

AS CONSTRUTORAS
DE VENTO EM POPA

RN-econômico

Ano IV - Nº 43 - Maio/73 - Cr\$ 4,00

DELEGACIA DE ESTATISTICA NO RIO G. NORTE
- FUNDAÇÃO IBGE

NÚMERO DE ASSINANTE
TENDA PROIBIDA

500
[Handwritten signature]

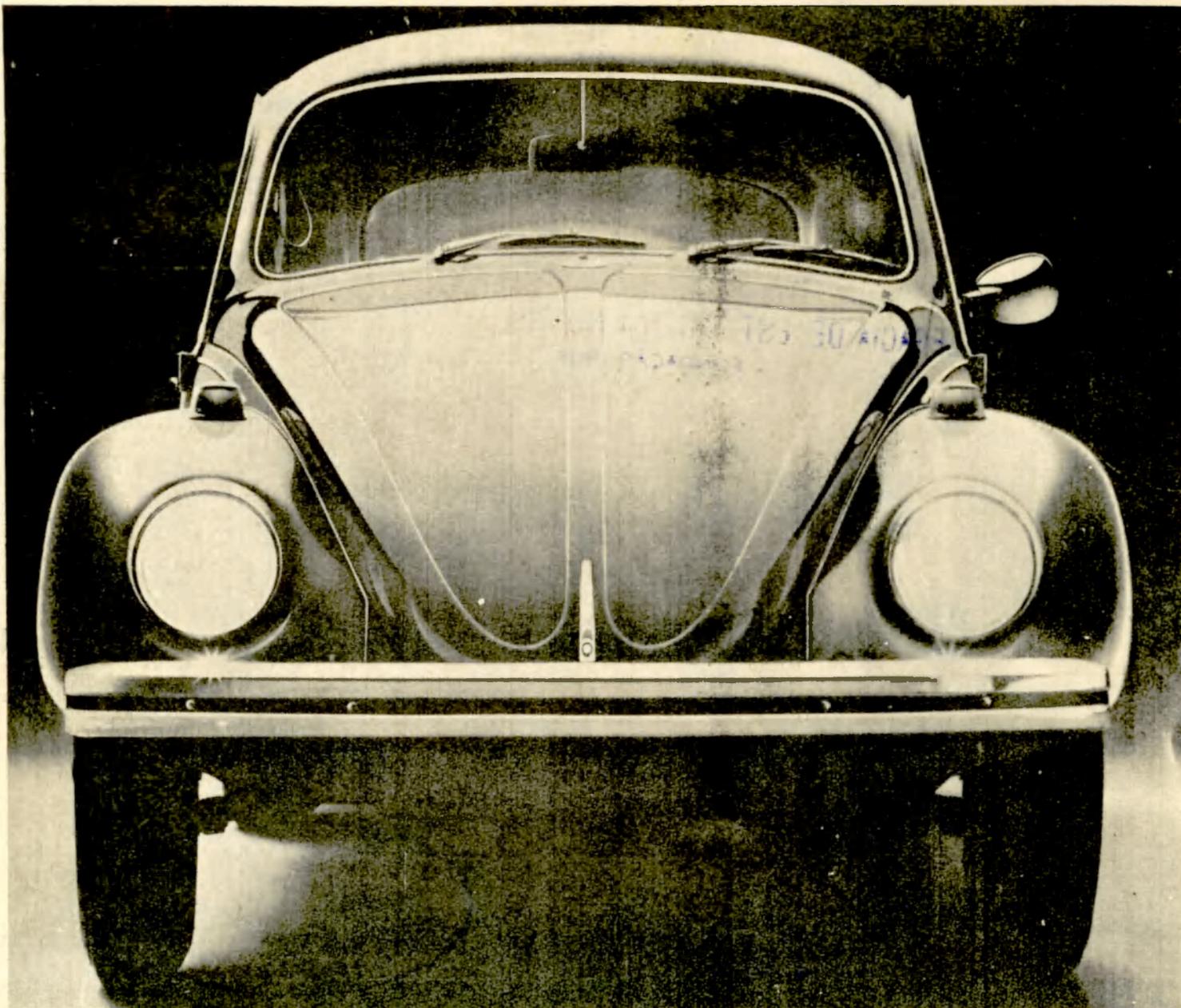
MINA BREJUI

O perigo da venda divide os Salustino

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



404



© VOLKSWAGEN DO BRASIL S.A.

Inteligente é todo aquele que faz o que muita gente inteligente já fez.

Conhecido advogado diz preferir o Volkswagen 1300 porque faz muitas audiências no Interior: "É o carro que menos pede gasolina e tem Assistência Técnica em qualquer comarca."

Um vendedor está com o Fusca porque sua concepção mecânica simples e robusta não dá oficina.

"E depois - diz ele - tem espaço para mil amostras no porta-malas e atrás do banco traseiro."

Homem frio e voltado para os

números, o diretor administrativo de expressiva firma explica: "O Fusca é o mais econômico na manutenção e sempre alcança o melhor preço de revenda."

Um conceituado médico ficou com o Fusca: "... fácil de dirigir, de estacionar e não precisa esquentar. Em caso de urgência, é importante."

Professor oriental costuma dizer: "Voz da Maioria é lição de Sabedoria."

E dois universitários falaram:

"Na praia, no clube, no baile, o Fusca tá sempre numa boa."

Assim, acabamos de ouvir algumas pessoas inteligentes.

V. deve conhecer outras que moram na sua rua, trabalham na sua firma, ou são da sua família.

Pergunte mais coisas sobre o Fusca, que elas sempre vão ter uma resposta inteligente para dar.

E faça como toda essa gente inteligente já fez. Entre no Fusca.



M A R P A S S . A .

Av. Tavares de Lira, 159



REVENDEDOR
AUTORIZADO



econômico

Diretores-Editores

MARCOS AURÉLIO DE SA
MARCELO FERNANDES
DE OLIVEIRA

Gerente

Núbia Fernandes de Oliveira

Relatores

Jorge Batista
Sebastião Carvalho

Diagramação

Marcos Aurélio de Sá

Arte

Alton Paulino

Fotos

João Garcia de Lucena

Colaboradores

Alvarar Furtado
Antônio Florêncio
Benivaldo Azevedo
Cortez Pereira
Dalton Melo
Domingos Gomes de Lima
Edgar Montenegro
Eptácio Andrade
Fabiano Veras
Fernando Paiva
Genário Fonseca
Hélio Araújo
Hênio Melo
Joanilson P. Régio
João de Deus Costa
João Wilson M. Melo
Jonar Alecrim
Luiz Carlos A. Galvão
Manoel Leão Filho
Mário Moacyr Porto
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. CGCMF 08423279. R. Princesa Isabel, 670, térreo, fone. 20708, Natal (RN). Impressa na Gráfica OFFSET, Av. Rio Branco, 325, Natal (RN). Preço do exemplar: Cr\$ 4,00. Números atrasados: Cr\$ 4,50. Assinatura Anual: Cr\$ 40,00.

SUMÁRIO

Reportagens

- 8** Indústria
RN TERÁ FÁBRICA DE CANETAS DENTRO DE 14 MESES
- 11** Mina Brejuí.
O PERIGO DA VENDA DIVIDE OS SALUSTINO
- 18** Mão-de-obra
OS TÉCNICOS DE NÍVEL MÉDIO
ESTÃO TODOS EMPREGADOS
- 20** Economia
A REVOLUÇÃO DO AÇÚCAR CHEGA AO RN
- 26** Comércio
POR QUE FECHAM AS FARMÁCIAS ?
- 28** Abastecimento
O RN CONTINUA IMPORTANDO 70% DO QUE CONSUME
- 32** Colonização
A MARCANTE PRESENÇA DO
POTIGUAR NA TRANSAMAZÔNICA
- 35** Construção Civil
AS CONSTRUTORAS DE VENTO EM POPA

Seções

- 4** HOMENS & EMPRESAS
- 9** PÁGINA DO EDITOR

Artigo

- 16** Passagem Funda
UM MAR DE ÁGUA DOCE NO RN
(Otto de Brito Guerra)



Anunciam nesta edição

Agência Aerotur - Brasilit S/A - Comercial Wandick Lopes S/A - Cia. Brasileira Esferográfica - C.B.E. - Cia. Industrial Riograndense do Norte - COIRG - Confeções Luan S/A - F. Bezerril Comércio e Representações - Fazenda Arvoredo S/A - FASA - Geraldo França Automóveis - Instituto do Açúcar e do Alcool - IAA - Itapetinga Agro Industrial S/A - J. Resende Comércio S/A - Lojas LM - L. de Veiga & Cia. - Margas S/A - Natal Serviço de Publicidade Mirim - Popolo Dedetizações - Secretaria de Estado da Fazenda - Sul Americana de Pesca S/A - SUAPE - U. Som - Waldemar Araújo & Cia. - RENOV.

**NATAL VEÍCULOS
VENDERÁ 240
CHEVETTES ESTE ANO**

Adauto Medeiros Filho, diretor de Natal Veículos e Peças S/A, firma concessionária da General Motors no Estado, informa que o novo automóvel da linha Chevrolet, o Chevette, está tendo uma excelente procura e as previsões são de que até o final deste ano serão vendidas 240 unidades deste carro em Natal.

A partir de junho, Natal Veículos começará a receber a sua cota normal de 40 carros mês. Por outro lado, a venda dos diversos modelos Chevrolet (Opala, Veraneio, caminhões e caminhonetas) ultrapassará em 1973 a casa de 700 carros. O maior instrumento promocional que a Natal Veículos usa, segundo o seu diretor, é um perfeito serviço de manutenção para os carros da linha que representa. A oficina Chevrolet autorizada está funcionando à avenida Rio Branco, no prédio onde funcionou a indústria de confecções Soriedem.



**VILANI SE DEDICA
AOS NEGÓCIOS**

Vilani de Melo, também diretor de Natal Veículos e Peças S/A, decidiu renunciar ao cargo de Prefeito de Currais Novos e a partir de agora dedica-se exclusivamente à vida empresarial. Também entusiasmado pelo sucesso do Chevette, ele acredita que o modelo de luxo deverá ser o mais procurado, até porque, custando Cr\$ 24 mil, ele é apenas Cr\$ 1.5 mil mais caro do que o modelo standard. O Chevette, considerado o automóvel mais econômico já fabricado no país (13 km por litro), fica numa faixa de preço intermediária entre o Corcel e o Volkswagen. 1.500.



Hoover Costa

**NOVAS INDÚSTRIAS
PODEM VIR PARA O RN**

O empresário pernambucano Hoover Costa, que está implantando no distrito industrial de Parnamirim a Companhia Brasileira Esferográfica (fábrica de canetas que receberá investimentos de Cr\$ 30 milhões) anuncia que trará outros empreendimentos para o Rio Grande do Norte. Seus entendimentos com o Governo do Estado e com o Banco de Desenvolvimento têm sido tão bem sucedidos que ele transferirá para Natal um projeto no valor de Cr\$ 60 milhões cuja implantação estava prevista para ser feita em João Pessoa. Trata-se de uma indústria de silenciosos para automóveis, a Demaio Gallo do Nordeste S/A, que produzirá para exportação. Um outro empreendimento que será trazido para Natal será a Cia. de Ferramentas do Nordeste — COFERNÓ, cujos investimentos serão da ordem de Cr\$ 10 milhões. Ambas as indústrias se situarão no distrito industrial de Parnamirim, em área próxima ao local onde se ergue a Cia Brasileira Esferográfica.

**MAIS UM PROJETO
DE ARIMAR NA SUDENE**

A INDUPLAN já enviou à SUDENE, para análise, mais um projeto industrial encomendado por Arimar França. Desta feita, foi o da PRODUPESCA (Produtos de Pesca e Exportação Ltda), que prevê investimento de Cr\$ 6 milhões. É bem provável que este projeto já entre na pauta de reunião do Conselho Deliberativo no próximo mês de junho.

**AR CONDICIONADO
CONSUL EM NATAL**

José Resende está em plena fase de lançamento dos aparelhos de ar condicionado da marca Consul, produzidos pela Indústria de Refrigeração Consul, a maior do país, no seu ramo. A grande arma promocional do produto, na concorrência com outras tantas marcas famosas, é que o aparelho Consul é o mais silencioso já fabricado no Brasil e o seu preço não é o mais caro.

**CIMOB MUDOU
DE ENDEREÇO**

Benedito Marcondes Leite comunica a mudança do endereço dos escritórios de sua empresa de construção, a CIMOB (Construtora Imobiliária Ltda.), que passam a funcionar agora à rua Frei Miguelinho, 105, Ribeira. Apesar de se dedicar atualmente à presidência da Companhia de Habitação Popular do Rio Grande do Norte, Benedito Marcondes Leite continua dirigindo e dinamizando a sua empresa.

**NEVALDO ROCHA
NA SERRA DO MEL**

Atendendo convite que lhe foi diretamente formulado pelo governador Cortez Pereira, o industrial Nevaldo Rocha, diretor-presidente das Confecções Guararapes S/A, esqueceu por algumas horas os afazeres de capitão de indústria e foi visitar as obras de implantação do projeto das vilas rurais, na Serra do Mel. Ouvindo as explanações de Cortez Pereira e testemunhando o valor social e econômico do projeto, Nevaldo felicitou o chefe do executivo pela iniciativa.



Francinêlio Monte

**GUARARAPES TEM
NOVOS EXECUTIVOS**

Francinêlio Monte, diretor-comercial das Confecções Guararapes S/A, informa que a empresa acaba de contratar três novos executivos: um para Natal, um para o Rio e outro para a fábrica de São Paulo. São eles os economistas Gilson Marcelino (mosoroense com mestrado de Administração nos Estados Unidos), Benedito Clayton e Walder Rocha.

MAIS UM COMPUTADOR NO RN

Disse ainda Francinélío Monte que no próximo mês a Guararapes realizará uma série de inaugurações de novos serviços em Natal. A empresa adquiriu e está instalando um computador D-500 (igual ao do Centro de Computação da Universidade) que servirá para executar os serviços contábeis, o controle de produção e de vendas e um sem número de trabalhos que o porte da organização exige sejam racionalizados. Este computador começará a operar em junho, quando a direção da fábrica também inaugurará mais um pavilhão industrial com 9 mil metros quadrados.

ADERBAL COSTA ASSUMIU O CDL

Aderbal Costa, diretor da Recomape (Revededora Costa de Máquinas e Equipamentos Ltda. — revendedora exclusiva das máquinas de escrever Remington), já assumiu a Presidência do Clube de Diretores Lojistas de Natal. Uma das suas primeiras metas será reunir o maior número de lojistas natalenses para representar o Rio Grande do Norte na próxima Convenção Nacional, em setembro, no Parque Anhembi, em São Paulo.

FARDAS DA DINAN NA ARÁBIA SAUDITA

A direção da DINAN fechou um vultoso negócio para exportação de 65 mil fardas profissionais para a Arábia Saudita. Maiores detalhes sobre esta transação serão fornecidos proximamente. Por outro lado, esta indústria fez nova encomenda de equipamento à Singer do Brasil, visando ampliar sua capacidade de produção. As novas máquinas deverão chegar a Natal dentro de 90 dias, segundo informou Francineide Diniz.



SUAPE VAI PESCAR TAMBÉM TUBARÃO

Com a aquisição por Cr\$ 600 mil de um navio de 22 metros, fabricado em aço pela CONASA, com capacidade de carregar 70 toneladas, a SUAPE (Sul Americana de Pesca S/A) dará início à pesca do tubarão no litoral do Rio Grande do Norte. A informação foi prestada por Dirceu Lins e Silva, diretor da companhia de pesca de lagosta de maior porte no Estado. Disse ainda Dirceu que no próximo dia 3 de junho a SUAPE estará recebendo o primeiro de uma série de quatro barcos de 13,5 metros recentemente comprados por Cr\$ 360 mil.

DINAN RECEBE REPRESENTANTES DAS UNIVERSIDADES DO NE

A indústria de fardamentos profissionais DINAN recebeu para uma visita às suas novas instalações os diretores dos departamentos de material das diversas universidades nordestinas, que estiveram em Natal recentemente participando de um encontro promovido pela Reitoria da UFRN. O que justifica a visita é o fato de a DINAN já haver confeccionado fardas para milhares de funcionários dessas universidades. Os visitantes foram recepcionados com um coquetel pelos diretores da empresa, Francineide Diniz e Otávio Maia.

SITEX PODERÁ EXPORTAR TODA A PRODUÇÃO DE ETIQUETAS

Exclusivamente para manter entendimento com a Indústria Sitex S/A acerca da possibilidade dessa empresa exportar toda a sua produção para o Canadá, a partir deste ano, veio ao Brasil o sr. Mel Small, diretor da Rae Import, Co., firma que congrega uma cadeia de indústrias de confecções em Montreal. Em Natal, ele manteve longas reuniões com Hemetério Gurgel e Eusébio Maia, diretores da Sitex, discutindo detalhes da possível operação. Disse Hemetério ao RN-ECONÔMICO que ainda não existe uma definição sobre o assunto, até porque a empresa vem realizando excelentes negócios no mercado interno, com a sua produção já vendida até dezembro. A produção da Sitex está, atualmente, em 360 mil metros de etiqueta/mês e o seu faturamento gira em torno de Cr\$ 250 mil.



Hemetério Gurgel

UMA EMPRESA COM 2.000 ACIONISTAS

A Sitex é uma empresa com mais de 2 mil acionistas e com um capital integralizado de Cr\$ 4 milhões. Até o final de 1974, ela possuirá em seu parque industrial 150 teares em regime de produção contínua, o que possibilitará a multiplicação da sua produção atual por cinco. É a Sitex a primeira das indústrias têxteis do RN beneficiada pelo FUNTEXTIL, programa de apoio industrial preconizado e mantido pelo Banco de Desenvolvimento do Estado.





Arimar França

● 95% DAS AÇÕES DE INHARÉ SÃO DE ARIMAR

Nada menos de 95 por cento das ações da empresa Inharé Produtos Alimentícios S/A, fabricante do mofo Inharé, pertencem hoje ao industrial Arimar França, presidente do Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte. As famílias Bezerra e Fiuza, que por muitas décadas dominaram o negócio, possuem hoje apenas os restantes 5% das ações da firma. Com uma direção agressiva, a indústria tem expandido os seus mercados de maneira espetacular.

● SUCAR VAI DINAMIZAR CAPTAÇÃO DE 34/18

Visando acelerar as obras de construção do seu novo parque industrial, a indústria de confecções Sucar está montando um esquema de captação de recursos do 34/18 no sul do país. Informa Antônio Sucar, diretor-presidente da empresa, que até o momento já foram investidos Cr\$ 1,3 milhão de cruzeiros na construção da nova fábrica da avenida Salgado Filho, que terá 20 mil metros quadrados de área coberta. Toda a estrutura metálica da obra já foi adquirida à CIBRESME. Está nos planos da diretoria passar a trabalhar na nova fábrica em abril do próximo ano, abrindo 760 novos empregos diretos.

