

OS NOVOS HOMENS DE MASSA

# Revista Econômica

Ano VI — Nº 58 — Novembro/74 — Cr\$ 10,00



## PARA SENADOR

(assinale apenas um quadro)

Agenor Nunes de Maria  
— Suplente: Maria das Neves Andrade de Lucena

Djalma Aranha Maranhão  
— Suplente: José Nilson de Sá

1.ª dobra

## PARA DEPUTADO FEDERAL

Nome do Candidato \_\_\_\_\_

ou número do Candidato \_\_\_\_\_

Iniciais ou Sigla do Partido

## PARA DEPUTADO ESTADUAL

Nome do Candidato \_\_\_\_\_

ou número do Candidato \_\_\_\_\_

Iniciais ou Sigla do Partido

2.ª dobra

405

# À eleição que quebrou as velhas estruturas



**TIJOLO  
COM TIJOLO...  
...O DESENHO  
MÁGICO**

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



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

Frei Miguelinho, 84 - fone 22056 - Natal + Felipe Camarão, 257 - fone 549 - Mossoró

**Diretores-Editores**

MARCOS AURÉLIO DE SÁ  
MARCELO FERNANDES DE  
OLIVEIRA

**Gerente**

Núbia Fernandes de Oliveira

**Redatores**

Sebastião Carvalho  
Nelson Hermógenes Freire  
Gilberto Barroso  
Cláudio Manoel Santos

**Arte**

Manoel Araújo de Andrade  
Maria de Lourdes Costa

**Fotos**

João Garcia de Lucena

**Colaboradores**

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

RN-ECONÔMICO, revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade da Editora RN-ECONÔMICO Ltda. CGCMF08423279/001. Endereço: Rua Prudente de Moraes, 1524 — Fones: 2-4455 e 2-0706 — Natal-RN. Impressa na GRÁFICA RN-ECONÔMICO. É permitida a reprodução total ou parcial de matérias, desde que seja citada a fonte. Preço do exemplar: Cr\$ 10,00. Número atrasado: Cr\$ 12,00. Preço da assinatura anual: Cr\$ 40,00. Assinatura para outros Estados: Cr\$ 50,00.

**REPORTAGENS**

População	
ANTICONCEPCIONAIS — O FÉRTIL DEBATE POLITICO	10
COMO E PORQUE A BEMFAM TRABALHA NO RN	16
Transportes	
NAVIOS DA LIBRA INAUGURAM O PORTO-ILHA	20
Negócios	
INDÚSTRIA TÊXTIL — O SONHO DE 50 ANOS ENTRA NO ESTÁGIO DA REALIDADE	22
Mercado de Capitais	
CHEGOU A HORA DA POUPANÇA	24
Tecnologia	
SISTEMA — SERVIÇOS DE COMPUTAÇÃO AO ALCANCE DAS NOSSAS EMPRESAS	26
Abastecimento	
O CUSTO DE VIDA SOBE. A CULPA É DOS SUPERMERCADOS?	33
Finanças	
NUNCA A PREFEITURA ARRECADOU TANTO	35
APARECEU O ICM DA CARNE	66
Eleições	
A ELEIÇÃO QUE QUEBROU AS ESTRUTURAS	38
OS NOVOS HOMENS DE MASSA	40
Economia	
O QUE ESPERAR DA SUDENE DEPOIS DO FRACASSO DO 34/18?	49
SERTEL — MELHORES PROJETOS ECONÔMICOS PARA O RN	64
Pecuária	
A PECUÁRIA PRECISA DE INCENTIVOS	53
Varejo	
POR QUE O COMÉRCIO DE NATAL NÃO TEM ESTOQUES?	55
Cultura	
FUNDAÇÃO JOSÉ AUGUSTO QUER SER RENTÁVEL	60
Pesca	
LAGOSTA REAPARECE E DÁ O QUE PENSAR	68
OS NOVOS CAMINHOS	71
Empresa	
POR QUE A COSERN ESTÁ EM CRISE?	73
Política	
O QUE TEM FEITO OS DEPUTADOS PELA ECONOMIA DO RN?	79

**S E Ç Õ E S**

HOMENS & EMPRESAS	4
PÁGINA DO EDITOR	6
BASTIDORES	76

**AOS ASSINANTES**

*Em decorrência direta da crise de papel registrada no país, particularmente da falta do papel com linhas d'água especial para revistas, o RN-ECONÔMICO deixou de circular nos meses de agosto, setembro e outubro. Somente a partir deste mês, obtido o suprimento normal da matéria prima, nos é possível regularizar a situação. Não serão editados os números atrasados, porque isso traria uma série de problemas para a redação e as oficinas, dificultando mais ainda a circulação em dia. Desta forma, decidimos, para não causar nenhum prejuízo aos leitores e assinantes, prorrogar por três meses o prazo de validade de todas as assinaturas. E, de agora em diante, esperamos não mais paralizar nossa atividade editorial.*

# HOMENS & EMPRESAS

## GUARARAPES BATE RECORD DE FATURAMENTO

Em outubro último, Confeções Guararapes S/A bateu todos os seus recordes, ao alcançar o expressivo faturamento de Cr\$ 35 milhões, somente na fábrica de Natal. A informação foi prestada por Francinílio Monte, diretor-comercial da indústria, com um detalhe: até então, o maior faturamento de Guararapes tinha sido em outubro do ano passado, quando se atingiu a casa dos Cr\$ 20 milhões.

## NOVO FRIGORÍFICO INDUSTRIAL NO RN

Luiz Alberto Medeiros, um dos sócios de "A Sertaneja", reuniu-se a Humberto da Cunha Pessoa e Mair Varela de Souza para constituir a empresa "Frigorífico Potiguar S/A", com capital de Cr\$ 1,5 milhão, cada um detendo 1/3 das ações. Essa nova indústria substituirá o FRINAT, que por muito tempo liderou o mercado de carne em Natal. Além do abate e da venda de gado, o Frigorífico Potiguar (Big-Boi) pretende ingressar com força total no comércio de aves, peixe, verduras e gêneros alimentícios.

## SPARTA ELEVA SEU CAPITAL

A Indústria de Confeções Sparta-Nordeste S/A, do grupo UEB, reuniu os acionistas dia 14 último para proceder a elevação do seu capital social de Cr\$ 43 para ... Cr\$ 65 milhões. Esta indústria deverá ser inaugurada no início de 1975, produzindo mais de 15 mil peças de confeções masculinas por dia.

## FUNDO DO SAL REGULAMENTADO

O governador Cortez Pereira já regulamentou, através do decreto n.º 6.479, o Fundo para o Desenvolvimento da Pequena e Média Salina e da Pesca — FUNPESAL, a ser formado com 20% do que o Estado arrecadar do Imposto Único sobre Minerais decorrente da venda do nosso sal marinho. Caberá ao FUNPESAL financiar até 80% das inversões que venham a ser feitas por particulares no sentido de ampliar a produção de sal ou de implantar no RN a pesca de peixe ou camarão em cativeiro. O deputado Antônio Florêncio, inspirador desse sistema, já constituiu uma empresa salineira para gozar dos incentivos do FUNPESAL.

## RN-ECONÔMICO NAS ELEIÇÕES

Coube à Editora RN-ECONÔMICO Ltda. confeccionar as 600 mil cédulas eleitorais utilizadas nas eleições de 15 de novembro no Rio Grande do Norte, bem como os boletins de apuração e outros impressos do TRE relacionados com o pleito. RN-ECONÔMICO venceu a concorrência pública com uma margem muito expressiva de diferença nos preços, apresentando cotações em torno de 50% mais baixas, ao mesmo tempo que garantiu o melhor padrão de serviço, usando o sistema off set de impressão.

## METALÚRGICA NORDESTE CONSTRÓI NOVA FÁBRICA

A Metalúrgica do Nordeste S/A indústria em fase de expansão, não mais será implantada em Macaíba,

pelo fato de não ter recebido em tempo hábil a doação de um terreno que lhe havia sido prometido pela Prefeitura Municipal. Informa Mário Wanderley, diretor-presidente da empresa, que já adquiriu uma área de 120 mil metros quadrados em Parnamirim, exatamente em frente ao posto da Polícia Rodoviária Federal, na BR-101, onde será iniciada em janeiro a construção dos primeiros galpões industriais. A Metalúrgica do Nordeste produzirá perfis de alumínio, o que lhe permitirá ampliar sua atual produção de estruturas metálicas.



**PAULO BARRETO  
VIANNA NA DIREÇÃO  
DA ALCANORTE**

Paulo Barreto Vianna, há mais de dez anos gerenciando e dirigindo grandes indústrias salineiras no Rio Grande do Norte, atualmente na direção da Henrique Lage Salineira do Nordeste S/A (Macaú), acaba de ser escolhido para compor a diretoria da ALCANORTE — Alcalis do Rio Grande do Norte S/A, empresa de economia mista que implantará a fábrica de barrilha em nosso Estado. Paulo Barreto Vianna se encontrava na Europa, em viagem de férias, quando soube da sua escolha. Trata-se de um dos maiores conhecedores da problemática salineira do país.

RN-ECONÔMICO/Novembro/74



### **ALENCAR É CIDADÃO**

O economista Manoel Cipriano de Alencar, ex-secretário das Finanças da Prefeitura e atual presidente do FRIGONORTE, foi homenageado com o título de cidadania natalense, atribuído pela Câmara Municipal. Uma das razões da concessão do título foi o importante e decisivo trabalho empreendido com êxito por Alencar no sentido de equilibrar o mercado da carne bovina. Na sua gestão, o FRIGONORTE se transformou numa empresa conhecida, rentável e com excelente imagem perante a opinião pública.

### **LOTEAMENTO CIDADE JARDIM**

João Veríssimo da Nóbrega reinará, a partir de 10 de dezembro, a venda de lotes da Cidade Jardim, próximo ao viaduto de Ponta Negra. Ao mesmo tempo, iniciará a construção de casas residenciais para venda pelo BNH, na faixa de Cr\$ 200 a 300 mil. Os lotes, que meses atrás estavam sendo vendidos por Cr\$ 15 mil, passarão agora para Cr\$ 20 mil, em face da rápida valorização da área. Restam em torno de 100 lotes apenas.

### **FERNANDO BEZERRIL PREMIADO PELA CIBRESME**

Fernando Bezerril vendeu para a CIBRESME — Cia. Brasileira de Estruturas Metálicas, no exercício de 1974, nada menos do que Cr\$ 32 milhões, com o que obteve o primeiro lugar em vendas no país. Como prêmio, recebeu uma viagem à Europa, que só não será reali-

zada neste fim de ano porque Fernando preferiu se inscrever num curso de Marketing promovido pela Fundação Getúlio Vargas, no Rio. Juntamente com ele, participará desse curso o engenheiro Sérgio Figueiredo, diretor de vendas da CIBRESME, que há poucos dias esteve em Natal mantendo contatos com a UEB, empresa que está construindo a maior área coberta do Nordeste (50 mil metros quadrados) e que usará estruturas metálicas da CIBRESME para cobertura.



### **TORRES CIBRESME PARA ESTÁDIOS DA PB**

A CIBRESME venceu a concorrência para o fornecimento das torres de iluminação dos estádios de João Pessoa e de Campina Grande, obra no valor de Cr\$ 3.000.000,00. Contrato nesse sentido já foi assinado por Fernando Bezerril, representando a CIBRESME, e Carlos Pereira, Superintendente da SU-DEPAR, órgão oficial responsável pela construção dos estádios paraibanos.

### **A. GASPAR CONSTRÓI ESTRADAS**

A Construtora A. Gaspar está construindo para o DNER vários trechos de estradas na Bahia, Rio Grande do Norte e Piauí. Recentemente, esta empresa encomendou um lote de nove máquinas Caterpillar e Müller.

### **OBRAS CONTRATADAS DA ECOCIL**

A ECOCIL, empresa construtora dirigida pelo engenheiro Fernando Bezerra, possui obras contratadas no valor de Cr\$ 110 milhões, a maior parte das quais no Estado da Paraíba (Cr\$ 40 milhões). Brasília também tem assegurado à ECOCIL um grande número de obras.

### **SITEX TERÁ MAIS 100 TEARES**

A Indústria Sitex S/A vai importar da Suíça 100 teares da marca Müller, considerados os melhores do mundo. Essa importação já é decorrência da necessidade de expansão da empresa que conta hoje com 50 teares de fabricação japonesa produzindo 500 mil metros de etiquetas tecidas por mês. A partir de dezembro, a Sitex começará a exportar para o Canadá e Estados Unidos encomendas no valor de Cr\$ 700 mil, mensalmente.

### **MAIS UM SINDICATO PROCURA A FIERN**

Já está em fase de organização a Associação das Indústrias de Artefatos de Cimento do Rio Grande do Norte, que posteriormente passará a Sindicato patronal e terá direito a voto na Federação das Indústrias. Entre outras firmas, essa Associação deverá reunir a Construtora Seridó, Souto Engenharia, Construtora Trairí, R. Gurgel, ETEC, Construtora Rebello e Flor.



### **MAIS UMA LOJA IDEAL**

Ariosvaldo Milton de Góis inaugurou mais uma filial das Lojas Ideal, desta feita na rua João Pessoa, em prédio de três pavimentos. Ao mesmo tempo, ele já cuida da ampliação da sua loja matriz, na rua Amaro Barreto, e planeja a abertura da quinta filial da organização, no bairro do Alecrim (rua Presidente Bandeira), um dos mais dinâmicos centros do comércio natalense. A Loja Ideal da Cidade Alta é, sem nenhum favor, uma das mais modernas e bem estruturadas lojas de móveis e eletrodomésticos de Natal.



POLÍTICA  
DA OMISSÃO  
PRECISA  
ACABAR

A política do Rio Grande do Norte tem estado mais a serviço dos políticos do que a serviço do povo. Isto é uma evidência que até mesmo os leigos enxergam. Muito poucos são os casos que poderiam ser citados como conquistas dos homens públicos do Estado em favor desta terra e desta gente. Na consulta aos anais da Assembleia Legislativa, por exemplo, pouco se encontra que possa ser creditado ao trabalho de construção de um futuro melhor. No balanço da atuação dos nossos representantes no Congresso, não ressalta aos olhos do povo um feito importante nesses últimos tempos. Nem mesmo a presença de uma voz que denuncie o crescimento das diferenças econômicas que separam o Rio Grande do Norte até mesmo de regiões que em passado próximo eram mais pobres e desassistidas.

A maioria dos políticos não observou que em 1974 o Estado viveu uma das maiores crises econômicas da sua história. Nenhum abordou as razões da absoluta fragilidade da nossa economia, a não ser na hora fatídica da campanha eleitoral, quando mais nada podia ser feito. Assim mesmo, fêz-se uma abordagem mais demagógica do que realística, visando não resolver problemas mas ganhar votos.

O governo do Estado, mergulhado na crise, não contou com ninguém para levar ao país os apelos e as reivindicações dos agricultores prejudicados pelas enchentes, dos industriais e comerciantes sem crédito nos bancos, dos funcionários públicos necessitados de aumento. O governo teve de enfrentar sozinho todas as dificuldades, cabendo com exclusividade ao governador Cortez Pereira a missão de encontrar caminhos e sustentar em ritmo normal a máquina administrativa, naquela hora ameaçada de parar.

Os políticos estavam empenhados em fazer política, obter votos, esquematizar vitórias eleitorais; particularmente os homens do partido situacionista — a quem cabia a responsabilidade maior de ajudar o governo do Estado — que cuidavam de estabelecer “superestruturas” eleitorais, deixando ao largo os problemas maiores do povo.

Essa realidade proporcionou o que a própria oposição não esperava: a vitória do MDB, que apesar de sempre ter sido omissos ao enfrentar os problemas econômicos do Estado, usou na campanha uma mensagem assentada nesses problemas.

Vencida a hora mais difícil da crise que ainda envolve a economia estadual, escolhidos os homens que na próxima legislatura vão falar pelo povo, chega agora a vez de se convocar todos os líderes para discutir mais amplamente as causas dos nossos problemas econômicos e para encontrar soluções efetivas. Que os homens de todos os partidos, os empresários, os técnicos, todos esqueçam as diferenças que os separam para se unirem em busca do desenvolvimento, porque, na verdade, a nossa crise maior continua sendo a falta de interesse pelos problemas comuns.

*Marcelo Américo de Sá*



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

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

**GRÁFICA RN - ECONÔMICO**

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

# UEB reafirma confiança na CIBRESME



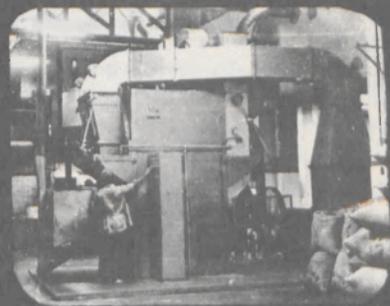
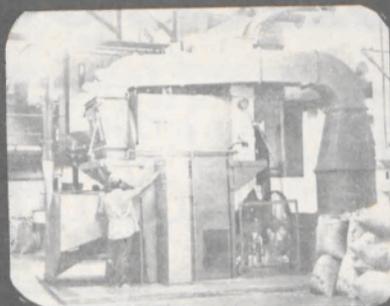
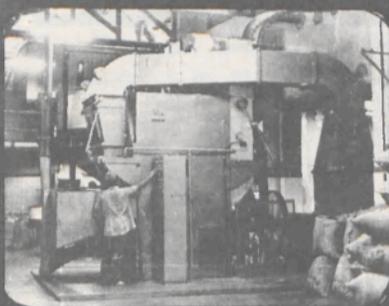
A Companhia Brasileira de Estruturas Metálicas vai construir a cobertura da Indústria Textil Seridó. O contrato foi assinado no Rio de Janeiro, no valor de ..... Cr\$ 13.200.000,00. Será a maior área coberta em estruturas metálicas do Nordeste (50 mil metros quadrados) com peso aproximado de 1.200 toneladas.

Assinaram o contrato, pela UEB, Gen. Afonso de Albuquerque Lima e Dr. Aluizio Alves; pela Norberto Oderbrecht: Dr. Jaime Veiga, responsável pela construção civil e fis-

calização da obra metálica; pela CIBRESME: Sr. José Djanir, Diretor Vice-Presidente e seu representante no Rio Grande do Norte, Sr. Fernando Bezerril de Araújo.

A CIBRESME, que já forneceu à UEB as estruturas metálicas para as instalações da Incarton e Confecções Sparta do Nordeste, com o novo contrato completará este ano 30 milhões de cruzeiros em obras estruturais no Rio Grande do Norte e na Paraíba, o que reflete uma prova do alto conceito dessa Empresa, no mercado regional.

# Veja esta máquina

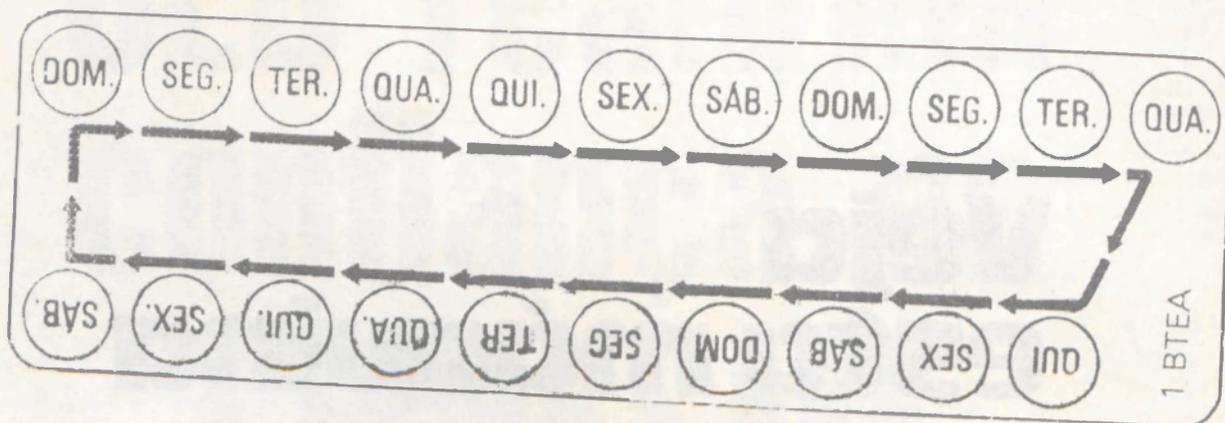


E o maior e mais moderno  
torrador de café  
do Brasil. Já em funcionamento  
na Indústria e Comércio  
José Carlos S.A. garantindo  
o abastecimento do seu  
gostoso Café São Braz, sempre  
quente e delicioso. Essa  
nova maquinaria produz 5.000

toneladas/ano de café e  
atenderá ao grande volume de  
vendas da Empresa,  
significando uma maior  
presença em toda  
a grande rede distribuidora,  
nos mercadinhos, mercearias,  
feiras e supermercados.



IND. COM. JOSÉ CARLOS S.A. — Campina Grande - Pb



# anticoncepcionais

## *um fértil debate político*

Reportagem de  
NELSON HERMÓGENES FREIRE

A política de planejamento familiar — ou como diriam outros, de controle da natalidade — é um tema sócio-econômico que tem suscitado debates e controvérsias no Rio Grande do Norte, Estado onde por iniciativa oficial, se pratica pioneiramente essa política.

De acordo com estimativas oficiosas, em torno de 120 mil mulheres são assistidas pela BEMFAM nos 150 municípios do Rio Grande do Norte, a maioria absoluta usando regularmente a pílula anticoncepcional — que tem distribuição gratuita —, enquanto uma pequena parcela aceita o DIU — Dispositivo Intra Uterino.

Até bem pouco tempo, Natal viveu um período de calorosas discussões acerca de controle da natalidade e planejamento familiar. Algumas correntes opostas se fizeram pronunciar nos jornais da cidade, que durante vários dias trataram do tema com insistência. Se na realidade houve muita água correndo por

baixo da ponte, por outro lado, inevitavelmente, a semântica contribuiu para a polêmica.

Na verdade, controle de natalidade e planejamento familiar são coisas distintas. Porém, para muitas pessoas, na prática eles se confundem, embora sabendo que literalmente não tenham o mesmo significado.

Os debates começaram com a denúncia em termos claros, feita pelo arcebispo de Natal, de que as pílulas estavam sendo distribuídas indiscriminadamente às mulheres da zona rural, sem a necessária assistência médica. O pronunciamento do prelado teve repercussão nacional. Logo surgiram palavras de solidariedade, enquanto os setores responsáveis pela BEMFAM se apressavam em explicar os fatos denunciados.

RN-ECONÔMICO aborda esta questão, mostrando até que ponto é justificável — ou não — o trabalho da BEMFAM no RN.

Os dois personagens que aqui surgiram como expoentes nessa discussão ideológica foram a Igreja e a BEMFAM. A primeira, todos sabem, uma entidade institucional, órgão executivo da instituição religiosa, representada pelo Arcebispo Metropolitano Dom Nivaldo Monte. A segunda, Sociedade Civil de Bem Estar Familiar no Brasil, mais conhecida

como BEMFAM, representada pela sua Coordenadora no Estado socióloga Flórida Acyole, que a explicou como sendo uma associação que visa o planejamento familiar, definindo a paternidade responsável.

A Igreja, defendendo o aspecto sócio-religioso e político do assunto e a BEMFAM, decantada pelos seus aficionados como de tônica médico-social, entraram na arena de armas em punho, travando num certo espaço de tempo uma pequena luta individual, que terminou sem vencedores nem vencedores.

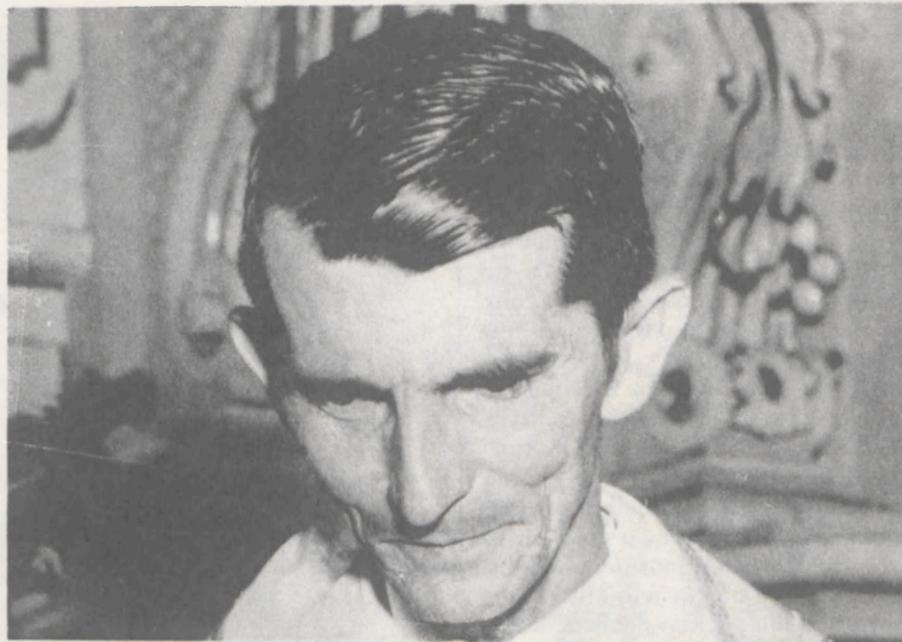
Por tais motivos, passado aquele período de contendas, procurou-se ouvir os pensamentos divergentes, para apresentá-los ao público, com a finalidade de fazê-lo racionar mais calmamente sobre o assunto e tirar então suas próprias conclusões. Veremos as divergências que existem entre controle de natalidade e planejamento familiar; qual o pensamento da Igreja e as suas correntes; quais os prós e contras da BEMFAM, além de penetrarmos um pouco no aspecto político da questão, finalizando com um breve comentário sobre a recente Conferência mundial sobre população, patrocinada pela ONU e realizada em Bucarest.

## PLANEJAMENTO VERSUS CONTROLE

Quando indagado sobre a diferença entre controle da natalidade e planejamento familiar, o dr. Araken Irerê Pinto, médico ligado à BEMFAM, respondeu que o controle é uma política tomada a nível governamental, enquanto que o planejamento é realizado a nível de casal, podendo ser orientado por entidade privada.

Exemplificando o controle da natalidade, o dr. Araken citou o caso da Rússia, onde a política da natalidade varia conforme as circunstâncias, sendo às vezes adotado o controle rigidamente e às vezes liberado por um espaço de tempo determinado. Comentou ainda sobre a Índia onde ele, o controle, faz parte da ação do governo. "Uma coisa que particulariza o controle é que nele nem sempre os médicos são consultados" — frisou.

De acordo com o pensamento da BEMFAM, o planejamento serve para conscientizar as pessoas, enquanto que o controle significa o estabelecimento de normas oficiais



Dom Nivaldo contra a distribuição indiscriminada de pilulas.

para a política demográfica. No entanto, muitos se perguntam por que a Sociedade Civil de Bem Estar Familiar no Brasil se preocupa em demasia com a limitação da natalidade, uma vez que o planejamento tanto poderia ser no sentido de aumentar como de diminuir o número de filhos por família.

Essa opinião encontra eco em muitas pessoas, inclusive em nosso Arcebispo, que chega a afirmar a validade do planejamento familiar, baseado em dados concretos. Porém, ao mesmo tempo em que coloca uma dúvida em ser essa a única finalidade da BEMFAM. Para ele, a Sociedade não faz só planejamento e sim o próprio controle da natalidade, mesmo independentemente de autorização do Governo. "O seu certificado de utilidade pública não significa atestado de que esteja agindo totalmente certa" — diz Dom Nivaldo.

Falando ainda sobre planejamento, o afável Arcebispo adiantou que a Igreja não é contra a sua prática, muito pelo contrário, já que a natureza não é tão sábia assim como costumávamos pensar. "Precisamos controlá-la em todos os aspectos, como já o fazemos com a febre, por exemplo, que é uma consequência sua mas que não é benéfica" — comentou. Para ele, o planejamento é válido, porém deve ser orientado pelo Governo, com a criação de um departamento exclusivo, ao invés de uma organização particular, já que o assunto é do seu interesse e não de um grupo privado.

Para o secretário da Saúde, médico Humberto Fassanaro, a BEMFAM vem correspondendo às expectativas. "Sua prioridade básica é a assistência materno-infantil, idêntica portanto à da Secretaria e por isso mesmo não haveria nem finalidade de darmos qualquer sugestão ao seu modo de agir, que vem sendo feito da melhor maneira possível" — afirmou.

Para a socióloga Flórida Acyole, Coordenadora da Sociedade em nosso Estado, o problema da dúvida não tem nem razão de ser. "Nós fazemos apenas planejamento familiar e nunca pensamos em controle. E quanto ao fato de sermos uma associação privada, isso não quer dizer nada, pois estamos fazendo o que poderia ser feito através de um órgão do Governo, só que achamos que isso não seria preciso" — acrescentou. Bastante comunicativa, a socióloga torna-se veemente em defesa da BEMFAM, que tem sua sede no Centro de Saúde do Alceirim, um próprio do Estado.

## AS CORRENTES DA IGREJA

Como toda entidade institucional, a Igreja também tem seus grupos divergentes. Enquanto uma ala combate a ação da BEMFAM no Brasil, como o nosso Dom Nivaldo e o próprio Dom Eugênio Sales, hoje cardeal do Rio de Janeiro, outros chegam até a partir ofensivamente em favor daquilo que eles acham válido e certo. Num assunto como este, vasto e de intrincados

mistérios que envolvem tanto a economia, a política e a própria religião, uma posição antagônica dentro da própria Igreja o torna mais importante e cheio de sutilezas.

Um dos problemas que já se tornou manchete nos jornais há algum tempo foi a posição da Igreja quanto ao uso ou não da pílula anticoncepcional. Hoje, apesar de mais comedidos, os religiosos deixam ainda uma ponta de dúvida no que diz respeito ao assunto.

Para Dom Nivaldo, a pílula em certos casos, quando usada indiscriminadamente, funciona como uma arma contra a moral cristã e mesmo contra a própria dignidade humana. Sendo usada como meio de planificar a família não é considerada ofensiva, desde que bem administrada e acompanhada por um médico. "Contudo os resultados do seu uso são ainda uma interrogação, já que eles tanto podem ser a curto prazo como até 15 anos" — declarou.

Dom Jerônimo de Sá, Prior dos Beneditinos de Salvador, ligado à BEMFAM e um dos seus mais ardentes defensores, tendo inclusive estado recentemente em Natal a convite de dra. Flórida, preferiu não opinar sobre as declarações dos representantes da Igreja. Disse porém

que a lei natural nos ensinou que cada casal tem os filhos que quiser, justamente o contrário do que ocorre hoje em dia, quando estão tendo os filhos que não queriam. Adiantou ainda que a nova teologia acha que o planejamento familiar é um direito do homem e que o seu exercício não cabe à Igreja e sim aos médicos.

Pelo menos quanto à validade do planejamento, nota-se uma igualdade de pensamento entre os religiosos. O que se observa é apenas uma conotação diferente no que se refere ao processo pelo qual ele está sendo impingido ao povo o uso de anticoncepcionais, sem que o povo esteja preparado convenientemente para isso.

Quanto à reação do povo, Dom Jerônimo é da opinião que as massas ficam tímidas vivendo um dilema: na prática, exercem o planejamento como diz a BEMFAM; por outro lado, sentem-se traumatizadas, já que a Igreja proíbe mas não dá soluções. "Os anticoncepcionais não interferem no lado espiritual das pessoas" — declarou, adiantando ainda que "a Igreja deve deixar de lado os aspectos seculares, passando isso pa-



Flórida Acyole: não existem interesses políticos nem econômicos.

ra quem de direito, ficando só com o lado espiritual, pois seu objetivo é trazer paz e esperança".

#### BEMFAM: PROS E CONTRAS

Conforme declarações de dra Flórida, a Sociedade orienta quanto aos modernos meios anticoncepcionais, faz prevenção do câncer ginecológico e trata dos casais estéreis, que são em número reduzido. "Tudo isso é feito pelo processo educativo, com oferecimento dos serviços médicos" — continuou. A Sociedade é financiada pelo Governo Federal através de doações, além de recursos da FIPF — Federação Internacional do Planejamento Familiar (recursos de todos os países associados), além de instituições privadas, no Brasil. Indagada sobre a participação da Fundação Ford, norte-americana, a socióloga limitou-se a dizer que ela participa como colaboradora normal, da mesma maneira que participa também de outros programas no Brasil, inclusive educacionais.

Em nosso Estado, a BEMFAM atua através de dois convênios: um com a Universidade Federal do Rio Grande do Norte, prevê uma clínica e funciona no departamento de tocoginecologia; além de um outro com a Secretaria da Saúde, através de instalações de clínicas no interior do Rio Grande do Norte, desenvolvendo um programa para mobilização de recursos comunitários para plani-

ficação da família. Neste último convênio utiliza-se toda a infraestrutura da Secretaria, que por sua vez é assessorada por uma equipe técnica da Sociedade.

"A BEMFAM não contraria normas" — disse dra. Flórida. "Trabalhamos com uma equipe interprofissional que assiste todo o Estado, com um supervisão permanente. E a distribuição de medicamentos é feita com supervisão médica" — concluiu. No entanto, todo esse cuidado e normas referidas pelo pessoal da Sociedade Civil de Bem Estar Familiar no Brasil são contrariados por certos setores, dentre os quais a Igreja, na pessoa de Dom Nivaldo, amigo pessoal dos responsáveis pela BEMFAM, inclusive do próprio dr. Walter Rodrigues, seu Secretário Executivo, que esteve recentemente em Natal para receber o título de Cidadão Norte-Riograndense.

"O grande mal da BEMFAM é que ela não faz só planejamento, como afirma abertamente. Ela faz também o próprio controle da natalidade no interior do nosso Estado" — afirmou o Arcebispo. "E mesmo que se levasse em conta que ela atua apenas na planificação da família, recaí sobre ela outro pecado, que é o de agir com deficiência de pessoal médico especializado" — finalizou. Para o Arcebispo, há muita gente para poucos médicos, o que faz com seu atendimento seja bastante precário. E declarou ainda que apenas

em Lages é do seu conhecimento um acompanhamento médico eficiente e válido. No entanto, outras informações já dão conta que em Currais Novos o atendimento também é satisfatório.

## AS CLINICAS: DEFICIENTES OU NÃO?

Dentro de toda a problemática surgida em torno do assunto em pauta, um item que atinge mais diretamente a atuação da BEMFAM no nosso Estado é o que se refere às condições de atendimento das suas clínicas.

De acordo com observações de Dom Nivaldo, o que se pode comprovar é que o número de pessoas atendidas é exorbitante para a quantidade atual de médicos. "Isso faz com que seja deficiente a assistência prestada às comunidades onde estão instaladas as clínicas" — disse o Arcebispo.

Porém, sobre a quantidade de médicos, tanto dr. Araken como dra. Flórida são unânimes em afirmar que não é tão reduzido assim. Eles contam com uma equipe de 49 médicos, já em vias de expansão. Eles pretendem aumentar em quase 100% o número dos médicos, justamente para melhor atender as clínicas, o que talvez demonstre uma certa preocupação no que diz respeito ao atendimento.

Outro item bastante criticado não só pela Igreja como também por outros setores, é o relativo à distribuição indiscriminada de medicamentos. Como porém foi a Igreja que o fez publicamente, lhe é dada a paternidade da acusação. Para ela, a distribuição de anticoncepcionais está sendo feita desordenadamente por pessoas que, embora ligadas à Sociedade, não têm condições de fazê-lo. No entanto, para a BEMFAM, as pessoas que fornecem os medicamentos são credenciadas, desde que façam parte da equipe, até como enfermeiras.

Sobre o planejamento feito pelas clínicas, ele se apresenta com a finalidade de limitar o número de filhos, se bem que para o dr. Araken essa diminuição não seja o objetivo a que se propôs a BEMFAM. Até hoje não se chegou a um número considerado padrão de filhos. O que existe são parâmetros médicos que esclarecem a idade da mãe em conceber, o espaçamento entre um filho e outro, etc., tudo baseado em



Araken: as equipes médicas da BEMFAM serão ampliadas.

dados estatísticos. "Essa orientação nós damos a quem nos procura" — acrescentou o dr. Araken Irerê Pinto.

## PILULA DA CÂNCER?

Quando indagado sobre o assunto, o dr. Araken teve como reação um largo sorriso ao mesmo tempo em que dizia estar já esperando tal pergunta, pois apesar dela já ser um chavão, sempre é feita quando o assunto é planejamento familiar. Na sua opinião, o que existe em torno do assunto é simplesmente o choque que as inovações provocam nas pessoas. Na Inglaterra, foi feito recentemente um trabalho médico comparativo através de dois grupos de 15 mil pessoas cada. Um grupo tomava pílula enquanto que o outro fazia a observação. O resultado a que chegaram foi de que a pílula ocasiona reações no organismo feminino, mas não são proibitivas, já que esses pequenos distúrbios são insignificantes. É mais, eles podem vir a ser suprimidos com o surgimento de novos remédios mais eficazes. Esses pequenos distúrbios constatados são a intolerância gástrica, o aumento da coagulação intravascular, o nervosismo, etc.

