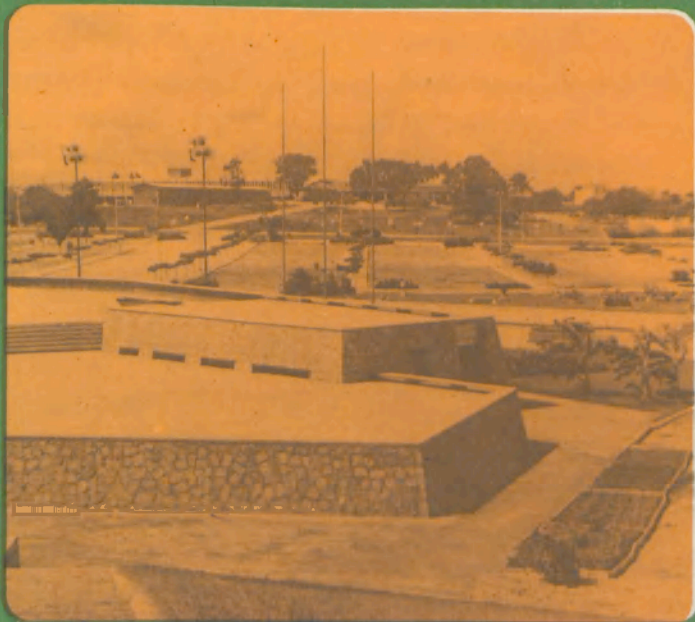
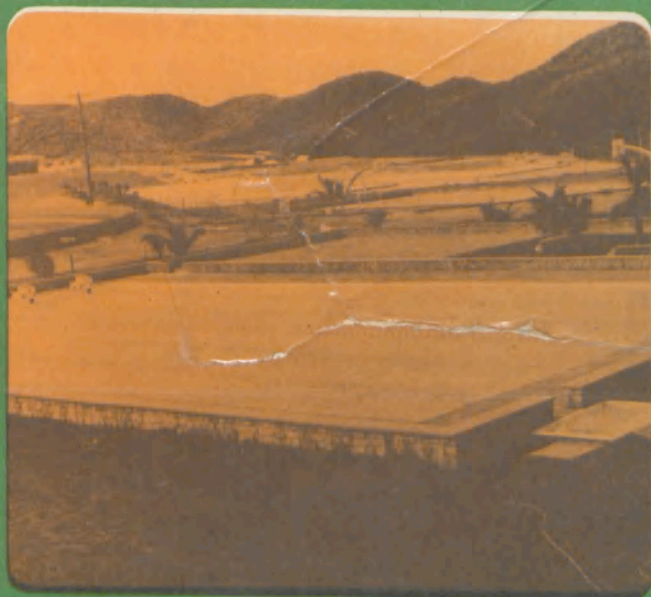


# Rh. Econômico

ANO V — Nº 51 — JANEIRO/74 — Cr\$ 8,00



**uma  
universidade  
chamada  
empresa**



405

# Qualquer um promete garantia, mas na hora H v. descobre que ele não tem obrigação de dar.

Quando for necessário levar seu VW a uma oficina, procure um lugar onde seus direitos são respeitados.

Leve-o à oficina do seu Revendedor Autorizado VW, que garante por 6 meses ou 10.000 quilômetros os serviços executados e as peças colocadas no seu carro.

Leve-o a uma oficina que trabalhe apenas com ferramentas especiais para Volkswagen.

Que mantenha mecânicos atualizados.

Que lhe assegure o direito de ter orçamentos prévios e cumpra o prazo de entrega do veículo.

Nós somos Revendedor Autorizado VW e queremos lhe prestar serviços mais rápidos e de melhor qualidade.

**Revendedor Autorizado Volkswagen é segurança.**



**MARPAS S. A.**  
Av. Tavares de Lira, 159



Revendedor  
Autorizado





Mossorô, um dos polos de desenvolvimento econômico do estado, é uma cidade que vive dias de euforia diante das perspectivas promissoras de aproveitamento mais intensivo das suas riquezas naturais: o sal, o algodão, calcário. Dentro de poucos dias, a economia mossoroense será beneficiada com um porto para o escoamento da sua produção salinera. Novas indústrias de cimento deverão se instalar na região. O algodão se valoriza e a zona Oeste já conquistou o primeiro lugar na produção do herbáceo no Rio Grande do Norte. As plantações gigantes de caju que estão sendo feitas nos municípios de Mossorô e Apodí atrairão, brevemente, as primeiras indústrias desse setor. O fato é que a euforia existe no meio do empresariado, dos administradores e do povo. Mossorô suprimiu o problema do desemprego e já começa a existir falta de mão de obra, principalmente na agricultura. RN-ECONÔMICO foi ver isso de perto, através dos seus diretores e do redator Sebastião Carvalho. O que se constatou está expresso na série de reportagens incluídas nesta edição.

**Diretores Editores**

MARCOS AURÉLIO DE SA  
MARCELO FERNANDES DE  
OLIVEIRA

**Gerente**

Núbia Fernandes de Oliveira

**Redatores**

Sebastião Carvalho  
João Bezerra  
Fernando Siqueira  
Jorge Batista

**Arte**

Ailton Paulino  
Alcides Bezerra de Sales

**Fotos**

João Garcia de Lucena

**Colaboradores**

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

RN-ECONÔMICO, revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade da Editora RN-ECONÔMICO Ltda. C.G.C.M.F. 08423279. Rua Princesa Isabel, 670 — 1.º andar — Fone 2-0706 — Natal (RN). Impressa na Gráfica RN-ECONÔMICO — Rua Princesa Isabel, 670 — Térreo — Natal (RN). É proibida a reprodução total ou parcial de matérias contidas nesta edição. Preço de assinatura anual: Cr\$ 40,00. Preço do exemplar: Cr\$ 8,00. Número atrasado: Cr\$ 9,00.

## Reportagens

AGROINDÚSTRIA

18 O RN caminha para um milhão de sacos de açúcar

INDÚSTRIA

\* 21 Aderaldo Felix - o mossoroense que fabrica soda cáustica com know how próprio

ECONOMIA

40 Três projetos decisivos para o futuro do Oeste  
42 Por que a euforia do empresariado mossoroense?  
54 Sal - o grande negócio do futuro

EDUCAÇÃO

7 UFRN - uma Universidade chamada empresa  
52 FURRN - a influência positiva de uma Universidade

AVICULTURA

24 Um negócio rentável que virou moda

ADMINISTRAÇÃO

34 Um ano de trabalho transformou Macaíba  
59 Mossorô - a cidade que mudou

COMÉRCIO

48 A guerra dos discos

AGRICULTURA

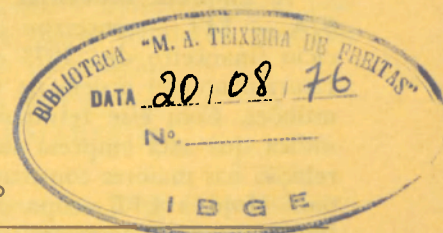
50 O Banco Mundial quer investir no RN

INFRAESTRUTURA

28 COSERN prossegue programa de eletrificação rural

## Secções

4 HOMENS & EMPRESAS  
6 DESTAQUE ECONÔMICO  
20 PÁGINA DO EDITOR  
37 RN-AUTOMÓVEIS  
46 NOTAS DE MOSSORÓ



# Homens & Empresas

## EIT FATUROU 200 MILHÕES

A Empresa Industrial Técnica S/A — EIT — encerrou o exercício financeiro de 1973 com um faturamento da ordem de Cr\$ 200 milhões. Com esse resultado, tudo indica que esta empresa subirá na relação das maiores construtoras do país. Hoje, a EIT ocupa o sétimo lugar entre as empresas de construção, no que se refere a patrimônio líquido. Em termos de equipamentos, a EIT está em oitavo lugar, com máquinas avaliadas em Cr\$ 120 milhões.

## CONTÊ MUDA DIRETORES

T. Barreto Indústria e Comércio S/A, fabricante das confecções Contê, elegeu nova diretoria: diretor-presidente — Telmo Barreto; diretor-superintendente — Sebastião Figueiredo da Silva; diretor-industrial — Marinho Herculano de Carvalho; diretor-secretário — Wanda Lustosa da Câmara Barreto; diretor-financeiro — José Marques de Farias; e diretor-técnico — Fernando Cysneiros Júnior.

## O LUCRO DA RIONORTE

A Rionorte, companhia de crédito, financiamento e investimento ligada ao governo do Estado, alcançou mais um bom resultado no semestre que passou: o seu lucro líquido atingiu a soma de Cr\$ 300 mil, o maior desde a sua criação.

## NATAL NÃO CONSTRÓI HOTÉIS

Enquanto Aracaju, uma das maiores capitais nordestinas, elevou a sua rede hoteleira em 180%, durante o ano de 1973, Natal praticamente nada conseguiu nesse setor industrial. Os setores públicos envolvidos com o problema de hotéis planejaram muito e não realizaram nada, chegando mesmo a prejudicar a ação de alguns empresários que estavam de fato decididos a investir no setor. De outro lado, a imprensa "defensora da passagem" conseguiu seu objetivo: expulsar de Natal um empreendimento hoteleiro de 10 milhões de cruzeiros.

## SESI QUER VENDER PRÉDIO

Com a construção de sua nova sede, em terreno localizado entre o Estádio Castelo Branco e a Cidade da Esperança, o SESI — Serviço Social da Indústria — está colocando à venda o prédio onde funciona atualmente, na avenida Salgado Filho. Preço: Cr\$ 200 mil.

## UFRN FABRICA REMÉDIOS PARA CEME

O reitor Genário Fonseca assinou convênio com a Central de Medicamentos pelo qual a Universidade Federal do Rio Grande do Norte — através do seu Laboratório Farmacêutico de Produção Industrial — fabricará, este ano medicamentos no valor de Cr\$ 6 milhões, para distribuição gratuita em todos os pontos do país.

## RN-ECONÔMICO COMPRA MÁQUINAS

A Editora RN-ECONÔMICO Ltda. já adquiriu à Omnipol Brasileira S/A a sua segunda impressora off set, uma máquina plana Dominant, capacitada a imprimir jornais. Como a primeira impressora, uma Romayor 313, esta segunda também é de fabricação Tcheca. As máquinas de fotolitagem e gravação de chapas, adquiridas em fins do ano passado, são de procedência inglesa. RN-ECONÔMICO possui, hoje, o mais completo sistema gráfico de impressão off set do Estado, trabalhando principalmente para empresas.

## HEMETÉRIO TRANSA 35 MILHÕES DE DÓLARES

Hemetério Gurgel, hoje ligado a um grupo financeiro norte-americano, convocou o engenheiro Airton Vasconcelos, autor do projeto das instalações físicas da Fazenda Iguatu (empreendimento agropecuário em fase de implantação no município de Lagoa de Velhos), para que ele apresente o seu projeto aos técnicos de uma grande firma americana que investirá na Fazenda Iguatu. Para atender Hemetério, Airton viajou dia 25 passado para Nassau (Bahamas). O plano de Hemetério Gurgel é criar 160 mil cabeças de gado bovino na Fazenda Iguatu, pelo sistema Volsen. Para que isso se torne realidade, deverão ser investidos nesse projeto, nos próximos dez anos, 35 milhões de dólares.

**DEDUÇÃO PARA INVESTIMENTO**

Através de decretos recentemente publicados no Diário Oficial, o governo do Estado concedeu mais cinco anos de incentivos fiscais a indústrias localizadas em Natal, dentre as quais Simas Industrial S/A, Confecções Soriedem S/A e Confecções Sucar S/A. Esses incentivos são na forma de dedução para investimento, podendo cada uma dessas empresas beneficiadas ser reembolsada de 48% do ICM recolhido à Secretaria da Fazenda, percentual este que terá de ser aplicado obrigatoriamente em projeto de ampliação.

**BOM PREÇO EM NATAL**

Os diretores dos Supermercados Bom Preço, de Recife, pensam objetivamente em penetrar na praça de Natal. Com esse intuito, fizeram uma excelente proposta para compra de um terreno de 20 mil metros quadrados, situado à margem da avenida Salgado Filho e de propriedade de João Veríssimo da Nóbrega.

**INPASA MUDA A DIRETORIA**

A INPASA — Indústria de Papéis S/A — mudou a sua diretoria. Com a renúncia de Wilamy Hidd dos Santos da presidência da empresa, a última assembléia geral dos acionistas indicou para o seu lugar Getúlio Batista da Silva Filho, ficando como diretor-industrial o técnico Yasuchika Hori, que há vários meses vinha trabalhando no setor de produção da INPASA.

**DIRCEU DIRIGE O ERON PALACE**

Dirceu Lima e Silva, que até dezembro último dirigia em Natal o setor comercial da SUAPE — Sul Americana de Pesca S/A —, seguiu para Brasília onde assumiu uma das diretorias do Eron Palace Hotel. Dirceu é irmão do deputado federal Augusto Lins e Silva Neto, da Arena pernambucana, que é sócio de Eron Alves de Oliveira no empreendimento hoteleiro de Brasília, com 50% do negócio. Para assumir o lugar de Dirceu na SUAPE veio de Recife Fernando da Costa Souza, diretor da MAFISA (maior indústria frigorífica e matadouro de muareas do Nordeste).

**PENSATUR ATUA BEM**

Ronaldo Araujo Correia, gerente em Natal da Pensatur, mostra-se entusiasmado com os primeiros resultados alcançados por essa agência de passagens e turismo. Mensalmente, a Pensatur tem conseguido vender uma média de 300 passagens Natal-Rio e Natal-São Paulo, pela Itapemirim, o que significa à lotação de quase 10 ônibus. Diz Ronaldo, ainda, que já está estudando a preparação das primeiras excursões turísticas saindo de Natal para vários pontos do país, em ônibus especiais.

**6 MIL EMPREGOS NA FAZENDA ZABELÊ**

Com a implantação do seu projeto de expansão a Fazenda Zabelê, em João Câmara, poderá oferecer dentro de alguns meses até 6 mil

empregos. Esse projeto, já encaminhado ao Banco do Brasil, pleiteia financiamento pelo PROTERRA de ordem de 19 milhões de cruzeiros. A sua implantação ocorrerá num período de 4 anos e, após esse prazo, a Fazenda Zabelê possuirá a maior plantação contínua de sisal do mundo.

**ESTRADA MARÍTIMA**

O prefeito Jorge Ivan está realmente disposto a construir a estrada litorânea ligando Natal a Ponta Negra. Estudos nesse sentido já estão adiantados. A respeito dos custos das obras, já se sabe o seguinte: cada quilômetro de estrada, em pista dupla, custará nunca menos de Cr\$ 2 milhões. Esse cálculo foi apresentado por uma das maiores empresas de construção rodoviária do país, que tempos atrás pensou em propor à Prefeitura a construção da estrada em troca do direito de lotear os terrenos marginais.

**EIT VENCE NA RIO — SANTOS**

Apesar de ser uma das maiores construtoras do Brasil, a EIT ainda não havia marcado a sua presença no Sul do país, onde as obras rodoviárias atingem os maiores custos. Vencendo agora a concorrência para a construção do trecho Ubatuba-Raiz da Serra, da estrada litorânea Rio-Santos, a EIT dá um passo decisivo para fixar sua imagem no Sul. José Nilson de Sá, diretor-presidente da EIT, firmou no Rio os contratos para construção da obra, no valor de Cr\$ 76 milhões. Também firmou contrato para a construção, no Mato Grosso, da estrada ligando Dourado-Rio Brilhante, obra de Cr\$ 34 milhões.

# DESTAQUE ECONÔMICO

## ○ REIS MAGOS DÁ LUCRO

Foi encerrado o balanço geral do exercício de 1973 das Confeccões Reis Magos. Para um capital realizado de apenas Cr\$ 2.264.268,00, esta empresa apresentou um lucro surpreendente de Cr\$ 1.147.908,53. Epifânio Dias Fernandes, diretor-presidente das Confeccões Reis Magos, está satisfeito com o resultado alcançado e espera repeti-lo este ano, na sua nova fábrica da avenida Salgado Filho.

## ○ OBELISCO CONSTRÓI PAVILHÃO DO HC

A Construtora Obelisco Ltda. venceu concorrência e já assinou contrato com a UFRN no valor de Cr\$ 1,4 milhão, para a construção em 210 dias de um novo pavilhão do Hospital das Clínicas, com 1.238 metros quadrados de área.

## ○ SUAPE ELEVA CAPITAL PARA 10 MILHÕES

A Suape — Sul Americana de Pesca S/A — elevou o seu capital de 7 para 10 milhões, de cruzeiros, em assembléia geral extraordinária. O aumento decorre da necessidade de ampliar a área industrial e o raio de ação desta empresa que já é a mais importante no ramo da pesca no RN.

## ○ CONGRESSO DA ABECIP EM NATAL

A Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança — ABECIP — realizará entre 11 e 13 de março próximo, em Natal, uma reunião com os seus representantes de todo país. É possível que o presidente do BNH, economista Rubens Costa, esteja presente. Informa Fernando Paiva, da APERN, que a entidade aproveitará a ocasião para promover a inauguração da sua nova sede, na praça Padre João Maria.

## ○ DUBOM TOMA RUMOS NOVOS

Depois de uma fase em que predominou entre os dirigentes da empresa a idéia de vendê-la, a DUBOM retoma o ritmo de implantação. Em assembléia geral extraordinária, no começo de janeiro, processou-se mudança radical na sua direção. O diretor-presidente, Dantes Trés, decidiu-se a fixar residência em Natal — afastando-se temporariamente dos seus negócios no Espírito Santo e na Bahia. É seu pensamento só sair daqui depois de ver a indústria em funcionamento, o que poderá acontecer até junho.



Augusto Monteiro promovido.

## ○ FEDERAL DE SEGUROS

A representação da Federal de Seguros S/A em Natal passou, desde 1.º de janeiro, a funcionar a nível de sucursal. Esta medida pode ser considerada, antes de tudo, como o reconhecimento da direção da Federal ao trabalho intenso desenvolvido por Augusto Monteiro de Medeiros, que por muito tempo vem mantendo o faturamento da empresa no RN muito maior do que dos Estados de Pernambuco e Paraíba, juntos. Em tempo: Augusto foi promovido e é o novo diretor da sucursal.

## ○ LUCRO DA APERN SUPEROU 2,6 MILHÕES

Fernando Paiva, administrador-geral da Associação de Poupança e Empréstimo Riograndense do Norte, informa que o lucro registrado no exercício de 1973 alcançou a casa dos Cr\$ 2,6 milhões. As reservas da APERN, que no primeiro semestre daquele ano somavam Cr\$ 2,5 milhões, alcançaram Cr\$ 3,2 milhões, em 31 de dezembro com 23% de incremento num semestre.

## ○ COMPUTADORES DE SISTEMA

Sistema, a única empresa que presta serviços de computação no Estado, adquiriu um computador B-500, da Burroughs, equipado com uma série de dispositivos que o tornam também o mais completo. Miguel Ferreira Segundo e Sebastião Caldas, diretores de Sistema, informam que contam, entre os seus principais clientes, o Banco do Rio Grande do Norte, o Banco Bandeirantes, a Soriedem, T. Barreto, Lojas Utilitar, Casa Régio e o Crediposto. Sistema está instalada em prédio próprio, na rua Olinto Meira.

## ○ ANTÔNIO FERNANDES ASSUME A ASCB

Antônio Fernandes Filho, presidente da Junta Comercial do Rio Grande do Norte, foi indicado e já assumiu a direção da Associação dos Servidores Cívicos do Brasil, seção deste Estado.

## ○ NOVOS TEARES JÁ CHEGARAM

A Indústria Sitex S. A. recebeu do Japão 16 novos teares, que deverão entrar em funcionamento até março próximo, prazo em que estarão concluídos as obras de ampliação da área coberta da fábrica. Com o novo equipamento, informa Euzébio Maia, diretor da empresa, que a Sitex duplicará sua produção atual.



# UFRN

## **uma universidade chamada empresa**

— O papel de uma Universidade é movimentar-se obstinadamente em direção ao futuro, motivada pelas ambições de estudo e pesquisa para domínio das infinitas criações da inteligência.

Esse pensamento do Reitor Genário Alves da Fonseca, expresso em janeiro de 1973, na apresentação do “Catálogo Geral da UFRN”, ganha sentido concreto no rol de transformações e mudanças que estão sendo operadas na Universidade Federal do Rio Grande do Norte.

Reforma Universitária, Reforma Administrativa, **Campus**, Extensão Universitária, e tantas outras realizações dos últimos anos, processadas no sentido da maior racionalidade na utilização de recursos disponíveis, segundo uma mentalidade empresarial, para o máximo aproveitamento em termos de objetivos-finais (sem perder de vista a prioridade do ensino, pesquisa e extensão); essas realizações

colocaram a UFRN numa evidente posição de destaque em toda região.

A propósito, explicando a Reforma Universitária, chamou atenção o Reitor: “Não se tratou, em nenhum momento, de reformar pelo simples gosto de inovar, desfazer para refazer, e sim desenvolver potencialidades objetivando atender integralmente aos reclamos justificados do povo brasileiro, cada vez mais participante e preocupado com o seu aperfeiçoamento intelectual”.

É a UFRN uma das mais jovens universidades do Brasil, criada que foi pela Lei 2.307, de junho de 1958. O professor Onofre Lopes da Silva, uma das pessoas que mais contribuíram, com entusiasmo e dedicação, para a criação da instituição, foi seu primeiro Reitor — tendo depois mandatos sucessivos durante doze anos. Em maio de 1971, o professor Genário Alves Fonseca assumiu.

**O CRESCIMENTO ANUAL DA UFRN ATINGE 19%.  
SEM A CENTRALIZAÇÃO DAS ATIVIDADES ACADÊMICAS  
E ADMINISTRATIVAS PODERIA ATÉ OCORRER A INTERRUPÇÃO  
DESSE PROCESSO DE CRESCIMENTO, EM FUTURO PRÓXIMO.**

**REFORMA**

Em 1968 a Universidade Federal do Rio Grande do Norte teve sua estrutura adaptada às normas pre-nizadas pelo Decreto-Lei 53/66, complementado pelo de n. 252/67. Essa reestruturação correspondia ao que se podia pretender na conjuntura universitária de então. Mas, por conta do processo de permanente expansão e das orientações do MEC no sentido da criação de estruturas mais flexíveis e mais dinâmicas, a partir de 1972 foram e vêm sendo tomadas providências relativas à esfera acadêmica, objetivando-se compatibilizar a organização universitária com as novas realidades.

Importa considerar que o contingente de estudantes tende a crescer de forma acelerada. Entretanto não cabe à Universidade apenas atender a um simples acréscimo de demanda social, mas, e sobretudo, responder com a formação de recursos humanos ao desenvolvimento regional, cujo incremento se deve esperar.

Nessa perspectiva, os responsáveis pela atual Reforma Universitária da UFRN não pensaram apenas em aspectos quantitativos. Cuidaram de propiciar a diversificação de habilitações, postulada pela modernização econômica esperável na região. Tais metas demandavam a adoção de um modelo de Universidade capaz de assegurar maiores índices de produtividade, alcançáveis através de uma estrutura organizacional eficaz.

**NÍVEIS**

Concretamente, o modelo em implantação se corporifica na existência de somente dois níveis de decisão didática: Departamento e Centros. Aboliu-se, portanto, a Faculdade, o Instituto e a Escola, órgãos de nível intermediário.

O Professor Newton Sucupira, membro do Conselho Federal de

Educação, analisa com propriedade esse modelo: num primeiro plano, salienta-se o fortalecimento do Departamento como "a unidade de ação mais adequada para realizar o sentido de comunidade intelectual dentro de cada área do saber"; num segundo plano, os Centros, integrando os Departamentos e oferecendo "a vantagem de serem organizações mais fluidas do que as Faculdades tradicionais, permitindo, assim, maior liberdade de iniciativa e de ação dos Departamentos".

De outro lado, na fixação dos cinco Centros da UFRN, manteve-se a distinção entre um sistema básico e um sistema profissional de ensino e pesquisa, em consonância com os princípios da Reforma Universitária Brasileira. Os Departamentos foram reduzidos de 83 para 32, mediante sugestão das próprias Unidades, o que demonstra o grau de conscientização do corpo docente da instituição do Rio Grande do Norte.

**ESTRUTURAÇÃO**

Hoje, são os seguintes os Centros e Departamentos da UFRN:

**I — Centro de Ciências Exatas e Naturais**

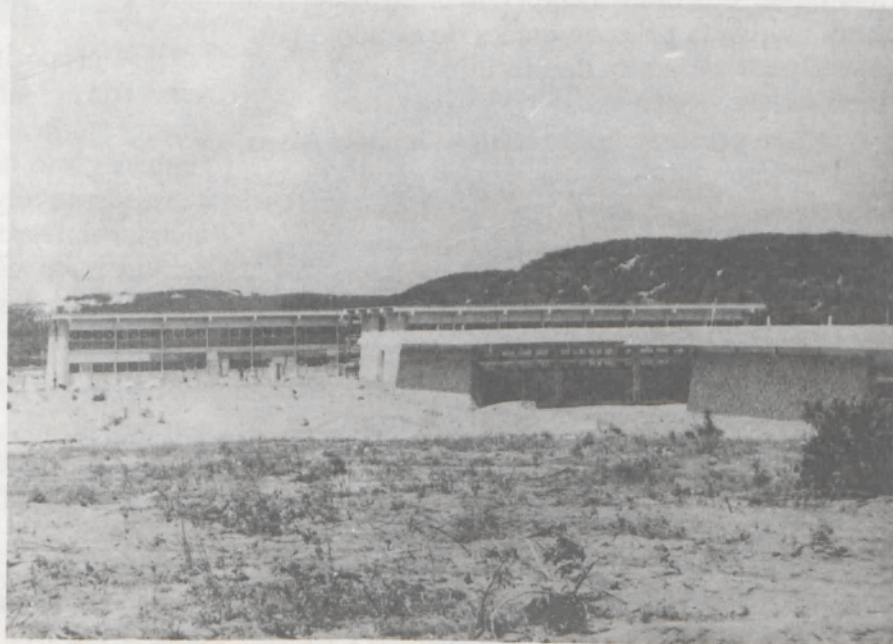
- Departamento de Matemática Pura e Aplicada
- Departamento de Física Teórica e Experimental
- Departamento de Química
- Departamento de Morfofisiologia
- Departamento de Biologia
- Departamento de Oceanografia e Limnologia
- Departamento de Geociências

**II — Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes**

- Departamento de Estudos Sociais
- Departamento de História
- Departamento de Letras
- Departamento de Artes

**III — Centro de Tecnologia**

- Departamento de Engenharia e Arquitetura
- Departamento de Eletricidade
- Departamento Agropecuário



**Setor de Administração Didática do Campus**



**O CONTINGENTE DE ESTUDANTES DA UNIVERSIDADE  
FEDERAL DO RIO GRANDE DO NORTE  
TENDE A CRESCER DE FORMA ACELERADA:**

**IV — Centro de Ciências da Saúde**

Departamento de Patologia, Medicina Preventiva e Legal  
 Departamento de Medicina Clínica  
 Departamento de Cirurgia  
 Departamento de Toco-Ginecologia  
 Departamento de Odontologia Clínica  
 Departamento de Clínica Odontológica Integrada  
 Departamento de Odontologia Restauradora  
 Departamento de Tecnologia Farmacêutica e de Alimentos  
 Departamento de Farmácia  
 Departamento de Análises Clínicas e Toxicológicas  
 Departamento de Enfermagem  
 Departamento de Educação Física

**V — Centro de Ciências Sociais Aplicadas**

Departamento de Direito Público  
 Departamento de Direito Privado  
 Departamento de Educação  
 Departamento de Economia  
 Departamento de Administração e Contabilidade  
 Departamento de Serviço Social

**ENSINO**

A cada ano que passa a UFRN tem atendido a uma demanda cada vez maior de novos alunos, em termos absolutos, os quais são selecionados pelo concurso vestibular que inscreveu 4.600 candidatos em 1974. O quadro abaixo revela claramente essa evolução da capacidade da Universidade.

Já como resultante da fase de construção do *Campus* e das condições oferecidas pelo plano de expansão, as possibilidades se ampliam, colocando a Universidade numa posição destacada quanto ao volume de matrículas efetuadas.

Também aumenta a cada ano o número de formandos da UFRN. Tomando-se por base o ano de 1970, encontramos que: a) a variação média do número de concluintes de 1972 a 1970 apresenta um aumento da ordem de 27%; b) a quantidade de diplomados vem se elevando gradativamente, oferecendo em 1971 um acréscimo de 26% e de 28% em 72; c) se relacionamos os concluintes de 1972 com os de 70, a taxa percentual adicional é da ordem de 28%.

O atendimento à demanda regional constitui uma preocupação, caracterizada pela necessidade de maior diversificação de cursos e sua

compatibilização com as exigências do mercado.

Colocando em prática sua política de expansão, que visa acima de tudo o atendimento das necessidades da região e particularmente do Estado do Rio Grande do Norte, a UFRN criou agora cursos novos, além de ter agregado a Faculdade de Jornalismo e Comunicação Social — pertencente à Fundação “José Augusto”.

Todos os cursos recém-instalados foram antes objeto de detalhados estudos de viabilidade, que envolveram pesquisas ao nível das necessidades objetivas do mercado local, e estão enquadrados na filosofia da Universidade voltada para a comunidade e o desenvolvimento sócio-econômico e cultural.

Eis os novos cursos, todos eles com suas vagas preenchidas no exame “vestibular” deste ano:

- Educação Física (40 vagas);
- Estatística (30 vagas);
- Enfermagem (30 vagas);
- Engenharia Química (30

vagas);

- Arquitetura (30 vagas).

**PESQUISA**

O critério básico para o desenvolvimento da pesquisa na UFRN é

**C O R P O   D I S C E N T E**

**MATRÍCULA TOTAL**

ANOS	NÚMERO DE ALUNOS	VARIAÇÃO ANUAL ANO BASE -1969
1969	2.435	—
1970	3.992	64%
1971	4.946	103%
1972	5.351	120%
1973	6.043	148%
1974	7.503	208%

A UFRN DESENVOLVE UM PROGRAMA DE PESQUISAS QUE  
VISA ENCONTRAR SOLUÇÕES PARA OS PROBLEMAS  
DIRETAMENTE VINCULADOS COM A NOSSA REALIDADE.

o da procura de novos conhecimentos que ofereçam soluções aos problemas mais diretamente vinculados com a nossa realidade.

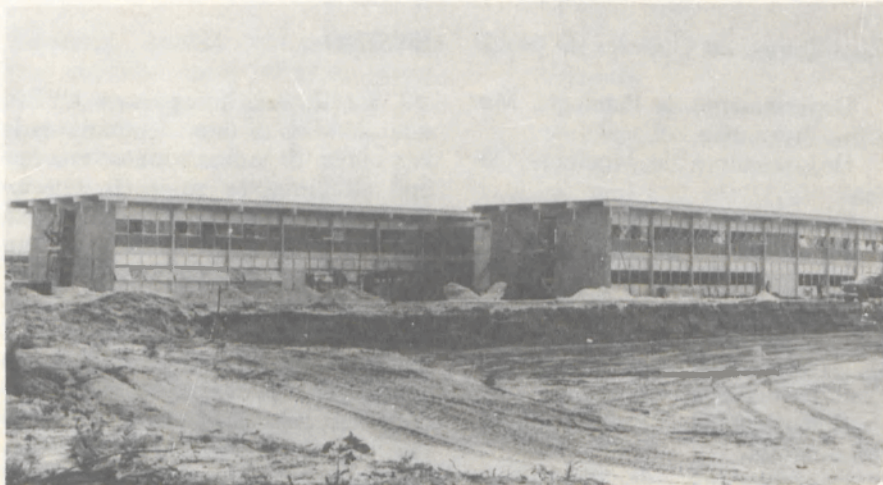
Assim, a pesquisa aplicada e a experimentação constituem a tônica do programa de pesquisa. O estímulo oferecido ao aperfeiçoamento docente representa a medida mais eficaz e de repercussão direta para o desenvolvimento da pesquisa na UFRN. Esta afirmação confirma-se no seguinte fato: somente em 1972, cerca de 23,2% do total de professores foram treinados, através de participação em 167 cursos, dos quais 37 a nível de pós-graduação (doutorado e mestrado), 37 a nível de especialização, 39 de aperfeiçoamento e 54 de atualização.

Segundo a categoria funcional, o auxiliar de ensino teve mais oportunidades de aperfeiçoamento, representando 48,3% no total de docentes treinados no ano em análise.

Outra modalidade importante de estímulo tem sido efetivada através de regimes de trabalho gratificado. No entanto, evidenciado que não é esta a única medida válida de incentivo à pesquisa, observa-se que, do total de professores, 5,8% que não se encontram em regime de dedicação exclusiva desenvolveram pesquisas em 1972.

Importa assinalar que foi criada, em agosto de 1973, a Comissão de Coordenação do Programa de Pesquisas, incumbida de estimular a pesquisa no âmbito da Universidade; promover a elevação do seu nível qualitativo, mobilizar os recursos indispensáveis à execução do programa; acompanhar e controlar o desempenho dos trabalhos de pesquisas, notadamente com relação aos docentes em regime gratificado.