● J. MOTTA ADQUIRE MÁQUINAS ITALIANAS

Alvaro Motta, diretor do Curtume São Francisco, informou que a sua empresa está importando, e já receberá em junho próximo, três importantes máquinas de beneficiamento de couro, fabricadas na Itália. Trata-se de duas prensas para desaguar e acetinar e de uma máquina de pintura. Esse equipamento representa um investimento de Cr\$ 500 mil.

● SUPERMERCADO DE CONFECÇÕES

Eustáquio Medeiros, associado com Antônio Gentil de Souza, ambos empresários do ramo de confecções (Camisaria União e Camisaria Uninvest), decidiram abrir em Natal o primeiro Supermercado de Confecções, aproveitando uma idéia posta em prática nas grandes capitais. Assim, adquiriram no bairro do Alecrim um prédio com 1.600 metros quadrados, na rua Amaro Barreto, que já está sendo reformado para servir ao empreendimento. O nome do Supermercado poderá ser Magazin Uninvest. Lá serão vendidas confecções masculinas e femininas, para crianças, jovens e adultos.



Eustáquio Medeiros



Antônio Gentil

● A UNIÃO FAZ A FORÇA

Meses atrás, Eustáquio Medeiros, em entrevista que concedeu ao RN ECONÔMICO, defendeu a idéia da união de empresas do mesmo ramo atuantes no comércio natalense, com a finalidade de serem criados grupos locais fortes o suficiente para enfrentar grupos empresariais de outros Estados que constantemente se fixam em Natal e passam a dominar certos setores, como ocorreu no caso dos supermercados de gêneros alimentícios. Agora, coerente com a idéia que pregou, ele se uniu a outros comerciantes de confecções, formando uma grande empresa com capital de Cr\$ 600 mil. e abrirá novas lojas, uma das quais será na avenida Rio Branco, no ponto da antiga Malharia Imperial.

● QUAL A COR DO DINHEIRO DO BNDE ?

Dezenas de indústrias do RN têm procurado o Banco de Desenvolvimento do Estado, órgão repassador de recursos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico, apresentando projeto e buscando financiamentos essenciais à sua implantação. Sabe-se que o volume de pedidos de empréstimos já atinge Cr\$ 70 milhões, apesar do BDRN dispor de apenas Cr\$ 5 milhões para emprestar a curto prazo. Apesar de se ter anunciado com insistência que seria rápida a análise dos projetos e a liberação de recursos, nenhuma só indústria potiguar viu ainda a cor do dinheiro do BNDE. E vale frisar que algumas procuram esses financiamentos há quase seis meses, tendo os seus diretores empreendido viagens ao sul, gasto dinheiro com hospedagem, perdido tempo, a troco de nada.



O técnico do BNDE

● PROMESSA DE MUDANÇAS

Entretanto, em meados deste mês, dois técnicos do BNDE vieram a Natal e aqui se demoraram dois dias, ocasião em que visitaram indústrias, concederam entrevistas e fizeram conferência para empresários. Um deles, o economista Madeira Coimbra — que inclusive dirigirá o escritório do BNDE em Recife — mostrou que as coisas estão mudando no seu banco e que, finalmente, o dinheiro vai sair e que o BDRN terá créditos ilimitados para repassar ao nossos industriais que apresentarem projetos viáveis.

● ARTEFA E FORTESA SERÃO AS PRIMEIRAS

Por outro lado, Arimar França, presidente do BDRN, informa que o dinheiro do BNDE está na agulha para ser liberado em favor de duas empresas natalenses: a Fortesa (Botões Forte S/A), que solicitou financiamento de Cr\$ 780 mil; e a Artefa (Artefatos de Confecções Ltda.), que pediu apenas Cr\$ 290 mil.

● **THIAGO GADELHA
RETORNA DA EUROPA**

Thiago Gadelha, diretor de Simas Industrial S/A, que em fins de abril viajou à Europa a fim de visitar a feira internacional de balas e embalagens, em Dusseldorf (Alemanha) regressa a Natal em fins do corrente mês. Essa feira, acima referida, realiza-se a cada quatro anos, e apresenta as maiores novidades tecnológicas do mundo. É muito provável, segundo informou Eduardo Gadelha, também diretor da empresa, que Thiago aquira novas máquinas para a indústria.



Eduardo Gadelha

● **SIMAS TEM SUA
PRODUÇÃO VENDIDA**

O volume de pedidos existentes hoje na direção comercial de Simas Industrial S/A já comprometem toda a produção de doces e balas da fábrica até o próximo mês de julho. O fato é encarado com o maior otimismo pelos dirigentes da empresa, uma vez que este é um período do ano em que as vendas tendem a se manter em nível baixo, aumentando gradativamente nos meses de verão.

● **EIT SE MODERNIZA**

A Empresa Industrial Técnica S/A pagou à firma paulista Assessoria de Empresas, pelo trabalho de reestruturação organizacional, a soma de Cr\$ 250 mil. E os diretores dessa construtora (colocada entre as maiores do país) consideram que este investimento se justifica perfeitamente, uma vez que a EIT tem crescido demais e necessita agora de uma estrutura muito mais dinâmica para funcionar com mais eficiência.



Geraldo José de Melo

● **GERALDO MELO TERIA
COMPRADO AÇÕES
DE MUNIZ**

Notícia ainda não confirmada oficialmente dá conta de que o economista Geraldo José de Melo acaba de adquirir a parte de Wilson de Sena Muniz na Companhia Açucareira Vale do Ceará-Mirim, empresa que resultou da fusão das usinas Ilha Bela e São Francisco. Com a operação, Wilson de Sena Muniz, industrial sultista que assumira a presidência da CAVCM, deixaria o cargo e Geraldo José de Melo passaria a deter 60% das ações da grande Companhia.

● **ECOCIL ABRE NOVO
ESCRITÓRIO:
JOÃO PESSOA**

Luciano Barros, diretor da ECOCIL (Empresa de Construções Cívicas Ltda.) informa que, em decorrência de estar construindo em João Pessoa a estação da EMBRATEL (obra de 3,5 milhões de cruzeiros) e por ser a Paraíba um mercado muito promissor para a sua firma, foi decidida a instalação de um escritório da ECOCIL em João Pessoa. Quem o dirigirá será o engenheiro Olivério Noronha.

● **ERNANI MELO ASSUME
PRESIDÊNCIA DE BANCO**

Ernani Melo, antigo diretor-de-operações e diretor-presidente do Banco do Rio Grande do Norte no governo passado, e que atualmente prestava serviços de assessoria especial à direção do Banco do Nordeste, em Fortaleza, foi convidado pelo governador do Amazonas para presidir o Banco oficial daquele Estado. Nos primeiros dias deste mês, Ernani tomou posse nas suas novas funções. Ele foi indicado ao governador amazonense pelo presidente do BNH, Rubens Costa.

● **MINERAÇÃO ACAUÁ
DEU 2,3 MILHÕES
DE DIVIDENDOS**

Enquanto os acionistas da Mineração Tomaz Salustino reclamam os pequenos dividendos distribuídos pela sua empresa, a direção da Mineração Acauá (uma empresa bem menor) distribuiu dividendos de Cr\$ 2,3 milhões, quase duas vezes mais do que a primeira. José Bezerra de Araujo acaba de ser reeleito diretor-presidente da Acauá, para mais um período.



● **AINDA ESTE MÊS
O DODGE 1.800**

Adireção de A Sertaneja Veículos Ltda., nova firma concessionária da Chrysler do Brasil, em Natal, anuncia que até o fim deste mês lançará o Dodge 1.800, carro que disputará o mercado automobilístico com o Corcel e o Opala. A Sertaneja Veículos instalou sua loja de revenda e sua oficina na rua Ferro Cardoso, Ribeira, mesmo local da antiga concessionária Jotapinto. Mas essas instalações são provisórias e está nos planos da direção construir uma grande loja na avenida Salgado Filho.

● **QUE FAZER COM O
HOTEL REIS MAGOS?**

A EMPROTURN (empresa de turismo do governo) está pretendendo a todo o custo vender o Hotel Internacional dos Reis Magos. Alegam os diretores da EMPROTURN que é melhor vender do que mantê-lo alugado à Cia. Tropical de Hotéis pelo preço de Cr\$ 200,00 por mês, conforme contrato que vigora até perto do ano 2.000, assinado num governo anterior. O problema é que a Tropical não se apressa em comprá-lo. Nem precisaria...



Nas fotos, flagrantes da visita que o governador Cortez Pereira e técnicos do BNDE empreenderam ao canteiro de obras da Companhia Brasileira Esferográfica.

indústria

RN TERÁ FÁBRICA DE CANETAS DENTRO DE 14 MESES

Num terreno de 120.000 m² está sendo construída, no município de Parnamirim, a *Companhia Brasileira Esferográfica*, mais uma unidade a integrar o parque industrial do Rio Grande do Norte. Trata-se de um empreendimento da ordem de Cr\$ 18 milhões em inversões globais, que originalmente seria implantado no Estado de Pernambuco, vindo para o Rio Grande do Norte quando o governador Cortez Pereira propôs ao grupo incentivos em financiamento e isenções.

A C.B.E. conta com o apoio da SUDENE, do Governo do Rio Grande do Norte (através do Banco de Desenvolvimento do Estado) e do Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico. A SUDENE entrará com incentivos fiscais captados através dos artigos 34/18, o Governo do Estado doou o terreno (Cr\$ 125 mil) e o BNDE já garantiu Cr\$ 8 milhões, para a aquisição de equipamento a ser importado da Suíça e da Itália.

Já na fase de implantação do seu projeto, a Companhia Brasileira Esferográfica está construindo um prédio central com área coberta de 1.500 m², onde ficará a parte administrativa. Outro prédio, de iguais dimensões, acolherá o refeitório e dependências sociais e em um galpão de 5000 metros quadrados ficará a fábrica propriamente dita. Tudo deve estar pronto dentro de 14 meses, prazo estimado para início de funcionamento da fábrica, dependente, no entanto, dos recursos financeiros.

Diz o sr. Mário Petrônio de Freitas, diretor-superintendente da *Companhia Brasileira Esferográfica*, que no tocante à captação de recursos através da SUDENE, o próprio grupo já tem equipe funcionando no sul do país, a fim de facilitar o carreamento desses recursos no menor prazo possível, para que a construção não sofra solução de continuidade.

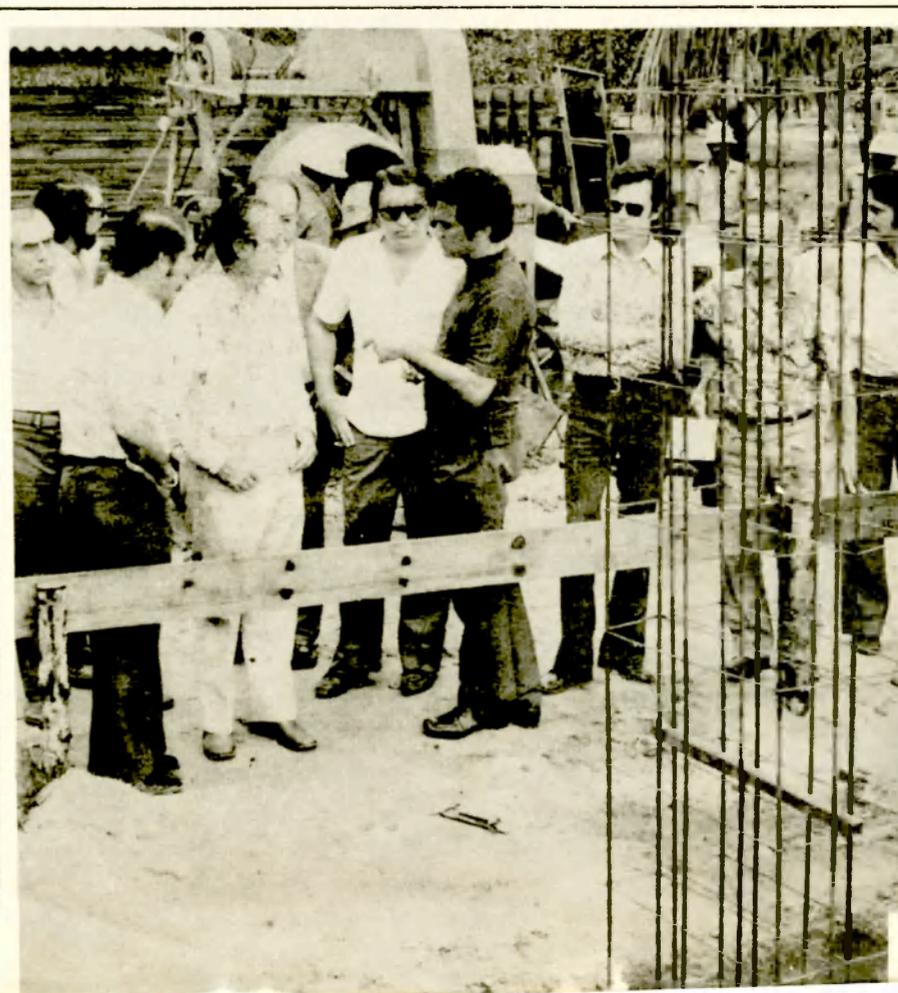
As obras físicas estão sendo feitas pela construtora Marpef Engenharia Ltda., empresa pertencente ao grupo e que no Estado é dirigida pelo engenheiro Carlos Alexandre Dumaresq.

Na primeira quizona de maio, técnicos do Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico foram ao local onde se instala a fábrica, visitando as obras de fundação, na companhia de diretores da empresa, estando presente o Governador Cortez Pereira, os economistas Arimar França e João de Deus Costa (do BDRN) e diretores do SENAI, órgão junto ao qual a Companhia Brasileira Esferográfica vai conseguir a mão-de-obra especializada para operar as suas máquinas. Vieram os senhores

L. A. Madeira Coimbra e Jobert Cerqueira Lima, este do FINAME.

A Companhia Brasileira Esferográfica tem como diretor-presidente o sr. Expedito Hoover Costa, diretor-superintendente sr. Mário Petrônio de Freitas, diretor-industrial o engenheiro Joseph Edward Roe.

O grupo brevemente vai instalar outra fábrica em Natal, a STUVER, que fabricará máquinas e ferramentas e estuda também a transferência de outro empreendimento, inicialmente programado para a Paraíba: a *Demaio Gallo do Nordeste S. A.* — um empreendimento de Cr\$ 60 milhões, que fabricará silenciosos para automóveis, produção exclusivamente dirigida à exportação para os países da ALALC. ♦



AS VÍTIMAS DA SUDENE



A editoria de RN-ECONÔMICO havia se comprometido consigo mesma a não utilizar a palavra crise quando da abordagem de problemas do Estado, para que não confundissem a nossa revista com as publicações que alardeam o derrotismo.

No entanto, nesta oportunidade, ao comentar uma realidade amarga e incerta que inquieta dezenas de bons empresários do Rio Grande do Norte, não podemos deixar de empregar o termo, sob pena de tentarmos minimizar um acontecimento sobremaneira sério.

Anos atrás, muitos homens de negócios envolveram-se com a SUDENE, atraídos e estimulados pela pregação ufanista de desenvolvimento regional e pela mensagem convidativa e realmente vantajosa dos incentivos fiscais. Envolveram-se com a SUDENE da mesma maneira como, pelo país afora, milhares de pessoas se envolveram com o mercado de capitais, atingidas pela propaganda que prometia lucros altos e certos sem esclarecer que o mercado de capitais era um jogo do qual também poderiam sair perdedores.

Citamos o que ocorreu no mercado de capitais apenas para afirmar que, num ângulo um pouco parecido, os nossos empresários foram levados a acreditar que recorrendo à SUDENE multiplicariam os seus recursos para a implantação mais rápida de empreendimentos prioritários para o desenvolvimento do Nordeste. E, no final das contas, muitos deles estão hoje *com a corda no pescoço*, pois o dinheiro que investiram não atraiu o 34/18 (que custa 40%, ou mais) nem foi suficiente para concluir os seus projetos, hoje verdadeiros elefantes brancos com um futuro sombrio.

Os nossos empresários aceitaram as regras do jogo do 34/18 aplicando vultosas somas na elaboração de projetos que a SUDENE considerou economicamente viáveis. Em seguida, quando partiam para a captação de recursos, defrontaram-se com a chantagem dos intermediários, hoje quase que oficializada, pois todos sabem que ela existe mas ninguém a suprime. Ainda por cima, liam os empresários nos jornais as notícias divulgadas pelas autoridades anunciando mudanças no sistema do 34/18, pregando o fim da captação, a criação de fundos, etc.. Tais pronunciamentos recomendavam, indiretamente, que os empresários deviam aguardar fatos novos, mudanças profundas na SUDENE, criação de novos incentivos. E os fatos novos que surgiam eram:

- 1) o esvaziamento da SUDENE com a extensão dos incentivos fiscais à SUDAM, ao IBDF, à SUDEPE, à EMBRATUR;
- 2) o escasseamento do 34/18;
- 3) o aumento do número de projetos na área da SUDENE, tornando a concorrência ainda mais penosa.

Enquanto aguardavam fatos novos, muitos empresários atrasavam o cronograma de implantação dos seus projetos que agora, reavaliados por conta da inflação, exigem muito mais recursos próprios, que já não existem.

E aí estão dezenas de projetos paralizados que nos omitimos de enumerar para não chocarmos o amor próprio de homens corajosos e dinâmicos que os iniciaram na melhor das intenções. Até porque esses homens estão quase em desespero, buscando fusões, cedendo o controle acionário dos seus negócios a oportunistas de todos os jaezes, correndo aos financiamentos do BNDE (sem nada conseguirem até o momento), vendo os seus títulos chegarem ao cartório de protesto, enfim, vivendo realmente uma crise.