Para Dom Nivaldo, a pílula pode ser usada, desde que bem administrada, através de um rigoroso acompanhamento médico. No en-

tanto, conforme o pensamento do Arcebispo, ninguém pode prever seus resultados, já que os hormônios podem dar reações num espaço de até 15 anos aproximadamente. Ele lembra a talidomida e seus efeitos desastrosos, apesar de ser outro caso, procurando sugerir a idéia de que possa ocorrer algo semelhante, quem sabe, a médio ou longo prazo.

Quanto ao DIU — (Dispositivo Intra Uterino), disse Dom Nivaldo, não se deve nem falar, embora os médicos digam ser o único meio seguro de evitar a concepção juntamente com a pílula. "E prova isso o fato de nos Estados Unidos, de onde se originou, ele estar totalmente fora das cogitações da mulher americana, não fazendo parte das suas opções" — acrescentou.

## INTERESSE ECONÔMICO

Sendo um assunto bastante polêmico, não poderia deixar de haver especulação ou mesmo convicção sobre o ponto de vista político-econômico. Aliás, muito se fala sobre interesse econômico existente dentro da BEMFAM, desde a sua origem.

Porém a dra. Flórida Acyole contesta, no que é seguida pelo dr. Araken, que afirmou ter a BEMFAM nascido de um congresso médico tendo se divulgado nas universidades, provocando reações distintas, porém sem qualquer vínculo fi-

nanceiro que pudesse denegrir a idéia. "O que ocorre é que alguns médicos são contra a Sociedade motivados pela tradição, enquanto que outros o são por desconhecê-la mais a fundo" — comentou. E apesar de todas esas discordâncias, há um documento do Conselho Nacional de Medicina, dando parecer favorável à Sociedade Civil de Bem Estar Familiar no Brasil.

No que se refere à acusação generalizada de que há interesse econômico na distribuição de anticoncepcionais, dra. Flórida reage incontinente, dizendo que tal fato não é verídico e que as prestações de contas da Sociedade não são obrigadas a ser fornecidas às entidades financiadoras. Contudo, um fato que mais intriga os contrários da BEMFAM é que os países mais interessados no controle da natalidade em países subdesenvolvidos são aqueles que mais fabricam anticoncepcionais. E esses países pregam o controle sob a bandeira do amor à humanidade, chamando para si a responsabilidade de evitar a fome do mundo. Sem dúvida, esse item é um dos mais controversos.

Dizem os adeptos do controle e planejamento familiar que fora os 47% da população da terra que vivem no chamado terceiro mundo, o restante não cria polêmica em torno do assunto, já que são tão evoluídos que eles próprios se encarregam de limitar o número de filhos, sem interferência de alguma instituição especializada. E os defensores da BEMFAM dizem que esses países são aqueles que mais desenvolveram a indústria farmacêutica, de modo que o que ocorre é apenas uma coincidência, não havendo pelo menos na BEMFAM interferência de seus grupos econômicos.

#### O QUE DIZ A SECRETARIA DA SAÚDE

O convênio existente entre a BEMFAM e a Secretaria da Saúde foi firmado em 1971, estabelecendo as diretrizes de ação conjunta bem como a contrapartida financeira. O objetivo da Secretaria é o planejamento de recursos para a saúde pública buscando, dessa maneira, melhorar o nível de saúde da comunidade, e com esse convênio firmado, o Governo do Estado do Rio Grande do Norte foi pioneiro na utilização dos préstimos da Sociedade.

No entender do médico Hum-



Humberto Fassanaro diz que a BEMFAM é útil.

berto Fassanaro, secretário da Saúde, como a BEMFAM e sua Secretaria têm objetivos idênticos, não há nenhum entrave quanto a essa convivência. E apesar de ter corrido rumores de que a Secretaria de Saúde estava desaprovando os métodos usados pela Sociedade, dr. Fassanaro diz que "ela, a BEMFAM, procura através dos seus métodos, reduzir a taxa de mortalidade infantil e materna, que ainda é bastante alta em nosso Estado, bem como atua com programas educativos para a saúde, procurando dentro dos seus planos evitar os abortos provocados. "E concluiu dizendo o seguinte: "Tendo em vista todas essas ocorrências, nós não poderíamos sequer sugerir modificações na atuação da BEMFAM, pois todas as expectativas estão sendo correspondidas".

No que se refere à posição da Igreja, que para alguns está sendo bastante radical, o Secretário acha que até agora não houve motivo para discussões públicas, já que as conversas havidas têm sido francas e objetivas entre ela e a Secretaria, que procura unicamente se integrar cada vez mais no sistema governamental.

#### EXPLOSAO DEMOGRAFICA E ASPECTOS POLITICOS

O assunto planejamento familiar e/ou controle da natalidade é uma decorrência do que se chama hoje em dia explosão demográfica. Ela está sendo vista como um fantasma que ronda o mundo futuro.

No entanto, apenas 47% da população do mundo está concentrada nos países do terceiro mundo. Seria o caso de perguntar: e o restante?

Dom Jerônimo fez o seguinte comentário: "O Papa pregou mais alimentos para a mesa do povo ao invés da diminuição desse mesmo povo. Seria isso dizer para acabar com o fabrico das armas? E dizer isso a quem?"

O assunto quando entra na órbita político-econômica fica, ao mesmo tempo que emocionante, bastante intrincado. Dom Nivaldo não se escora em dados fantasiosos e declara abertamente que há explosão demográfica. "No entanto, apesar dessa explosão demográfica, o que se vê atualmente é a constante opressão dos países industrializados sobre os sub-desenvolvidos ou do terceiro

mundo" — afirmou. E prossegue o Arcebispo: "Que a população está crescendo, é um fato. Porém, que o problema desse falso paternalismo é a escassez de alimentos, não procede, já que a Europa tem tanto alimento que não há sequer mais lugar para armazená-lo".

Visto por esse prisma, o caso está vinculado apenas à má distribuição, o que não é pensamento exclusivo apenas do nosso Arcebispo. Muitas pessoas dentre elas economistas e políticos de notoriedade, sabem o quanto o problema é complexo e sabem também que essas afirmações trazem muito de verdade.

Disse ainda o Arcebispo Metropolitanano que um grande problema enfrentado pelos países desenvolvidos, atualmente, é o medo dos pobres que crescem. "Não é amor, pois se assim fosse não veríamos tantas bombas, tantas guerras, dinheiro gasto em armamento, em foguetes que bem poderia ser revertido para o bem estar não só dos subdesenvolvidos como também de toda a Humanidade". E finalizou, com a simplicidade que lhe é peculiar: "Se fosse amor, não haveria problemas com poluição das fábricas, nem haveria chuva radiativa".

Já quanto ao caso da Igreja falar mas não apontar soluções, disse Dom Nivaldo que ela aponta as possíveis soluções, porém não lhe compete executá-las. "Nós não temos o poder nas mãos. O que podemos fazer é orientar moralmente, não impor, despertando para os problemas, deixando para quem de direito resolvê-los".

## OS REFLEXOS DE BUCAREST

Realizada há alguns meses atrás, a conferência mundial sobre população patrocinada pela ONU, em Bucarest, foi um dos acontecimentos que mais chamou a atenção nes-

te ano chamado de ano mundial da população. A conferência estava fadada a ser mais uma demonstração de poderio do bloco dos países industrializados, com o objetivo único de impor o controle da natalidade a nível governamental. Pelo menos aparentemente, o que serviu de fundo à conferência foi o caráter de urgência dado aos desníveis sociais e o cuidado com o abastecimento das

populações menos favorecidas, ou seja, o fantasma da fome.

No entanto, se compararmos as intenções iniciais ao resultado final da Conferência, veremos claramente que o tiro saiu pela culatra. O Brasil, por exemplo, que também participou dos 14 dias de encontro, já partiu para Bucarest com uma obstinada resolução em defender seus direitos de país livre. Foi preparado para as agruras e investidas que poderia vir a sofrer, decidido a não acatar qualquer interferência relativa ao seu proceder interno.

No entanto, isso não significou desconhecimento da parte do Brasil quanto aos problemas que um crescimento desordenado pode acarretar. Muito pelo contrário, o que ficou provado no documento assinado conjuntamente pelos países presentes às reuniões, com exceção do Vaticano. O documento dá vital importância ao planejamento familiar, definindo-o como necessário, além de comprometer os países a olharem mais apuradamente o assunto, ressaltando a responsabilidade de cada Governo sobre esse aspecto.

Aí podemos ver ratificada a opinião de Dom Nivaldo, quando ele falou da responsabilidade do Governo na orientação do planejamento, bem como pode ser visto como complemento às afirmações da BEM-FAM, ao tratar da validade do planejamento familiar.

Dois aspectos do documento foram vistos como vitória para os países em desenvolvimento. O primeiro se refere a que a base de uma solução real para os problemas da superpopulação é, essencialmente, uma transformação social e econômica dos países afetados. O segundo é que a responsabilidade em regular o crescimento demográfico em cada país é apenas do seu Governo, sem interferências de terceiros, portanto.

Agora, ao tempo em que iremos olhar com mais responsabilidade o assunto, vai se delineando claramente uma séria advertência: precisa o Brasil se voltar também para a distribuição populacional, que se concentra nas regiões litorâneas e nas grandes capitais do país. O resultado disso são os grandes espaços vazios existentes no nosso território, que reclamam a criação de polos de desenvolvimento com urgência, para proporcionar inclusive, mais tranquilidade quanto a nossa própria segurança nacional.

# SUBIR

SUBIR SEMPRE:  
EIS UMA DETERMINANTE  
DA VIDA: NÓS AJUDAMOS  
VOCÊ A SUBIR, EM  
ELEVADORES, ESCADAS  
ROLANTES, MONTA  
CARGAS, ELEVADORES  
INDUSTRIAIS. E SUBIR  
COM SEGURANÇA  
DETERMINADA EM CEM  
ANOS DE EXPERIÊNCIA.

Schindler  
1874-1974

ELEVADORES  
SCHINDLER  
DO BRASIL S.A.

Av. Duque de Caxias, 127  
Fone 2-0705 - Natal - RN

# Como e por que a BEMFAM chegou ao Rio Grande do Norte?

Pesquisa de MARCOS AURÉLIO DE SÁ

No Brasil, a preocupação com o problema da elevada taxa de natalidade e da paternidade irresponsável começou em 1965, quando se realizou no Rio de Janeiro a XV Jornada Brasileira de Ginecologia e Obstetrícia, com a participação das autoridades na especialidade, incluindo-se os norte-riograndenses Etelevino Cunha, Leônidas Ferreira e Edmilson Fernandes. No conclave, após o longo debate da questão do planejamento familiar no Brasil e com base nas opiniões de catedráticos como Otávio Rodrigues de Lima, Walter Rodrigues, Nilo Cruz, Victor do Amaral, Mário Kaminitze, José Gallucci e outros, decidiram os médicos ginecologistas e obstetras fundar no país a BEMFAM — Sociedade do Bem Estar Familiar no Brasil, cuja filosofia era, fundamentalmente, lutar pela planificação da família e pela prevenção do câncer ginecológico, causa de elevado índice de mortalidade feminina.

## NO RIO GRANDE DO NORTE

No Rio Grande do Norte essa entidade só começou a funcionar em 1967, quando a BEMFAM indicou o seu representante no Estado, médico Etelevino Cunha, então professor da Cadeira de Clínica Ginecológica da Faculdade de Medicina. Ele fundou, então, a primeira clínica de planejamento familiar diretamente ligada à BEMFAM, funcionando dentro da própria faculdade. Entretanto, antes, na Cadeira de Clínica Obstétrica, o médico Leide Morais, seu titular e também diretor da Maternidade-Escola, havia fundado e já colocado em funcionamento uma clínica semelhante, com excelentes resultados. Esteve à frente dessa clínica, em sua fase inicial, o médico Araken Irerê Pinto, que acabava, então, de regressar do Chile, onde fizera um curso sobre planificação promovido pelo IPPF (International Planned Parenthood Federation). Hoje, este médico coordena toda a ação da BEMFAM no Rio Grande do Norte.

Com o resultado positivo do trabalho realizado pelas clínicas de planejamento familiar mantidas sob supervisão das cadeiras de ginecologia e obstetrícia da Faculdade de Medicina, logo foram abertas mais duas: uma no bairro proletário de Mãe Luiza e outra na cidade de Ceará-Mirim — 45 quilômetros de Natal.

## A OFICIALIZAÇÃO

Assumindo o governo do Estado em 1971, o sr. Cortez Pereira colocou como uma das preocupações fundamentais do seu programa administrativo iniciar uma política de saúde e educação que atingisse as famílias do Estado, fazendo-as entender o problema da paternidade irresponsável que, no final das contas, é causa indireta de quase a totalidade dos nossos problemas sociais. Considerava o governador que a execução de uma política de planejamento familiar é fundamental quando se pretende, a prazos mais curtos, alcançar índices mais expressivos de desenvolvimento econômico. Ele verificava, ainda, que nas regiões de mais baixa renda per capita, em qualquer parte do mundo, são as famílias numerosas as mais atingidas pela miséria.

Tendo participado o sr. Cortez Pereira de um seminário promovido pela BEMFAM, em Natal, nos primeiros meses de 1971, e adquirindo maiores conhecimentos sobre a filosofia e a ação da sociedade, resolveu firmar um convênio para que ela ampliasse o número de suas clínicas no Rio Grande do Norte e passasse a atender o maior número possível de famílias.

## O CONVÊNIO

A atitude do governador entusiasmou os dirigentes da BEMFAM, uma vez que se tratava do primeiro homem público numa função executiva a encaminhar tal proposta à instituição que, assim, poderia passar



### **A pílula tem distribuição gratuita no RN.**

a realizar um trabalho de maior amplitude. Ficou acertada a assinatura de um convênio entre o governo do Estado e a BEMFAM, pela qual a Secretaria da Saúde ofereceria o mínimo de estrutura material (prédios onde pudessem se instalar as clínicas) e a BEMFAM asseguraria os recursos para a contratação de pessoal técnico especializado, bem como se incumbiria da remessa periódica de medicamentos e outros produtos necessários ao desenvolvimento do projeto. Nada mais viável. O governador concordou. E assim se tornou o Rio Grande do Norte o primeiro Estado a oficializar em seu território e a apoiar politicamente o trabalho de planejamento familiar.

O convênio foi assinado, com as seguintes cláusulas, entre outras:

1.º — O presente convênio tem como finalidade a execução de um programa de planejamento familiar como recurso de saúde pública, visando a diminuição da mortalidade materna, da morbidade materna, da mortalidade infantil, pelo combate ao aborto provocado, através do oferecimento às famílias do Estado do Rio Grande do Norte da possibilidade de receberem informações e serviços necessários à utilização dos métodos anticoncepcionais, um dos recursos que promovem o bem-estar familiar.

2.º — Os serviços integrantes do planejamento familiar serão oferecidos em clínicas com especificações técnicas estabelecidas pela BEMFAM do Brasil e cujo programa e orçamento deverão ter aprovação pelas entidades que estabelecem este convênio.

Ainda estabelecia o documento que o governo colocaria à disposição do programa os funcionários indispensáveis para a sua execução, o local para o funcionamento dos escritórios da coordenação do programa e das clínicas, bem como o equipamento e material de expediente. À BEMFAM caberia dar assistência técnica ao funcionamento das clínicas através do treinamento de equipes, oferecer recursos para a manutenção das equipes das clínicas e a complementação financeira para contratação do pessoal para o escritório de coordenação.

Ficava ainda decidido que, em qualquer tempo, o convênio poderia ser desfeito, de acordo com os interesses das partes. Assinavam o documento: sr. Cortez Pereira; médico Walter Rodrigues — diretor-executivo da BEMFAM; médico Genivaldo Barros — secretário da Saúde; médico Benjamim Vill — diretor da IPPF para o Hemisfério Ocidental; médico Etelvino Cunha — representante da BEMFAM no Rio Grande do Norte; médico Ivis Bezerra — diretor do Departamento Médico-Hospitalar na Secretaria da Saúde; e médico Araken Ireré Pinto — supervisor da BEMFAM no Estado.

## O QUE É MESMO A BEMFAM

Um decreto do ex-presidente Médici, assinado em 15/5/71, de n.º 68.514, declarou de utilidade pública a BEMFAM, sociedade civil sem fins lucrativos, filiada à IPPF, órgão internacional sediado em Londres que luta em favor do planejamento familiar e arrecada fundos para as campanhas que atingem quase todos os países do mundo.

A BEMFAM é combatida por uma ala da religião católica, por alguns políticos e até mesmo por médicos. Os católicos que a combate usam, quase sempre, argumentos de natureza teológica e moral. Os políticos, principalmente os nacionalistas, vêem na entidade os perigos de uma ação dirigida pelos países capitalistas desenvolvidos contra os povos do terceiro mundo, no sentido de impedir o crescimento das populações dos países pobres. Os médicos, em certos casos, levantam dúvidas sobre os efeitos de alguns medicamentos anticoncepcionais no organismo da mulher. Mas, na verdade, nessas três alas é maior o número das pessoas que apoiam a BEMFAM do que o das que a condenam.

## COMO ELA TRABALHA

No Rio Grande do Norte, a BEMFAM mantém clínicas em quase todas as cidades mais populosas, atingindo praticamente todos os 150 municípios. Cada clínica possui um médico, uma orientadora familiar (geralmente uma assistente social), uma secretária, uma atendente e uma auxiliar de parteira com curso. Calcula-se que cerca de 120 mil mulheres, a maioria casadas, recebem assistência nas diversas clínicas. Para se matricular na BEMFAM, a mulher (casada ou solteira) se submete a uma entrevista com

uma assistente social, quando explica as razões que a levam a procurar a instituição. Depois, assiste palestras de orientação familiar e sexual. Só depois ela é colocada em contato com o médico, quando então realiza exame ginecológico e fornece material para exame citológico. Inúmeros casos de câncer têm sido constatados nessa ocasião e muitos deles, tratados em tempo, são curados. É dada à mulher a oportunidade de optar pelo método anticoncepcional, que pode ser a pílula ou o DIU (os únicos meios considerados seguros). A preferência pelas pílulas é um fato, apesar de se saber que um número sempre maior tem optado pelo DIU, por ser mais prático. Somente as clínicas da BEMFAM podem colocar o DIU, o que é feito gratuitamente. Nenhum médico pode fazê-lo em clientes particulares.

Em 1970, as estatísticas da Maternidade-Escola Januário Cicco indicavam que exatamente um terço dos seus leitos estiveram ocupados por casos de aborto (65% provocados). Naquele ano foi registrado um atendimento de 1.543 casos de aborto. Já em 1971, com a intensificação do trabalho da BEMFAM em Natal, os abortos foram reduzidos para 1.095. Hoje, o número é bem menor.

Recentemente, um abaixo assinado contendo 30 mil assinaturas foi encaminhado à coordenação da BEMFAM no Rio Grande do Norte por mulheres residentes em municípios do Ceará, pedindo a abertura de clínicas naquele Estado. Depois de alguma investigação, verificou-se que as mulheres que assinavam aquele documento eram, em sua totalidade, da zona rural próxima à fronteira RN-CE, onde a BEMFAM já é conhecida. E uma dessas mulheres dizia:

— Com a BEMFAM, a gente só tem os filhos que quer ter.

# construção exige madeira e ferro.

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

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

# ARMAZÉM PARÁ

Rua Almino Afonso, 38/40 - Fones 2-4141, 2-4242 e 2-4343  
Borndia - 2-4444 — Depoito - 2-4545

**Conheça de perto  
a linha de carros  
que economiza tudo.**

# **LINHA VW 75**

No momento em que se fala tanto em economia de gasolina, a Volkswagen oferece uma linha que economiza pneus, óleo, manutenção, peças e tudo o mais.

Porque gasolina, qualquer modelo VW já economiza há muito tempo. Muito antes que inventassem a gasolina cara.

Além de economia, você vai encontrar na Linha VW 75 inovações que fazem do VW um carro mais seguro e mais confortável:

**Economia de ponta a ponta.**

luzes intermitentes de advertência, pára-brisa com vidro temperado de segurança, filtro de ar a seco, pára-sóis maiores, sensacionais cores e muitas outras.

Não é bom saber que, apesar de tudo, você pode ter um carro que já nasceu econômico?

E tudo com amplos e generosos planos de financiamento.

Vamos, venha conhecer a Linha VW 75!

**Distribuidora de Automóveis Seridó S/A**

**Av. Salgado Filho, 1669 - Fone 2-2147**



**REVENDEDOR  
AUTORIZADO**



A realidade do Porto-Ilha.



O Ministro Dirceu Nogueira e o Vice-Governador Tertius Rebello.

# Navios da LIBRA inauguram o porto de Areia Branca

O Ministro *Dirceu Nogueira* assistiu, no dia 27 de setembro, ao embarque de 14.200 toneladas de sal, no *Terminal Salineiro de Areia Branca*. Dois navios da LIBRA — *Linhas Brasileiras de Navegação S. A.* — foram responsáveis por esse carregamento considerado histórico, pois aquele instante representava uma espécie de inauguração oficial do Porto Ilha, obra monumental, encravada em alto mar, que poderá resolver definitivamente o problema do transporte do sal potiguar para os grandes centros consumidores do País.

Os navios da LIBRA, que se abasteceram no Porto Ilha naquele dia foram o *Cecília* — sal da Henrique Lage Salineira do Nordeste S. A. e *Zuleika* — sal da CIRNE — Companhia Industrial do Rio Grande do Norte, empresas produtoras em Macau.

## O QUE É A LIBRA

Atualmente a Linhas Brasileiras de Navegação S. A. é a maior empresa de navegação de cabotagem do Brasil, com 25 navios em tráfego (150.000 toneladas), sendo responsável por quase todo o transporte de granéis sólidos (trigo e sal) em nosso País, mantendo linhas regulares na área da Sudam e da Sudene, ligando o sul ao norte e ao nordeste.

Embora atualmente a LIBRA seja responsável pelo maior volume de sal potiguar a granel transportado para o sul, somente dentro de mais um ano estará fazendo esse transporte em sua totalidade, uma vez que está aguardando a incorporação de vários outros navios graneleiros, que aumentarão a sua frota.

É representada em nosso Estado pela *Agência Marítima Ltda.*, que em Natal tem sede

na Travessa Aureliano e que, além de trabalhar no ramo de cabotagem, atua também com empresas estrangeiras conferenciadas, para todos os continentes.

Tendo como sócios gerentes os senhores Francisco Batista de Moraes, Adalberto de Souza, João Batista de Moraes e Manoel Batista de Moraes, a *Agência Marítima Ltda.* é hoje uma empresa em franca expansão, ampliando os seus serviços e modernizando os seus métodos de trabalho, acompanhando o ritmo de modernização de empresas congêneres e mesmo para atender melhor as suas representadas. O seu sistema de comunicações, por exemplo, já hoje dispõe de um Telex e proximamente será adquirido um sistema VHF, para facilitar os contatos entre o escritório matriz e os das filiais e com o resto do País. Um sistema de SSB também está sendo cogitado para instalação o mais breve possível.

## EMBARQUE RACIONAL

A presença dos navios da LIBRA no Porto Ilha de Areia Branca representa, no entender

dos salineiros da região e também de Macau, a solução definitiva para o transporte do nosso sal, em demanda dos portos do sul do País. Embora a operação de transporte pelo porto artificial englobe uma série de fatores (barcaças, alvarengagem, estiva, depreciação das barcaças) todos consideram, no entanto, que com a redução no tempo de embarque, haverá redução nos custos. Pelo sistema antigo, um navio de 7.500 toneladas passava obrigatoriamente seis dias no porto, para ser abastecido. Atualmente, leva apenas oito horas.

O fator tempo, como elemento modificador dos custos é, no entender do dr. *Elio Barreto* (da CIRNE — Cia. Industrial do Rio Grande do Norte), o maior mérito do Porto Ilha, embora considere que com o passar do tempo, todo o pessoal sindicalizado, ligado ao embarque, ficará ocioso, uma média de 400 homens (empregos diretos) entre marítimos, estivadores, alvarengueiros, conferentes, etc., todos de Macau.

*Tibério Rosado*, diretor gerente de *F. Souto Indústria, Comércio e Navegação S. A.*, se refere ao custo reduzido como a principal viabilidade do Porto Ilha, como solução para o transporte do nosso sal a granel. Lembra ele que a Termisa vai cobrar Cr\$ 13,50 por tonelada, em três etapas: ... Cr\$ 4,00 — transporte da salina até a Ilha; Cr\$ 2,00 — operação de estocagem e ... Cr\$ 7,50 — transporte até dentro do navio, através das esteiras.

A racionalidade dos sistemas de embarque é também avocado por *Tibério Rosado*: uma barcaça de Henrique Lage,



Tibério Rosado, diretor de F. Souto.



Hélio Barreto, da CIRNE.



Jacques Tavares, gerente de Henrique Lage.

por exemplo, tem capacidade para conduzir 200 toneladas de sal a granel, ocupando sete tripulantes. Uma da Termisa, com capacidade para 550 toneladas ocupa apenas quatro homens, havendo ainda o fato da sua escotilha abrir automaticamente, jogando fora o sal que antes era um trabalho feito manualmente.

Para o coronel *Jacques Tavares Pedrosa*, gerente administrativo da *Henrique Lage Salineira S. A.*, ainda é cedo para se sentir a importância do Porto Ilha, como solução para o transporte do sal, a custos ideais. De princípio, diz ele, é verdade que o Porto Ilha apressa a comercialização, reduzindo os estoques e o tempo do carregamento. A medida que o tempo corra, certamente o preço diminuirá.

Pelos sistemas tradicionais, os embarques de sal de Macau sempre foram numa média de 75.000 toneladas/mês, através das firmas produtoras Matarazzo, CIRNE e H. Lage. De Areia Branca, uma média de 67.000 ton./mês, das firmas F. Souto e SOSAL. Esse movimento de 110.000 toneladas/mês pelo menos de princípio será o do Porto Ilha, nesses primeiros dias de ação, sendo possível que já dentro de breve tempo o volume de embarque aumente. A CIRNE, por exemplo, segundo o dr. Elio Barreto, espera produzir 400.000 toneladas na safra que começa em novembro e vai até fevereiro. A F. Souto produzirá 180.000 toneladas — e todo esse sal, assim como o de Henrique Lage e da SOSAL, serão transportados através dos sistemas mecânicos do porto artificial, e sempre através dos navios das Linhas Brasileiras de Navegação S. A.

# INDÚSTRIA TÊXTIL

## O sonho de 50 anos entra no estágio da realidade



Visitando as instalações da Seridó



José Luiz: indústria Têxtil no RN.  
Cortez Pereira: podemos competir.

“A indústria têxtil, principalmente a de confecções, dentro de pouco tempo estará toda transferida do Sul para o Nordeste, principalmente para o Rio Grande do Norte”.

Este ponto de vista do industrial José Luiz Moreira de Souza, diretor-presidente da UEB — União de Empresas Brasileiras — é não apenas coerente com idêntico modo de pensar do Governador Cortez Pereira (ao propor a implantação do Parque Têxtil Integrado do RN) como representa as premissas de uma realidade que está se tornando efetiva, gradativamente, até mesmo por imposições naturais.

O futuro Governador Tarcísio Maia, por seu turno, também já sabe que diversos grupos têxteis do sul do País estão pensando seriamente, na transferência para Natal, de grande parte dos seus interesses industriais, mais ainda por conta

dos incentivos fiscais. Agora mesmo afora o complexo de empresas da UEB, que se instala no município de São Gonçalo (Incarton — Indústrias de Cartonagem; Confecções Sparta-Nordeste — roupas masculinas; Indústria Têxtil Seridó — fios de algodão e poliéster; Confecções Duquesa — roupas femininas) o Grupo Alpargatas também já está vindo para o RN e diversos outros estão estudando projetos que poderão dentro de breve tempo estar se implantando em Natal ou em seus arredores.

Para o sr. José Luiz Moreira de Souza dois fatos principais farão com que as indústrias têxteis venham para o Nordeste, ou mais precisamente para Natal: a mão de obra especializada, que na nossa região é consideravelmente mais barata, e as facilidades que, no caso do Rio Grande do Norte mais do que em qualquer outro Estado do Nordeste( são propiciadas aos investidores.

### NO SUL, SEM CONDIÇÕES

A Guanabara, mais do que São Paulo, hoje não oferece mais as mínimas condições de mão de obra para o setor de confecções, no entender do diretor-presidente da UEB e ele explica:

— “Temos as Confecções Sparta-Rio há vinte anos fabricando, hoje, apenas ternos. Se hoje estivéssemos em São Paulo, haveria uma diferença de custo de mão de obra em torno de Cr\$ 1 milhão e 200 mil ao ano, porque desde 1962

foi estabelecido o salário profissional, na Guanabara, para costureiras, o que não ocorre em São Paulo e também no Nordeste. E mesmo em São Paulo é impraticável se pensar em termos de redução de custos,

a partir do operariado e a indústria têxtil ali só vai poder sobreviver quanto aos produtos mais sofisticados, que requerem meios mais mecânicos de produção, com utilização mínima de mão de obra".

Ele é de opinião que Natal, hoje, neste sentido, representa um mercado já especializado, tanto pelo número de fábricas de confecções em funcionamento, como porque o pessoal vai se especializando cada vez mais.

— "E não somos apenas nós da UEB que sabemos disto" — acrescenta ele. "Todo mundo está vendo que Natal hoje está se transformando na capital da Moda do País".

Na realidade, para se ter uma idéia de diferença do número de empregados que uma fábrica de confecções requer, comparado com o de uma fábrica de fios, basta se atentar para este detalhe: a Fiação e Tecelagem Seridó, do Grupo UEB um investimento da ordem de Cr\$ 286.842.405,00 — oferecerá apenas 902 empregos diretos. A Confecções Sparta-Nordeste, um investimento de Cr\$ 57.365.051,00 oferecerá 1.100 empregos diretos na primeira fase do projeto, e mais 900, na segunda.

#### UM SONHO DE 50 ANOS

O Governador Cortez Pereira, num encontro com diretores do Grupo UEB e de empresa japonesa Tanaka, que se associou à brasileira para implantação do projeto da Fiação e Tecelagem Seridó, falava que remonta a 50 anos o sonho do Rio Grande do Norte de possuir uma fábrica desse tipo. E lembrava que há alguns anos passados, o RN teve uma grande frustração neste sentido: uma grande indústria têxtil se interessou em se instalar aqui, mas terminou indo para a Paraíba. "Desta vez, todavia, inclusive pelo fato de vir com o endereço certo, a UEB escolheu o Rio Grande do Norte, neste importante empreendimento", frisou.

Disse ainda o Governador Cortez Pereira:

— "Certamente o trabalho que iniciamos desde o começo do Governo deve ter sido um ponto de apoio, como informação inicialmente e oferecendo condições concretas, logo após. Lutamos desde o início para fazer do RN um centro têxtil. A partir de um estudo preliminar, estabelecemos a montante de uma verdadeira programação têxtil, que acaba de ser aprovada, através de expediente do Ministério do Planejamento, pelo próprio presidente da República. Essa programação envolve recursos da ordem de Cr\$ 1 milhão, 250 milhões. Representa 336 mil fusos e 2.650 teares, isto para o que o Estado já tem, em empresas locacionadas ou a se localizarem no Estado".



Cortez Pereira, um ponto de apoio.

O sonho de 50 anos foi também lembrado pelo sr. José Luiz Moreira de Souza. A idéia da UEB era, no começo, vir para o RN apenas com o projeto da Sparta-Nordeste, mas havia um projeto no Banco de Desenvolvimento do Estado, para implantação da indústria têxtil, à espera de a quem interessar pudesse.

— "Eu diria que fomos fortemente persuadidos pelo sonho de 50 anos, dos potiguares, e resolvemos trazer uma indústria têxtil para cá", — disse ele, acrescentando: "Estudamos o projeto e verificamos que a indústria teria que ser de grande porte. Verificamos que não podíamos desenvolver o projeto sozinhos, não tínhamos know-how para isto, faltava-nos ainda mais o suporte para a comercialização no exterior. Fomos, então, à procura de sócios e chegamos ao grupo Ataka, através do qual nos associamos também ao grupo Shi-

kishima, uma trade-company que nos abrirá as portas para as vendas no estrangeiro".

#### MATÉRIA PRIMA

— "Quanto à matéria prima, os empresários fiquem tranquilos. Temos dois projetos já em análise no Banco do Brasil e desejamos até o final do nosso mandato tê-los aprovados, para implantação no futuro governo. Ambos, funcionarão através de um sistema que chamaremos horizontal. Os novos projetos de colonização, um deles no Mato Grande, será destinado ao algodão e ao agave, numa área de 60 mil hectares e o outro, na Chapada do Apodi, numa área de 80 mil ha., destinado ao algodão fibra curta e à pecuária".

Tudo isto, porém, representa muito pouco, disse o Governador, com relação a um projeto programa que o Governo tem com o Banco Mundial, através do qual possivelmente serão destinados à aplicação no setor primário do Estado, cerca de Cr\$ 4 bilhões, ao

longo de 5 anos, voltados prioritariamente para o algodão e o seu aumento de produtividade. Com relação a esse projeto-programa, o Estado já recebeu a visita de oito missões do Banco Mundial e a última, antes da assinatura do contrato, chegará em Natal no mês de setembro.

#### VOCAÇÃO PARA COMPETIR

O Rio Grande do Norte, hoje mais do que nunca, tem evidenciada a sua vocação têxtil, no entender de governantes e empresários. Até nos detalhes mínimos e naturais. É ainda o Governador Cortez Pereira quem explica:

— "Temos vocação têxtil que poderá competir com a de qualquer outro Estado. Não bastasse o fato de sermos o produtor do melhor algodão do País e o terceiro produtor do Nordeste, há os fatores naturais. Por exemplo: pedir para uma fábrica de tecidos uma temperatura constante de 27 graus, é pedir o Rio Grande do Norte. E ainda mais: pedir um índice de umidade relativa da ordem de 55% é, senão com exatidão, mas com a maior aproximação, dizer que no RN estão as condições ideais para isto".

# Chegou a hora da poupança

Em Natal o ritmo dos negócios das entidades que lidam com Cadernetas de Poupança nunca sofreu solução de continuidade, e se o natalense, principalmente o das camadas populares, não está poupan-do em atendimento à filosofia financeira do Governo, o faz, no entanto, pelo simples desejo de amealhar, num afã muito natural e instintivo, principalmente quando as contas são abertas em nome de crianças.

No entanto, muito natalense também está embarcando na corrida dos altos índices que a correção monetária está propiciando para os rendimentos das Cadernetas de Poupança, principalmente depois que, no trimestre que se encerrou em junho, elas pagaram em torno de 3% aos seus depositantes, entre correção monetária, dividendos e/ou juros, atingindo o mais alto índice, desde que há três anos o Fundo Monetário Nacional estabeleceu a

correção a cada três meses do ano, a contar de janeiro.

Tudo faz parte do complicado mecanismo financeiro manipulado pelo Ministério da Fazenda, a partir do estabelecimento do teto da inflação, que este ano poderá chegar a 36%, ao contrário dos 14/15% dos anos anteriores.

O que ocorre hoje com as Cadernetas de Poupança não é comparável, certamente, ao que aconteceu com o mercado de capitais, de modo geral, nos não muito distantes idos de 1971, quando os efêmeros dias de glória do sistema e a falta de esclarecimento de muitos investidores foram responsáveis por decepções sem conta. Principalmente porque o mecanismo de funcionamento da Caderneta de Poupança é cristalino como a água mais pura e as suas opções são regidas por vantagens fixas, que só variam na proporção, justamente, das oscilações da correção monetária.

Está acontecendo, atualmente, que as Cadernetas de Poupança, depois de no último trimestre oferecerem lucros em torno de 3% ao mês, continuarão fazendo o mesmo no atual período, e até o fim do ano poderão ter aumentados esses índices para perto de 5%.

Damião Soares dos Santos, da Tabajara S. A., por exemplo, acha que até o fim do atual trimestre a taxa poderá estar em torno de 4% ao mês, tendo em vista o equilíbrio que a correção monetária está tentando estabelecer para o sistema. Essa taxa, frise-se, inclui tanto os rendimentos provenientes da correção como os dividendos (no caso das associações de empréstimo e poupança) ou juros (no caso das Caixas Econômicas).

A média da taxa da correção monetária, nos últimos meses, vinha sendo em torno de 1,7% ao mês e houve tempo em que não passou de 0,9%, diz Olímpio Procópio, diretor de Operações e Finanças da APERN, mas já no final de junho ela estava em 2,41% que, juntados aos dividendos, representam uma taxa geral de lucros, para o investidor, da ordem de perto ou mais de 3%.