Eis alguns títulos das 43 pesquisas realizadas pela UFRN em 1973: determinação de elementos básicos para elaboração de projetos de sistemas de abastecimento; pesquisa de qualidade de madeiras produzidas no Rio Grande do Norte; estudo hidrológico do estuário do rio



Prédios do Centro de Administração Didática

Potengi com vistas a maricultura; pesquisa de novas técnicas de preparação de medicamentos; incidência de verminose na região do Trairi; os moluscos na região de Natal; pesquisa nutricional em escolares de Natal e avaliação nutricional no bairro de Mãe Luiza; aperfeiçoamento do processo de extração de amido; análise do fenômeno das secas no Rio Grande do Norte; levantamento sobre a história da educação no Rio Grande do Norte; pesquisa sobre o mercado de trabalho para profissionais de nível superior no Rio Grande do Norte.

#### EXTENSÃO

A atuação extensionista da UFRN afirmou-se na atual gestão, sendo definida — em síntese — como “um debate horizontal entre a instituição e as múltiplas forças da comunidade”. Criou-se a Pró-Reitoria para Assuntos de Extensão, como órgão do sistema de administração específica, cabendo-lhe promover, coordenar, estimular, supervisionar, controlar e avaliar as atividades próprias do gênero.

Na montagem de sua linha de ação, a Pró-Reitoria vem concentrando esforços no sentido de contribuir para a desenvolvimento sócio-econômico da região, com ênfase na implantação do Projeto 16 do Plano

Setorial de Educação do Governo: Integração Universidade/Estado/Empresa. Por outro lado, procurou-se ampliar a faixa de trabalho do Centro Rural de Treinamento e Ação Comunitária (CRUTAC), que objetiva prestar serviços às comunidades interioranas, especialmente sob a forma de estágio supervisionado dos alunos.

Assim, centenas de estudantes estão sendo treinados, anualmente, enquanto cerca de 300 mil pessoas foram atendidas nos 36 municípios atingidos pelas três sedes do CRUTAC, localizadas em Santa Cruz, Santo Antônio e Ceará-Mirim. Em outubro passado foi instalada a nova sede do programa, em Ceará-Mirim, abrangendo mais doze municípios satélites, sem se constituir, porém, em campo de estágio.

Como se sabe, o CRUTAC — criado aqui no Rio Grande do Norte, como experiência piloto da UFRN — serve hoje de paradigma à organização universitária brasileira, estendendo-se por todo país a partir de 1969.

Outro aspecto de extensão a merecer referência foi a vinda a Natal, por convite da Universidade, do navio-hospital “Hope”, que aqui permaneceu durante aproximadamente dez meses, proporcionando a atualização do corpo docente das unidades da área biomédica, realizando profi-

## A IMPLANTAÇÃO DE UM NÚCLEO AVANÇADO DA UFRN EM CAICÓ PERMITIRÁ MAIOR INTEGRAÇÃO DA UNIVERSIDADE NO SISTEMA ECONÔMICO, SOCIAL E CULTURAL DO RIO GRANDE DO NORTE.

cuo intercâmbio de conhecimentos, executando atividades assistenciais de expressivo alcance, e atingindo as camadas da população mais humilde — não beneficiada pela previdência social. Encerrado o período de permanência do navio-hospital na cidade, prossegue — contudo — a atuação do projeto de intercâmbio, através de equipes de terra, segundo convênio "sui generis".

De outro lado, implantou-se e colocou-se para funcionar a TV-Universitária, em convênio, desde 1972. Esse veículo prodigioso de comunicação já se encontra prestando serviços à Universidade, ao INPE e ao Governo do Estado, não somente pela programação de filmes educativos, como também pelo apoio às atividades do Projeto SACI. A TV, canal 5, foi instalada sob a forma de co-participação entre a UFRN, INPE e Governo do Estado, com total apoio do PRONTEL.

### ESTAGIOS E CURSOS

Objetivando concorrer para a ampliação do quadro de mão-de-obra especializada, a Universidade vem participando também, por intermédio de convênio, de um esforço conjunto com o Departamento Nacional de Mão-Obra, realizando cursos de pequena duração, para atender às demandas atuais e futuras do mercado de trabalho, como forma de intervenção positiva no processo de desenvolvimento sócio-econômico.

Cuidou ainda a UFRN da implantação de cursos de licenciaturas curtas, iniciando em agosto de 1972 o primeiro desses cursos, destinado a disciplina profissionalizantes do segundo grau. Esse primeiro curso foi resultado de convênio entre UFRN e CETENE, e os que se seguiram foram fruto de convênios também com a Secretaria de Educação.

Ao nível da integração Universidade-Empresa-Governo, age a UFRN segundo a linha do Projeto 16 do MEC, que constitui valioso instru-

mento de um processo educacional que responsabiliza a Universidade como centro de desenvolvimento. O projeto, em sua finalidade mais ampla, visa assegurar à Universidade e à Empresa a capacidade de relacionamento que lhes permita estabelecer um fluxo contínuo de benefícios recíprocos, em correlação direta com o próprio desenvolvimento. Para implementar este plano, a UFRN tem participado decisivamente, tendo — para tanto — celebrado convênio com o Instituto Euvaldo Lodi no Estado.

Baseia-se o Projeto 16 no sistema de estágio supervisionado, como complementação do treinamento acadêmico, e foi efetivamente implantado na UFRN a partir de 1971, propiciando prática para mais de 650 universitários, em diversas empresas e entidades públicas ou privadas.

### NÚCLEO AVANÇADO

Fazendo uma experiência prática de Universidade Aberta, a UFRN está implantado — por etapas — o Núcleo Avançado de Caicó, onde, já no primeiro semestre deste ano, será ministrado o Ciclo Básico dos cursos de Geografia, História, Ciências Sociais, Letras, Pedagogia, Direito, Administração, Eco-

nomia, Serviço Social e Assessor Secretário Executivo — para 100 alunos. No segundo semestre, ainda em 1974, serão ministrados 20 cursos de extensão, universitária para 400 alunos.

Todos os cursos funcionarão no Seminário Santo Cura D'Ars de Caicó, contando com participação financeira das Prefeituras dos municípios da região do Seridó.

O Núcleo Avançado promoverá uma maior integração da Universidade no sistema econômico, social e cultural do Rio Grande do Norte, permitindo participação mais vinculada aos planos nacionais de desenvolvimento. A idéia de sua implantação nasceu da constatação de que a total concentração das atividades universitárias em Natal não atende aos anseios de desenvolvimento social e cultural das diversas regiões do Estado.

Além de possibilitar aos estudantes do interior as disciplinas do primeiro ciclo da Área Humanística, são objetivos do Núcleo: — instalar cursos para licenciaturas de curta duração; — realizar, sob a coordenação do CRUTAC, cursos de extensão universitária em Economia, Agropecuária, Administração, Engenharia, Contabilidade, Enfermagem, Odontologia, Medicina, além de



O Restaurante Universitário quase pronto

**PARA O REITOR, A TRANSFORMAÇÃO ADMINISTRATIVA DA UFRN SE ENQUADRA NUMA FILOSOFIA EFETIVAMENTE DINÂMICA, PRÓPRIA DA ORGANIZAÇÃO EMPRESARIAL.**

treinamento de mão-de-obra qualificada. Para tal fim, a UFRN buscou os recursos necessários junto às fontes financiadoras, com objetivo de fazer o melhor pelo menor custo.

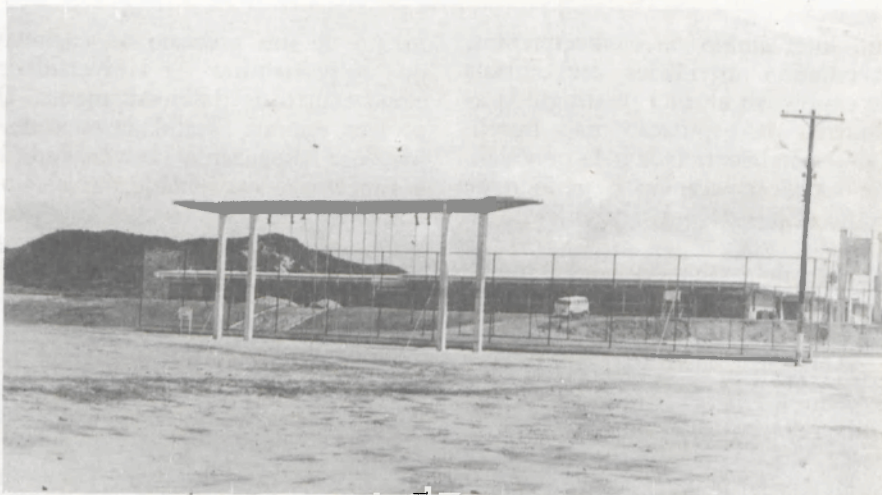
### **INSTRUMENTOS**

A Universidade que cresce há que reformular seus instrumentos, a fim de dotar suas atividades-meios da capacidade operacional exigida pelas novas responsabilidades. Nesse sentido, a Reforma Administrativa foi algo que se impôs com o tempo e com a evolução da UFRN. Para tanto, foram observados os princípios que pautam o processo em âmbito federal, atribuindo-se ênfase especial ao sistema de coordenação preconizado pelo Decreto-Lei n.º 200.

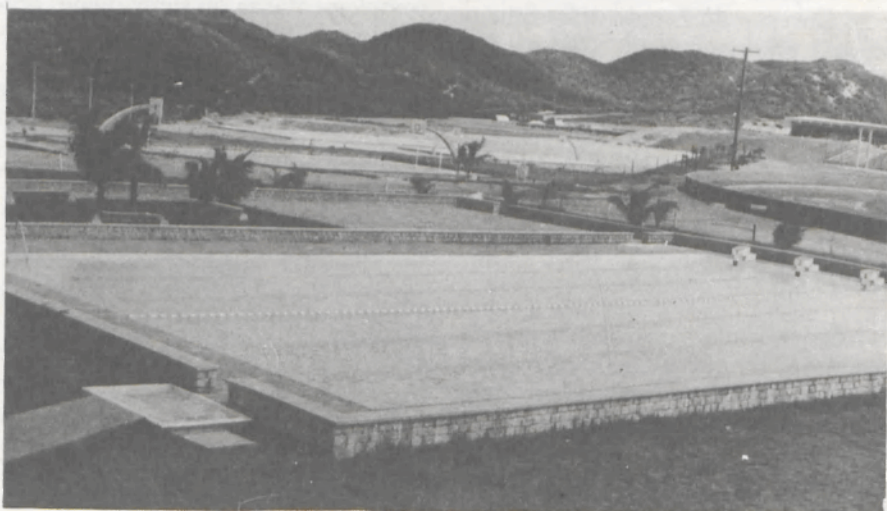
Assim, na UFRN, a coordenação geral das atividades-meios e fins é exercida pelo Reitor. Como estruturas intermediárias, foram criadas as Pró-Reitorias, cabendo à de Planejamento e Administração o desempenho das atividades-meios, enquanto ficaram deferidas às Pró-Reitorias de Assuntos Acadêmicos, Assuntos Estudantis e Extensão as atividades-fins. E a integração de atividades-meios e fins ocorre através das Chefias de Departamento.

Essa estrutura organizacional pressupõe a descentralização e especialização de atribuições como veículo para a consecução da plena eficiência administrativa. A coordenação setorial é assegurada por intermédio de reuniões periódicas e sistemáticas, a todos os níveis de chefias da Administração Central. Essa estrutura, enfim, corresponde adequadamente às exigências do processo de crescimento da UFRN, quer nos seus aspectos finalísticos, quer nos seus aspectos operacionais.

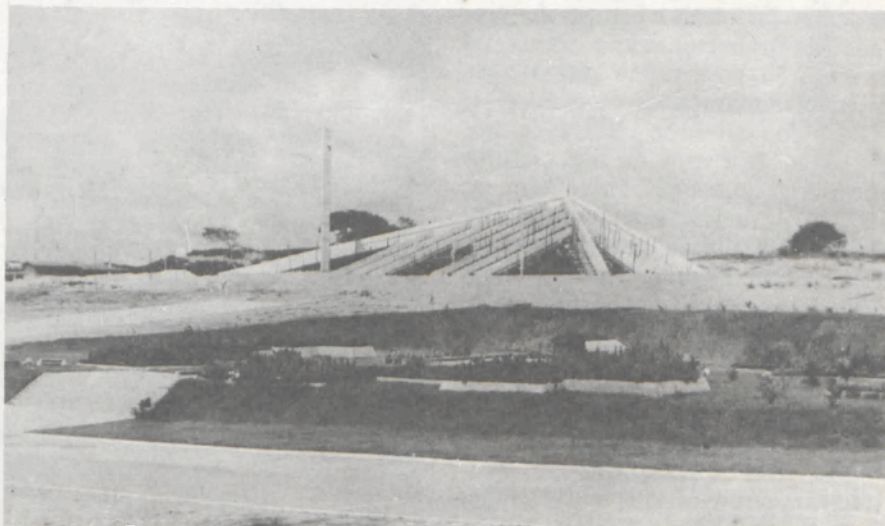
Para o Reitor a transformação administrativa da UFRN enquadra-se numa filosofia de "caracterização empresarial da Universidade, que, ao invés de se manter numa atitude passiva e burocrática, assume uma



**Setor de Aulas Teóricas**



**Visão do Centro de Desportos da UFRN**



**A Capela do Campus, vista da Praça Cívica**

ENTRE AS EMPRESAS QUE PARTICIPAM DA CONSTRUÇÃO DO CAMPUS, ESTÃO AS SEGUINTEs: CONSTRUTORA A. GASPAR, CONSTRUTORA OBELISCO, CICOL, CONSTRUTORA REBELO FLOR, IMOSA, SOUTO ENGENHARIA, COCEL E ENARQ.

posição de crescente vitalidade operacional e desafiadora responsabilidade criativa". E mais: "A Universidade", segundo o Reitor, "deve caminhar para afirmar-se efetivamente dinâmica, através de mecanismos específicos, próprios da organização empresarial, sem contudo esquecer suas características essenciais de entidade voltada estruturalmente para o ensino, a pesquisa e a extensão, e se dirige, também, para rumos cada vez mais coerentes, lucidamente coerentes, com os grandes objetivos desenvolvimentistas nacionais".

#### EMPRESA

Foi em setembro de 1971, depois de concretizar medidas necessárias ao desencadeamento do processo da Reforma Administrativa, que a UFRN assinou com o Ministério do Planejamento e Coordenação Geral, através do Escritório de Reforma Administrativa (ERA), um Acordo Preliminar de n.º 22, que possibilitaria à Fundação Getúlio Vargas, executora do programa do ERA, colher aqui os elementos e informações que permitissem caracterizar as necessidades de assistência.

Em seguida, outros contatos para assistência foram mantidos, mas a direção da UFRN não ficou em compasso de espera, fazendo deflagrar o processo de reforma desde logo, com base nos levantamentos então procedidos.

Traçando um perfil da política administrativa comandada pelo Reitor revela um documento da UFRN: "A nossa realidade atual vale, não apenas por si mesma, como pela estratégica oportunidade oferecida, para a implantação das transformações essenciais ao futuro que nos propomos a construir, com a obstinação do idealismo e a serenidade das decisões irreversíveis".

Quanto à caracterização empresarial da Universidade, fato representativo dessa tendência encontra-se evidenciado na exploração das

fontes internas potencialmente aptas a gerar receitas. Adotou-se uma política agressiva de captação de recursos, visando à redução de gastos orçamentários e à ampliação da capacidade de realizar novos investimentos, tendo sido celebrados convênios que permitiram — dentre outros resultados — a elevação da renda interna. Destaca-se, por exemplo, o convênio feito entre Central de Medicamentos e UFRN, para a fabricação de produtos farmacêuticos, através do LAFAPI, destinados ao Plano Nacional de Distribuição Gratuita de Medicamentos.

Também em termos de conjugação de esforços, objetivando o bem comum, foram firmados convênios entre a UFRN e as 32 Prefeituras das áreas atingidas pelo CRUTAC; com as 19 Prefeituras situadas na região do Núcleo Avançado de Caicó; e ainda — com INPS, FUNRURAL, DNMO, SUDENE, SUDEPE e Governo do Estado, em função de diferentes metas.

Por outro lado, declaradamente, a UFRN não perde de vista que toda essa transformação estrutural, atualmente ainda em curso, tem por objetivo adequar o produto final da instituição — os seus profissionais — às condições do mercado de trabalho e às perspectivas do nosso desenvolvimento. Em outras palavras, o objetivo-síntese da Reforma Administrativa, diretamente ligada à Reforma Universitária — e por esta determinada —, refere-se ao aumento da produtividade e da eficiência do ensino.

Em decorrência dessa linha de ação, as Faculdades, Escolas e Institutos foram transformados em cinco grandes Centros de Ensino e Pesquisa, aglutinando, em Departamentos, as disciplinas correspondentes às áreas específicas do conhecimento. Fortaleceu-se, assim, o sistema departamental, um dos pressupostos da Reforma. "Toda essa transformação significa a possibilidade de centralizar e coordenar os recursos materiais e humanos, evitando-se a sua duplicidade injustificável, principal-

mente nas regiões onde uns e outros são carentes" — explica o Reitor.

#### CRESCIMENTO

Para a UFRN, a construção do *Campus* surgiu como uma necessidade. Ao apreciar o desenvolvimento da implantação da Reforma Universitária e o seu próprio ritmo anual de crescimento (em torno de 19%), a UFRN compreendeu que a sua continuidade exigia suporte físico mais amplo, e — ao mesmo tempo — a centralização das atividades acadêmicas e administrativas em um determinado espaço.

Não obstante o êxito alcançado, ao conseguir a mobilização de professores, funcionários e alunos para a tarefa comum da Reforma Universitária, constatou a administração da Universidade que sua estrutura física de então — unidades dispersas em bairros distantes da cidade — constituía um ponto de estrangulamento, suscetível, até, de determinar a interrupção do processo implantado.

Tomando conhecimento desses problemas, logo ao assumir seu mandato, o Reitor formou um Grupo de Trabalho, incumbido da elaboração do planejamento global do *Campus*. Levada a idéia ao MEC, mereceu de pronto a melhor receptividade, tanto do Secretário Geral, Coronel Confúcio Pamplona, quanto do Ministro Jarbas Passarinho. Segundo o Reitor, "o fato de o *Campus* vir a ser implantado na atual fase, quando a Universidade Brasileira assume características intrinsecamente dinâmicas e adaptadas ao processo de desenvolvimento, permite que o planejamento das obras se realizasse de forma mais racional e condizente com os objetivos educacionais".

Vinculado, portanto, à moderna concepção de reestruturação acadêmica, o *Campus* coloca-se como expressão material de uma forma orgânica capaz de permitir o mais diversificado e eficiente aproveitamento dos recursos humanos e materiais da UFRN. Dotada de flexibilidade ope-

O CAMPUS, OCUPANDO UMA ÁREA DE APROXIMADAMENTE 130 HECTARES, ESTÁ SENDO DOTADO DE INFRAESTRUTURA COMPLETA, A COMEÇAR PELO SISTEMA VIÁRIO.

racional, a nova estrutura proporcionará ao estudante um maior número de opções profissionais, e maior facilidade de integração à vida universitária.

Na construção do *Campus* o Reitor faz questão de dar preferência às empresas construtoras do Rio Grande do Norte, respeitadas — naturalmente — as licitações efetivadas de acordo com a Lei. Idêntico procedimento é adotado em relação às compras de materiais, adquirindo-se mercadorias de fora somente em último caso.

Assim, as seguintes firmas locais realizaram ou realizam obras no *Campus*: Construtora A. Gaspar Ltda; Construtora Obelisco Ltda; Cia. de Investimentos e Construções Ltda (CICOL); Construtora Rebeclo Flor Ltda; IMOSA Ltda — **Projetos e Instalações Industriais**; Souto Engenharia, Comércio e Indústria S/A; COCEL — Construções, Comércio e Engenharia Ltda; ENARQ — Engenharia e Arquitetura Ltda.

### CONCEPÇÃO

A concepção espacial do *Campus* possibilita a concentração de re-

ursos, bem como a eliminação da multiplicidade de atividades paralelas. O território universitário define-se por zonas, centros e setores. Eis as zonas: administrativa, de ensino e pesquisa, recreação, esportiva, serviços gerais, de apoio e residencial. A zona administrativa funcionará como polo de convergência de todas as atividades deliberativas e executivas, sendo definida por dois setores: o deliberativo e o executivo (Reitoria, Conselhos e CRUTAC), e o cultural (praça cívica, rádio e televisão educativa, auditório e templo ecumênico).

A zona de ensino e pesquisa será constituída por centros e respectivos setores. Os centros terão suas atividades desenvolvidas nos setores de documentação (biblioteca central); setor de aulas teóricas (pavilhões de salas de aula, com capacidade máxima para 240 alunos em cada bloco, que poderão dispor-se em salas de 40, 60, 80 e até 240 estudantes, conforme a localização dos painéis divisórios removíveis); setor de aulas práticas (laboratórios básicos e profissionais e outras instalações para a prática de ensino e pesquisa, agrupados por área de conhecimento).

O setor de aulas práticas do Cen-

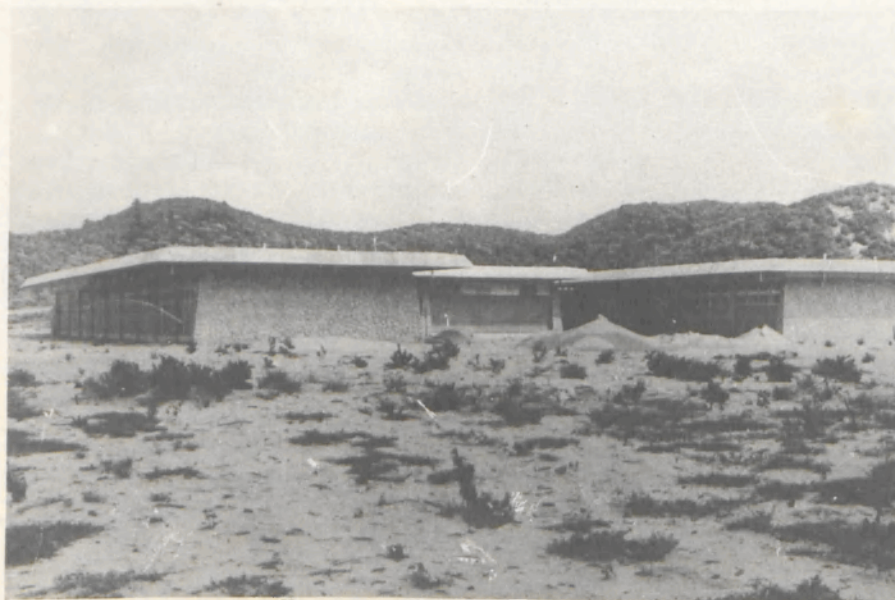
tro Tecnológico compreenderá os laboratórios de física, química, de material de construção, mecânica, eletricidade, mecânica de solos, de hidráulica e "atelier" de desenho. O Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes compreenderá o setor de aulas práticas, formado por salas especiais para laboratórios de línguas e para aulas de música, e Núcleo de Estudos Brasileiros.

Ainda no setor de aulas práticas, haverá o Centro de Ciências da Saúde, compreendendo laboratórios de farmácia, clínica odontológica, hospital. No Centro de Ciências Exatas e Naturais haverá instalações para os laboratórios de biologia, geociências, química e física. Entretanto, manterá a UFRN, na área onde se acham no centro de Natal, o Hospital das Clínicas e a Maternidade-Escola Januário Cicco, também destinados a aulas práticas e estágios, pois — de imediato — seria extremamente dispendioso e anti-econômico transferir suas instalações para o *Campus*. Aliás, já se encontra em fase de execução um profundo plano de reformas dessas duas unidades.

### INFRA-ESTRUTURA

Mas — ainda no *Campus* — existirá o setor de administração didática, destinado à coordenação didática dos centros, cursos e departamentos. As demais zonas que constituirão o território universitário são: de recreação (restaurante, clube de estudante e bosque); esportiva (estádio, piscina, quadras polivalentes e ginásio); de serviços gerais (prefeitura, manutenção, transporte e vigilância); de apoio — (LAFAPI, imprensa, almoxarifado geral, almoxarifado central de medicamentos, acervo patrimonial e departamentos de material), e zona residencial (para pessoal docente, administrativo e discente).

O conjunto universitário às margens da Av. Salgado Filho (130 hectares, aproximadamente) está sendo dotado de infraestrutura completa, a começar pelo sistema viário



Instalações do Laboratório de Química

**FOI AMPLIADA A ÁREA DE ATUAÇÃO DO CRUTAC,  
QUE ATENDE 300 MIL PESSOAS  
EM 36 MUNICÍPIOS DO RIO GRANDE DO NORTE.**

racionalmente planejado. O sistema de distribuição de água será autônomo, com captação através de uma bateria de poços tubulares e distribuição por gravidade, mediante um reservatório elevado, com capacidade para 100.000 litros. O sistema de energia elétrica, abastecido pelo ramal de alta tensão da concessionária, funcionará através de uma rede de alimentação subterrânea até uma subestação central, de onde será distribuída energia por meio de ramais subterrâneos de alimentação de baixa tensão para as edificações.

A diretriz evidenciada no planejamento do *Campus* foi no sentido de criação de padrões eminentemente regionais, quer na técnica e materiais empregados, quer nas soluções arquitetônicas adotadas. Em suma, procurou-se desenvolver uma arquitetura ecológica, em consonância com critérios estéticos funcional e economicamente válidos. Para a Praça Cívica — por exemplo — o arquiteto Alcyr Meira, autor do projeto, encontrou a solução de volumes robustos em alvenaria de pedra, depois de pesquisar materiais locais e seus empregos no decorrer dos tempos, desde a origem de Natal com o Forte dos Reis Magos.

Na fase inicial, a UFRN deu ênfase à construção da zona de ensino e pesquisa, que, complementada com edificações do Almoarifado Central, assegurará à instituição levar, no atual exercício, para o *Campus*, as unidades da área humanística e tecnológica.

Para dar continuidade às obras de implantação do *Campus*, a UFRN dispõe em 1974 — somente em seu orçamento — de Cr\$ ..... 6.700.000,00. Afora esses recursos próprios, contará ainda com financiamentos de Cr\$ 9.195.000,00 (para obras), de Cr\$ 4.291.000,00 (para infra-estrutura), e mais Cr\$ 4.904.000,00 (para equipamentos), totalizando em quase Cr\$ 20 milhões os investimentos a serem feitos no exercício, com vistas ao futuro da Universidade. Estão assegurados recursos para os próximos anos de rea-

lizações, conforme Plano Plurianual aprovado, pois o planejamento se faz também a longo prazo, com apoio já garantido do MEC até 1979.

#### ASSISTÊNCIA ESTUDANTIL

No ano de 1973, atingiu a Universidade, em quantidade e qualidade, o maior índice de alunos beneficiados pelas diversas categorias de bolsas, dando cumprimento aos convênios celebrados com o MEC e instituições várias, dentro da execução do Programa Bolsa-de-Trabalho e Monitoria.

Foram concedidas 845 bolsas pela UFRN no ano passado, as quais foram assim distribuídas:

— Na área de Ciências da Saúde foram concedidas 71 bolsas; na área de Ciências Tecnológicas 33; na área de Ciências Humanas 61; na área de setores administrativos 80; totalizando 245 bolsas. Os bolsistas monitores, em número de 80, perceberam a quantia de Cr\$ 250,00 mensais.

Os bolsistas com funções de auxiliar de biblioteca e escrevente datilógrafo, em número de 48, perceberam Cr\$ 120,00 mensais. E os bolsistas do convênio MEC/Empresa/UFRN perceberam Cr\$ 240,00 mensais, sendo 177 os bolsistas desta categoria que exerceram funções na própria Universidade, e 145 que exerceram funções em empresas do Estado.

Também foram concedidas bolsas (no valor de Cr\$ 90,00 mensais) para os carentes de recursos financeiros, afora alimentação e residência. Os beneficiados — em número de 150 no ano passado — moram atualmente numa vila de 16 casas, dividida em alas feminina e masculina, estando porém reservada uma área própria para construção da Residência Universitária no *Campus*.

#### RESTAURANTE E RESIDÊNCIAS

Uma das maiores preocupações do Reitor tem sido no sentido de

criar condições materiais condizentes com a dignidade da população universitária e seus interesses legítimos. Nesse sentido, afora outras medidas concretas, a construção do Restaurante Universitário ganhou prioridade, e durante este ano letivo já entrará em funcionamento no *Campus*.

As instalações do restaurante são modernas adaptadas a oferecer serviços ordinários (café pela manhã, almoço e jantar) a todos os integrantes dos quadros da UFRN, além de serviços especiais: suas dependências poderão ser cedidas a entidades para recepções, banquetes e demais reuniões sociais, depois das 21 horas, mediante contrato extra.

Esse restaurante dispõe de capacidade para oferecer 2400 refeições diárias, a saber: 800 pequenos-almoços (café da manhã), 1.000 almoços e 600 jantares, podendo tais quantidades ser duplicadas, conforme a necessidade, em virtude do sistema de rotatividade.

De outro lado, determinou também o Reitor prioridade para a implantação dos projetos de blocos residenciais no *Campus*, os quais — então — deverão estar concluídos ainda no primeiro semestre do corrente ano, entrando em fase de funcionamento no segundo semestre. Inicialmente, serão oferecidas cerca de 300 vagas aos universitários, contando os blocos com confortáveis apartamentos, salas de estudo e leitura e outras dependências residenciais.

#### ESPORTE E RECREAÇÃO

Com o advento do Decreto-Federal 69.450, de 1.º de dezembro de 1971, tornando obrigatória no ensino superior a prática da educação física, a UFRN veio ampliar mais ainda suas atividades. Assim, em 1972, graças aos esforços e ao apoio do DED do MEC, com recursos da Loteria Esportiva, o Reitor decidiu, em termos definitivos, proceder a implantação de um nú-

**A UFRN NÃO PODERIA SE OMITIR PERANTE O DRAMA DA MISÉRIA E DA POBREZA. PORISSO, ELA MANTÉM NO HOSPITAL DAS CLÍNICAS, NA MATERNIDADE-ESCOLA E EM OUTROS SETORES, IRRESTRITOS SERVIÇOS ASSISTENCIAIS.**

cleo para tal finalidade. Isso foi feito, e — em dezembro de 1973 — um balanço registrava que o Departamento de Educação Física da Universidade havia matriculado 1.338 alunos de ambos os sexos, incorporando as turmas de 1972 e 73 do Ciclo Básico.

O Departamento de Educação Física, antiga aspiração do corpo discente, criada no dia 4 de março do ano passado, com a participação de centenas de estudantes uniformizados, fato que impressionou altas autoridades presentes. Aos alunos são oferecidas agora condições de aperfeiçoamento técnico-desportivo, dentro das seguintes modalidades: condicionamento físico, natação, basquetebol, vôlei, atletismo, handebol, futebol de campo e de salão. Ainda em 1973, sob a coordenação desse Departamento, foram realizados os testes de aptidão física para 208 candidatos ao vestibular para o Curso de Educação Física — também recém-criado pela UFRN.

Para o exercício de 1974, o plano de expansão do Departamento de Educação Física prevê: conclusão da arquibancada do campo de futebol; continuação das obras de construção do Ginásio Olímpico; urbanização da área com o plantio de árvores e ajardinamento; introdução no currículo de prática de outras modalidades; aumento do número de professores; planejamento de treinamentos para os Jogos Universitários Brasileiros; iluminação de toda a área para possibilitar a prática esportiva à noite; aquisição de material especializado e equipamento da pista de musculação.

#### **RECURSOS HUMANOS**

Um significativo elenco de estímulos indiretos aos docentes e servidores foi criado pela Universidade, objetivando a elevação do seu nível de satisfação e bem-estar. Ilustram essa política: a institui-

ção da Associação dos Professores (APURN), com atribuição de congregar e representar toda a classe, intensificando o retreinamento inter-comunitário, além de promover medidas tendentes a assegurar o bem-estar dos seus associados, inclusive através da ampliação de um serviço de Reembolsável; a dinamização da Associação dos Funcionários (AFURN), voltada, desta vez, para a área de servidores de apoio: a celebração de contrato com a Federal de Seguros S. A., visando a realização de seguro em grupo por parte de todos os servidores; a prestação de assistência social aos servidores de categoria mais humilde, procurando integrá-los e fazê-los ascender dentro da comunidade universitária; a realização de programações educativas e recreativas, congregando os comunitários em torno de comemorações cívicas, religiosas, esportivas ou simplesmente festividades com motivações restritas à instituição, visando à conscientização de propósitos comuns e identidade de ação.

De outra parte, processa-se ainda a qualificação de pessoal, que concretiza e funcionaliza todas as outras transformações. Sem essa preocupação, entende a Universidade que de nada valeriam os esforços de atualização e dinamização. O programa de qualificação de pessoal caracteriza-se por uma conotação marcadamente pragmática, visando ao desenvolvimento de habilitações e aptidões a serem efetivamente utilizadas para atendimento das necessidades próprias da atual etapa de expansão. Foram nesse sentido, intensificadas as oportunidades para o corpo docente, ampliando-se a sistemática do treinamento em diferentes níveis.