Marco Aurélio de Sá

COIRG - Cia. Industrial Riograndense do Norte

CGC - 08.331.753

Capital Autorizado..... Cr\$ 16.000.000,00

BALANÇO GERAL EM 31 DE DEZEMBRO DE 1972

A T I V O		Cr\$	Cr\$
DISPONÍVEL.....			93.992
REALIZÁVEL A CURTO PRAZO			
Banco do Nordeste do Brasil - depósitos de incentivos pendentes de liberação.....	384.692		
Contas a receber.....	277.833		662.525
IMOBILIZADO - pelo custo (Nota 1)			
Imobilizações em curso			
Edificações principais e secundárias.....	3.563.547		
Instalações.....	398.027		
Máquinas, aparelhos e equipamentos.....	404.286		
Adiantamentos a fornecedores.....	9.112		
	4.374.972		
Terrenos, obras preliminares e complementares.....	421.402		
Móveis e utensílios.....	57.750		
Veículos.....	15.441		
	4.869.565		
Imobilizações financeiras.....	6.406		4.875.971
PENDENTE			
Despesas de implantação (amortização a ser iniciada após a conclusão do projeto).....			2.064.386
			7.696.874
COMPENSAÇÃO			
Contrato de construção de edifícios.....	4.487.257		
Contrato de seguros.....	4.000.000		
Outras contas.....	23.687		
			8.510.944
			16.207.818

P A S S I V O		Cr\$	Cr\$
EXIGÍVEL A CURTO PRAZO			
Fornecedores.....	240.832		
Títulos a pagar.....	213.000		
Empréstimos industriais.....	93.400		
Contas a pagar.....	25.839		
Obrigações sociais e tributárias a pagar.....	5.497		578.568
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO			
Credores por investimento (Nota 2).....			17.030
NÃO EXIGÍVEL			
Capital autorizado - Cr\$ 16.000.000, subscrito e integralizado - ações de Cr\$ 1,00 cada (Nota 3)			
Ordinárias, nominativas, endossáveis.....	1.799.128		
Preferenciais classe A, nominativas, endossáveis, sem direito a voto e com dividendo não cumulativo de 12% ao ano.....	728.650		
Preferenciais classe B, nominativas, intransferíveis pelo prazo de 5 anos, contados da data de conclusão do projeto, a critério da SUDENE, sem direito a voto e com dividendo não cumulativo de 12% ao ano.....	4.573.498		
			7.101.276
			7.696.874
COMPENSAÇÃO			
Construção de edifícios contratados.....	4.487.257		
Seguros contratados.....	4.000.000		
Outras contas.....	23.687		
			8.510.944
			16.207.818

NEWTON LEOPOLDO DA CÂMARA
Diretor-Presidente

EXPEDITO DE AZEVEDO AMORIM
Diretor-Superintendente

FRANKLIN DE SÁ BEZERRA
Diretor-Administrativo

ANTÔNIO A. MARTINS
Técnico Contabilidade CRC/RN Nº1492
CPF 025828054

PRICE WATERHOUSE PEAT & CO.

CAIXA POSTAL 317
PRAÇA MACHADO DE ASSIS, 63, 13º
RECIFE

12 de abril de 1973

Ilmos. Srs. Diretores
COIRG - Companhia Industrial
Riograndense do Norte

Comos de parecer que o balanço geral e as notas explicativas, que são parte integrante dessa peça contábil examinada por nós, demonstram fidedignamente a posição financeira da COIRG - Companhia Industrial Riograndense do Norte em 31 de dezembro de 1972, de conformidade com princípios contábeis geralmente adotados e aplicados de maneira consistente em relação ao exercício anterior. Efetuamos o exame do referido balanço geral consoante padrões reconhecidos de auditoria, incluindo revisões parciais dos livros e documentos de contabilidade, bem como aplicando outros processos técnicos de auditoria na extensão que julgamos necessária segundo as circunstâncias.

Price Waterhouse Peat
CRC-PE-50-IS

Contador Responsável

Carlos de Souza Carvalho
CRC-RS-9314-IS-PE

NOTA 1 - IMOBILIZADO

O projeto da empresa, aprovado pela Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste - SUDENE, está classificado na faixa A de prioridade.

O custo atualizado da instalação da unidade industrial está estimado em cerca de Cr\$ 13.300.000,00. O aporte dos recursos foi previsto para ser obtido dos próprios acionistas, bem como do aproveitamento dos incentivos fiscais referentes aos artigos 34 e 18 das Leis 4.239/63 e 4.869/65 respectivamente, administrados pela SUDENE.

As construções civis estão praticamente concluídas, sendo que todos os recursos a serem captados deverão ser utilizados para a aquisição de máquinas e equipamentos.

NOTA 2 - CREDORES POR INVESTIMENTO

Os investimentos foram efetuados nos termos do artigo 14 do Decreto 64.214/69, vencendo juros de 8% ao ano. São resgatáveis após cinco anos contados da data de conclusão do projeto, em prestações anuais não inferiores a 20% do principal.

NOTA 3 - CAPITAL

O capital subscrito no decorrer do exercício de 1972 foi aumentado por Cr\$ 1.802.265 com integralização em dinheiro, assim distribuído:

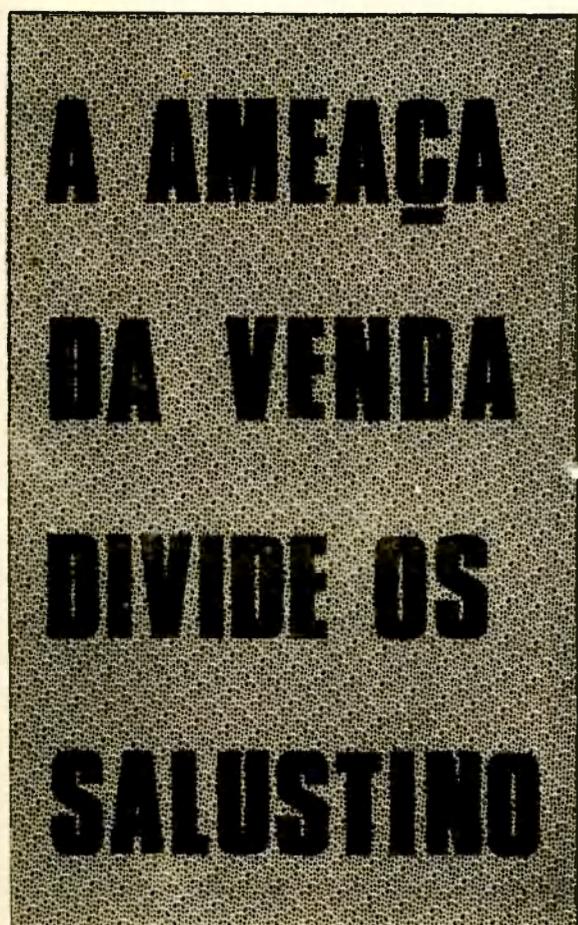
Ações ordinárias.....	Cr\$ 434.500
Ações preferenciais classe A, subscritas com recursos provenientes de deduções do imposto de renda de pessoas físicas, nos termos do artigo 14 da Lei 4.357/64.....	Cr\$ 269.500
Ações preferenciais classe B, subscritas com recursos provenientes dos artigos 34/18 das Leis 4.239/63 e 4.869/65.....	Cr\$ 1.098.265
	Cr\$ 1.802.265



Reportagem de
SEBASTIÃO CARVALHO

Fotos de
JOÃO GARCIA DE LUCENA

MINA BREJUI



Algo anda mal numa empresa que, em um exercício obtém um lucro líquido de Cr\$ 7 milhões e, já no exercício seguinte, lucra apenas Cr\$ 800 mil, ou seja, pouco mais de 10% do resultado anterior, sem levar em conta os índices de desvalorização da moeda. E essa suposição de que algo anda mal para uma empresa nessas condições se fortalece na hora em que começam a correr os boatos de que ela poderá ser negociada, passando para as mãos de grupos estrangeiros. †

Teria sido exclusivamente a queda do preço da scheelita no mercado internacional o fenômeno que provocou a queda vertiginosa da rentabilidade da Mineração Tomaz Salustino S/A?

No entende: dos seus atuais dirigentes, sim. No entender de vários acionistas, não. Um deles é o sr. João Dutra de Almeida que na assembléia geral ordinária realizada a 31 de março último, declarava (conforme consta da ata publicada no Diário Oficial de 24/4/73) que a queda dos lucros ocorreu não pela redução do preço da scheelita, mas "em virtude dos elevados gastos administrativos e da operação de compra de minérios a terceiros".

O PERIGO DA VENDA

De outra feita, em fins da década de 50, a Mineração Tomaz Salustino — então simplesmente Mina Brejuí — esteve implicada numa crise bem mais séria, ao que parece, do que a atual. O desembargador Tomaz Salustino, seu então proprietário, teve a idéia de vender a empresa a um grupo estrangeiro. Julgando a importância do passo que ia dar, resolveu o velho desembargador consultar seus filhos, naturais herdeiros do negócio, sobre a venda. Alguns concordaram e outros não. Entre estes últimos, estava João Dutra, casado com uma filha do desembargador, que tão veementemente defendeu a idéia contrária à venda que acabou mudando a opinião dos primeiros e sendo indicado para dirigir comercialmente a sociedade, sob a condição de que se não fosse possível soerguer a empresa num certo prazo, ela poderia então ser negociada. Na época, a scheelita era usada apenas na indústria bélica. E, como a guerra da Coreia acabara, não havia mercado para o minério. Mesmo assim, cinco anos depois a sociedade havia saído da quase insolvência e já começava a dar grandes lucros. Nunca mais se falou em vender a Mina Brejuí, a não ser agora. E mais uma vez João Dutra está contra, até porque hoje a situação é bem diferente daquela que enfrentou no passado. A scheelita tem mercados garantidos. Toda a produção da Mina no ano de 1973 já está vendida. O consumo do tungstênio (minério obtido da scheelita) cresce no mercado interno. Os preços, apesar de terem caído, são compensadores. Ao seu ver, a empresa permitirá lucros sempre crescentes, ao contrário do que ocorreu nos exercícios de 1971 e 1972, bastando mudar os critérios da administração.

OUTROS FALARÃO

Esta é a primeira reportagem que o RN-ECONÔMICO publica sobre os problemas que rondam a maior e mais tradicional empresa de mineração do Estado. Nesta oportunidade, ouvimos, na pessoa do sr. João Dutra, a opinião do bloco de acionistas que discorda dos rumos atualmente seguidos pela sociedade. Certamente, ainda voltaremos a ouvir outros representantes deste bloco, que em pontos de vista a externar no interesse de seu negócio e da própria economia do Rio Grande do Norte, onde o minério da scheelita desempenha um papel de vulto.

"A propalada crise da scheelita no Rio Grande do Norte, que estaria pon-do em perigo a produção e a situação principalmente da Mina Brejuí, não passa de um falso alarme de neófitos". A afirmação é do sr. João Dutra de Almeida, que foi o primeiro diretor-comercial da Mineração Tomaz Salustino S. A. (de 1962 a 1967) num período em que, segundo ele, ocorreram realmente duas crises, que se conseguiu ultrapassar com a racionalização da produção e controle dos custos operacionais — *"medidas que não são tomadas hoje pela atual administração da empresa, da qual participo agora apenas como sócio fundador, com direito a voto nas assembléias"*.

Numa longa e complexa consideração sobre os problemas da extração mineral no Rio Grande do Norte, e em particular sobre algumas intimidades administrativas da Mineração Tomaz Salustino S. A., o sr. João Dutra de Almeida não raro deixa transparecer insatisfações do que considera o seu grupo, dentro das assembléias da empresa, notadamente a última, na qual conseguiu maioria para convocar uma outra reunião destinada principalmente a reformular os estatutos — *"o que não foi necessário pois a própria diretoria terminou aceitando a idéia"*.

A suposta crise na extração da scheelita potiguar surgiu, para os observadores, a partir da disparidade dos lucros da empresa, entre 1971 e 1972. No primeiro ano, estes lucros foram da ordem de Cr\$ 7 milhões. No segundo, de apenas Cr\$ 832 mil.

No caso da pura e simples diferença em cruzeiros, o sr. João Dutra está de acordo, embora não o esteja com o que chama *"desmandos administrativos"* e com a suposta baixa do preço do produto, por conta dos níveis internacionais, que atingiu a média de Cr\$ 15,00 o quilo.

Para ele, o que ocasionou a baixa dos dividendos demonstrada no último balanço, foram as despesas elevadas — com a compra de scheelita de baixo teor, e preços elevados a terceiros, para posterior transformação aos teores exportáveis e com investimento em materiais, pesquisas, prospecções e os próprios, custos administrativos. Ele lembra que, em 1972 a Mineração tinha 625 operários, todos ganhando acima do salário mínimo e com diversas bonificações, percentagens, prêmios, etc.

A compra de scheelita a terceiros é o que ele considera *"a causa principal dos prejuízos da empresa"*. Desde 1971, ele é contrário a essa prática e tem sempre votado nas assembléias no sentido de se exterminar esse tipo de operação. A scheelita para exportação deve ter o teor mínimo de 70%-WO3

"Falar em alienar a Mina Brejuí seria uma vergonha!"



JOÃO DUTRA DE ALMEIDA

Vender a Mina Brejuí? Nunca. Falo com autoridade e com experiência, não apenas como sócio fundador da Mineração Tomaz Salustino S/A, mas também como seu ex-diretor-comercial durante cinco anos ininterruptos, quando a empresa atravessava as maiores crises de sua história.

Só na concepção da inexperiência dos neófitos, dos ingênuos, dos acomodados, ou por astúcia, ou ainda por doenças causadas pela deficiência de irrigação cerebral, é possível admitir essa hipótese absurda e inconcebível da alienação definitiva de um patrimônio fabuloso, idealizado e construído pelo saudoso desembargador Tomaz Salustino, e por ele legado à sua família para a posteridade. Falar em alienar a Mina Brejuí, patrimônio da família Salustino, seria uma vergonha inexplicável e também uma prova concreta e inofismável de incapacidade administrativa nossa, após três décadas de franco desenvolvimento. Seria ainda uma afronta e um desmentido evidente à memória daquele bravo capitão da indústria do tungstato de cálcio (scheelita) que, vencendo o assédio do capital estrangeiro, consolidou no sertão nordestino uma das mais poderosas empresas da região.

Sou e serei, decididamente e em qualquer tempo, contrário a quaisquer formas ou propostas de venda da Mina Brejuí. Só os fracos e os destituídos de capacidade empresarial admitem passivamente essa ignomínia. A Mina Brejuí não se dá nem se vende sem o meu protesto; ela continuará, através dos tempos, dirigida e marcada pelo idealismo e pelo espírito de luta do seu descobridor.



“A idéia da venda não passa de balela para ocultar alguns fatos...”

A idéia da venda não passa de balela, para ocultar e empanar a realidade de alguns fatos. Como pode a atual diretoria da empresa justificar a venda da Mina a grupos estranhos se, no último Relatório, publicado no Diário Oficial de 24/04/73, referente ao exercício de 1972, afirmam os senhores diretores que “a produção foi a maior até agora registrada”? E que “há cinco anos que a Mina Brejuí bate, ininterruptamente, os seus próprios recordes de produção”? E mais que “no ano findo a empresa pagou aos seus acionistas os maiores dividendos desde a sua criação” e “aumentou o capital social de Cr\$ 5.350.870,61 para Cr\$ 18.500.000,00”?!

A imprensa do Estado, grandes jornais do país, revistas do sul e outros órgãos de divulgação, publicam constantemente entrevistas e mesmos artigos assinados, inclusive matérias pagas, fornecidas pela atual diretoria da Mineração Tomaz Salustino S/A, informando a situação invejável e privilegiada da empresa. Então, por que se está pretendendo vender o negócio? Por que, se a situação é invejável?

As nossas reservas de tungstato de cálcio (scheelita), conforme o s últimos estudos e sondagens efetuados pelo Ministério das Minas e Energia (DNPM), em relatório entregue à direção da Mina, atingirão, num ritmo de produção normal, no mínimo 15 anos. Elas são calculadas pelos técnicos do Ministério em mais de 10 mil toneladas métricas de minério de qualidade excepcional, com teor de W03 (tungstênio) que oscila de 72 a 75%, um dos melhores e mais elevados da scheelita, internacionalmente, segundo documentos em arquivo nos escritórios da Brejuí, tirados dos exames efetuados por afamados laboratórios da Inglaterra, Estados Unidos, Alemanha, Holanda e Japão.

e a que a Mineração comprava variava entre 60%-W03 e 68%-W03. O teor do produto extraído nas escavações da Mina Brejuí é um dos mais altos do mundo, ficando em torno de 73%-W03 e 75%-W03.

Com o produto inferior misturado ao da própria Brejuí, se conseguia o teor médio explorável. Até aí tudo muito bem, diz ele, mas ocorre que a scheelita era comprada a terceiros por preços altíssimos, ficando mais cara, para chegar aos armazéns da empresa, do que o preço para exportação, depois de adicionadas as despesas com sacos, frete, despachos, transporte, impostos.

E dá um exemplo: a 1.000 quilos de scheelita de teor 62%-W03 era necessário se misturar 2.600 quilos de scheelita teor 73%-W03 para se conseguir a média de 70%-W03, explorável. Ou seja: 1.000 kg 62%-W03 + 2.600 kg 73%-W03 = 3.600 kg 70%-W03.

A compra do minério a terceiros fora uma imposição da própria alta qualidade da scheelita da Mina Brejuí, autorizada por assembléia geral de 1968. Era uma operação natural e necessária, diz o sr. João Dutra, não houvesse começado a ser feita de maneira irracional. Na assembléia de 1971, ele pediu constasse na ata n.º 26 o seu voto contra a operação, que no entanto continuaria até março deste ano, quando, por maioria, os acionistas resolveram por termo à compra a terceiros, até uma solução em definitivo. Ele próprio fora da opinião de que não se encerrassem as compras de uma vez, mas paulatinamente. Porém a diretoria achou que era melhor cancelar tudo peremptoriamente.

Em 1972, a empresa comprou 233.446 quilos do produto de baixo teor, sujeito a todas as despesas de operação e mistura, com desgastes de máquinas, etc., tudo ficando, no final, ao preço de Cr\$ 3.467.884,00, saindo o quilo na base de Cr\$ 14,85 posta no armazém, ainda sujeita a todas as despesas, para ser vendido a Cr\$ 15,33. Nesse ano, a empresa exportou um total de 865.000 quilos, apurando Cr\$ 13.368.534,85. A diferença dessa importância para o lucro líquido de Cr\$ 832.500,00 se esvaiu no pagamento das compras intermediárias, na aquisição de materiais, despesas com prospecções, e levantamentos, estudos, etc.

UMA CRISE ANTIGA

Considerados alguns números que exhibe no manuseio de várias anotações o sr. João Dutra de Almeida conclui que a propalada crise atual não é nada mais do que o final da crise surgida em 1971: uma situação já tornada natural, pois já se estabeleceu. Lembra que, quando foi diretor-comercial da Mi-

neração Tomaz Salustino S. A., de 1962 a 1967, houve realmente duas grandes crises no mercado. A produção da empresa era baixa, não havia compradores e conseqüentemente não havia preços. O estoque de 1950 toneladas que a Mineração (então uma companhia limitada) possuía, foi empenhado ao Banco do Brasil, a preço de custo. No entanto dentro de um ano, foi conseguido o estabelecimento da situação ideal, através mesmo da reação natural dos preços no mercado internacional.

Em 1964, registraram-se outros momentos de crise, porque ao comércio exterior deixou de interessar a compra do produto e os preços foram aviltados violentamente. Mas, já a partir de 1965, houve nova reação e a Bolsa de Londres começou a indicar os níveis da mudança. Ultimamente, com o fim da Guerra do Vietnam, quando se esperava que o preço do minério baixasse — porque o tungstênio, minério extraído da scheelita é de maior utilização em materiais bélicos — houve até um aumento de US\$ 27 para US\$ 43, por tonelada curta, STU.