— “Trata-se de uma euforia temporária” — diz o Gerente Geral da Caixa Econômica Federal, Manoel Newton Siminéia, frisando, no entanto, que dá um parecer particular, pois oficialmente só sabe da pretensão do Governo de equilibrar a balança inflacionária. “Assim como chegou, essa fase poderá se ir, mas por isto mesmo a ocasião para se utilizar a Caderneta de Poupança é justamente esta”, diz ele.

Para Siminéia, depois que o Governo conseguir o equilíbrio, as taxas voltarão ao normal, ocasião em que os lucros ficarão acomodados de acordo com as pretensões oficiais.

## AS VANTAGENS DA CADERNETA

Desde 1968, quando foram ins-



Siminéia: essa fase pode passar...

tituídas, as Cadernetas de Poupança nunca tiveram uma fase tão áurea quanto a atual, independente mesmo das benesses da correção monetária, neste período. Decepcionado com as ações das Bolsas de Valores e até certo ponto com os Fundos de Investimento, que operam com o mesmo tipo de papéis (alguns de suspeitíssima procedência e rentabilidade negativa) o in-

vestidor fixou-se nas Cadernetas, principalmente depois que descobriu o mecanismo do aumento das atxas, sempre às vésperas do encerramento de um trimestre.

De janeiro até fins de agosto, por exemplo, a APERN teve abertas 62.000 novas contas, com um depósito equivalente a Cr\$ 40 milhões. A Caixa Econômica Federal, nas suas quatro agências (inclusive

a de Mossoró) abre diariamente cerca de 100 e a Tabajara S. A., em torno de 10 — isto porque o forte dessa instituição são as Letras Mobiliárias, de que tem um movimento na base de Cr\$ 10 mil diariamente. Na APERN a média de novas cadernetas abertas diariamente é de cerca de 20, isto desde o mês de janeiro, diz Olímpio Procópio.



Damião Santos: equilíbrio da correção.



Olímpio Procópio — sem excesso de otimismo.

A Caderneta de Poupança começa a ser uma opção mais tomada pelo investidor a partir do fato de isentar de Imposto de Rendas os lucros dela auferidos até um limite que deixa o depositante à vontade para lucrar o suficiente. Sobre o que se ganha de correção monetária não se paga Imposto de Renda. Sobre o dividendo ou os

juros, só se paga o I.R. quando o lucro excede Cr\$ 2.500,00. E como para se ter um lucro nessa base é necessário que o cliente tenha depositados mais de Cr\$ 42 mil, sem mencionar, se deduz que muito pouca gente que transaciona com

as Cadernetas de Poupança chega a ter os rendimentos tributados. Depois ainda há outra alternativa: com um depósito a saldo médio de Cr\$ 40 mil, o cliente ainda pode descontar 6% do imposto a pagar.

— “As perspectivas são no sentido de se ter aumentada a taxa da correção monetária e dos dividendos” — diz Olímpio Procópio — “não sendo otimismo excessivo se pensar que até o final do ano estaremos pagando em torno de 5%.

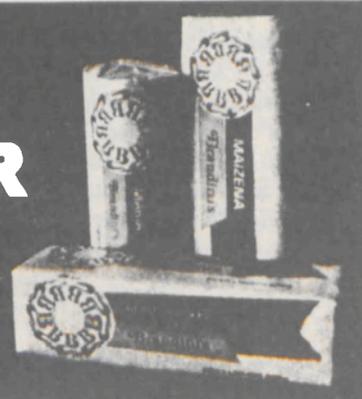
— “Esta é a melhor época para se aplicar na Caderneta de Poupança” — diz Manoel Siminéia —

“porque quando o Governo dá e garante, é porque sabe o que está fazendo”.

Os pontos de vista do diretor de Operações e Finanças da APERN e do Gerente Geral da Caixa Econômica Federal do RN dizem, mais do que qualquer especulação, sobre as compensações da Caderneta de Poupança, nos dias que correm. E os que nelas já aplicam, beneficiados que estão com as boas águas que correm, certamente são arautos mais do que dignos de serem ouvidos, quando falam sobre a cristalização e lapidação desse novo veio do mercado de capitais.

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

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





O Sr. Ian Ferguson, diretor presidente de Linhas Correntes, prestigiou o Cinquentenário.



Autoridades, fazendeiros e amigos da Algodoeira São Miguel participaram do grande churrasco comemorativo

## Algodoeira São Miguel Meio século de trabalho em favor do algodão do RN

*"Em nenhuma parte do mundo temos um estabelecimento igual à Fazenda São Miguel, tão bem organizado para a pesquisa agrícola algodoeira, como este que aqui desenvolvemos há cinquenta anos".*

Ao fazer esta declaração, falando nas comemorações do cinquentenário de implantação da Fazenda São Miguel, no Rio Grande do Norte, o sr. Ian Ferguson (diretor-presidente de Linhas Corrente S. A. e representante da Machine Cottons, no Brasil) estava apenas sendo coerente com uma realidade que há muito transformou a Fazenda São Miguel em um dos mais importantes centros experimentais de genética do algodão, no Brasil, afora ser um dos grupos mais importantes, na plantação compra e beneficiamento desse produto no Nordeste.

A história da Fazenda São Miguel começa nos idos de 1921,

quando o grupo Linhas Corrente resolveu fazer pesquisas para melhorar a qualidade do algodão nordestino, tendo Norman Munro Ker, um inglês de Glasgow, pesquisado no Rio Grande do Norte até se resolver por indicar à empresa a compra de uma área de 7.000 hectares, no município de Angicos, entre as então localidades de Lages e Fernando Pedroza.

Corria o ano de 1923 e no ano seguinte a Fazenda era finalmente implantada, numa região onde existiam apenas esparsas casas precariamente construídas, uma agricultura limitada e algumas cabeças de gado, tudo dependendo das águas pluviais de um único açude.

Meio século depois, e após ser submetida a uma série de mudanças naturais, a Fazenda São Miguel abriga 1.200 pessoas, tendo sido construídos mais 20 novos açudes ao seu

redor e no parque de beneficiamento de algodão; contra algumas poucas máquinas obsoletas que existiam antes, hoje há cinco novas unidades, cada uma com 80 serras, além de 14 máquinas de rolo e duas prensas, para produzir fardos de alta densidade.

Paralelamente à atividade essencialmente comercial e industrial, a Fazenda sempre desenvolveu o seu setor de pesquisas, a partir do primeiro gerente Eduardo Rorke, até Carlos Victor de Oliveira Faria, recentemente falecido, e que desde 1937 emprestou os seus conhecimentos de geneticista à melhoria de qualidade da fibra do nosso algodão Mocó. Essa atividade, é que tem emprestado à Fazenda São Miguel o renome de mais perfeito órgão controlador de semente de algodão, na área privada, no Brasil — preparando a semente, multiplicando-a, pas-

sanção para a cooperação e dali para o agricultor.

Charles Birch, atual diretor-presidente da Fazenda São Miguel, justificando a permanência da empresa durante 50 anos em terras potiguares, esclarece que o algodão do Rio Grande do Norte, do tipo Mocó, é uma planta perene, quase desconhecida em outras regiões produtoras do mundo. No Egito, na Índia, no Peru ou no Sudão, o algodoeiro é uma planta anual, sendo necessário o plantio todos os anos, antes da chegada das chuvas. No Nordeste, e em particular em nosso Estado, ela proporciona repetidas colheitas, de sete até dez anos, sem necessidade de replantação. Essa não dependência sazonal, tem proporcionado à Fazenda oportunidade para se dedicar à pesquisa, na procura de um protótipo de fibra tanto mais longa quanto mais resistente. O que tem sido conseguido, a partir das experiências em laboratório e em campos especiais e na distribuição de sementes selecionadas, entre os plantadores da região, aos quais a Fazenda adquiri o produto.

Quando, ainda no seu discurso no churrasco comemorativo dos cinquenta anos da Fazenda São Miguel, no dia 25 de outubro de 1974, o sr. Ian Ferguson disse esperar que o trabalho dos que construíram a Algodoeira se incorpore à história da cotonicultura norterio-grandense — estava certamente sendo modesto, porque a importância da atuação desse grupo britânico-brasileiro de há muito transcendeu o simples estágio das possibilidades, com relação à economia algodoeira do nosso Estado. Em dezembro de 1973, alguns meses antes de sua morte — ainda hoje sentida pelos seus companheiros de diretoria, o cientista Carlos Victor de Oliveira Faria, em entrevista a RN-ECONÔMICO, dizia ao nosso redator Sebastião Carvalho:

— “Sinceramente, para melhorar a qualidade da fibra do nosso algodão Mocó, acho que devem ser instaladas muitas Fazenda São Miguel, capazes de acompanhar a semente, como nós fazemos, desde o canteiro genético até o produtor”.

E adiantava:

— “Na longa caminhada de 50 anos de atividades no Rio Grande do Norte, muito temos aprendido. Estamos agora criando um novo tipo de algodão, mais produtivo, contando com linhagens que chegaram

a produzir, em 1973, com adubo químico, 2.396 quilos por hectare, enquanto as testemunhas laterais (plantações próximas) produziram 255 e 63 quilos. Estamos procurando também quebrar as ligações genéticas indesejáveis, entre a alta produção e a resistência da fibra. Para isto, foram feitas centenas de cruzamentos, que estão entrando em fase de estudos”.

Todo esse cuidado, ele observava particularmente, muitas vezes deixando de se incomodar apenas com o aspecto puramente científico das experiências, objetivando o entrosamento comercial entre produtor e consumidor — no caso, as Linhas Corrente, que carecem de uma fibra especial, para as suas fiações. Ele aliou os métodos científicos aos métodos práticos, conseguindo estabelecer um perfeito equilíbrio na cotonicultura nordestina.

— “E não poderia ser de outro modo” — diz o bacharel José Augusto Othon, gerente administrativo da Empresa. “Porque com relação ao algodão com que trabalhamos, existem, além da exigência da fiação, os interesses do fazendeiro e os do maquinista. Aquele, naturalmente deseja uma semente que dê boa produção por hectare. Este, quer ter um bom rendimento na usina — uma alta percentagem de pluma por uma mais baixa, de caroço”.

Para chegar ao tipo de semente atualmente utilizada, a São Miguel passou inclusive pelo cruzamento de sementes de algodão Pima (plantação no Peru) com a do Mocó, prática logo abandonada, em troca de uma maior concentração na melhoria do algodão regional.

— “Para se eliminar defeitos e encorajar as boas características, foram necessários muitos exames e análises em laboratórios” — diz o sr. Charles Birch — “e as sementes dos capuchos que resultaram em fibras longas e resistentes, foram plantadas em linhas progênes. Após os estudos de progênes, as melhores linhas foram misturadas, para se obter equilíbrio genético e uma mais alta produtividade. dez anos depois, conseguimos produzir sementes suficientes para distribuir a todos os fazendeiros da zona Centro-Norte do Estado”.

O algodão em caroço, oriundo desses fazendeiros, foi entregue à

Usina São Miguel para ser descaroçado e o algodão em pluma dessa procedência permitiu o fabrico, depois de 1954, dos artigos para costura industrial e da marca Ancora, para bordar. Por conta disto, as Linhas Corrente deixaram de importar fios e linhas, necessários ao consumo de suas fábricas.

## A SÃO MIGUEL HOJE

Atualmente com um capital de Cr\$ 8.548.000,00 a Aldocira São Miguel, proprietária da Fazenda, é a maior compradora de algodão fibra-longa, no Rio Grande do Norte. A sua previsão de exportação, para o Sul do País, até o final deste ano, é de 3 a 4 mil toneladas de algodão.

Ela adquire algodão dos fazendeiros estabelecidos ao redor de suas áreas de atuação — em Angicos e também em Tangará. A produção de pluma representa apenas 30% da colheita. Cerca de 200 toneladas de sementes selecionadas são distribuídas gratuitamente, anualmente, para plantio. O restante do caroço, quase 70% da colheita, vem para Natal, onde é processado na fábrica de óleo e farelo, que a empresa possui, e que fornece óleo de caroço de algodão para fins domésticos e para a fabricação de margarina. O farelo para alimentação do gado, é vendido localmente ou exportado para a Europa.

Todas essas operações são incorporadas pela Algodoeira São Miguel S. A., com sede em Natal, uma empresa que, apesar dos seus cinquenta anos de atuação das mais profícuas, sempre está se expandindo, já agora estando com vários projetos de desenvolvimento, prontos para serem postos em prática.

Nas comemorações dos seus cinquenta anos, a Fazenda São Miguel, cujo gerente é o sr. John Shephard, reuniu, num grandioso churrasco, as figuras mais representativas da vida administrativa e política do nosso Estado, além de pessoas intimamente ligadas à problemática algodoeira do Nordeste e à própria atividade da empresa. Como os governadores Cortez Pereira e Tarcísio Maia (que toma posse em março próximo), o dr. Fernando Lins, superintendente do INFAOL. Afora fazendeiros e prefeitos de municípios da região.

# EIT - Empresa Industrial Técnica S/A

## RELATORIO DA DIRETORIA

Senhores Acionistas:

1. Temos a satisfação, além de dar cumprimento à disposição legal e estatutária, de apresentar-lhes nosso Balanço Geral, encerrado em 30 de junho do corrente ano de 1974, e a respectiva Demonstração de "Lucros e Perdas", bem como parecer do Conselho Fiscal, para a competente apreciação de Vossas Senhorias.

2. Em nossa administração os trabalhos especializados de que nos encargamos decorreram dentro das previsões.

3. Concluímos os serviços da Rodovia BR-364/MT, trechos Jaclara-Rondonópolis e Rondonópolis-Jatni, no Estado de Mato Grosso, Rodovia BR-104/PE, trecho Caruaru-Toritama, no Estado de Pernambuco, Obras Rodoviárias do complexo da Barragem de Sobradinho, no Estado da Bahia, Rodovia MA-1, trecho Balsas-Portaleza dos Nogueiras—Grajau, Rodovia MA-15, trecho Santa Inês-Vitoria do Mearim, Rodovia MA-50, trecho Arari-Viana, no Estado do Maranhão, Rodovia PI-4, Trecho Gur-guela-Gilbués, no Estado do Piauí.

4. Iniciamos os trabalhos da Rodovia BR-210/AM—PERIMETRAL NORTE, trecho São Gabriel da Cachoeira-Rio Paduari, no Estado do Amazonas mais uma Gigantesca Obra do Governo Revolucionário, cuja instalação e serviços preliminares coincidiram com o período de mais intensa precipitação pluviométrica da Região do Alto Amazonas que atinge os maiores índices do País.

5. A crise do petróleo que, indiretamente, contribuiu para uma sensível omeação dos custos, o aumento vertiginoso dos preços dos materiais de construção, das peças de reposição, etc. afetaram, consideravelmente, nossa rentabilidade, porque os valores, mesmo reajustados, fixados pelas Entidades Contratantes não sintonizam com a realidade dos custos atuais.

6. Entendemos não existir necessidade de citar valores, porquanto os documentos que lhes apresentamos retratam, bem vivamente, o resultado de nossa gestão.

7. Cabe-nos, também, embora seja do conhecimento de Vossas Senhorias, tratar da desenvolvida situação de uma

das Coligadas que integram nosso Grupo que, graças ao esforço desmedido de todos nós, já se impõe no conceito da Economia e progresso nacionais.

8. Referimo-nos à MAISA que é a sigla de Mossoró Agro-Industrial S.A., da qual participamos com 09% de seu Capital, estabelecida em Mossoró, no Estado do Rio Grande do Norte.

9. A MAISA tem por finalidade básica a exploração vertical do caju, desde o cultivo racional com 1.500.000 cajueiros já implantados, a industrialização da castanha, do suco, do pedunculo, do óleo, da resina, características que a situa como o maior empreendimento do genero em todo o mundo.

10. A fim de tomá-la, no mais curto prazo, um empreendimento, tecnicamente, completo e, economicamente, vitoriosos, em MAISA se vem explorando em consórcio e paralelamente com o caju, a mamona, o milho, o amendoim, o algodão, a crotalária, o sorgo, e outras espécies frutíferas como sejam: a pinha, a graviola, e o maracujá, o que

permitirá, juntamente, com a frigorificação, o funcionamento do complexo fabril destinado ao suco.

11. Integra, também, as atividades da MAISA a exploração pecuária de gado selecionado (NELORE — GUZERA — BHEWITZ — GIR), hoje, com um rebanho de 2.000 cabeças, sendo em futuro muito próximo a primeira fornecedora ao mercado do Rio Grande do Norte de matrizes e reprodutores de alta linhagem obtidos através de moderna técnica de inseminação artificial.

12. Ainda este ano, o nome de MAISA sugirá nos supermercados de São Paulo com a exportação de 2,5 ton., diárias, via aérea, do caju "innatura".

13. Estima-se na presente safra, a seguinte produção em MAISA:

2.000.000 quilos de mamona  
1.400.000 quilos de amendoim  
7.000.000 quilos de caju  
700.000 quilos de castanha  
30.000 sacos de milho.

14. Quando, em pleno funcionamento, MAISA exportará cerca de US\$ .....

30.000.000,00, o que representa o dobro da exportação do Estado, em 1971, incluindo todos os seus produtos.

15. Na sua infraestrutura conta a MAISA com:

- Linha de transmissão de 13,8 numa extensão de 22km no eixo Norte/Sul.
- Estação de Rádio S&B.
- Campo de pouso.
- 800km de estradas patrôladas para tráfego no seu mosaico dividido em quadras de 25ha.
- 40 tratores de rodas.
- 2 tratores de esteira e uma motoniveladora.
- 4 poços profundos com uma vazão horária de cerca de 350.000 litros.

16. Fonte permanente de 2.000 empregos diretos, em MAISA surgirá em futuro próximo uma vila de 600 casas, com toda a estrutura de uma moderna e feliz comunidade rural.

17. Permita-nos, Vossas Senhorias, opinar pela distribuição de um dividendo de 6%, pagavel em duodécimos, a partir de janeiro de 1975.

18. Certos de termos cumprido nosso dever, confiantes no futuro promissor

de nossa Empresa que hoje, se classifica entre as 20 maiores Empresas do ramo no país, além de liderar um conceituado complexo agro-industrial instalado nos Estados do Rio Grande do Norte, Ceará e Maranhão, de que a MAISA é a ratificação, agradecemos a Vossas Senhorias o apoio e o crédito que nos ofereceram, sem os quais não alcançaríamos os sucessos relatados.

Natal—RN, 20 de agosto de 1974.

Eng.<sup>o</sup> JOSE NILSON DE SA  
Diretor-Presidente

Eng.<sup>o</sup> GERALDO CABRAL BOLA  
Diretor-Superintendente

Eng.<sup>o</sup> BERNARDO BICHUGHER  
Diretor

Eng.<sup>o</sup> BOLIVAR BARREIRA GADELHA  
Diretor

Eng.<sup>o</sup> RENATO GOMES SOARES  
Diretor

Eng.<sup>o</sup> FIBERIO CESAR GADELHA  
Diretor

## BALANÇO DE ATIVO E PASSIVO ENCERRADO EM 30 DE JUNHO DE 1974

— ATIVO —			— PASSIVO —		
<b>DISPONIVEL</b>			<b>NAO EXIGIVEL</b>		
Caixas e Bancos .....	10.327.981,94		Capital Social .....	61.000.000,00	
Numerarios em Trânsito .....	686.943,26	11.014.925,20	Fundo de Reserva Legal .....	2.630.165,02	
<b>REALIZAVEL A CURTO PRAZO</b>			Reserva para Aumento de Capital ..	51.273,00	
Devedores Diversos .....	4.366.827,49		Fundo de Reserva Correção Monetária Lei — 4754 .....	199.842,88	
Avaliações e Medições a Receber ..	58.778.578,90		Fundo p/Aumento de Capital Lei — 4239 .....	6.623.733,00	
Serviços Executados a Faturar .....	59.172.681,63		Provisão p/Devedores Duvidosos ..	1.936.425,27	
Contas a Receber .....	1.008.000,00		Lucros Suspensos .....	6.596.091,73	
Imposto de Renda Antecipado .....	3.757.777,38		<b>FUNDO PARA DEPRECIACAO</b>		
Adiantamento para Despesas .....	2.026.707,63		<b>IMOVEIS</b>		
Ações de Outras Empresas .....	10.319.171,00		Valor Original .....	133,18	
Depósitos Bancários a Prazo Fixo ..	16.675.616,12		Correção Monetária .....	447,67	580,85
Almozarifidos .....	46.502.001,98		<b>INSTALACOES</b>		
Titulos de Créditos .....	4.610.142,78	207.217.504,89	Valor Original .....	91.557,40	
<b>REALIZAVEL A LONGO PRAZO</b>			Correção Monetária .....	10.213,27	101.770,67
Depósito em Garantia .....	805.378,16		<b>VEICULOS E IMPLEMENTOS</b>		
Titulos da Dívida Pública .....	260.603,27	1.065.981,43	Valor Original .....	19.917.459,17	
<b>IMOBILIZACOES TECNICAS</b>			Correção Monetária .....	2.872.587,44	22.790.046,61
<b>IMOVEIS</b>			<b>MAQUINAS E EQUIPAMENTOS</b>		
Valor Original .....	6.718.714,10		Valor Original .....	51.345.138,91	
Correção Monetária .....	976.477,45	7.695.191,55	Correção Monetária .....	9.325.014,58	60.670.154,49
<b>INSTALACOES</b>			<b>EQUIPAMENTOS TOPOGRAFICOS</b>		
Valor Original .....	403.062,84		Valor Original .....	78.436,93	
Correção Monetária .....	35.760,74	438.823,58	Correção Monetária .....	3.872,42	83.109,35
<b>VEICULOS E IMPLEMENTOS</b>			<b>EQUIPAMENTOS DE INSTALACOES ELETRICAS</b>		
Valor Original .....	33.772.413,04		Valor Original .....	36.214,15	
Correção Monetária .....	4.690.884,01	38.463.299,05	Correção Monetária .....	1.975,66	38.189,81
<b>MAQUINAS E EQUIPAMENTOS</b>			<b>MOVEIS E UTENSILIOS</b>		
Valor Original .....	101.532.004,35				
Correção Monetária .....	17.818.841,43	119.350.845,78			

<b>EQUIPAMENTOS DE INSTALAÇÕES ELÉTRICAS</b>		
Valor Original	159.278,00	
Correção Monetária	12.447,12	171.725,21
<b>MOVEIS E UTENSÍLIOS</b>		
Valor Original	2.554.368,82	
Correção Monetária	423.078,48	2.977.447,30
<b>LABORATORIO DE ANALISE</b>		
Valor Original	606.944,05	
Correção Monetária	113.553,15	620.497,20
<b>BIBLIOTECA</b>		
Valor Original		7.432,00
<b>EQUIPAMENTOS DE OFICINA</b>		
Valor Original		1.176.980,01
<b>OUTRAS IMOBILIZAÇÕES</b>		
Valor Original	3.159.218,32	174.530.402,77
<b>IMOBILIZAÇÕES FINANCEIRAS</b>		
Incentivos Fiscais	30.256,00	
Incentivos Fiscais Aplicados	466.824,00	
Outras Imobilizações	41.200,00	538.280,00
<b>TOTAL DO IMOBILIZADO</b>		<b>175.068.682,77</b>
<b>RESULTADO PENDENTE</b>		
Despesas de Construções Diferidas	269.368.147,60	
Despesas Financeiras Diferidas	19.310.508,18	288.678.655,78
<b>SOMA DO ATIVO:</b>		<b>683.045.750,07</b>
<b>COMPENSAÇÃO</b>		
Contratos de Obras	180.196.713,76	
Outras Compensações	294.115.951,88	474.312.665,64
<b>TOTAL DO ATIVO</b>		<b>1.157.358.415,71</b>

Correção Monetária	32.418,59	169.112,74
<b>BIBLIOTECA</b>		
Valor Original		1.038,82
<b>EQUIPAMENTOS DE OFICINA</b>		
Valor Original	134.286,95	84.719.510,19
<b>TOTAL DO NAO EXIGIVEL</b>		
<b>EXIGIVEL A CURTO PRAZO</b>		
Fornecedores	28.830.252,82	
Contas a Pagar	398.033,42	
Notas Promissórias a Pagar	518.500,00	
Bancos c/Empréstimos	37.984.350,90	
Imposto de Renda na Fonte	147.819,27	67.878.958,41
<b>EXIGIVEL A LONGO PRAZO</b>		
Credores Diversos	3.301.824,23	
Dividendos a Pagar	1.826.949,00	
Bancos c/Empréstimos	126.548.394,07	131.677.167,29
199.556.123,70		
<b>RESULTADO PENDENTE</b>		
Receitas de Construções Diferidas	319.460.007,28	
Venda de Bens	272.578,00	319.732.585,28
<b>SOMA DO PASSIVO</b>		<b>683.045.750,07</b>
<b>COMPENSAÇÃO</b>		
Obras Contratadas	180.196.713,76	
Outras Compensações	294.115.951,88	474.312.665,64
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>		<b>1.157.358.415,71</b>

O presente Balanço de Ativo e Passivo, está transcrito nas páginas 338 a 341 do Diário Copiativo n. 35, autenticado pela MM Junta Comercial do Estado do Rio Grande do Norte, sob o n. 12684 Natal-RN, 30 de junho de 1974  
 Eng.º JOSE NILSON DE SA  
 Diretor-Presidente  
 Eng.º GERALDO CABRAL ROLA  
 Diretor-Superintendente

Eng.º BOLIVAR BARREIRA GADELHA  
 Diretor  
 Eng.º BERNARDO RICHUCHER  
 Diretor  
 Eng.º RENATO GOMES SOARES  
 Diretor  
 Ec.º TIBERIO CESAR GADELHA  
 Diretor  
 JOSÉ DE RIBAMAR DE CARVALHO  
 Téc. Contab. CRC-RN/981

**DEMONSTRATIVO DA CONTA "LUCROS E PERDAS"**  
**BALANÇO DE ATIVO E PASSIVO ENCERRADO EM 30 DE JUNHO DE 1974**

- D E B I T O -		- C R E D I T O -	
DESPESAS DE CONSTRUÇÕES	54.616.921,52	RECEITAS DE CONSTRUÇÕES	37.708.511,17
DESPESAS INDUSTRIAIS	335.879,02	RECEITAS EVENTUAIS	3.722.869,09
DESPESAS EVENTUAIS	853.446,79	RECEITAS INDUSTRIAIS	307.923,00
CUSTOS INDUSTRIAIS	1.176.392,06	RECEITAS FINANCEIRAS	3.836.808,80
PROVISÃO PARA DEVEDORES DUVIDOSOS	1.936.485,27	PROVISÃO P/DEVEDORES DUVIDOSOS	2.300.906,82
FDO P AUMENTO DE CAPITAL - Lei 4399	3.688.888,80		
FDO DE RESERVA LEGAL	278.005,28		
LUCRO SUSPENSO	5.983.196,43		
<b>TOTAL DO DEBITO</b>	<b>68.106.209,87</b>	<b>TOTAL DO CREDITO</b>	<b>68.106.209,87</b>

A presente Demonstração de "Lucros e Perdas" está transcrita na página n.º 337, do Diário Copiativo n.º 35 autenticado pela MM Junta Comercial do Estado do Rio Grande do Norte, sob o n.º 12.684.

Natal-RN, 30 de junho de 1974  
 Eng.º JOSE NILSON DE SA  
 Diretor-Presidente

Eng.º GERALDO CABRAL ROLA  
 Diretor-Superintendente

Eng.º BOLIVAR BARREIRA GADELHA  
 Diretor

Eng.º BERNARDO RICHUCHER  
 Diretor

Eng.º RENATO GOMES SOARES  
 Diretor

Ec.º TIBERIO CESAR GADELHA  
 Diretor

JOSÉ DE RIBAMAR DE CARVALHO  
 Téc. Contab. CRC-RN/981

**PARERE DO CONSELHO FISCAL**  
 Os abaixo assinados, membros Eleitos do Conselho Fiscal da EIT - EMPRESA INDUSTRIAL TÉCNICA S. A., tendo conhecido e verificado de seus registros contábeis, do seu balanço e respectivas contas "Lucros e Perdas" e de seus demais documentos concernentes ao Exercício Social encerrado em 30 de

junho último, são de opinião que sejam os mesmos aprovados pela AGO, de vez que representam, com validade, sua atuação econômico-financeira.

Natal-RN, 15 de agosto de 1974  
 JOSÉ BENEDES FILHO  
 ALDO FERNANDES RAPOSO DE MELO  
 FRANCISCO PORTO DOS SANTOS



O prefeito Jorge Ivan inaugura posto da Cidade-Alta.



## FRIGONORTE — postos de venda melhorados

Quando, no mês de maio, o economista Manoel Cipriano de Alencar, diretor-presidente do FRIGONORTE, começou a instalar postos de venda de carne nos diversos bairros da cidade, estava certo de uma coisa: a população reagiria favoravelmente a essa idéia do Prefeito Jorge Ivan Cascudo Rodrigues. A razão era simples e óbvia: os postos iriam propiciar à cidade a aquisição da carne a preços justos, já que, como mercadoria não sujeita a tabelamento pela SUNAB, a carne vinha sendo comercializada a preços já considerados exorbitantes, ao gosto dos revendedores.

Hoje já existem seis postos do FRIGONORTE espalhados pela cidade e a meta é deixar quinze em funcionamento. Dentre os atuais, o da rua Princesa Isabel (próximo à rua Ulisses Caldas), que tem o número 4, é um dos mais importantes. Um outro que tem sido muito procurado é o que funciona no bairro do Tirol, anexo ao Supermercado da COBAL.

O Posto n.º 4 é o mais completo dos que já foram inaugurados e, além de carnes, oferece também produtos horti-granjeiros, peixes, galletos, camarões. A variedade de

produtos ofertados é grande e, realmente, a dona de casa ao chegar ao Posto não encontra apenas o preço justo para qualquer artigo que deseje levar. Nos tabuleiros de horti-granjeiros, por exemplo, há tomates, batata inglesa, batata-doce, cenoura, xuxú, repolho. Nos balcões de frutas, laranjas, bananas, limão, etc.

— “Fizemos o Posto n.º 4 mais amplo e capaz de oferecer maiores opções de compra, porque ele serve a uma grande área da cidade, não apenas aos moradores da Cidade Alta mas aos do Tirol, Petrópolis, e até mesmo Alecrim, pois nos finais de expediente quem trabalha no Centro pode se abastecer lá, antes de ir para casa” — diz o economista Manuel Cipriano de Alencar.

O público já transformou a loja da rua Princesa Isabel num ponto de compras de produtos que tem certeza são de primeira qualidade, selecionados e higienicamente tratados. E, o que é mais importante, postos à venda por preços justos.

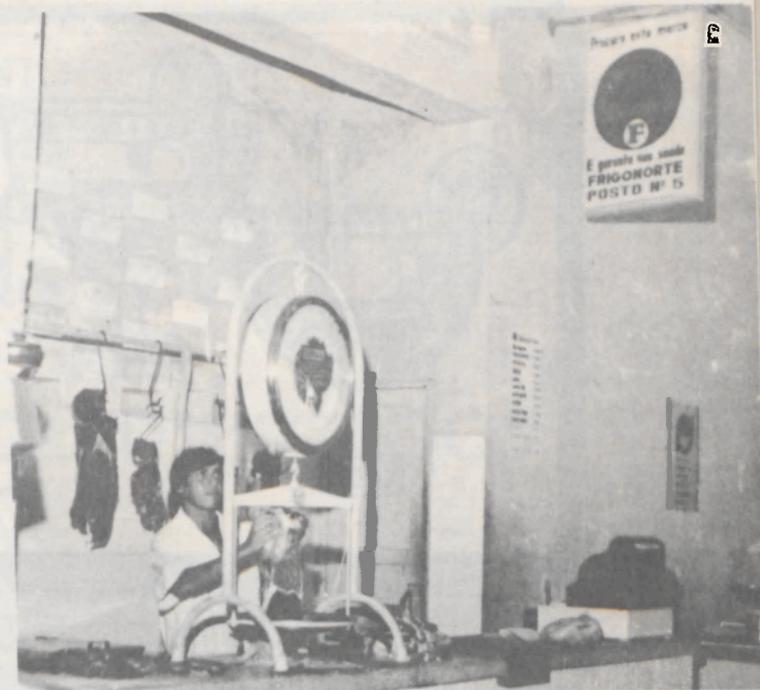
— “A função precípua do FRIGONORTE (Frigorífico Industrial Norte-riograndense S. A.)” — diz

ainda o seu diretor-presidente “é a de abater animais para ternos. No entanto, a cidade estava recendo de, senão uma intervenção pelo menos uma intermediação, que se referia ao controle dos preços da carne. Por isto resolver ter também o nosso próprio aba-

Para chegar a fixar o preço para a carne, o FRIGONORTE promoveu reuniões com marqueteiros e revendedores, pondo-os a dispor de sua disposição de entrar no mercado, com a intenção de estabelecer os preços. Hoje, os postos do FRIGONORTE vendem carne de primeira a Cr\$ 17,00 e a de segunda a 12,00. Quem quiser comprar a preços mais elevados que o fixado, diz Alencar, mas desejando comprar a barata, nós temos.

### AGORA, A INDUSTRIALIZAÇÃO

Com cinco postos em funcionamento, o sistema de comercialização do FRIGONORTE está evoluindo e por isto a sua direção prepara-se agora para outra fase a que se refere aos postos, dentro do plano original do prefeito Jorge Ivan Cascudo Rodrigues: a da industrialização.



Alencar, diretor-presidente do FRIGONORTE, sempre acreditou no sucesso dos postos de venda.

# O abastecimento da cidade

Realmente, já se encontra em funcionamento a salsicharia do FRIGONORTE, e dentro em breve será iniciada a produção de mortadela, linguiça, toucinho e banha para consumo doméstico. E de outros artigos para aplicação na criação de aves, ou adubo, como é o caso da farinha de carne (já em produção), farinha de osso, farinha de sangue, além de couro salgado, couro seco, cabelo de calda, vísceras de bovino e vísceras de suíno.

A meta do FRIGONORTE é atingir a seguinte produção industrial, já devidamente projetada:

Salsicha . . . .	90 toneladas/ano
Mortadela . . .	90 " "
Linguiça . . . .	72 " "
Toucinho . . . .	45 " "
Banha . . . . .	06 " "
Far. de osso..	801 " "
Far. de carne.	45 " "
Far. de sangue	27 " "
Couro salgado	270 " "
Couro seco . . .	45 " "
Víscera bovina	224 " "
Víscera suína.	12 " "
Cabelo de cauda	450 quilos/ano

Além disto, o FRIGONORTE vai instalar câmaras frigoríficas no próprio matadouro e nos principais

postos. Até o final de agosto seria aberta concorrência para aquisição dessas máquinas. No Matadouro ficarão duas (uma para 15/18 toneladas e outra para 22/26 — uma para congelamento e outra para resfriamento de carnes). Duas câmaras desmontáveis serão instaladas, uma no Posto 4 (Cidade Alta) e outra no Posto que será inaugurado no Alecrim, ao lado do Quitandinha, na Praça Gentil Ferreira.

Atualmente o FRIGONORTE já tem em funcionamento os seguintes Postos: N.º 1 — Quintas; N.º 2 — Rua dos Pageús, 1845 (Avenida Oito); N.º 3 — Avenida Alexandrino de Alencar (próximo à Avenida Sete); N.º 4 — Cidade Alta; e N.º 5 — COBAL, na Avenida Rodrigues Alves, no Tirol.

Serão instalados dentro em breve o da Praça Gentil Ferreira, o da Cidade da Esperança, o do Bairro Nordeste, o de Neópolis, o do Cinjunto Mirassol e o de Nova Dimensão.

— “Depois virão os outros. Queremos deixar a cidade com quinze postos” — diz Manoel Cipriano de Alencar — “dando à dona de casa a opção correta de uma compra sem subterfúgios. Os nossos produ-

tos — a carne principalmente — são de primeira e a preços bem menores”.

O sucesso dos postos de vendas em funcionamento pode ser aquilardado em alguns rápidos números: mensalmente são vendidos cerca de 40.000 ovos e uma média de 5 a 6 toneladas de galetos.

Os produtos horti-granjeiros são adquiridos, geralmente, em Pernambuco e João Pessoa, passando por rigorosa seleção de qualidade, mas a intensão do FRIGONORTE é adquiri-los mesmo no Estado, bastando para isto que haja condições e preços, para o abastecimento.

Na parte específica de abate, o frigorífico abate atualmente uma média de 70 reses diariamente, além dos caprinos, suínos e ovinos. O atendimento a marchantes particulares continua sendo feito, como antigamente e o abate próprio nunca foi razão de interferência nesse sistema.

Quando contar com as câmaras frigoríficas no próprio matadouro, o FRIGONORTE terá melhores condições de atender à cidade com maior quantidade de carne — acen-tua Alencar — e isto certamente poderá significar até uma melhoria no preço, pois quanto maior a produção, em melhor condição para o consumidor é feita a oferta.