No programa de capacitação de pessoal técnico-administrativo atribuiu-se especial importância à realização de cursos, treinamentos, estágios como instrumentos de profissionalização do servidor universitário.

Com o objetivo de preparar o corpo docente e diretores das unidades quanto à sua adaptação e melhor utilização dos recursos concentrados no Campus, foi feito em outubro do ano passado, na Praça Cívica Universitária, um Seminário, no qual foram abordados os seguintes temas: reestruturação da UFRN e Campus; administração acadêmica no Campus; vida estudantil no Campus; Campus e comunidade. A participação de 150 docentes e administradores no Seminário refletiu positivamente na integração e formação de uma mentalidade apta a assimilar o novo sistema de organização decorrente da implantação do Campus e da fase atual da Universidade.

#### **COMUNIDADE**

Encravada em um dos Estados mais pobres do Nordeste, não poderia a UFRN se omitir perante o drama de miséria e de pobreza da maior parte do povo norte-riograndense. O Hospital das Clínicas, a Maternidade-Escola Januário Cicco, o Serviço de Atendimento de Urgência — da Faculdade de Medicina; a Clínica Integrada da Faculdade de Odontologia; o Departamento de Prática Jurídica da Faculdade de Direito e o CRUTAC, vêm prestando, exclusivamente às custas da Universidade, os mais amplos e irrestritos serviços assistenciais à população do Estado.

O Hospital das Clínicas, por exemplo, tem por finalidade oferecer condições de ensino prático no ciclo profissionalizante do Curso Médico e da Escola de Auxiliares de Enfermagem; bem como oferecer campo de treinamento, no Serviço de Atendimento de Urgência aos concluintes das Faculdades de Odontologia e Farmácia, numa ação interdisciplinar. Este hospital conta hoje com 204 leitos. No ano de 1973, seu serviço clínico de ambulatório realizou 39.641 consultas, com uma média diária de 117,8 atendimentos.



NA CONSTRUÇÃO DO CAMPUS, AS EMPRESAS CONSTRUTORAS DO ESTADO TÊM PREFERÊNCIA. IDÊNTICO PROCEDIMENTO É ADOTADO NA COMPRA DE MATERIAIS, ADQUIRINDO-SE MERCADORIAS DE FORA SOMENTE EM ÚLTIMO CASO.

## HOSPITAL E MATERNIDADE

Inúmeros melhoramentos estão sendo feitos no Hospital das Clínicas. Entre outras obras, construiu-se e inaugurou-se recentemente o novo prédio do Ambulatório, com condições técnicas e funcionais planejadas dentro da moderna técnica de administração hospitalar. Foram iniciadas as obras de ampliação do Serviço de Atendimento de Urgência (Pronto Socorro), único até então existente no Estado e que ainda beneficia municípios limítrofes do Rio Grande do Norte.

Já se acha em fase de conclusão o novo Banco de Sangue, com 251,5m<sup>2</sup>, construído em terreno anexo à Escola de Enfermagem. Foram iniciadas as obras de construção de um pavilhão com aproximadamente 1.238,5m<sup>2</sup>, anexo ao Hospital, com capacidade de 30 apartamentos para pacientes particulares. Tal realização coaduna-se com o sentido de auto-sustentação financeira que se procura imprimir às atividades hospitalares da Universidade.

Na Maternidade-Escola Januário Cicco, até 15 de dezembro de 1973, foram registrados os seguintes atendimentos: pacientes internadas — 8.309; partos realizados — 6.160; sem contar os índices dos atendimentos ambulatoriais. A Maternidade, como instrumento das atividades acadêmicas, vem funcionando com todas as características de um Hospital de Ensino, enfatizando, de todas as maneiras, o cunho prático que se pretende dar ao ensino das especialidades, dentro do princípio da alta rotatividade que constitui a assistência obstétrica na capital do Estado.

De outro lado, as clínicas da Faculdade de Odontologia da UFRN, no período de 1.º de fevereiro a 27 de dezembro de 1973, realizaram nada menos de 23.572 atendimentos, segundo demonstra um detalhado relatório dos diferen-



Vista parcial do Setor de Aulas Teóricas

tes tipos de exames, radiografias, restaurações, próteses, cirurgias e outras formas de serviço dentário.

Todo esse trabalho da UFRN, no sentido do atendimento às necessidades da população pobre, são tarefas que a Universidade assumiu ao longo do tempo — em função da realidade particular do Rio Grande do Norte, onde os setores públicos encarregados do setor — infelizmente — não dispõem de recursos suficientes para cumprir seu papel.

Apesar disso, a Universidade responde quase sozinha por esta atuação, contando quase que exclusivamente com recursos do MEC. O Governo do Estado só tem podido participar com a liberação de pessoal, vez por outra, e agora com a doação de Cr\$ 10.000,00 para o CRUTAC de Ceará-Mirim.

## TRABALHO CONJUNTO

Ao concluir seu último relatório perante a Assembléia Universitária, o Reitor da UFRN enfatizou a constatação de que os êxi-

tos alcançados pela Universidade, em todas as suas diversas frentes de atuação, decorreram de um trabalho conjunto, de que participaram estudantes, professores, comunitários, homens de empresa e de Governo. Em seguida, fez apelo a uma integração ainda maior:

“Minhas últimas palavras são de conclamação a todos os que compõem a UFRN ou que se interessam pelos destinos da comunidade norte-rio-grandense para que, juntos, coesos, organizados possamos constituir a força básica impulsionadora das instituições universitárias, gênese e dínamo das grandes transformações históricas dos nossos tempos”.

Esse poderia constituir o enfoque básico da filosofia administrativa adotada pelo Reitor Genário Alves Fonseca ao longo destes três anos de atividades, marcados pela vontade e pela consciência de que é indispensável conduzir o processo de mudanças liderando-o em favor dos grandes designios comunitários.

# RN caminha para um milhão de sacos

A meta da produção de um milhão de sacos de açúcar no Rio Grande do Norte na atual safra (moagem que começa em agosto próximo) estará mais perseguida do que nunca: a Usina São Francisco, atualmente gerida pela Companhia Açucareira Vale do Ceará Mirim, deverá atingir mais de 300 mil sacos e a Usina Estivas, embora tenha feito uma previsão inicial de 340 mil, poderá chegar aos 600 mil, segundo os observadores. Já na safra 1974/75, no entanto, o milhão de sacos estará plenamente superado.

As perspectivas para o açúcar pugnarem são as melhores possíveis e uma prova disto é a entrada da Companhia Açucareira Vale do Ceará-Mirim para o *fechado clube* da Cooperativa dos Produtores de Açúcar e Alcool do Estado de Pernambuco: é a única empresa de fora de Pernambuco filiada à Cooperativa e isto quer dizer que a sua produção será comercializada totalmente através daquele órgão, até mesmo as cotas não excedentes que a própria Companhia venderá, mas já na condição de membro cooperativo.

Afora isto, e considerando-se que a produção da Usina Estivas já hoje é disputada inclusive por importantes fábricas de refrigerantes regionais, existe atualmente um inusitado movimento de fomento à plantação, em todas as áreas produtoras. No fim de janeiro a Companhia Açucareira Vale do Ceará-Mirim chega a 800 hectares de área nova de plantio, com mais 1.200 hectares de socaria (cana já existente, de boa qualidade, pois a antiga foi em grande parte erradicada), representando

esses 2.000 ha. plantação da própria Usina São Francisco, que por conta disto atingirá de 130 a 140 mil toneladas de cana colhida. Considerando ainda o esforço do investimento que alguns fornecedores (plantadores) vêm fazendo na ampliação das suas áreas e no melhoramento dos cultivos atuais, pode-se esperar que essa produção extra seja equivalente à da própria Usina.



Geraldo Melo filiou sua usina à cooperativa de Pernambuco

Geraldo José de Melo, da Companhia Açucareira Vale do Ceará-Mirim, acha que se a São Francisco moer acima de 250 mil toneladas na próxima safra, com a sensível melhoria de rendimento industrial que também está programada, pode-se assegurar a produção acima de 300 mil sacos, atingindo-se a plena capacidade da moenda atual.

## AUTO-SUFICIÊNCIA SERÁ CONSEGUIDA?

Nas terras do vale do Ceará-Mirim o programa agrícola continuará se expandindo, diz Edgard Varela, também da Companhia, já com vistas à safra que se inicia em agosto de 1975: serão plantados mais 600 hectares de toboleiros até agosto próximo e de 600 a 800 hectares de várzeas, a partir daquele mês, tudo em terras da Usina. Adicionado o programa de 1974 às áreas já disponíveis, espera-se na safra que se inicia em agosto/75 uma produção de canas próprias da ordem de 220.000 toneladas. A contribuição dos fornecedores, na mesma época, não deverá ser inferior a 160 mil toneladas. Isto quer dizer que na safra 1975/1976, com os equipamentos atuais, a São Francisco já não poderá moer toda a cana disponível, pois antes de agosto de 1975 já de-

verá ter capacidade de moagem de aproximadamente 3.000 toneladas/dia. Para resolver o problema, a Companhia partiu para aquisição de uma nova moenda.

Antes, porém, de nos referirmos à ampliação da Usina São Francisco, algumas considerações sobre o que vem a ser a questão maior da produção açucareira do Rio Grande do Norte: o Estado hoje consome, por ano, em torno de um milhão de sacos, justamente a produção que só seria atingida a partir de 1975. Mesmo assim, parte da ainda insuficiente produção dos dias de hoje é vendida para fora e, em contrapartida, o Estado compra em Pernambuco e Alagoas o resto do açúcar de que necessita para seu consumo. Por que a discrepância? Geraldo José de Melo explica:

— “A produção de açúcar é concentrada em determinado período do ano, entre cinco e seis meses. Imagine-se, por exemplo, o próximo ano. Se o Estado produzir um milhão de sacos, e se o preço de venda ao nível da Usina chegar a Cr\$ 60,00 o valor do açúcar será de Cr\$ 60 milhões, ou seja, mais de Cr\$ 10 milhões por mês, no período da safra ou, mais exatamente, em torno de Cr\$ 1.250,00 por semana. Ora, o consumo de um milhão de sacos acontece ao longo de 12 meses. Seria necessário, portanto, que as usinas produzissem o suficiente para abastecer o Estado, e distribuindo a sua produção através de uma rede comercial quase totalmente descapitalizada, estivessem em condições financeiras de formar, elas próprias, um estoque que terminaria sendo, no final de cada safra, da ordem de 500.000 sacos, no valor aproximado de Cr\$ 30 milhões”.

— “Se as organizações comerciais” — lembra ainda Geraldo José de Melo — “não estão capacitadas financeiramente para comprar em seis meses toda a produção que venderão em 12 meses, as Usinas precisarão dispor desses Cr\$ 30 milhões, para que elas próprias formassem os estoques”.

Essa estocagem, aliás, já é financiada pelo IAA — Instituto do Açúcar e do Alcool, através do Banco do Brasil, mas o valor do financiamento por saco é insuficiente para cobrir os custos de produção, de maneira que os estoques ficam limitados à disponibilidade de capital de giro próprio das Usinas. Não tendo essas disponibilidades muito eleva-

das, os estoques formados também têm de ser pequenos e a única solução é escoar a safra enquanto ela se processa, captando-se em outras praças o dinheiro necessário para pagar integralmente a produção.

Quanto à produção, existe ainda a fixação de cotas, por parte do Instituto do Açúcar e do Alcool, que determina os tetos a serem alcançados por cada Estado produtor.

Sobre o assunto, Edgard Varela pondera:

— “Ocorre que o mercado mundial está ávido de açúcar, cujos preços estão excessivamente altos. Isto criou uma possibilidade de exportação para o Brasil, de quantidades que não podiam sequer ser antevisitas há pouco tempo. Mais açúcar houvesse disponível no Brasil e mais açúcar exportaríamos. As nossas exportações em 1973 foram da ordem de US\$ 800 milhões, só desse produto. Com o mercado interno também em crescimento, não tem sentido se receber que o IAA deseje limitar a produção das Usinas, apenas para manter essa produção dentro das respectivas cotas oficiais”.



Edgard Varela afirma que em 75 o RN será autosuficiente

Mesmo assim, é opinião geral que já na próxima safra o Rio Grande do Norte será auto-suficiente em matéria de açúcar, devendo as duas Usinas locais, a partir de 1974, começar a programar de forma mais racional e ordenada o abastecimento dos Estados vizinhos, em direção ao norte do País: para lá certamente se destinará o excedente de produção que já deverá ser substancial em 1975.

## PETRÓLEO E AÇÚCAR

Se pouca gente sabe, o açúcar tem muita coisa a ver com a crise mundial do petróleo e essa implicação chega a atingir também o Rio Grande do Norte. É uma relação benéfica, explique-se: as usinas fornecem o melaço, sub-produto utilizado como matéria prima na produção de álcool, através de sua destilação,

sendo também utilizado para outros fins. O melaço atualmente alcança preços altíssimos no mercado mundial. Até agora, se fosse convertido em álcool pelas próprias usinas, o valor do álcool terminaria sendo inferior ao do melaço, pois embora os preços resultassem iguais, não seriam suficientes para cobertura dos custos da produção do álcool. A preferência de todas as Usinas, ou da sua grande maioria (como as do Rio Grande do Norte) foi a da venda do melaço diretamente para o exterior, em tanques de navios, dentro dos limites das autorizações que o IAA vem concedendo para exportação.

Agora, no entanto, a crise mundial do petróleo induziu as autoridades a reconsiderar essa política, julgando necessário, como é óbvio, ampliar a disponibilidade interna do álcool e permitir o aumento de seu consumo como carburante, adicionado à gasolina.

— “Trata-se de uma política muito lógica” — diz Geraldo José de Melo — porquanto o consumo de álcool no Brasil, como mistura carburante, é de apenas aproximadamente 5% do total da gasolina consumida, enquanto em muitos países a proporção de mistura chega a 25% de álcool e 75% de gasolina. A produção interna do álcool pode subir muito, desde que o preço do produto seja satisfatório, para estimular os industriais. A São Francisco tem uma pequena destilaria de álcool, que não vem sendo usada pelo fato de estar exportando o melaço. Mas está pensando seriamente em reconsiderar essa posição”.

A problemática da produção de álcool pelas Usinas está em mãos do IAA que certamente deve adquiri-lo em grandes quantidades e entregá-lo à Petrobrás, que o utilizará como mistura da gasolina.

## VOLTANDO À SÃO FRANCISCO

Para fazer face ao crescimento de sua capacidade de moagem, na safra 1975/76, a Usina São Francisco partiu para a aquisição de moderníssima moenda e já no final da próxima safra o novo equipamento poderá estar chegando a Ceará-Mirim. Trata-se de uma máquina Smith-Mirlees, adquirida na Inglaterra, que já incorpora os últimos avanços da tecnologia açucareira do mundo e poderá ser entregue dentro de nove meses.

A opção pela máquina inglesa, segundo o economista Geraldo José de Melo, tem a seguinte explicação:

— “A indústria nacional se encontra sobrecarregada, ultimamente, no que se refere a equipamentos pesados para usinas, obrigando os fabricantes de moendas a estabelecer prazos de entrega incrivelmente longos. As propostas de fornecimento de moendas nacionais que recebemos falam de um prazo de 25 meses, a partir da data da encomenda, prazo que, somado ao necessário para transporte e montagem do equipamento, que não será inferior a quatro ou cinco meses, implica em que a moenda nova só estaria disponível 30 meses após o pedido. Por essa razão, resolvemos adquirir a inglesa”.

A moenda Smith-Mirlees, além de qualidades excepcional e de estar na Usina em prazo consideravelmente menor, é mais barata um milhão de cruzeiros, que a brasileira de melhor preço, mesmo sem levar em conta o fato de que o preço das moendas nacionais é onerado por uma taxa de reajuste cobrada pelos fabricantes, durante o prazo necessário para entrega. Por todas essas razões, a Usina São Francisco está firmemente interessada na importação, cuja efetivação dependerá apenas da aprovação formal das autoridades brasileiras, que certamente a darão, tendo em vista as disposições bastante claras da atual legislação sobre similares nacionais.

Informa o sr. Edgard Varela que a montagem da nova moenda será feita por engenheiros ingleses e ela terá capacidade inicial da ordem de 3.500 toneladas/dia, podendo moer até 4.500 toneladas, com altas taxas de extração de sacarose da cana.

A partir da instalação dessa moenda e dos demais equipamentos que estão sendo adquiridos no Brasil, a Usina São Francisco ficará dependendo apenas da existência de bastante cana para moer e da autorização do IAA para produção acima das cotas oficiais, hoje existentes.

Em resumo, a perspectiva do açúcar no Rio Grande do Norte, atualmente é a seguinte: safra atual, mais de 300 mil sacos da Usina São Francisco e perto de 600 mil, da Usina Estivas (estimativa não oficial); na safra de 1975, produção superior a 500 mil sacos, na São Francisco e, possivelmente, estabilização da capacidade da Estivas. A partir do próximo ano, o Estado se torna auto-suficiente e a comercialização do açúcar será racionalizada de modo a que o Rio Grande do Norte não precise importar um produto que já estará produzindo acima de suas necessidades domésticas.



PAGINA DO EDITOR

## Política que não constrói

De 1972 para 1973, a receita da Prefeitura de Natal aumentou em 64%, subindo de Cr\$ 15,9 milhões para mais de Cr\$ 24 milhões. Este ano, segundo as previsões, a receita municipal deverá aumentar em 40%, podendo atingir Cr\$ 38 milhões. No ano de 1972, 80,5% da receita estavam comprometidos com dívidas, que atingiam Cr\$ 12,8 milhões. Hoje, os débitos da Prefeitura estão sendo saldados rigorosamente dentro dos prazos e correspondem apenas a um percentual de 24% da receita prevista para este exercício.

Outra informação importante: em 1971, 52% da arrecadação se destinavam às despesas com pessoal; em 1973, esse percentual caía para apenas 40%; e este ano, essas despesas representarão menos de 30% da receita global do município.

Damo-nos ao trabalho de citar tantos algarismos e estatísticas para realçar um fato que agora é incontestável: a situação financeira da Prefeitura de Natal não é caótica; a Prefeitura não está na bancarota; nem os homens que hoje respondem pelo comando da coisa pública municipal são irresponsáveis, como alardeou com insistência o grupo político que faz oposição ao sistema.

Como ainda é fácil se usar os meios de comunicação de massa para publicar mentiras! Como ainda se pode, impunemente, usar a injúria e a calúnia como instrumentos de promoção política! Como, no Rio Grande do Norte, ainda se está longe de unir lideranças em favor dos grandes objetivos!

Estamos falando sobre o fato isolado das finanças da Prefeitura — que em poucas ocasiões estiveram tão equilibradas como se encontram hoje —, como poderíamos falar sobre tantos outros fatos, principalmente da área da Administração Pública, que são criminosamente desvirtuados, invertidos, mal interpretados pela minoria política (e até pela maioria) com o objetivo de destruir os que governam. Aqui, ainda não se aprendeu a fazer oposição construtiva. Os grupos partidários continuam a pensar muito mais em termos personalísticos do que em termos de coletividade. E quem continua perdendo é o Rio Grande do Norte; é o seu povo que, pacientemente, espera soluções para os seus problemas sociais e econômicos, enquanto as lideranças se degladiam no campo das disputas estéreis e aqueles que se voltam para o trabalho sofrem o vexame das acusações mesquinhas.

*Marcos Amélio de Sá*



## Aderaldo Felix

### O MOSSOROENSE

### QUE FABRICA

### SODA CÁUSTICA

### COM KNOW HOW PRÓPRIO

O nascente parque industrial de Mossoró, que vive praticamente do aproveitamento de produtos naturais da região (sal, algodão, oiticica, calcáreo) apresenta hoje um aspecto que pode ser classificado de inusitado: enquanto empresas como a Itapetinga Agro-Industrial, fábrica de cimentos, está equipada com o que de mais moderno existe em matéria de maquinaria, um homem se dedica à extração de óleo de oiticica com máquinas por ele próprio idealizadas e fabricadas há 16 anos, utilizando principalmente peças obsoletas de motores de carros, sucata que ele bem conhecia, pois antes era motorista de caminhão. E o que é mais interessante: ele criou e colocou em funcionamento uma indústria fabricante de soda cáustica, com Know how próprio.

Aderaldo Felix Bezerra, 46 anos de idade, por conta da sua obstinação em continuar ainda hoje utilizando as prensas, o decorticador, o filtro, os tanques, polias, correias e mancais que construiu usando apenas uma intuitiva capacidade de observação, passa por ser uma espécie de curiosidade em Mossoró, um empresário que o visitante faz questão de conhecer — tudo graças às referências que dele fazem os seus amigos.

“É um gênio” — dizem uns. “Um caso raro de capacidade e inteligência”, dizem outros, todos ainda admirados do fato de Aderaldo Felix — como ele próprio não esconde, na conversa com o visitante — ser praticamente analfabeto: “Assino meu nome muito mal e leio com muita dificuldade”.

Mas quando o visitante pasma diante do funcionamento, ainda hoje, das máquinas que Aderaldo construiu há 16 anos, e que têm capacidade para industrializar 8 toneladas de amêndoa de oiticica por dia — um faturamento de Cr\$ 450 mil em 1972 e Cr\$ 500 mil no ano passado — ele o convida para conhecer a sua fábrica de soda cáustica, a duas léguas de Mossoró, na localidade de Passagem de Pedra, onde utiliza um processo igualmente rudimentar, com resultados os mais práticos possíveis.

#### A PARTIR DO SABÃO

Modesto e sincero, Aderaldo Felix Bezerra a princípio é arredio, mas quando se ganha a sua confiança ele fala mais à vontade, sem exteriorizar afetação ou importância. É um homem tranquilo, com três filhos na Universidade (João Felix faz Engenharia Elétrica e José faz Engenharia Química, em Fortaleza, e

Aldezir de Lourdes foi aprovada no último Vestibular da Fundação Universidade Regional do Rio Grande do Norte, para curso Administração), hoje considerado um autêntico industrial que só não vende mais o que produz porque a capacidade de suas fábricas não o permite.

Corre em Mossoró uma observação que Aderaldo, se não contesta, também não endossa: quando em 1959 começou a extrair óleo de oiticica com as máquinas por ele próprio idealizadas, várias empresas dedicadas ao mesmo ramo, usando tecnologia estrangeira e máquinas especiais foram à bancarrota. Ele não vê no fato da falência dessas fábricas nenhuma ligação com o sucesso da sua, mas se diz também que só sobreviveu no negócio quem copiou a técnica de Aderaldo. E hoje, ele é o maior beneficiador de oiticica do Estado, devendo produzir este ano um milhão de quilos de óleo.

A transformação do ex-motorista de caminhão em próspero industrial começou no dia em que Aderaldo Felix sentiu que a madeira que transportava da Serra Mossoró para a cidade, estava se acabando e brevemente ele não teria mais meio de sobrevivência.

A partir de que princípio um motorista de caminhão passa a ser

fabricante de sabão, pode-se não se saber, mas o fato é que ele resolveu, ao completar dez anos de trânsito pelas estradas esburacadas, montar a sua fábriquetta desse produto. Que também não oferecia maiores perspectivas. Tanto que, três meses depois, resolveu partir para outra. A amêndoa da oiticica lhe acenou como a viabilidade mais próxima para um novo negócio. Ele partiria, então, para extrair óleo da oiticica.

— “Mas eu não entendia nada de máquinas e não tinha dinheiro para comprá-las” diz ele.

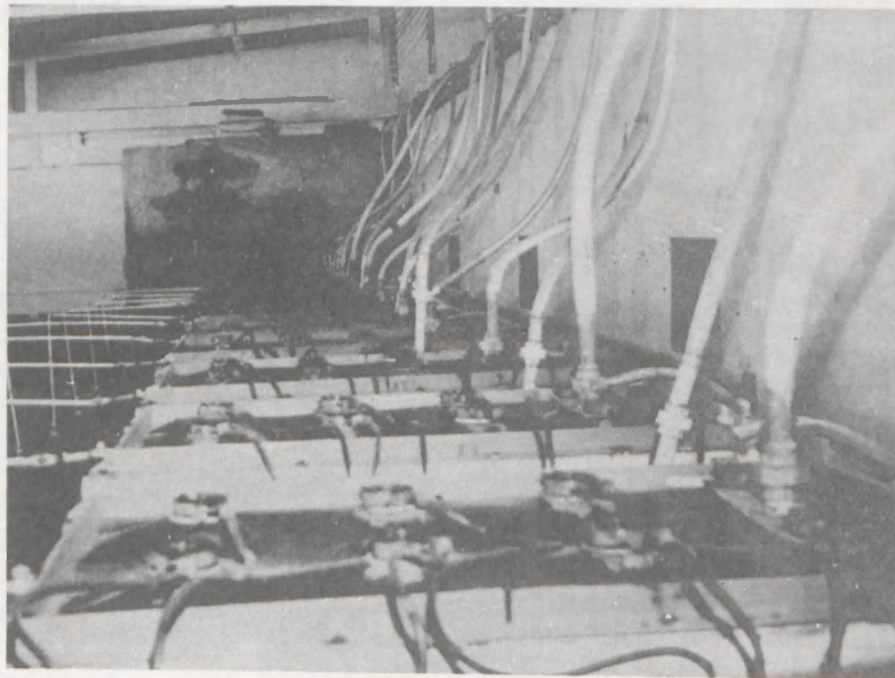
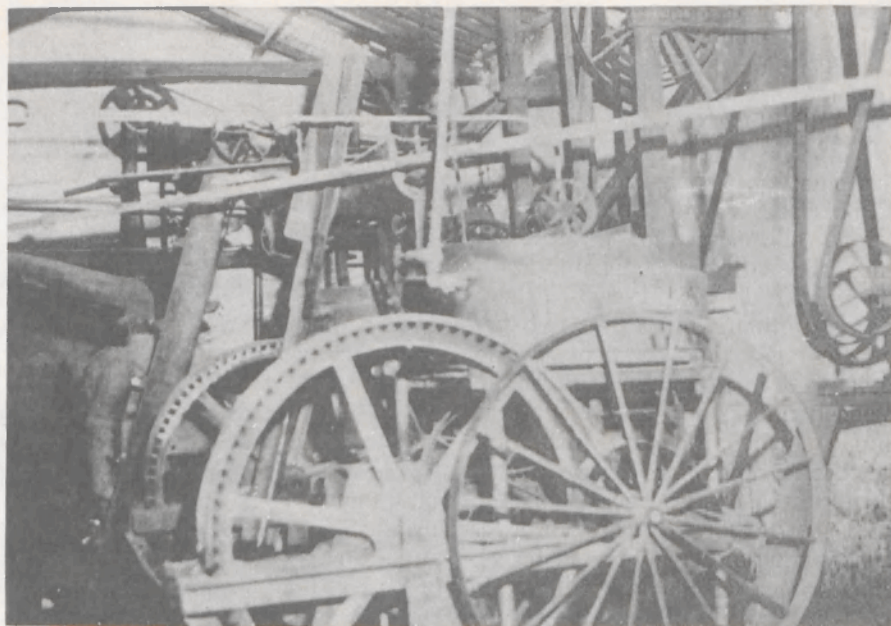
Se as condições financeiras persistiram, o problema de entender ou não de máquinas foi imediatamente superado: observando o funcionamento das máquinas manufaturadas industrialmente, existentes nas fábricas então funcionando em Mossoró, ele começou a construir as suas. Cubos de caminhão Mercedes Benz, rolamentos, eixos, hélices, tudo foi utilizado, numa montagem penosa que, no fim das contas, deu resultado. Ainda hoje muitos desses arranjos de há 16 anos passados estão em pleno funcionamento, com a adição de algumas peças mais modernas e de outras que ele próprio torneou. Os motores elétricos foram adquiridos a Manaceis Costa — ele faz questão de citar a firma que o ajudou.

No começo utilizava apenas as prensas, para extrair o óleo, mas depois apareceu o primeiro concorrente: o sistema de extração por solventes, que teria de adotar, se não quisesse parar.

— “Isto foi em 1964. O dinheiro que eu tinha era 500 cruzeiros, mais um jipe 61. Para adquirir máquinas novas teria que gastar um pouco. Os bancos, muito naturalmente, ainda não confiavam em mim. Resolvi então vender o jipe por Cr\$ 600”.

Com o dinheiro, adquiriu uma máquina e botou ainda para funcionar a sua capacidade criativa: só com um motor, para segurar e refrigerar o solvente, extraia o óleo por gravidade. Todos diziam que não ia dar certo, mas o arranjo deu para aguentar uma safra de oiticica, após o que ele resolveu se equipar melhor, pois ganhou algum dinheiro com a primeira experiência.

O óleo de oiticica é utilizado na fabricação de sabões e tintas e a produção da fábrica de Aderaldo Felix fica 80% no Rio Grande do Norte



As máquinas de extrair óleo de oiticica bem como as de fabricar soda cáustica, foram idealizadas e construídas pelo próprio Aderaldo.

(Mossoró, Areia Branca, Natal), o restante saindo para a Paraíba e Pernambuco.

A extração por solventes, diz Aderaldo, é a mesma utilizada por outras fábricas: a diferença é que ele manipula máquinas por ele mesmo idealizadas. E explica o processo de extração: inicialmente a amêndoa vai para a prensa, rendendo a sua primeira capacidade de óleo. A torta oriunda dessa prensagem é levada e vai para os tambores com solventes, extraíndo-se o restante do óleo. Para cada 100 quilos de torta lavada, ele perde dois litros de solvente, nessa operação.

## APROVEITANDO A CRISE

Nove anos depois de começar a extrair óleo de oiticica, Aderaldo Felix Bezerra foi despertado para a possibilidade de fabricar soda cáustica. Tratava-se para ele de uma atividade tão estranha quanto o era fabricar sabão, ao tempo em que era motorista. Mesmo assim ele entendeu que deveria entrar no negócio, principalmente porque havia alguns pontos básicos muito fortes, a considerar: 1) soda cáustica é feita com sal e energia; 2) Mossoró é a terra do sal e energia o município já tinha, muito franca; 3) a soda cáus-

tica estava faltando e os seus preços atingiam altas cotações.

Com o produto em falta, o Brasil estava importando cerca de 50% do que precisava, para seu consumo. Aderaldo, com a nova idéia fixa na cabeça, foi a Recife e São Paulo, rondando as fábricas de soda. Um contrerrâneo, universitário em Reci-

fe, acadêmico de engenharia, entendia um pouco da matéria, e lhe deu algumas coordenadas. Mas o rapaz conhecia a fabricação de soda cáustica com mercúrio, um processo muito caro, pois condicionava o seu funcionamento a importações e montagem de complicado equipamento.

Optou então pelo processo de diafragma, que, soube depois tinha sido o primeiro adotado pelas grandes fábricas. Conseguiu engendrar uma célula numa pequena cuba e, durante cerca de um ano, fez experiências, conseguindo irrisórias quantidades de 200 a 250 gramas do produto. Mas já estava senhor do processo e por isto partiu para uma ampliação da nova fabriquetta. Comprou quatro retificadores de 2.000 ampe-

res, com 12 volts e começou a construir as células de acordo com a capacidade dos retificadores.

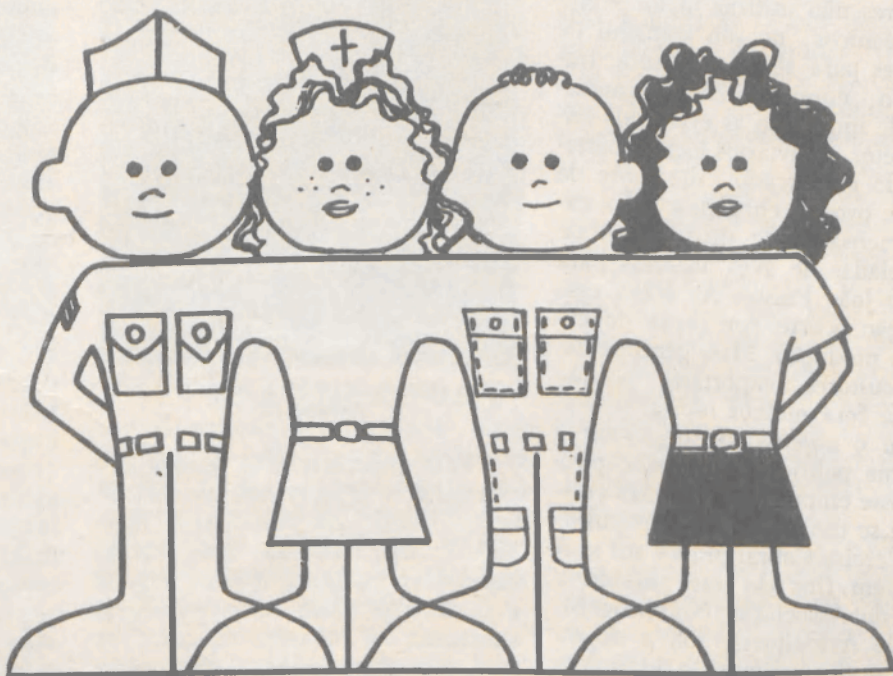
Hoje, a sua fábrica em Passagem de Pedra (1.000 m<sup>2</sup> de área construída dentro de um terreno de 3.000 m<sup>2</sup>) produz 400 quilos de soda cáustica por dia, líquida e fundida.