"O próprio fato do Governo norte-americano se desfazer de suas reservas de tungstênio (1) não vai afetar o mercado, segundo acham alguns experts, pois a indústria espacial oferece demanda suficiente para o consumo das parcelas da liberação dos estoques norte-americanos e da produção internacional, industrializada na Europa (2). A situação atual acha o sr. João Dutra de Almeida — é rotineira, e as oscilações de preços para scheelita sempre existiram, como existem para outros produtos nossos exportáveis, sujeitos às bolsas internacionais: o algodão, o sisal, etc. Hoje existe preço e há demanda. Os últimos boletins acusam a média de US\$ 42.43. (3)".

"Isto não é preço para crise — diz ele. E no caso específico da Mineração Tomaz Salustino haveria crise se a Mina Brejui tivesse com a sua capacidade esgotada. Mas as nossas reservas são elevadas. Estamos com uma extração em torno de 45/50 toneladas mensais".

E sentencia gravemente:

"Há, sim, a necessidade dos extractores tomarem precauções em defesa própria, até porque o comércio oscila, a scheelita é um produto gravoso e nós dependemos sempre dos grupos internacionais".

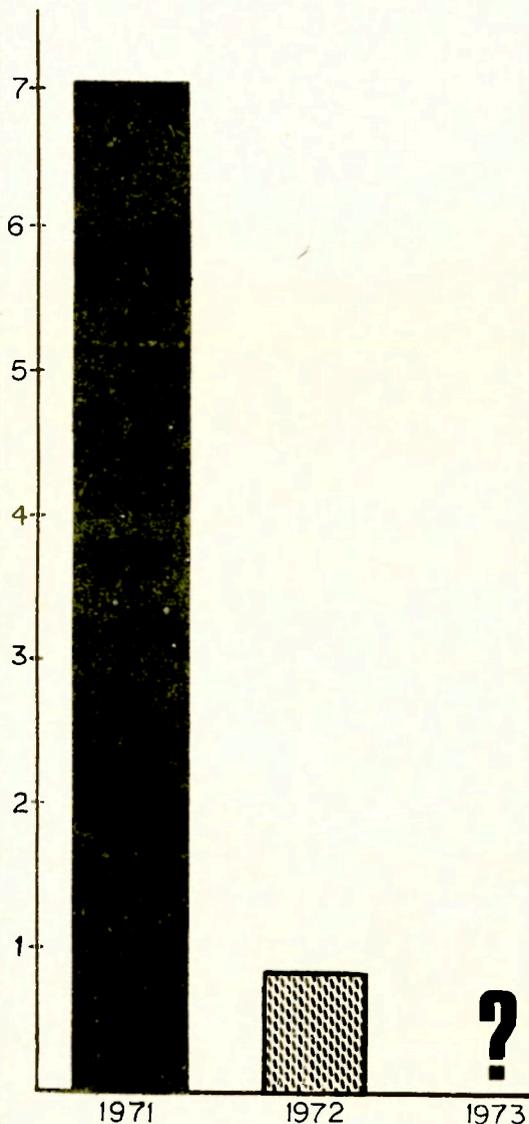
USINA TRANSFORMADORA

Deixando um pouco de lado o enfoque crise/preços/Mineração Tomaz Salustino S. A., o entrevistado se refere a um outro assunto de muitas controvérsias e intimamente ligado à extração mineral no Rio Grande do Norte: a instalação em nosso Estado de uma usina transformadora de scheelita em

A crise não passa de um falso alarme

Mineração Tomaz Salustino S.A.

Lucros em milhões de Cr\$



tungstênio.

A viabilidade de usina começa no fato de sermos um dos maiores produtores de scheelita em todo o mundo, mas fenece logo num entrave que o sr. João Dutra considera quase intransponível: *"não temos consumo interno suficiente para a produção mínima de uma usina desse porte. E nos países europeus se cobra elevadíssimo imposto, uma taxa proibitiva, para entrada do produto industrializado".*

Ao seu tempo de diretor-comercial da Mineração, ele patrocinou estudos consonantes com o interesse do então Governador Monsenhor Walfredo Gurgel, mas ao final se concluiu que tudo era muito complexo e a viabilidade era, isto sim, negativa. A não se vender para a Europa, apenas o México e a Argentina seriam os compradores do tungstênio potiguar, mas mesmo assim era necessário que a Brejui tivesse uma produção de 100 toneladas por mês de scheelita, para partir para uma primeira etapa de industrialização. Ele acha que a instalação da fábrica seria de maior importância, pois nos tiraria da dependência européia. Mas, infelizmente, as poucas possibilidades, pelo menos a médio prazo.

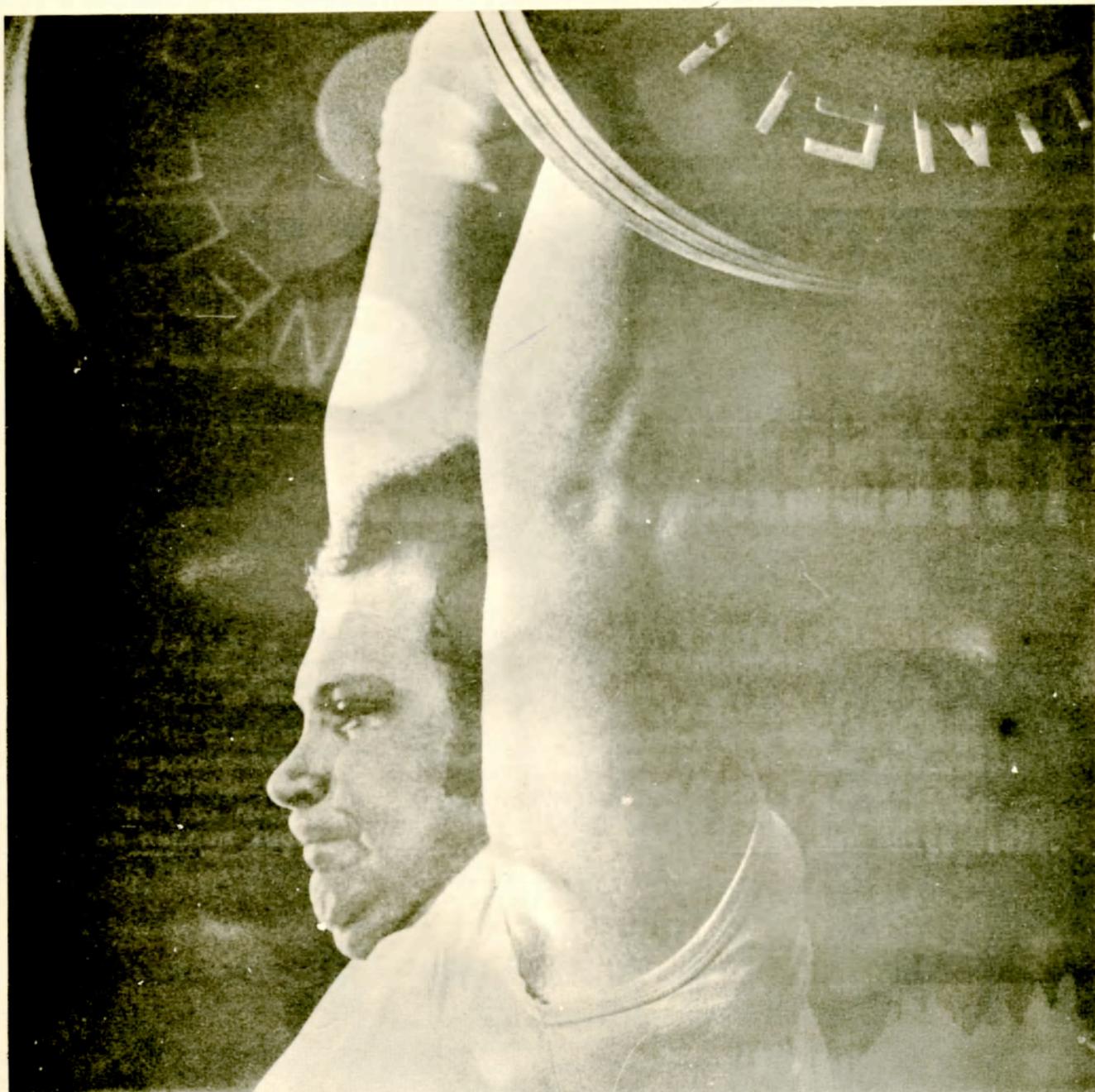
E, concluindo todas as considerações em torno da problemática, ele faz questão de enfatizar uma advertência, que os trinta anos de experiência no ramo lhe dão direito de fazer:

"É uma advertência às empresas de extração de minérios no Rio Grande do Norte e mesmo na região, de modo geral: a empresa, por mais sólida que seja, econômica e financeiramente, não sendo bem administrada, mais cedo mais tarde pode ser levada à ruína. E isto se aplica não apenas ao ramo de extração mineral. No Rio Grande do Norte mesmo, temos exemplos de colossos empresariais que foram à bancarrota, justamente por falta de cuidados administrativos".

1) — O Presidente Richard Nixon pediu autorização ao Congresso Norte-americano, no início de abril, para se desfazer das reservas de diversos minérios, dentre os quais o tungstênio. Os Estados Unidos mantém sempre essas reservas tanto para o caso de aumento de consumo como para poder controlar os preços no mercado internacional.

2) — A Mineração Tomaz Salustino S. A. já tem contrato para exportar toda a sua produção de 1973 para a Inglaterra.

3) — Os preços mais altos para o quilo de scheelita foram determinados em 1970, quando atingiram até Cr\$ 25.00. (N. R.)



A FORÇA DO RN

NÃO SE DISCOTE!

RN-ECONÔMICO é revista de leitura obrigatória para o empresário do RN.

Os acontecimentos econômicos do Estado estão nas páginas do RN-ECONÔMICO; só nas páginas do RN-ECONÔMICO. E em nenhum lugar mais.

Daí, a força indiscutível do RN-ECONÔMICO.

Se algum empresário do RN afirmar que não lê a nossa revista, não puxe por ele. Salvo motivos superiores, ele não passa de um homem desinformado, sem muita visão.

PASSAGEM FUNDA

Um mar de água doce no RN



OTTO GUERRA

Muitas vezes, menino ainda, eu ouvia pronunciar em casa do meu pai este nome Passagem Funda. Mais tarde, vim a saber da sua importância. Era o plano, melhor diria, o sonho da construção de um açude gigantesco, barrando o leito do rio Apodi, numa garganta de menos de duzentos metros, apertada entre serras, numa localidade que tinha aquele nome. Seria um reservatório, segundo me explicavam, com volume d'água superior a dois bilhões de metros cúbicos, aproveitáveis de maneira extraordinária. Este sonho fora acalentado pelo meu pai, o desembargador Felipe Guerra, em toda a sua longa vida, defendido arduamente em folhetos e livros, a partir de 1902, especialmente no seu livro clássico, "Secas contra as Secas", que merecia uma reedição.

SONHO DE 1902 RENOVADO EM 1973

Pois bem. No mês de abril deste ano de 1973, ouvi falar novamente no Passagem Funda como sendo uma das grandes obras decisivas para o Rio Grande do Norte. Quem assim falava não era nenhum diletante, mas o próprio diretor do Departamento Nacional de Obras contra as Secas, o engenheiro José Lins, em conferência interessantíssima, pronunciada em Natal, sobre os problemas do Nordeste

Repete-se, com muita frequência, que a antiga Inspetoria Federal de obras contra as Secas, hoje DNOCS, cuidará unicamente de uma solução hídrica para os problemas desta região sui generis, que não é seca, porém semi-árida. Já uma vez demonstramos o erro em que laboram quantos insistem nessa acusação. Como prova, além dos próprios regulamentos da instituição, tenho em meu poder carta do engenheiro Miguel Arrojado Lisboa, o grande dinamizador daquele órgão, nos seus começos, na qual declara que o problema do Nordeste consiste, acima de tudo, numa questão de desenvolvimento global e não apenas num problema de engenharia.

IFOCS A PIONEIRA

Dai porque o engenheiro José Lins, na conferência deste ano, aqui em Natal, afirmou, com justiça, que não fora a atuação pioneira da IFOCS e sem dúvida não teríamos no Nordeste a população que nele hoje existe, nem haveria tanta possibilidade de progresso.

É certo que os tempos mudaram e o sistema de trabalho planejado se aperfeiçoou muito mais. Entretanto, desde o princípio, a Inspetoria de Secas traçou planos de ação integrada, metas, inclusive de caráter social, cuidando também da educação das populações que procurava fixar e dar condições de trabalho, dentro das minguadas verbas de que dispunha.

OS GRANDES SISTEMAS

Buscando uma sistematização dos planos globais de ação, os técnicos concentraram atenção especial para as chamadas bacias hidrográficas da região. Critério sem dúvida bastante lógico, porque as populações e suas atividades se concentram de preferência onde existem maior abundância d'água e melhores terras.

Um decreto de 1931 determinava prioridade de ação para quatro dessas bacias: os sistemas do Acaraú e do Jaguaribe, no Ceará, e os sistemas do Alto Piranhas e do Baixo Piranhas, na Paraíba e no Rio Grande do Norte, respectivamente. Mais tarde, a lei n.º 175, de 7 de janeiro de 1936, incluía um quinto sistema, o do Apodi, também no Rio Grande do Norte, falando-se ainda num sexto, o do rio São Francisco. Destes, salvo engano, o menos trabalhado foi o do Apodi, justamente onde fica a Passagem Funda.

Claro que não são estes aqui enumerados os únicos sistemas nordestinos (mesmo não falando nos vales úmidos). O dr. Luis Vieira, que foi um dos enge

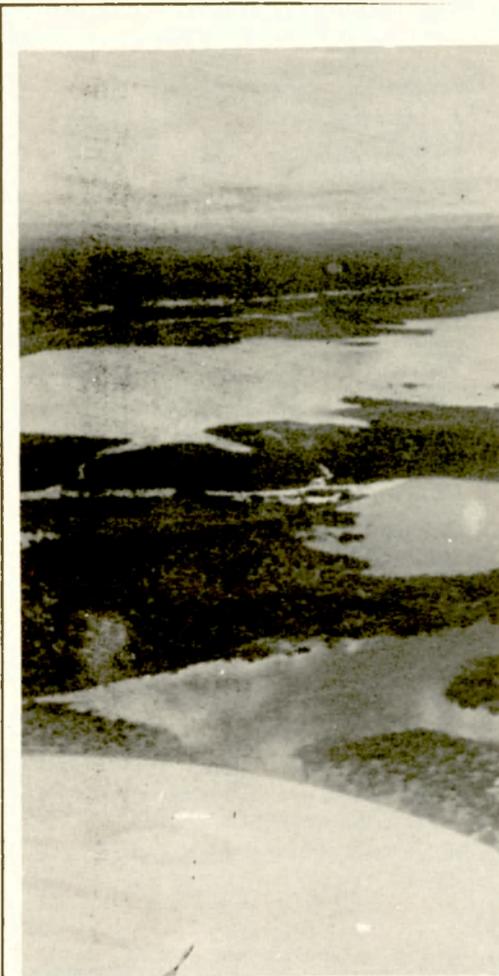
nheiros-chefes da então Inspeção de Secas, informava, em conferência, que nove vales principais recortam a terra das secas. Assim os enumerou: o Paranaíba, o Acaraú, o Jaguaribe, o Apodi, o Açú ou Piranhas, o Paraíba do Norte, o São Francisco, o Vasa Barris e o Itapicuru.

PASSAGEM FUNDA

Mas qual a importância, ou qual o papel que se espera do reservatório Passagem Funda, no sistema do Apodi?

O desembargador Felipe Guerra, que teve suas idéias apoiadas por engenheiros de nomeada, entre os quais Sampaio Correia, Henrique de Novais e o norte americano Roderio Crandall (este último, de modo especial, num relatório de 1911, referido pelo senador Eloi de Souza) defendia longa e arduamente o projeto, que certamente os estudos mais avançados de hoje poderão justificar muito melhor, com dados técnicos mais perfeitos.

Segundo aquelas observações primitivas, confirmadas pelos engenheiros de então, o Passagem Funda tem condições para armazenar de dois a dois e meio bilhões de metros cúbicos d'água. Poderá irrigar o vale que se estende desde Passagem Funda (próximo do lugar hoje denominado Felipe Guerra) até Dix-Sept Rosado (antiga São Sebastião) e ainda as largas várzeas que vão de Dix-Sept Rosado até perto da cidade de Mossoró. Ficariam também irrigadas os extensos e fertilíssimos vales do rio Umari. Poi



A política certa é construir açúdes.

OUTRO lago, o rio Apodi-Mossoró mata, perene (como hoje ocorre com o rio Açú) e as imensas chapadas do Apodi e do Livramento, com dezenas de quilômetros de largura, até encontrar-se o vale do Jaguaribe, no Ceará, tornar-se-iam férteis a qualquer tempo do ano e graças a infiltração que ocorreria, com olhos d'água a brotarem aqui e ali, dada a sua composição geológica.

O que tudo isto representará para o desenvolvimento econômico e social do Rio Grande do Norte é facilmente calculável pelos técnicos e planejadores, que hoje dispõem de elementos muito mais perfeitos do que outrora.

BATALHA DECISIVA

Eis porque um engenheiro que foi profundo conhecedor desta região e que aqui tralhou, o dr. Henrique de Novais, não hesitou em asseverar que o problema básico de irrigação no Rio Grande do Norte está no aproveitamento das várzeas do Açú e Mossoró. "Nestas terras ubérrimas, que os rios há séculos vêm formando, escreve ele, travar-se-ão as últimas e decisivas batalhas contra o flagelo das secas neste Estado".

Unamos, pois, nossos esforços no sentido de que se façam os estudos finais indispensáveis sobre o açúde Passagem Funda, cuja construção marcará, sem dúvida nenhuma, a redenção de toda a zona Oeste do Estado, tão extensa e como reflexo, a transformação do próprio Rio Grande do Norte. ♦



A FARDA IDENTIFICA

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

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

Dinan

FARDAMENTOS

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

Mão de obra

Técnicos de nível médio estão todos empregados

Onde há demanda, há oferta. Este princípio lógico está funcionando no Nordeste, nos últimos anos, da maneira mais realística, com relação à mão-de-obra especializada. O desenvolvimento da região está correndo célere à frente dos que podem, capacitadamente, promovê-lo através dos mais diversos campos. No caso de técnicos de nível médio o princípio demanda/oferta assume características mais sérias do que a da mão-de-obra simplesmente especializada, porque a formação de pessoal depende de tempo, experiências, estágios, prática, enfim.

O Rio Grande do Norte, hoje pode se orgulhar de estar contribuindo de maneira decisiva para a presença de técnicos de nível médio dentro das empresas que o surto desenvolvimentista instalou na região. E, mesmo em outros pontos do País, está operando essa mão de obra capacitada pelo estudo, pelo conhecimento das técnicas modernas, por um *know-how* que os laboratórios e a prática posterior inculcaram nos jovens de valor já hoje comprovado.