UM BRINDE  
AO CONFORTO  
E AO BOM  
GOSTO  
no Mino's bar

NO HOTEL SAMBURA, CONFORTO,  
BOM ATENDIMENTO E BOM GOS-  
TO SE CONFUNDEM.

APARTAMENTOS COM AR CONDI-  
CIONADO E TELEFONE-RESTAU-  
RANTE COM MENU REGIONAL E  
INTERNACIONAL.

MINO'S BAR - o fino da cidade



## HOTEL SAMBURÁ

Rua Professor Zuza, 263 - Fones: 2.0041 - 23598

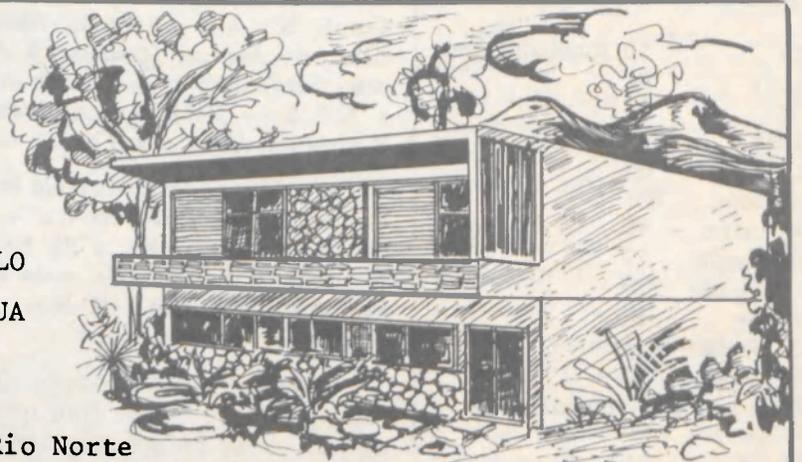
Cidade Alta - Natal - Rn

## LOTEAMENTO samburá

AQUILO QUE VOCE DESEJAVA

EM PLENO CENTRO DE SÃO GONÇALO  
DO AMARANTE - LOTES PARA A SUA  
GRANJA OU CASA DE CAMPO.

VENDAS: com o Sr. COUTINHO da Rio Norte  
Estação Rodoviária, salas 4 e 5  
Fone: 2.4689 - Ribeira - Natal - Rn



# Custo de vida sobe. A culpa é dos supermercados?

Os super-mercados estão sendo, dia a dia, mais responsabilizados pela alta dos preços dos produtos de primeira necessidade, notadamente os alimentícios. E, conquanto algumas justificativas lógicas lhes tentem tirar essa incômoda responsabilidade, muita coisa certamente está por ser esclarecida, para tornar ao menos plausível a mudança de preços, ocorrida quase diariamente nos artigos expostos em suas prateleiras.

Em Natal, a instituição do auto-serviço completo quatro anos justamente em novembro, mês de aniversário da organização Super Mercado Mini-Preço, porque, antes da chegada desse grupo, vindo do Recife, havia esparsas tentativas locais, de pequenas dimensões — uma das quais persiste, mais por força de seu departamento de atacado, que atende às unidades militares e repartições públicas, federais e estaduais: o Super Mercado São Cristovão. As grandes dimensões da primeira loja Mini-Preço — e das que se inauguraram nos anos consequentes — tornaram obsoletas as instalações das pequenas lojas existentes na cidade, adotando o auto-serviço e somente um outro grupo local — o do Super Mercado Nordeste — lhe acompanhou o ritmo, em gênero e grau, ou seja: em dimensões e variedade de artigos à venda.

Em que pese a constante mudança de preços, sempre para mais alto, dos diversos artigos postos à venda nos super-mercados da cidade, nenhum dirigente acha que está vendendo caro. As razões apresentadas são até certo ponto ponderadas, a partir do fato de que, comprando em maior volume, têm ca-

pacidade de oferecer um preço menor ao consumidor, em comparação com um armazém ou uma mercearia — mesmo de grande porte — que não possuem o movimento de sua loja.

O problema dos preços aumentados quase que diariamente, poderia também ser explicado pelo fato do super-mercado, hoje, em Natal ou qualquer outra grande cidade, estar se transformando no centro do abastecimento geral — enquanto a demanda aumenta exageradamente, à proporção que os centros urbanos crescem, populacionalmente. Melhor dizendo: a produção se torna escassa, mas o consumo vai aumentando e o que se colocar à venda, é adquirido pelo consumidor. O que proporciona ou favorece uma remarcação desenfreada dos preços.



Sales Asfora: supermercados vendem mais barato de que mercearias



José Geraldo: nem sempre os preços oscilam para mais

Mas não existe exploração, dizem os dirigentes dos super-mercados natalenses. Joilson Santana, do Super-Mercado São Cristovão, cita o fato da lista de preços da CADEP (Campanha de Defesa da Economia Popular) — órgão de paternidade oficial, que fixa preços para determinados artigos de primeira necessidade — possuir em Natal 60 opções, com preços menores, para alguns artigos, que os de Brasília, Fortaleza, Recife e mesmo Guanábara. Sales Asfóra, do Mini-Preço, garante que pelo menos os artigos de alta rotatividade — e de primeira necessidade — como feijão, arroz, farinha, batata, etc., são em suas três lojas vendidos a preços bem menores que em mercearias ou armazens. E José Geraldo de Medeiros, do Nordeste lembra que nem sempre os preços são alterados para mais, citando o caso do açúcar, que ultimamente está mais barato.

## DIVERSIFICAR PARA GARANTIR

Os super-mercados natalenses pouco a pouco, vão também se igualando aos de cidades maiores, no que concerne à grande diversificação de artigos postos à venda. O Mini-Preço hoje oferece 11.000 artigos diferentes, para o cliente escolher. O Nordeste, 8.000 — além de 10.000 rótulos de medicamentos, na sua farmácia.

Essa diversificação de mercadoria é o que garante o lucro, dizem os dirigentes. Todos são unânimes num ponto: gêneros alimentícios não dão lucro de espécie alguma e "há certas mercadorias que não se vendem propriamente; é quase uma troca de dinheiro por dinheiro", diz Joilson Santana.

Nos artigos de perfumaria e nas bebidas é que se concentram as bases maiores de lucros, capazes de equilibrar a diferença dos gêneros alimentícios, que têm que ser vendidos, porque representam a proporção maior da demanda, e porque são, em última análise, a causa principal da ida do cliente à loja.

— "A base de lucro de um super-mercado, quando atinge uma percentagem extraordinária, alcança 4%" — diz Sales Asfora. E arremata: "A base de lucro certa, para quem não sonega imposto, é entre 2 e 2,5%. Quem sonega, pode atingir muito mais, certamente".

José Geraldo de Medeiros é coerente com esse ponto de vista e acrescenta que o maior número de artigos em exposição tanto dá ao cliente mais opção, como favorece à firma a utilização racional dos seus espaços, pois o custo operacional será o mesmo com 1.000 ou com 10.000 artigos, e as despesas se diluem.

É ainda José Geraldo quem pondera: "Geralmente o cliente só reage quando o preço de um artigo aumenta. Quando baixa, ele simplesmente nota, paga e cala". E Sales Asfora confessa que muitas vezes o Mini-Preço chega a completar transações com fornecedores que visam exclusivamente a adoção de um preço menor, para o consumidor. Por exemplo: se vai adquirir 5.000 fardos de arroz, de uma vez, insiste junto aos fornecedores por um preço de custo mais baixo, tendo em vista o pagamento imediato. Quan-

do consegue — e isto sempre ocorre, diz ele — pode oferecer o produto (de alta rotatividade) a um preço mais cômodo.

Essa política do Mini-Preço é realmente admissível, tendo em vista, mesmo, a própria guerra dos preços entre os super-mercados, concorrentes naturais. As diferenças de alguns centavos em determinadas mercadorias são conseguidas por conta de expedientes desta natureza.



Joilson: o controle de preços deve ocorrer na fonte de produção

— "As discrepâncias nos preços de artigos de consumo ou de produção não se referem apenas aos que vendemos nos super-mercados" — diz Joilson Santana. "A crise do petróleo ainda persiste, e por conta dela os fretes subiram vertiginosamente. Houve aumento de salários e quanto à nossa região, sofremos um inverno rigoroso, que praticamente anulou a produção agrícola. Os cereais são os artigos básicos do nosso comércio, e os seus preços oscilam, naturalmente, de acordo com as fontes de produção. Admitamos que haja necessidade de um controle nos preços. Mas esse controle deve ser feito nas fontes de produção. Nas fontes distribuidoras, não há condições, porque quando a mercadoria chega aqui já vem onerada de muitas maneiras".

Falando ainda sobre os gêneros alimentícios, Sales Asfora confessa:

— "Não dão prejuízo porque deles se vende muito e a rotativi-

dade, devido ao grande volume, compensa o equilíbrio entre a aquisição e a venda. E os outros artigos, por seu turno, oferecem a base de lucro necessária à continuação do negócio".

— "Super-mercado vende tudo, todo tempo" — diz José Geraldo Medeiros — "e por isto não temos problema com artigos gravosos, que tornam perigosa uma estocagem. Ocorre que em virtude da diversificação da mercadoria que expomos, temos condições de só adquirir determinados artigos na proximidade de suas épocas de evasão. Artigos de Natal, para a época do Natal, de Semana Santa, para a Semana Santa; de Carnaval, para o Carnaval, etc."

## CEASA, A SOLUÇÃO

O abastecimento de artigos frutí-horti-granjeiros, esse ultrapassa a simples responsabilidade dos super-mercados, porque se constitui uma situação particularmente própria do nosso Estado: ainda somos um pequeno produtor, nesse terreno e a aquisição de frutas, hortaliças, ovos e aves geralmente é feita nos Estados de Pernambuco, Paraíba, Fortaleza e até São Paulo.

O funcionamento da Central de Abastecimento, que o Governo do Estado vai implantar, em sistema de colaboração com a COBAL e o Ministério da Agricultura, seria em parte a solução para esse problema.

— "A CEASA resolverá, principalmente porque o super-mercado vai comprar tudo num único local, sem precisar ir correndo de um lado para o outro", diz José Geraldo. — "O produtor terá garantida a aquisição da sua mercadoria. Diminuirão as despesas e, conseqüentemente, o preço de custo. E se poderá vender por um preço melhor".

Sales Asfora vê o assunto com mais profundidade: "A CEASA poderá resolver o problema do abastecimento horti-granjeiro se o Governo não ficar somente aí e se interessar em dar condições ao agricultor, para que ele plante, colha e venda. O Vale do Açu, está aí, ainda inexplorado. No caso da CEASA não é importante apenas pensar que o atravessador vai desaparecer. Ele desaparecerá na hora em que haja boa produção e o próprio agricultor venha ele mesmo vender o seu produto".

# Nunca a Prefeitura arrecadou tanto

Até o final deste ano a Secretaria de Finanças da Prefeitura Municipal do Natal espera recolher aos cofres públicos cerca de Cr\$ 3,5 milhões, provenientes do Imposto Predial. É este, depois do ICM, o tributo que mais incide sobre os contribuintes da municipalidade, atualmente, apesar de até bem pouco ser considerado um eterno pomo de discórdia entre o órgão arrecadador e os proprietários de imóveis, espalhados pela cidade. A conscientização do contribuinte quanto à obrigação de pagar o tributo é hoje a principal causa da chegada, nos períodos certos, das parcelas desse imposto, que também pode ser pago de uma vez, se assim o preferir o contribuinte.

O mérito da organização desse sistema pode ser atribuído, sem muito esforço, à equipe comandada pelo atual Secretário de Finanças da Prefeitura, economista Francisco Melo, que conseguiu racionalizar não apenas a cobrança desse, mas de todos os tributos devidos à municipalidade. Anteriormente técnico da própria Secretaria, Francisco Melo participou ativamente da elaboração dos processos que culminaram com uma série de iniciativas tomadas para que o serviço ficasse funcionando de um modo quase automático, a partir do empenho do próprio contribuinte, em se desincumbir da obrigação.

Entre essas medidas, foram adotadas as seguintes: 1) Cadastro de Contribuintes novos e atualização do cadastro existente; 2) orientação ao contribuinte e distribuição de Carnês de recolhimento, a domicílio, acompanhados de folheto explicativo, orientando como e onde



Francisco Melo elevou a arrecadação.

recolher o imposto; 3) descentralização da arrecadação, utilizando-se a rede bancária (antes só era utilizada a Tesouraria da Prefeitura); 4) parcelamento das dívidas, com distribuição de guias de recolhimento nas quais as importâncias devidas já vinham parceladas para serem pagas bimestralmente, de fevereiro a dezembro.

Evidentemente, não será fácil se chegar ao cadastramento de todos os imóveis existentes na área urbana de Natal, se considerarmos que esse setor sempre foi um dos mais conturbados das administrações municipais, mercê mesmo de sua complexidade. Atualmente a Secretaria de Finanças tem cadastrados cerca de 70.000 mas acredita-se que existem, hoje, em torno de 90.000 imóveis na cidade, com uma

média de mais 7.000 novos, que surgem anualmente — incluindo os conjuntos residenciais e as edificações particulares que periodicamente são construídas.

Os técnicos da Prefeitura consideram o Imposto Predial e o Imposto Territorial Urbano como a Taxa de serviços urbanos os tributos básicos da arrecadação direta do município e uma das suas principais fontes de receita. O IPTU tem como fato gerador a propriedade, o domínio útil ou a posse de bem imóvel, por natureza ou acessão física. Para efeito de localização na chamada zona urbana da cidade, observa que o imóvel deve ter pelo menos dois desses cinco serviços públicos mantidos pela municipalidade: meio fio ou calçamento, com canalização de águas pluviais; abas-

tecimento d'água; sistema de esgotos sanitários; rede de iluminação pública com ou sem posteamento para distribuição domiciliar; escola primária ou posto de saúde, a uma distância máxima de três quilômetros. Considera-se também zona urbana as áreas urbanizáveis ou em expansão urbana, destinadas à habitação, indústria ou comércio.

A base de cálculo do imposto é o valor venal do imóvel, encontrado através do estudo do preço do metro quadrado de construção, levando-se em conta o tipo e o estado de conservação da construção. E após uma pesquisa de mercado em todos os logradouros do município, quando se estabeleceu o preço do metro de frente do terreno, levando-se em consideração a valorização do local e as benfeitorias existentes.

01 - COD CONTRIBUINTE	02 - DATA VENC	03 - CPF/CUC	04 - TRIB	05 - EXERC	06 - N° QUOTA	07 - VALOR
03 - N° AVISO	04 - TRIB	05 - CPF/CUC	13 NOME DO CONTRIBUINTE			07 - MULTA
06 - N° QUOTA	07 - EXERC	08 - VALOR	DOCUMENTO DE ARRECAÇÃO MUNICIPAL			08 - MORA
PREFEITURA DO MUNICÍPIO DE NATAL SECRETARIA DE FINANÇAS			14 - ENDEREÇO DO CONTRIBUINTE	15 - NÚMERO E COMPLEMENTO		09 - TOTAL A RECOLHER
PREFEITURA DO MUNICÍPIO DE NATAL SECRETARIA DE FINANÇAS			16 - LOGRADOURO	17 - MUNICÍPIO	18 - CEP	10 - DATA VENC
PREFEITURA DO MUNICÍPIO DE NATAL SECRETARIA DE FINANÇAS			19 - COD. RUA	20 - BAIRRO	21 - UF	11 - N° ANEXO
PREFEITURA DO MUNICÍPIO DE NATAL SECRETARIA DE FINANÇAS			12 - PARA USO DA REPARTIÇÃO			12 - N° ANEXO

O contribuinte paga aos bancos.

## ATUALIZAÇÃO CONSTANTE

O encontro de uma fórmula capacitadora da cobrança correta de um tributo tão complexo quanto o Imposto Predial, só poderia funcionar com a atualização constante do próprio Cadastro em que a cobrança se firmasse. Talvez tenha sido por isto que nunca se chegou a um sistema equacionador, e, conseqüentemente, a Prefeitura ficava acéfala diante de fatores novos que surgiam junto ao imóvel, como benfeitorias, utilização de novos serviços públicos e, o pior: não controlava o número de novas construções, e quando o fazia (em parte) não tinha dados suficientes para calcular o imposto real devido.

Já pensando na frente, a Secretaria de Finanças e a equipe de Francisco Melo no próximo ano vão distribuir aos contribuintes, junto com os carnês de pagamento bancário, uma ficha de atualização cadastral. Ela será preenchida pelo próprio contribuinte, que dará todas as características da casa, prédio ou terreno, informações que vão das dimensões ao material de construção utilizado, inclusive com uma estimativa do valor do imóvel.

Depois, com a colaboração do SERPFAU, órgão financiador, está abrindo concorrência para a elaboração do Cadastro Técnico da cidade, uma Carta Aerofotogramétrica, que acusará todos os imóveis existentes na área urbana, pronta a qual os técnicos cairão em campo para o cadastramento definitivo.

Com esses elementos, colhidos para o exercício de 1975, a Secretaria de Finanças poderá, no próximo ano, aumentar consideravelmente o seu domínio sobre o complexo mundo das construções imobiliárias de Natal, e o Imposto Predial obviamente se fortalecerá, cons-

tituindo cada vez mais o dito tributo de base da arrecadação direta do Município.

## ISENÇÕES E OUTROS IMPOSTOS

Como qualquer imposto, o Predial também isenta de pagamento algumas pessoas físicas ou jurídicas, conforme está disposto no Código Tributário do Município. Por exemplo: o prédio pertencente a servidor público, estadual ou municipal, quando servir exclusivamente para sua residência; o prédio pertencente a viúvas desses servidores, enquanto não contraírem núpcias e desde que o mesmo lhes sirva de residência; o prédio pertencente a ex-combatente brasileiro, que tenha participado de operações de guerra, quando nele resida e desde que não possua outro prédio no município; o prédio pertencente a sindicato, círculo operário, associação de classe, sociedade religiosa, artística, de pesquisa científica, beneficente e esportiva.

O imposto territorial urbano não é cobrado sobre terrenos pertencentes à mesma classe de servidor público, desde que destinado à construção de sua residência própria e quando ele não possui outro imóvel no município; sobre terreno pertencente a associações esportivas, destinado à prática de desportos; sobre terreno pertencente a sindicato, círculo operário, associação de classe, sociedade religiosa, etc. — e quando destinado à construção de sede própria.

O Código Tributário do Município, no entanto, não se detém, obviamente, apenas nas considerações sobre o Imposto Predial, conquanto seja esse o de maior peso, na arrecadação direta. Há o ICM (este ano, a Secretaria da Fazenda recolherá, até 31 de dezembro, em

torno de Cr\$ 12 milhões desse tributo), o Fundo de Participação (uma média de Cr\$ 6 milhões) o Fundo Rodoviário (Cr\$ 2,5 milhões), o Imposto Sobre Serviços, Laudêmios, taxas diversas, emolumentos, etc.

O Imposto Sobre Serviços (ISS) deverá render aos cofres públicos municipais, até dezembro, em torno de Cr\$ 3 milhões — representando, ao lado do Imposto Predial, o tributo de cobrança direta mais importante, para a municipalidade. Ele é cobrado, como especifica em nome, sobre quaisquer serviços prestados por empresas, pessoas e profissionais liberais que igualmente prestem serviços de qualquer natureza. As empresas pagam de acordo com o seu movimento econômico, variando as alíquotas entre 2% e 10% (construção civil, por exemplo, paga 2%; casas de diversões 10%).

As empresas recolhem mensalmente, até o dia 15 do mês conseqüente ao devido. Os profissionais autônomos, semestralmente, sempre nos dias 30 de junho a 31 de dezembro de cada exercício. Há variação de percentuais também para os profissionais.

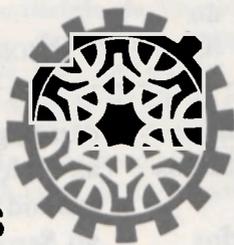
Reunindo todos os impostos, fundos, taxas e outros rendimentos, a Secretaria Municipal de Finanças espera, até o final do presente exercício, ou seja, no dia 31 de dezembro de 1974, ter recolhido um total de Cr\$ 38 milhões. As perspectivas para 1975 são as mais promissoras possíveis, diz Francisco Melo, principalmente tendo em vista os novos métodos de racionalização dos serviços, a dinamização dos serviços de cobrança e uma sistemática fiscalização, para o que Secretaria tem treinado funcionários periodicamente.

# SOCIC ESTÁ

# GELANDO

## O RIO GRANDE DO NORTE COM SUA LINHA COMPLETA DE REFRIGERAÇÃO:

TÚNEL PARA BAIXA TEMPERATURA  
BALCÕES FRIGORÍFICOS  
REFRIGERADORES  
CONGELADORES



CENTRAIS DE AR CONDICIONADO  
CÂMARAS FRIGORÍFICAS  
CONSERVADORAS  
SORVETEIRAS

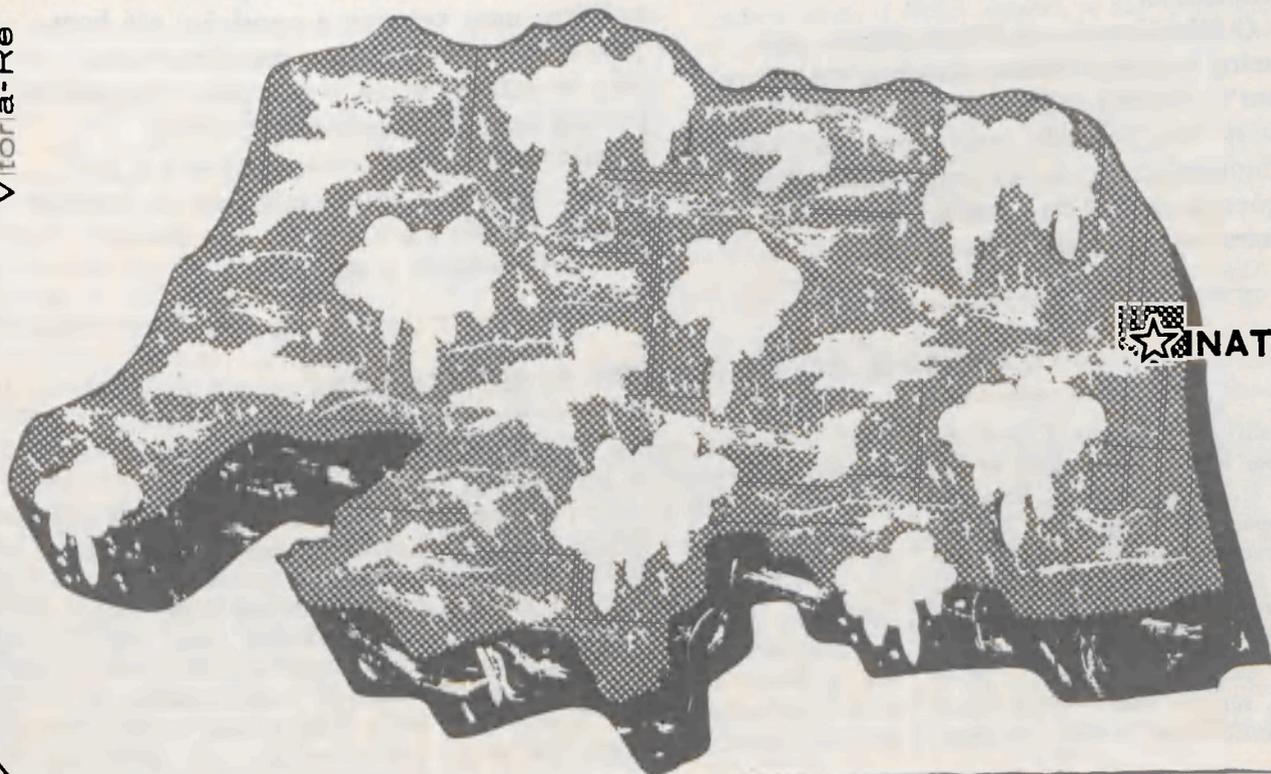
VENDAS EM NATAL COM

# SOCIC S.A. comercial

Av. Rio Branco, 593 - Fone: 24.333

Rua Amaro Barreto, 1350 - Fone: 21.932

Vitória-Re



 NATAL

# A eleição que quebrou as velhas estruturas

Reportagem de  
CLÁUDIO MANOEL DE AMORIM SANTOS

Assentada a poeira de estradas nunca em outros tempos percorridas por candidatos a cargos eletivos, e emudecidos os auto-falantes das caravanas e dos solitários carros-propaganda dos dissidentes partidários, voltam-se Movimento Democrático Brasileiro e Aliança Renovadora Nacional para — além de um exame estatístico mais apurado das votações conseguidas pelos seus candidatos — uma auto-análise em que muitos dos antigos e já habituais postulados vão ser reconsiderados, se não reformulados.

O Rio Grande do Norte, talvez pela primeira vez nos últimos tempos, em mãos de um eleitorado arguto e discordante dos mandatários, hoje não mais “coronéis”, mas sim industriais e grandes proprietários com ligações na capital do Estado, filiados, de uma maneira ou de outra, à ala arenista,

comungou o mesmo idealismo que marcou as eleições de 15 de novembro último em todo o Brasil, quando os anti-candidatos ao Senado na maior parte dos Estados e, em alguns de grande importância, à Câmara Federal e às Assembléias Legislativas Estaduais, obtiveram sufragação de relevância nunca antes cogitada nem mesmo nos mais pessimistas momentos oníricos.

A classificação em que obrigatoriamente se insere o nosso Estado, volta-se, portanto, para situação de delicada importância política, uma vez que a oposição, até bem pouco inexpressiva como partido, toma pé e levanta a cabeça, o que poderá significar por um lado a ressurreição da ainda latentemente viva liderança cassada e, por outro, uma nova conscientização protestante surgida do dia para a noite nos meios sociais da cidade e do campo.

## O povo ao lado dos mais fracos?

A justificativa de que o povo brasileiro, por índole, está sempre ao lado do mais fraco, argumentada pelo candidato opositor eleito ao Senado, pode parecer supérflua à primeira vista, mas em exame mais aprofundado, tal justificativa está eivada de veracidade, pois a presença da Arena diante do povo, quer seja no palanque ou na televisão, sempre esteve acompanhada de auto-suficiência e, até, de alhea-

mento à vontade popular. Tal atitude anti-política revestia-se até de uma certa lógica, de vez que antes do pleito o grande medo dos arenistas, baseados na eficácia da superestrutura da ARENA em todo o Estado, era de não se obter uma maioria superior à conseguida no pleito passado — como chegou a prever um Senador da República. Caso os cálculos do Senador estivessem certos, o seu medo não teria

sido em vão, pois o MDB não mais aguentaria outro revés.

O crédito exagerado nos diretórios municipais, cantado em prosa e em verso pelos expoentes de gabinete do Diretório Regional da Aliança Renovadora Nacional, pela primeira vez, contrariando todas as garantias, transformou-se numericamente em débito que a ARENA não poderá cobrar diante da situação de agora, pois po-

derá consequenciar um maior esfacelamento no já desconstruído partido governista. Logo aos primeiros prenúncios de derrota, a ala arenista, ainda em última instância liderada pelo Senador Dinarte Mariz, deu a conhecer ao grande público suas dissensões internas e os primeiros desaforos, im procedentes em alguns casos, fizeram-se ouvir, numa demonstração de irreverência partidária despida de qualquer ética.

## AS MENSAGENS

Segundo disse o já eleito Deputado Federal pela ARENA, advogado Ney Lopes de Souza, "precisa haver renovação no partido não em termos de idade dos candidatos, mas sim em termos de mensagem", ao que necessariamente juntou, mentalmente, certa discordância das antigas maneiras de comportamento para com o público depois de realizado o pleito e mesmo de se fazer campanha política nos dias atuais, com as promessas ilusórias e quebra de palavra empenhada ao chefe político interiorano.

O MDB, entretanto, movido mais pelo esforço de partido do que mesmo pelo trabalho bem pago dos cabos eleitorais, que não foram aten-

didos nos seus apelos ao público votante em razão do descrédito em que caíram ultimamente, levava uma mensagem mais associada aos anseios po-

pulares e, com isto, ao contrário da ARENA, ganhava uma outra visão junto aos eleitores de todas as classes, numa prova irrefutável de efetivo comando único na campanha. As causas citadas são inumeráveis diante de um resultado até bem pouco tempo atrás utópico até mesmo para os emedebistas. E os efeitos são encarados sob um clima de somenos segurança. Uns voltam as vistas para a tão esperada distensão encetada pelo Governo Federal desde a posse do Presidente Geisel; outros, baseados no artigo 13, item IX, parágrafo 2.º, da Constituição da República Federativa do Brasil, que prevê eleições diretas para Governador e Vice em 1978, não mais acreditam na abertura política já tão entusiasticamente comemorada pelos descontentes, a partir dos resultados de 15 de novembro.

Ao passo que, pelos critérios adotados pela Justiça Eleitoral com a aplicação precipitada, mas eficaz, da Lei "Etelvina Lins", não mais se configura, em potencial, o anterior clima eleitoral de "candidato rico, candidato

eleito"; houve uma promissora presença de significação democrática. O beneficiado, em maior parcela, no Rio Grande do Norte, foi o partido da oposição, de vez que tendo em suas linhas homens de menor poder aquisitivo, ou sempre calcado por financistas de pouca importância, disputou em igualdade de condições com a ARENA os votos da classe A e da classe B. Os meios de comunicação utilizados com disciplina por ambos os partidos, afastou uma possível e provável vantagem da linha governista, mas não afastou de todo a influência econômica, uma vez que os gastos estabelecidos pelos diretórios para a campanha não foram respeitados — e isto sabiam os candidatos desde o início —, se constituindo tão somente numa obrigação a mais para ser cumprida, cominada pela legislação eleitoral.

Aproximado o dia do pleito, quando os candidatos chegam mais perto do povo, surgiram as primeiras dúvidas dos arenistas em pedir voto para o sr. Djalma Marinho, vez que o eleitor rural não alcançava a mensagem desse homem que se embasa em filosofia, enquanto o seu opositor falava a linguagem popular explorando a crise econômica que mexe com pobres e ricos.

## A vitória da mensagem

As mensagens eleitoreiras do MDB surtiram os efeitos desejados, e não foram acompanhadas sincronizadamente pelos blocos dos candidatos à deputação, pela inexistência de homens mais capacitados politicamente.

A Câmara Federal novos e futuros candidatos estão eleitos, mas ainda sendo esperado um "herdeiro" que traga algo de novo. Como surpresa, o sr. Vigolvinio Wanderley Mariz apareceu com 10% do eleitorado do Estado. Levado pela mão calejada do Senador Dinarte de Medeiros Mariz, seu pai, mesmo assim Wanderley, como é mais conhecido, desapareceu duas vezes do palanque na sua vez de discursar, perdendo, só depois, o medo ao microfone. Vingt Rosado, alegou invasão de seus domínios por Ney Lopes de Souza, motivo esse já esquecido pois ambos estão eleitos. Do lado da oposição, veio Pedro Lucena a ganhar muitos votos por conta do derrame cerebral que sofreu às vésperas do leito, superando a posição do

sr. Francisco Rocha, também eleito. Quanto aos candidatos às cadeiras de "courvin" no Palácio "José Augusto", houve renovação além da esperada. E alguns semblantes sonolentos que dormitavam à hora das sessões legislativas tiveram que ceder seus assentos a outros, em sua maioria jovens vestidos com a pujança idealista, que se esfumaça nas semanas seguintes à diplomação.

Em verdade, muitos dos atuais eleitos, quer à Câmara Federal ou à Assembleia Legislativa, são desconhecidos do grande público do Estado, como é o caso de Francisco Rocha, potiguar proprietário de uma empresa de transportes urbanos e residente em Brasília, convidado pelo MDB mais para suprir as deficiências econômicas do partido. Francisco Rocha foi para Brasília, quando de sua construção, e lá enriqueceu. No plano estadual, muitos novos Deputados só são conhecidos em suas regiões, como no caso dos que possuem votação maciça em

varias cidades e não estendem suas campanhas para o resto do Estado.

Ainda para a Câmara Federal, situação ocorrida nas eleições de 70 acontece novamente, só que desta feita os papéis se invertem: o médico seridoense Ulisses Bezerra Potiguar, derrotado por Grimaldi Ribeiro por pouco mais de dois mil votos, passa a ocupar a quinta vaga da ARENA, ganhando para o seu vencedor do pleito passado por número quase idêntico de votos. Ulisses Potiguar, Deputado Estadual por várias vezes, tinha tudo para se eleger desta vez. O apoio financeiro do Senador Jessé Pinto Freire e a ajuda importante do Governador Cortez Pereira, que lhe deu a presidência do IPE por quase dois anos, mantendo assim, à frente do órgão de previdência dos servidores estaduais, contato com grande parte da população da capital e do interior, numa linha de comportamento sempre solícita durante toda a sua gestão na chefia no Instituto.

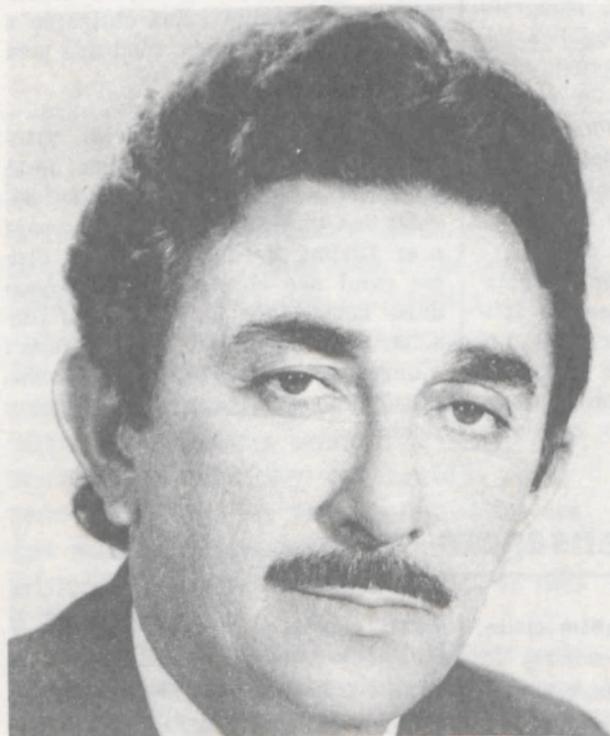
Novos nomes se apresentaram com altivez na relação dos eleitos representantes do Estado nas casas legislativas. Entre esses, alguns assumiram a posição de herdeiros políticos, como é o caso do mais votado Deputado Federal da Arena, Wanderley Mariz; outros foram beneficiados com o prestígio de lideranças mais tradicionais, como o deputado João Newton da Escóssia, eleito com o apoio de Vingt Rosado. No entanto, três nomes se im-

puseram como forças novas, alcançando a vitória mais por seus méritos pessoais (discutíveis ou não) do que pelo uso da estrutura dos partidos: Agenor Maria, Ney Lopes de Souza e Carlos Alberto de Souza. Estes revelaram-se como homens de massa, o que se comprova pelos números dos votos que ganharam.

RN-ECONÔMICO escolheu estes

três nomes para analisar, sem outro critério que não seja o de terem trabalhado em condições diferentes dos demais candidatos. Se eles vão ter uma atuação frutífera, se estão preparados para o peso da liderança, se vão saber manter e ampliar as suas bases políticas, isto ninguém pode garantir. Mas se pode afirmar que já estão desencadeando uma onda de inveja em algumas facções dos seus respectivos partidos.

## OS NOVOS HOMENS DE MASSA



### AGENOR MARIA — O SENADOR

Agenor Nunes de Maria, seridoense de nascimento, é natural de Currais Novos. Depois de trancos e barrancos na política e no comércio do algodão, exercendo a figura de intermediário entre o produtor e o maquinista, o novo Senador parece ser um homem fadado a uma luta constante com os que o rodeiam e até o ajudam. Sua próxima batalha será a de sustentar-se no gosto das lideranças oposicionistas do Estado, uma vez que pelo seu desejo de sempre alcançar mais e mais, já começa a tentar saber se poderá se candidatar ao Governo do Estado em 1978, chegando mesmo a dizer que "só não serei se Aluizio Alves puder se candidatar". A pretensão não foi vista com bons olhos, pois ele representa uma liderança paralela à família Alves, mesmo que se

leve em conta a sua grande gratidão para com esse grupo. Quando, no entanto, ele entender que o convite que lhe foi formulado para ser o candidato do partido ao Senado somente aconteceu porque o MDB tinha a obrigação de obter a maioria na capital, formando coro com a grande maioria das capitais brasileiras, e quando perceber que só foi convidado porque ninguém duvidava da eleição do senhor Djalma Marinho, a sua gratidão deverá ser aplacada, em prol de sua permanente luta pelo poder, por uma posição política independente.