— “Um grande problema que encontrei foi o da preparação da salmora” — diz ele — “que não devia desgastar muito o grafite, um material importado”.

A fábrica atualmente opera com os quatro retificadores, cada um com três células que ainda deverão durar uns sete anos, segundo os cálculos de Aderaldo. A capacidade total dos retificadores é de 700 quilos diários; não apenas esse limite ele pretende alcançar, mas os 2.000 quilos diários, com a instalação de células maiores, com capacidade duplicada. Por ora produz também clorocal em massa, substância utilizada no tratamento da água e no branqueamento de fios tecidos, exportando a produção para Fortaleza e Paraíba, e vendendo também em Mossoró.

No mais, Aderaldo Felix Bezerra se sente um homem feliz e orgulhoso de dizer que tudo que tem conseguiu com esforço próprio. E não o altera o fato de ser um homem sem cultura, o que de certo modo lhe tolhe as pretensões de se dedicar a um negócio mais amplo. Ele confia que os seus filhos continuarão seu trabalho, certamente, quando formados, aproveitando as possibilidades de financiamento que os bancos hoje já lhe oferecem. A sua fábrica de soda cáustica, por exemplo, se utilizasse o processo-mercúrio produziria três vezes mais, inclusive quando tiver a capacidade aumentada — ou seja: os 2.000 quilos diários que ele pretende alcançar agora, poderiam ser 6.000 mil.

E o satisfaz sobremodo o fato de, pelo seu processo rudimentar, estar hoje obtendo um quilo de soda cáustica pelo mesmo preço que as grandes fábricas do sul do País: recentemente uma revista especializada publicou que a Carbocloro, indústria paulista, consegue um quilo do produto à base de Cr\$ 0,70. Justamente o preço por que lhe sai um quilo, na fábrica de Passagem de Pedra. ●



# Divan

# Fardamentos

Rua General Glicério, 858

■ Fone 2-0910 - Ribeira - Natal (RN)

# Negócio rentável que virou moda

As estatísticas indicam que o consumo de carne de aves é muito pequeno no Brasil, onde a população sempre foi encaminhada para o consumo da carne bovina. Isso, entretanto, não chega a influir no ânimo dos avicultores potiguares, cada dia mais empolgados com o sucesso dos seus negócios. Hoje, centenas de granjeiros em torno de Natal mantêm um efetivo galináceo que já pode, a grosso modo, ser estimado em meio milhão de cabeças.

Apesar da grande maioria dos avicultores não utilizar maiores cuidados técnicos no seu trabalho de criar aves para abate e postura, trabalhando empiricamente e contornando de improviso as eventuais crises no setor, os aviários locais abastecem todo o mercado natalense de galeto e ovos, e chegam a até a exportar mensalmente uma média de 40 toneladas de aves abatidas para Recife e João Pessoa. Às vezes, essa exportação ocorre por causa do excesso de produção. Mas, geralmente, os avicultores exportam porque obtêm lá fora melhor oferta.

Com o objetivo de organizar e fixar uma política de trabalho para uma classe empresarial que está crescendo e se dinamizando, o avicultor Clóvis Pereira Cabral propôs aos seus colegas em fins do ano passado a criação da Associação Northeriograndense de Avicultores, sob o slogan "unir para desenvolver". A idéia teve boa repercussão e a entidade já existe.

O presidente dessa Associação, sr. Elias Gosson, afirma que o objetivo da entidade é conscientizar os associados para os problemas de natureza técnica e comercial que en-

volem a avicultura. Hoje, nada menos de 60 avicultores pertencem à Associação e cerca de 120 estão devidamente cadastrados, podendo portanto ser elevado o número de sócios a qualquer momento.

## UM PIONEIRO

O sr. Elias Gosson se dedica à criação de 25 mil aves para postura, em duas granjas de sua propriedade, no bairro de Nova Descoberta e na localidade de Jiquí. Desde 1964, quando ainda não havia mercado consumidor de aves de carne branca, ele realiza experiências de avicultura. Naquela época, ele já colocava em funcionamento a primeira granja destinada a criar galeto para o abate, em Natal. Como pioneiro no setor e caracterizando-se por ser um observador atento, Elias afirma que, salvo raras exceções, os criadores de aves no Estado não possuem nem empregam técnicas na sua atividade e muitos chegam mesmo a desconhecer os seus custos de produção.



Elias Gosson preside a Associação de Avicultura.

Para enfrentar essa realidade e estimular o crescimento da avicultura, Elias Gosson preconiza o lançamento em Natal de uma intensa campanha publicitária com slogans e faixas nas ruas, esclarecendo as vantagens do consumo da carne de aves, que alimenta bem, sem engordar, e substitui perfeitamente a carne bovina, cada dia mais cara.

Mas, a Associação Northeriograndense dos Avicultores não parará aí. Diz o seu presidente que embora o órgão não possua sede capaz de servir de local para reuniões envolven-

do grande número de pessoas, mesmo assim serão levados a efeito em salões de colégios ou outras instituições, cursos e conferências destinados aos avicultores, através dos quais serão divulgados os meios técnicos mais eficientes de criatório. Técnicos especializados em avicultura, do Sul do país, já estão sendo sondados para vir a Natal nesse sentido.



Clóvis Pereira Cabral acha necessário unir para desenvolver.

## O QUE SE CONSUME

De acordo com dados não oficiais, o natalense consome por dia entre 5 e 6 mil galeto, e entre 50 e 60 mil ovos. Esses números são considerados muito bons. Os avicultores, no entanto, a reclamam a dificuldades que têm para chegar ao mercado sem que seja necessário aliar-se a um "atravessador" — como é chamado o comerciante que serve de ligação entre o produtor e o consumidor. Dizem os avicultores que a margem de lucros que fica com o "atravessador" é muito maior do que a rentabilidade alcançada pelo criador, ou seja, o homem que correu todos os riscos, teve todo o trabalho e que mais investiu no negócio. Enquanto o intermediário compra na granja do avicultor uma certa quantidade de galeto pagando a Cr\$ 5,00 o quilo — o que deixa um lucro em torno de Cr\$ 1,50 para este —, o mesmo quilo de galeto é revendido à população na base de Cr\$ 9,00.

Gilvan Emídio de Araújo, avicultor e estudioso do problema de comércio de aves, estipula em Cr\$ 5,52 o que um criador investe em cada ave para que ela tenha condição de chegar ao mercado, o que ocorre após o segundo mês de vida.



## OS PINTOS INDUSTRIAIS

Os avicultores locais se abastecem dos chamados "pintos de um dia", comprando-os em São Paulo, Rio ou em Fortaleza, ou aqui mesmo. Esses pintos, chocados por processo artificial, são produzidos da seguinte forma: milhares de ovos, devidamente esterilizados, são confinados em incubadora onde, sob rigoroso controle técnico, permanecem durante 21 dias, recebendo luz, ventilação e umidade; em seguida, são transportados para um nascedouro — uma espécie de máquina que submete os ovos a uma acentuada ventilação, fazendo nascer os pintos que, numa etapa imediata, passam a ser entregues sob encomenda aos avicultores, que os transformarão, em 60 dias, nos gostosos galletos que chegam à mesa do povo.

Os avicultores que se dedicam à criação para corte se beneficiam de um retorno mais rápido do capital que empregam na atividade, ao contrário dos que criam aves para postura, pois nesse caso se submetem a maiores gastos e inúmeros cuidados técnicos, além de aplicarem maior capital que só começa a retornar, no mínimo, 18 meses depois.



Gilvan Emídio também produz pintos de um dia.

### UMA GRANJA PADRÃO

O sr. Gilvan Emídio de Araújo, administrador da Granja Potiguar, é o único avicultor que dedica parte do seu tempo a produzir pintos industriais, que são vendidos à razão de Cr\$ 1,40 a unidade, sob encomenda. Suas máquinas chocam semanalmente 3.000 ovos, produzindo pintos do tipo Shaver strabro. Gilvan Emídio possui em sua granja 1.380 matrizes (galinhas) originárias da Shaver Agrícola Ltda., firma de São Paulo que vende pintos para todo o país.

RN-ECONÔMICO/Janeiro/74



Gilvan Emídio se considera recompensado financeiramente com o movimento da sua granja, mas adverte que dedicar-se à avicultura requer o máximo de abnegação e conhecimentos. No caso de produzir pintos, a coisa ainda se torna mais séria, pois acompanhar a evolução genética em incubadora é tarefa quase que de carinho, sendo mesmo muito onerosos os custos: depreciação de máquinas e equipamentos, despesas de aviário, limpeza, água, energia, medicação preventiva, vacinas, ração, transportes, etc.

O índice de mortalidade nos pintos de incubadora é pequeno: tinge apenas 2%. No entanto, os pintos vindos de fora, transportados em avião ou em veículos rodoviários, alcançam uma mortalidade um pouco mais elevada, por apresentarem problemas de desidratação.

### TRABALHO COOPERATIVO

Em Parnamirim, a Cooperativa Agrícola — que recentemente passou por uma fase difícil e quase entrava em liquidação — hoje procura recuperar o tempo perdido, amplian-

do os seus serviços. Ela está produzindo também pintos de um dia, tipo Coob-100, filhos de galinhas procedentes da granja Avisco, de São Paulo. Afirma o sr. Clóvis Pereira Cabral, assessor administrativo e técnico da Cooperativa, que atualmente 7.120 aves compõem o plantel de matrizes e a entidade conta com máquinas moderníssimas para fabricação de ração, abate de galletos, refrigeração, silos de gelo, tudo adquirido sob aval da SUDENE e com recursos financeiros do Banco do Nordeste e do BID, exceto duas incubadoras, com capacidade para 64.000 ovos, comprada com ajuda do governo do Estado, e que estão funcionando nos galpões da Escola Industrial de Jundiá.

O fato mais importante para a economia é que a rede de granjeiros está aliviando Natal do problema de abastecimento de gêneros e chegando mesmo a exportar para Estados vizinhos. Ao mesmo tempo, está em formação no setor agrícola uma mentalidade empresarial que, a médio prazo, poderá livrar o Rio Grande do Norte da incômoda situação de importador de 70% dos alimentos que o seu povo consome. ●

# Um novo serviço em Natal

À proporção que as cidades crescem, um sem número de novos serviços são criados para acompanhar o ritmo do desenvolvimento, caracterizando com a sua aplicação tanto a diversificação das atividades de parte da população, quanto o comodismo de outra parte. A prestação de serviços, numa cidade grande ou numa cidade que cresce, é tão variável quanto importante e escritórios há que vivem de atividades que até pouco tempo eram inimagináveis.

Realmente, prestação de serviços é hoje muito mais do que uma maneira aleatória de se definir em recibos de pagamento atividades nem sempre insuspeitadas: a filosofia emanada dessa terminologia atualmente está sendo observada em todo o seu significado intrínseco e as responsabilidades são postas acima de qualquer improvisação, quando escritórios especializados oferecem seus préstimos ao povo, nos mais diversos setores.

O que se dizer de uma Procuradoria de Imóveis, capacitada a administrar, sob todos os aspectos, a vida de uma residência, um prédio, uma sala, um apartamento? Deixando o proprietário desobrigado dos pequenos, porém muitas vezes até implicantes, deveres surgidos no trato com inquilinos?

A administração de imóveis é uma prática existente nas grandes cidades, ao lado de outras prestações de serviços que tiram dos empresários ou proprietários grande parte das atribuições, transferindo-as para profissionais competentes e ciosos de suas responsabilidades. Em Natal, o sistema acaba de ser implantado: José Wilson Gomes

Neto, advogado, instalado no Edifício Amaro Mesquita (4º andar, fone 2-1570) resolveu criar em seu florescente escritório uma Procuradoria de Imóveis, que vai se dedicar especialmente à nova atividade.

Ele faz questão de frisar que se trata apenas de um departamento novo dentro do escritório, que não afetará as suas atividades de Promotor e Advogado, mas apenas ampliará um sistema de atuação que ele já adotava, como profissional: atualmente José Wilson já administra cerca de 70 imóveis, tendo começado há quatro anos, ao tomar conta dos prédios pertencentes a seu pai, José Arnaldo Gomes Neto, com quem, aliás, divide o escritório de advocacia, há seis anos e ao administrar imóveis próprios.



José Wilson implantou em seu escritório de advocacia uma procuradoria de imóveis.

— “Natal precisava realmente de um serviço desta natureza” — diz José Wilson — “e foi observando o grande número de pessoas interessadas em locar ou encontrar locatários para residências, apartamentos, salas, etc., que nos dispomos a instalar a Procuradoria de Imóveis”.

Ele entendeu também que muita gente que, por razões diversas se afasta da cidade, nem sempre encontra quem fique gerindo os seus negócios, relativos a imóveis e é também a essa faixa de clientes que quer atingir.


## RESPONSABILIDADE TOTAL

Quando recebe a incumbência de administrar um imóvel, a Procuradoria automaticamente, de acordo com itens contratuais, fica responsável, perante o proprietário, por tudo que represente assinaturas, acordos, renovações, revogações, ações, etc., inclusive pagando os aluguéis aos proprietários nas datas previstas nos contratos, independente de recebê-los dos inquilinos. No caso de inquilinos relapsos, que atrasam aluguéis, a Procuradoria de Imóveis transfere a ação para o Escritório de Advocacia, que tratará do caso em Juízo, sem quaisquer despesas extras para o proprietário.

Atualmente, entre os seus vários clientes José Wilson conta com Arnaldo Gaspar, Denise Gaspar, Rui Pereira Junior, Odete Ribeiro Pereira, Ronald Gurgel, Sidney Gurgel, Alcides Araújo, viúva Maria da Conceição Cavalcanti Leite (parte do Edifício Leite, no Alecrim), administrando imóveis também de vários natalenses residentes em Recife, Rio de Janeiro e São Paulo.

Ao lado da administração geral, ele vai instituir também um sub-serviço: a orientação a proprietários com relação à formalização pura e simples dos contratos imobiliários, com ou sem registro em cartório. Isto porque em muitos casos os proprietários não desejam a gestão total sobre o seu imóvel, porém uma orientação legal sobre como agir em determinadas situações, com relação à feitura do contrato de locação.

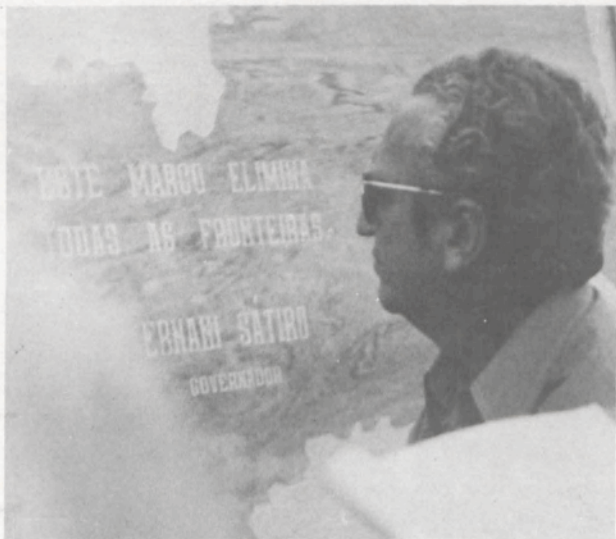
— “Acredito que a nossa prestação de serviços será muito útil à comunidade” — diz José Wilson Gomes Neto — “porque Natal está crescendo e serviços desta natureza já são uma imposição desse crescimento. Por outro lado, encaramos a nova atividade com toda a responsabilidade que ela prescreve, não apenas pelo muito que os nossos clientes merecem como por uma questão de salvaguarda do próprio nome do nosso Escritório de Advocacia”.



**Gráfica**  
**RN-ECONÔMICO:**  
**impressos**  
**de qualidade**  
**Off Set para**  
**sua empresa!**

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

**GRÁFICA RN - ECONÔMICO**  
**Rua Princesa Isabel, 670 - Fone 2-0706**  
**NATAL - RN**



## ***COSERN* prassegue programa de eletrificação rural**

Um milhão e meio de cruzeiros — eis quanto a COSERN aplicou nas obras que o Governador Cortez Pereira inaugurou nos dois primeiros dias de fevereiro, compreendendo implantação de energia elétrica em três sedes municipais e num distrito; segunda etapa da primeira fase do Plano Piloto de Eletrificação Rural do Piranhas e sede regional da Companhia em Caico, para atender à região Seridó, já totalmente eletrificada. As cidades beneficiadas foram Doutor Severiano, Rodolfo Fernandes e Água Nova, e o distrito foi Malhada Vermelha (município de Severiano Melo). A solenidade relativa à eletrificação rural se deu na divisa do Rio Grande do Norte com a Paraíba, na localidade potiguar de Barra de São Pedro, próximo à cidade paraibana de São Bento da Paraíba. No Oeste, nessa mesma data, a COSERN instalou também a Cooperativa de Eletrificação Rural do Alto Oeste.

A importância maior dessas inaugurações está, sem dúvida, creditada à segunda etapa da primeira fase do Plano Piloto de Eletrificação Rural do Piranhas, e o Plano está tendo prioridade um no cronograma de obras da Companhia de Serviços Elétricos no Rio Grande do Norte, por determinação do Governador Cortez Pereira.

Trata-se de uma arrojada obra que está propiciando irrigação de dezenas de propriedades rurais, ao ao longo do curso do rio de águas perenes, até agora inaproveitado, e que do lado paraibano já apresenta índices invejáveis de produção agrícola. A irrigação dessas áreas, através dos motores elétricos, vai determinar captação e distribuição de águas superficiais e subterrâneas para aproveitamento de áreas inculcas, aumentando consideravelmente a produção agrícola e o trato pecuário.

O povoado de Barra de São Pedro, onde foi inaugurada essa etapa, já está eletrificado, completando-se



Ney Lopes de Souza fala da importância da eletrificação rural.

alí os 10 quilômetros de linhas de transmissão que vão beneficiar inicialmente 12 propriedades. Essa etapa parte de Jucurutu, vai até Ipueira e prevê instalação de 180 kVA.

Por seu turno, a primeira etapa, já em pleno funcionamento, tem 22 quilômetros de linhas de transmissão de energia de alta tensão beneficiando, já, 10 propriedades de um total de 117 previstas.

A primeira dessas propriedades, Fazenda Cruz, próximo à cidade de Jardim de Piranhas, já teve gradativo aumento de produção e produtividade, através do cultivo de banana, milho, feijão, melancia, etc.

As outras propriedades já eletrificadas são as de Ermínio Justino da Silva (Sítio Timbaubinha, 13 hectares); Porfírio José dos Santos (Sítio Timbaubinha, 73 ha.); Pedro Neco Primo (Fazenda Pedra

Comprida, 145 ha.); Josias Araújo (Sítio Timbaubinha, 277 ha.); Pedro Rodrigues Lopes (Fazenda Cruz, 20 ha.); Francisco Faustino Sobrinho (Sítio Cruz, 58 ha.) Antônio Cosme (Sítio Cruz, 33 ha.); Noberto Dantas Medeiros, Sítio Cruz, 71 ha.) e Emídio Felix, duas propriedades com 1.016 ha. Ao todo, há 1.656 hectares eletrificados com uma potência instalada de 260k VA.

## AS NOVAS INAUGURAÇÕES

Na divisa entre o Rio Grande do Norte e a Paraíba, inaugurando a implantação das linhas de transmissão de energia elétrica da segunda etapa do Plano Piranhas, o Governador Cortez Pereira inaugurou também um marco de duas faces, onde há inscrições de frases sua e do governador Ernani Sátiro, do vizinho Estado. A do lado potiguar: "Aqui começa o Rio Grande do Norte. Aqui abraçamos a Paraíba — Cortez Pereira, Governador" Do lado paraibano: "Este marco elimina todas as fronteiras — Ernani Sátiro, Governador".

A solenidade inaugural foi, em verdade, uma demonstração das relações fraternas que unem os dois Estados e o Governador Ernani Sátiro se fez representar pelo deputado Edme Tavares, impedido que estava de comparecer, tendo lá es-

tado também vários Secretários de Estado da Paraíba e prefeitos de municípios vizinhos, como foi o caso do sr. Milton Lúcio, de São Bento, município cujo povo exigiu a presença do governador potiguar em sua sede, para lhe testemunhar gratidão e reconhecimento pela obra que executa na área.

Os diretores da COSERN Ney Lopes de Souza e Rossine Veras Filho acompanharam o Governador Cortez Pereira em todas as ocasiões tendo em Caicó o diretor-comercial da empresa assegurado que o novo escritório, ora inaugurado, tinha "um significado de vulto para a estrutura administrativa da COSERN", que já sentia necessidade de uma sede própria que servisse de suporte aos programas da região, principalmente levando em conta que Caicó era um polo de desenvolvimento do Seridó.

## OS PREÇOS

Dos Cr\$ 1,5 milhão aplicados pela COSERN nas obras inauguradas nos dois primeiros dias de fevereiro — a maior parte deixados nos 10 quilômetros de LTs da eletrificação rural — destacam-se Cr\$ 326.759,09 na Rede de Distribuição de Doutor Severiano; . . . . Cr\$ 187.522,43 na de Água Nova; Cr\$ 328.090,77 na de Rodolfo Fernandes e mais de Cr\$ 280.000,00 no escritório de Caicó.

No seu discurso em Barra de São Pedro o Governador Cortez Pereira anunciou o início das obras na Lagoa de Piató, em Açú, que há 10 anos não recebe as águas do rio Piranhas, que por ali corre, em virtude de aterramento do canal, Tratores da Secretaria de Agricultura já haviam se deslocado para a região, a fim de operar na abertura do canal e, disse ele, ainda na primeira quinzena de fevereiro, quando fôsse inaugurar a Casa do Agricultor em Pedro Avelino, haveria de encontrar adiantados esses serviços, que propiciarão ao Vale do Açú o aproveitamento da eletrificação rural, programada para toda a área de presença do rio Piranhas.

A última etapa do "rush" empreendido pelo Governador, diretores da COSERN (Ney Lopes de Souza, diretor-comercial e Rossine Veras Filho, diretor-técnico) foi a instalação da Cooperativa de Eletrificação do Alto Oeste Ltda., que gerirá, a exemplo da Cooperativa de Eletrificação do Vale do Piranhas, a distribuição de energia elétrica em propriedades dos municípios de Pau dos Ferros, Tenente Ananias, São Miguel, Doutor Severiano, Encanto, Coronel João Pessoa, Água Nova, Riacho de Santana, José da Penha, Luiz Gomes, Rafael Fernandes, Marcelino Vieira, Paraná, Alexandria, Pilões, Francisco Dantas, São Francisco do Oeste, Portalegre, Viçosa, Taboleiro Grande, Riacho da Cruz, Rodolfo Fernandes e Severiano Melo.

Pelo grande número de municípios que atenderá, a Cooperativa do Alto Oeste é de grande importância, dentro do esquema de eletrificação rural nas margens do rio Piranhas e de sua ação vai advir a modernização de toda uma área de terras férteis, atualmente incapazes de produzir mais, por conta dos efeitos climáticos. A irrigação propiciada pela eletrificação rural vai determinar o incremento de todas as culturas agrícolas regionais diminuindo grandemente a dependência da região, que ainda hoje importa mais de 70% do que consome.

A Cooperativa do Piranhas, por seu turno, atende, já, aos municípios de Jardim de Piranhas, Caicó, Jucurutu, São Fernando, Timbaúba dos Batista, Serra Negra do Norte, São João do Sabugi e Ipueira. ●



A presença do governo no interior

# Indústria de Móveis Silvan

## A EXPANSÃO VIRÁ COM A SUDENE

No já distante 1956, quando instalou precariamente a sua fábrica de móveis Silvan em Mossoró, num galpão de 180 metros quadrados, comprando logo após máquinas a crédito sob a desconfiança do vendedor, que não lhe encontrava referências substanciais para avaliar a operação, Silvio Mendes de Souza decerto não esperava que as coisas corresse tão bem, com o passar dos tempos. Confiança no seu empreendimento no entanto, ele tinha, tanta quanto o propósito de pagar as máquinas que eram cobradas amiúde, expirado o prazo de 24 meses do contrato — mas que ele sabia que só terminaria de pagar após mais um ano. O que terminou fazendo e de tal maneira dentro do prazo que se permitiu ele mesmo estabelecer, que ficou com crédito ilimitado junto aos fabricantes.

Passados dezoito anos da fabricação da primeira cadeira, cujos pinos de suporte ele mesmo bateu, Sílvio Mendes hoje possui a maior fábrica de móveis do Rio Grande do Norte e uma das mais importantes do Nordeste, com uma evolução de vendas anuais que, por exemplo, apresenta um faturamento de Cr\$ 2,6 milhões, em 1973, e uma previsão de Cr\$ 4 milhões para 1974.

A luta para chegar a fabricar hoje 4.000 peças mensais, (dormitórios — guarda-roupa, cama de casal, penteadeiras, banqueta; Salas de Jantar — buffet, mesa, cadeiras; Camas de solteiro, estantes, etc.) ele empreendeu sozinho, com a obstinação do homem que ao determinar o que quer, segue em frente, vencendo os percalços e tendo sempre em mira a meta traçada. No entanto, hoje *a criatura supera o criador* e a Fábrica de Móveis Silvan se expande tão rapidamente, pela própria qualidade dos seus artigos disputados ávidamente no mercado regional, de Belém à Bahia, que Sílvio Mendes está partindo para aquilo que, se sempre consi-



Há 18 anos, saía da fábrica de Sílvio Mendes a primeira cadeira, cujos pinos ele mesmo bateu. Hoje, a sua Indústria produz 4 mil peças por mês.

derou viável, deixou para pleitear quando chegasse a hora: o financiamento da SUDENE para um projeto de ampliação da fábrica.

Já com carta consulta e cadastro aprovados pela Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste, a Indústria de Móveis Silvan S. A. pleiteia para um projeto total de Cr\$ 4,6 milhões, as benesses dos incentivos fiscais provindos dos artigos 34/18 (Cr\$ 1,5 milhão) e do artigo 14 (Cr\$ 1,0 milhão), já tendo realizada a sua parte complementar do capital: Cr\$ 2,1 milhões.

### AMOR A MOSSORÓ

A fábrica atualmente situada na Avenida Presidente Dutra, 960, entrada principal da cidade de Mossoró, possui 3.000 m<sup>2</sup> de área em terreno de 10.000 m<sup>2</sup>. Com a ampliação, a área construída duplicará e a produção atual de 4.000 peças/mês subirá para 7.000 a fim de que a firma possa atender a uma demanda que só no Estado do Ceará representa atualmente 50% da produção total.

O que o projeto (que a esta altura poderá já estar aprovado pela SUDENE) pleiteia é a modernização e ampliação da fá-

brica, capacitando-a, inclusive a oferecer 150 empregos diretos, em vez dos 80 atuais. A empresa, por outro lado, vai se reequipar com máquinas modernas, instalando inclusive uma câmara de pintura *à cortina*, que substituirá o eficiente mas já convencional sistema *à pistola*.

O grande aumento de 3.000 peças/mês na produção, vai equivaler a uma substancial ascensão do faturamento: a previsão de Cr\$ 4 milhões para 1974 poderá estar quase duplicada em 1975, com o projeto implantado, ou seja, poderá estar por volta de Cr\$ 7 milhões.

O sentido maior do fato do crescimento de sua empresa, Sílvio Mendes contabiliza, no entanto, em favor do seu amor a Mossoró: a sua maior satisfação é saber que, com a abertura de venda de ações (financiamento através do art. 14) qualquer mossoroense poderá se tornar seu sócio e contribuir para o crescimento da fábrica.

Atualmente a Indústria de Móveis Silvan S. A. tem a seguinte diretoria: Diretor-presidente, Sílvio Mendes de Souza; Diretor-Vice-presidente, Sílvio Mendes Júnior; Diretor-financeiro, Geraldo Otávio de Souza; Diretor-técnico, Antônio Gomes de Pinheiro.

O jovem Sílvio Mendes Júnior (24 anos) hoje é, praticamente, quem está à frente do negócio, como homem de resoluções e soluções, uma posição que lhe foi confiada pelo pai até mesmo para dar extensão ao novo sistema que brevemente será implantado na empresa.

Sílvio Júnior, falando sobre o projeto que está prestes a ser impantado, disse que é sobretudo importante para os Móveis Silvan já hoje se abastecer de matérias primas ou manufaturadas provenientes de empresas que nasceram justamente por causa dos incentivos da SUDENE. Realmente, a maior parte dessas matérias é adquirida na região Nordeste, de firmas nascidas graças à Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste, como é o caso da Alba Nordeste (colas), Tintas Coral do Nordeste (vernizes), Madeiras da Bahia S. A. (laminados de madeira), Sinwal S. A. (mármore), Indústrias Jossan S. A. (pregos). A madeira é adquirida totalmente na região amazônica e as ferragens no sul do País.



Sílvio Mendes Júnior, aos 24 anos, é praticamente quem está à frente da indústria. Sua meta principal é ampliar a empresa.

A ampliação da Indústria de Móveis Silvan S. A. será implantada em terreno contíguo à atual fábrica, já da propriedade da empresa e compatível com as necessidades do empreendimento. Localizada no perímetro urbano de Mossoró, conta com todas as facilidades de infra-estrutura e serviços básicos comunitários, proporcionando ao empreendimento economias operacionais e de implantação, de natureza diversa. Realmente, distando apenas 240 km do porto de Mucuripe, em Fortaleza, Mossoró é um polo excelente de escoamento da produção da Silvan, sendo-lhe facilitada a importação das matérias primas vindas do norte, dada sua proximidade da rodovia Transamazônica. Na cidade operam todas as grandes empresas de transporte rodoviário que servem ao Nordeste, principalmente as que demandam de Fortaleza.

Atualmente vendendo no Ceará 50% de sua produção, a Indústria de Móveis Silvan S. A. está hoje fabricando quase que contra os pedidos e encomendas, o que forçou a ampliação urgente da fábrica. Sílvio Mendes Júnior classifica assim os maiores clientes de sua empresa, nas principais cidades da região: Lojas Bel-Lar, Lojas Damasceno, Ceará Gás-Butano, Magazine Roncy, todas em Fortaleza; Magazine A Primavera, em Recife; Lojas Boa Vista, Casa Régio e Galeria Olímpio, em Natal.

As vendas no Rio Grande do Norte, no entanto, não atingem mais do que 10%, diz Sílvio Mendes, e a proporção que é exportada para outros Estados certamente será mantida, quando a capacidade da fábrica aumentar após a implantação do projeto que a SUDENE já aprovou parcialmente. ●

# Associação de Poupança e Empréstimo Riograndense do Norte – APERN

AGENTE FINANCEIRO DO BANCO NACIONAL DA HABITAÇÃO  
RUA JOÃO PESSOA, 198 — NATAL — RN

BALANÇO GERAL ENCERRADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 1973  
A T I V O

<b>DISPONÍVEL</b>		
Encaixe .....	2.103.691,13	
Subencaixe .....	3.080.000,00	5.183.691,13
<b>REALIZÁVEL</b>		
Financiamentos Imobiliários .....	53.112.692,01	
Aplicações Diversas .....	5.940.310,39	
Outros Créditos Realizáveis .....	146.716,46	59.199.718,86
<b>IMOBILIZADO</b>		
Bens Móveis de Uso .....	475.677,22	
Bens Imóveis de Uso .....	366.601,10	842.278,32
<b>DESPESA PENDENTE</b>		
Despesas a Apropriar .....	62.250,00	62.250,00
	Sub-soma	65.287.938,31
<b>COMPENSAÇÃO</b>		
Valores em Garantia, Custódia ou Co- brança Recebidos .....	111.712.062,09	
Depósito de Valores em Garantias, Cus- tódia ou Cobrança .....	680.000,00	
Abertura de Crédito e Outros Direitos Potenciais .....	196.906,30	112.588.968,39
	Soma	177.876.906,70

## P A S S I V O

<b>NÃO EXIGÍVEL</b>		
Recursos Próprios .....	1.631.360,82	
Resultados a Apropriar .....	1.593.364,51	
Recursos dos Associados .....	32.191.870,90	35.416.596,23
<b>EXIGÍVEL</b>		
Recursos de Terceiros .....	26.337.485,22	
Credores Diversos e Provisões .....	1.419.710,27	
Outras Exigibilidades .....	1.825.652,62	29.582.848,11
<b>RECEITA GERAL</b>		
Receita a Apropriar .....		288.493,97
	Sub-soma	65.287.938,31
<b>COMPENSAÇÃO</b>		
Credores por Garantia, Custódia ou Cobrança .....	111.712.062,09	
Valores em Garantia, Custódia ou Co- brança — Entregues .....	680.000,00	
Contrato de Abertura de Crédito e Outras Obrigações .....	196.906,30	112.588.968,39
	Soma	177.876.906,70

Natal (RN), 31 de dezembro de 1973.