Em 1971, a Escola Técnica Federal do Rio Grande do Norte formou 101 técnicos de nível médio, dos quais 78 estão hoje espalhados por todo o país, do nosso próprio Estado à Amazônia, de Mato Grosso ao Pará, da Bahia à Guanabara. Formados em Mineração, Estradas, Edificações e Eletrotécnica, eles saíram inicialmente para estágios em empresas diversas, configurando com a sua capacidade a necessidade de sua integração no *status* operacional das organizações que os receberam. Em 1972, a Escola formou 159 técnicos, das mesmas especialidades anteriores e mais alguns de Mecânica, cuja primeira turma alcançava a terceira série no ano passado. 122 estão espalhados pelos quatro cantos do Brasil, ainda na fase do estágio em empresas interessadas nas suas especialidades. O estágio é

uma espécie de quarta série, obrigatório, sem o qual o aluno não recebe o Diploma fornecido pela ETRN.

QUEM QUER TÉCNICOS ?

Para o professor *Alcir Veras da Silva*, que responde pela Coordenadoria de Integração Escola/Empresa, da Escola Técnica Federal do RN, apesar de até hoje não se ter sofrido solução de continuidade na colocação de alunos estagiários em empresas diversas, a mentalidade do empresário ainda está muito aquém da importância de um técnico de nível médio. E ocorre também que o aluno, recém-formado, não alcança totalmente o significado do curso para a sua vida, como profissional ou mero elemento isolado na disputa de um lugar ao sol na selva da concorrência. No caso dos empresários, não raro há relutância no aceite do estagiário, mesmo que a remuneração seja mínima (entre Cr\$ 300,00 e Cr\$ 1.200,00, por seis meses), não haja vínculo empregatício e podendo ele deduzir essa despesa do seu Imposto de Renda, tudo isto regulado por Portaria

(a de n.º 1.002) do Ministério do Trabalho e Previdência Social). No caso dos alunos (vide a diferença entre os formados e os seguiram para estágio, nos números de concluintes citados acima) alguns preferem fazer o Vestibular, na tentativa de conseguir um título superior que, no mais das vezes, é simplesmente pregado na parede, porque o mercado de trabalho já terá sido preenchido até mesmo por leigos, pois a rapidez do desenvolvimento não espera pelos currículos das escolas superiores.

Foi reconhecendo essa urgência de pessoal especializado, com rudimentos essenciais e prática comprovada, sem as arestas adicionais do curso superior, que o Governo Federal começou a incrementar a instalação de cursos técnicos de nível médio. Complementando-os com uma série de convênios que hoje favorecem a total assistência a alunos, professores e empresas.

A Escola Técnica Federal do Rio Grande do Norte, por exemplo, afora os cursos de Mineração, Estradas, Edificações, Eletrotécnica e Mecânica, já a partir de agosto instala mais dois: os de Geologia e Saneamento. E em 1975, extinguirá o 1.º grau (Ginásial) formando a última turma que hoje está fazendo a terceira série. A partir desse

Escolha a marca,
o ano de fabricação,
o modelo, a cor e plano
de financiamento...



Depois, vá à loja de Geraldo França Automóveis. Você encontrará carros de todas as marcas, do ano que você desejar, revisados e garantidos.

Com um detalhe: os preços de Geraldo França são os melhores da praça. Faça uma visita à nova loja de Geraldo França e comprove.

**GERALDO FRANÇA
AUTOMÓVEIS**

Av. Rio Branco, 203/205 - Fones 2-3936 e 2-3815 - Natal (RN)

ano, ficará apenas com os cursos técnicos. O professor *Luciano Coelho*, diretor da Escola, está tentando junto à Elektrobrás a instalação de mais um curso técnico, o de Telecomunicações.

CONVÊNIOS DE SUPORTE

Por outro lado, para serem postos em prática ainda no primeiro semestre, há dois convênios celebrados com o Ministério de Educação e Cultura. O primeiro, de Bolsas de Trabalho, e o segundo para dinamizar a Coordenadoria de Integração Escola/Empresa.

As Bolsas de Trabalho representam uma experiência piloto, em nosso Estado, e têm dois objetivos: 1) familiarizar o aluno com a realidade do trabalho na empresa; 2) assistir ao aluno carente de recursos, para que ele possa continuar os estudos. O valor de cada Bolsa é de Cr\$ 180 cruzeiros mensais, dos quais 1/3 é dado pela Escola (Cr\$ 60,00) e dois terços (Cr\$ 120,00) pela Empresa. No acordo feito com a indústria ou firma, o aluno estuda pela manhã e trabalha à tarde, sempre numa atividade relacionada com o curso. Inicialmente serão distribuídas 15 bolsas para alunos do terceiro ano e 10 para concluintes, já na fase estagiária. Esse convênio já tem a segurança de quatro empresas locais, que receberão



*Alcir Veras da Silva
vê boas perspectivas*

alunos: *Confecções Guararapes* (eletrotécnico e mecânico), *Empresa Industrial Técnica* (estradas) *Confecções DINAN* (mecânica) e *Indústrias SITEX* (mecânica).

O segundo convênio vai ser assinado com o Departamento de Ensino Médio do MEC, para a implantação oficial do Serviço de Integração Empresa/

Escola (SIEE), que transforma e dinamiza a atual Coordenadoria (CIEE). O seu objetivo é possibilitar à Escola recursos financeiros para pessoal de apoio para a realização de visitas a empresas locais e regionais; e promover maior divulgação publicitária sobre a Escola e os seus cursos técnicos, junto ao mercado de trabalho e à própria comunidade. Também desse convênio consta orientação técnica no SIEE, fornecida pelo Centro de Integração Empresa/Escola, órgão máximo do DEM, para o setor.

Para o professor *Alcir da Silva*, quatro pontos básicos são fundamentais à plena realização do SIEE, e consequente integração do ensino técnico de nível médio nas suas verdadeiras finalidades: 1) maior divulgação da Escola, na comunidade e no mercado de trabalho; 2) presença junto ao empresariado, para lhe despertar o interesse pela admissão dos técnicos formados pela ETRN; 3) promoção de visitas de empresários à Escola, realização de encontros e seminários, para discussão de problemas relacionados com a atuação dos técnicos nas Empresas e 4) motivação do aluno para a prática do estágio e para o exercício da profissão técnica, alijando de seu interesse a consecução do título superior.

O item quarto ele considera o mais importante. Pois se o aluno conclui o curso e não segue a profissão, acabou-se toda a finalidade da própria Escola. ♦



PÍPOLO DEDETIZAÇÕES

O FIM DAS PRAGAS

Utilizando técnicas modernas para a erradicação de cupins, ratos, baratas, formigas, morcegos, moscas e aranhas, PÍPOLO DEDETIZAÇÕES resolve todos os problemas causados por estas pragas em residências, restaurantes, lojas, escolas, hospitais, fábricas, hotéis, navios e armazéns. Basta chamar PÍPOLO DEDETIZAÇÕES para obter tranquilidade.

EDIFÍCIO SISAL
LOJA 7

A REVOLUÇÃO DO AÇÚCAR CHEGA AO RN

Com a aprovação pelo Instituto do Açúcar e do Alcool da fusão das usinas Ilha Bela e São Francisco, que agora passam a constituir uma única empresa — a Companhia Açucareira Vale do Ceará-Mirim — os observadores econômicos começam a acreditar convictamente numa rápida recuperação da economia do açúcar no Rio Grande do Norte. Isto porque, ao lado da aprovação oficial da fusão, o IAA ofereceu à Companhia Açucareira Vale do Ceará Mirim financiamento no valor de Cr\$ 32 milhões, a longo prazo e juros reduzidos, soma que será totalmente investida na renovação de máquinas e equipamentos e na ampliação das áreas de cultivo da cana, medidas que, a médio prazo, farão com que aquela região venha a atingir a produção de um milhão de sacos de açúcar/ano. Estes acontecimentos deixam antever que, finalmente, as diretrizes que a Revolução traçou para a economia açucareira do Brasil chegaram para valer ao Rio Grande do Norte, graças ao atento IAA.

REVOLUÇÃO DO AÇÚCAR

A presidência do IAA tem se voltado com grande insistência para a solução das crises cíclicas que até bem pouco tempo atingiam a agro indústria canavieira do país, notadamente a do Nordeste. As causas estruturais dessas crises — bem identificadas pelo general Álvaro Tavares Carmo, presidente do órgão — residiam na baixa produtividade agrícola e industrial e no alto custo financeiro da produção, fatos mais do que patentes no vale do Ceará-Mirim. Segundo declara a socióloga Maria Alzir Diógenes, delegada do IAA em nosso Estado, ali funcionavam duas pequenas e deficientes usinas, trabalhando num regime economicamente inviável, a ponto de só não chegarem à falência porque houve a oportuna ação do IAA forçando-as a uma fusão.



ESTA SOLENIDADE MARCOU O INÍCIO DE UMA NOVA ERA PARA A AGROINDÚSTRIA AÇUCAREIRA DO RIO GRANDE DO NORTE.





Acima, o sr. Cortez Pereira ressalta o valor do trabalho do IAA. Abaixo, o sr. Aderbal Loureiro da Silva apõe sua assinatura ao contrato de financiamento.



A constituição da Companhia Açucareira Vale do Ceará-Mirim veio exatamente representar a solução dos pontos de estrangulamento, uma vez que a nova empresa disporá de todos os elementos financeiros e técnicos para superar as causas da baixa produtividade e dos altos custos industriais.

O FINANCIAMENTO

O contrato de financiamento foi firmado entre o IAA e a Companhia Açucareira Vale do Ceará-Mirim semanas atrás, em solenidade no salão nobre do Instituto, no Rio,

presidida pelo dr. Aderbal Loureiro da Silva (respondendo pela presidência do IAA durante a viagem que o general Álvaro Tavares Curmo realizava ao Exterior), e que teve a presença do Governador Cortez Pereira e de outras autoridades. Na ocasião, usaram da palavra o economista Geraldo José de Melo, diretor do grupo majoritário na Companhia Açucareira Vale do Ceará-Mirim; o dr. Aderbal Loureiro da Silva; e, por último, o Governador Cortez Pereira, que discorreu sobre a importância do empreendimento para a economia do Rio Grande do Norte.

TRANQUILIDADE
É O PRIMEIRO
PASSO PARA UM
BOM NEGOCIO.



Música é
tranquilidade em todos
os ambientes

UNO-SOM

leva boa música
para você, onde você quiser

Ed. Barão do Rio Branco
4º andar - sala 408
NATAL-RN



natal
serviço de
publicidade
mirim
Ltda.

O cafezinho do seu
escritório não é mais
problema. NATAL SERVIÇO
DE PUBLICIDADE MIRIM
fornece à sua empresa o
CAFÊ SÃO LUIZ em garrafa
térmicas. E você paga
por mês, sem problema.

R. JOSÉ DE ALENCAR, 706

A NOVA
MÁQUINA DE ESCREVER
**REMINGTON
SPERISTAR**



ALGO INTEIRAMENTE NOVO
EM MÁQUINA DE ESCREVER

Peça uma demonstração sem compromisso - experimente
o novo toque que parece ler a ponta de seus dedos.

RECOMAPE

MATRIZ — Rua Dr. Barata, 242

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

Cartas,
pedidos de informações
econômicas,
colaborações,
solicitação de
assinaturas,
sugestões e críticas
devem ser encaminhados
para:

EDITORA
RN-ECONÔMICO LTDA.
Rua Princesa Isabel, 670
Natal (RN)

para rodar
com segurança
RENOV
os pneus do
seu carro



Valdemar Araújo
& Cia.

Recachutagem
Recapagem
Conserto de Pneus

Rua Tectônio Freire, 214
Fones 2.2864 - 2.0711
Natal - RN

Da terra, pela terra e para a terra



QUANDO SE TRATA DE COLABORAR PARA A EMANCIPAÇÃO DA NOSSA AGROPECUÁRIA, NÓS SEMPRE ESTAMOS PRESENTES, ATRAVÉS DAS LINHAS DE NOSSOS REPRESENTADOS, COM AS MÁQUINAS NECESSÁRIAS À CONSECUÇÃO DE UMA AGRICULTURA RACIONAL E DESENVOLVIDA.



- TRATOPES FIAT DO BRASIL S/A
- EQUIPAMENTOS CLARK S/A (MICHIGAN)
- VALMET DO BRASIL S/A
- TEMA TERRA MAQUINARIA S/A
- FNI - FÁBRICA NACIONAL DE IMPLEMENTOS HOWARD S/A
- FNV - FÁBRICA NACIONAL DE VAGÕES S/A
- AEROQUIP SULAMERICANA



Comercial Wandick Lopes S.A.

Av. Duque de Caxias, 50 - Caixa Postal, 57 - Fones 2-0035 e 2-1554
NATAL - RIO GRANDE DO NORTE

SUAPE-Sul Americana de Pesca S./A.

C.G.C. (M.F.) n.º 11.023.199/001

CAPITAL AUTORIZADO Cr\$ 1.180.000,00
CAPITAL SUBSCRITO E INTEGRALIZADO Cr\$ 2.371.848,00

RELATORIO DA DIRETORIA

Senhores Acionistas:

Em cumprimento às disposições legais e dos Estatutos Sociais, apresentamos aos senhores acionistas o Balanço Geral e a demonstração da Conta de Lu-

cos & Perdas, referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 1972, colocando-nos à disposição de V. Sas., para os esclarecimentos complementares, que eventualmente se tornarem ne-

cessários.

Natal, 08 de Fevereiro de 1973.

Lindalvo de Carvalho Galvão,
Diretor Presidente

Honor de Sousa Lemos Neto
Diretor Industrial
Carlos Alberto de Carvalho Galvão
Diretor Comercial
Fernando Lemos Costa Sousa
Diretor Superintendente

BALANÇO GERAL ENCERRADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 1972.

ATIVO		PASSIVO	
DISPONIVEL		INEXIGIVEL	
Caixa	2.792,92	Capital Social	
Bancos C/Movimento	87.693,88	Realizado c/Recursos Próprios dos Acionistas	775.000,00
REALIZAVEL — CURTO PRAZO		Realizado c/Recursos dos Arts. 34/18	1.596.848,00
Adiantamentos a Fornecedores	172.648,14	Fundo de Reserva Legal	870,25
Contas Correntes	12.406,09	Créditos de Acionistas p/Aumento de Capital	204.536,00
Estoque	95.961,34	Saldo à disposição da Assembléa Geral Ordinária	18.534,78
Salário Família	247,05		2.893.789,00
Depósito e Caução	600,00		
VINCULADO		EXIGIVEL	
C/Vinculada— Banco do Nordeste do Brasil S/A — Arts. 34/18	181.915,54	"Curto Prazo"	
Depósitos Vinculados — BNB	1.128,64	Contas Correntes	608,00
IMOBILIZADO		Contas a Pagar	5.295,96
Terrenos, Obras Preliminares e Complementares	156.093,02	Letras Descontadas	50.000,00
Edificações Principais e Secundárias	621.148,09	Duplicatas a Pagar	103.868,05
Instalações:		Obrigações Sociais a Pagar	1.589,69(—)
Instalações Hidráulicas e Sanitárias	17.580,83	Obrigações Tributárias a Pagar	789,08
Instalações Elétricas	102.580,57		189.971,38
Instalações Telefônicas	30.800,00	"Longo Prazo"	
Instalações Ar Condicionado, Exaustão e Humidificação	30.751,51	Contas Correntes de Acionistas	236.742,71
Instalações Diversas	197.030,37	Bancos C/Financiamentos	897.585,91
Controle de Tempo	1.012,00		1.134.328,62
	379.755,38		1.293.300,00
Máquinas, Aparelhos e Equipamentos	577.146,15	COMPENSAÇÃO	
Veículos	90.750,45	Caução da Diretoria	100,00
Embarcações	527.955,60	Capital Autorizado a Subscrever	4.628.152,00
Construções de Barcos	95.122,12		4.628.252,00
Móveis e Utensílios	37.257,38		
Despesas de Implantação	776.250,44		
Estudos, Projetos e Detalhamentos	60.000,00		
Ações de Outras Empresas	5.000,00		
Oficina Mecânica e Carpintaria	4.766,87		
Marcas, Patentes e Privilégios	450,00		
	3.331.895,40		
COMPENSAÇÃO			
Ações em Caução	100,00		
Ações a Subscrever	4.628.152,00		
	4.628.252,00		
Total do Ativo	Cr\$ 8.515.341,00	Total do Passivo	Cr\$ 8.515.341,00

DEMONSTRAÇÃO DA CONTA "LUCROS & PERDAS"

	DEBITO	CREDITO
VENDAS DE LAGOSTA		163.962,00
VENDAS DE PEIXE		4.809,00
VENDAS DE GELO		19.625,13
DESPESAS DE EMBARCAÇÕES	138.095,35	
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	18.901,33	
DESPESAS DE VENDAS	4.700,35	
CUSTO DOS PRODUTOS	2.484,10	
DESPESAS C/ESTOCAGEM	5.640,00	
FUNDO DE RESERVA LEGAL	870,25	
SALDO A DISPOSIÇÃO DA A. G. O.	16.534,75	
Totais	Cr\$ 187.226,13	187.226,13

Natal—RN., 31 de dezembro de 1972.

Lindalvo de Carvalho Galvão
Diretor Presidente
Fernando Lemos Costa Souza
Diretor Superintendente

Maria da Conceição de Souza
Téc. em Contabilidade
C.R.C./PE/4785 "S." R.N.

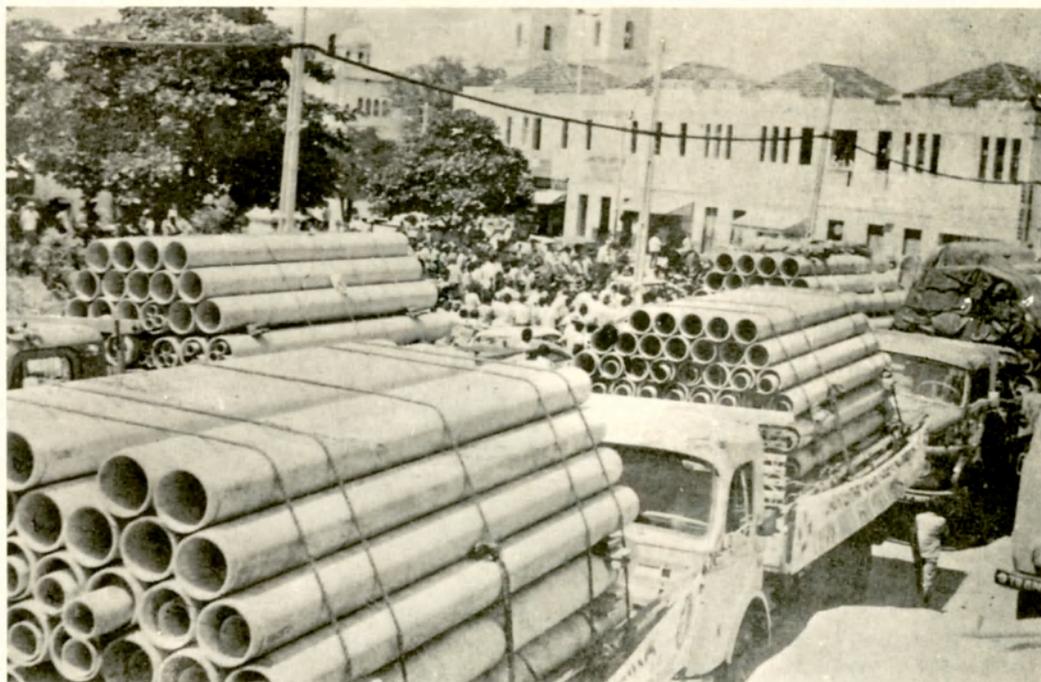
"FAREZER DO CONSELHO FISCAL"

Os membros efetivos do Conselho Fiscal da SUAPE — Sul Americana de Pesca S. A., abaixo assinados, havendo examinado o Relatório da Diretoria, o Balanço Geral, a conta de Lucros & Perdas e demais documentos referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 1972, e tudo encontrando em exatidão e na mais perfeita ordem, dão aos já referidos documentos, sua unânime aprovação, sendo de parecer que os mesmos sejam também aprovados pelos senhores acionistas, quando da Assembléa Geral Ordinária a se realizar oportunamente.