Tendo ocupado por oito meses a cadeira de Deputado Federal, como suplente do então Deputado Aluizio Alves, mostra por aonde passa a sua folha de intervenções em plenário, com mais de 100 proposições e apar-

tes. Seus antigos colegas de Assembleia Legislativa, entretanto, voltam a projetar sua atuação como Deputado Estadual, e conseguem se lembrar de sua maneira entusiasmada de abordar causas simplórias, sendo "abafado" pelos Deputados de partido contrário em muitas oportunidades. Mas, em momento algum, lembram de ter Agenor se deixado vencer pelos argumentos do adversário, sendo esta a sua principal característica como legislador: lutar contra tudo e contra todos.

A voz de Agenor Maria durante esta campanha, ocoou no interior do Estado com tonalidade que nenhuma outra teria acoado, dado ao propício clima sócio-econômico que paira sobre as cabeças do rico e do pobre, principalmente desse. Lembrado como o único político que defendia o planta-

dor de algodão e todos aqueles que trabalhassem com esse produto, o homem do campo via surgir diante dos olhos uma salvação, uma solução para os baixos preços e para o difícil mercado, uma vez que pelo menos levaria aos ouvidos dos administradores as suas vozes.

Outros nomes ligados ou não ao MDB foram cogitados antes de Agenor, como é o caso do festivo ex-padre José Luiz e do sereno vereador Erico de Souza Hackradt, este deixando de aceitar, por descrever da possibilidade de vitória, e aquele por estar legalmente impedido pois não era inscrito no partido.

Para se candidatar, Agenor Maria impôs apenas uma condição: que algumas de suas pequenas dívidas fossem pagas e que recebesse determinada quantia por semana para sustentar a sua numerosa família, que dependia do seu trabalho diário como comerciante de secos e molhados nas feiras livres das cidades de Currais Novos e Cerro Corá.

Agenor começou a aparecer em 1959, quando passou a amearhar assinaturas para fundar uma cooperativa de plantadores de algodão, projeto que só foi alcançado em meados de 1960, quando entregou ao então Presidente Juscelino Kubitschek memorial contendo cerca de mil e quinhentas assinaturas, e meses depois seu sonho estaria realizado: fora dada autorização para fundação da Cooperativa dos Plantadores de Algodão do Seridó Ltda. Em 1962, elegeu-se Deputado Estadual com base do apoio dos associados da Cooperativa. Tempos depois o seu projeto caiu por terra, sendo extinta a Coope-

rativa por não ter capital suficiente para enfrentar as épocas difíceis.

"Fui acusado depois pelo Sr. Dinarte Mariz de ter levado todo o dinheiro dos associados (quotas-partes da sociedade), mas o que houve é que sendo a maioria das participações de apenas cinquenta centavos, muitos que moravam em municípios vizinhos não se dispuseram a vir recebê-las" — defende-se com firmeza de voz, o Senador, ex-marinheiro, ex-camelô no Rio.

Sua mágoa maior é do Senador Dinarte Mariz. Diz Agenor que em várias campanhas gastou muito dinheiro para ajudar a alegê-lo e aos seus protegidos, mas devido ao seu crescimento diante do povo, teve suas prestações preteridas pela "raposa do Senado", que viu no plantador de algodão uma ameaça à incolumidade de sua liderança à frente do partido. E os que o conhecem dizem com convicção: "se o soltarem, se lhe derem rédeas soltas, ele abiscoita a liderança do MDB, que é defendida á unha e a ferro pela família Alves".

#### PROJETOS DO NOVO SENADOR

Logo de saída, pretende Agenor Nunes de Maria defender no Congresso Nacional uma nova legislação tributária específica para o comércio do algodão "que paga tributo bem acima de suas possibilidades, imposto a uma agricultura deficitária, principal causa do empobrecimento dos meios rurais do Estado". O Imposto de Circulação de Mercadorias não deve ser pago nas mesmas bases estabelecidas para o agricultor dos Estados mais desenvol-

vidos, pois enquanto a produção de algodão no RN é de 180 quilos por hectare, a de outros Estados é dez vezes maior, como advoga o Senador baseado em dados um tanto simples mas contundentes.

Ele acredita que o desenvolvimento do Nordeste está sendo abordado de cima para baixo, isto é, a SUDENE está desenvolvendo o setor secundário para que este provoque o desenvolvimento do primário, achando que este é que deveria consequenciar aquele, e não como está acontecendo. Um outro ponto negativo em desenvolver de cima para baixo é que com a industrialização há o êxodo rural e as grandes cidades ficam abarrotadas de novos braços quando não há uma infraestrutura para receber essa mão-de-obra o que causa a chamada inchação urbana, o sub-emprego e a sub-condição de vida, enfim.

"Eu vou dizer no Senado que sou um homem do povo, que sou um feirante, um chofer de caminhão, um pequeno agricultor, um comerciante, e que sendo o Senado e Casa do Povo, nada melhor do que um homem que se identifica com a massa para estar ali. Defenderei o desenvolvimento da indústria no Nordeste, mas paralelo ao desenvolvimento do setor primário, ao progresso do homem da terra" — explicou.

Agenor Maria não se envergonha das tatuagens que tem no ante-braço direito, achando que as mesmas são lembranças de tempos difíceis em que defendia a democracia lutando contra o nazi-facismo na Segunda Grande Guerra, a bordo de navios da Marinha de Guerra do Brasil.

## NEY LOPES — A NOVA OPÇÃO

Com a boa votação auferida pelo advogado Ney Lopes de Souza — 29 anos (14/02/45), ex-jornalista, ex-secretário de Estado, ex-diretor da Companhia de Serviços Elétricos do Rio Grande do Norte, ex-líder estudantil, ex-emedebista, casado e pai de três filhas, sendo a mais velha de seis anos e a menor de apenas seis meses, esse novo político desponta de maneira irreversível — dado às boas condições que possui para ser um bom representante — no plano público do Brasil e, mais especificamente, do nosso Estado. O já Deputado Federal situado na posição do terceiro mais votado da legenda arenista, parece preencher uma lacu-

na na representação do Rio Grande do Norte na Câmara dos Deputados. A sua inegável inteligência desde o menino prodígio que aos quinze anos já batia as teclas das máquinas de escrever da redação do jornal "A Ordem" e pronunciava as primeiras palavras como locutor noticiário da Emissora de Educação Rural — deverá servir para fortalecer o coro de vozes muitas vezes mudo dos nossos representantes no Congresso Nacional.

Ney Lopes foi um líder estudantil nos moldes de sua época, apesar de sua admiração pelo imperialismo americano anos depois, quando terminara o curso da Faculdade de Di-

reito de Natal, indo fazer estágios de Estrutura Educacional e de Direito Comparado nos Estados Unidos, o que revela uma ex-liderança estudantil realmente sui-generis, dado ao ostensivo afrontamento da classe universitária de então com relação ao ianques. Mas a sua vida jornalística não pararia na "A Ordem". Com a saída de Dom Eugênio Sales de Natal, ele passou a escrever nos "Diários Associados", tendo também sido correspondente do "Jornal do Comércio" e do "Diário de Pernambuco", do Recife, e da "Folha de São Paulo".

É detentor do Prêmio Esso de Jornalismo, com "Menção Honrosa" pela

# Henrique Lage Salineira do Nordeste S/A

IMBURANAS—MACAU—RN

C.G.C. N.º 08.225.849/0001

CAPITAL AUTORIZADO . . . . . Cr\$ 25 000.000,00  
SUBSCRITO E REALIZADO . . . . . Cr\$ 11.951.824,00

## RELATÓRIO DA DIRETORIA

Senhores Acionistas:

Dando cumprimento às exigências legais e estatutárias, submetemos a apreciação de Vv. Ss. o Balanço Geral e Demonstração da conta "Lucros & Perdas" das nossas atividades, correspondente ao exercício encerrado em 30 de Junho de 1974.

Permanecemos ao inteiro dispor dos senhores acionistas para quaisquer es-

clarecimentos que se tornem necessários ao perfeito conhecimento das contas apresentadas.

Imburanas, 20 de setembro de 1974.

Sr. PAULO BARRETO VIANNA

— Dir. Superintendente

DR. ARTURO PROFILI

— Dir. Assistente.

## BALANÇO GERAL PROCEDIDO EM 30 DE JUNHO DE 1974

### A T I V O

#### IMOBILIZADO

Imobilizações Técnicas . . . . .	20.599.092,13	
Imobilizações Financeiras . . . . .	433.064,73	21.032.156,86

#### DISPONÍVEL

Caixa . . . . .	2.650,80	
Bancos C/Movimento . . . . .	1.158.649,38	1.161.300,18

#### REALIZÁVEL — Curto Prazo

Produtos em Elaboração . . . . .	40.415,90	
Produtos nos cristalizadores . . . . .	1.880.086,15	
Produtos Elaborados . . . . .	1.529.672,04	
Posto de Subsistência . . . . .	19.590,16	
Almoxarifado . . . . .	666.310,34	
Duplicatas a Receber . . . . .	10.564.957,57	
Adiantamento ao Pessoal . . . . .	33.929,04	
Contas Correntes Devedoras . . . . .	312.375,18	15.047.136,38

#### REALIZÁVEL — Longo Prazo

Contas Correntes Devedoras . . . . .	4.955.034,32	20.002.170,70
--------------------------------------	--------------	---------------

#### VINCULADO

BNB — Arts. 34 e 16 . . . . .	4.579,00	
BNB — C/Investimentos . . . . .	42.777,17	47.356,17

#### RESULTADO PENDENTE

Depósitos para Recursos . . . . .	990,77	
Despesas à Apropriar . . . . .	362.159,25	363.150,02

#### COMPENSADO

## DEMONSTRAÇÃO DA CONTA "LUCROS & PERDAS" EM 30/06/1974

### D E B I T O

#### DESPESAS DO EXERCÍCIO

Despesas Administrativas . . . . .	1.483.624,53	
Despesas de Vendas . . . . .	17.237.973,58	
Despesas Financeiras . . . . .	2.681.813,25	
Despesas Tributárias . . . . .	2.312.679,14	
Despesas Gerais . . . . .	874.585,75	
Perdas Diversas . . . . .	525.645,13	
Resultado Venda Imobilizado . . . . .	367.608,38	
Incentivos Fiscais — Dec. 61.970/63 . . . . .	26.752,43	
Insuficiência de Provisão . . . . .	28.897,24	25.559.577,43

#### DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

Fundo p/Depreciação . . . . .	558.802,99	
Fundo p/Depreciação C/Reavaliação . . . . .	312.319,89	
Fundo p/Devedores Duvidosos . . . . .	166.043,10	
Provisão p/Indenizações Trabalhistas . . . . .	183.804,64	
Provisão p/13.º salário . . . . .	65.000,00	
Provisão p/Imposto de Renda . . . . .	137.105,23	
Reserva p/Aumento Capital—Lei 4239/63 . . . . .	45.701,74	
Reserva Legal . . . . .	9.477,33	
Lucro à Disposição da Assembléia . . . . .	180.069,28	1.658.324,11

TOTAL DO DÉBITO . . . . .		27.217.901,54
---------------------------	--	---------------

**TOTAL DO ATIVO****56.518.873,00****P A S S I V O****INEXIGÍVEL**

Capital Autorizado .....	25.000.000,00	
— Ações a Subscrever .....	13.048.176,00	
Capital Subscrito e Realizado .....	11.951.824,00	
Reserva Legal .....	48.565,03	
Reservas p/Aumento de Capital		
Correção Monetária—Lei 4.347/64 .....	3.396.220,16	
Reinvestimento—Lei 4239/63 .....	45.701,74	3.441.921,90
Lucros Acumulados	547.112,79	
Reservas e Contingências .....	183.813,43	
Fundo p/Depreciação .....	1.889.013,66	
Fundo p/Depreciação C/Reavaliação	312.318,80	
Fundo p/Devedores Duvidosos .....	186.043,16	18.540.613,70

**EXIGÍVEL — Curto Prazo**

Bancos C/Financiamento .....	6.239.650,37	
Compromissos Imobiliários .....	342.000,00	
Contas Correntes Credoras .....	2.561.090,53	
Fornecedores .....	804.783,98	
Duplicatas Descontadas .....	9.674.913,53	
Letras Descontadas .....	1.350.000,00	
Títulos à Pagar .....	229.487,06	
Obrigações Sociais à Pagar .....	184.304,41	
Obrigações Tributárias à Pagar .....	1.051.783,11	
Obrigações Judiciais à Pagar .....	70,00	
Ordenados e Salários à Pagar .....	128.845,16	
Provisão para 13.º salário .....	65.000,00	
Despesas Bancárias à Pagar .....	105.116,85	22.237.025,00

**EXIGÍVEL — Longo Prazo**

Bancos C/Financiamento .....	517.190,00	
Compromissos Imobiliários .....	1.174.200,00	
Provisão p/Imposto de Renda .....	137.105,23	1.828.495,23 24.065.520,23

**COMPENSADO**

Contas de Compensação Passivas .....	13.912.739,07
--------------------------------------	---------------

<b>TOTAL DO PASSIVO</b> .....	<b>86.818.873,00</b>
-------------------------------	----------------------

Imburanas—Macau—RN, 30 de Junho de 1974

PAULO R. G. BARRETO VIANNA

Dir. Superintendente

CPF N.º 003535074

ARTURO PROFILI

Dir. Assist

CPF — 002210318

CARLOS REGINALDO FILHO

Téc. Cont. CRC—RN 633

CPF — N.º 011908064

Exercício Comercial . . . . . 23.351.239,58

**RECEITAS DO EXERCÍCIO**

Receitas Financeiras . . . . . 23.386,07  
Receitas Diversas . . . . . 1.105.916,69 1.129.302,76

**REVERSÕES**

Fundo p/Devedores Duvidosos . . . . . 92.046,56  
Fundo p/Indenizações Trabalhistas . . . . . 147.702,64 239.749,20

**DIVERSOS**

Manutenção Capital de Giro (Negativo) . . . . . 497.610,00

**TOTAL DO CREDITO** . . . . . 27.217.931,54

Imburanas—Macau—RN, 30 de Junho de 1974

**PAULO R. G. BARRETO VIANNA**  
Dir. Superintendente  
CPF N.º 003535074

**ARTURO PROFILI**  
Dir. Assist  
CPF — 002210312

**CARLOS REGINALDO FILHO**  
Téc. Cont. CRC—RN 633  
CPF — N.º 011908064

**— PARECER DO CONSELHO FISCAL —**

Os abaixo assinados, membros do Conselho Fiscal de Henrique Lage Salineira do Nordeste S/A, de acordo com a Lei e disposições estatutárias, compareceram a sede daquela Empresa, onde procederam minucioso exame do Balanço Geral e Demonstração da conta "Lucros & Perdas", referentes ao exercício encerrado em 30 de junho de 1974, achando tudo na mais perfeita ordem, pelo que recomendam a Assembléia Geral, a aprovação dos mesmos.

Imburanas, 30 de setembro de 1974.

**DR. FABIO CALABI**  
**DR. MARIO PRADO OLINTHO**  
**FR. GUNTHER FREDERICO CARLOS ENGEL**

reportagem "A Cidade por dentro". Também no campo da advocacia ele conseguiu se destacar. E ocupou também o cargo de Promotor de Justiça da Comarca de Ceará-Mirim.

"Logo depois de terminar o curso de Direito comecei a advogar, ingressei no quadro da Universidade Federal do Rio Grande do Norte como Procurador-Geral e, logo em seguida, fui professor de Sociologia na Faculdade de Ciências Econômicas de Natal e professor Adjunto da Universidade, lotado no Departamento de Estudos Sociais do Instituto de Ciências Humanas" — explicou Ney Lopes.

Sua vida pública, no entanto, só viria a ser iniciada com a implantação do bi-partidarismo no Brasil, em 1966, quando se filiou aos quadros do Movimento Democrático Brasileiro, "mais em oposição às presenças de Dinarte Mariz e Aluízio Alves na ARENA, a quem eu tradicionalmente me oponha, e em protesto para com aquele conluio". E continua: "Desde aquela época eu sonhava com uma mudança nos hábitos e no comportamento da política do Estado, que de certa maneira ocorreu" — concluiu.

Em 1966, candidatou-se ao cargo eletivo de Deputado Federal pela oposição, tendo sido derrotado com uma votação de 8.603 sufrágios, o que muito significou àquela época, dado à inflação de bons candidatos e ao pequeno eleitorado do Estado e também às mínimas condições financeiras com as quais entrara na campanha. Alguns anos depois, retirou-se dos quadros políticos do MDB e filiou-se à ARENA. A grande oportunidade para o homem público, que já sentira nas veias o calor dos comícios, foi a subida ao Poder do Governador Cortez Pereira, professor de Faculdade de Direito, em 1971. A Chefia da Casa Civil lhe foi entregue, passando depois às funções de Secretário de Governo e Justiça, quando foi fundada essa Secretaria. Em inícios do ano passado, foi designado pelo Governo do Estado para assumir o cargo de Diretor-Comercial da COSERN, onde ficou até seis meses antes de se candidatar a Deputado Federal.

Desde o início do Governo Cortez Pereira que o seu nome aparecia, dentre os de outros auxiliares, como o mais provável à Deputação Federal, e desde então começou a trabalhar em prol de sua futura candidatura, formando uma estrutura com ramificações no interior do Estado, "mas respeitando os outros prováveis candidatos".



"Eu esperava ter entre 28 e 30 mil votos, e já consegui mais de trinta e cinco mil, o que aumenta minha responsabilidade para com o povo potiguar" — afirmou com simplicidade.

Ney Lopes não acredita que tenha ocorrido traição por parte dos candidatos da ARENA com relação a Djalma Marinho, e muito menos que Antônio Florêncio tenha mandado votar em Agenor Maria, e explica as causas da derrota do candidato da partido governista ao Senado: 1.º) — fenômeno de âmbito nacional; 2.º) — diante da crise internacional que está acontecendo, o povo brasileiro quis estabelecer um equilíbrio, como se fôssemos responsáveis; 3.º) — nesta eleição houve uma liberdade política jamais verificada no país, isto é, o Governo garantiu a manifestação livre da vontade popular, através de combate ao poder econômico e uso de todos meios de comunicação em igualdade; 4.º) — a nova geração de eleitores se identificou muito mais com a mensagem do MDB. "Enfim, a vitória foi das instituições democráticas, e não dos candidatos. Logo não cabe a ARENA nem ao MDB ativar ressentimentos, mas sim, habilitarem-se, ainda mais, para o exercício da democracia representativa no país" concluiu.

Sobre as ajudas que recebeu durante a campanha, ajudas essas de ordem moral e assistencial, relewa os nomes do Governador Cortez Pereira e do futuro Governador Tarcísio Maia, sendo que "o primeiro muito me incentivou desde cedo; e Tarcísio Maia, com correção, antes e durante o pleito, respeitou as minhas conquistas eleitorais". Indagado a respeito de que teria sido Dinarte Mariz o maior causador das dissensões interna na ARENA disse Ney Lopes que não pretende defender nem acusar Dinarte; "na sua idade, ele merece toda a nossa com-

preensão". Com relação ao futuro Governo do Estado, acredita que Tarcísio Maia fará uma administração das mais proveitosas. "É um homem sério, de bom-senso e mantém um ótimo relacionamento com Cortez Pereira, o que permitirá uma continuidade administrativa, o que é muito importante para o sucesso de um Governo".

Sobre a Lei "Etelvino Lins", acredita o mais moço Deputado Federal da ARENA, que precisa ainda de algumas reformulações e de um certo aperfeiçoamento. "O alistamento do eleitor deveria ser encargo do Governo, da mesma forma que o alistamento militar. As custas judiciárias para que um cidadão tire documentos estrangula o processo eleitoral, pois são os candidatos que, muitas vezes, custeiam esses documentos". Sobre uma possível abertura política no Brasil, acredita ela que é mais uma conquista do que uma doação do regime, e, que "os políticos devem se conscientizar de seus mandatos, pois isso dará à classe um crédito de confiança junto ao Governo e ao povo". E a junta: "Os vícios maiores da vida pública brasileira decorreram da ociosidade do poder civil, e vamo-nos dar respeito para sermos respeitados".

De início pretende o Sr. Ney Lopes, ao assumir seus trabalhos na Câmara dos Deputados, gastar uns meses em observação, vendo o caminhar da instituição legislativa, para depois entrar com as suas reivindicações para o Rio Grande do Norte, enfocando vários problemas sócios-econômicos que afligem o nosso Estado, e para isso já está compilando dados nestes dias que antecedem a sua diplomação, como argumentos para provar que há maior viabilidade para a instalação da refinaria de petróleo no Rio Grande do Norte.

# CARLOS ALBERTO — RADIALISTA DEPUTADO

Apelidado de “Vereador das Meninhas”, Carlos Alberto de Souza, ou somente “Carlinhos” para seus familiares, conseguiu votação de quase trinta mil votos para Deputado Estadual, pelo Movimento Democrático Brasileiro, tirando votos tradicionais de Garibaldi Alves Filho e de Magnus Kelly, provocando com isso ciúme de quem poderão levá-lo a perder o programa de três horas que tem no horário nobre da Rádio Cabugi, sua principal arma para conseguir tal votação no grande Natal e nas cidades circunvizinhas.

Nascido em Natal, em 26.12.45, sempre viveu nesta cidade. Agora, Carlos Alberto sente-se feliz ao lado de sua esposa e de seus dois filhos, um de cinco e outro de três anos. Ao lado de sua esposa porque, além de companheira, também muito contribuiu para a sua eleição, se dispondo todos os dias a atender pessoas que o procuravam e atendendo-as da melhor maneira. “Mas, o meu principal incentivador foi o meu padrinho político José Gobat Alves que, mesmo tendo um sobrinho candidato, arranhou muitos votos para mim” — disse Carlos Alberto.

Sua vida no rádio natalense começou em 1964, na Rádio Cabugi, com o programa domingueiro “Discomania” fazendo as vezes de locutor em comícios na campanha do Monsenhor Walfredo Gurgel para o Governo do Estado. “Depois eu vi que não conseguiria um bom lugar na Cabugi, dado ao número de bons profissionais que lá estavam. Então fui para a Rádio Trairy, quando passei a ser profissio-

nal com o programa “Carlos Alberto apresenta Carlos Alberto”, voltando depois para a Cabugi”.

Ele é vestibulando ao Curso de Direito da UFRN. Diz que pretende continuar a estudar porque na política “ninguém é nada sem estudar”. Sobre a sua votação, afirma Carlos Alberto que não esperava tanto, apenas queria se eleger com 15 ou 16 mil votos. Foi Vereador pelo MDB em 1972 conseguindo 1.839 votos, quando se intitulou “Vereador da pobreza”, e através do seu programa de rádio, que deverá ser reiniciado agora em dezembro, conseguiu, tanto a doação de sangue para doentes internados em hospitais, como enxovais para noivas pobres ou fardas para estudantes necessitados. É o programa de maior audiência da cidade. Esteve durante quase um ano com o “Programa Carlos Alberto”, na TV-Universitária, canal 5, quando a direção da emissora resolveu retirá-lo do ar “pelo baixo nível cultural”.

“Eu escuto dizer que liderança de partido dura dez anos. Então, agora, chegou a vez do MDB assumir a liderança política do Estado” — disse Carlos Alberto. Defendendo-se, ao ser indagado sobre se teria recebido Cr\$50.000,00 a título de ajuda do candidato a Deputado Federal Francisco Rocha, conforme publicou um jornal disse: “aquilo foi um mal entendido”. Com relação ao Senador Agenor Maria, declarou: “ele muito deve aos Alves, e jamais deixaria de ouvir a orientação deles, pois então seria um ingrato”.

Em cima de uma Kombi azul, percorreu cerca de 60 cidades mais perto de Natal, “e se tivesse passado na Zona Oeste teria acontecido uma reviravolta completa” — como disse um irmão do candidato Francisco Rocha. Em Ceará-Mirim, quando estava falando veementemente ao povo, recebeu a pancada de um jato de extintor de incêndio no rosto, quando ficou estonteado. O locutor na euforia do comício pegou o microfone e disse, logo depois que Carlos Alberto desceu para ser medicado, que o mesmo teria desmaiado, “devido a luta que desenvolve por todo o Rio Grande do Norte em prol da pobreza, do estudante, da empregada doméstica...”. Uma outra vez, dizem que faltando gasolina na Kombi à entrada de uma cidade, a população a teria empurrado até o centro e algumas pessoas se cotizaram para pagar a gasolina.

“Tenho o pensamento de servir ao povo, e como Deputado terei mais condições, não só dando apoio pessoal aos que me procurarem, mas apresentando projetos” — disse. Dois projetos que nos dias que antecedem a sua posse no legislativo ele faz alusão: “um Banco de Sangue para o RN, que não possui nenhum; e condições de sobrevivência para os cegos e os aleijados, que vivem na miséria pedindo esmolas nas ruas” — adiantou Carlos Alberto de Souza.

“Na hora de aplaudir Tarcísio Maia creio que o farei, e poderei até ficar de pé, mas quando estiver errado, criticá-lo-ei, pois não acredito em oposição que não sabe levar em conta o lado bom do Governo” — concluiu.

## ELEGÂNCIA O ANO TODO

Para o homem elegante não existe época certa para andar dentro do rigor da Moda. Por isto as CASA RUBI oferece a ele, durante todo o ano, o fino da Moda.

Calçados — Confeções — Tecidos — Gravatas  
Exclusivistas dos afamados calçados  
“MOTINHA E PINHOLIMA”

### casa rubi

Av. Rio Branco, 583 — Fone: 2-3940  
Grande Ponto — Natal - Rn



## Chegou a hora da renovação

Dois dos vereadores mais votados, pela legenda da oposição, em Mossoró, pleitearam cargos de Deputados Estadual, e ambos conseguiram: Francisco de Assis Freitas Amorim e Luiz Lopes Sobrinho. O primeiro começou sua campanha trinta e três dias antes, combinando com sua idade de 33 anos, "com a bela idade de Jesus Cristo é que venho servir mais uma vez a vocês", como dizia em seus comícios. O outro, tem o curso de contabilidade e foi muito bem votado em toda a região oeste.

Pela ARENA, um dos mais votados foi o médico Vivaldo Costa, que teve grande número de sufrágios na região seridoense, e mais na sua terra natal, Caicó, beneficiado com o afastamento do candidato Francisco de Assis Medeiros. Vivaldo perdeu a eleição para Prefeito de Caicó para o Sr. Manoel Torres por setenta e dois votos, em 1972. Nelson Queiroz, filho de Jucurutú e ex-Promotor de Justiça de Mossoró, foi uma das surpresas das eleições. O médico Dalton Cunha, que

em 1970 fez muito pela eleição de seu pai, Zacarias Cunha, à Assembléia Legislativa, agora ocupa a cadeira que desejava há muito. Outro médico, Alcimar Torquato de Almeida, foi o blefe das eleições, pois esperava um número de votos bem superior ao que conseguiu. É natural de Pau dos Ferros, mas exerce a sua profissão de médico-psiquiatra em Mossoró, onde é radicado há muitos anos.

Willy Saldanha, fazendeiro em Jardim de Piranhas, foi também surpresa, mas a ajuda de Cortez Pereira muito contribuiu para o sucesso de sua campanha. Luiz Antonio Vidal é outro advogado que participará dos trabalhos da Assembléia Legislativa no próximo período. Ex-assessor jurídico da COSERN e ex-diretor da Companhia de Águas e Solos — CASOL, era um dos que tinham como certa sua eleição. José Patrício de Figueredo Júnior herdou do pai, Deputado Estadual por várias vezes, Patrício Neto, o gosto pela política. Em 1970, às vésperas da Convenção do Diretório Arenista, decidiu se candidatar obtendo

boa votação, mas não foi eleito. Disputa com Demócrito de Souza a hegemonia política de Alexandria e redondezas, disputa essa que vem se estendendo desde seus ancestrais. É estudante do Curso de Direito da UFRN, e ocupou a chefia de gabinete do Secretário da Agricultura por quase todo o atual Governo. Tem 28 anos de idade. João Newton da Escóssia, por ser cunhado do Deputado Federal Vingt Rosado logo teve como certa sua eleição, mas somente com muito esforço foi que conseguiu votação necessária. É diretor da Companhia Telefônica de Mossoró.

Os reeleitos para a Assembléia são: Garibaldi Alves Filho, Antônio Câmara, Magnus Kelly e Iberê Ferreira de Souza, pelo MDB; pela ARENA: Demócrito de Souza, Marcílio Furtado, Dary Dantas e Adjuto Dias. Outros voltam ao "batente", como Nelson Montenegro e Theodorico Bezerra, que, feliz, sintetizou as eleições com a frase: "Djalma foi reformado, eu fui reconvocato e Álvaro Mota continua na reserva".

## UMA LOJA IDEAL...

Qual seria a loja Ideal? A que vendesse mais barato, que renovasse seus estoques, que oferecesse prazos mais elásticos e que tratasse o cliente da maneira que ele merece?

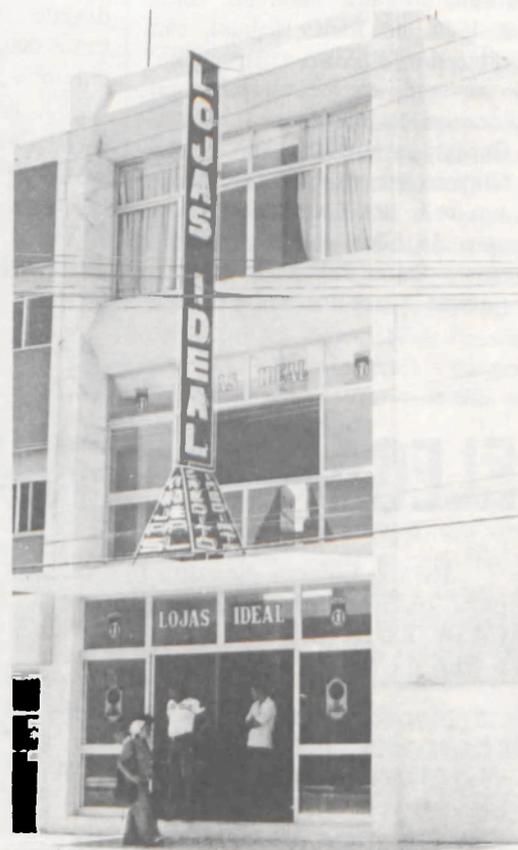
Pois nós somos essa loja. Aliás, essas lojas. Porque já somos 4 LOJAS IDEAL.

Móveis, eletro-domésticos, televisores, radios, radiolas, geladeiras. Visite-nos!



# Lojas IDEAL

Amaro Barreto, 1244-1250-1259  
Tel. 21607-J. Pessoa, Tel. 22878



FEDERAL DE SEGUROS S/A

C.G.C.M.F. 33.928.219/0001

MATRIZ: Rua Santa Luzia, 732 - 7º Andar - GB  
Sucursais e representações em todas as capitais  
de Estado e no Distrito Federal

BALANCETE PATRIMONIAL EM 30/06/74

A T I V O

IMOBILIZADO

Imóveis, Máquinas, Móveis, Utensílios,  
Veículos e Outros..... Cr\$ 7.003.420,90

REALIZÁVEL

Capital a Realizar, Aplicações e Contas  
Correntes..... Cr\$ 108.165.337,01

DISPONÍVEL

Caixa e Bancos..... Cr\$ 4.222.535,83

PENDENTE

Apólices Emitidas e Outras Contas Pen-  
dentes..... Cr\$ 10.071.854,32 Cr\$ 129.463.148,06

COMPENSAÇÃO

Cr\$ 74.866.707,65

Cr\$ 204.329.855,71

P A S S I V O

NÃO EXIGÍVEL

Capital, Aumento de Capital em Aprova-  
ção, Reservas Técnicas, Estatutárias,  
Depreciações e Provisões..... Cr\$ 101.685.546,04

EXIGÍVEL

Contas Garantidas, Contas Correntes e  
e de Regularização..... Cr\$ 15.833.747,73

PENDENTE

Prêmios e Emolumentos a Realizar e Ou-  
tras Contas Pendentes..... Cr\$ 5.686.376,26 Cr\$ 129.463.148,06  
Excedente no Semestre..... Cr\$ 6.257.478,03 Cr\$ 11.943.854,29

COMPENSAÇÃO

Cr\$ 74.866.707,65

Cr\$ 204.329.855,71

Rio de Janeiro, 15 de agosto de 1974.

ALUIZIO DE ANDRADE FALCÃO  
Diretor Presidente

RAIMUNDO SOARES DE SOUZA  
Diretor de Operações

CARLOS A. LEAL JOURDAN  
Atuário - MIBA 20

MANOEL AUGUSTO DE GODOY BEZERRA  
Diretor de Finanças

ANTÔNIO HOLANDA MOURA  
Diretor de Administração

HÉLIO S. BRAGA PIMENTEL  
CRC-GB - 3120

# Dirigentes da ATAKA visitam complexo industrial da UEB



O Complexo Industrial que o Grupo UEB está implantando no município de São Gonçalo do Amarante (logo após a Ponte de Igapó) recebeu recentemente a visita dos diretores do importante grupo empresarial brasileiro e do Grupo japonês ATAKA, seu sócio numa das fábricas do Complexo, a Indústria Têxtil Seridó.

Do Grupo UEB vieram os senhores José Luiz Moreira de Souza, presidente; Aluizio Alves, Roberto Silva e General Atonso de Albuquerque Lima, vice-presidentes, e sr. João Agripino Maia, do Conselho Diretor do BIDI — Banco Independência — DECRED, também pertencente à UEB.

O Complexo Industrial de São Gonçalo do Amarante consta das seguintes fábricas: INCARTON — Indústria de Cartonagem, já em funcionamento; Confecções SPARTA — Nordeste — (roupas masculinas) que começará a funcionar em 1975; Indústria Têxtil Seridó, que estará concluída em 1975 e Confecções Duqueza (roupas femininas), atualmente com projeto em análise, na SUDENE. Os investimentos globais representam Cr\$ 390 milhões, possibilitando 4.200 empregos diretos e na primeira etapa as construções ocuparão 97.800 m<sup>2</sup> de área construída, aumentando posteriormente para 144.000 m<sup>2</sup>.

## VISITA E ENTREVISTA

A visita dos industriais se verificou no dia 17 de agosto e a comitiva chegou ao local às nove ho-

ras da manhã, dela fazendo parte ainda o Governador Cortez Pereira, o sr. Osmando Faria, presidente do BDRN — Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte; senador Jesé Freire; prefeito de São Gonçalo do Amarante, sr. Joaquim Victor de Holanda. Depois de visitar as instalações do Complexo Industrial, o engenheiro Keisuke Hamana, presidente da ATAKA no Brasil, apresentou detalhado relatório sobre o andamento das obras da Fiação e Tecelagem Seridó referindo-se exaustivamente a detalhes técnicos da obra.

O presidente do Grupo ATAKA no Japão, sr. Masao Ichikawa, traduzido por um intérprete, disse de sua satisfação ao constatar as obras em adiantado estágio, tudo de acordo com cronograma e relatórios que lhe haviam sido enviados. E frisou textualmente:

— “Desde o ano passado, quando tive no Japão a visita do sr. José Luiz, que nos persuadiu a participar do empreendimento, e depois do Governador Cortez Pereira, passei a alimentar o desejo de vir a Natal. Agora o sonho se concretizou e estou imensamente orgulhoso de estar associado aos brasileiros”.

O sr. José Luiz Moreira de Souza, explicando porque a UEB escolheu Natal para localizar as suas fábricas, salientou:

— “Afora o fato de Natal já ser conhecida como a Capital das Confecções, sobressai a clara vocação desta terra para os empreendimentos têx-

teis, na medida em que oferece matéria-prima e mão de obra em excelentes condições. Depois, houve o empenho do nosso vice-presidente Aluizio Alves e o destacado apoio do Governo do Estado, através do BDRN”.

## SERIDÓ E SPARTA NORDESTE

Através de vários gráficos, o sr. José Luiz Moreira de Souza demonstrou as características das empresas Seridó e Sparta.

**FIAÇÃO E TECELAGEM SERIDÓ** — Representa aplicações da ordem de Cr\$ 286.842.405,00 — prevendo-se um lucro bruto anual de cerca de Cr\$ 86 milhões. As obras estarão concluídas em maio do próximo ano, e as máquinas começarão a ser instaladas em outubro, para a inauguração no mês de dezembro. Participam do empreendimento: UEB, com 60%, Ataka, com 20% e outro grupo japonês, Shikishima, com mais 20%. O Grupo ATAKA, o 8.º do Japão, em termos de trade — company, abrirá o mercado exterior para a produção da Seridó e o Shikishima, segundo grupo japonês do setor têxtil, fornecerá o know-how industrial. A Seridó produzirá fios (69% para exportação), tecidos (produção dividida em igualdade, para os mercados interno e externo) e resíduos — 10% para o mercado nacional. A Seridó oferecerá 902 empregos diretos, prevendo-se um custo anual de mão de obra de Cr\$ 6.710.458,00 a preços de outubro de 1973. Serão pagos, em impostos: Cr\$ 10 milhões de IPI, quase Cr\$ 5 milhões de ICM e mais Cr\$ 1 milhão de PIS.