Fernando A. Barreto Paiva  
Administrador Geral

Olimpio Procópio de Moura  
Adm. de Operações e Finanças

Francisco Canuto de Medeiros  
Téc. em Contab. - CRC/RN n.º 984



# Associação de Poupança e Empréstimo Riograndense do Norte - APERN

AGENTE FINANCEIRO DO BANCO NACIONAL DA HABITAÇÃO  
RUA JOÃO PESSOA, 198 — NATAL. — RN

DEMONSTRAÇÃO DA CONTA RECEITA E DESPESA  
EM 31 DE DEZEMBRO DE 1973

## D É B I T O

1 — Órgãos Sociais, Pessoal, impostos e outras despesas administrativas . . . .	421.850,59	
2 — Depreciação do Ativo Fixo, gastos de organização, provisão p/créditos duvidosos e perdas diversas . . . . .	270.267,44	
3 — Comissões, taxas, juros, correção e outras despesas com operações passivas . . . . .	4.621.607,13	5.313.725,16
4 — Distribuição do Resultado Líquido		
a) Fundo de Reserva . . . . .	139.877,95	
b) Fundo de Emergência . . . . .	69.938,98	
c) Participação da Administração Executiva . . . . .	69.938,98	
d) Dividendos a Pagar ou Creditar . . . . .	1.000.000,00	
e) Provisão p/Garantir Dividendos Futuros . . . . .	192.740,65	1.472.496,56
Soma do Débito . . . . .		6.786.221,72

## C R É D I T O

1 — Renda de Disponibilidades . . . . .	300.462,70	
2 — Comissões e Taxas Ativas . . . . .	750.676,82	
3 — Juros Ativos . . . . .	2.252.709,23	
4 — Correção Monetária Ativa . . . . .	3.052.885,39	
5 — Renda de Aplicações e Créditos Diversos . . . . .	214.337,95	
6 — Renda de Serviços . . . . .	23.106,80	
7 — Rendas Eventuais . . . . .	118.325,79	
8 — Resultados a Apropriar . . . . .	73.717,04	6.786.221,72
Soma do Crédito . . . . .		6.786.221,72

Natal (RN), 31 de dezembro de 1973.

Fernando A. Barreto Paiva  
Administrador Geral

Olimpio Procópio de Moura  
Adm. de Operações e Finanças

Francisco Canuto de Medeiros  
Téc. em Contab. - CRC RN n.º 984

# Um ano de trabalho transformou Macaíba

Quando no dia 31 de janeiro de 74 a administração de Valério Mesquita, na Prefeitura de Macaíba, completar um ano, não se irá comemorar apenas mais um aniversário de atividades de um edil e sua equipe. O que Macaíba tem para mostrar, conseguido e construído nesse espaço de tempo, é bem uma prova cabal do que esse jovem administrador ainda será capaz de fazer, em benefício de sua terra. Realmente, poucos foram os prefeitos municipais que, imbuídos como Valério Mesquita do alto sentido de sua função, conseguiram em um ano fazer tanto pela comunidade e pelos seus munícipes. Uma predestinação, dirão alguns, haja visto os antecedentes de sua família, principalmente o seu pai (Alfredo Mesquita, falecido), a quem o município de Macaíba deve muito do seu desenvolvimento, um trabalho forjado em tempos passados, que agora o filho reencontra e faz brotar através de obras e serviços que a municipalidade exigia.

Praticamente o trabalho de Valério Mesquita começou com a implantação de uma nova estrutura administrativa, uma vez que neste sentido havia o mais completo despreparo na Prefeitura. Foram criadas inicialmente novas secretarias e setores que, agindo dentro de suas finalidades precípuas, possibilitaram o trabalho racional e metódico: Secretarias de Educação, Administração, Obras, Divisão de Saúde, Chefia de Gabinete, tudo obedecendo rigorosamente às normas preconizadas pelo IBAM (Instituto Brasileiro de Assistência Mu-

nicipal). O espaço físico da Prefeitura foi reformado, novos móveis foram adquiridos e então se começou a atacar os programas inicialmente traçados.

Ao final de um ano, uma longa lista de obras pode ser citada e a comprovação in loco demonstra o acerto da escolha do novo Prefeito do município de Macaíba.

## EDUCAÇÃO E OBRAS

O setor educacional, de transcendental importância em qualquer administração, hoje em Macaíba apresenta o seguinte quadro: Colégio e Ginásio Comercial, cursos do Mobral e do Projeto Saci, Biblioteca Pública e 34 escolas municipais de ensino primário. Este ano serão construídas mais oito salas de aula e o prédio próprio do Colégio Comercial, já estando em obras a quadra de esportes do mes-



A administração de Valério Mesquita desenvolve Macaíba.

mo estabelecimento, com recursos do MEC e da Secretaria de Estado de Educação. O Prefeito adquiriu instrumental para a Banda de Música do Município e criou a Escola de Música de Macaíba. Firmou convênio com a Fundação José Augusto para restaurar as ruínas do Ferreiro Torto e doou ao mesmo órgão terreno para a construção do Centro Cultural de Macaíba. No aspecto cultural, ainda instalou uma repetidora de TV, para captação dos sinais dos canais 6 (Recife) e 5 (TV-Universitária de Natal), colocando ainda televisores na Praça Antônio Melo Siqueira.

A Prefeitura mantém ainda dois transportes, um para professores e outro para trazer e levar de volta 95 estudantes residentes nos povoados, que estudam na cidade. O Secretário de Educação, padre José Pedro da Silva, atualmente está estagiando no IBAM, no Rio de Janeiro, com vistas à implantação da reforma do ensino em Macaíba.

No setor de obras, a atividade também não foi menor, diz o Prefeito. E enumera algumas das que já estão em andamento: Centro de Abastecimento Municipal (para venda de frutas, verduras, peixes, cereais) financiado pelo PASEP, que será concluído neste semestre; Praça da Saudade, já inaugurada, em frente ao Cemitério Público; galerias pluviais das ruas Afonso Saraiva, São Vicente e Pedro Matos; restauração de todas as estradas municipais, danificadas pelo inverno do ano passado; calçamento do Largo de São Vicente; abertura da avenida Nossa Senhora da Conceição até a rua Rodolfo Maranhão, em andamento. O setor adquiriu ainda um trator para o Serviço de Limpeza Pública.

## SERVIÇOS URBANOS E SAÚDE

Iluminação pública foi com que o setor de Serviços Urbanos se preocupou mais, nesse primeiro ano de administração Valério Mesquita. Foram inauguradas as do povoado de Mangabeira, da rua Olimpio Maciel e avenidas Castelo Branco e Jundiá. Para este ano, estão previstos serviços idênticos para os povoados de Cana Brava e Traíras, já com propostas de financiamento aprovadas pelo Banco do Nordeste do Brasil S. A. Também foi restaurada a iluminação pública da Praça Capitão José da Penha e do Parque José Varela.

No setor de Saúde, as atividades começaram com a manutenção do convênio com a Fundação SESP para atendimento médico e farmacêutico gratuito, à população. Um novo convênio com o mesmo órgão propiciou também o atendimento laboratorial, igualmente gratuito, através de um laboratório especialmente construído. Esses acordos prevêem atuação do SESP com o equipamento, a Prefeitura com a parte física e a CEME (Central de Medicamentos) com os remédios.



Energia elétrica, indústrias para o município, educação, saúde, assistência social, são pontos marcantes no trabalho de Valério.

Um convênio assinado entre a Prefeitura e o Centro Social de Mães Nair Mesquita está propiciando atendimento médico, odontológico, farmacêutico, ambulatorial e assistência à maternidade, tudo grátis. E é plano da Prefeitura, este ano, levar essa assistência aos povoados, devendo a Maternidade receber no primeiro semestre uma sala cirúrgica, doada pelo Funrural, através do qual já adquiriu uma ambulância.

#### TRABALHO DIUTURNO

Com a sua equipe de auxiliares diretos, o Prefeito Valério Mesquita tem uma ação diuturna, frente à Prefeitura de Macaíba. Sua equipe está formada por Guilherme Piniheiro — Chefe de Gabinete; Jorge Jonas de Lima — Secretário de Administração; Valter Ferreira — Secretário de Obras; Francisco Ribeiro — Secretário da Fazenda; Eronides Mangabeira — Assessor Político e Legislativo; Padre José Pedro da Silva — Secretário de Educação.

Da ação das secretarias e dos setores administrativos diversos, foi conseguido, ainda no primeiro ano da gestão Valério Mesquita: Cadastro de pessoal, padronização dos impressos, regularização dos serviços junto ao INPS, PASEP e

FGTS, estando o município em dia, com todos esses órgãos; Elaboração do Cadastro Fiscal da Prefeitura (Cadastro Imobiliário, Prestação de Serviços, Taxa de Localização); e levantamento da dívida ativa do município. Em consequência desse último serviço, a receita prevista, que era de Cr\$ 697 mil vai ultrapassar Cr\$ 1,3 milhão de impostos arrecadados em 1973, sem que houvesse majoração de qualquer espécie, pois inclusive foi utilizado o Código Tributário de 1966. O orçamento do município para 1974 é da ordem de Cr\$ 1.547.000,00.

#### METAS EM 74

Muitos são os planos administrativos em Macaíba, para o ano de 1974. Desses, um dos mais importantes será a construção de 60 casas populares, em terreno de 26.000m<sup>2</sup> que a Prefeitura já doou à COHAB-RN. No ato de entrega da escritura, o Prefeito deixou também documentação referente a pesquisa e formulários preenchidos pelos candidatos à compra das casas. As obras devem ser iniciadas em abril.

A restauração do Matadouro Público Municipal é outra obra para este ano, ao lado do serviço de ampliação da rede de abastecimento d'água da cidade, já prevista

para começar em setembro, de acordo com o cronograma de atividades da CAERN-BNH. No setor de estradas, está prevista a pavimentação do trecho que dá acesso à BR-304 através da avenida Jundiá projeto já encaminhado ao DNER.

Ao lado disto tudo, a Prefeitura não tem se descuidado das promoções de caráter sócio-esportivo: Macaíba pela primeira vez, isto em 1973, apresentou candidata ao título de Miss Rio Grande do Norte, tendo a Prefeitura se responsabilizado por essa promoção; os times de futebol Cruzeiro e Seleção de Macaíba receberam ajuda para participar do Campeonato Interiorano; os festejos natalinos do ano passado foram comemorados em meio a decoração pública das mais movimentadas, como já havia ocorrido no Carnaval, e a Semana da Pátria foi comemorada de maneira brilhante, tendo no dia 7 de setembro desfilado nas ruas da cidade representações de todas as escolas mantidas pela municipalidade.

Em fevereiro próximo a Prefeitura vai adquirir uma moto-niveladora, que será posta a serviço da restauração e ampliação das estradas municipais. E no setor dos incentivos, o gabinete do prefeito Valério Mesquita já fez doação de vários terrenos para indústrias que se instalam no município de Macaíba, como é o caso da Incopresa S. A., Metalúrgica Nordeste S. A., Indústria de Giz Marinho, Indústria de Embalagens S. A. Em 1974 nova indústria deverá estar funcionando no município, sendo-lhe doada também a área para suas instalações físicas. Trata-se da fábrica de confecções (malharia) Gosson. E quaisquer indústrias que queiram se implantar em Macaíba receberão esse tipo de incentivo do Prefeito Valério Mesquita.

Um tão grande volume de atuação, em apenas um ano de mandato, confere a administração Valério Mesquita mais do que um crédito de confiança no ano que agora se inicia e nos subsequentes: com os meios que vai sempre à procura, quando lhe faltam, ele certamente vai dotar Macaíba do que a cidade e o município ainda precisam, para marcar de maneira definitiva a sua presença entre as comunidades progressistas do novo Brasil. ●

# A sensação sofisticada do vidro fumê nunca esteve proibida

A sensação é realmente sofisticada: de dentro do carrão se vê a paisagem filtrada pela transparência de vidros especiais, que eliminam a luminosidade do sol sabidamente intenso da região tropical. E para quem está fora, se oferece a oportunidade de apenas vislumbrar, pela mesma transparência, os sofisticados passageiros ou o motorista.

Eis o que o *vidro fumê* proporciona: um requinte a que imediatamente aderiram tanto os que, tecnicamente, queriam se livrar da luminosidade excessiva, quanto os que apenas desejavam ajuntar a outros mais um acessório do carrão.

Para os que adotaram a novidade e para os que programavam adotá-la, um boato que não se sabe onde nem por que nasceu, começou a circular há três meses inclusive com notícias na imprensa, publicadas de maneira a tornar insuspeitadas as suas fontes mesmo que misteriosas: a colocação do *vidro-fumê* em automóveis seria proibida, e até uma data foi fixada para começar a vigir a determinação: primeiro de janeiro de 1974.

O ano começou e nada de oficial foi recebido pelos departamentos estaduais de trânsito. Mas, enquanto isto, os que já haviam adotado o *vidro-fumê* se viam na iminência de terem seus carros apreendidos, sujeitos ainda a pagar altas multas. As lojas revendedoras do produto, essas ficaram entre estáticas e apavoradas: não tinham mais clientes e os estoques estavam fadados a se transformar em mercadoria maldita.

## NÃO ESTA PROIBIDO

Agora, no entanto, uma nova luz se filtra através dos vidros temperados, para garantir a sua própria estabilidade no mercado: não há proibição, mas apenas natural resguardo das autoridades contra abuso de fabricação. O CONTRAN — Conselho Nacional de Trânsito, órgão do Ministério

da Justiça, publicou no Diário Oficial da União regulamentação sobre o uso de “vidros de segurança coloridos para veículos automotores” e a situação clareou.

Clareou também para os revendedores do *vidro-fumê* em Natal, que já propalam alto e bom som que a proibição inexistente e verificam que a retração das vendas está pouco a pouco sendo substituída por uma procura ainda vagarosa mas alentadora.

Leonardo Pessoa, Diretor-Presidente da *Equipe*, firma especializada em acessórios para automóveis e representante de quatro marcas de *vidros-fumê* fala sobre o produto:

— “A característica principal desse vidro é a suavidade com que filtra a luminosidade dos raios solares, proporcionando menor intensidade de luz, de fora para dentro. Quem viaje num veículo com *vidro-fumê* tem menor cansaço visual. Os legítimos *vidros-fumê*, como os que revendemos, são cristal belga temperado e obedecem a exigências técnicas do CONTRAN”.

Ele acentua que existem, realmente, as falsificações. São feitas com um *spray* especial, que não se sabe onde os falsificadores adquirem e que, aplicado na superfície dos vidros brancos originais, dão a ilusão do verdadeiro *fumê*.



O vidro *fumê* elimina a luminosidade intensa do sol

— “Os vidros falsificados ocasionam sérios problemas” — diz Leonardo — “inclusive a diminuição de 60% da visibilidade de dentro para fora do veículo e vice-versa. Com o vidro falso, em noites chuvosas, o motorista dificilmente enxerga algum obstáculo a mais de 10 metros de distância, à sua frente”.

Instalado na avenida Tavares de Lira, com a sua *Equipe*, Leonardo

Pessoa faz questão de salientar que em Natal os revendedores do *vidro-fumê* só dispõem de produtos legítimos, fabricados por indústrias nacionais reconhecidas pelo CONTRAN.

## DETRAN NADA SABE

Com relação à proibição propalada também pela imprensa natalense, o diretor do DETRAN — Departamento Estadual do Trânsito — sr. Gastão Mariz, disse que o fato realmente nunca passou da faixa das especulações, pois o órgão que dirige nunca chegou a receber qualquer notificação do CONTRAN, com relação ao assunto. Por isto, sempre que procurado por pessoas interessadas — comerciantes ou proprietários de automóveis — as tranquilizou com as palavras de que na situação atual poderá ser usado.

A *secura* do ponto de vista oficial, defendido pelo sr. Gastão Mariz, que muito naturalmente depende de portarias atinentes para poder agir, já estava atenuada pela publicação no Diário Oficial da União (pág. 19, dia 21.08.73) da Resolução 463/73, sobre o assunto.

Vasada em linguagem altamente técnica, a Resolução foi reproduzida pela imprensa do Sul do País, inclusive pela *Folha de São Paulo*, no dia 20.12.73. Na parte relativa à Transmissão Luminosa dos Vidros de Segurança, assim fala o documento:

“A transmissão luminosa, em relação à sensibilidade do olho humano à claridade para luz padrão “A” (adotada pela Comissão Internacional de Iluminação ou luz de lâmpada de tungstênio, temperada de cor do filamento 2854QK), não deverá ser menor que 75% para vidros de pára-brisas e 70% para vidros laterais e traseiros.

“Vidros de segurança coloridos são admitidos somente quando a cor for aplicada inalteravelmente na sua fabricação. Os limites de transmissão luminosa nestes vidros não devem ser menores que 70% em qualquer aplicação”.

Essa Resolução do CONTRAN — diz Leonardo Pessoa, põe por terra qualquer insinuação quanto a uma proibição total e parcial quanto ao uso dos vidros-fumê. E tanto os que já adotaram o novo equipamento quanto os que estão pensando em fazê-lo, podem estar tranquilos — desde, certamente, que tenham usado ou venham a usar o vidro legítimo, com a cor de fabricação inalterada, como determina o documento do Conselho Nacional de Trânsito. ●



# rn.automóveis



Os Revendedores FORD em Natal, Santos e Cia. Ltda., lançaram no último mês, nesta Capital, o mais novo componente da linha FORD — O MAVERICK 4 portas, nas versões Super e Super Luxo.

A preferência do público se evidenciou pelo modelo Super Luxo.

Em Natal são os seguintes os preços do Maverick Sedan:

Super . . . . .	Cr\$ 32.000,00
Super Luxo . . . .	Cr\$ 35.180,00

Vários são os equipamentos que, opcionalmente, poderão acompanhar o Maverick Sedan. Dentre eles, podemos evidenciar;

Motor V-8 com transmissão de 3 ou 4 velocidades; transmissão automática; direção hidráulica; freio a disco; ar condicionado, etc.

O Sr. Geraldo Santos, entrevistado pela reportagem, mostrou-se bastante entusiasmado e confiante no veículo ora lançado.

A Sertaneja Veículos já recebeu o Dodge 1800 modelo 1974. Com novas alterações, notadamente mecânicas, o Dodge 1800 está ganhando a simpatia do público e vendendo muito bem.

Natal Veículos S/A, revendedores GM em Natal, já está comercializando os veículos Chevrolet através da financiadora GM com real sucesso. A General Motors financia qualquer marca de automóvel, até mesmo sem reserva de domínio e sem avalistas.

A Equipe Acessórios, através do Sr. Leonardo Pessoa, informa que a notícia difundida em todo o país acerca da proibição do uso de vidros fumê em automóveis não tem o menor fundamento. O que será proibido, realmente, será o uso de decalques nos pára-brisas dianteiros e traseiros dos veículos.

Marpas S/A, à semelhança de todos os revendedores de automóveis desta Capital, está adotando o critério de "fila" para entrega de veículos, especialmente o modelo Brasília, cuja cota se encontra vendida até março.

## COMO A CHRYSLER TESTA OS BANCOS DE SEUS AUTOMÓVEIS

Antes da Chrysler Corporation dos Estados Unidos colocar em linha de produção um banco de automóvel, ele é muito testado e massacrado por diversas máquinas. Só os realmente em condições de oferecer comodidade, segurança e durabilidade é que são aprovados. Para que se possa ter uma idéia do que sofre um protótipo de banco, vejamos as operações normais para aprovação de um "candidato".

1 — Teste de durabilidade: o conjunto de molas e suportes são submetidos durante aproximadamente 5 dias a mais de 100.000 flexões, onde são utilizados dois pesos de 61 quilos cada. Caso as molas ou suportes cedam mais de 635 milímetros, o banco é reprovado.

L. Cirne & Cia., continua em franca expansão. Na sua nova e moderna loja da Hermes da Fonseca oferece aos clientes um variado estoque de jantes de magnésio, além dos mais avançados modelos de pneus. A jovem guarda tem afluído àquela loja constantemente.

Duauto Veículos continua com o seu arojado plano de vendas, sendo um dos vendedores de automóveis que maior volume de negócios tem efetuado.



2 — Teste de estrutura: os acolchoamentos e encostos são vergados e pressionados por pesos que totalizam mais de 765 quilos.

3 — Teste de conforto: os funcionários que trabalham no setor de desenvolvimento de bancos, dirigem carros com os bancos a serem testados, sob as mais variadas condições. Posteriormente, preenchem formulários com suas impressões.

4 — Teste de "manequim": um manequim especial que representa um homem de 1,98 metros, é utilizado para determinar o local exato do posicionamento do corpo.

5 — Teste de impacto: os encostos dos bancos dianteiros são verificados, observando a média de quebras, forçando o encosto contra o painel de instrumentos.

6 — Teste de escorregamento: as travas de segurança dos bancos dianteiros são testadas com o simulador de impacto.

# DIVISÓRIAS METAPLAC, OU GUERRA.

A divisão racional do trabalho começa com a divisão do espaço. Já vai longe o tempo em que você levantava parede de alvenaria e no mês seguinte derrubava a mesma parede.

A divisória Metaplac é fabricada com alumínio anodizado e é facilmente desmontável para atender a um futuro crescimento da empresa. Verifique as montagens, a exatidão das medidas, os encaixes cuidadosamente ajustados. Veja tudo.

E depois, bata palmas. Ela merece.

Você pode escolher o tipo de acabamento que preferir. Ou painéis de madeira de lei, ou fórmica, ou duraplac, ou vidro, ou o material que quiser. É só falar. As vendas são a prazo sem acréscimo. Tem mais: você só começa a pagar depois que a divisória estiver instalada.

Acabe com o congestionamento dentro da sua empresa. Divisória Metaplac nela.



**METALÚRGICA DO NORDESTE S.A.**

Fábrica e escritório: Rua Padre João Damasceno, 4  
tel. 22820 - Natal.

Vendas - Recife: Rua da União, 27 - conj. 502 -  
tel. 22-2598. Salvador: Rua Marquês de Leão, 34.

# ACAPLAM colabora na implantação do projeto CIATA no RN

Até março próximo poderá estar em pleno funcionamento o sistema de aperfeiçoamento técnico administrativo fiscal implantado em dois municípios do Rio Grande do Norte (Currais Novos e Santa Cruz) como experiência piloto, um projeto de âmbito nacional elaborado pela firma SPL (Serviços de Planejamento S. A.), contratada pela Sub-Secretaria de Economia e Finanças do Ministério da Fazenda, e sua Secretaria Geral.

O projeto, que tomou o nome de CIATA (Convênio de Incentivo ao Aperfeiçoamento Técnico e Administrativo) visa os municípios brasileiros com até 50.000 habitantes e define os procedimentos institucionais, diretrizes técnicas e técnico-administrativas dessas comunidades, tendo sido tomado por base, para o número de habitantes, o Censo de 1970.

Desde 1972 a Sub-Secretaria de Economia e Finanças do Ministério da Fazenda vem procedendo aos estudos de viabilidade para implantar as normas definitivas do projeto CIATA em caráter de experiência piloto, como está ocorrendo no Rio Grande do Norte. A primeira medida tomada pelo Ministério foi a assinatura de convênios com as Secretarias de Estado da Fazenda dos quatro Estados inicialmente escolhidos para a experiência (além do Rio Grande do Norte, mais o Pará, Maranhão e Alagoas, além do caso especial do município de Paratí, no Estado do Rio de Janeiro) e às Secretarias cabe exatamente a coordenação da execução do projeto.

Em nosso Estado a SPL está atuando com a colaboração da ACAPLAM, escritório especializado em assessoramento a Prefeituras do interior. Segundo o engenheiro Hélcio Antunes, coordenador do

projeto pela SPL, a colaboração da ACAPLAM tem sido inestimável, justamente por se tratar de um órgão conhecedor da situação íntima dos municípios potiguares.

## CONCEITUAÇÃO

É ainda o engenheiro Hélcio Antunes quem define o projeto CIATA, conceituando a sua finalidade precípua: "É um sistema dinâmico de coleta e tratamento de informações que, operando entre a administração e o contribuinte, interliga-os e, valendo-se de imputs oriundos de ambos, permite a consecução de um processo contínuo de proposição e seleção de opções e instrumentos, prazos e recursos, tendo sempre em vista a otimização dos resultados, dos pontos de vista qualitativo e de tempo e custo, tendo como meta o aperfeiçoamento técnico-administrativo da municipalidade participante do programa".

A Secretaria da Fazenda do Rio Grande do Norte é que está coordenando a implantação do projeto em Currais Novos e Santa Cruz, sendo coordenador estadual o sr. Manoel Lisboa, Diretor Geral da Arrecadação. Diz ele que o Governador Cortez Pereira está vivamente interessado em desenvolver a implantação do CIATA em todo o Rio Grande do Norte, esperando ainda este ano iniciá-la em outros municípios e desejando, no próximo ano, ter muitos outros ligados ao sistema. O Secretário Omar Dantas, da Fazenda, por seu turno, vem dando integral apoio à ação da SPL e da ACAPLAM e os prefeitos José Rodrigues da Rocha (Santa Cruz) e Bitamar Bezerra Barreto (Currais Novos) também têm cooperado efetivamente.

Porque são considerados municípios-piloto para implantação do Projeto, Currais Novos e Santa Cruz não estão tendo despesas com o CIATA, nesta primeira fase, que abrangerá ainda o ano de 1974. A medida, no entanto, que o projeto venha a se concretizar nessas comunidades, o Estado, através da Secretaria da Fazenda, fará convênios com os demais municípios e cada um arcará com parte dos custos da implantação, de acordo com estimativas prévias.

Hoje, a Secretaria da Fazenda já tem todo o Estado zoneado (zonas de atuação cadastral) e em função disto os municípios serão con-

vidados a participar do convênio, obedecendo-se, no entanto, a certos aspectos prioritários, estritamente técnicos. Hoje existem cerca de 3.000 municípios brasileiros com menos de 50.000 habitantes com os seus sistemas tributários completamente falhos, diz o sr. Ivo Nicolau de Oliveira, da ACAPLAM e o Sistema CIATA vai determinar o controle sobre os impostos municipais (IPTU, ISS) como já existe no aspecto federal e estadual, sobre o Imposto de Renda e o ICM.

O Projeto CIATA padroniza e racionaliza os sistemas de cobrança, controle de arrecadação, lançamentos e retornos internos da administração dos municípios convenientes, proporcionando ponderável acréscimo nas receitas tributárias. Para se conseguir isto, está se processando o levantamento das unidades imobiliárias dos municípios. A partir dessa documentação, que será processada em computador, serão emitidos impressos, pelo Serviço Federal de Processamento de Dados e o município terá também a sua área urbana mapeada (mapas cadastrais) com indicação dos principais serviços públicos existentes (água, luz, esgoto, pavimentação, coleta de lixo etc.), além dos equipamentos comunitários, como escolas, hospitais, etc.

## MEIOS PARA PROGRAMAR

De posse dos dados conseguidos pelo sistema, os prefeitos, obviamente, terão condições de desenvolver mais harmonicamente os seus planos de ação, sentindo exatamente as necessidades de suas comunidades e podendo programar racionalmente o seu atendimento.

Considerando o aspecto global, o Cadastro Técnico Urbano também interligará os diversos antecedentes e desdobramentos da decisão administrativa, permitindo seu dimensionamento e atuação harmoniosos, com vistas ao objetivo desejado pelos prefeitos.

Atuando plenamente em março, conforme prevê a Secretaria da Fazenda, o Projeto CIATA facilmente se desprenderá dos municípios de Currais Novos e Santa Cruz, atendendo-se principalmente ao que preconiza o Governador Cortez Pereira: a sua implantação no maior número possível de municípios potiguares, até o início do próximo ano.

# Três projetos decisivos para o futuro do Oeste

Conquanto obviamente interessado e voltado para o progresso do seu município, o prefeito Dix-huit Rosado Maia, de Mossoró, não raro estuda, traça e faz reinvidicações que poderão beneficiar toda região Oeste, onde Mossoró está encravada.

Essa preocupação é justificável, em primeiro plano, pelo fato de Mossoró ser o mais importante município da área, comandando todo o surto desenvolvimentista programado ou desejado para os demais.

Em recente audiência que manteve com o Presidente Medici, o prefeito mossoroense apresentou três importantes projetos de grande interesse para a economia da região Oeste. São eles: construção do Açude Passagem Funda, entre Mossoró e Apodi; estrada BR-405, ligando Mossoró e Luiz Gomes, que já está incluída no Plano Nacional de Viação; e perfuração de poços profundos na Chapada do Apodí. O primeiro projeto está afeto ao Ministério do Interior; o segundo, ao Ministério dos Transportes e o último, ao Ministério da Agricultura.

## O PROBLEMA DA TERRA

Sobre a região do Apodí, o extrato de uma ata da Câmara de Vereadores — compilada pelo jovem e desaparecido professor Antônio Campos e Silva — já reportava nos idos de 1852: *"A agricultura, pode-se dizer que é nula neste município, por causa da falta de chuvas, que desanima os habitantes a nela se empregarem, e não por falta de terra, que viçosa e variada presta-se com vantagem, quando é bem regada, a diferentes culturas"*.

O problema, então, é, ainda hoje, de irrigação. E é para possibilitar essa medida que o projeto de construção dos poços profundos foi enviado ao Ministério da Agricultura.

A construção do Açude Passagem Funda, por seu turno, vai disciplinar o rio Mossoró, acumulando 2

bilhões de m<sup>3</sup> d'água, permitindo a irrigação das áreas adjacentes, facilitando a produção de alimentos — e neste último caso modificando um panorama até certo ponto contrastador: Mossoró hoje importa 70% de tudo que consome.



Dix-huit Rosado apresentou ao Presidente Médici três projetos decisivos para a economia do Oeste.

O asfaltamento da BR-405 (antiga RN-13) ratificará a integração regional, no dizer de Francisco das Chagas Paiva Filho, diretor executivo do CENDERN — Centro de Desenvolvimento Regional do Rio Grande do Norte, órgão encarregado do projeto. Além de influência nos setores econômico e social, vai gerar aumento de nível educacional e intelectual da população: ele exemplifica o fato de já hoje, diariamente, cerca de 60 estudantes de Açu (RN) e Aracati (CE) virem a Mossoró, na condição de alunos das unidades da Fundação Universidade Regional do Rio Grande do Norte.

Dos três projetos o mais arrojado é o da perfuração dos poços na Chapada do Apodí, que consumirá verba da ordem de Cr\$ 2,5 milhões, a preços de 1973.

## AÇUDE PASSAGEM FUNDA

A construção do Açude Passagem Funda é uma reinvidicação da

zona oeste que se arrasta em estudos, projeto e instâncias há mais de 70 anos. O norteamericano Guilherme Brown e os oestanos Felipe Guerra, Jerônimo Rosado e Arrojado Lisboa ao longo desses decênios lutaram de várias maneiras pela consecução da obra que agora, finalmente, está mais perto do que nunca de se tornar realidade.

Recentemente, o prefeito Dix-huit Rosado recebeu do general Annibal Gurgel do Amaral, potiguar e sub-chefe do gabinete do Ministro do Interior, notificação sobre informações do DNOCS, acerca da construção da barragem. Diz o diretor-geral do DNOCS em seu expediente, dirigido ao Ministro Costa Cavalcanti:

*"Senhor Ministro — Com relação ao problema de construção da barragem Passagem Funda, informamos que o DNOCS vem, há bastante tempo se preocupando com o assunto que se relaciona com o controle da descarga do rio Apodí, com a defesa das salinas na área de Mossoró e com o aproveitamento de terras para irrigação."*

*"Sugerimos, por isso, a inclusão de recursos destinados ao estudo do vale, projetos da barragem e de aproveitamento hidro-agrícola das suas terras, no próximo plano plurianual do DNOCS."*

*"O DNOCS tomará a iniciativa de fazer essa inclusão ao nível de sugestão, para apreciação por esse Ministério, na oportunidade adequada — José Lins — Diretor Geral — DNOCS"*.

## INTEGRAÇÃO COM A BR-405

A BR-405, que liga Mossoró a Luiz Gomes, corta as cidades de Apodí, Itaú, São Francisco do Oeste, Pau dos Ferros, Rafael Fernandes, José da Penha, além de vários distritos desses municípios e as duas cidades-extremo. Trata-se da principal via de transporte do oeste potiguar, unindo as três regiões (baixo,



médio e alto Oeste) da área. Por ela se efetua o escoamento da produção agropecuária oestana e a sua conexão com a BR-116 representará uma redução de cerca de 100 quilômetros, nos transportes para o sul do país.

Várias obras d'arte estão previstas para todo o percurso da nova estrada, embora outras já estejam construídas, remanescentes da condição de estrada estadual (RN-13). Das previstas, as mais importantes serão as do Sangradouro da Lagoa, em Apodí e em Itaú.

O fluxo da rodovia é dominado pelos transportes pesados, e uma estatística do período janeiro/abril de 1972 apresentava o seguinte volume médio diário, para 110 veículos: Carros pequenos — 44,8%; Ônibus — 7,1%; Caminhões — 48,1%.