Natal, 18 de Março de 1973.

José Emílio Gonçalves de Miranda
Beltrão
Eduardo Pinto de Lemos Neto
Eduardo Lira Cavalcante

Capital do Oeste vive dia de festa agradecendo a Cortez a realização de um sonho



Mossoró recebeu parte do material da CAERN

Mossoró recebeu ontem, a primeira partida do material adquirido à firma BRASLIT do Recife, destinado ao trabalho de melhoria e ampliação de todo o sistema de abastecimento de água da Cidade.

O material, constante de tubos e cones, transportados em 17 caminhões, foi recebido oficialmente pelo Governador Cortez Pereira, Prefeito Dix-Huit Rosado Maia, de Mossoró, Prefeito Jorge Ivan Cascudo, de Natal e os Diretores da Companhia de Água em engenheiros Flávio Azevedo e Wilmar Ferreira da Rocha, Diretor Presidente e Técnico. Por todas as ruas da Capital do Oeste por onde passavam os 17 carros de canos o povo demonstrava a sua maior satisfação pois ali representava a caminhada para solução do angustiante problema de falta de água, que há muitos anos vem se verificando em toda a Cidade.

PRONUNCIAMENTO

Diante da satisfação dos mossoroenses, na Praça da Independência o Governador Cortez Pereira fez um pronunciamento, expondo o empenho do Governo em dar solução aos problemas básicos do Estado a fim de que possa seguir a grande caminhada do desenvolvimento.

O MATERIAL

Apesar do grande volume de material transportado em 17 caminhões, o carregamento chegado a Mossoró constitui apenas uma pequena parte do que será aplicado com a reforma e ampliação do sistema de abastecimento de água da Cidade. O valor total do projeto é de Cr\$ 12.000.000,00 (doze milhões de cruzeiros) e as obras estarão concluídas em 31 de dezembro de 1973, de acordo com o

contrato firmado entre a CAERN e a firma vencedora da concorrência

Estas obras de Mossoró fazem parte da primeira etapa do Plano Estadual de Abastecimento de Água — PEAG — vinculado ao PLANASA — Plano Nacional de Saneamento.

AS OBRAS

Consta das obras 5 poços tubulares com mais de mil metros de profundidade, cada. Adutora em tubos de ferro fundido ductil, com uma extensão de cinco mil metros, três reservatórios, sendo um com capacidade para armazenar 2.650 metros cúbicos de água e dois com capacidade para 1.500 metros cúbicos, cada. A rede de distribuição terá uma extensão de cento e cinquenta mil metros em dimensões variadas. Será atendido 75% da população da Cidade quando hoje o sistema atende apenas 20% desta população.



Por que fecham as farmácias?

Apoiado sobre os balcões e tendo atrás de si as prateleiras quase vazias, o sr. Manuel Florêncio, ex-proprietário da ex-Drogaria Santa Marta (rua Princesa Isabel, 681) que fechou agora no começo de maio, disse a RN-ECONÔMICO:

"Esse negócio até para acabar com ele é difícil. Há mais de dez meses que estou aqui, tentando vender o resto desses remédios... Os problemas para o ramo de drogarias e farmácias em Natal são de toda ordem. Existe o tabelamento. Existe a concorrência. As despesas são enormes. Por isso que de 1972 para cá vimos assistindo ao fechamento de várias drogarias, como a Santa Isabel, a Santos Reis, a Miguel Couto e outras de que não me lembro".

Na frase desse experiente comerciante, que já atuava treze anos no setor, parece estar refletida a crise de que se ressentem os atuais donos de drogarias e farmácias da Capital — especialmente aqueles pequenos e médios, sem maior estrutura, incapazes portanto de conseguir as "super-vendas".

O sr. Gabriel Cabral, membro do Conselho Regional de Farmácia e diretor-proprietário da Drogaria Brasil, confirma "a crise e as dificuldades dela decorrentes no plano geral".

CONCORRÊNCIA: UM FATO

De acordo com o Secretário da Junta Comercial do Estado, sr. Ascendino Inácio da Silva, aquele órgão não dispõe de arquivo organizado a fim de informar o número exato de drogarias e farmácias ali registradas. "Não temos

ainda um fichário das firmas individuais, setor por setor, mas apenas o conjunto das sociedades anônimas, das firmas limitadas, etc." — diz o sr. Ascendino. Entretanto, os entendidos calculam existir cerca de 80 estabelecimentos comerciais no ramo em Natal quando "para uma cidade do tamanho da nossa, com uma população de menos de 300 mil habitantes, bastariam apenas uns 25 estabelecimentos" — segundo opinião do sr. Garibaldi Cabral.



Manoel Florêncio de Queiroz não voltará a abrir uma farmácia nunca mais.



Explica aliás o diretor-proprietário da Drogaria Brasil que o problema da quantidade de estabelecimentos, em função da quantidade de habitantes a que aqueles deverão servir, foi tema de recente reunião do Conselho Federal de Farmácia, surgindo a tendência pela delimitação das casas comerciais. Tal atitude visaria colocar "um termo de controle na concorrência exagerada".

Mas, no caso da cidade de Natal, a amplitude dos fornecedores varejistas vai além do superavit de firmas da iniciativa privada. Lembra o sr. Manoel Florêncio que "aqui já existem mais de 20 postos da Central de Medicamentos, que distribuem remédios, afora o INPS que vende pelo custo e também faz doação de certos produtos para os associados que ganham abaixo do salário-mínimo". E o sr. Garibaldi acrescenta ainda "o caso de guarnições militares, sindicatos e cooperativas de algumas empresas de vulto, que também vendem pelo custo ou distribuem produtos de laboratório".

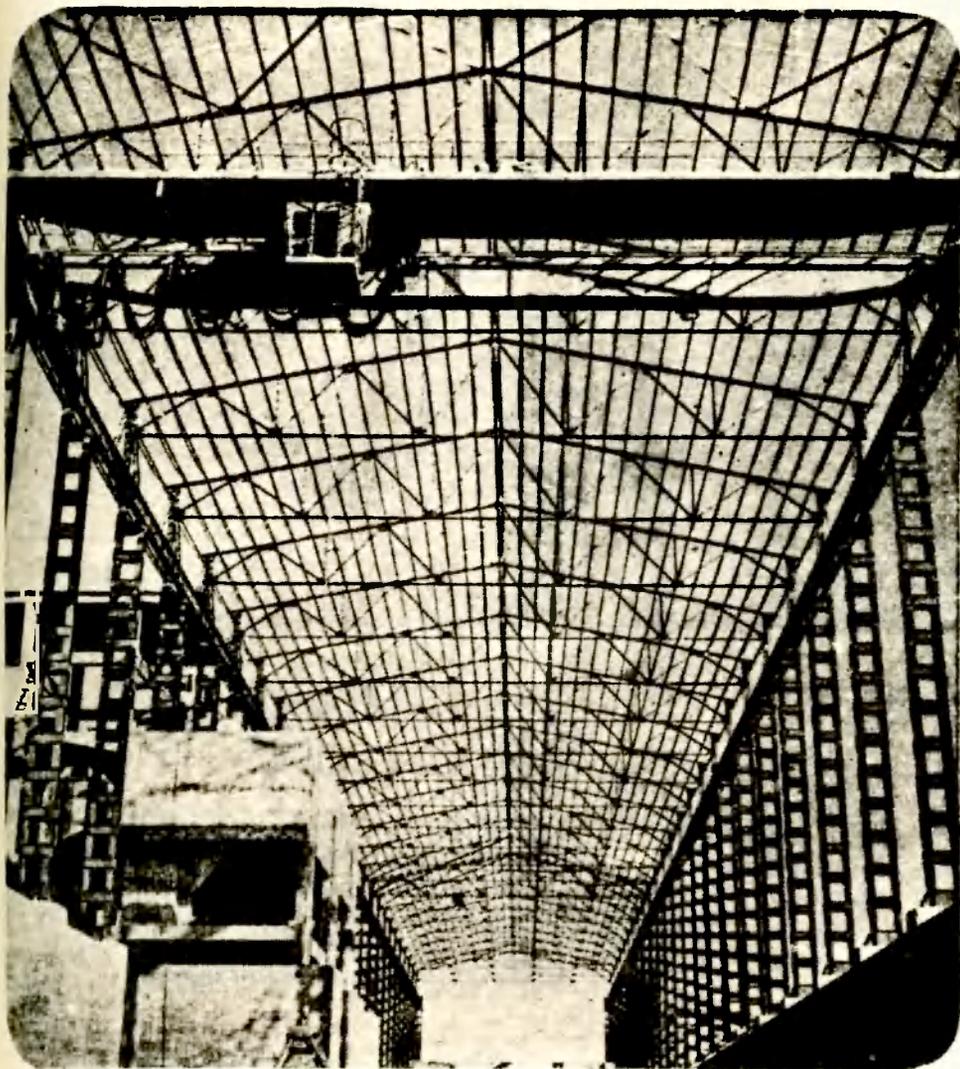


Garibaldi Cabral diz que existe excesso

Entretanto, o sr. Garibaldi faz uma ressalva: "No momento, a bem da verdade, a Central de Medicamentos recém-criada pelo Governo ainda não está nos fazendo concorrência, pois ela atua numa faixa que normalmente não é nossa cliente, ou seja, uma faixa de baixíssimo poder aquisitivo. A meu ver — prossegue — a concorrência poderá estar ocorrendo em relação à indústria farmacêutica, na medida em que o Governo passa a fabricar certos remédios para distribuição própria".

NA PONTA DO LAPIS

Até o começo de maio, somente o centro da cidade de Natal possuía 22 drogarias e farmácias, diminuindo agora de uma unidade depois que a Drogaria Santa Marta — de propriedade do sr. Manuel Florêncio — fechou suas portas. Em termos relativos, quase todas essas casas são dos tipos médio e pe-



CIBRESMIE

o máximo em
estruturas metálicas

Revendedor Exclusivo

F. BEZERRIL

Comércio e Representações

Rua Frei Miguelinho, 108 - Fone: 2-3004

NATAL-RIO GRANDE DO NORTE

queno e porisso mesmo "sofrem os problemas naturais de falta de capital, deficiência de estrutura e organização e são obrigadas a viver de financiamento" conforme analise o sr. Garibaldi Cabral. Para ele, as maiores firmas do ramo em Natal são as seguintes: J. Cabral Fagundes e Cia. Ltda. (ou Drogaria Brasil, com suas 4 filiais e uma matriz), Celso Dutra de Almeida (ou Farmácia Dutra, com duas casas), Vicente P. Avelino Ltda. (ou Drogaria São Vicente), Droganorte Ltda. (com três casas no Alecrim), e Superfarmácia Santo Antônio Ltda. (com matriz e filial na rua Princesa Isabel).



Acredita o diretor-proprietário da J. Cabral Fagundes que "de fato a crise se apresenta geral, desde que em 1965 o Governo passou a exigir o tabelamento dos preços, permitindo apenas uma mínima margem de lucro, mas — mesmo assim — o negócio pode dar resultados, na medida em que se baseie em super-vendas, como é o caso da Drogaria Brasil". Tal ponto-de-vista recebe confirmação do sr. Wober Lopes Pinheiro, proprietário da Superfarmácia Santo Antônio, que também acha serem imprescindíveis a boa estrutura, a boa organização "e uma certa experiência".

Quanto ao tabelamento dos produtos, alegam os donos de drogarias que pela lei a margem de lucros é de 25% sobre os preços de fábricas, mas que — fazendo as contas na ponta do lápis — o índice não passa dos 22,5%. Explicam ainda que até 1970 os laboratórios podiam conceder bonificações aos comerciantes-compradores, mas que depois o Conselho Interministerial de Preços (CIP) cortou também essa possibilidade.

Estas e provavelmente outras teriam sido as razões que levaram o sr. Manuel Florêncio a declarar, após treze anos de experiência com sua ex-Drogaria Sant Marta: — "Voltar ao ramo de drogarias? Comigo — não. Nunca mais".



Abastecimento

O RN continua importando 70% do que consome

O Rio Grande do Norte importa 70% de tudo que consome, em matéria de gêneros de primeira necessidade. Esta verdade, que dói mais porque é palpável num Estado onde 67% da população se dedica a atividades agrícolas, é ainda mais dura quando sabemos que o solo potiguar é dos mais ricos da região Nordeste e em nossos vales úmidos e secos pode-se plantar tudo e em quantidades tais que daqui se poderia suprir, em proporção maior do que 70%, o consumo dos mesmos gêneros que importamos. Mas, a rigor, o que o Rio Grande do Norte tem para comer e vender, em se tratando de produtos agrícolas, é o milho, a mandioca e o feijão macassar. E como, obviamente, não haverá organismo que se acostume a um regime na base desse tripé alimentar, o jeito mesmo é ir buscar tomates e ovos em São Paulo,

arroz em Porto Alegre e Pelotas, feijão no Paraná, carne no Centro-Sul, frutas na Paraíba e em Pernambuco, etc.

Indo buscar tanta coisa tão longe, o Rio Grande do Norte se vê periodicamente sujeito às variações de estoques e preços, que principalmente às épocas de entre-safra se evidenciam. Agora mesmo estamos saindo de duas crises de abastecimento, a do feijão e a da carne, ambas de conotação nacional, evidentemente, porém, mais acentuadas e mEstados que, como o nosso, têm de depender dos outros.

Quando o preço de um produto sobe é porque ele está faltando. Se em determinado lugar há boa oferta de mercadorias prioritárias, há também estabilidade de preços. Mas onde só existe 30% do que se consome, como se pode controlar preços?

A afirmativa-pergunta é do sr. *Luiz Demétrio*, delegado da SUNAB em nosso Estado, sem dúvida um estudioso dos fenômenos da produção agro-pecuária da região e entendido nas questões do abastecimento. Boa vontade, é digno reconhecer, não lhe falta para por as coisas nos devidos lugares e os seus relatórios mensais sobre as flutuações do mercado abastecedor/consumidor do Rio Grande do Norte são documentos mais do que comprobatórios, senão delineamentos completos de crises que só a longo prazo, e depois de planejamentos e execuções que fogem à alçada parcial da SUNAB, poderiam ser sanadas. Para ele, o problema do Rio Grande do Norte não produzir com suficiência para se auto-abastecer é doméstico, é de infraestrutura, de motivação; envolve a falta de aproveitamento das terras férteis, alcança a falta de irrigação dos vales secos. »

SEMPRE PARA TRÁS

No caso da pecuária, o nosso Estado hoje está atrás do Piauí e de Alagoas. O primeiro abate boi suficiente para ter a carne do consumo interno e o segundo tanto faz assim quanto exporta gado em pé para quem quiser comprar. Como nós, que compramos gado em Alagoas e também em Minas Gerais, na Bahia e onde tiver.

Tudo isto encarece o produto que, quando chega à nossa mesa, está onerado por taxas, impostos e pagamentos diversos, sem falar do lucro normal dos marchantes e açougueiros.

De janeiro a março, os pastos das regiões exportadoras de gado estão rasteiros. O animal fica em ponto de espera, aguardando que o pasto cresça, comendo mais caro e, portanto, custando mais caro, já que alimentado na base dos concentrados das cocheiras. Por isto, o preço da carne sobe, há colapso de abastecimento, porque nem todos podem comprar pelos preços aviltados. Recentemente, Natal ficou na iminência de ter que comer carne congelada, importada também, sem dúvida, mas única maneira de fazer a população enfrentar a falta do produto natural nas pedras dos açougues ou os preços altíssimos pagos pela pouca existente. A própria SUNAB, juntamente com a Secretaria de Estado da Fazenda, a CIBRAZÉM, a COBAL e a Administração do Porto, quase chegaram a consumir a importação de carne congelada, não o fazendo porque o ápice da crise coincidiu com o começo do fim de entre-safra, quando o boi começou a vir para cá, para ser abatido. Essa carne viria avalizada pela SUNAB e pelo Estado, seria estocada através da CIBRAZÉM nos frigoríficos do Cais do Porto e comercializada pela COBAL, através dos seus super-mercados fixos e volantes e também pela rede particular, se fosse o caso.

Já com o feijão o remédio foi esperar. O colapso no abastecimento desse produto foi nacional, porque faltou em todos os centros produtores e entre nós o simplório macassar, a que muita gente torce o nariz, chegou ao cúmulo da valorização: Cr\$ 5,00 o quilo. Para a carne, os órgãos interessados na solução da crise chegaram a estabelecer uma tabela: Filé, Cr\$ 10,00 (em todo o Nordeste o filé é liberado, aqui ficou tabelado); Carne de 1a., Cr\$ 9,00; e carne de 2a., Cr\$ 6,50. Não é preciso dizer que essa tabela ficou desmoralizada.

QUEM É RESPONSÁVEL ?

O ponto de vista do sr. Luiz Demétrio poderia parecer a simples conclusão técnica e correta sobre o subdesenvolvimento norte-riograndense, no tocante à produção agrícola. Mas, per-



Para Luiz Demétrio, delegado da SUNAB, o problema do RN é de infraestrutura. Não se aproveitam as terras férteis dos vales úmidos.

O gerente da COBAL acha que a ação do órgão tem surtido bons resultados.



gunta-se: e para que tantos órgãos federais pomposamente nomeados controladores de preços, reguladores de abastecimentos, armazenadores de estoques?

— A SUNAB é um órgão que planeja o abastecimento, executa o abastecimento e tem função normativa, para fiscalizar intensamente o que planeja e executa — diz o seu delegado. Ou seja: é um fiscalizador e um levantador de dados sobre os fenômenos do abastecimento.