**CONFECÇÕES SPARTA-NORDESTE** — Localizada a apenas dois quilômetros do perímetro urbano de Natal, essa fábrica pertence 100% ao Grupo UEB, assim como a Indústria de Cartonagem — INCARTON. Tem área construída de 23.759 m<sup>2</sup>, prevendo-se ampliação em mais ... 16.400 m<sup>2</sup>. Proporcionará 1.110 empregos diretos, inicialmente, e depois mais 900. Seu investimento total será de Cr\$ 57.365.051,00 com faturamento anual, a preços de 1973, da ordem de Cr\$ 107.790.000,00. A Confecções Sparta-Nordeste produzirá anualmente, na primeira fase, 120 mil ternos; 480 mil camisas sociais; 1.800 mil camisas esportivas e 900 mil calças. Pagará, anualmente, Cr\$ 2.710.000,00 de ICM.

## SUPORTE BÁSICO

O Governador Cortez Pereira, falando após a entrevista dos diretores da UEB e da ATAKA, classificou o Complexo Industrial de São Gonçalo do Amarante como um suporte básico para o desenvolvimento do Rio Grande do Norte, mais ainda porque garante a implantação do Parque Têxtil Integrado, no Estado, delineado no seu Governo. E se referiu a projetos agrícolas que vão permitir maior produção de algodão, para atendimento a essas e a outras indústrias do ramo, que venham a se instalar no Rio Grande do Norte.



# O que esperar da SUDENE depois do fracasso do 34/18?

Hoje em dia falar-se em SUDENE é associar, de imediato, seu significado a falhas e objetivos inatingidos. Tudo começou em 1962, com o 34/18, uma fórmula bem intencionada para estimular a economia do Nordeste, mas que, com o passar dos anos, tornou-se instrumento de corrupção através dos inúmeros escritórios criados para a captação de recursos. Eles totalizaram mais de 800 em todo o País, chegando a arrecadar, em conjunto, uma comissão média de Cr\$ 350 milhões por ano.

Críticas surgiram de todos os lados. O governo federal constatou a veracidade da situação, tendo porém, apenas no início deste ano, reformulado o sistema de captação, acabando de vez com os escritórios. Contudo, a fórmula proposta não obteve o êxito almejado. Os 98 bancos escolhidos para captarem recursos do 34/18, com uma comissão de 8%, mostraram que a prática nem sempre é igual à teoria. Eles assinam o contrato mas, no entanto, mandam o investidor procurar

os intermediários, alegando não terem tempo nem condições para fazerem a captação. De fato, a emenda não foi melhor que o soneto, tendo surgido apenas mais um intermediário no sistema. Agora se apresenta uma outra esperança para a SUDENE e para os empresários. Ela reside na criação do Fundo do Pequeno e Médio Investidor, o qual, já no ano passado, era proposto pelo Senador Dinarte Mariz através de RN-ECONÔMICO e que agora conta com o apoio do governo federal. Foi, inclusive, tema de recente pronunciamento do Ministro da Fazenda, sr. Mário Henrique Simonsen, no qual ele já deu mais ou menos as coordenadas sobre o assunto. Sem dúvida, poderá ser uma saída para melhorar a imagem da SUDENE, bem como para promover a nossa economia de maneira racional. Vejamos o que pensam os empresários, os técnicos e os políticos sobre o caso, que vem despertando grande interesse, em virtude da situação atual em que se encontra o sistema.

Desde 1962, o surgimento do 34/18 serviu de alento para o nordestino, como esperança de promover o desenvolvimento da região, incrementando indústrias, com vistas a uma reabilitação econômica que começava a se delinear. Logo no início o 34/18 era um ilustre desconhecido, sem despertar muito o interesse do empresário. Foi justamente no período entre 1966 e 1967, em que a oferta se situou maior que a procura. Porém a partir do ano seguinte, verificou-se uma tendência de equilíbrio, con-

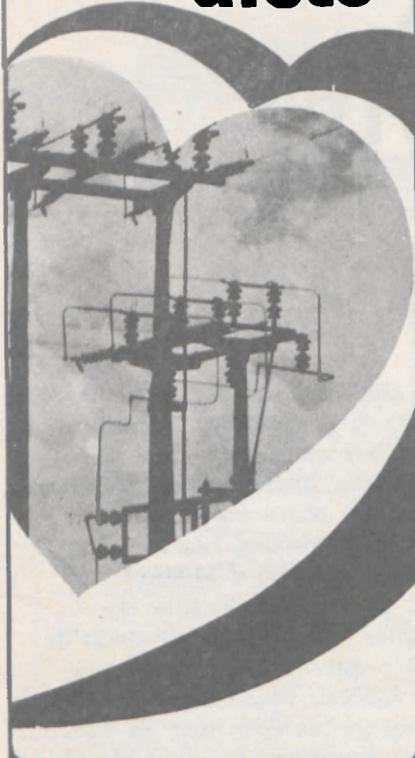
dicionada ao despertar das empresas para os incentivos, surgindo então os escritórios pioneiros de captação.

Estava pré-determinada uma taxa de 4% de comissão para projetos industriais e 5% para os projetos agro pecuários. Com o aumento da procura, os escritórios de captação começaram a elevar essa taxa, tendo inicialmente modificado para 8%, sem terem sentido qualquer tipo de reação. Em seguida, verificou-se uma elevação galopante dessa taxa, tendo chegado a atingir o

ápice de 45%. A procura fantástica criada pelos escritórios não correspondia à realidade, pois no Banco do Nordeste do Brasil situava-se uma média de depósitos em torno de Cr\$ 1 bilhão, o que vinha a provar a existência de uma oferta muito boa, no setor dos incentivos fiscais para a região.

A indústria de captação estava dando tão bons resultados, que foi constatado o funcionamento de mais de 800 escritórios no território nacional, chegando a atingir um somatório de Cr\$ 350 milhões de co-

# com concreto e com afeto



É isso aí. Até na construção de um material pesado, como postes de concreto, é preciso se colocar muito de amor. Afinal, postes significam progresso e progresso se faz com muito amor. Nossa presença é uma constante no asfalto ou no sertão. No alto das serras ou dentro de rios. Transportando o desenvolvimento pelo alto.

## POTYCRET

PRODUTOS DE CONCRETO LTDA.  
Indústria essencialmente potiguar

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

missão média por ano. Logo em seguida, começou a ocorrer falsificação de documentos e outros tipos de fraudes, que muitos problemas trouxeram a alguns investidores.

Diante de tais fatos, o governo federal começou a tomar algumas medidas. Inicialmente, dividiu o investidor em três categorias: grande, médio e pequeno, este depositante de até Cr\$ 60 mil. O dinheiro do pequeno investidor passaria a ser administrado pelo BNB, que se encarregaria de distribuir o recurso às empresas beneficiadas pela Sudene. Isto não chegou a ocorrer, desde o ano passado, porque a direção do BNB julgou que a instituição não dispunha de estrutura para suportar um empreendimento de tamanho porte.

Os decretos de ns. 1304 e 1307, respectivamente de 08 e 11 de janeiro de 1974, estipularam um prazo de 2 meses para o fechamento dos escritórios existentes, ficando assim autorizados apenas 98 bancos com comissão de 8% para captarem os recursos. O que se observa é que ainda não funcionou a nova fórmula. Conforme afirmativa de Antônio de Pádua, do Escritório da SUDENE em Natal, esses bancos começaram a agir apenas como novos intermediários, estimulando a volta dos escritórios de captação, agora clandestinamente. E o pior é que nisso tudo quem sofre é o empresário, que não sabe mais o que fazer.

### O PENSAMENTO DE DINARTE

Com opiniões fundamentadas e arraigadas no sentimento de amor a terra, o Senador Dinarte Mariz é taxativo quanto ao 34/18: "Sempre fui contra, sob todos os aspectos". E já no início do ano passado o velho Senador, em entrevista à RN-ECONÔMICO, afirmava que a corrupção andava junto com o 34/18. Também naquela época sua idéia era a criação de um Fundo de Desenvolvimento do Nordeste, que agora surge, um pouco modificado, como opção do governo federal.

"Empresas venderem desconto do Imposto de Renda a 30% é um crime de apropriação indébita" — afirmou Dinarte. E continuou dizendo que a solução para o nosso desenvolvimento era a utilização do próprio nordestino nos empreendi-



Dinarte Mariz: sempre contra.

mentos do Nordeste, o que poderá ocorrer com o referido Fundo, sem a nociva evasão da renda, dando da maneira proposta, um caráter social ao capital investido, sendo utilizado para incrementar realmente o nosso desenvolvimento, melhorando as condições de vida do nosso povo.

Ainda na opinião de Dinarte, as parcelas do Fundo seriam depositadas no BNB, e a SUDENE faria os estudos ininteressados na industrialização e agropecuária; elaboraria os projetos que seriam financiados pelo Banco do Nordeste, para pagamento em 20 ou 30 anos, com juros de 3 a 4%, além de 4 anos de carência.

Percebe-se, desde já, a semelhança desse Fundo com o que está para ser aprovado pelo governo federal. Porém nada de oficial foi esclarecido, salvo as declarações já citadas do Ministro Simonsen.



Getúlio Nóbrega: 30 mil salários para ter 34/18



Antônio de Pádua: 1975 — um ano de esperanças.

O BNDE, através do Banco do Desenvolvimento do Rio Grande do Norte, tem participado de alguns projetos aprovados pela SUDENE, no que se refere aos recursos de terceiros, com até 30% de empréstimos como parte para cobertura de financiamentos.

É bom citar que nas empresas beneficiadas com o 34/18 os recursos próprios atingem 25% do total do capital social e os 75% restantes são divididos entre recursos de incentivos fiscais, significando uma percentagem de 45% financiados com os 30% referentes a empréstimos industriais por parte do BNDE.

Para João Batista Fernandes, chefe da Carteira Industrial do BDRN, essa divisão de recursos por parte da SUDENE tem como causa a dificuldade de captação do 34/18, motivada pelo seu alto custo, advindo daí as condições para que o Banco entre com seus programas, como o FIPEME — Financiamento à Pequena e Média Empresa, que bons resultados tem trazido para o nosso empresário, destinado a investimentos fixos, imobilizações fixas, etc., com o Banco financiando até 80% das inversões fixas projetadas.

Muitas empresas já se beneficiam com isso, tais como J. Motta Indústria & Comércio, R. Gurgel Ltda. ARTEFA — Artefatos de Confecções Ltda., entre outras, todas já em pleno funcionamento.

Algumas estão em projetos, como é o caso da CAVIM — Cia. Agro-Industrial Vicente Martins S/A, SACOPLAST — Sacos Plásticos do Nordeste S/A, Confecções Sucar (Alpargatas Nordeste S/A), etc. Em estudo, estão Simas Industrial, CISAF — Cia. Industrial de Fibras (Proterra), Brasinnox-Brasil Inoxidável S/A, e outras mais.

O BDRN já está ampliando sua linha de atuação, podendo breve estar repassando recursos do BNDE, do POC — Programa de Operações Conjuntas, cobrindo investimentos fixos e capital de giro.

#### OPINIÃO DO NAE

O NAE — Núcleo de Assistência Empresarial, ligado ao BNDE, com objetivos de dar assistência direta e indireta às empresas do Estado, tem algumas ressalvas quanto à utilização do 34/18.

Para Getúlio Nóbrega, Diretor Executivo do Núcleo, o 34/18 é utilizável só para as empresas que tenham um imobilizado 30 mil vezes o maior salário mínimo do País. As empresas de porte médio e pequeno são as que tem acesso ao NAE, sendo contra indicado a utilização de 34/18.

Até agora, com 4 projetos de financiamento em elaboração e mais 2 elaborados, em análise no BNDE, a função do NAE é a assistência gerencial nos diferentes níveis, atra-

vés da ação direta, ou seja, trabalhos de consultoria para obtenção de incentivos fiscais e projetos para instruir pedidos de financiamentos, como também ação indireta, aparecendo sob a forma de cursos de formação.

Getúlio Nóbrega, dirigindo com entusiasmo o Núcleo, desaconselha terminantemente a utilização dos recursos oriundos do 34/18, formando dessa maneira ao lado dos que defendem a pequena e média empresa, contra os problemas originários do sistema de captação.

#### COMO PENSAM OS EMPRESÁRIOS

De um modo geral não é fácil conseguir a opinião dos empresários. Na sua maioria eles estão descontentes com a SUDENE, porém poucos externam publicamente suas opiniões.

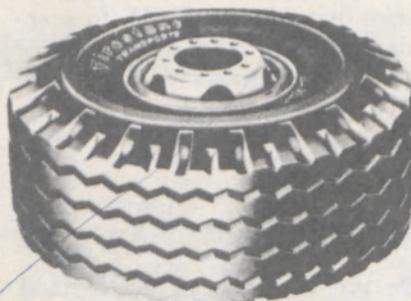
Uma empresa que gozou dos incentivos fiscais foi a Sortedem, sob a forma de isenção de tributos de importação, empréstimos, captação de pessoa física, etc. Seu Diretor Presidente, sr. Edmundo da Cunha Medeiros, afirmou que o patrimônio da empresa está em aproximadamente Cr\$ 16 milhões, dos quais um quarto é do 34/18, ou seja, quase Cr\$ 4 milhões.

Com seus três projetos, o primeiro em 1968 para implantação, o segundo em 1971 para realocização

# RODE COM SEGU- RANÇA



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



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

## L. CIRNE

Rua Mário Negócio, 1494 — Fone 2-0227  
Av. Hermes da Fonseca, 863 — Fone 2-2895  
Espl. Silva Jardim, 138 — Fone 2-0820  
N A T A L - R N

e o último em 1972, para ampliação, hoje a Soriedem já atingiu a produção projetada e a opinião de seu diretor presidente sobre o 34/18 é a melhor possível, pois segundo ele, trouxe bons resultados para a empresa.

Apesar disso, não é essa opinião partilhada por outros empresários, principalmente os que tem projetos agropecuários, que sem créditos nos bancos já estão recorrendo até a agiotas. A situação atual não é das melhores e as esperanças estão voltadas para a criação do Fundo de Desenvolvimento. Contudo, as desconfianças campeiam entre os empresários, cujos projetos estão andando a passo de tartaruga, no dizer de alguns, quando senão, totalmente paralizados. Há empresários que tem projeto na SUDENE desde 1972 e até agora não foram aprovados. E talvez nem sejam mais, pois, se passar mais algum tempo, correrão o risco de se tornarem inviáveis, o que sem dúvida não é o esperado.

### QUAL O CAMINHO

De acordo com palavras do sr. Antônio de Pádua, 1975 será o ano da esperança. Depois do insucesso da medida que estabelece os bancos autorizados pelo governo, a solução inevitável será mesmo a criação do Fundo do Pequeno e Médio Investidor.

A propósito, é interessante frisar que esse Fundo já não fora criado há mais tempo em virtude do governo federal ter querido evitar a estatização dos incentivos. No entanto, foram os próprios empresários que pressionaram com essa finalidade.

A criação desse Fundo já foi decidida pelo MINIPLAN, e o atual presidente do Banco do Nordeste, sr. Nilson Holanda, já aceitou a idéia, sendo um dos seus principais defensores. O grande investidor é livre, aplicando sem intermediários; porém o pequeno e médio investidor recolhem ao Banco sem opção de escolha das empresas nas quais vai investir. Como já vimos, antes ocorria o inverso, porém os empresários não se preocupavam em escolher, eles próprios, em quem investir, talvez por escassez de tempo, passando automaticamente essa tarefa para terceiros, o que deu início à deteriorização do sistema.



Para João Batista, o difícil é cantar

A idéia do Fundo tem ótimas perspectivas. Trata-se de uma espécie de fundo 157, que compra ações das empresas beneficiadas pela SUDENE, revertendo-as a seguir para o nome do próprio investidor.

A SUDENE está preparando um grupo para fazer um levantamento das empresas que estão paradas, efetuando um diagnóstico completo para se chegar à causa do problema: se a falha foi da própria diretoria da empresa ou se foi da captação. Os recursos do Fundo serão utilizados para ajudar essas empresas e já em setembro será feito o primeiro diagnóstico, o da Potengi Agro-Industrial S/A.

Atualmente no Nordeste, apenas 700 empresas dos 1500 projetos aprovados estão funcionando. "Não só as deficiências da captação podem ser indicadas como responsáveis pelo atual estado de coisas" — disse Pádua. "Devemos nos lembrar que muitos aventureiros entraram na corrente no início, o que dificultou mais ainda nossa atuação" — concluiu. E os números mostram que até 1971 havia uma média de 50 projetos aprovados mensalmente. Só a partir de então é que foram tomadas medidas mais severas quanto a cadastro, o que propiciou nos anos seguintes, uma redução do número de projetos aprovados, verificando-se hoje uma média de apenas 10 projetos mensais.

De tudo isso uma coisa fica bem clara, que é a preocupação do governo em acertar. Resta aguardar que a nova fórmula seja a correta para que não se repitam os erros do passado, para a tranquilidade do nosso empresário já tão sacrificado.

# A pecuária precisa de incentivos

Reportagem de  
**GILBERTO BARROSO**

Porque os incentivos fiscais provenientes dos artigos 34/18 na área da SUDENE não representassem praticamente nada, no que se refere a projetos agropecuários em nossa região, e porque a política do PRO-TERRA vem diversificando em muito sua ação paternalista, resta agora aos criadores nordestinos (em particular aos do Rio Grande do Norte) acobertarem-se da ênfase que o II PND (Plano Nacional de Desenvolvimento) está dando ao setor primário. A SUDENE participa do Plano no sentido de desenvolver os meios de assistência aos criadores, através da nova regulamentação dos incentivos fiscais, da sua cessão e aplicação, visando o dinamismo da pecuária incipiente já que não dispomos de condições para atender as nossas necessidades internas.

Com relação ao gado, nunca é demais lembrar que a nossa bacia leiteira vive a duras penas, insuficiente e desequilibrada, e que o rebanho bovino para o corte não tem a rotatividade exigida pelo próprio consumo doméstico. No caso do leite, recorremos sempre ao Estado de Alagoas (região de Batalha), pela insuficiência da nossa produção. E quanto à carne, importamos gado em pé ou mesmo a carne refrigerada da Bahia.

## PROBLEMAS ECOLÓGICOS?

Citar as condições ecológicas do Rio Grande do Norte, como justificativa da incipiência dos nossos rebanhos leiteiro e de corte, não será, certamente, a posição adequada nessa situação, pois os próprios Estados que nos acodem estão implantados na nossa região. E outros Estados vizinhos, como a Paraíba, o Ceará e o Piauí, conseguem pelo menos o equilíbrio entre a produção e consumo.

Se esquecermos um pouco a problemática da nossa insuficiência e o lamentamento de nossa incapacidade, resta-nos analisar as causas, os efeitos e as probabilidades, em face da dis-



posição do Governo Federal em chegar aos nossos criadores com soluções para os muitos problemas que os afligem.

A criação do FINOR (Fundo de Investimento para o Nordeste) em muito contribuirá para a dinamização de nossa agropecuária e, atualmente, é nela que buscamos nossa salvação e a esperança de que sejam alcançados os objetivos do II PND que, com a institucionalização do FINOR, evitará o desvirtuamento de recursos dos artigos 34/18, que até agora tem obtido malfadados resultados, mormente por ação dos famigerados escritórios de captação, que oneram os custos dos projetos através da cobrança de comissões que atingiram até 40% — ante a indiferença da própria SUDENE.

O Governo Federal, por seu turno — e embasado numa dura realidade — considera o setor primário por demais estratégico, devido à carência de capacidade empresarial, de crédito, de assistência técnica, de bons plantéis e, mais recentemente, da necessidade de uma estrutura mercadológica, essencial principalmente agora, nessa fase de desenvolvimento por que passa o nosso país.

## UM PROJETO A SE IMPLANTAR

Para o agrônomo *João Costa*, da Secretaria de Estado da Agricultura,



**João Costa aponta a falta de capacidade empresarial**

a capacidade empresarial no nosso setor primário ainda é o grande empecilho ao desenvolvimento desse setor básico entre nós. E quando não ocorre o verso, há o reverso da situação: os empresários que fazem a exceção da regra, superestimam os seus projetos, no intuito de conseguirem melhores financiamentos (mesmo tendo em vista a dificuldade de liberação, no caso dos artigos 34/18) e não raro ocorre o desvio de verbas, para fins diferentes dos contidos nos estudos.

O Governo do Estado, no entanto, nunca se havia aproximado dos criadores, quando estes simplesmente se envolviam com os financiamentos da SUDENE. Mas agora,

com a participação do PROTERRA no intuito de oferecer-lhes novas condições, já se pode sentir uma ação efetiva da Secretaria da Agricultura, através do seu Setor de Crédito Rural. Diz João Costa que atualmente estão sendo elaborados inúmeros Contratos de Financiamento, referentes a projetos feitos no seu próprio âmbito e até meados de outubro já havia um movimento de cerca de Cr\$ 20 milhões, dos quais Cr\$ 13 milhões destinados à área metropolitana de Natal (raio de mais ou menos 100 Km em torno da Capital).

O Banco do Brasil também tem sido sensível à pretensão de projetos mais sedimentados, como é caso da Agro Rocha S. A., para o qual está financiando Cr\$ 5,1 milhões, através do PROTERRA. Trata-se de um projeto agropecuário destinado à criação de gado de corte, cultura de cajú, abacaxi e outras frutas.

É, provavelmente, um dos mais arrojados projetos que no momento se poderá implantar no Rio Grande do Norte, no setor primário. Prevê, inicialmente, o aproveitamento da castanha do cajú (dentro de três anos, o início) e a longo prazo montará uma fábrica de beneficiamento das frutas cultivadas na área. Inicialmente serão adquiridas 2.000 reses, que se alimentarão das sobras do cajú (após retiradas as castanhas) e do pasto, que será plantado (com utilização do sistema rotativo), fora a parte financiada pelo PROTERRA. A amortização do financiamento, no que se refere à castanha, será com carência de seis anos e mais um de pagamento. Quanto ao gado, dois anos de carência e mais três.

### UM PROJETO BEM SUCEDIDO

Em que pese o fiasco praticamente total da ação dos incentivos da SUDENE para projetos agropecuários no RN, através dos artigos 34/18, um empreendimento local se sobressai como exemplo que se quisesse tomar, para aquilatar a importância desse sistema; este seria o da NIPPASA — Nilton Pessoa de Paula Agropecuária S. A., localizada em São Gonçalo do Amarante.

Esse projeto hoje implantado em sua quase totalidade, chegou a receber 65% do financiamento previsto através da SUDENE — talvez o mais alto índice verificado em nosso

Estado não apenas para projetos agropecuários. Mas “as dificuldades não foram poucas, para que isto se tornasse realidade” — diz *Leônidas Ferreira de Paula*, diretor financeiro da empresa. “Inúmeras foram as viagens ao Sul do País, especialmente a São Paulo, no intuito de se obter recursos e sua consequente liberação”. Esse esforço proporcionou a instalação de uma autêntica fazenda-modelo, em administração e produção de gado leiteiro.

A NIPPASA possui na sua Fazenda Califórnia um rebanho de gado leiteiro holandês e crioulo, que garante uma produção diária *per capita* de 10 litros — um total de 1.600 litros que são entregues integralmente à ILNASA — Usina de Pasteurização de leite de Natal. Paralelamente, cerca de 200 reses do tipo mestiço-zebú (guzerá-nelore) estão sendo criadas para abate, ao fim de dois anos. Em termos de engorda, esse índice temporal é considerado excelente, pois a média gira em torno de quatro anos.

A técnica empregada na Fazenda Califórnia tem-se revelado das mais eficazes e já está sendo alvo do interesse de outros pecuaristas. Com relação ao pasto, por exemplo, é utilizado o sistema de rodízios, pois apesar do sistema *voisen* ser mais produtivo, implica no uso de grandes extensões de terra, com irrigação constante, exigindo assim um maior volume d'água a ser fornecido por um rio perene ou um açude próximo, o que, mesmo na zona litorânea do Estado, é um tanto difícil existir.

### EM PONTO DE ESPERA

A citação dos dois projetos aci-

### QUADRO DE CUSTOS — PRODUÇÃO DE LEITE — EM Cr\$

INSUMOS VALOR PRODUÇÃO	DIA	MÊS	Semestre	ANO
Mão de obra .....	0,60	18,00	108,00	216,00
Farelo .....	24,00	720,00	4.320,00	8.640,00
Mandioca .....	1,00	30,00	180,00	360,00
Sais Minerais .....	0,05	1,60	9,60	19,20
Vacinas .....	0,01	0,43	2,60	5,20
Prev. + Vet. ....	0,04	1,31	7,86	15,72
Medicamentos .....	75,00	2.250,00	13.500,00	27.000,00
Frete .....	0,80	18,00	106,00	216,00
<b>TOTAIS .....</b>	<b>101,30</b>	<b>3.039,34</b>	<b>18.236,06</b>	<b>36.472,12</b>

OBS. Ref. Prod. 10 lts.

ma referidos foi feita mais a título de curiosidade do que de fixação de sua importância no quadro negro (sem trocadilhos) da nossa agropecuária. Uma situação que, provavelmente agora, com o equilíbrio que o FINOR venha a proporcionar, entre a oferta e a procura dos incentivos fiscais — poderá melhorar um pouco. Grande parte da nossa área litorânea tem condições de acolher inúmeros projetos agropecuários, favorecidas que são por um solo úmido e pela facilidade de obtenção de água, através de poços artesianos. Esses projetos, desde que assistidos técnica e financeiramente pela ANCAR (Associação Nordestina de Crédito e Assistência Rural), Secretaria de Agricultura, PROTERRA ou mesmo pela SUDENE, poderão, a médio prazo, pelo menos garantir o nosso mercado interno, no que se refere ao consumo de carne bovina e leite. A longo prazo, o RN poderá vir a ser um grande produtor de gado — e nunca é demais sonhar com essa possibilidade — já que é possível, empregando-se nos novos projetos e nos atualmente em implantação, espécies de gado que melhor se adaptem às nossas condições ecológicas. Enquanto não vemos este sonho transformado em realidade, permaneceremos importando gado de outros Estados, da Bahia principalmente, e leite de Alagoas.

E os produtores locais continuarão reclamando o preço pago pela ILNASA por produto posto na plataforma da usina, uma vez que os custos de produção são ainda muito altos, conforme se pode observar pelo gráfico abaixo, fornecido por uma das mais organizadas empresas agropecuárias:

# Por que o comércio de Natal não tem estoques?

De repente, você precisa de um regulador de voltagem para o seu televisor a cores, ou de um parafuso especial, ou de uma tinta recém lançada, ou de uma peça sobressalente para o seu carro. E simplesmente não encontra nem uma coisa nem as outras, no comércio natalense. E não é só de artigos novos ou sofisticados de que o nosso comércio se ressentente: uma variada linha de mercadorias, que o consumidor vai necessitar mais dia menos dia, ele vai ter que procurar em Recife ou Fortaleza.

A justificativa para este estado de coisas tem várias faces e cada pessoa interessada se acha arrazoada para defender a sua opinião. Ao consumidor, obviamente, resta a decepção e o desconsolo por sentir a sua cidade não capacitada a atendê-lo. Ao comerciante, de princípio, a justificativa básica, até certo ponto plausível: Natal ainda não compensa o estoque de determinados artigos, cuja demanda é insignificante, em termos de empate de capital e riscos de perda.

O sr. *Manoel Maria Costa*, da firma *M. M. Costa*, do ramo de eletrônica, ao se referir aos reguladores de voltagem para televisão a cores, lembra que adquiriu essas peças duas vezes, diretamente da fábrica. Em ambas ocasiões vieram aparelhos com defeito e uma consulta sua à fábrica até hoje está sem resposta. E ele não se arrisca, muito naturalmente, a comprar mais, mesmo que vez por outra apareça um eventual freguês na sua loja, à procura do artigo.

*José Resende Filho*, da firma *J. Resende* (eletro-domésticos, móveis) não acha que a situação seja tão definitiva, em termos de procurar e não encontrar. Para ele, muitas vezes o cliente não se dá ao tra-

balho de visitar todas as casas do ramo, e por isto não encontra o artigo desejado. Não encontrando, *bota a boca no mundo*, mas "vá ver bem, e lá no Alecrim existe o que ele quer".

## CONSUMO AUMENTOU

Para o sr. *Hermita Cansanção*, vice-presidente das firmas *Casa Lux* e *Galvão Mesquita*, (material elétrico, louças, material de construção, ferro) o problema tem outro alcance:

— "O consumo nacional aumentou em todos os setores. A demanda é maior que a produção, que não pode, de uma hora para outra, acompanhar o ritmo dessa procura".

*José Anchieta de Figueiredo*, gerente regional da *SOCIC Comercial S. A.*, entende que "quando a procura de certos artigos é diminuta, o comerciante não pode investir muito na sua estocagem". Ele lamenta um outro fato, ligado ao em ques-



Manoel Costa: o consumo ainda é pequeno

tão: "Muitas vezes nós temos aqui o artigo que o consumidor quer, mas ele prefere ir comprar fora".

O fato de Natal ainda ser um centro consumidor de pequenas proporções é, no fim das contas, a razão principal levantada pelos comerciantes para que o consumidor procure e não encontre, algumas vezes, determinadas mercadorias.

— "No nosso ramo, há, realmente, algumas peças que não adianta estocar, à espera de um comprador de gosto mais sofisticado", diz *Hermita Cansanção*. "Mesmo assim, no setor de eletricidade, hoje tanto podemos oferecer uma lâmpada para enfeite de árvore de Natal como um conjunto de filora ou uma unidade de 12 Volts, para ser usada em barcos de pesca".

O sr. *Manoel Maria Costa* lembra que há meses passados uma grande firma cearense de eletrônica tentou abrir uma filial em Natal. Uma rápida pesquisa de mercado, no entanto, fê-la, desistir: não compensaria o investimento e a exposição de materiais, que só encontrariam eventuais compradores.

No ramo da eletrônica, há um caso doméstico: *Hélio Segundo* foi forçado a fechar a sua *Helisom*, que expunha sofisticadas aparelhagens de som, porque comprador, que era bom, não havia, além dos em potencial, que pediam informações, tinham demonstrações e nunca se definiam pela compra.

## MUDANÇA DE LINHA

Outra razão avocada pelos comerciantes para não estocar determinados artigos: a pressa dos sistemas de consumo determina hoje uma constante mudança de linhas de fabricação e anualmente as mais diversas mercadorias são modificadas

# dore



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

GUARANA DORE  
DORE-COLA  
SODA LIMONADA DORE

## Dore Cola

A SUA NOVA  
OPÇÃO EM  
REFRIGERANTES

### SIDNEY C. DORE S.A.

Rua Silvío Pélico, 233  
— Fone: 2.3472 NATAL

e o que estava na moda ontem, hoje já é obsoleto. Com referência a móveis, por exemplo. E José Resende explica:

— “Atualmente o fino em matéria de móveis é a linha colonial, que virou modismo, depois de 30 anos de uma primeira arrancada no mercado. É o que se vende mais. Não se pode adquirir outro tipo de móveis em maior escala, sob pena de ter que remarcar depois, para poder dar saída ao produto.

Ele lembra que, por conta da preferência do móvel colonial (em todo o País) a cidade de São Bento do Sul, em Santa Catarina, vive hoje um momento de grande euforia econômico-financeira, fabricando-o para um consumo cada vez mais acen-tuado.

— “O eletrodoméstico muda muito de linha” — diz Anchieta de Figueiredo. “Televisores, por exemplo. Hoje as fábricas não repetem modelos e quando uma nova linha entra para fabricação, vai com o design completamente modificado. Daí, a firma não poder estocar um determinado modelo”.

Na Casa Lux ou em Galvão Mesquita, diz o sr. *Hermita Cansanção*, ocorre pequena perda de artigos, por questão de desuso da linha anterior.

— “Há artigos que, realmente, caem em desuso” — diz ele — “mas o percentual é pequeno. Ocorre com os lustres, por exemplo. Mas sempre que a mercadoria está ficando muito tempo em casa, procuramos uma maneira rápida de transformá-la em dinheiro. O lógico é botar a coisa prá frente, mesmo com sacrifício, transformando o artigo parado em outro de comercialização mais fácil”.

#### SISTEMA DE COMPRAS

Considerado hoje da maior importância, na técnica de *marketing*, o departamento de compras de uma loja, seja qual for o seu ramo, ainda não é uma prática muito usual no comércio natalense. Nos grandes centros esses departamentos empregam pessoas especializadas, que conhecem a fundo a psicologia dos consumidores e se encarregam de remanejar os estoques da maneira que mais favoreça uma rotatividade eficaz e rentável.

As compras da Casa Lux e de Galvão Mesquita, por exemplo, são feitas através dos viajantes e vendedores. Uma média de três desses

profissionais visitam as duas lojas, diz o sr. *Hermita Cansanção*, “e hoje os catálogos apresentam informações completas sobre as mercadorias”, acentua ele.

*José Resende* compra pessoalmente, indo ao sul do País, depois de ouvir o seu gerente.

A SOCIC, por se tratar de uma cadeia com lojas em todo o Nordeste (46 ao todo, inclusive três em Natal) possui departamento especializado, que funciona em Recife. As compras geralmente são feitas no começo do ano. Todos os gerentes fazem suas programações, detalhando quanto esperam vender e quanto vão gastar. Os técnicos da Diretoria Comercial, depois de pesquisas em cada cidade, através de formulários preenchidos semanalmente, efetuam as compras.



**Cansanção: compras através dos viajantes.**

A remarcação de preços, para provocar uma saída imediata, é uma prática muito usual no comércio natalense, como de resto em qualquer parte do mundo. As lojas de tecidos, que manipulam um artigo escravo dos modismos, utilizam essa prática com mais frequência e por se tratar de mercadoria de mínima flutuação, nem sempre o que se compra num taboleiro de saldos significa a aquisição de algo imprescindível.

No caso dos tecidos, ainda há a satisfação sentida ao se saber que pelo menos nesse ramo o comércio natalense está bem servido, assim como no de confecções: as lojas especializadas recebem semanalmente as novidades lançadas nos centros maiores e o tecido sintético, de algodão ou sedoso que uma elegante do sul está usando hoje, também pode ser vestido pela natalense na mesma ocasião.



# A Ecocil leva mais longe o nome do RN

As empresas de construção civil do Rio Grande do Norte continuam a sua escalada, na conquista de novos mercados de trabalho, distantes do nosso Estado, extrapolando a sua ação mercê de uma atuação correta e de uma prestação de serviços de primeira qualidade. É o caso, por exemplo, da ECOCIL — Empresa de Construções Civis Ltda. — que hoje tem frentes de trabalho tanto no RN — como em Brasília, Pernambuco, Paraíba, etc., onde seja possível a sua presença, após ganhar concorrências de obras do setor público ou privado. Fundada em 1948, no dia 30 de agosto, a ECOCIL só a partir de 1967 passou para o domínio do grupo que hoje a detém, e foi justamente a partir daí que a sua expansão se efetivou. Hoje, é uma das mais firmes empresas do seu ramo, no Nordeste, com um capital de Cr\$ 5.005.000,00 e escritórios em João Pessoa, Recife, Rio e Brasília, além da sede em Natal e da próxima instalação de um novo escritório em São Paulo. Afora os engenheiros que integram a sua diretoria, a ECOCIL tem mais vinte, atuando nas diversas frentes de trabalho, utilizando nos serviços complementares de planejamento, pessoal de nível superior, obviamente universitários de Engenharia. Todos os ramos da construção civil a ECOCIL executa e há turmas suas em atuação tanto num bloco de apartamentos em Brasília, como na Rede Coletora do Sistema de Esgotos Sanitários de Sape (Paraíba) ou nas obras complementares do Estádio Castelo Branco, em Natal, cujas etapas anteriores também executou. Natal está cheia de obras edificadas pela ECOCIL, e dentre essas se poderia citar, afora o CASTELÃO, o prédio-sede da TELERN, a sede do Bradesco, a fábrica JOSSAN, as Confecções Reis Magos, a Algimar os conjuntos residenciais Morro Branco e Trairí. No interior do Estado, dezenas de pontes foram construídas por essa empresa, como as sobre os rios Apodi (150 metros), Juazeiro (92 metros), Riacho da Cruz (60 metros), Umari (60 metros), Pitombas (72 metros), Fechado (40 metros), etc.