#### POÇOS NA CHAPADA

A perfuração de cinco poços profundos na Chapada do Apodí, para fins de irrigação, teve projeto elaborado por professores da ESAM — Escola Superior de Agricultura de Mossoró, que em suas exposições e justificativas, alinham tópicos como estes:

*“Objetivos — Implantar e desenvolver novas técnicas de exploração agrícola, através da irrigação, a fim de consequenciar uma racionalização na estrutura econômico-finan-*

*ceira, bem como elevar os padrões de vida da população. A primazia que será dada de imediato à exploração de culturas olerícolas e frutícolas, se justifica na grande receptividade desses produtos pelos mercados próximos”.*

*“Sistema Econômico — O sistema econômico da região é processado à base da exploração de culturas de subsistência (feijão, milho), algodão e na criação de pequenos rebanhos. A baixa produção e produtividade desses setores agro-pecuários é dominante, ocasionada pela ausência de técnicas racionais e escassez d'água”.*

*“O Meio e o Homem — A falta de capacitação profissional do potencial humano condiciona a uma agricultura tradicional, vendo-se os habitantes na obrigação de permanecer no meio rural, carecendo de conhecimentos técnicos que os capacitem para desenvolver e melhorar seu trabalho e elevar seu padrão de vida. A total dependência da exploração agrícola, em função das precipitações pluviométricas, que faltam muitas vezes ou são reduzidas, obrigam os habitantes das regiões focalizadas à realização de uma agricultura onde não há poupança”.*

#### PROJETO GLOBAL

O projeto global, levando-se em consideração que cada poço terá uma

vasão provável de 80.000 litros/hora, (20 horas/dia — 1.600 m<sup>3</sup> por poço) proporcionará um volume de água disponível para irrigação na base de 8.000 m<sup>3</sup>/dia, para os cinco poços. A área total a ser irrigada será de 400 hectares e os poços são os seguintes:

Riacho Grande — 600 metros de profundidade; Mulungu — 600 metros; Umari, 600 metros; Alagoinha — 700 metros; Baixa de Aroeira — 800 metros. Na região de Mulungu, serão cultivados, com a irrigação: arroz, sorgo, banana, mamão, uva, tomate, pimentão. Nas outras: soja, mandioca, mamona, amendoim, cítricos, mamão, banana, sorgo, tomate, pimentão, cenoura, cebola.

Ao enviar o projeto ao Ministro Moura Cavalcanti, da Agricultura, o prefeito Dix-huit Rosado assim se expressava, a certa altura:

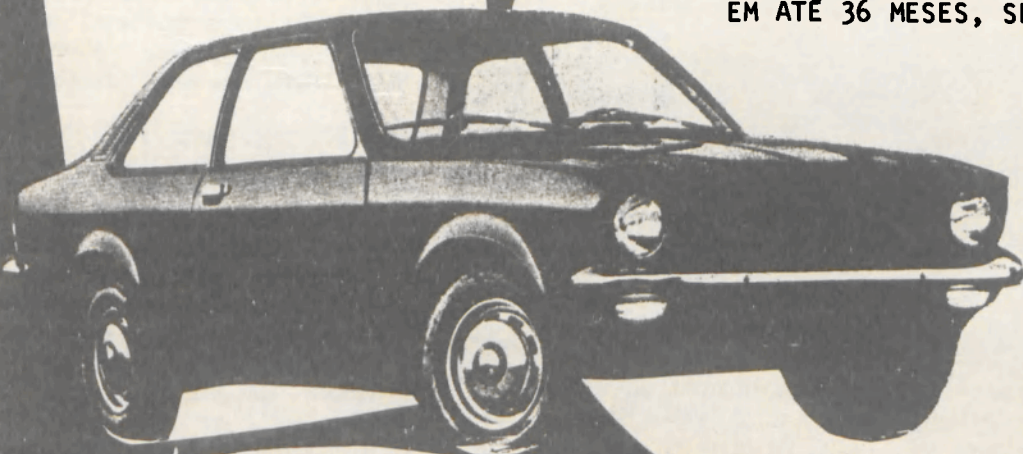
*“A conquista da grande-complacência do Apodí, que atinge vários municípios, é problema que de longa data vem preocupando os responsáveis pelos negócios públicos da região e este seria, indiscutivelmente, um dos valiosos caminhos a trilhar.*

*“Com a utilização de água tão abundante, mas de difícil acesso, para aproveitamento na irrigação, visando fixar núcleos de produção em zona tão abandonada quanto promissora, o Governo Federal abriria novas e ricas perspectivas”.* ●

# DIEL

faz o que  
ninguém faz!

EM DIEL PEÇAS E ACCESSÓRIOS  
VOCÊ EQUIPA O SEU CARRO DE  
QUALQUER MARCA E PAGA TUDO  
EM ATÉ 36 MESES, SEM FIADOR.



**DIEL**  
peças e acessórios Ltda

Av. Rio Branco, 167  
Fone 2-5640 e 2-0209

# Por que a euforia do empresariado mossoroense?

“Não há termos de comparação entre Mossoró de 10 ou 15 anos passados e a Mossoró de hoje. E acredito que a Mossoró de um futuro muito próximo será maior e melhor, tanto no aspecto econômico quanto no social. Na realidade, o município está mais bem aparelhado, possui os instrumentos do progresso, o que não ocorria no passado recente. Hoje a indústria salineira está mecanizada, apta a atingir uma capacidade de produção antes impossível; o porto-ilha está aí, acenando com a possibilidade de exportarmos nossa produção de sal e se isto for conseguido na capacidade máxima, os limites de expansão da produção são inimagináveis, porque as condições da nossa região salineira são excepcionais”.

Com estas palavras, Francisco Fernandes de Sena (61 anos, presidente da firma Alfredo Fernandes Indústria e Comércio, natural de Pau dos Ferros mas vivendo em Mossoró desde 1925) testemunha a euforia que domina os mossoroenses atualmente, quando a cidade e o município alcançam o seu mais importante estágio, em busca do desenvolvimento.

## QUEM É CHICO SENA

Presidente da Associação Comercial de Mossoró durante 15 anos, em oito períodos seguidos, Francisco Fernandes de Sena sempre atuou no ramo de maquinista de algodão e na indústria de refinação de óleos vegetais. Agricultor e pecuarista “em escala milimétrica”,

como ele próprio se define, chegou em Mossoró ainda menino, para estudar no Colégio Diocesano Santa Luzia, onde fez o primeiro ano ginásial. Em 1926, porque o pai não tinha condições de continuar custeando os seus estudos, teve que procurar emprego e entrou para a Companhia Alfredo Fernandes Indústria e Comércio, como contínuo. De 1926 até hoje, ocupou praticamente todas as funções dentro da firma, até chegar a presidente, no ano passado, com a morte do titular Pedro Fernandes, escolhido pelos companheiros de empresa.

Casado com d. Maria Ferdinanda de Sena, o casal não teve filhos e uma filha adotiva que criou está casada, hoje. Homem metódico e entrosado na problemática da região, Francisco Fernandes de Sena, ou Chico Sena, para os amigos, vive a maior parte de seu tempo no escritório da firma, embora



**FRANCISCO SENA:**  
— Acreditamos no desenvolvimento de Mossoró,

grande parte de sua vida funcional tenha sido vivida no interior do município, comprando algodão ou administrando usinas que a firma arrendava ou implantava. Só em 1960, quando a Alfredo Fernandes resolveu concentrar as suas atividades em Mossoró (“principalmente porque a concorrência já nos obrigava, naquela época, a sua seleção mais aprimorada do algodão, quanto à classificação, ao tipo, à fibra”) é que ele também se fixou na cidade, de princípio supervisionando a parte industrial da firma, até o ano passado, quando foi eleito diretor-presidente.

— “O atual surto desenvolvimentista de Mossoró também pode ser aquilatado na implantação de indústrias de grande porte, como a fábrica de cimento Itapetinga Agro-Industrial, ao que me parece já produzindo em sua capacidade máxima; e no setor agrícola, que ca minha a passos largos, tendo exemplo maior na MAISA, por todos sabida como a maior plantação contínua de caju, no mundo (um milhão e trezentos mil cajueiros), o que tem entusiasmado outros agricultores a se interessar por essa cultura. Isto ao lado do fomento da plantação de milho e algodão, e quanto a esse último produto se pode afirmar sem medo de errar que Mossoró será o seu maior produtor no Estado, na safra 73/74, com colheita entre 5 e 6 mil toneladas”.

Nesta entrevista exclusiva para RN-ECONÔMICO, Chico Sena abordou vários aspectos da situação sócio-econômico-financeira de Mossoró.

**RN-ECONÔMICO** — Quais os produtos básicos da economia do município e a sua importância para a região?

**FRANCISCO SENA** — Naturalmente temos que situar primeiramente o sal, que é o nosso grande produto natural. O algodão tem uma situação de destaque, vindo em seguida o milho e as sementes oleaginosas, das quais a oiticica sobressai. Hoje temos pelo menos quatro ou cinco fábricas de pequeno porte que trabalham com semente de oiticica, produzida na região. Há também o sorgo, produzido atualmente pelas Vilas Rurais. O pequeno fazendeiro está plantando sorgo também, mas só para ensilagem, uma garantia de manutenção dos seus rebanhos.

**RN-ECONÔMICO** — Quais as reais perspectivas de industrialização de Mossoró?

**FRANCISCO SENA** — Acreditamos no desenvolvimento da indústria de cimento, que aproveita matéria prima da terra, assim como dos seus similares. Há inclusive promessa do grupo da Itapetinga de montagem de uma fábrica de cimento branco, cimento amianto, etc. Temos uma fábrica de tecelagem, que tudo indica vai progredir porque está situada justamente

num centro produtor de bom algodão. E também acena-se para o aproveitamento das águas mães da região salinizada, o que proporcionará a produção de uma infinidade de metais nobres, muito valorizados. Tudo isto, naturalmente, a longo prazo, mas com possibilidades perfeitamente exequíveis. Há também a cera de carnaúba, de grande importância para a região, atualmente sem maiores perspectivas industriais.

**RN-ECONÔMICO** — Como se situa o empresário mossoroense, dentro do atual estágio desenvolvimentista do município?

**FRANCISCO SENA** — O empresário mossoroense, como de resto o nordestino, luta principalmente com a dificuldade creditícia e isto entrava um pouco a sua ação. Mesmo assim as grandes empresas, as médias e até mesmo as pequenas tem recebido dos bancos oficiais (Banco do Brasil, Banco do Nordeste) toda assistência que lhes é possível dar. O comerciante está melhor situado, porque no comércio houve acentuado desenvolvimento. O poder aquisitivo do mossoroense cresceu bastante, face a vários fatores, um dos quais a valorização dos produtos do campo. O algodão, o milho, o feijão, produtos naturais da terra, duplicaram de preço em 1973 e isto deu ao produtor um poder aquisitivo muito maior do que ele tinha antes. O comércio auferiu as vantagens dessa mudança e vendeu bem, obtendo maiores lucros.

**RN-ECONÔMICO** — Como o senhor acha que o empresário mossoroense poderia participar mais da arrancada progressista hoje vivida pela região? Que lhe poderia ser dado, para ele transformar em ajuda efetiva?

**FRANCISCO SENA** — Como disse há pouco, a ação do empresário está na dependência do crédito. Se nos fosse dado maior crédito, naturalmente maior seria a nossa participação. A julgar por empresas como a nossa, o empresário fica de certo modo tolhido de

agir, embora tenha esse desejo, na hora em que lhe faltam recursos financeiros. O nosso capital de giro é na realidade insuficiente para atender às necessidades, principalmente porque a nossa atividade é

sazonal. A comercialização do algodão é sazonal, nós praticamente trabalhamos seis a oito meses no ano, manipulando o algodão. Depois vem o período da entre-safra, que varia de quatro a seis meses. Com relação aos outros produtos acontece a mesma coisa. A oiticica é sazonal, a carnaúba também. De modo que há aquela atividade muito intensa, na época da safra, e em seguida as usinas param. Seria o ideal que houvesse um produto que se pudesse intercalar entre uma safra e outra, porque todo mundo ficaria ocupado o ano todo. O caju poderia ser esse produto, mas a sua safra em parte coincide com as outras.

**RN-ECONÔMICO** — Como o senhor encara a instalação da fábrica de barrilha no Rio Grande do Norte?

**FRANCISCO SENA** — Como mossoroense, naturalmente, acho que a implantação da fábrica de barrilha no estuário do rio Mossoró, em Areia Branca ou aqui, seria o ideal. Infelizmente, no entanto, parece que a fábrica vai ficar mesmo em Macau. Ocorre, no entanto, que se tivermos condições de exportar o sal de Mossoró, através do porto-ilha, vamos ter possibilidade de dobrar nossa produção, o que é sem dúvida muito bom. Assim, cada um fica servido à sua maneira: Macau com a fábrica de barrilha, nós com a exportação. E será atendida satisfatória e plenamente a indústria salinizada do Rio Grande do Norte.

**RN-ECONÔMICO** — Como o senhor vê o porto-ilha?

**FRANCISCO SENA** — É na realidade um empreendimento gigantesco. Se, como esperam os que o estudaram e construíram, ele atender às necessidades de nossas exportações, facilitando o carregamento dos navios, representará sem dúvida uma conquista inominável tanto para Mossoró como para o próprio Governo.

**RN-ECONÔMICO** — Na sua opinião, por que ocorreu o desaparecimento da indústria de óleo, em Mossoró?

**FRANCISCO SENA** — Este é um assunto de certo modo difícil de explicar. Já tivemos em Mossoró duas refinarias de óleo vegetal e três fábricas de médio porte, que desapareceram. Eram a Fábrica de Óleos São Vicente, a S. A. Mercantil Tertuliano Fernandes, a Joaquim Duarte & Cia., a Cícosa — Companhia Indústria e Comércio de Óleos S. A. Uma das refinarias desapareceu porque o seu grupo se desinteressou dos negócios na região, vendendo tudo. Outros grupos sofreram dificuldades econômico-financeiras e também foram obrigados a fechar. Hoje, temos na indústria de óleos vegetais apenas duas grandes fábricas — a nossa e a SANBRA, algodão — mas se instalaram pequenas fábricas que, embora não refinem, extraem o óleo e futuramente poderão se desenvolver, como é o caso de Aderaldo Félix Bezerra, Dehuel Vieira Diniz, Raimundo Reis Irmãos, Raimundo



**PORTO ILHA**

um empreendimento da maior importância econômica para o Rio Grande do Norte

Marques, que trabalham com oiticica. Por conta da atuação das fábricas menores, há uma grande movimentação no plantio de oiticica, em toda a região, pois essas usinas praticamente consomem toda a produção e a tendência é aumentar sempre esse consumo, pois a procura do óleo de oiticica é cada vez mais crescente.

**RN-ECONÔMICO** — Fala-se ainda em desemprego na região salineira, por conta da mecanização das salinas. O que o senhor tem a dizer sobre esta questão?

**FRANCISCO SENA** — Não acho que exista desemprego em Mossoró e em toda região oeste, principalmente com todos esses empreendimentos agrícolas implantados e a implantar. Toda mão de obra disponível está absorvida e não é bom duvidar de que venhamos a lutar com a escassez de pessoal, principalmente para o trabalho no campo. Esta é uma situação mais do que satisfatória, porquanto prevíamos que a mecanização das salinas motivasse problemas sociais de desemprego, de graves consequências. Felizmente isto não ocorreu nem vai ocorrer.

**RN-ECONÔMICO** — Com relação às administrações municipal e estadual, estamos bem servidos?

**FRANCISCO SENA** — Sim, estamos muito bem servidos. Mossoró, na gestão do atual prefeito é uma outra cidade, tem novo aspecto. Com relação à administração estadual, reconhecemos, sem querer agradar, que o governador tem surpreendido, fazendo aquilo que nós que o conhecemos de perto sabíamos capaz de fazer, mas que muita gente não acreditava. Especialmente tem dado ênfase às atividades do campo e a implantação das Vilas Rurais, nas serras do Mel e do Carmo, é um empreendimento dos mais louváveis e arrojados, que deveria ser imitado por quem tenha o desejo de ver o Nordeste progredir. Agora mesmo fala-se que o Governador tem em vista expandir o seu programa do campo até a Chapada do Apodi, implantando ali um projeto primordialmente pecuário e de cultura algodoeira. Se assim o fizer, estará contribuindo inestimavelmente para o desenvolvimento da nossa região e isto só merece de nossa parte econômica e reconhecimento. ●

# Mossoró encontrou o caminho do progresso

Quando Francisco Fernandes de Sena entendeu que "já tinha dado muito pela Associação Comercial de Mossoró, sendo reeleito oito vezes seguidas, dirigindo a entidade durante 15 anos", indicou um nome para substituí-lo: Rômulo Negreiros, 45 anos de idade, comerciante ao ramo de miudezas, por atacado e a varejo. Representante do FUNRURAL no município, o novo presidente da ACM é, como de resto qualquer empresário mossoroense, um homem integrado nos problemas da comunidade.

Ouvido também por RN-ECONÔMICO, o sr. Rômulo Negreiros referiu-se a alguns aspectos da vida do município e da região Oeste. Eis as suas observações:



Rômulo Negreiros  
presidente da  
Associação Comercial

**DESENVOLVIMENTO** — "Não se pode negar que Mossoró hoje encontrou o caminho do desenvolvimento e em relação a anos anteriores o município atravessa apreciável estágio progressista, que deixa antever um futuro promissor. Mossoró viveu marginalizada durante muito tempo e essa situação piorou no último quadriênio. Agora, no entanto, a realidade é outra e o município tem contôdo principalmente com a assistência do governo estadual".

**INDÚSTRIAS** — "A própria situação geográfica do município não lhe permite maiores sonhos, com relação à industrialização. Encravada numa região que lhe assegura produtos naturais em larga escala, tem no sal e no cimento dois elementos primordiais para uma programação industrial de grande porte, como já ocorre atualmente. No entanto, será necessária a presença continuada, constante, do Governo, para incentivar o desenvolvimento".

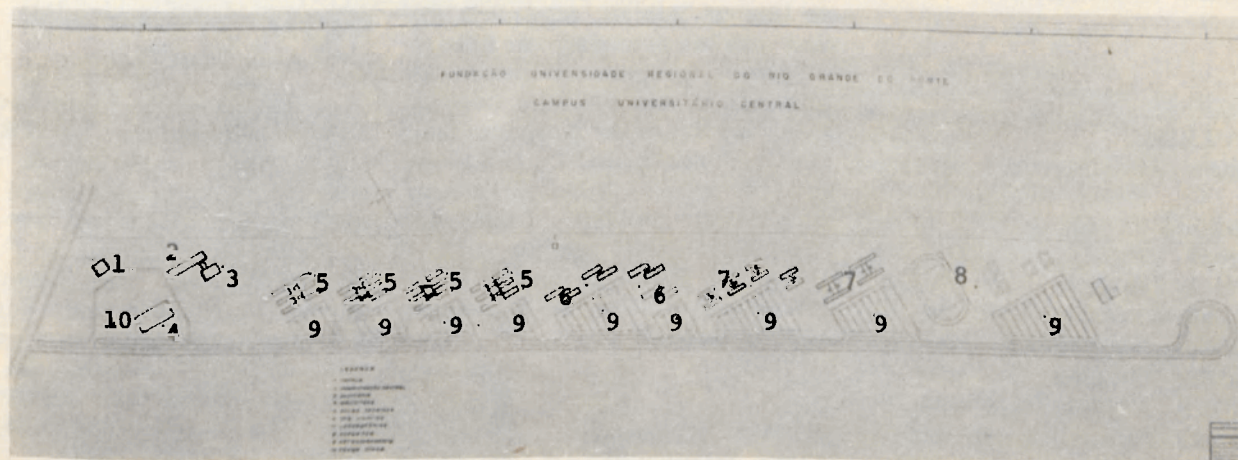
**INICIATIVA PRIVADA** — "A iniciativa privada já fez tudo que poderia fazer por Mossoró, através de empreendimentos notáveis. Todos sentem que agora é chegada a vez do poder público, na promoção do município e das melhorias de que ele ainda muito carece".

**PORTO ILHA** — "Particularmente, acho que o porto continental seria uma solução mais acertada, para a região salineira, porque o porto-ilha vem atender apenas a demanda da produção, embarcando o sal das salinas de Mossoró, Grosos e Areia Branca. O porto continental abrangeria um raio maior de ação, atenderia a todo parque salineiro do Estado. Mesmo assim, trata-se de um empreendimento do maior vulto e da maior importância econômica para o Rio Grande do Norte, afora a sua imponência física, uma obra de engenharia realmente digna de ser admirada".

# Fundação Universidade Regional do Rio Grande do Norte

COMO PARTE INTEGRANTE DA ADMINISTRAÇÃO  
PÚBLICA MOSSOROENSE, TEMOS UMA FINALIDADE  
PRECÍPUA E UMA META QUE JÁ ESTAMOS ALCANÇANDO:  
FORMAR UMA ELITE INTELLECTUAL E TECNICAMENTE  
CAPACITADA PARA GERIR OS DESTINOS DA REGIÃO OESTE.  
AGORA, ESTAMOS EMPENHADOS NA CONSTRUÇÃO DA MAIS  
IMPORTANTE ETAPA DE NOSSA CONFIGURAÇÃO FÍSICA:  
O CAMPUS UNIVERSITÁRIO DA FURRN

- Área Total - 100.000 metros quadrados
- Salas de Aulas Teóricas - 144
- (quatro módulos, cada um com 6 blocos)
- Administração Didática - 8 blocos
- Laboratórios - 7 blocos
- Biblioteca Central
- Auditório
- Praça Cívica
- Capela Ecumênica
- Ginásio Esportivo
- Estacionamento
- Administração Central



PLANTA DO CAMPUS UNIVERSITÁRIO CENTRAL

- |                          |                           |
|--------------------------|---------------------------|
| 1. Capela                | 6. Administração Didática |
| 2. Administração Central | 7. Laboratórios           |
| 3. Auditório             | 8. Esportes               |
| 4. Biblioteca            | 9. Estacionamento         |
| 5. Aulas Teóricas        | 10. Praça Cívica          |

## BANCO DO BRASIL TEM NOVO GERENTE

A agência do Banco do Brasil em Mossoró tem novo gerente. Trata-se do sr. Marinaldo Gomes de Lima, que assumirá a função a partir do dia 3 de janeiro. Ele substituirá o sr. Obery Rodrigues, que acaba de ser transferido para gerenciar outra agência do BB, no interior do Ceará.

## PREVISÃO DA SAFRA DO SAL

O parque salineiro de Mossoró encontra-se em plena safra 73/74. Os dirigentes das salinas consideram que haverá relativo equilíbrio entre esta safra que se inicia e a de 72/73, que atingiu 2,2 milhões de toneladas. O grande assunto do momento entre os salineiros é a instalação da indústria da barrilha no Rio Grande do Norte e a possibilidade dela se fixar na área de influência mossoroense.

## CONGRESSO BRASILEIRO DE BONTÂNICA

Mossoró foi sede do XXV CONGRESSO BRASILEIRO DE BONTÂNICA, reunindo mais de 500 congressistas, sendo mais de 300 brasileiros. Participaram do conclave uma delegação da Argentina e outra da França, do Museu Botânico de Paris, além de delegações dos Estados Unidos e Portugal. Os representantes norte-americanos, do Jardim Botânico de New York do Comitê da Flora Neotrópica. O conclave foi promovido pela Sociedade Botânica do Brasil que tem como presidente o Professor Vingt-un Rosado. Foi o mais importante congresso do gênero já realizado no Rio Grande do Norte.



Carlos Augusto Rosado

## UMA CIDADE NOVA

Carlos Augusto de Souza Rosado, atual secretário de serviços urbanos de Mossoró, tem conseguido o que há muitos anos ninguém conseguia: transformar Mossoró numa cidade bem cuidada e sem lixo. Com o apoio do prefeito Dix-huit Rosado, que lhe deu as condições materiais para estruturar a secretaria, Carlos Augusto já adquiriu 15 viaturas para o serviço de limpeza pública, implantou oficina mecânica e posto de abastecimento e lavagem dos carros oficiais. Tudo isso foi feito com recursos do Banco do Nordeste, através do Fundurbano, da ordem de Cr\$ 1,5 milhão. Antes de ocupar uma função pública, Carlos Augusto havia sido gerente da S/A Mineração Jerônimo Rosado e diretor-administrativo da Itapetinga Agro Industrial.

## PLANO DIRETOR PARA MOSSORÓ

A prefeitura de Mossoró assinou com a empresa Planos Técnicos do Brasil Ltda., contrato para a elaboração do Plano Diretor da cidade. Esta firma venceu concorrência, da qual tomaram parte escritórios de planejamento do Rio de Recife e de Fortaleza.

## CDL COM NOVA DIRETORIA

O Clube de Diretores Lojistas de Mossoró empossou no último dia 28 a sua nova diretoria, encabeçada pelo lojista José Morais de Lima, tendo como companheiros os srs. José Morilo Marques (primeiro secretário), José Amadeu Vale (relações públicas), e Francisco Fernandes de Melo (tesoureiro). A construção da sede própria do CDL é a principal meta da nova diretoria.

## UNIVERSIDADE VAI PARA O CAMPUS

A Fundação Universidade Regional do Rio Grande do Norte iniciou a utilização didática do Campus Universitário. O Concurso Vestibular deste ano foi realizado nos blocos já construídos. O Presidente da FURRN, professor Canidé Queiroz anunciou que o ciclo geral de estudos, com um total de 420 universitários, vai funcionar este ano no Campus.

## SERTEL INSTALA DDD

A Companhia Municipal de Serviços Telefônicos — SERTEL — implantou o sistema de discagem direta à distância entre Mossoró e a praia de Tibau, que dista 42 quilômetros da cidade. O prefixo de ligação para Tibau é o número 70, tendo a praia de veraneio dos mossoroenses uma central com 100 linhas. A notícia foi prestada pelo diretor administrativo da SERTEL, sr. João Newton da Escóssia.

## CURSO DA ADESG

A Associação dos Diplomados da Escola Superior de Guerra — ADESG — ministrará um curso para as lideranças mossoroenses, com o apoio da Fundação Universidade Regional.

## GESSO EM NOVAS MÃOS

A S. A. Mineração Jerônimo Rosado tem novo diretor-gerente. Trata-se de Yogo Rosado, que assumiu a função a convite de Dix-huit Rosado, um dos principais acionistas da empresa. Yogo, apesar das origens mossoroenses, trabalhava no Rio de Janeiro, onde já havia exercido os cargos de assessor de marketing da SOSAL e de chefe de vendas da Remington. Embora esteja gerenciando a Mineração Jerônimo Rosado há apenas 6 meses, ele já conseguiu expressivos resultados, principalmente no campo da produção e da diversificação de produtos. A empresa é hoje uma das maiores produtoras de gesso do país.

## FITEMA PODE SER VENDIDA

A Fitema — Fiação e Tecelagem Mossoró S/A — poderá ser adquirida pelo grupo Salém, de São Paulo, que já sondou os maiores acionistas dessa empresa acerca da possibilidade de negociação. Atualmente, o grupo Salém já consume toda a produção de fios da Fitema.

## BANCO DO BRASIL COMPROU TERRENO

O Banco do Brasil adquiriu por Cr\$ 500 mil o prédio pertencente à diocese de Mossoró, onde antigamente funcionou o seminário daquela cidade. O velho prédio deverá ser demolido e no local o Banco do Brasil construirá a sua agência central da região Oeste.



Canindé Queiroz falou na inauguração da Casa Porcino.

## PORCINO INAUGURA SUA SÉTIMA LOJA

Porcino Fernandes da Costa, diretor da organização Casas Porcino, inaugurou mais uma loja em Mossoró. Atualmente, a organização conta com sete lojas: 3 em Natal, 2 em Mossoró, uma em Maceió e outra em Aracaju. As mais desta-

cadas figuras do comércio, da indústria e da política mossoroense prestigiaram a inauguração.

## J. IRINALDO REVENDEDOR GM

Desde o começo de janeiro a firma J. Irinaldo & Cia. está atuando como revendedor autorizado da General Motors do Brasil, em Mossoró. José Irinaldo, titular da empresa, informa que iniciará dentro em breve a construção de novas instalações (loja de exposição e oficinas) na avenida Presidente Dutra, próximo à Escola Superior de Agricultura.

## MAIOR RIQUEZA DE MOSSORÓ É CALCÁREO

No entender do prefeito Dix-huit Rosado, a maior riqueza de Mossoró não é o sal, nem o algodão, apesar do município ser hoje o maior produtor dessa fibra vegetal no Rio Grande do Norte: o que mais pesará na economia mossoroense, em futuro próximo, será o calcáreo. Considera Dix-huit que as extraordinárias reservas de calcáreo localizadas no município atrairão muitas indústrias de cimento e de klinker para Mossoró.

## A SOLUÇÃO EFICIENTE



QUANDO VOCÊ PENSA EM COMPRAR MÁQUINA DE ESCRIVER, BIRÔ, ARQUIVO, VOCÊ PENSA EM AUMENTAR A EFICIÊNCIA DE SEUS FUNCIONÁRIOS.

A CASA PORCINO TEM A SOLUÇÃO CERTA PARA AUMENTAR A PRODUTIVIDADE DE SUA EMPRESA, NO CAMPO ADMINISTRATIVO: MÁQUINAS OLIVETTI, PARA TODOS OS FINS; BIRÔS FUNCIONAIS E ARQUIVOS PRÁTICOS. E TUDO O MAIS QUE TORNA O SEU ESCRITÓRIO EFICIENTE.

CHAME UM DOS NOSSOS VENDEDORES. ELE LHE FALARÁ DE QUALIDADE, MODELOS E FINANCIAMENTO.

BUSQUE A SOLUÇÃO MAIS LÓGICA. A CASA PORCINO FACILITA.

**CASA PORCINO**

# A guerra dos discos

Natal hoje possui quinze casas de discos, um número inflacionário para uma cidade de 300 mil habitantes. Recife, com mais de um milhão, possui em torno de vinte lojas. Em Natal, o número cresceu ultimamente mais com a abertura de filiais de lojas antigas do que mesmo com novos optantes pelo comércio da música, e quatro das novas lojas estão localizadas nos super-mercados Mini-Preço e Nordestão, integrando os seus vários departamentos ou seções.

O grande número de lojas vendendo discos em Natal, para alguns, é devido aquela espécie de *sinaleira* dos tempos que já inflacionou a indústria quase doméstica dos picolés (houve tempo que em nossa cidade carrocinhas de cerca de vinte marcas de picolés cruzavam as ruas) e o ramo das farmácias e drogarias, que no entanto não conseguiram sobreviver e começaram um processo de desintegração paulatino, hoje comprovado na existência das que puderam realmente permanecer.

Entre os comerciantes do ramo o fato da abertura de novas lojas é visto de várias maneiras. *Valmiquie Roberto da Silva*, que pode ser considerado o mais bem sucedido, com uma matriz e duas filiais de sua *Musi-Som* somente na Cidade Alta (o que quer dizer que poderá abrir brevemente uma nova casa no Alecrim, por exemplo) acha que Natal não comporta, realmente, tantas lojas de discos. Seis bastariam, na sua opinião. Em consequência da abertura de novas casas ninguém vai poder ganhar dinheiro, mas apenas participar da guerra da concorrência. No seu caso não, diz ele, pois pode dispor de preços para competir, em virtude principalmente do estoque que possui e do fato de ser representante (há 13 anos) de uma das mais importantes gravadoras do Brasil, a CBS — que lhe oferece artistas co-

mo Roberto Carlos que, por si só, vale por quase um catálogo de fábricas menores.

*Expedito Pereira Leite da Globo Som*, acha que o comércio de discos hoje não está melhor do que antes em virtude justamente da abertura desordenada de novas casas. Ele próprio só tem uma, no Alecrim, embora forneça para os postos de vendas dos super-mercados Mini-Preço (três) e considere esses pontos como uma espécie de filiais.

— “Vencerá no ramo quem não jogar mercadoria fora” — diz Expedito — “valorizando o disco, não o vendendo por qualquer preço. A inflação de lojas dificulta o trabalho dos que querem fazer um comércio correto, com boa variedade de títulos e intérpretes”.

Ele é um dos que só venderá disco enquanto for para ganhar.



Marcínio Dias: “As casas de disco chamam logo a atenção”.

*Marcínio Dias de Oliveira*, da *Emy Som* (uma loja no Alecrim e outra na Cidade Alta) está no ramo seguindo uma quase tradição familiar: seu pai Marcino Dias de Oliveira vendeu discos no Alecrim durante mais de vinte anos, sendo por muito tempo o único estabelecido no ramo, naquele bairro, e um dos poucos da capital.

Ele acha que a cidade comporta o número de casas de discos que possui. O que ocorre, no seu entender, é que “*casa de discos chama logo a atenção, por causa dos sonofletores ligados, o pessoal na porta, ouvindo ou curtindo o som*”. A aparição dos gravadores cassette, por outro lado, veio aumentar consideravelmente as opções em matéria de música e por isto o comércio cresceu bastante.

Para *Pedro França Costa*, que até bem pouco tempo tinha uma só loja da sua *Vox Discos*, no bairro do

Alecrim, e agora já possui outra, na Cidade Alta, “*o ramo é muito bom, apesar de estar muito concorrido ultimamente*”. Como *Valmiquie Roberto*, ele veio da antiga *Musi-Lar*, de *Francisco Leopoldo da Silveira*, um dos mais importantes comerciantes de discos da cidade, que em sua loja na rua Ulisses Caldas também vendia eletrodomésticos (radiofones, inclusive) e que hoje abandonou o comércio.