A COBAL, por sua vez, como uma espécie de companhia de economia mista que não almeja fins lucrativos, porque tem a cobertura federal para suprir os desníveis dos preços, força a disputa dos preços e a racionalização das vendas. No tocante aos preços, em Natal a sua ação de há muito está plenamente eficaz, porque hoje os seus super-mercados já têm preços mais altos que os da rede particular.

Mas, conquanto isto seja parte do próprio mecanismo da organização, a CIBRAZÉM no Rio Grande do Norte tem estado apática quanto a uma medida posta em prática em outros Estados e que é de sua competência: a manutenção de estoques reguladores de gêneros de primeira necessidade — principalmente feijão e arroz — justamente para enfrentar as épocas de falta e consequente alteração de preço.

O sr. Olavo Rodrigues Pinheiro, novo gerente do órgão entre nós (há quatro meses na função) explica porque os estoques reguladores ainda não foram feitos nos armazéns locais da CIBRAZÉM:

— Trata-se de uma medida tomada pela direção geral, que já agora está estudando o problema para solução no mais curto prazo possível. Não compete às gerências regionais dispor sobre essas compras para estocagem. Mas já agora, no caso do feijão, foram tomadas resoluções rápidas, que culminaram com a vinda do produto para Natal, a fim de evitar o alargamento da crise que já se vislumbrava.

A CIBRAZÉM, por seu turno, esta na dela: quem tiver alguma coisa para estocar, pode ir lá, que tudo será bem guardado, bem conservado, entregue ao dono na hora que lhe aprouver. Fora disto, outra competência não lhe cabe.

E assim o nosso Estado vai vivendo. Ou melhor: vai comendo. Buscando fora 70% dos gêneros de primeira necessidade, consumindo ávidamente o pouco que produz e que mal dá para uma meia refeição de cada habitante. Com auto-suficiência ainda — felizmente — no abastecimento de aves (a grande maioria vem de Parnamirim e São Gonçalo, Natal também produzindo bem) e no condimento primordial para cozinhar qualquer panela: o sal, de que, sabidamente, é o maior produtor do País. Mas nem só de sal vive a panela!

ITAPETINGA AGRO INDUSTRIAL S.A.

CGC 08.331.340/001

RELATÓRIO DA DIRETORIA RELATIVO AO EXERCÍCIO SOCIAL ENCERRADO EM 31 DE DEZEMBRO/72

Senhores Acionistas

Apresentamos nosso relatório na conformidade da legislação em vigor pertinente ao exercício findo em 31.12.1972.

No segundo semestre de 1972, a nossa fábrica iniciou as suas atividades.

Do total previsto para as inversões através de incentivos fiscais, ainda temos a margem de Cr\$ 14.888.797,00 para serem captados, no mercado referido.

Contribuímos com Cr\$ 461.399,25 para a Previdência e com Cr\$ 516.659,12 de impostos para os cofres da Fazenda Pública.

Encontram-se em andamento os trabalhos que possibilitarão a produção de cimento branco, assim como estudos para a implantação de indústria de produtos correlatos ao lado da fábrica de cimento.

Ressaltamos a valiosa colaboração que temos recebido do Governo do Estado, da SUDENE, do BANCO DO NORDESTE DO BRASIL e de todos os nossos funcionários e operários, no sentido de implantarmos, no tempo devido, nossa indústria de cimento, em Mossoró.

Natal, 15 de abril de 1973

JOAO PEREIRA DOS SANTOS
JOSÉ BERNARDINO PEREIRA DOS SANTOS
FERNANDO JOÃO PEREIRA DOS SANTOS
Diretores

BALANÇO GERAL REALIZADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 1972

ATIVO				PASSIVO			
DISPONÍVEL				EXIGÍVEL A CURTO PRAZO			
Caixa — Bens Numerários	680.618,09			Fornecedores	115.733,82		
Bancos — Depósitos a Vista ..	531.287,05	1.211.905,14		Impostos Federais a Recolher ..	53.180,58		
REALIZÁVEL A CURTO PRAZO				Impostos e Taxas Municipais ..	323,87		
Estoques				Encargos Sociais e Trabalhistas a			
Produtos Acabados	498.171,00			Pagar	6.328,89		
Produtos em Elaboração	496.970,65			Obrigações a Pagar	336.981,28		
Matérias Primas	66.306,01			Contas Correntes — Diversos ..	1.465,57	514.014,01	
Almoxarifado	1.738.526,20	2.799.973,86					
Créditos				EXIGÍVEL A LONGO PRAZO			
Contas Correntes	2.737.471,70			Fornecedores	3.545.567,70		
Adiantamentos a Fornecedores ..	40.185,45			Empresas Subsidiárias ou Co-			
Valores a Receber	1.922.284,55			ligadas	1.423.279,20		
Adiantamento p/Conta de Gra-				Obrigações a Pagar	286.655,15	5.255.502,05	5.769.516,06
tificação	15.417,38	4.715.359,08	7.515.332,94				
Ativo Circulante			8.727.238,08	NAO EXIGÍVEL			
IMOBILIZADO				Capital Subscrito			
IMOBILIZAÇÕES TÉCNICAS				Ações Ordinárias	28.154.598,00		
Valor Histórico	56.487.154,11			Ações Preferenciais — Tipo "A" ..	9.952.624,00		
(—) Depreciações Acumuladas	1.438.367,86	55.048.786,25		Ações Preferenciais — Tipo "C" ..	2.670.833,00	40.778.055,00	
IMOBILIZAÇÕES FINANCEIRAS							

Cauções Permanentes	80.280,00		
Empréstimos Compulsórios	152.076,72	391.356,72	55.440.142,97

Agio Lei 4728	166.390,00	198.071,69
---------------------	------------	------------

VINCULADO

Projetos em Execução

Banco do Nordeste do Brasil S/A
Arts. 34/18

804.880,84

Ativo Real

64.972.261,89

RESULTADO PENDENTE

Despesas Diferidas

26.675,07

TOTAL DO ATIVO

64.998.936,96

Outros

Credores p/Investimentos—Re-
cursos de Terceiros — Art.

13 § 13 — Dec. 55334

7.077.135,00

Exaustão de Recursos Minerais

Dec. Lei 1096

55.752,00

Crédito de Acionistas p/Aumento
de Capital

9.075.760,50

Reserva p/Reinvestimento

2.044.646,71

18.253.294,21

59.229.420,90

TOTAL DO PASSIVO

64.998.936,96

**DEMONSTRAÇÃO DA CONTA "LUCROS & PERDAS" REFERENTE AO
BALANÇO GERAL ENCERRADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 1.972**

D E B I T O

C R É D I T O

DIVERSAS DESPESAS ADMINISTRATIVAS

Ordenados, e Salários, Encargos Sociais
e Trabalhistas, Seguros, Impostos e Ta-
xas, Juros e Descontos, Gastos Gerais,
Honorários e Outros

1.115.143,58

PROVISÕES

Depreciações

Máquinas, Edificações, Veículos Móveis e
Utensílios, Instalações e Ferramentas

1.438.367,86

Exaustão de Recursos Minerais

Decreto Lei n. 1096

55.752,00

1.494.119,86

Fundo de Reserva Legal

31.681,69

Fundo para Reinvestimento

1.225.576,50

TOTAL

3.866.521,63

RESULTADO INDUSTRIAL

3.856.534,27

OUTRAS RENDAS EVENTUAIS

9.987,36

TOTAL

3.866.521,63

Dr. João Pereira dos Santos
Diretor

Dr. José Bernardino Pereira dos Santos
Diretor

Fernando João Pereira dos Santos
Diretor

Paulo Tavares de Lima
Contador C.R.C. 3059 — Pe.

PARECER DO CONSELHO FISCAL

Os membros em exercício do Conselho Fiscal da ITAPETINGA AGRO-IN-
DUSTRIAL S. A., reunidos para apreciar o Relatório da Diretoria, Balanço Geral
e Conta de Lucros e Perdas, referentes ao exercício social encerrado em 31.12.1972,
após análise dos livros, documentos e demais elementos que deram lugar a esses
peças, são de parecer favorável à aprovação dos mesmos pela Assembléia Geral.

Natal, 15 de abril de 1973.

aa) MANOEL DE SOUZA LEÃO VEIGA
SEBASTIÃO LIRA DE MORAIS
ALBERTO ALCEBIADES DE ALMEIDA PORTELLA NETTO



Colonização

A MARCANTE PRESENÇA DO POTIGUAR NA TRANSAMAZÔNICA

A epopéia da Transamazônica e sua força aglutinadora quase mágica chegou também ao Rio Grande do Norte. Desde o segundo semestre de 1970, quando teve início a colonização das margens da monumental estrada, a Divisão Estadual do INCRA vem encontrando aqui um "excelente terreno" de recrutamento de colonos para o projeto Altamira.

Tanto assim, que o Rio Grande do Norte assume hoje o primeiro lugar no Nordeste — e talvez em todo Brasil — enquanto Estado que contribuiu com o maior número de trabalhadores e seus familiares para a "ocupação e exploração ordenada dessa rodovia de integração nacional".

Segundo o agrônomo Almir Gomes Rosendo, chefe da Seção de Projetos e Operações do INCRA-RN, "dos fins de 1970 até dezembro de 72, tivemos cerca de 1.200 famílias inscritas, dentre as quais selecionamos 284 que foram se fixar nas cidades de Altamira e Itaituba, no Pará, às margens da Transamazônica". Completando, explica o sr.

Almir Gomes que em média cada família reúne seis pessoas, querendo dizer — portanto — que já se somam a 1704 (284 x 6) os potiguares efetivamente instalados na Transamazônica. E o sr. José Tarcísio Silveira, chefe da Divisão do INCRA-RN, abre novas perspectivas:

"Nosso plano para 1973 é de encaminhar mais 240 famílias daqui, ou seja, 1440 pessoas mais ou menos, sendo que agora em maio deveremos reiniciar o processo de seleção de candidatos, dependendo apenas de autorização de nossa Coordenadoria-Nordeste no Recife".

ALÉM DA TAPROBANA

O Rio Grande do Norte acha-se dentro da Coordenadoria-Nordeste do INCRA, que inclui também os Estados de Pernambuco, Alagoas e Paraíba. O fato de sermos o Estado que enviou mais famílias ao Grande Norte é interpretado pelo agrônomo Almir Gomes "como resultante do bom recrutamento

As LOJAS LM |
abrem o crédito
sem papo.



Elegância que
você paga
em 30 meses!



MATRIZ: rua Amaro Barreto, 1343
FILIAL: rua João Pessoa, 183
NATAL — RN

que conseguimos fazer, mas — em parte — significa também uma consequência das dificuldades enfrentadas pelos agricultores em nosso Estado onde a seca, muitas vezes, torna a terra inaproveitável".

Mas a verdade, de acordo com o INCRA-RN, é que a presença dos colonos potiguares tem sido marcante na região amazônica. Dizem que a melhor mão-de-obra em Altamira e Itaituba pertence aos norte-riograndenses, pois "os nossos homens estão acostumados com o clima quente, com as adversidades do solo e quase nada para eles constitui maior novidade". O arroz — em maior escala —, o milho e o feijão tem sido os produtos cultivados pelos nossos colonos. Conta um funcionário do INCRA que um colono originário do município de Acari (RN) chegou a produzir perto de Cr\$ 60 mil em arroz, em 1972, podendo assim dar à sua família "um conforto jamais sonhado". Também existe notícia de muitos potiguares da Transamazônica que começa-



Quase 500 famílias potiguares já estão na Transamazônica. E outras irão.

ram a remeter ajuda para seus parentes que aqui ficaram, "pois muitos já estão bem de vida" — garante o sr. José Tarcísio.

UM VALOR MAIS ALTO SE ALEVANTA

Um dado sentimental, além dos dados objetivos, registra a vida dos norte-riograndenses ao longo da monumental estrada: o primeiro filho de colono a nascer às margens da Transamazônica recebeu o nome de Juarez Transamazônico Furtado; e era filho do sr. Joaquim Felix, um agricultor potiguar de São Tomé.

Aliás, a cidade de São Tomé e mais São Paulo do Potengi e Florânia foram os nosos municípios que mandaram maior número de colonos para o Grande Norte. Recente levantamento feito pela Seção de Projetos e Operações do INCRA-RN fornece os seguintes índices referentes ao envio de colonos daqui:

— em 1970 seguiram 30 famílias para Altamira, viajando de avião da FAB;

— em 1971 seguiram 216 pessoas (cerca de 36 famílias), igualmente para Altamira, viajando de ônibus contratados pelo INCRA;

— em 1972 seguiram 218 famílias para Altamira e Itaituba, em 17 viagens de avião da VASP e uma viagem de ônibus.

Mas existem também aqueles que voltam. Não foi feito controle da "taxa de regresso", contudo o sr. José Tarcísio acredita que "são poucos, numa porcentagem insignificante, sendo que um número maior de excessões se deu apenas em 1971, quando a maioria partiu sem as esposas". Porque — de acordo com o agrônomo Almir Gomes — "o maior problema do pessoal acolá é a nostalgia de estar longe".

Seja como for, não tem sido difícil ao INCRA-RN encontrar seus candidatos. Até agora a relação entre agricultores inscritos e agricultores selecionados encontra-se na base de 4/1. De início, o INCRA fez certa propaganda das inscrições abertas, através de rádio e jornal, mas depois de 1971 tal providência se tornou desnecessária por conta da quantidade de gente que apareceu. Só agora, a partir de maio, as inscrições serão reabertas, através das Prefeituras, da ANCAR, dos Sindicatos Rurais e do próprio INCRA, a fim de serem recrutadas as 240 famílias.

A NÃO MENOS CERTÍSSIMA ESPERANÇA

Mas afinal, quais seriam as vantagens, qual seria o "ouro", procurado por tantos candidatos?

Responde o sr. José Tarcísio:

— "Chegando na Transamazônica o colono passa a ter casa, escola, assistência médica, dentária e financeira, e ainda ganha, durante os seis meses iniciais, uma remuneração correspondente ao maior salário mínimo vigente. Além disso, ele recebe 100 ha. de terra, com 2 ha. prontos para serem cultivados imediatamente. Da terra como da casa — no valor de Cr\$ 3,5 mil — o colono logo obtém "títulos provisórios de propriedade", pois passará a pagá-las através de um financiamento por 20 anos. Na Amazônia, de resto, não existe o problema da seca; o único problema é o inverno que vai de novembro a abril mais ou menos. Nessas condições, bem assistido e bastante seguro quanto ao seu futuro, o colono tende a ser um elemento trabalhador e produtivo. E a escalada pela ocupação da Amazônia vai se tornando uma realidade". ♦

FAZENDA ARVOREDO S.A. — FASA

CGC 08.213.993

CAPITAL AUTORIZADO Cr\$ 2.300.000,00
 CAPITAL SUBSCRITO E INTEGRALIZADO... Cr\$ 1.931.139,00
 CAPITAL A SUBSCREVER Cr\$ 368.861,00

RELATÓRIO DA DIRETORIA

Senhores Acionistas:

Dando cumprimento ao disposto no decreto-lei nº 2.827, de 28/09/40, que regula as sociedades por ações, e nos estatutos sociais, vimos submeter a V. Sa. o relatório das atividades desta sociedade no decorrer do exercício encerrado em 30 de dezembro de 1972.

Salientamos que os esforços emvidados por esta diretoria, no sentido de atingir satisfatoriamente os objetivos

da empresa nesta fase de implantação do projeto, tem sido de maneira obstinada.

Externamos, na oportunidade, nossos sinceros agradecimentos aos senhores acionistas, clientes, fornecedores, bancos e funcionários, pela valiosa colaboração dispensada.

São Gonçalo do Amarante (RN), 30 de dezembro de 1972

LEONEL MESQUITA VALÉRIO MESQUITA
 Diretor-Presidente Diretor-Gerente

BALANÇO PATRIMONIAL EM 30 DE DEZEMBRO DE 1972

A T I V O

IMOBILIZAÇÕES

FIIXAS

Terrenos, Obras Preliminares e Complementares.....	590.189,68	
Formações de Culturas e Pastagens.....	440.708,76	
Imóveis.....	318.725,00	
Instalações.....	31.699,53	
Máquinas, Aparelhos e Equipamentos.....	934,00	
Veículos.....	28.500,00	
Sarjetas.....	15.400,00	
Móveis e Utensílios.....	12.847,52	1.437.144,47

INCORPORATIVAS

Edificações Principais e Secundárias.....	125.545,96	
Estudos, Projetos e Detalhamentos.....	92.840,00	218.385,96

DESPESAS DE IMPLANTAÇÃO

Despesas de Organização e Administração.....	337.080,00	
Despesas de Empréstimos e Financiamentos.....	110.405,00	447.485,36

REALIZÁVEL

Adiantamentos a Fornecedores.....	6.000,00	
Almozarifado.....	21.400,45	27.400,45

DISPONÍVEL

Caixa.....		184,73
------------	--	--------

VINCULADOS

Banco do Nordeste do Brasil S/A.....	152.856,23	
Banco do Brasil S/A.....	100,00	152.856,23

PENDENTE

Extra-Projeto.....		300,00
Sub-Total.....		2.283.857,20

COMPENSAÇÃO

Seguros Contratados.....		25.000,00
--------------------------	--	-----------

T O T A L..... 2.308.857,20

P A S S I V O

NÃO EXIGÍVEL

CAPITAL SOCIAL

Recursos Próprios.....	994.272,00	
Recursos dos Artigos 34/38.....	936.867,00	1.931.139,00

CRÉDITOS POR INVESTIMENTOS

Recursos de Terceiros.....	9.539,00	
----------------------------	----------	--

CRÉDITOS DE ACIONISTAS P/ALUMENTO DE CAPITAL

Leonel Mesquita.....	45.000,00	1.985.678,00
----------------------	-----------	--------------

EXIGÍVEL

LONGO PRAZO

Empréstimos Industriais.....	158.000,00	
Obrigações a Pagar.....	28.800,00	186.800,00

CURTO PRAZO

Contas a Pagar.....	1.880,00	
Compras a Fornecedores.....	14.032,88	
Fornecedores.....	40.425,77	
Créditos Gerais.....	26.412,92	
Obrigações Sociais a Pagar.....	13.388,00	
Obrigações Tributárias a Pagar.....	6.763,18	
Contas Correntes de Acionistas.....	6.176,45	171.378,20

Sub-Total..... 2.283.857,20

COMPENSAÇÃO

Contratos de Seguros.....		25.000,00
---------------------------	--	-----------

T O T A L..... 2.308.857,20

Reconhecemos a exatidão do presente Balanço, no valor de Cr\$ 2.308.857,20 (dois milhões, trezentos e oito mil, oitocentos e cinquenta e sete cruzeiros e vinte centavos), Ativo e Passivo que se encontram devidamente opostos no Livro Diário nº 01, de folhas 198 a 198, registrado na Junta Comercial sob o nº 00185, em 05/09/89. Deixamos de apresentar a Demonstração da Conta "Lucros e Perdas" por se tratar de empresa em período de implantação.