As obras em execução são várias, tanto no Rio Grande do Norte como em outros Estados. Como os edifícios terminais da EMBRATEL em João Pessoa, Campina Grande e Mossoró; a expansão do Sistema de Abastecimento d'água de Natal, os Sistemas de Esgotos Sanitários de João Pessoa, Sapé, Patos, Lagoa Grande e Souza, na Paraíba; a Central Telefônica de Souza, o Centro Administrativo do Governo do Rio Grande do Norte, em Natal; 672 unidades habitacionais em Brasília ou um bloco de apartamentos também na capital federal; ou ainda as instalações da segunda loja do Super-Mercado Nordeste, também em Natal, na avenida Deodoro. Na Capital Federal, a empresa já construiu 663 casas e um primeiro bloco de 48 apartamentos. A maioria das obras em execução será concluída ainda no mês de dezembro de 1974, ou início de 1975, as restantes com data de entrega até o final do primeiro semestre do próximo ano. Tanto porque a observação dos prazos é uma preocupação prioritária da empresa, como porque a participação em novas concorrências não permite perda de tempo. Crescer sempre e mais, tem sido, senão um lema, mas uma meta da ECOCIL, e a sua expansão contínua é bem uma prova dessa disposição dos seus dirigentes. Hoje, ela pode ser citada como uma das mais versáteis e sólidas firmas do seu tanto no Rio Grande do Norte como na região. Graças ao trabalho dos que a compõem, a partir dos seus diretores: engenheiro Fernando Luiz Gonçalves Bezerra — diretor-presidente; Miguel Hélio de Carvalho — diretor-técnico; Fernando Garibaldi Freitas — diretor-administrativo; Sadock Albuquerque Filho — diretor-de-obras; Aluizio Gonçalves Bezerra — diretor-financeiro. Na sua sede da rua Chile, no bairro da Ribeira, em Natal, nascem as projeções do seu desenvolvimento. Que significam, também, uma parcela de real valor, no esforço conjunto que hoje é um todo, em busca de um Rio Grande do Norte e de um Brasil maiores, mais consolidados, mais progressistas.

# SISTEMA

## serviços de computação ao alcance das nossas empresas



Quando começou a funcionar, em janeiro de 1973, SISTEMA — Consultoria de Empresas e Processamento de Dados Ltda. se propunha apenas a complementar os serviços de computação do BANDERN — Banco do Rio Grande do Norte, que vinham sendo executados em computador já existente na cidade. Fazia a perfuração dos dados a serem processados e para tanto bastava à novel empresa um mini-computador L-2000. Como sub-produto, essa máquina oferecia condições de gerência a empresas privadas, que se mostraram, na época, interessadas em serviços de computação.

Essa desprezenciosa segunda prestação de serviços, no entanto, foi o que veio provocar o crescimento da SISTEMA. A solicitação cada vez maior de atuação do mini-computador, forçou a contratação de uma máquina B-500, da Burroughs, em janeiro de 1974, com caracterís-

ticas comerciais (grande velocidade de entrada e saída de dados, necessária ao processamento dos serviços visados) e a partir daí SISTEMA começou a se transformar numa das mais importantes empresas de sua especialidade, no Nordeste, achando-se em fase de contratação uma máquina de maior porte e de tecnologia mais avançada.

Para Sebastião Caldas, diretor técnico da empresa, o sucesso foi devido ao fato da SISTEMA ser praticamente uma pioneira no tipo de serviço que executa — mais ainda porque é uma empresa privada, onde o revezamento das turmas de pessoal tem apenas de estar em consonância com as regras da CLT, tornando impecável o atendimento aos clientes. Ou seja: lá, se trabalha diuturnamente — o que dificilmente ocorreria se a empresa fosse pública — e neste particular é possível, por exemplo, fazer toda a computação das Contas Correntes

do BRADESCO — Banco Brasileiro de Descontos (agências Centro e Alecrim), do BANDERN — Banco do Rio Grande do Norte (agência Centro, Ribeira e Alecrim) e Banco Bandeirantes do Comércio S. A. (agência Natal), recebendo-se os documentos à noite, para entregar todos os relatórios prontos, às primeiras horas da manhã seguinte.

### HORA DE CRESCER

Atualmente, a atividade da SISTEMA se diversifica a cada dia — embora os seus objetivos continuem sendo rigorosamente observados: elaboração e implantação de projetos técnicos de computação, prestação de assessoria técnica, reanálise para otimização de sistemas já existentes e processamento de dados aos setores públicos e privados.

Localizada na rua Olinto Meira, 1074 (telefones 2-3179 e 2-6633), a SISTEMA é uma sociedade por

quotas de responsabilidade limitada e atualmente tem como Diretor Executivo Antônio Garcia de Castro e como Diretor Técnico, Sebastião Ferreira de Melo de Faria Caldas. Essa diretoria, no entanto, será modificada dentro de alguns dias porque a **ECOCIL — Empresa de Construções Cíveis Ltda.** está se associando ao grupo originário (do qual também faz parte Joaquim Elias de Freitas) e terá uma representação na direção.

A sua atuação em Processamento de Dados prevê: no setor industrial — faturamento, controle de estoque, programação e controle de produção, folha de pagamento, controle de acionistas; setor comercial — faturamento, controle de estoques, controle do Serviço de Proteção ao Crédito; setor bancário — contas correntes, descontos, cobranças, contabilidade, folha de pagamento; setor público — contabilidade, orçamento, guias de recolhimento de impostos, controle de recebimentos, folha de pagamento; e companhias e sociedades de economia mista — contabilidade, emissão e controle de contas mensais, controle de estoques e folha de pagamento.

Os serviços de Contabilidade, atualmente encarados pela empresa como de grandes possibilidades de expansão, englobam Razão (Sintético e Analítico), Balancete, Diário, Listagem de Saldos, Extratos, Contas a Receber, Contas a Pagar, Outras Avaliações, Imposto sobre a Propriedade Predial Territorial — emissão de guias de recolhimento, controle de liquidação, Receita Diária; Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (emissão de alvarás de funcionamento, emissão de guias de recolhimento, e licença de localização; Folha de Pagamento — Avisos de Crédito, Ficha Financeira, Consignatários, Folha de Pagamento, Fundo de Garantia por Tempo de Serviço, Declaração de Rendimentos, Relações Diversas.

— “A potencialidade da **SISTEMA** é muito grande, na área da Contabilidade” — diz Joaquim Elias de Freitas. Toda empresa estabelecida tem o seu serviço de Contabilidade, que se constitui, quase sempre, num problema. O executivo muito raramente possui uma informação em tempo hábil, para poder tomar decisões e geralmente tem de lançar mão de infor-



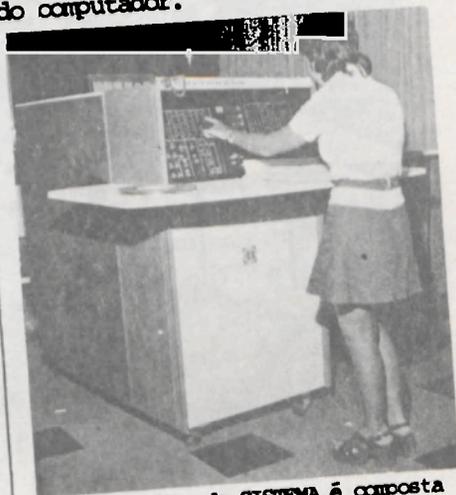
**Sebastião Caldas, um dos diretores da SISTEMA, explica as vantagens do uso do computador.**

mes atrasados. Computados, esses dados serão sempre atualizados”.

Partindo do fato de poder tratar muitos serviços desta natureza, **SISTEMA** poderá oferecer um preço mais cômodo ao cliente que por outro lado vai prescindir de quaisquer máquinas operatrizes para esse serviço.

Hoje, entre os clientes da **SISTEMA**, estão: Banco Brasileiro de Descontos (uma das maiores organizações bancárias do país), Banco do Rio Grande do Norte, Banco Bandeirantes do Comércio S. A., **TELERN** — Telecomunicações do Rio Grande do Norte (Natal e Mossoró), Metalúrgica do Nordeste S. A., **ECOCIL** — Empresa de Construções Cíveis Ltda.; Fundação Universidade Regional do Rio Grande do Norte, Confeções Tebarreto S. A., O Curso Hipócrates, a **COHAB-RN**, o Instituto Euvaldo Lodi e os Postos 1002, 1003 e 1004 já tiveram serviços executados pela empresa.

Pessoal especializado e de nível superior — eis uma das preocupações principais da **SISTEMA**, com relação aos seus funcionários. Os próprios sócios são altamente capacitados: Antonio Garcia de Castro é Engenheiro Civil, tem pós-graduação em Estrutura da Informação, curso de Especialização em Engenharia Econômica e em Processamento de Dados — Programação em Linguagem de Máquinas e Assembler Básico para Computadores B.200, B.300 e B.500 — Cobol B.3.500. Sebastião Caldas é Engenheiro Eletricista, tem pós-graduação em Estrutura da Informação, Extensão Universitária em Compu-



**Toda a equipe da SISTEMA é composta de pessoal de nível superior.**

tação Analógica e cursos de Operador de Máquinas Convencionais IBM, Programador em Assembler Avançado, Programador em Linguagem de Máquina e Assembler Básico, para Computadores B.200, B.300 e B.500, Programador Cobol para B.3.500 e B.1.700 e Programador em Linguagem Fortran IV (IBM 1130/70-11). Joaquim Elias de Freitas é engenheiro Civil, Professor Catedrático da UFRN desde 1967, com Mestrado em Matemática Pura, Mestrado em Informática e Programador em Assembler Básico para Computador B.500, Assembler Básico para IBM-370, Cobol, Fortran, PL-1, Snobbol e GPSS e ALGOL.

No quadro de funcionários há quatro analistas de nível superior, quatro programadores (um concluinte de engenharia, dentre eles) e a equipe de supervisão e gravação é de nível universitário em sua maioria trabalhando 24 horas por dia, pelo sistema de revezamento.



Largo do Rosário restaurado para o turismo.

## Fundação José Augusto quer ser rentável

Da rentabilidade da cultura no RN não se discutirá mais, provavelmente; trata-se de uma mercadoria que não encontra comprador e às vezes só é aceita compulsoriamente, e grátis. Talvez não tenha sido por considerar esta verdade, mas por desejar diversificar a sua atuação no processo desenvolvimentista do RN, que a Fundação José Augusto partiu para a modificação de sua estrutura, devendo dentro em breve se transformar num órgão de pesquisa atuante, sem menosprezar, no entanto, as suas prerrogativas

culturais originais: muito pelo contrário, a própria modificação reforçará as bases culturais, porque as atribuições normativas do novo sistema possibilitarão a consecução de recursos financeiros, vindos de órgãos patrocinadores diversos, para aplicação nos mais variados setores.

Um projeto-de lei já foi encaminhado pelo Governador Cortez Pereira à Assembléia Legislativa, dispendo sobre a estrutura básica da Fundação, no qual são criados três órgãos de operação, que a rigor significam o próprio campo de atuação

da Fundação: Instituto de Desenvolvimento Cultural, Instituto de Estudos e Pesquisas Juvenal Lamartine e Instituto de Recursos Humanos.

Diz Sanderson Negreiros, diretor-presidente da Fundação José Augusto, que já há duas perspectivas distintas, para o funcionamento do órgão, dentro da nova estrutura: 1) instalação de um curso de treinamento de executivos, pelo PNTE — Plano Nacional de Treinamento de Executivos — nos moldes do que já funciona na Fundação João Pinheiro, em Belo Horizonte; e 2) trans-



Sanderson: "Vamos fazer das ruínas de Guaporé o Museu do Açúcar".

ferência para a Fundação, da parte de operacionalidade do Projeto Camarão, que o Governo do Estado já desenvolve, de princípio em convênio com a Universidade Federal do RN. As fontes de recursos seriam o BNDE — Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico, para o Projeto Camarão, e PNTE, para o curso de executivos, um currículo dado em três anos.

No tocante a recursos, a Fundação José Augusto hoje já repassa verbas do Ministério do Planejamento para o Programa Integrado de Reconstrução de Cidades Históricas, tendo pedido para esse fim Cr\$ 6 milhões, para aplicação em 74/75 nas obras de restauração de diversos monumentos históricos do Estado, a partir da Fortaleza dos Reis Magos (obra já em execução) e até velhos casarões de Ceará-Mirim, Guaporé, relíquias de Ferreiro Torto, etc.

Atualmente a Fundação se debate com o óbvio, em se tratando de uma entidade essencialmente cultural: a falta de verbas. Se não porque nunca foi cuidada a destinação financeira para patrocinar condignamente as promoções da Cultura, mas pelo menos porque o Estado é pobre e a boa vontade dos setores executivos param na intenção, o fato é que os planos da entidade, hoje em execução, a maioria deles vindos da administração anterior, do professor

Diógenes da Cunha Lima (atual Secretário de Educação) sobrevivem à proporção que se efetiva uma caça de recursos, feita pessoalmente pelo próprio presidente Sanderson Negreiros, esmiuçando dotações orçamentárias já exauridas.

Para Sanderson Negreiros, a Fundação até agora tem sido tão somente um órgão patrocinador de movimentos culturais. Funcionando de acordo com a determinação do projeto de lei em tramitação no legislativo, passaria à sua vocação funcional autêntica, encontrando uma razão de ser coerente com a sua finalidade precípua, e embora o PNTE e o Projeto Camarão, agregados à Fundação, tivessem a sua própria estrutura, com poder de decisão, seriam sempre ligados à presidência.

#### OS NOVOS ÓRGÃOS

A competência dos novos órgãos da Fundação José Augusto foi estruturado de acordo com uma redefinição de objetivos do órgão, visando a sua melhor adequação à política desenvolvimentista executada pelo Governo do Estado, a uma estratégia de atuação em áreas que assegurarão mais amplas e eficientes condições de operacionalidade e à decisão de conferir à entidade uma real autonomia financeira, decorrente de atividades que atingirão o setor público e o setor privado.

Um crédito de Cr\$ 730.000,00 foi pedido, para cobertura das despesas de manutenção da Fundação, durante o corrente exercício, destacando-se que o orçamento em vigor prevê uma dotação de igual teto, para aplicação específica em projetos que interessem ao ensino universitário. Como esses recursos provêm de receita originária dos dividendos da Petrobrás, impõem-se — diz o projeto de lei — uma redistribuição dos recursos para que possam ser aplicados em despesas de custeio, indispensáveis à continuidade dos serviços administrativos da Fundação.

Os novos órgãos, por seu turno, terão a seguinte competência:

*Instituto de Desenvolvimento Cultural* — planejamento, execução e avaliação de programas que visem a difusão cultural, além do desenvolvimento de uma política estadual de interiorização da cultura e de um programa editorial de documentos, estudos e obras de natureza sócio-cultural.

*Instituto de Estudos e Pesquisas Juvenal Lamartine* — se responsabilizará pelas pesquisas, individuais ou institucionais, oficiais ou particulares, promovendo periodicamente estudos sobre o estado geral da pesquisa científica e/ou tecnológica no Rio Grande do Norte, no Nordeste e no Brasil, indicando os campos

que devem receber fomento prioritário.

*Instituto de Recursos Humanos* — preparação de pessoal, visando a assegurar a continuidade do processo desenvolvimentista, especificamente preparando pessoal para funções de direção, supervisão e assessoramento da administração pública ou privada. E ainda: aperfeiçoar pessoal técnico, selecionar, elaborar e imprimir material didático de instrução e assistir instituições correlatas, de menor porte.

## MONUMENTOS HISTÓRICOS

Como órgão repassador dos recursos do Ministério do Planejamento para o Programa Integrado de Reconstrução de Cidades Históricas do Nordeste, a Fundação José Augusto já está executando as obras de restauração do Forte dos Reis Magos, objetivando, especificamente, a criação e edificação de um museu, de local para representações teatrais, exposições, conferências e exibição de conjuntos folclóricos, na tentativa de valorizar as tradições culturais do Estado, preservando as características do próprio Forte, explorando também a sua significação turística e polarizando as atividades artísticas, em particular as de caráter folclórico.

Afora o Forte dos Reis Magos, a Fundação vai restaurar diversos outros próprios históricos que se encon-

tram em completo estado de abandono. Já há mais dois projetos aprovados pelo Instituto do Patrimônio Histórico: a antiga Casa de Deten-

ção de Natal, que será transformada num Centro Turístico (projeto elaborado pela EMPROTUR) e as ruínas de Ferreiro Torto, próximo a Macaíba. Foram enviadas cartas consultas ao Ministério do Planejamento (escritório em Recife) para recuperação da antiga sede da Rede Ferroviária Federal, no Jacó (bairro das Rocas) que será transformada numa Pousada; reformas numa casa grande de Guaporé, no Vale do Ceará-Mirim (onde se pretende instalar o Museu do Açúcar); no palacete da Praça do Mercado, de Ceará-Mirim, que servirá de sede da Prefeitura Municipal (o prédio foi doado ao município para essa finalidade) e de um casarão na cidade de Açu.

Mais seis sugestões serão enviadas ao Ministério, inclusive para a urbanização do Largo do Rosário, na Cidade Alta, em Natal, e restauração da Cadeia Pública de Mossoró.

## O LADO CULTURAL

Sob o aspecto cultural, a ação da Fundação José Augusto tem sido mais efetiva, principalmente nas exposições plásticas, manutenção da Biblioteca Câmara Cascudo e publicação de livros. Esses setores agora

já estão se ampliando, com a instalação da Lojinha do Artista, com o plano de instalação de Centros de Cultura, em cidades do interior, e com um plano editorial mais efetivo.

Quem dirige o Departamento Cultural da entidade é Tarcísio Gurgel, que diz já estar iniciado o plano para instalação de 150 bibliotecas nas cidades do interior, que servirão como núcleos deflagradores de uma ação cultural na comunidade, a partir da instalação de bibliotecas e centros de cultura, ficando a Fundação com a obrigação de prestar assistência constante. Atualmente já estão sendo instaladas 17 bibliotecas, nas cidades de Caicó, Currais Novos, Santa Cruz, Acari, Parelhas, Jardim de Piranhas, Marcelino Vieira, Goianinha, Serrinha, Santana de Matos, Espírito Santo, Lagoa Nova, Santo Antônio, Pedro Velho, São Miguel, Jucurutu e Ceará-Mirim.

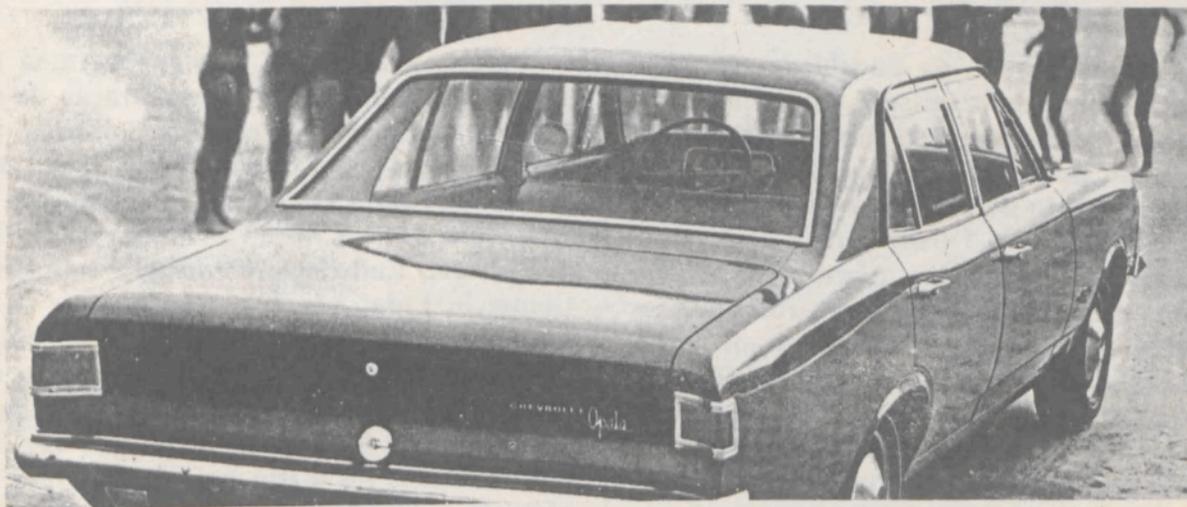
Os centros culturais constarão de biblioteca, pequeno museu regional, centro de artesanato e possivelmente uma pequena escola de arte infantil, diz Sanderson Negreiros. O Projeto de Ação Cultural, por seu turno, envolve a promoção de espetáculos teatrais, exibição de filmes de arte, exposições de artes plásticas, shows, palestras, etc.

O plano é dotar todas as cidades do interior de centros culturais, mas por ora se está partindo para as mais próximas da capital, e que



**Tarcísio Gurgel: "Centros Culturais ficarão sempre em casarões antigos".**

# Especial. Opala com espaço e economia.



**NATAL VEÍCULOS E PECAS LTDA.**  
concessionário chevrolet

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

por isto mesmo oferecem maior viabilidade econômico-social.

Quanto às bibliotecas, o Departamento Cultural começou, inicialmente com a instituição de cursos de treinamento, através do PRO-TIAB (Projeto de Treinamento Intensivo de Auxiliares de Bibliotecas) e já há cerca de 20.000 volumes doados pelo Instituto Nacional do Livro, para serem destinados às primeiras. O primeiro curso foi para participantes dos primeiros 19 municípios a terem bibliotecas instaladas, e outro vai começar brevemente, devendo ser feito na Escola Agrícola de Macaíba, no período de férias, em regime de internato, para representantes de Macaíba, São Gonçalo do Amarante, Extremoz, Eduardo Gomes, São José de Mipibu, Nizia Floresta, Arez, Canguaretama, Várzea, Nova Cruz, São Pedro, São Paulo do Potengi, São Tomé, Cerro Corá, Martins, Riachuelo, Lages, Senador Georgino Avellino.

Em Natal, o Departamento Cultural criou recentemente o Cine Nostalgia, que exhibe fitas antigas de cinema, notadamente da época do Cinema Mudo, geralmente cedidas pelo colecionador Aldo Medeiros.

Um Museu do Cangaço poderá ser criado brevemente em Mossoró, cidade tradicionalmente citada pela resistência que ofereceu ao bando de Lampião. Contatos já foram mantidos com o Secretário de Educação daquele município, sr. Paulo Gastão, pois a parte mossoroense do empreendimento será toda da alçada da municipalidade.

No Plano Editorial, diz Tarcísio Gurgel, uma nova dinamização será determinada, partindo-se para uma programação racional e com bases econômicas fixadas. Em 1973 foram editados 73 títulos, mas o sistema quase paternalista que até agora vigorou, será trocado por uma programação correta, que inclusive possa fazer essa ação extrapolar a barreira regionalista, entrando os livros em centros culturais da região e de todo o País, enfim.

O fotógrafo Carlos Lyra, por outro lado, está preparando um filme de curta metragem sobre a vida e a obra de Luiz da Câmara Cascudo. A TV-Universitária, consultada sobre a possibilidade de cooperação, já se prontificou a participar. O roteiro está sendo concluído e as filma-

gens poderão se iniciar dentro em breve.

O Instituto de Pesquisa Juvenil Lamartine, que já existe (será dinamizado com a implantação do novo projeto) há mais de um ano faz uma pesquisa sobre a utilização das áreas marginais do Nordeste, em convênio com a Universidade do Ceará. Agora, terá dilatada a sua atividade, com possibilidade de executar pesquisas especificamente econômicas, afim de possibilitar a execução de projetos diversos, relacionados com o desenvolvimento do Estado.

Com relação aos Centros de Cultura, diz Sanderson Negreiros que cada projeto está avaliado em Cr\$ 104 mil, quando não existe a necessidade de reforma ou adaptação de casarões antigos, geralmente preferidos. O Conselho Federal de Cultura, já se dispôs a financiar a instalação de um, destinando para este fim a verba de Cr\$ 500 mil. A Universidade da Virginia (Estados Unidos) interessou-se também em financiar alguns projetos da Fundação, e para lá foram enviados os dos Centros Culturais, aguardando-se atualmente uma definição.

# SERTEL — melhores projetos econômicos para o RN

No terceiro ano de Faculdade eles tiveram a idéia: quando saíssem, fundariam uma firma para elaboração de projetos, uma maneira tanto de definir as suas atividades profissionais quanto de participar do surto desenvolvimentista que o Estado estava atravessando. Quando chegaram ao quarto ano, a idéia evoluiu, inclusive com os primeiros contatos importantes. Em 1971 eles concluíram o curso de economia, mas logo a seguir vários tiveram que se ausentar de Natal, para fazer cursos a nível de pós-graduação: Leônidas de Moraes Medeiros foi para Fortaleza, cursar Elaboração de Projetos, no CETREDE; Paulo Pereira dos Santos seguiu para São Paulo, onde no CENAFOR fez cursos de “Administração por Objetivos” e “Sistema Pert”. O outro era Pedro Batista de Lima, sempre com a idéia pronta para ser posta em prática.



Esta equipe é responsável pela elaboração de grandes projetos em implantação no Estado.

Em abril de 1973 finalmente a idéia se materializava e era fundada a SERTEL — Sociedade de Serviços Técnicos e Econômicos S. C. Ltda.

Uma firma criada especificamente para elaborar projetos. Mas que já teve diversificada a sua atuação, junto a importantes grupos empresariais do Estado, pois se sentiu a necessidade de se assistir as empresas quanto a trabalhos técnicos diversos, daí se partindo também para a assessoria e consultoria econômica em geral.

Hoje, a SERTEL já significa uma presença efetiva, no campo da elaboração de projetos e serviços correlatos e/ou paralelos, junto a empresas como Usina Estivas S. A., Algimar — Indústria Química de Alginatos S. A., SALPESCA — Criação e Comércio de Pescado Ltda., Embalagens Potyguar Indústria e Comércio Ltda., etc.

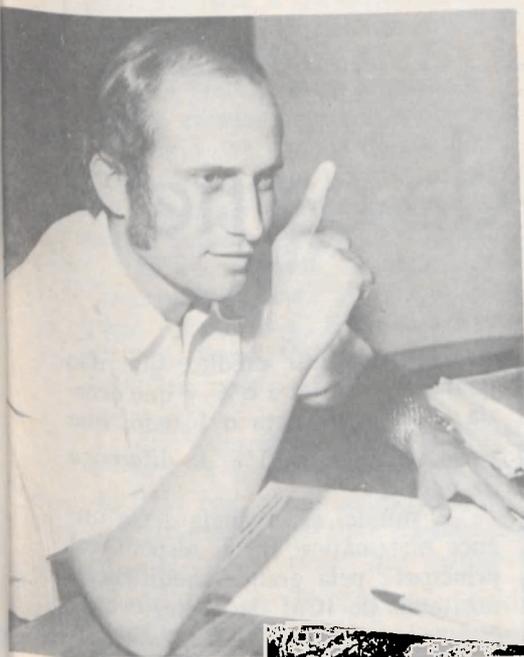
Leônidas de Moraes Medeiros, falando da atuação da SERTEL, justifica-a pelo fato das empresas em formação ou em extensão necessitarem, de fato, de serviços cada vez mais especializados — e isto é o que a firma tem oferecido. Atualmente, além da equipe técnica, formada pelos seus fundadores, a SERTEL conta ainda com uma equipe de especialistas, dentre os quais advogados, sociólogos, engenheiros civis e sanitaristas, agrônomos, veterinários, todos trabalhando sob regime de credenciamento.

Paulo Pereira dos Santos é de opinião que “a elaboração de projetos, mesmo para simples reformas ou expansão, é uma necessidade imperiosa; o projeto representa um conjunto harmonioso e completo das informações tecnológicas, econômico-financeiras, em função do dimensionamento da unidade empresarial”.

Por outro lado, declara Pedro Batista de Lima que “a preocupação atual do empresário é a racionalização operacional a qual possibilitará a utilização da capacidade ociosa das empresas, a fim de minimizar os custos e maximizar os lucros”.

Cumprе ressaltar que esse técnico é “expert” em custos do setor têxtil; inclusive montou sistemas nas empresas Fiação Borborema, Confecções Sucar, etc.

A assessoria técnica da SERTEL, por outro lado, diversifica a sua atuação, saindo da pura e simples montagem de sistemas de custos e organização empresarial para uma assistência fiscal, no que tange ao pleito de redução de I. C. M., de Imposto de Renda para reinvestimentos ou incentivos fiscais, de modo geral. A consultoria empresarial, por seu turno, visa os sistemas e métodos de trabalho, os manuais de organização, Lay-outs e



Leônidas de Moraes Medeiros



Pedro Batista de Lima



Paulo Pereira dos Santos

eficiência administrativa, racionalização de programas de vendas, etc.

### O QUE JÁ FEZ

Instalada no Edifício Barão do Rio Branco (3.º andar, sala 317, telefone 2-4853) a SERTEL — Sociedade de Serviços Técnicos e Econômicos S. C. Ltda., já conseguiu, em pouco mais de um ano de atividades, uma marcante receptividade, da parte dos empresários locais.

Dentre outros projetos elaborados, a SERTEL apresenta hoje os seguintes, como ponto de referência de seu trabalho:

**SALPESCA** — Criação e Comércio de Pescados Ltda. — Criação racional de peixes em viveiros, em Canguaretama. Produzirá 118 toneladas de pescado por ano. Investimentos da ordem de Cr\$ 2.500.000,00. Oferecerá 30 empregos diretos. O projeto atualmente está em análise, no Banco do Brasil, onde será financiado, através do Proterra.

**Embalagens Potyguar Indústria e Comércio Ltda.** — Produção de sacos e embalagens: 90 milhões de unidades/ano. Investimento de Cr\$ 3.200.000,00, quinze empregos diretos. Localizada em Macaíba, a nova fábrica tem projeto em análise no FIPEME, um dos fundos geridos pelo BDRN, proveniente do BNDE.

**Usina Estivas S. A.** — Diagnóstico Econômico-Financeiro da empresa e Ante-Projeto de Modernização Industrial, em análise no Instituto do Açúcar e do Alcool.

**ALGIMAR** — Indústrias Químicas de Alginatos S. A. — Perfil Técnico para obtenção de incentivos fiscais, principalmente do ICM, junto ao Governo do Estado.

Afora estes projetos, vários estudos de viabilidade, dentre eles:

Pesquisa de consumo potencial, em Natal, de carne cunícula (carne de coelho) para dimensionamento de um grande projeto, que futuramente será implantado.

Estudo de viabilidade das indústrias complementares do setor têxtil. Definição de quantas novas indústrias desse tipo poderão ser implantadas, para atender à demanda principalmente das fábricas de confecção já existentes ou que serão implantadas.

Estudo de viabilidade de industrialização de carne bovina, caprina e suína, visando o mercado externo. Objetiva o dimensionamento da capacidade de exportação desses tipos de carne, mediante um programa racional de produção, visando inclusive uma programação pecuária condizente.

Por tudo isto e pelo que está realizando atualmente, em termos de elaboração de estudos e projetos, a SERTEL é hoje uma presença atuante, no Rio Grande do Norte, prestando um serviço que tem na receptividade das empresas o seu melhor indicativo: a capacidade dos seus técnicos, o conhecimento que cada um possui dos seus haveres, não padecem mais dúvidas quanto à correta maneira como são transformados em documentos conclusivos, que dimensionarão cada vez mais as potencialidades industriais do nosso Estado.

# Apareceu o ICM da carne

O fato pareceu, muito naturalmente, estranhíssimo ao Ministério da Fazenda, porque se os números não mentem jamais, naquela situação estavam tão evidentes que levantavam, senão suspeita, pelo menos um impacto. O fato é que a Secretaria da Fazenda do Rio Grande do Norte, no boletim enviado ao Ministério, referente ao movimento de cobrança de imposto, no mês de junho de 1974, em Natal, aditava a importância inferior a Cr\$ 2 mil cruzeiros, relativa a ICM (Imposto de Circulação de Mercadorias) da carne de bovina. Essa importância era trivialmente a que se recolhia na capital, por conta desse tributo, que incide sobre a comercialização do gado em pé ou abatido. Ocorre, no entanto, que no mês de julho, a importância subia vertiginosa e ainda inexplicavelmente e em agosto atingia mais de Cr\$ 50 mil. (vide Quadro).

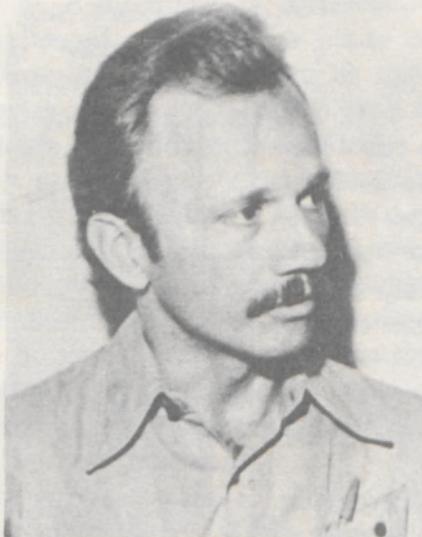
Que alquimia a Secretaria da Fazenda do Rio Grande do Norte pusera em prática para que um salto tão grande fosse efetivado, foi o que o Ministério desejou saber. E por isto enviou de imediato um seu alto funcionário a Natal, para contatos com o Secretário Paulo Diogenes, na expectativa de uma explicação para a mudança.

Não se tratava de nenhum acréscimo violento no desfrute do gado ou no parque bovino do Rio Grande do Norte, evidentemente, porque a nossa população bovina continuava a mesma e o consumo de carne no Estado não sofrera modificação. Houvera, tão somente, a correção de um sistema de cálculo, para efeito de cobrança do ICM sobre a carne, que vinha sendo feita de uma maneira pela qual a Secretaria da Fazenda deixava de recolher pelo menos 3% do que lhe era devido, correspondente à diferença de alíquota — quando era o caso do gado vindo de outros Estados.

Um decreto oriundo da Secretaria da Fazenda colocava as coisas

nos devidos lugares, seguindo-lhes uma Portaria e uma Instrução que possibilitaram a imediata adoção das novas medidas.

A rigor, a primeira mudança verificada foi quanto ao instante em que o ICM era cobrado: ao invés de nas operações internas de comercialização do gado bovino, pelo abatedor ou marchante, passou a sê-lo na hora do abate. Depois, foi alterada a Pauta Fiscal, fixando-se um novo valor mínimo, para efeito de cálculo do ICM para o gado em trânsito.



Gilberto Cavalcanti: melhorou a ação fiscalizadora

A disparidade constatada nos totais de impostos recolhidos, entre os meses de junho, julho e agosto é Gilberto Cavalcanti, do Departamento de Fiscalização da Secretaria da Fazenda, quem explica:

— “Quando o gado procedia de outros Estados, desacompanhado de documento fiscal, a base do nosso cálculo era o valor fixado na Pauta Fiscal, acrescido de 30%. Na hipótese do valor despachado no Estado de origem ser inferior ao fixado na nossa Pauta, essa importância seria corrigida para o da Pauta e cobrada exclusivamente a diferença verificada. Também se respeitava o crédito originário, correspondente à alíquota de 6%. E justamente porque

se respeitava esse crédito, que não podia ser superior a 6%, é que ocorria o prejuízo para o Estado, que perdia também os 3% da diferença da alíquota”.

A simples observância dessa nuance matemática foi a responsável principal pela grande modificação nos totais do ICM da carne, e hoje esse tributo, segundo observação do técnico do Ministério da Fazenda, que esteve entre nós, rende mais a Natal do que a Recife, por exemplo.

Outra das causas apontadas por Gilberto Cavalcanti: a atuação do grupo de trabalho criado na Secretaria, para a fiscalização específica do abate do gado, cujos integrantes hoje têm mais possibilidades de êxito, na ação fiscalizadora, porque agem somente controlando os abatedouros, quando antes era necessário estar presente nos postos fiscais (são 73 em todo o Estado) para controlar a entrada do gado.

No interior, a fiscalização ficou sob a responsabilidade dos supervisores fiscais e em alguns casos as Prefeituras colaboram, fornecendo relação do gado abatido.

## ACORDO DE SECRETÁRIOS

Se surpreso com a arrecadação nova do Rio Grande do Norte, satisfeito porque os técnicos potiguares corrigiram uma falha que possibilitou justamente o acréscimo, o Ministério da Fazenda deve também estar ciente de que sua intervenção, junto aos Secretários estaduais, no ano passado, foi da mais alta valia: em janeiro de 1973, numa reunião entre autoridades do Ministério e os Secretários, foi celebrado um convênio no qual se estabelecia a redução da base de cálculo do ICM nas operações de saída, de um Estado para outro, de gado bovino e de carne bovina verde, resfriada ou congelada, bem como dos produtos comestíveis oriundos da matança do gado. Essa redução ficou em 63% para a região Norte/Nordeste. O

Governo Federal, por seu turno, providenciaria a transferência mensal, para os Estados convenientes, de Cr\$ 1,25 sobre cada Cr\$ 1,00 de imposto efetivamente arrecadado.

Os estudos empreendidos pela Secretaria da Fazenda do Rio Grande do Norte, para chegar aos ditames do convênio, foi que propiciaram o achado do erro de cálculo.

Mas o Decreto assinado pelo Governador Cortez Pereira, assim como a Portaria da Secretaria fixando nova Pauta Fiscal, também contribuíram para a modificação do parâmetro.

O Decreto N.º 6.404 de 05.07.74 estabelece a suspensão do ICM nas saídas de gado em pé, assegurando ao boi, livre trânsito em todo o Estado, desde que acompanhado de Guia de Trânsito Fiscal, emitida por repartição fiscal por onde se dê o trânsito, inicialmente. Depois, determina que o ICM seja pago de uma só vez, pelo abatedor, na hora do abate. E prevê que nas operações de gado com destino a outros Estados, o imposto devido seja pago antecipadamente, pelo vendedor, de uma só vez, à repartição arrecadadora do Município de origem.