## APRENDER PARA ENSINAR

*Valmiquie Roberto* acha que em suas três lojas, que reúnem o maior estoque do Estado, há cerca de 22.000 discos. Ele começou a trabalhar com o material em 1950 (no dia 16 de janeiro, frisa) na loja de *Carlos Lamas*, na Ribeira.

— “*Tudo que prendi foi lá. Depois, fui apenas ensinar*”, diz ele.

Em *Carlos Lamas* passou cerca de 10 anos e quase o mesmo tempo na *Musi-Lar*. Há seis anos instalou-se por conta própria e é considerado hoje o mais bem sucedido comerciante de discos do Estado.



Valmiquie Roberto acha que Natal só comporta seis casas.

*Valmiquie* conseguiu sobreviver a dois grandes concorrentes que há alguns poucos anos preferiram abandonar o negócio: *Helio Segundo*, que marcou uma época com a sua *Heli-Som* e *Jaeci Emerenciano*, que chegou a ter duas casas na Cidade Alta, preferidas pela turma jovem que às tardes marcava encontro às portas das lojas, na hora do *footing*. O mesmo ocorria, aliás, com a *Heli-Som*. E *Helio Segundo*, certa vez, justificando a sua saída do ramo, disse que “*tudo aquilo era muito bom. A turma baixava na loja prá curtir som e desfilar a última moda pop, mas ninguém comprava*”. E ele



primava pela exposição de equipamentos caros, em matéria de som, que deveriam constituir o maior volume de vendas; o que não ocorria, para seu desespero.

— “Não posso aizer que *discos seja um mal negócio*” — diz *Valmiquê Roberto* — “*pois seria incoerente comigo mesmo. Quando a pessoa se dedica a um negócio, como o meu caso com discos, a coisa se transforma numa cachaca e é difícil se abandonar*”.

Ainda hoje ele mantém a clientela feita no tempo da antiga loja de *Carlos Lamas*, principalmente os grandes compradores de música clássica, que são bem poucos em Natal.

## NATAL E A MÚSICA

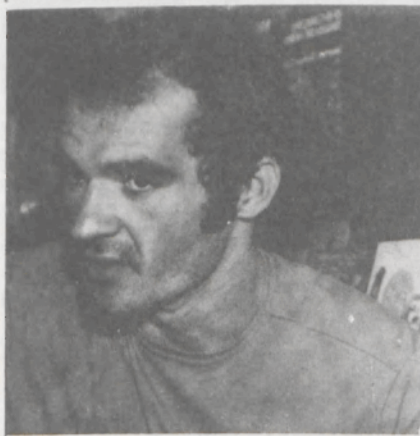
O movimento das casas de discos em Natal comprova que nossa cidade gosta de música. Em torno de 4.500 discos são vendidos mensalmente nas casas consultadas para esta reportagem, com a *Musi-Som* comandando: *Valmiquê Roberto* diz que vende uma média de 1.800 nas suas três lojas. A *Vox Disco*, em torno de 400, nas duas. A *Emy Som*, 700 na Cidade Alta e no Alecrim. A *Globo Som*, 700 inclusive nos postos dos super-mercados. Somando-se a isto o movimento da *Casa da Música*, de *Gumercindo Saraiva*, o posto de vendas do super-mercado *Nordestão* e o da *Top-Top*, discos, teremos certamente alcançando 4:500 o número de discos vendidos mensalmente em Natal.

Quanto às preferências musicais, variam de acordo com a localização das lojas, embora Roberto Carlos seja campeão absoluto de vendas em todas elas. Atualmente, outro campeão de vendas é o conjunto *Secos e Molhados*, seguindo-se um cantor do chamado gênero *dor-de-cotovelo*: *Maurício Reis*. Samba também tem boa saída, com os *Super Quentes* comandando a preferência. *Valdick Soriano* mantém uma posição estável de boas vendas, no Alecrim, ao lado de *Renato* e seus *Blue Caps* e *Jerry Adriani*. Nas lojas da Cidade Alta e nos super-mercados do Tirol, *The Beatles*, *George Harrison*, *Paul McCartney*, *Paul Simon*, *Caetano Veloso*, *Johnny Mathis*, *Chico Buarque* de Holanda, *Gilberto Gil*, *Maria Bethânia*, *Paulinho da Viola*, *Hermeto Paschoal*, estão entre os mais vendidos. *Agnaldo Timóteo*, *Altamar Dutra*, *Antônio Carlos* e *Jocafi* também são muito procurados e o conjunto de *Alice Cooper* é um dos preferidos pelos jovens clientes da *Musi-Som*, nas três lojas.

## A FALTA DE DISCOS

A recente falta de matéria prima, consequência da crise do petróleo (há uma substância extraída do petróleo que é utilizada na fabricação de discos) afetou grandemente o movimento de vendas das lojas natalenses. *Expedito Pereira Leite* lembra que o compacto *Eu Quero um Xodó*, de *Gilberto Gil*, está faltando ainda hoje na praça, isto há dois meses. De *Maurício Reis*, há 45 dias espera 250 elepês. O disco estourou na praça, mas não veio reforço da fábrica.

Com o elepê de Roberto Carlos ocorreu o que os vendedores de discos consideram o *fim da picada*: na época do Natal, quando mais se vende discos de R.C., a mercadoria faltava em toda a cidade. Chegou depois, e conquanto esteja sempre bem vendido, deixou de sê-lo muito mais, por conta da falta.



*Pedro França Costa:*  
“o ramo é muito bom,  
apesar de estar muito  
concorrido ultimamente”

Os discos clássicos vendem menos, diz *Pedro França Costa*, mas mesmo assim os suplementos desse tipo de música têm também os seus campeões de vendagem: *Beethoven*, *Chopin*, *Villa Lobos*, *Mozart*, *Debussy*, estão entre os mais procurados.

Quanto ao aspecto essencialmente comercial, disco ainda é uma mercadoria difícil de se trabalhar, em termos de compromissos, duplicatas, bancos, etc.: os pedidos têm que ser pagos em 30 dias, no máximo, e as fábricas não aceitam devolução. Os preços, majorados recentemente, hoje apresentam o seguinte quadro: Elepês — Nacional, Cr\$ 30,00; Internacional, Cr\$ 32,00; Popular, Cr\$ 25,00; Clássico, Cr\$ 30,00; Compactos — Simples, Cr\$ 10,00; Duplo, Cr\$ 12,00. Cassetes, entre Cr\$ 32,00 e Cr\$ 40,00.



Vá à SACI quando for comprar material de construção.

E o que há de melhor estará com você. A SACI garante.

Você vai perceber que SACI oferece muitas opções de qualidade. As melhores.

Alinhe a essa, outras vantagens: estoque gigante, preço quase de fábrica, entrega imediata na obra, lugar para você estacionar e financiamento fácil. A SACI é a primeira. Há 11 anos.



**R. GURGEL LTDA.**

Rua Pta Bandeira, 828  
Fone 2-1543 - Alecrim

# Banco Mundial quer investir no RN

Em termos de futuro, o plano ora em estudos por parte de uma equipe mista de técnicos do Estado e do Banco Mundial, poderá representar um formidável impulso na agricultura do Rio Grande do Norte. Com efeito: o dito Programa Integrado de Desenvolvimento Rural pretende envolver cerca de 60% das terras agricultáveis do Estado, atingindo direta ou indiretamente — a longo prazo — uma população aproximada de meio milhão de pessoas.

A atual missão do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BIRD), ou Banco Mundial, a terceira que nos últimos seis meses passa por Natal, chegou aqui no dia 20 de janeiro, chefiada pelo Sr. Sthais Panagides. Num prazo de três semanas, estará a missão trabalhando ao lado dos técnicos locais, a fim de detalhar o plano, que depois deverá ser financiado pela instituição sediada em Washington. Normalmente, a cota de financiamentos do BIRD em empreendimentos dessa natureza gira em torno de 40 a 50% do investimento total.

## EQUIPE MISTA

As perspectivas são de dar início à implantação do grande Programa Integrado ainda em 1974, a partir do segundo semestre. O Governo do Estado montou um grupo de trabalho, reunindo oito técnicos indicados pelas Secretarias de Agricultura e Planejamento, ANCAR, CEPA e BDRN, os quais estão em permanente contato com o

INCRA e a SUDENE, objetivando compor todos os dados sobre as regiões a serem atingidas. Esse grupo de trabalho forma com quatro técnicos do Banco Mundial e equipe mista encarregada da elaboração final do Programa Integrado.

Mr. Sthais Panagides (economista agrícola) encontra-se acompanhado dos seguintes peritos: Mr. Mercer (especialista em organização de programas de desenvolvimento rural), Mr. Welhausen (especialista em organizações agrícolas), e Mr. Turrent (agrônomo — representante do Projeto "Puebla", do México). Os visitantes têm dividido seu tempo entre o interior e a capital, observando "a teoria e a prática".

Segundo o Secretário de Agricultura, Sr. Geraldo Bezerra, "esta é a primeira vez que o BIRD colabora com um Estado do Nordeste com estudos conjuntos desse tipo, visando o desenvolvimento rural". Em outros termos, a participação direta dos membros na instituição na fase de elaboração do programa e seus projetos, garante — previamente — o financiamento a ser depois concedido.

Argumenta ainda o Secretário Marcos Formiga, do Planejamento, que as aspirações do Rio Grande do Norte "estão sendo compatibilizadas com a política de atendimento daquele organismo". Um dos aspectos importantes para o BIRD — por exemplo — refere-se à utilização do maior número possível de pessoas, através dos projetos a serem implantados. Evidentemente, o Rio Gran-

de do Norte "ganha ponto" nesse particular, na medida em que o Programa Integrado almeja atingir 500 mil pessoas, por vias direta e indireta.

## AS SUGESTÕES

No momento, a equipe mista encontra-se ocupada no exame dos "Termos de Referência" da ação, onde aparecem para debate as sugestões do Estado sobre atividades que devem ser implantadas ou fomentadas em nova área do território potiguar.

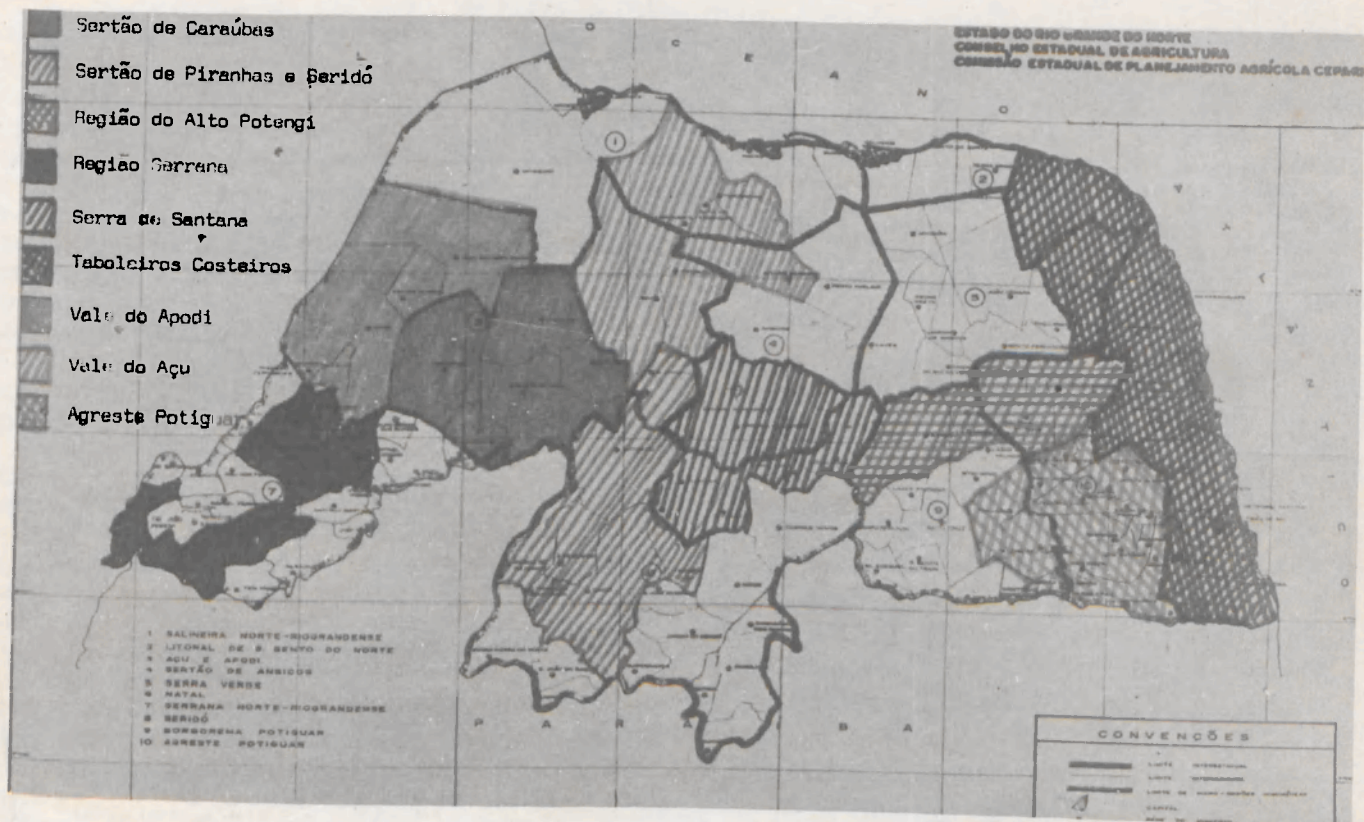
Explicando que "algumas das atividades sugeridas poderão ser depois suprimidas, bem como novas atividades poderão ser depois acrescentadas", o Secretário Marcos Formiga alinhou para RN-ECÔNOMICO as principais propostas contidas num documento de 97 páginas, entregue ao Sr. Sthais Panagides.

Para a Região Serrana (veja o mapa) indica-se a exploração da fruticultura diversificada, associada a culturas alimentares, com base em propriedades familiares, localizadas nos planaltos; além de modernização tecnológica do sistema de produção de algodão arbóreo, na área das encostas e planícies.

Na Serra de Santana seria promovido o desenvolvimento de culturas oleaginosas, a associadas a culturas alimentares. No Vale do Apodi são três as indicações: desenvolvimento de culturas oleaginosas, associadas a culturas alimentares; racionalização de pecuário bo-



O Banco Mundial apoia projetos de racionalização da agricultura



vino de corte, com aproveitamento das áreas adjacentes ao vale; modernização do sistema de produção baseado na caprinocultura, nas áreas da chapada, sobretudo naquelas em que existe maior escassez de recursos hídricos.

Para o Vale do Açu propõe-se o desenvolvimento de uma ação complementar de apoio ao Projeto de Desenvolvimento Rural do vale, de responsabilidade do DNOCS.

Para o Sertão de Caraúbas indica-se a racionalização da pecuária bovina de corte, baseada na modernização do sistema de produção já em prática na área; e a modernização tecnológica do sistema de produção do algodão arbóreo.

Para o Sertão do Piranhas e Seridó propõe-se: modernização tecnológica do sistema de produção de algodão arbóreo; e desenvolvimento de projetos de irrigação, com base em propriedades familiares, para produção de banana e forragens.

Para a Região do Alto Potengi: desenvolvimento de culturas oleaginosas, associadas às culturas alimentares; e racionalização da pecuária bovina mista.

Quatro são as referências sobre os Tabuleiros Costeiros: expansão e aproveitamento econômico das culturas de cajueiro e coqueiros; racionalização da pecuária leiteira, visando integrar as áreas de tabu-

leiro ao sistema existente nos vales adjacentes; povoamento e repovoamento florestal, prioritariamente na faixa costeira; e racionalização e expansão da fruticultura, objetivando o aproveitamento econômico das espécies existentes ou adaptadas.

Finalmente, duas são as sugestões para a Região Agreste Potiguar: racionalização da pecuária bovina mista; e desenvolvimento de culturas oleaginosas, associadas a culturas alimentares.

## OS MUNICÍPIOS

O Programa Integrado, nos termos do documento oficial, "fundamenta-se precisamente na diminuição da fragilidade da economia rural do Estado, por incorporá-la crescentemente à moderna economia de mercado, abrindo à sua população as conquistas de uma sociedade em desenvolvimento".

Os municípios a serem beneficiados com a implantação seriam os seguintes:

Na Região Serrana: Martins, Marcelino Vieira, José da Penha, Luiz Gomes, São Miguel, Portalegre, Lucrécia, Francisco Dantas, Pilões, Umarizal, Viçosa, Riacho da Cruz e Tabuleiro Grande.

Na Serra de Santana: Santana do Matos, Cerro Corá, Lagoa Nova, Florânia e São Vicente.

No Vale do Apodi: Itaú, Severiano Melo, Apodi, Felipe Guerra e Governador Dix-Sept Rosado.

No Vale do Açu: Açu, Ipanguaçu, Afonso Bezerra, Carnaubais, Alto do Rodrigues e Pendências.

No Sertão de Caraúbas: Caraúbas, Janduis, Junco, Augusto Severo, Paraú e Upanema.

No Sertão do Piranhas e Seridó: Jucurutu, Jardim de Piranhas, Timbaúba dos Batistas, São Fernando, Caicó, Cruzeta e São Rafael.

Na Região do Alto Potengi: São Tomé, Rui Barbosa, Barcelona, Riachuelo, São Pedro, São Paulo do Potengi e Ielmo Marinho.

Nos Tabuleiros Costeiros: Touros, Pureza, Maxaranguape, Taipu, Ceará-Mirim, Extremoz, São Gonçalo do Amarante, Macaíba, Parnamirim, São José do Mipibu, Nízia Floresta, Arêz, Senador Georgino Avelino, Tibáú do Sul, Goianinha, Espírito Santo, Vila Flor, Canguaretama, Baía Formosa e Pedro Velho.

No Agreste Potiguar: Senador Eloy de Souza, Bom Jesus, Presidente Juscelino, Tangará, Januário Cicco, Vera Cruz, Lagoa Salgada, Monte Alegre, Lagoa de Pedras, São José de Campestre, Serrinha, Brejinho, Serra de São Bento, Lagoa D'Anta, Santo Antonio, Passagem, Varzea, Passa e Fica, Nova Cruz e Montanha.

# FURN

## A influência positiva de uma Universidade

A Fundação Universidade Regional do Rio Grande do Norte, mantenedora da Universidade Regional, em Mossoró, está a braços, hoje, com o que os seus dirigentes consideram a mais importante etapa da ainda curta vida do órgão, criado e instalado em 1968: a construção do Campus Universitário.

A consecução da obra tem esbarrado sempre, após as periódicas injeções de vitalidade, na dificuldade já tornada lugar comum, em obras de tal porte: a falta de recursos financeiros. A rigor, a Fundação vive dos 13% que a Prefeitura de Mossoró retira do ICM — uma contribuição fixa, que em 1973 atingiu pouco mais de Cr\$ 500 mil.

Afora isto, as ajudas do Ministério de Educação e Cultura e do Governo do Estado. O MEC, no ano passado, destinou à Fundação Cr\$ 1,5 milhão, que juntos à

contribuição municipal formaram uma irrisória verba de Cr\$ 2 milhões para manter as nove faculdades da Universidade e dar impulso às obras de construção do Campus.

A realização do Vestibular de 1974 no local onde o Campus está sendo construído (já estão prontos três blocos de salas de aulas teóricas, dois blocos administrativos didáticos e toda parte de infra-estrutura — energia, água, telefone) fez crescer a euforia dos dirigentes da Fundação, antevendo o funcionamento total da Universidade Regional dentro dos 100.000 m<sup>2</sup> da área do Campus. Mas essa euforia foi logo dissipada pela realidade da falta de meios para continuar a obra no ritmo que seria de se desejar, dada a sua importância e carência. Mesmo assim, o entusiasmo é crescente e a luta continua.

### A INFLUÊNCIA DA UNIVERSIDADE

— “A Fundação hoje tem 1.200 alunos matriculados nas diversas faculdades e institutos” — diz Francisco Canindé Queiroz e Silva, 31 anos, economista, professor de matemática e estatística, presidente da FURN. “A nossa meta primordial, que está sendo conseguida, é a formação de uma elite técnica e intelectualmente preparada para influir no processo de desenvolvimento não apenas de Mossoró, mas de toda a região Oeste. Hoje, já se sente a presença dos formados pela Universidade na rede bancária, na indústria, no comando do ensino de 1.º e 2.º graus, na assistência social, na rede hospitalar”.

A influência da Universidade Regional, de fato, hoje extrapola o próprio Estado, pois há alunos do Ceará e da Paraíba, que se deslocam para Mossoró diariamente, para assistir aulas, nas faculdades e institu-

tos de Ciências Econômicas, Serviço Social, Enfermagem, Educação Física, Letras e Artes, Ciências Humanas, Educação, Administração e Matemática.

Criada e instalada em 1968, a Universidade teve sua estrutura reformada em 1973 através da Lei Municipal n.º 01/73, de 19.02.73, que a transformou em Fundação, dando-lhe reais condições de sobrevivência. Ela hoje é supervisionada e fiscalizada por um Conselho de Curadores e o presidente é nomeado pelo Prefeito, ficando diretamente subordinado a ele a Reitoria, órgão de caráter didático, que supervisiona as diversas unidades de ensino. Uma Superintendência Administrativa coordena os departamentos de Finanças e Patrimônio e de Serviços Gerais, com as suas diversas subdivisões.

### O CAMPUS — A META

A conclusão do Campus Universitário é, no entanto, a preocupação maior de dirigentes e alunos da

Universidade Regional. Brota em cada pessoa direta ou indiretamente ligada à Universidade o desejo de ver concretizada a obra, que dará à Universidade as condições definitivas de funcionamento. O projeto global do Campus consta de 144 salas de aulas teóricas, divididas em quatro módulos, cada um com seis blocos; oito blocos de administração didática, sete blocos de laboratório, capela ecumênica, administração central, auditório, biblioteca central, ginásio esportivo, estacionamentos e praça cívica. “Não há um cronograma fixado para conclusão das obras” — diz Canindé Queiroz — “porquanto não existem recursos específicos para a construção”.

A parte esportiva, no entanto, já teve projeto encaminhado ao Departamento de Educação Física e Esportes, do Ministério de Educação e Cultura, para se conseguir os primeiros recursos. O projeto foi cedido pela Escola Técnica Federal do Rio Grande do Norte.

Localizado na avenida Francisco Mota, no bairro Costa e Silva, o Campus Universitário tem traços arquitetônicos imponentes, embora que simples, observando as características regionais e em sua construção está sendo utilizada matéria prima local, como carnaúba, no madeiramento; pedra calcárea, telha colonial, cimento fabricado em Mossoró, etc. O custo do metro quadrado da construção, por esta e outras razões técnicas, sai praticamente pela metade do conseguido em Natal, por exemplo.

Cento e vinte professores, grande parte com especialização e muitos com mestrado, atuam nas diversas unidades, afora o pessoal que trabalha nos órgãos de extensão universitária, como o CRUTAC — que atua no Vale do Açu, Vale do Apodí e na região de Governador Dix-Sept Rosado; CEPS (Centro Experimental de Estudos e Pesquisas sobre o Sal), convênio com o Ministério da Indústria e Comércio; CEN-DERN (Centro de Desenvolvimento Regional do R.G.N.) órgão da própria Universidade, que dá assistência às prefeituras da Região; CEMIC (Centro de Estudos do Menor e Integração na Comunidade) que presta assistência ao menor, experiência piloto coordenada pela FUNABEM (Fundação Nacional do Bem Estar do Menor), trabalho que mereceu elogios do General Amadeu Mártire, comandante da ID/7, em recente visita a Mossoró, e que consta de educação sistemática da criança desamparada, inclusive junto à sua família.

## AS UNIDADES

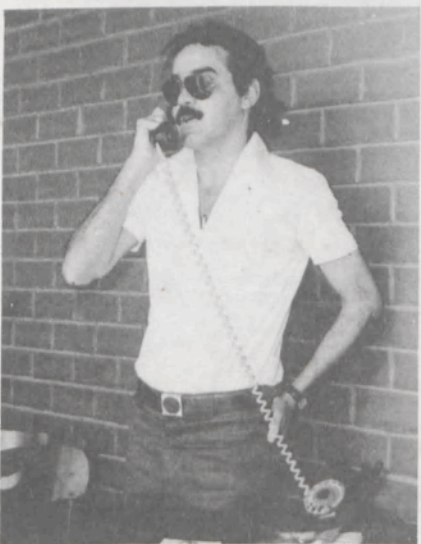
**FACEM — Faculdade de Ciências Econômicas de Mossoró** — Foi a primeira escola superior a funcionar no interior do Estado. Criada em 1943, era a antiga Escola Técnica de Comércio União Caixeiral, hoje pertencente à FURRN. Seu diretor é o professor Paulo de Medeiros Fernandes.

**FASSO — Faculdade de Serviço Social** — Foi criada a 25 de novembro de 1964 e instalada em janeiro de 1965. Desde maio daquele ano, essa Faculdade, hoje incorporada à FURRN, funciona normalmente, sendo dirigida pela professora Maria do Carmo Queiroz Bastista de Lima.

**ILA — Instituto de Letras e Artes** — Criado por lei municipal de 28 de setembro de 1968, teve reconhecido pelo Conselho Federal

de Educação o seu curso de letras, a 20 de novembro de 1972, e hoje é dirigido pelo professor Jaime Hipólito Dantas.

**ICH — Instituto de Ciências Humanas** — Criado pela lei municipal 20/68, oferece atualmente os cursos de Ciências Sociais, História e Geografia, tendo a administrá-lo o professor José Fernandes Vidal.



Canindé Queiroz —  
Um dirigente jovem para  
uma Universidade nova.

**CSE — Curso Superior de Enfermagem** — Supervisionado pela professora Maria D'Arc Cavalcante Silva, é uma das unidades da FURRN que mais inestimáveis serviços presta à região, formando pessoal capacitado a atender a uma grande demanda profissional. Foi criado pelo Decreto Lei n.º 04/68 de 08/07/68.

**CSEF — Curso Superior de Educação Física** — Criado pela re-

solução 47/72 do Conselho Universitário, em 09/03/73 começou a funcionar, abrindo novas perspectivas para a prática da Educação Física na região, tão carente de técnicos. A coordenação é da professora Maria Iná de Oliveira Cunha.

**ICET — Instituto de Ciências Exatas e Tecnologia** — Vai funcionar a partir deste ano. Criado pela lei 28/70, do poder municipal, oferecerá inicialmente o curso de Matemática, instituído pelo Decreto Lei n.º 21/73, de 30.09.73.

**FACE — Faculdade de Educação** — A 13 de dezembro de 1965 o Decreto municipal 47-B/65 cria a Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras, que em 1968, pelo Decreto 20/68, passou a se denominar Faculdade de Educação. O Conselho Federal de Educação e Cultura autorizou o seu funcionamento em 1967 e em maio de 1973 a reconheceu. É dirigida pela professora Maria Estela Costa Holanda Campelo.

A Fundação mantém a Residência Universitária, que aloja estudantes do RN e de Estados vizinhos, carentes de recursos, e ainda o Ciclo Geral de Estudos, que prepara o aluno para o ingresso na Universidade; e o Curso de Licenciatura Curta Duração em Artes Práticas, convênio com o CETENE e Secretaria de Estado de Educação e Cultura, coordenado pelo professor José de Freitas Nobre.

No setor de extensão universitária, o CEPS (Centro Experimental de Estudos e Pesquisas sobre o Sal) tem sobressaído pelos relevantes serviços prestados à indústria salinera da região. A fim de orientar tecnicamente a salinização, o centro mantém completo serviço de climatologia com instrumentos que registram a direção dos ventos, evaporação, índices de insolação e no setor de pedrologia estuda a impermeabilidade dos solos, visando maior produtividade e melhor qualidade do sal. Numa salina miniatura, os técnicos realizam experiências práticas, possibilitando uma aproximação efetiva com os problemas da indústria salinera, efetuando análises como a de índice de cloreto de sódio, etc.

O Projeto Rondon também já possui uma coordenação mossoroense, criada a 20 de setembro de 1973, dirigida pela professora Maria Salomé de Moura, com jurisdição em 54 municípios e atualmente vários universitários da região estão incluídos nas diversas operações do Projeto, de caráter regional ou nacional. ●

# O grande negócio do futuro

O mundo tem cada vez mais necessidade de sal. Isto pode ser comprovado no fato de toda produção mundial ser consumida e de haver crescente demanda para qualquer aumento de produção que se programe. O Brasil, no entanto, se apresenta numa distante colocação, no cômputo dos países produtores, com apenas 2 milhões de toneladas anuais, enquanto, por exemplo, os Estados Unidos consomem cerca de 40 milhões de toneladas. O Rio Grande do Norte produz perto de 80% da produção brasileira e a capacidade total de suas áreas salineiras está longe de ser atingida, ou seja: desde que haja garantia de créditos e comercialização, as salinas potiguares dobrarão e até triplicarão a sua produção, a médio prazo.

De modo geral, a situação da indústria salineira do Rio Grande do Norte é estática, com bons ventos soprando nos negócios e nas áreas de evaporação das águas paradas. Hoje, com a maioria das salinas mecanizadas, utilizando sistemas racionais que possibilitam maior produção, melhor qualidade, operações mais rápidas e menor custo, as grandes empresas que atuam em Macau, Mossoró, Grossos e Areia Branca só não partem para um aumento definitivo de produção porque lhes falta a garantia do mercado. x

Duas possibilidades acenam, no entanto, nos dias atuais, para o incremento da produção do sal no Rio Grande do Norte: em Areia Branca está se inaugurando o porto-ilha; e em Macau poderá se instalar uma fábrica de barrilha. Isto quer dizer que a produção das grandes empresas, nas margens do rio Mossoró, poderá ser exportada para o exterior e a das ilhas de Macau será consumida na nova indústria a se implantar.

## ATIVIDADE RENTÁVEL

Hoje, a indústria salineira, mais do que nunca, é uma atividade rentável, segundo os próprios empresários do ramo, *Francisco Ferreira Souto Filho*, diretor-presidente da *F. Souto, Indústria, Comércio e Navegação S. A.*, de Mossoró, falando ao RN-ECONÔMICO, diz:

— “A atividade é rentável para a grande salina, porque o sal é uma economia de escala; se você produz muito e vende muito, mesmo que ganhe pouco, terá sempre resultado favorável. A pequena salina vive mais num regime de não fazer investimentos, com o mínimo de pessoal fixo, sem equipamentos mais sofisticados”.

Para *Altevir Fernandes de Oliveira*, gerente-administrativo do *Grupo Salineiro Apodí (Sosal)* “a rentabilidade do sal depende do ponto de vista de cada empresário, porque a atividade salineira torna-se mais rentável à medida em que se industrializa e se mecaniza as salinas, do que advém o aumento de produção”.



Altevir Fernandes

Entende *Altevir* que só agora o Governo Federal, que nunca tinha olhado com bons olhos o problema das salinas, vem dando atenção especial principalmente à questão dos preços e a cobertura da Comissão Interministerial de Preços faz com que uma boa margem de lucro possa ser auferida. O custo do sal brasileiro, por outro lado, varia muito e em Mossoró uma tonelada fica na base de Cr\$ 22,00 dos quais Cr\$ 10,07 terão sido pagos na forma de Impos-

to Único sobre Minerais, que é recolhido na seguinte proporção: 70% para o Estado, 20% para o município e 10% para a União.\*

## OS PEQUENOS SALINEIROS

Quanto ao pequeno salineiro, é ponto pacífico entre as grandes empresas que os seus dias estão contados, a menos que racionalizem os seus métodos de produção.

*Francisco Souto* é da opinião de que nem através da cooperativa a pequena salina poderá sobreviver, só havendo possibilidade disto ocorrer na hora em que se der a união dessas salinas numa só, capaz de proporcionar uma produção equânime com as dos grandes grupos que há muito já partiram para a criação da salina única. O ideal, segundo as grandes empresas, é a constituição de duas ou três grandes salinas em cada área (Mossoró e Macau). Agora mesmo o grupo *Norsal*, do sr. *Paulo Ferraz*, idealiza reunir dez pequenas salinas, numa só, capaz de produzir até 300 mil toneladas/ano.

O sistema da cooperatitva, segundo *Francisco Souto*, não vai funcionar, pois praticamente vigorará a mesma situação atual: 50 a 60 pequenas salinas produzindo particularmente para, no fim, chegar à comercialização através, certamente, de produtor economicamente melhor situado, que lhe terá adquirido a safra. E voltará o círculo vicioso. Ademais, a produção diversificada incorre em uma qualidade desigual do produto, e a pequena salina perderá mais uma vez quando a Comissão Executiva do Sal (órgão do Ministério da Indústria e Comércio, que substituiu o Instituto Brasileiro do Sal) fiscalizar com mais rigor as normas da Associação Brasileira de Normas Técnicas, que estabeleceu os tipos 1 e 2 para o sal grosso, o tipo 1 para o refinado, e o 2 para o refinado úmido.

Para *Altevir Fernandes*, no entanto, a situação do pequeno produtor poderá ser estabilizada no instante em que, estruturadas as grandes salinas, capacitadas para exportar toda a sua produção, o governo tome a iniciativa de garantir o que fôr produzido pelas áreas menores, para suprir o consumo interno.