São Gonçalo do Amarante (RN), 30 de dezembro de 1972

LEONEL MESQUITA
 Diretor-Presidente

VALÉRIO MESQUITA
 Diretor-Gerente

RORÁCIO ALVES PEDROZA NETO
 Tco. Contabilidade-CRC/RN 952

PARECER DO CONSELHO FISCAL

Senhores Acionistas:

De acordo com o artigo 127 do decreto lei nº 2.827, a diretoria da FAZENDA ARVOREDO S/A - FASA, nos apresentou para parecer, os documentos prescritos nessa disposição legal correspondentes ao exercício findo em 30 de dezembro de 1972.

Examinamos os referidos documentos com livros de contabilidade e a documentação justificada, havendo, além disso, obtido as informações e explicações que pedimos.

Baseados nesse exame, somos de opinião que o Balanço Geral seja aprovado, por expressar a realidade. Esclarecemos, outrossim, que justificamos a falta de demonstração da Conta "Lucros e Perdas", por tratar-se de empresa em fase de implantação.

São Gonçalo do Amarante (RN), 30 de dezembro de 1972

FIRMINO FIRMO DE MOURA
 JOÃO FAGUNDES DE ALMEIDA
 ROBERTO FERREIRA VARELA



Construção Civil

Construtoras de vento em popa

Há um ano atrás, as empresas de construção locais lamentavam a falta de obras no Estado e a infiltração de firmas de fora nas concorrências daqui.

Hoje, a situação é outra. Não faltam obras. Mas, nem por isso deixa de haver reclamações entre os empreiteiros: está faltando mão-de-obra e material de construção.

No segundo semestre de 1971 a indústria de construção civil no Rio Grande do Norte atravessava uma séria crise. Era elevado o número de firmas construtoras locais à espera de operar num mercado disputado — e ganho, na maioria das vezes — por construtoras de outros Estados. O engenheiro Edilson Fonseca, da firma CICOL, falando ao RN-ECONÔMICO (N.º 31) lamentava haver no Estado poucas obras para o número de firmas existentes e o seu colega Fabiano Veras, da Construtora Obelisco Ltda., lembrava que as maiores obras contratadas mesmo pelo Governo Estadual — para não falar nas da área federal — desde 1967 até aquela data estavam nas mãos de firmas de outros Estados, notadamente do Ceará.

Para poder sobreviver, as construtoras potiguares só encontraram um caminho: aplicar as regras do jogo adotadas pelas concorrentes. E saíram a disputar concorrências fora do Rio Grande do Norte. Se bem saíram, muito melhor se

deram. E hoje, dois anos passados, as mais importantes empresas nordestinas do ramo operam mais em outros Estados do que aqui.

Mesmo assim, todas mantêm suas atividades em Natal ou em cidades do interior, porque a fase atual é de bons ventos soprando as velas da construção civil, também entre nós. O próprio Edilson Fonseca, que amargava em 1971 a falta de obras estaduais e federais em nossos limites, hoje reconhece que a situação é boa. Fabiano Veras é da mesma opinião e Haroldo Azevedo, da Construtora Seridó, cita principalmente o PLANASA como o grande incrementador do setor, embora a sua firma hoje possua numa obra ligada ao Plano Habitacional o seu maior volume de construções: As Vilas Rurais, do Governo do Estado.

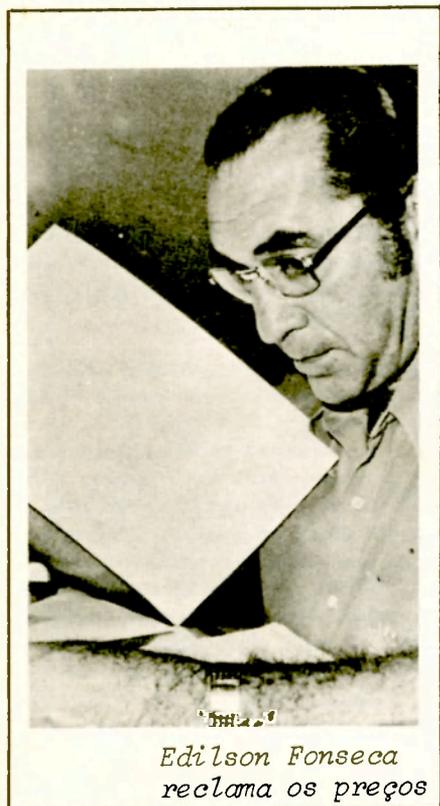
Os maus dias de 1971 eram tão negros para a construção civil no RN que muitas firmas chegaram até a se cons-

tituírem fiscalizadoras de obras clandestinas, denunciando ao CREA um grande número de construções que eram levantadas sem registros competentes e de responsabilidade de pessoas não preparadas para a função. Ou seja: deixavam de ser entregues a firmas competentemente constituídas para o serviço.

Hoje, a situação é outra e o volume de obras empreitadas dentro do Estado ou fora dele tomam o tempo das firmas, que só o encontram disponível para participar de cada vez mais concorrências, principalmente além dos nossos limites.

OS PREÇOS AVILTADOS

Mesmo assim, os construtores norriograndenses ainda têm razões para reclamar alguma coisa, com relação ao serviço, dentro do seu próprio Estado. Para uns, é o atraso do pagamento das obras executadas e faturadas, problemas que não afeta outros. Edilson Fonseca reclama do fato, mas para Haroldo Azevedo ele não existe. Para Fabiano Veras, o que falta às empresas é capital de giro — o que não deixa de ser uma maneira de dizer que também para a sua Construtora Obelisco chegam atrasados os provimento oriundos geralmente de repartições estaduais ou federais, empreiteiras de obras



*Edilson Fonseca
reclama os preços*

A disparidade de preços é, no entanto, uma reclamação generalizada. Folheando uma publicação oficial, que periodicamente traz as tabelas de pre-

ços por metro quadrado de construção, estabelecidos para os diversos Estados, o engenheiro Edilson Fonseca mostra que para o Rio Grande do Norte, em novembro de 1972, era determinado o preço de Cr\$ 261,00 (o mais baixo) mas mesmo assim a sua firma contratara com o INOCOOP a construção de casas, tipo popular, cobrando apenas Cr\$ 210,00 por m². A Construtora Obelisco já conseguiu contratar esse mesmo tipo de construção a Cr\$ 320,00. Para o Rio Grande do Norte, o preço mais caro (obras com acabamento de primeira) é de Cr\$ 315,00 o m², conforme o catálogo oficial, mas nesse ponto a Obelisco lavrou um tento: está construindo a sede do Banco do Nordeste, em Santa Cruz, cobrando Cr\$ 780,00. Para essa dedução entram os materiais de alta qualidade, que o banco exige na construção. De modo geral, no entanto, o que existe é o aviltamento dos preços. Por que? O engenheiro Edilson Fonseca explica:

— Os preços diminuem porque as repartições contratantes geralmente possuem um teto próprio e obrigam as construtoras a aceitá-los, sob pena de não operarem. Os lucros, quando existem, são irrisórios; na maioria dos casos não existem. O que se ganha numa empreitada dessas dá apenas para pagar o custo administrativo da firma.

E vai mais além, numa consideração quicá amarga:

— Uma firma como a nossa, que hoje tem um raio de ação muito amplo, construindo no Pará, em Pernambuco e outros Estados, aceita tais preços por uma questão mesmo de amor à terra. Pode parecer extemporâneo, numa época como a de hoje, mas ainda existe dentro da gente o apego à terra e não será por mais nem menos que um dia cortaremos os vínculos que nos prendem à cidade, ao Estado.

MATERIAL E MÃO DE OBRA

E afora os preços, que outros problemas ainda afetam a indústria de construção civil, em termos locais ou mesmo regionais?

O material de construção geralmente falta, a mão de obra é escassa e quase sempre desqualificada. Fabiano Veras diz que a época mais periclitante para o material é justamente a atual, a época invernal, referindo-se a tijolos e telhas. As quatro olarias existentes no Estado (duas em São Gonçalo do Amarante, uma em Macaíba e outra em Santo Antônio) geralmente ficam ilhadas de 3 a 5 dias, quando cai uma chuva mais intensa. A Construtora Seridó está adotando a aplicação de blocos de cimento pré-moldados, fabricados por ela

própria, atualmente em escala mínima, apenas para o próprio consumo, mas dentro em breve para atender a outras construtoras locais: hoje, sete máquinas fabricam uma média de 45.000 pré-moldados por dia.

Edilson Fonseca corrobora a falta dos materiais de cerâmica e analisa o problema mais a fundo:



— Não apenas tijolos e telhas faltam constantemente. Também os outros materiais, da louça sanitária à esquadria e à ferragem. O que ocorre é que a indústria de materiais não está capacitada para acompanhar o ritmo acelerado que impulsiona hoje a construção civil no País. Falta-lhe ainda uma infra-estrutura. Os prazos de entrega das encomendas nunca são inferiores a 60 e às vezes as fábricas pedem 90 dias. O INOCOOP, agora, está programando a construção de mais 2.100 casas, em Natal. É o tipo da obra que só será entregue no mínimo em dois anos, por causa do atraso de recebimento de materiais.

Quanto à mão de obra, as reclamações não são menos intensas. Haroldo Azevedo diz que não raro vai buscar pedreiros na Paraíba. Atualmente, a Construtora Seridó emprega cerca de 1.200 operários na Serra do Mel, na construção de casas nas Vilas Rurais (três por dia) e 150 em Natal, em construções da Secretaria de Educação do Estado. Fabiano Veras diz que a oferta de mão de obra diminui quando chega o inverno, porque muitos operários voltam para o interior.

CORRIDA PARA CRESCER

No final das contas, no entanto, a indústria de construção civil no Rio Grande do Norte atualmente vai muito bem. E uma prova disto é que a maioria



Haroldo Azevedo reclama mão-de-obra

das empresas construtoras, até agora simples sociedades limitadas, estão cuidando de se transformar em sociedades anônimas. A Obelisco já contratou os serviços da Consultoria de Direção S. A. — Organização de Empresas, para implantar essa reforma. Atualmente com dois diretores (Diretor-presidente, Fabiano Veras; Diretor-financeiro, Manoel Alves Barbosa) ela passará a ter quatro. O mesmo ocorre com a CICOL, que hoje tem como responsáveis os engenheiros Moacir Maia (Diretor-Presidente), Edilson Fonseca (Diretor Técnico) e Gilson Ramalho Rodrigues (Diretor-Financeiro) e passará a ter mais um Diretor Administrativo (Carlos Maia) e um de Planejamento, ainda a escolher. A Seridó também estuda a possibilidade de juntar ao capital da família Azevedo (Alínio Azevedo, Diretor-Financeiro, Haroldo Azevedo, Diretor-Técnico e Flávio Azevedo, Diretor-Administrativo) o de outros grupos, que tomariam assento em outros cargos de direção.

O GRANDE SALTO

Como essas, outras tantas firmas construtoras do Estado seguem de vento em popa a corrida para o crescimento. O grupo Álvaro Alberto Souto Barreto, que tem na Sauto Engenharia Comércio e Indústria S. A. a sua participante no ramo das construções, há muito também saiu do Estado, e hoje constrói em Recife, em Salvador, em Campos (Estado do Rio) em Maceió e, ao seu redor, possui mais duas empresas ligadas ao ramo (RIGA — Artefatos de Madeira Ltda., e TIRANTE — Artefatos de Cimento Ltda.) afora outras, em outros setores, como a Rota Motéis S. A.



Fabiano Veras reclama capital

Tudo indica que a boa fase atual terá continuidade por mais alguns anos. E a própria política do Governo Federal de incentivo ao setor já transformou numa grande empresa nacional uma outra firma potiguar, a EIT (Empresa Industrial Técnica) do grupo José Nilson de Sá, que inclusive é uma das construtoras da Transamazônica, com atuação permanente e intensa em vários Estados (120 milhões de cruzeiros de obras contratadas) e um mínimo de obras dentro do Rio Grande do Norte. ♦



**LUIZ
VEIGA
& CIA.**



**AGÊNCIA
AEROTUR**

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



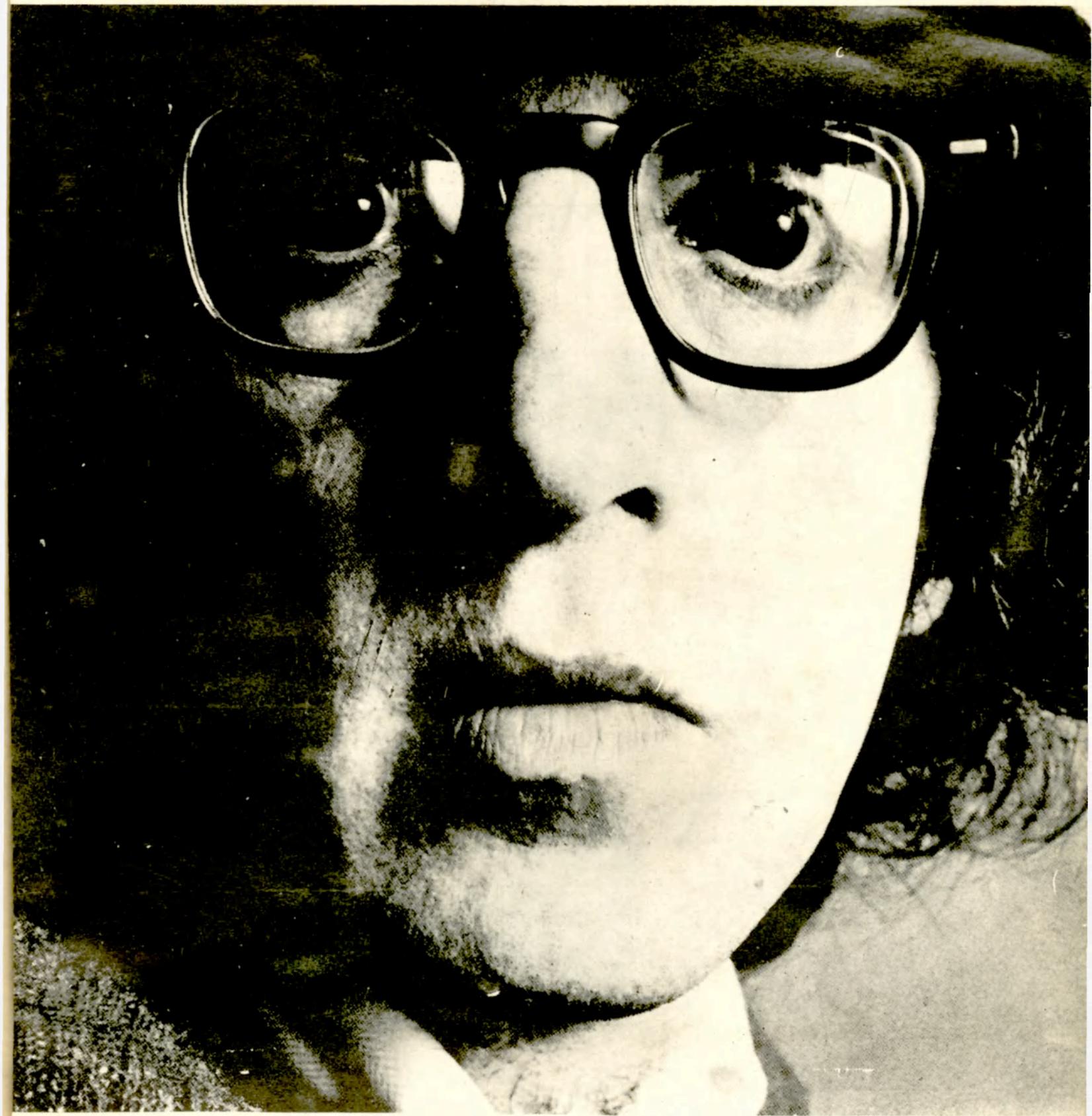
Compressor Tecumseh.

Um Condicionador absolutamente silencioso.
Limpeza mais fácil do filtro, sem a retirada do painel.
12 modelos à sua escolha. Ciclo "frio" ou "frio e quente".
TÃO BOM QUANTO O REFRIGERADOR.

Este, sim! É CONSUL

Tranquilamente, o melhor. 

INFORMAÇÕES: J. Rezende - Tel.: 2-2858 - Natal - R. G. Norte



**Confie no futuro do RN!
Junte-se aos que trabalham em
favor do desenvolvimento.
Assine RN-ECONÔMICO e pass
a ver o RN com bons olhos!**

VEM AÍ O SEGUNDO FUSCÃO

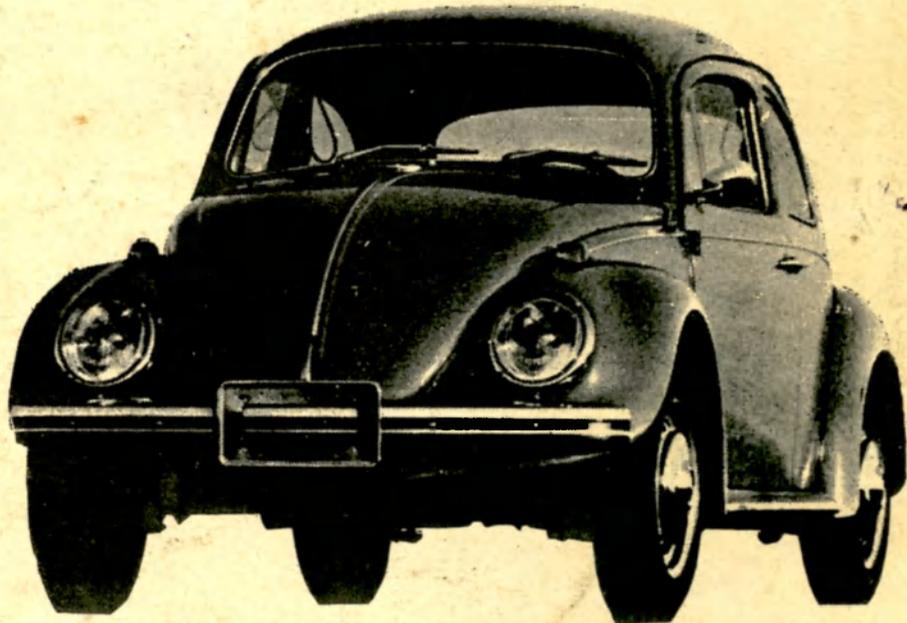
Um fuscão zerinho
está esperando por
sua ação.

Está na nora de você
trocar suas notas de
compras, recebidas a
partir de outubro.

Basta trocar para
ganhar: um fuscão e
mais dois mil cruzeiros;
um televisor e mais mil
cruzeiros; uma geladeira
e mais 500 cruzeiros;
uma radiola e 500
cruzeiros; um fogão, uma
enceradeira e mais 500
cruzeiros.

O seu fuscão vem aí.

Troque suas notas
de compras.



**SEU TALÃO
VALE UM FUSCÃO**

Secretaria da Fazenda do Governo do Rio Grande do Norte

GOVERNO CORTEZ PEREIRA
União para o desenvolvimento