## MENDIGANDO VAGÕES

A situação do sal potiguar hoje é bem diferente da de 10 ou 15 anos

# MÓVEIS PARA 'ESCRITÓRIO



## RECOMAPE

MATRIZ — Rua Dr. Barata, 242

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

a certeza  
de comprar  
melhor  
pelo melhor  
preço



J. RESENDE garante isto, e muito mais. Tudo em móveis e eletrodomésticos para o seu lar e escritório pelos melhores preços da cidade. As marcas mais famosas estão em J. RESENDE.

**J. Resende Comércio S/A**

Rua Dr. Barata, 187 - Fone 2-2858 - Natal

passados. Embora ainda se debatendo com o sério problema do transporte, os produtores hoje têm uma condição bem melhor do que naquela época, quando somente as grandes companhias tinham meios de levar a produção para os maiores centros consumidores e a *Companhia Comércio e Navegação*, por exemplo, dominava o mercado, comprando quase todo o sal da região, transportando-o, ela própria, numa operação que inclusive lhe possibilitava regular os preços.

Era a época em que não se falava em termos de toneladas, mas em alqueires de sal colhidos; de quando a Salina São Raimundo, do grupo *Tertuliano Fernandes*, colhia pelos sistemas empíricos cerca de 200 mil alqueires de sal, o equivalente hoje a 35 mil toneladas, considerando-se que um alqueire tem 180 quilos ou litros.

*Altevir Fernandes de Oliveira* considera o problema do transporte um dos maiores, com que ainda se debate hoje o produtor salineiro do Rio Grande do Norte:

— "O transporte ferroviário, por exemplo, de que dispomos hoje para deslocar o produto principalmente para o centro-sul do País é o mesmo que vem para o Nordeste, transportando toda espécie de carga, aqui embarcando outros tipos de mercadoria, para o retorno. Ocorre que o sal está numa faixa de baixo custo de frete, o que faz com que muitas vezes seja preterido pelo açúcar, por exemplo, e esse impasse ocorre na época das safras. O que existe em tonelagem a transportar em linhas férreas da 3ª. Divisão Nordeste do Brasil, a REFESA, é inteiramente absorvido pela produção do açúcar e se que sobra. Existem requisitados na destina ao sal apenas algum vagão Rede Ferroviária, hoje, só em Mossoró, aproximadamente 1.000 vagões. E a Rede não tem condições, durante o ano de 1974, de atender a essa demanda do sal".

No caso do transporte rodoviário ou marítimo, a situação está mais ou menos resolvida, diz *Altevir*. Ele acha que a solução final seria o escoamento total por via marítima, até mesmo do sal ensacado, apesar do porto-ilha não estar preparado para essa operação, e mesmo considerando que a mão de obra que manipularia o produto, no sul, é bem mais cara.

Atualmente o grupo SOSAL produz sais mineralizados, especiais

para suínos e bovinos, e dentro dessa programação deseja chegar a uma gama de sais especiais capaz de atender em larga escala ao mercado consumidor. A falta de transporte para essa mercadoria, no entanto, dificultava grandemente os planos da empresa. Mossoró necessita, hoje, de pelo menos 600 vagões exclusivos, para mandar para o centro-sul a sua produção de sal industrializado.

## O CAPITAL ESTRANGEIRO

O dístico "males que vêm para um bem" nunca terá sido tão bem aplicado, em termos econômicos, no Rio Grande do Norte, do que na indústria salineira. Pelo menos duas ocorrências que de princípio pareciam destinadas a ocasionar sérios e graves prejuízos, redundaram em situações bem mais fortalecedoras para as empresas. Uma, foram as grandes cheias, que em meados da década passada levaram de roldão quase toda a produção acumulada e não colhida. A outra, os problemas criados pelos sindicatos de empregados, na tentativa de forçar as empresas a se dobrarem ante as suas exigências salariais.

No caso dos empregados, as salinas trataram de se mecanizar, evidentemente numa espécie de defesa, mas principalmente atendendo a uma exigência natural, pois não poderia persistir mais o sistema manual de colheita. Na outra situação, houve necessidade da injeção do capital estrangeiro, porque os prejuízos foram de monta e houve muita descapitalização; e ainda foi possível se conseguir um preço melhor, na hora em que o produto faltou.

Francisco Souto explica a segunda situação:

— "Não foram os grupos estrangeiros, evidentemente, que vieram para o Rio Grande do Norte. Os nacionais é que os procuraram, a partir de Paulo Ferraz, da Companhia Comércio e Navegação, que teve em 1958 a primeira salina mecanizada, no Alagamar, uma área, por sinal, pertencente a F. Souto e que depois foi permutada pela Salina Maranhão. Nossa firma entregou na troca, Alagamar e as ilhas Camaçu e do Meio, um conjunto de salinas chamado São Raimundo, e onde hoje está a Salinas Unidos, do grupo Cirne. Paulo

Ferraz, como pioneiro, sofreu muito, muitos mais do que os outros. O sal não oferecia meios de reaver o que havia sido investido e ele teve então

de passar o controle de sua empresa para os estrangeiros, que sabiam muito bem que o sal é uma atividade de futuro. Em 1971, na nossa região, o grupo Tertuliano Fernandes entrou no sistema e só a sua primeira salina mecanizada já produzia o equivalente a todas as outras juntas. A mecanização foi uma necessidade imperiosa e se não houvesse ocorrido, hoje certamente o Brasil estaria importando sal".

Como importou na época das grandes cheias, situação agravada ainda pela pouca ou quase nenhuma exequibilidade da produção, porque os preços a princípio caíram. A importação, no entanto, forçou a estocagem, por parte do produtor. E se na época ele sofreu com a entrada do sal vindo de fora, anos depois ti-

rou proveito dessa situação, na hora em que o comércio se normalizou.

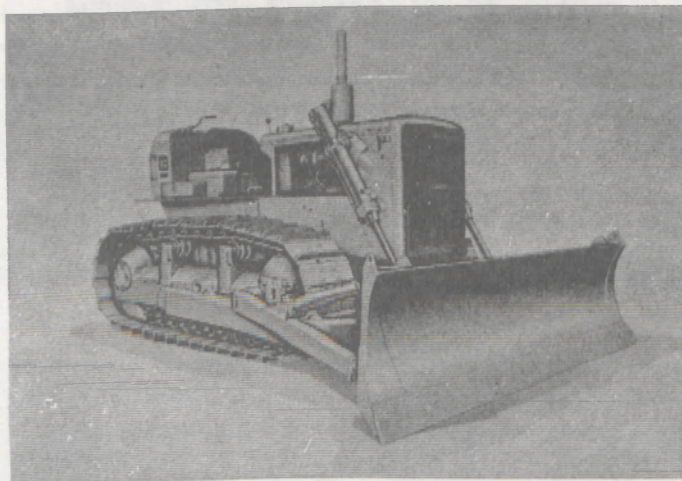
## O CASO DO DESEMPREGO

O propalado problema social sugerido por alguns setores, quanto ao desemprego em massa por conta da mecanização das salinas, é contradito completamente pelos empresários do sal.

— "Não existe e nunca houve desemprego nas salinas, por causa da racionalização da produção", diz Francisco Souto.

— "Tudo não passou de uma bandeira levantada, cuscusamente, por quem tinha algum inetrresse" — assevera Alveir Fernandes de Oliveira. E explica: "O que ocorria, na verdade, é que o pequeno agricultor

# TRACTOR NÃO. TRATOR



### D6C

- Motor diesel Cat de 142 cv (140 HP) no volante.
- Servo transmissão (3 marchas à frente e à ré) ou transmissão direta (5 marchas à frente e 4 à ré).
- Embreagens de direção e freios em banho de óleo.
- Esteiras vedadas; roletes e rodas-guias de lubrificação permanente.



Quando você compra Caterpillar recebe muito mais que o melhor produto.

O velho conhecido de nossos empreiteiros, agora é fabricado no Brasil. É o trator de esteiras Caterpillar D6C, uma máquina potente construída para trabalhos gerais nas frentes de obras.

Uma máquina moderna com as mesmas características dos modelos maiores da linha Caterpillar. E que tem agora um prazo de entrega muito menor e amplas facilidades de financiamento.

Estamos falando do novo trator brasileiro. Desculpe Trator não, trator. Caterpillar

## MARCOSA S. A.

MÁQUINAS, REPRESENTAÇÕES, COMÉRCIO E INDÚSTRIA

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

FORTALEZA - Ceará  
Rua Castro e Silva, 224/23

J. PESSOA - Paraíba  
Rua de Arina, 1940



da região, na época das secas, se deslocava para as salinas, trabalhando em carga e descarga. Posteriormente, voltava para os seus canteiros naturais de obras, as suas propriedades, onde plantavam e colhiam durante seis meses. Com a mecanização das salinas e o afastamento dos sindicatos dessa faixa de exploração, o pessoal teve que se fixar em suas terras, o que aliás propiciou mesmo um aumento acentuado da produção agrícola da zona Oeste. Mão de obra nunca sobrou na região e uma prova disto é que, recentemente, as salinas Matarazzo, em Macau, necessitaram de 400 homens para fazer colheita manual e não conseguiram".

Francisco Souto traz mais esclarecimentos para o fato:

— "O velho salineiro, o tradicional, esse aposentou-se. Areia Branca é hoje uma cidade cheia de salineiros aposentados. E o filho desse homem, em vez de trabalhar no carrinho de mão, passou a ser, entre

outras coisas, o tratorista, o torneiro. Atualmente temos dezenas de operários semi-especializados, cujos pais trabalharam como carregadores, situação que eles próprios hoje não desejam para si. Este ano muito produtor deixou de colher porque não encontrou gente. E ocorre mais o seguinte: antes se achava que o preço cobrado pelo Sindicato era caro. Hoje tem salineiro que está pagando muito mais, e não há pessoal disponível. Então, não se pode dizer que a mecanização gerou o desemprego. Antes, você empregava 300 ou 400 homens durante 60, 90 dias. Hoje, em Morro Branco, por exemplo, empregamos 80 pessoas o ano todo, com um salário bem melhor, acima do mínimo regional".

#### OUTRAS CONSIDERAÇÕES

Os lucros do sal não são grandes, segundo os empresários do setor,

e essa assertiva antes de ser uma espécie de mecanismo de defesa natural, é justificada no fato de ainda hoje os investimentos serem muito altos, visando-se um aproveitamento a médio e longo prazo. A própria presença do estrangeiro no negócio diz bem da sua viabilidade dentro de um espaço de tempo mais elástico.

— "O produtor de sal é um homem que vive sob controles" — diz Francisco Souto — "porque o ramo não permite que ele viva de outra maneira. Se sair das normas, se complica. A salina, logicamente chegará a um ponto em que não exigirá mais grandes investimentos. Haverá apenas a necessidade de reposição do material, pois sendo o sal um abrasivo, estraga rapidamente os equipamentos".

Para Altevir Fernandes outro grande problema da produção salineira é o crédito bancário, principalmente o oficial, o mais utilizado.

— "É um assunto até certo ponto delicado. Verdade que os bancos estão cada vez mais se aproximando dos produtores, porém não existe ainda um apoio direto e concreto do Governo e normalmente a limitação de crédito tem acarretado prejuízos, principalmente para o grande produtor. É o limite de crédito para desconto, é a falta de financiamento para safra e colheita e muitas vezes temos de lançar mão de outros tipos de financiamento, até mesmo dos incentivos fiscais dos artigos 34/18, da SUDENE".

A fixação de alicotas do ICM, pelo Governo do Estado, já foi um entrave, diz Francisco Souto, embora hoje esteja regulando uma que corresponde ao preço compatível.

E a sonegação de impostos? Há que diga que 60% do sal, que sai do Rio Grande do Norte por via rodoviária não recolhe o IUM (Imposto Único Sobre Minerais. O diretor-presidente da F. Souto Indústria, Comércio e Navegação S. A., não acha que chegue a tanto, mas admite que existe a sonegação. Não quanto às grandes empresas, que no fim das contas são prejudicadas pelo fato, tanto quanto os cofres públicos: a sonegação provoca variação de preços e por conta disto o mercado não se normaliza nem se estabiliza, principalmente o regional, do Nordeste, que vai do Ceará à Bahia. Todas as grandes firmas têm interesse de comercializar na região, mas preferem não fazê-lo, pois se trata de uma área de atrito.

A coisa mais procurada do mundo:

# segurança...



...e este

símbolo diz tudo.

## AS PREFERIDAS a maior

rede nacional em mudanças.

## AS PREFERIDAS S.A.

FILIAIS EM TODO O BRASIL

EM NATAL Avenida Solgado Filho, 1597 - Fone: 2-3569

A inauguração do Porto de Areia Branca criará novos mercados para o sal do Rio Grande do Norte. Isto é sobretudo importante para nós que vivemos do sal e para o sal. E mais ainda para nossa região, que poderá até triplicar a produção salineira, desde que se configurem os meios e se garantam as vendas. Hoje, mais do que em nenhuma outra ocasião, sentimos-nos incentivados a acreditar no futuro do RN.



**F. SOUJO - INDÚSTRIA, COMÉRCIO E NAVEGAÇÃO S. A.**

*Industriais Salineiros*

Av. João Pessoa, 58 - Fones 8-331, 8-191 e 8-511 Mossoró-RN



**J. IRINALDO & CIA.,  
CONCESSIONÁRIO CHEVROLET,  
EM MOSSORÓ, SAÚDA A  
ADMINISTRAÇÃO DIX-HUIT  
ROSADO EM SEU PRIMEIRO  
ANO DE REALIZAÇÕES.**

**J IRINALDO & CIA  
MOSSORÓ - RN.**

Rua Cel. Gurgel, 460/4 - Caixa Postal, 5  
Endereço Telegráfico - AUTOBOM  
FONES: Gerência 598 - Depto. de Vendas 563  
CGMF 08257560/0001 - Insc. Est. 724-20001146-4



# **Mossoró - a cidade que mudou**

Mossoró mudou. E muito. Esta é a verdade que alarga o sorriso do mossoroense da rua, que alenta o esforço do empresário, que serve de alternativa e motivação para a juventude que cruza a cidade portando os livros

condicionadores do aprendizado. Não terá ocorrido um milagre, certamente, e nem mesmo o mossoroense mais entusiasmado prefere ver a coisa por esse prisma aleatório. Mas uma coisa muito séria e difícil aconteceu.

"Mossoró precisava de um prefeito que tivesse livre trânsito em diversas áreas, para lá fora buscar aquilo de que o município necessita" — diz Rômulo Negreiros, presidente da Associação Comercial de Mossoró, antes frizando: "Não sou político, não quero agradar ninguém, mas esta verdade não pode passar mais despercebida. Mossoró hoje enveredou definitivamente pelo caminho do desenvolvimento".

O ponto de vista de Rômulo Negreiros é, de resto, o da maioria absoluta dos representantes das classes conservadoras do município e até mesmo da região Oeste, porque a ação do Prefeito Jerônimo Dix-huit Rosado Maia não é exclusivista e se uma solução pode ser por ele encontrada para beneficiar a região, em vez de simplesmente aquinhoar Mossoró, ele prefere a primeira alternativa, porque sabe que adotando-a está também promovendo o seu município.

"Dava-me uma tristeza imensa ver minha cidade da maneira que estava, as ruas esburacadas, escuras, os serviços mais prementes sem ser ao menos estudados, para serem atacados" — diz o jovem empresário Sílvio Mendes Júnior, dos Móveis Silvan. "A gente tinha até vergonha de sair por aí com um amigo visitante, porque no fim das contas não havia nem uma justificativa para se dar", conclui ele.

Hoje a administração Dix-huit Rosado está completando um ano.

Espaço de tempo em que o Prefeito e seus auxiliares conseguiram, num **handcap** contrário às mais otimistas perspectivas, promover um surto desenvolvimentista que devolveu principalmente à cidade, a alegria que há cerca de 15 anos o mossoroense não experimentava, provocada pela aparência física de sua urbe.

“Realmente a cidade de Mossoró, na gestão do atual Prefeito tem um novo aspecto” — diz o sr. Francisco Fernandes de Sena, diretor presidente da Companhia Alfredo Fernandes. “É uma cidade com ares compatíveis com a sua posição de polo regional, com ruas asfaltadas e outros serviços de infraestrutura só agora implantados. Uma das nossas aspirações maiores, a questão do saneamento, será resolvida em futuro próximo: sabemos que a implantação do serviço de esgotos breve será iniciada. O abastecimento d’água está sendo no momento ampliado em condições de servir, creio, que a mais de dois terços da cidade”.

## ÁGUA E TURISMO

Para conseguir devolver ao mossoroense a confiança no futuro de seu município, a partir de uma realidade presente que comprova uma ação voltada para o interesse público, o Prefeito Dix-huit Rosado teve que sobrepôr obstáculos vários, que começavam na absoluta falta de crédito da municipalidade até mesmo junto ao comércio local. Recentemente ele terminou de pagar contas que remontam ao ano de 1965 e hoje, como é voz corrente entre o comércio e a indústria municipais, “ele não compra o que quiser, para pagar como quiser só se não quiser mesmo”.

Político, técnico e homem público que só está bem quando convivendo essa tríade de atividades, Dix-huit Rosado não precisa falar muito para dizer o que foi a sua administração em um ano, sendo necessário a quem não queira ver a obra *in-loco*, apenas manusear os números relativos aos diversos setores da administração.

Educação e pavimentação foi em que a Prefeitura de Mossoró mais aplicou, nesse primeiro ano da nova administração.

No setor de abastecimento d’água, com recursos do BNH e da

CAERN, uma obra ciclópica vem sendo empreendida, com a implantação de mais 150 km de rede de saneamento, construção de mais 5 km de adutoras e mais três reservatórios d’água. Antes, Mossoró possuía três reservatórios com uma capacidade total de armazenamento de 1.600 m<sup>3</sup>. Com os três novos (dois com capacidade de 1.600 m<sup>3</sup> e um de 2.600 m<sup>3</sup>) a cidade passa a dispor de uma capacidade reservada d’água de ordem de 7.400 m<sup>3</sup>. Aos três poços profundos anteriores foram ajuntados mais cinco perfurados pelo Governo Estadual, e hoje Mossoró possui oito, com mais de 1.000 metros de profundidade e vazão entre 100.000 e 120.000 litros d’água/hora, cada um.

A termalidade elevada da água bombeada ou surgente, vai propiciar, inclusive, a instalação de crenoterapia, com vistas ao incremento do turismo, um ponto que a administração vai explorar a partir de agora.

Com relação a turismo Mossoró não vai ter apenas a água termal que transforma os banhos dos hotéis da cidade em opções agradáveis, para os visitantes, mesmo numa cidade de temperatura elevada; e que adiciona à necessidade de matar a sede o prazer saudável de se beber um líquido comprovadamente mineral natural.

Próximo a cidade existem praias belíssimas e em seu calendário histórico-sócio-cultural há datas e comemorações que por si só justificariam uma programação de

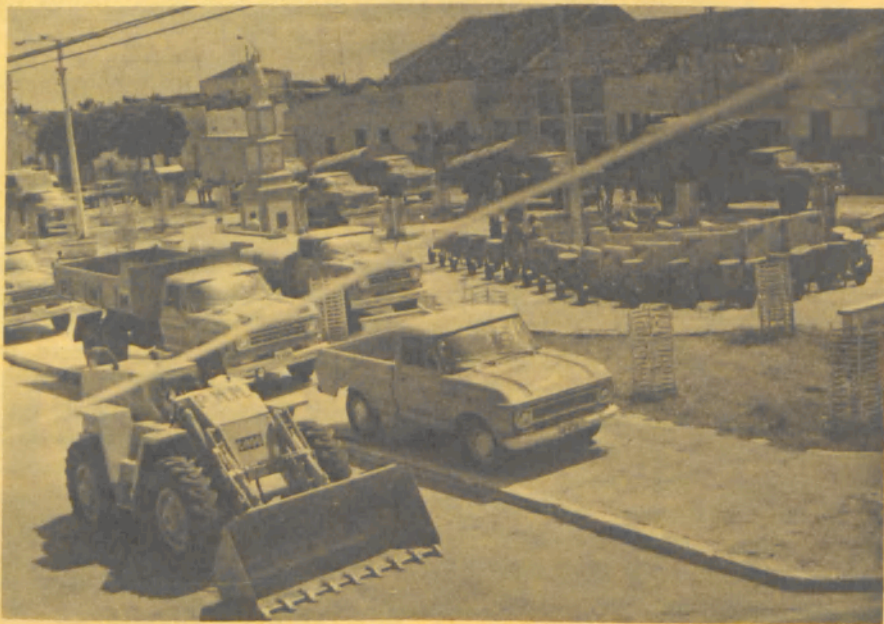
intenso valor turístico, como é o caso das festividades do 30 de setembro, quando o município comemora o fato de ter sido um dos primeiros a libertar seus escravos, antes mesmo da assinatura da Lei Áurea, pela Princesa Isabel. Um outro fato histórico que todo mossoroense gosta de lembrar é a célebre resistência cívica ao bando de Lampião, em 1927.

## EDUCAÇÃO PARA TODOS

Todo mossoroense hoje se orgulha de dizer que no município não existe desemprego. De fato, as atividades específicas nas salinas e o grande surto agrícola de áreas limítrofes da cidade — como a plantação de caju da MAISA e as Vilas Rurais implantadas pelo Governo do Estado — absorveram de tal modo a mão de obra desqualificada que em futuro próximo Mossoró talvez precise importá-la.

Ao lado disto, nota-se na cidade a presença da juventude tomando as rédeas dos grandes negócios com uma agressividade a toda prova. O comércio está sendo vitalizado pela migração de empresários de Estados vizinhos, notadamente do Ceará. E o empresariado local se sente motivado a desenvolver as suas atividades, embora no entender de Rômulo Negreiros, “agora é a vez do poder público fazer mais por Mossoró, pois a iniciativa privada já levou o barco muito tempo sozinha”.

A euforia que toma conta dos mossoroenses pode ser também



Mossoró dispõe de um excelente serviço de limpeza pública.



As ruas centrais da cidade estão todas asfaltadas.

comprovada num fato que enche de intensa satisfação o prefeito Dix-huit Rosado: na ESAN (Escola Superior de Agricultura de Mossoró) 243 estudantes de quase todos os Estados do Nordeste se inscreveram para disputar 80 vagas e a Escola hoje tem mais 200 alunos muito deles vindos de Estados vizinhos.

No setor educacional, a Prefeitura construiu em 1973 e reparou mais 14 escolas na zona rural, atingindo o total de 102 unidades, estando a população escolar, atendida pelo município, em 8.100 alunos. Em 1974 funcionarão mais três ginásios, através de convênio entre o Município, o Estado e o Ministério de Educação e Cultura — passando Mossoró a contar com quatro unidades garantindo matrícula para todos os estudantes do nível ginasial.

A Fundação Universidade Regional do Rio Grande do Norte conta com oito unidades e onze cursos superiores. A ESAM, além de cinco departamentos, conta ainda com uma usina de pasteurização de leite.

#### PROGRAMA DE SAÚDE

Com relação e Saúde, outra intensa atividade foi desenvolvida pela administração atual de Mossoró. A cidade conta com seis casas de saúde, duas maternidades, um Centro de Saúde e a Comunidade de Saúde, esta última remanescente da experiência feita há alguns anos no município através do Plano Nacional de Saúde: o material, os métodos e programas do PNS continuam sendo utilizados, modificados apenas os padrões de atividade, atendendo-se às possibilidades da Prefeitura, que de resto é quem mantém a Comunidade, com ajuda da CEME (Central de Medicamen-

tos) no tocante à distribuição de remédios.

A localidade de Baraúnas possui agora a sua maternidade. E convênio com o FUNRURAL propiciará, dentro de breves dias, a presença de um ônibus-hospital nos distritos e povoados, atendendo à população rural.

No dia 24 de janeiro o INAN — Instituto Nacional de Alimentação e Nutrição — instalou em Mossoró com apoio inclusive financeiro da Prefeitura, a primeira unidade do Rio Grande do Norte da ACAL — Atividade Comunitária de Alimentação, implantada na ocasião pelo secretário de Estado da Saúde, médico Genivaldo Barros. Posteriormente, as atividades do INAN atingirão outros municípios do Estado, inclusive Natal.

A atividade da ACAL é, através do INAN, distribuir alimentos até 30% das necessidades diárias, às comunidades carentes. Não se trata, no entanto, de uma atividade paternalista, pois em contrapartida as famílias beneficiárias terão que frequentar cursos de alfabetização, cursos profissionalizantes e se manter em dia com os programas de vacinação e outros, fornecidos pelo

Posto de Saúde local. As mães de família deverão frequentar cursos de educação nutricional ministrados pelo INAN e se prevê ainda a mobilização da comunidade, assistida na realização de mutirões de construção da casa própria e em benefício da coletividade, como na construção de fossas sépticas, creches. Os programas do INAN terão como convenientes o MOBRAL o PIPMO e a COBAL.

#### OUTROS SETORES

O ano de 1973 foi muito mais do que um ano “para arrumar a casa”, na administração Dix-huit Rosado. Ao lado de medidas de grande importância para o município, como a reforma do Código Tributário, que possibilitou a cobrança de impostos naturais anteriormente não contabilizados por absoluta carência de meios de ação, a Prefeitura realizou obras que pela sua presença física capitalizam para a administração as boas graças do povo. Como o programa de pavimentação das ruas centrais da cidade: de setembro de 1973 até janeiro, foram pavimentados cerca de 70.000 m<sup>2</sup> e diversos logradou-



Mossoró teve uma bonita decoração no Natal.

ros próximos às áreas centrais tiveram calçamento a paralelepípedo.

Duas mil árvores foram plantadas na cidade, no ano passado, e em 1974, por ocasião do inverno, nova campanha será encetada nesse sentido, para se conseguir maior número de mudas fincadas.

O alargamento de vias de acesso ao município foi outro programa atacado com objetividade e neste caso estão as obras na estrada de ligação com a BR-304 e a recuperação de todas as estradas vicinais do município, cerca de 170 quilômetros. Em 1973 o DNER construiu a rodovia de contorno, com 13 quilômetros de extensão, que evitou o tráfego de caminhões pesados por dentro da cidade.

Na verdade, Mossoró nunca contou com um bom serviço de limpeza pública, a não ser na atual administração. O prefeito Dix-huit Rosado determinou a aquisição de 20 caminhões para a coleta de lixo da cidade, operação que custou a soma de Cr\$ 1,5 milhão, financiada totalmente pelo Banco do Nordeste. Hoje, Mossoró é uma cidade de ruas limpas e bem tratadas.

Para completar o programa de obras iniciado em 1973, no setor

de urbanismo, a Prefeitura publicou dia 31 de janeiro editais de concorrência para pavimentação asfáltica e a paralelepípedo de inúmeras ruas, bem como para ajardinamento da cidade. Dispõe a Prefeitura de recursos de Cr\$ 3 milhões, oriundos de convênio com o Fundurbano, para investir nesses melhoramentos.

A agropecuária foi olhada com especial carinho e cerca de 30 poços foram perfurados no município,

com máquinas próprias da Prefeitura, que foram recuperadas. Foi também promovida a Exposição de Máquinas e Animais, realizando-se em 1973 também a I Exposição de Caprinos, com a colaboração da Secretaria de Estado da Agricultura e da Esam.

No setor de Comunicações, Mossoró possui hoje 1.500 linhas telefônicas instaladas, além de 62 telefones rurais, cobrindo toda a área municipal. A SERTEL — Companhia de Serviços Telefônico de Mossoró, ora sendo encampada pela TELERN, é responsável por esse serviço, que também instalou 100 linhas na praia de Tibáú, inclusive com um sistema de DDD (Dis-

cagem Direta à Distância) entre entre aquele distrito e a sede municipal.

Colaborando com as atividades esportivas e com as diversões, o Prefeito Dix-huit Rosado destinou recursos para o plantio de grama e construção de túneis e pistas de atletismo do Estádio Professor Manoel Leonardo Nogueira. A Prefeitura também atuou promovendo dotando Mossoró de uma vistosa decoração para as festas natalinas.

## ADMINISTRAÇÃO PLANEJADA

Com um saldo muito grande de obras realizadas e com interesse em fazer ainda muito mais, a administração atual resolveu, com a assistência do SERFHAU e o apoio técnico-financeiro da SUDENE, encomendar o seu primeiro Plano Diretor do Espaço Físico, bem como implantar o Cadastro Técnico Municipal e a Reforma Administrativa. Nesse sentido, já foi realizada concorrência pública, saindo vencedora a firma Planos Técnicos do Brasil Ltda., que conta com um prazo de 175 dias para elaborar estes trabalhos. ●

# O PROGRESSO ESTÁ NAS RUAS

Mossoró, hoje, é uma cidade que reencontra sua destinação, caminhando em busca do progresso. No primeiro aniversário da Administração Dix-huit Rosado, os nossos votos de que se multipliquem as obras e de que se mantenha a disposição do administrador e sua equipe.

FABRICA DE ÓLEOS SÃO LUIZ

Aderaldo Felix Bezerra

Av. Alberto Maranhão, 847 - Mossoró-RN

A COMPANHIA ALFREDO FERNANDES  
INDÚSTRIA E COMÉRCIO SENTE-SE  
HONRADA EM SAUDAR A  
ADMINISTRAÇÃO DO PREFEITO  
DIX-HUIT ROSADO, NA  
PASSAGEM DO SEU PRIMEIRO  
ANIVERSÁRIO DE REALIZAÇÕES  
EM FAVOR DO DESENVOLVIMENTO  
DA TERRA MOSSOROENSE.

# MAIS SAL

# EM NOSSA VIDA

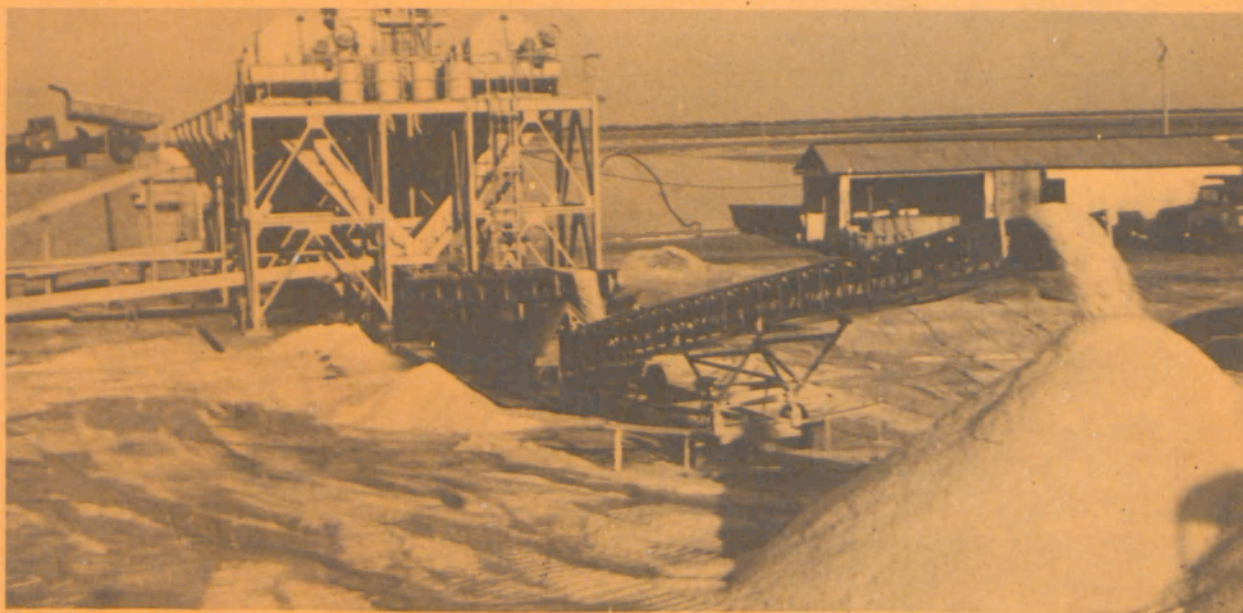
DE UMA SIMPLES INDÚSTRIA EXTRATIVA,  
O SAL HOJE SE TRANSFORMOU NUM COMPLEXO  
SISTEMA OPERACIONAL QUE NÃO DISPENSA,  
INCLUSIVE, SOFISTICADO EQUIPAMENTO E A  
PRESENÇA DA MAIS MODERNA TECNOLOGIA.



ESTAMOS ACOMPANHANDO O PROGRESSO  
DA INDÚSTRIA SALINEIRA ATRAVÉS DO  
NOSSO CONGLOMERADO DE EMPRESAS  
DIRETAMENTE LIGADAS AO SAL.



MODERNIZADOS, ATENTOS E ATUANTES,  
MANTENDO (OU PODENDO ATÉ MELHORAR)  
A SITUAÇÃO DO RIO GRANDE DO NORTE  
COMO PRODUTOR DE 80% DO SAL BRASILEIRO.



## **APODI S/A DE PARTICIPAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO**

- SOSAL - S/A Salineira do Nordeste
- SALINAS GUANABARA S/A
- SALMAC - Salicultores de Mossoró-Macau S/A
- SOTRAM - Sociedade de Transportes do Rio Mossoró Ltda.
- TERSAL - Terminal Salineiro de Areia Branca S/A