A Portaria N.º 237 de 08.07.74, da Secretaria da Fazenda, fixou o valor mínimo da Pauta Fiscal em Cr\$ 600,00 — contra os Cr\$ ... 400,00 anteriores, para o gado local e Cr\$ 600,00 para o de fora.

E a Instrução n.º 02/74 — também da SF — tendo em vista o Decreto e homologando o Convênio AE-1/73 esclarece aos servidores encarregados da Fiscalização e Arrecadação do ICM, entre outras coisas:

1) — O valor unitário do gado será fixado periodicamente pela Secretaria da Fazenda.

2) — Ocorrendo a hipótese do gado bovino proceder de outro Estado e o valor despachado for inferior ao fixado na Pauta Fiscal, este será corrigido para o da Pauta acrescido de 30%, servindo de base exclusivamente para a cobrança do imposto sobre a diferença verificada, considerando-se sempre o crédito originário.

3) — Quando o gado bovino der entrada no Estado e comprovar o pagamento do ICM no Estado de origem, seja através de quitação ou nota fiscal, cujo valor seja igual ou superior ao da Pauta Fiscal, a base de cálculo será o valor do documento de origem, acrescido de 30%,

## SECRETARIA DA FAZENDA Quadro de Recolhimento do ICM da Carne

MES	CAPITAL	INTERIOR
	Cr\$	Cr\$
Janeiro .....	2.448,00	50.874,76
Fevereiro .....	1.403,10	47.820,65
Março .....	1.080,00	45.311,62
Abril .....	2.010,86	40.232,12
Maió .....	1.269,60	39.468,70
Junho .....	1.086,00	49.513,60
Julho .....	34.800,41	82.691,76
Agosto .....	58.726,70	105.961,92
Setembro .....	50.665,78	110.658,06

observando-se o item 2, quanto aos motivos do crédito fiscal.

4) — Exclui-se da Instrução o gado bovino saído para fora do Estado e destinado a recria, que se sujeita ao pagamento do imposto integral.

Para Gilberto Cavalcanti a situação do ICM da Carne em Natal

também foi beneficiada pelo abate próprio do FRIGONORTE — Frigorífico Industrial Northeriograndense S. A., órgão da administração indireta do Município, que justamente no mesmo período de mutação — junho/julho — entrou na comercialização do produto, continuando a abater gado para terceiros.

## APRENDER A DIRIGIR NÃO É SO SABER PASSAR MARCHAS



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



**AUTO  
ESCOLA**

**YPIRANGA**

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

# LAGOSTA REAPARECE E DÁ O QUE PENSAR

Quando os imprevisíveis cardumes de lagosta começaram a nadar sob as águas da costa potiguar, a partir de fevereiro deste ano, traziam consigo o final de uma crise que se arrastava há dois anos, justamente em decorrência da ausência desse crustáceo, que correntezas desconhecidas levam e trazem sem aviso prévio.

Em janeiro, a situação da maioria das empresas captoras de lagosta era calamitosa e insustentável e algumas, para não irem à insolvência tiveram que ser simplesmente vendidas, enquanto outras, mais aparelhadas, partiram para a diversificação de suas atividades, como a pesca do pargo ou do tubarão. E houve em Natal muitos frigoríficos que, à falta de lagosta para estocar, sobreviveram — por incrível que pareça! — com a venda de gelo a pescadores e mesmo ao público.

A exportação de filé de pargo, pescado no Atol das Rocas, nos atóis de Caiçara e nos do Maranhão, foi a solução para a maioria das empresas pesqueiras de lagosta do Rio Grande do Norte, Pernambuco e Ceará — as destes últimos Estados, inclusive, com frigoríficos em Natal. As da Paraíba se contentaram com uma outra opção: a pesca do tubarão, nas águas de Cabedelo.

Hoje, a situação está diferente, se bem que aos poucos vá diminuindo a produção. Se no auge da crise um barco médio conseguia entre 20 e 50 quilos de cauda de lagosta por

semana, em fevereiro/março, em plena euforia dos cardumes prolíferos, essa produção atingia 300/400 quilos. A produção foi decaindo, segundo os entendidos, em função da modificação do tempo, das condições do mar, e atualmente ela está em torno de 60/70 quilos, embora a tendência seja aumentar.

## DOIS A UM

A matemática dos ciclos lagosteiros ainda está longe de ser entendida e manipulada, até mesmo e principalmente pelos homens que vivem desse mister, e até hoje ninguém soube explicar porque os cardumes vêm e desaparecem como que por milagre, ninguém sabe como nem de onde. No entanto, a prática tem provado que os períodos de grande produção estão diminuindo de extensão, enquanto os de produção negativa aumentam. Assim sendo, se pode adotar o jogo do dois a um, ou seja: está ocorrendo que durante dois anos há escassez de lagosta nas plataformas submarinas, para que no ano seguinte ela volte benéfica, volumosa, ávida de ser capturada e transformada em dólares — porque é, ainda hoje, o pescado que os Estados Unidos importam com mais veemência, de olhos fechados, comprando toda a produção que haja no Brasil, na Austrália, na África do Sul.

As empresas pesqueiras potiguares, após a ressaca da crise de dois anos, foram apanhadas quase de surpresa com a chegada dos cardumes. Algumas enfrentaram dificuldades para se reaparelhar, principalmente porque o País se debatia com a crise do aço e faltava arame no mercado. Uma situação até certo ponto simplória, mas que representou muito em esforço por parte dos empresários, para colocar no mar a maior quantidade de material, a fim de aproveitar a *maré alta*. De fato, a época era mais do que pródiga e, mesmo que se considere realmente muito importante um pulo de 50 para 400 quilos, numa semana, há a considerar que a subida vertiginosa da produção, entre março/abril, alcançou limites nunca antes atingidos.



Abelardo Bezerra prega redução dos custos das empresas

No entender de *Abelardo Bezerra de Melo*, um dos empresários norterio-grandense com mais vivência no assunto, o aumento substancial da produção, em proporção aos resultados semanais de hoje, será gradativo até em maio de 1975, quando atingirá outro ponto de euforia. Nessa época, o tempo novamente influirá e poderá advir o começo de uma nova crise. O que ele diz sem assegurar, fixado na premissa de que o ciclo da lagosta é imprevisível, mesmo que se fale com base numa vivida experiência.

## PESCA COM ANZOL

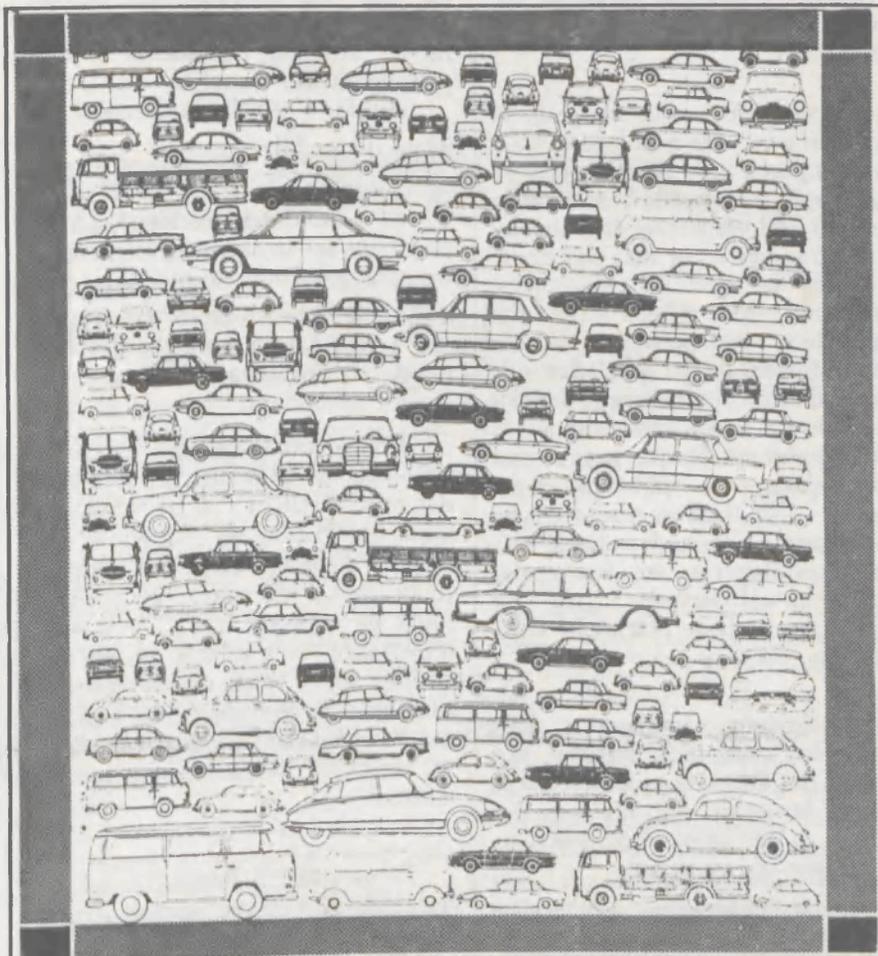
Por que é sempre o pargo que substitui a lagosta, nas opções das grandes empresas pesqueiras? A resposta é simples: o filé desse pescado é o produto do mar que os Estados Unidos sempre procuram mais, em detrimento, mesmo, do camarão. O seu preço, no entanto, está longe de ser compatível com o da cauda de lagosta: na época de sua grande pesca, uma libra era vendida a cerca de US\$ 1,00 (Um dólar), enquanto uma de lagosta ainda hoje, custa entre US\$ 4,80/US\$ 5,00.

Quando as empresas potiguares foram ao mar à procura de pargo — diz *Abelardo Bezerra de Melo* — receberam uma grande colaboração da Capitania dos Portos: o treinamento de pescadores, para adquirir condições de extrapolar a área da plataforma continental e entrar nas 200 milhas, onde se situam os grandes cardumes desse peixe. Essa ação da Capitania foi, no seu entender, um dos motivos principais para se



## AGÊNCIA AEROTUR

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



### CARROS DE TODAS AS MARCAS COM GARANTIA TOTAL

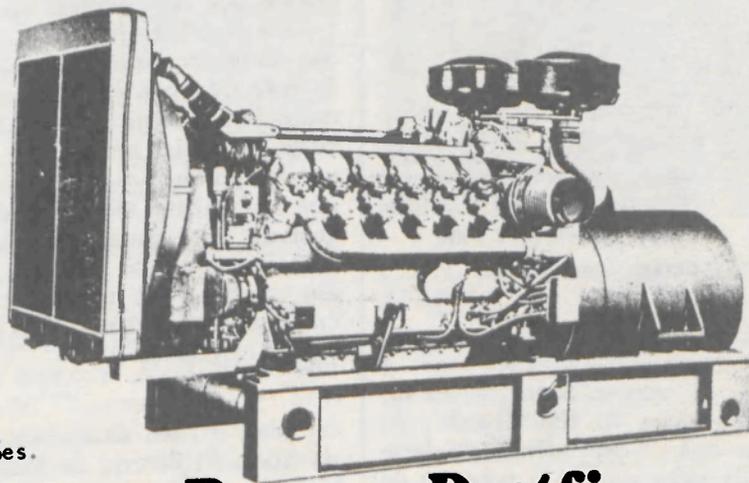
CARROS NOVOS E USADOS - CARROS DE TODAS MARCAS -  
LIVRES E DESIMPEDIDOS, PELOS MELHORES PLANOS, E  
A LONGO PRAZO

## GERALDO FRANÇA AUTOMOVEIS

Av. Rio Branco, 203/205 - FONES: 2.3815 - 2.3936

## O MESMO VIGOR DE HÁ VINTE ANOS!

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



## Cyro Cavalcanti Auto-Peças e Retífica

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

## Cyrauto Peças e Retífica

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

ultrapassar a situação premente em que se debatia a maioria das empresas.

A pesca do pargo, no entanto, nada tem a ver com a da lagosta — e isto comprova mais ainda o fato da sua adoção ser tomada por questões mera ou exclusivamente econômicas. O pargo se pesca por dois processos: da borda do barco ou em caíques, mas sempre com anzóis. Existe um barco de grande porte, em Recife, o São Mateus, de 50 toneladas, que em 40 dias no mar consegue a maior produção de pargo, dentre todos os seus congêneres, porque joga ao seu redor os caíques — embarcações pequenas — do qual os pescadores jogam o anzol n'água. Um barco médio da Nortepesca, por seu turno, com o pessoal jogando a isca da própria borda, pode pescar 30 toneladas em 30 dias.

Atualmente os pescadores potiguares, em quantidade razoável, vão ao Atol das Rocas ou a Caiçara sem maiores atropelos, diz *Abelardo Bezerra* — o que antes só ocorria quase que por um milagre.



A lagosta voltou, mas pode desaparecer de novo

#### SITUAÇÃO ATUAL

Agora, a situação da in-tria lagosteira do Rio Grande do Norte está na dependência da duração da safra — ou da presença de cardumes na plataforma. Nessa dependência porque as empresas, embora tenham transposto a crise, ain-

da não conseguiram um correto equilíbrio econômico, que só poderá ser atingido justamente com o prolongamento da safra.

Ainda é *Abelardo Bezerra de Melo* quem fala:

— “Medidas racionalizadoras poderiam ser tomadas, evidentemente, para que houvesse melhores condições de sobrevivência das empresas, a partir da diminuição dos custos de industrialização”.

Dentre essas medidas: 1) continuidade de providências já adotadas pela SUDEPE/SUDENE/Capitanía dos Portos, no sentido de disciplinar o esforço de pesca (o número de barcos no mar); 2) a disciplina da captura; e 3) — a mais importante — a criação de um frigorífico único, para atender a todas as empresas, centralizando o tratamento industrial e, conseqüentemente, retraindo consideravelmente os custos.

O estímulo à Resolução n.º 71 da CACEX (financiamento através do PROTERRA), é outro ponto considerado da maior importância para que não apenas a pesca da lagosta, mas toda a atividade pesqueira do Rio Grande do Norte se desenvolvesse.

A rigor, a questão do frigorífico único e os financiamentos pelo PROTERRA são os pontos nevrálgicos da situação. No primeiro caso, porque as dezenas de frigoríficos pequenos que hoje existem no Estado (só em Natal, na rua Chile, há seis) não oferecem sequer capacidade suficiente de estocagem, quando tratados isoladamente, o que torna o custo industrial muito alto. No segundo, porque os financiamentos que atualmente são oferecidos exigem de volta tantas garantias que, se uma empresa as fosse dar, estaria em condições de nem precisar de empréstimos — tantas e tão grandes são as exigências.

Mas, o final da questão, é ainda *Abelardo Bezerra de Melo* quem esclarece: “A infra-estrutura em terra é que poderá dar condições para que a pesca seja exercida em toda a sua plenitude, no Rio Grande do Norte”.

## Como estão tratando o seu carro?

Seu carro merece o melhor tratamento, e nós estamos aptos a lhe atender, neste particular



LAVAGEM AUTOMÁTICA E GERAL — POLIMENTO — AUTO-PEÇAS — ÓLEO DIESEL — GASOLINA AZUL — GASOLINA COMUM — ÓLEOS — BORRACHEIRO

Representante exclusivo dos Encerados Locomotiva

POSTO  
*Jotaflor*

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

# Os novos caminhos

A atividade pesqueira no RN já está partindo para a disputa de possibilidades, ou escolha de espécies — o que certamente pode ser considerado um grande salto. Quando foi criada, em novembro de 1973, a CIMPERN — Companhia de Implantação de Projetos Pesqueiros do Rio Grande do Norte — se propunha, pela letra da lei, a incentivar o povoamento de açudes com peixes diversos, colaborando de todas as maneiras na execução de uma autêntica atividade de aquicultura e maricultura no Estado. Hoje, ainda na fase de implantação, os propósitos de colaboração continuam, mas o órgão já esclarece uma opção, quanto à espécie de peixe que deve ser criada nos viveiros do Estado: trata-se do catfish norte-americano de origem, uma espécie de bagre de água doce, também chamado peixe-gato.

Para não fugir à regra do entrave burocrático, a CIMPERN está somente aguardando autorização da SUDEPE (Superintendência do Desenvolvimento da Pesca) para poder importar os primeiros catfishs que serão distribuídos inicialmente em viveiros próprios e depois, a empresas interessadas. E por se falar nessas, sabe-se que atualmente, na própria SUDEPE, existem, registrados, 43 projetos de piscicultura, para o Rio Grande do Norte, todos elaborados e encaminhados após a criação da CIMPERN.

E por que a CIMPERN opta pela criação do bagre, ou peixe-gato, ao invés de outras espécies nativas da região ou mesmo algumas também forasteiras (mas já aclimatadas no Nordeste) como a tilápia, primitiva do Congo Belga, ou a carpa, vinda de Israel?

Um dos diretores do órgão, técnico envolvido com a piscicultura e, praticamente, a maior autoridade no assunto hoje, no Estado, esclarece de duas maneiras, a questão: 1) o catfish é um peixe que tanto vende no mercado interno como (principalmente) no externo, sendo

por isto, da mais alta rentabilidade; 2) a piscicultura só pode ser adotada, em bases racionais, no Rio Grande do Norte, ou em qualquer parte do mundo através de espécimes de que se conheça a biologia — costumes, métodos de reprodução, etc.

Os dois pontos de vista de Tupan Ferreira de Souza são coerentes com realidades que a própria CIMPERN está manipulando: no primeiro caso, o interesse da firma norte-americana Thompson Anderson Enterprises, que está se associando a grupos potiguares, para a criação de bagre em viveiros; no segundo, o fato de só agora o DNOCS estar aprofundando um estudo biológico da tilápia, em viveiros experimentais do Ceará.



Tupan Ferreira explica vantagens do Catfish.

## BURRO MULO DE ÁGUA DOCE

Nem que as experiências com a tilápia já estivessem mais adiantadas, ela superaria o catfish em rentabilidade. Consumida por uma faixa populacional de mínimo poder aquisitivo, a tilápia só consegue atingir um máximo de Cr\$ 5,00 por quilo, posta na mesa do consumidor. O catfish consegue esse preço, em média, já na operação entre o produtor e o intermediário, que

o vai revender às indústrias de beneficiamento. Nos Estados Unidos, hoje, um quilo para consumo já atinge cerca de Cr\$ 28,00.

Depois, há o problema da própria racionalidade da criação: em Fortaleza o DNOCS conseguiu isolar um tipo híbrido de tilápia, após o cruzamento da tilápia nilótica com outra espécie, surgindo um peixe macho, porém estéril. Esse seria o tipo mais viável de se jogar num viveiro natural, para engorda, até atingir o tamanho ideal para comercialização. Porque só essa espécie de burro mulo das águas, funcionando hibridamente na família das tilápias como aquele na dos muares, poderia dar ao criador a certeza de uma produção sem maiores percalços: quando juntos, o macho e a fêmea da tilápia reproduzem a partir do sexto mês, e logo após, cada seis semanas, o que provoca um superpovoamento da área e a atrofia das espécies fato que hoje ocorre muito, no Rio Grande do Norte. Mas tanto num caso como no outro, a pouca rentabilidade persistiria: ninguém se interessa, no exterior, em adquirir tilápia — o contrário do que ocorre com o catfish.

E o bagre só reproduz depois de dois anos e meio, atingindo o tamanho da comercialização (cerca de 800 gramas) após um ano. Por reproduzir menos, ele possibilita um controle correto de quantidade e qualidade e, porque não provoca superpovoamento, tem ele próprio melhores condições de convivência.

## CAPTURAR MODULANDO A ÁREA

Esse interesse de controlar a explosão demográfica dos açudes está para a CIMPERN justificada num fato simples: o que interessa não é a quantidade desenfreada, mesmo porque uma fêmea de bagre, em média desova 30 mil ovos. Mas que o peixe passe no viveiro o período de engorda em condições de se tor-

nar rentável o mais breve possível.

Lembra **Tupan Ferreira de Souza** que a firma **Thompson Anderson Enterprises** já poderá trazer, de avião, no próximo ano, 3 milhões de filhotes de **catfish**, para serem distribuídos nos viveiros próprios no Estado. Considerando-se que cada filhote desses pesaria 800 gramas, após um ano, nessa época teríamos 2.100 toneladas de peixe vivo que, depois de beneficiado, representaria pouco mais de 50% do peso ou, neste caso, 1.200 toneladas. Ao preço de faturamento ao produtor, as 2.100 toneladas já teriam rendido Cr\$ 12 milhões — no caso da produção ser vendida a Cr\$ 5,00 o quilo.

A criação de uma espécie racional de peixe também tem outras vantagens, diz **Tupan Ferreira de Souza**. E ele cita o lato de hoje os criadores de peixe, no Estado, só se dedicarem à captura na época da **Semana Santa**, ficando o restante do ano sem receita.

— O ideal é modular a área — diz ele — para se ter rotatividade de capital. Vendendo periodicamente, o criador tem capital de giro. E mantém no mercado uma oferta permanente, tendo por isto até mais facilidade de comercializar.

E exemplifica: ao invés de capturar 50/60 toneladas de peixe numa só vez, o faria parceladamente. Ex.: uma área de 100 hectares, o criador poderia dividir em 25 viveiros de 4 hectares cada um, capacitados a manter 20 a 25 toneladas. Assim, cada 15 dias ele teria cerca de 20 toneladas de pescado, mantendo no mercado um nível correto de estoque, sem forçar o comprador a ter grande capacidade de estocagem e sem contribuir também para a queda de preço do produto, pois é mais que sabido que quando a oferta é grande, o preço diminui.



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



Caterpillar, Cat e  são marcas de Caterpillar Tractor Co.

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

A moderna agricultura já chegou ao Brasil

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

Mas você é quem garante o sucesso dos resultados

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

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

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

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

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

E conheça as máquinas dos grandes sucessos.



**marcosa s.a.**

MÁQUINAS, REPRESENTAÇÕES, COMÉRCIO E INDÚSTRIA

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

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

FORTALEZA - Ceará  
Rua Castro e Silva, 294/8

FATOR

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

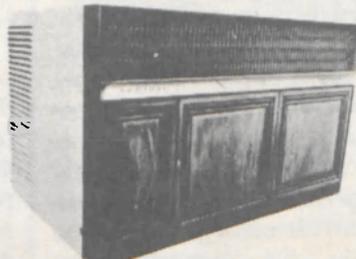
Desenvolvimento é isto: você faz clique e transforma um calor de doer num friozinho bem gostoso.

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

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

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

Na verdade, não é vantagem uma



**Condicionador de ar  
Springer Admiral**

produzido com o apoio da SUDENE, do BNB e CONDEPE.

indústria de condicionadores de ar fazer sucesso numa região quente.

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

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

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

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



REVENDEDOR AUTORIZADO

**RECOMAPE**

MATRIZ — Rua Dr. Barata, 242

FILIAL — Praça Augusta Severo, 81 Fozca — 2-1087 e 2-1010

# Por que a COSERN está em crise?



Benvenuto Pereira: "Se recebéssemos o que temos a receber..."

ser minorada, embora ainda persistam algumas das causas que geraram a crise, como: 1) atraso de pagamento do consumo de energia elétrica, principalmente por parte de prefeituras do interior; 2) falta de quitação de débitos também de consumo, por parte de órgãos públicos (federais, estaduais e municipais) e privados (indústria e comércio); 3) alta constante e desenfreada dos preços de material elétrico, do poste de concreto à luminária; 4) falta de atendimento, por parte de dezenas de prefeituras, quanto à sua participação nos orçamentos das obras, através de empréstimos junto ao Banco do Nordeste ou Banco do Brasil.

## DIZE-ME QUEM TE DEVE...

— "Se recebéssemos a curto prazo metade das contas que temos a receber a COSERN tanto colocaria os seus pagamentos em ordem como não permitiria mais nenhum atraso em seus compromissos" — diz

Há cerca de um ano, a euforia operacional na Companhia de Serviços Elétricos do Rio Grande do Norte — COSERN, não era apenas sintomática da perseguição que a sua diretoria fazia ao propósito de antecipar em um ano o cronograma de obras traçado para vinte e quatro meses. Tudo isso, para que se tornasse possível eletrificar todo o Estado dentro do mandato do governador Cortez Pereira, justamente reduzido em um ano por ato do governo federal que visava unificar em todo o país a data de eleição dos governadores.

Os dois fatos, no entanto, desencadeariam, depois de somados a injunções naturais da vida da empresa, uma das crises mais sérias por que ela já passou, desde a sua constituição. "Na realidade — diz o diretor-presidente Benvenuto Pereira — a antecipação das obras em cerca de um ano foi uma das causas principais das drásticas medidas que tomamos há alguns meses, no sentido de conter despesas e até atrasar compromissos com fornecedores locais ou de fora".

Isto porque a COSERN investiu muito alto, no período da euforia operacional, e não teve de imediato o retorno do dinheiro empregado ou a reposição de outras verbas. Ou, como diz ainda o diretor-presidente: "Os recursos previstos para o total das obras não se anteciparam concomitantemente ao avanço do cronograma de trabalho".

Entusiasmo excessivo na época da execução de muitas obras, ou confiança demasiada no saldo de contas e receber de inúmeros órgãos e empresas, o certo é que a COSERN, ao final do primeiro trimestre de 1974, começava a apertar o cinto.

Hoje, a situação já começa a

Benvenuto Pereira. De fato, o que terceiros devem à COSERN, se não pode ser considerado uma fábula, é, no entanto, uma quantia respeitável: no balancete semestral publicado no dia 20 de junho de 1974 está inserido o levantamento desse débito — Cr\$ 24 milhões.

O Governo do Estado deve à COSERN consumo de energia elétrica a partir das Secretarias. A Prefeitura também tem a sua quota, assim como diversas repartições federais e até a FENAT (que cobra dos clubes de futebol, ao término das partidas, o relativo ao consumo de energia elétrica) está devendo mais de Cr\$ 100 mil.

Até agora estão eletrificadas 146 cidades do interior do Estado, faltando apenas quatro para se completar o anel energético do Rio Grande do Norte. Em dia com a COSERN, em termos de pagamento de consumo, há apenas uma média de 10% das prefeituras já atendidas, ou seja, umas quinze. Com relação aos investimentos aplicados talvez apenas quarenta não chegaram ainda aos cofres da Companhia com a sua parcela de participação, porque, mesmo atendendo a uma obrigação contratual, foram ao Banco do Nordeste do Brasil, pediram o empréstimo, e, ou não conseguiram ainda, ou estão impossibilitadas de fazê-lo, por razões até certo ponto óbvias. Se se perguntar porque a COSERN levou energia elétrica a cidades de tão suspeitas possibilidades, a resposta é coerente: o governador Cortez Pereira estabeleceu como meta administrativa deixar todo o Rio Grande do Norte eletrificado até o final de sua administração. E a COSERN, no final das contas, é uma Companhia de economia mista, da qual o Governo do Estado é o acionista maior.

Os recursos próprios da Companhia, esses são empregados em obras de manutenção e nas construções de pequeno porte. E para comprovar que atualmente a situação está de fato melhorando, Benvenuto Pereira enfatiza o fato da empresa haver conseguido, junto ao Banco do Nordeste do Brasil, um financiamento de Cr\$ 5 milhões, para aquisição do material necessário à conclusão das obras programadas e de outras, constantes do plano de expansão.

Uma das suspeitas levantadas contra a COSERN, no auge de sua sistemática contenção de despesas, foi a de retração da ELETROBRÁS, na participação quanto a financiamento de programas de obras da Empresa. O diretor-presidente Benvenuto Pereira afirma que essa participação tem sido normal, acrescentando que ainda hoje a companhia estatal tem chegado sempre com recursos nunca inferiores a 90%, para todos os programas traçados.

A questão do faturamento, posta de lado a dificuldade de se receber o consumo do interior, está igualmente normal, diz ele, e a COSERN hoje, mensalmente, fatura em torno de Cr\$ 5 milhões.

Os custos operacionais, esses é que não estabilizam e nunca diminuem. Por exemplo: um quilômetro de linha de subtransmissão (para ligar uma cidade a outra) que em janeiro de 1974 custava em torno de Cr\$ 12 a 15 mil, hoje custa mais de Cr\$ 30 mil — isto quando o cabo utilizado é o de alumínio, cujo quilo é adquirido a Cr\$ 18,00. Quando se necessita utilizar cabo de cobre (principalmente nas linhas do litoral-norte) o preço do quilômetro se eleva bastante considerando-se que um quilo desse material está hoje por cerca de Cr\$ 37,00.

— “Mas a situação econômica da empresa é, atualmente, uma das melhores de toda a sua existência” — diz Benvenuto Pereira, “e aí está o nosso patrimônio e o fato de, na assembléia geral extraordinária do dia 18 de outubro último, haveremos aumentado o nosso capital, de Cr\$ 37 milhões para Cr\$ 59 milhões”.

Planos e estudos para uma expansão sempre efetiva (e nesse ponto a COSERN sempre primou, nunca parando na contemplação do que estava feito ou sendo exe-

cutado, mas sempre traçando obras para o futuro) estão sempre sobre a mesa dos técnicos, como é o caso do Plano Diretor Para Eletrificação Rural do Rio Grande do Norte, que já está sendo elaborado. Contratada após concorrência pública, a elaboração desse plano deverá estar concluída até o mês de dezembro, tempo em que se terá terminado a eletrificação de todas as cidades do interior. É um dos mais arrojados planos da COSERN, que servirá de base para a política de eletrificação rural do futuro governador Tarcísio Maia e até do seu sucessor, pois o estudo tem previsão decenal.

Para colocar a sua situação plenamente em dia, a COSERN necessita antes de mais nada receber o que lhe devem. Este é um ponto pacífico e a diretoria da Empresa sabe disto, tanto quanto sabe que não pode tomar medidas drásticas, para forçar esse recebimento: a sua situação de órgão da administração estadual indireta não lhe permite adoção de sanções contra certos credores. Até hoje não foram tomadas medidas judiciais contra ninguém, diz Benvenuto Pereira, mas isto tem até colocado a Companhia em uma situação melindrosa junto ao Departamento Nacional de Águas e Energia Elétrica — DNAEE. Esse órgão, ligado diretamente ao Ministério de Minas e Energia, já lhe solicitou relatório de todos os débitos, especificados, e ele próprio vai tomar medidas mais rígidas, para que a COSERN receba o que lhe devem. Isto porque a Companhia, como concessionária da instalação e dis-

tribuição de energia elétrica no Rio Grande do Norte, lhe fica, oficialmente, tutelada. Acredita o diretor-presidente que tão logo sejam determinadas essas medidas, aí então a COSERN passará a receber o que lhe devem, porque a cobrança passará a ser feita em escala federal. Como decorrência, tranquilamente porá as suas contas em dia. E poderá dar continuidade a alguns programas domésticos que já tem traçados, mas à espera de dinheiro para execução.

Como é o caso da iluminação da orla marítima, da Paia do Forte à Praia de Areia Preta, um projeto *sui-generis* no Nordeste, que a exemplo do que ocorre em algu-



mas cidades do Sul, dotará as praias da cidade de um elemento de grande importância, não apenas quanto à iluminação pura e simples, mas como efeito de embelezamento.

Até o final da administração Cortez Pereira, a Companhia deixará funcionando o Serviço de Manutenção de Linhas Energizadas (linhas vivas), através do qual não serão necessários os desligamentos da energia elétrica, para os serviços de reparo e manutenção das linhas da capital e do interior, como ocorre atualmente. Parte do material que será empregado nessas operações já está adquirido e o restante está sendo providenciado, inclusive veículos especiais. Técnicos da Companhia já fizeram cursos específicos junto à CHESF.

Por outro lado, a COSERN está se preparando para o atendimento à demanda de energia elétrica ao Parque Têxtil do Estado, que prevê uma instalação, em termos de capacidade, da ordem de 110 MVA — o que equivale a quase o dobro da capacidade instalada atualmente. Há ainda as necessidades da futura fábrica de barilha e de outros empreendimentos industriais, que se instalam atualmente no Estado. O que equivale a dizer que a capacidade a se instalar, pelo menos nos próximos quatro anos, está desde logo sendo prevista e com obras estruturais sendo preparadas. Isto a despeito da crise dos dias de hoje.

## INPASA VENDE Cr\$ 18 MILHÕES

Em 1974 a Inpasa — Indústria de Papéis S. A., atingirá um faturamento global da ordem de . . . Cr\$ 18 milhões, triplicando assim o seu índice de vendas, em relação ao exercício de 1973. Até o dia 31 de julho último, o montante das vendas efetuadas já haviam atingido mais de Cr\$ 10 milhões.

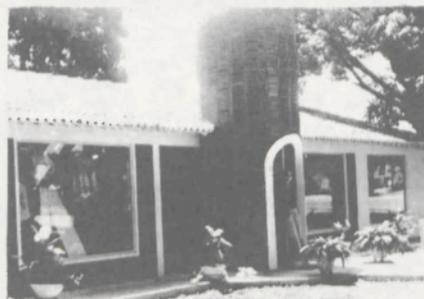
## MÁQUINAS NOVAS PARA A NORTE BRASIL

A Construtora Norte-Brasil S/A adquiriu à MARCOSA as seguintes máquinas da linha Caterpillar: duas motoscrapers 621-B, duas motoniveladoras 120-B, uma carregadeira de rodas 966-C e um trator D-4D-PS. A operação atingiu a casa dos Cr\$ 4 milhões. Por outro lado, a Henrique Lage Salineira do Nordeste também comprou à MARCOSA um trator de esteira D-7 F, importado dos Estados Unidos.



## UM POTIGUAR NA BOLSA FLUMINENSE

Um norte-riograndense (mais precisamente, um caicoense) de 40 anos de idade acaba de ser eleito presidente da Bolsa de Valores do Estado do Rio. Trata-se de José Augusto Dias, irmão do deputado Adjuto Dias, que é também Diretor de Operações da OMEGA — Corretora e Distribuidora de Títulos e Valores, que tem matriz na Guanabara e filiais em São Paulo, Porto Alegre, Belo Horizonte, Salvador e também no Estado do Rio. Essa corretora tem capital registrado, atualmente, de Cr\$ 15 milhões, dos quais José Augusto Dias detém 20% em ações.



## MUSTANG DESCOBRE BAIRRO DO TIROL

A exemplo do que ocorre com Boa Viagem, em Recife, o bairro residencial do Tirol, em Natal, poderá se transformar numa excelente opção para o comércio varejista. Edmilson Alves de Souza, da Mustang Modas pode ser chamado de pioneiro nessa descoberta: a filial de sua loja, que só vende confecções e adereços da Moda, recém lançados nos centros maiores, está com movimento maior, no Tirol, do que a matriz da Cidade Alta. Como se trata de uma loja classe "A", os preços são geralmente um pouco salgados, mesmo porque os artigos são de primeira qualidade. Mas o sucesso é tanto que Edmilson pensa em abrir uma nova filial, no mesmo bairro.

## TELERN COMPRA MAIS TELEFONES

A TELERN — Telecomunicações do Rio Grande do Norte, S. A., assinou com a NEC do Brasil um novo contrato para ampliação dos terminais telefônicos de Natal, Mossoró e Caicó. Natal passará brevemente de 8.000 para 20.000 telefones, enquanto Mossoró terá 8.000, ao invés dos 1.500 atuais. Afirma Israel Oliveira, diretor da TELERN, que ainda este ano será lançada nova campanha de venda de telefones para a capital.

## SISTEMA LEVA COMPUTADOR PARA MOSSORÓ

A Sistema, única empresa especializada em computação no Rio Grande do Norte, deverá abrir filial em Mossoró, colocando assim a principal cidade da região Oeste na era do computador.



## WANDICK JÚNIOR FOI À ITÁLIA

Participando de uma comitiva formada pelos dirigentes e concessionários da FIAT-ALLIS no Brasil, o economista Wandick Lopes Júnior participou em Lecce, na Itália da Convenção Mundial de Concessionários dessa indústria de tratores e máquinas rodoviárias. Na ocasião, Wandick Júnior conheceu toda a linha de equipamentos rodoviários da FIAT-ALLIS, bem como tomou contato com as novas diretrizes de vendas e assistência técnica dessas máquinas. A Comercial Wandick Lopes S. A., firma da qual Wandick Júnior é diretor-gerente, representa o holding FIAT-ALLIS no Rio Grande do Norte.

## AS FINANÇAS DA NOSSA PREFEITURA

A arrecadação da Prefeitura Municipal do Natal vai bem, segundo o economista Francisco Melo, Secretário de Finanças. Até o final do ano, ele espera ter arrecadado um total de Cr\$ 40 milhões e já até junho, excedendo todas as expectativas, haviam sido recolhidos aos cofres públicos do município Cr\$ 20 milhões (esperava-se em torno de Cr\$ 18 milhões).

O Orçamento da Prefeitura para 1975, por outro lado, já elaborado e enviado pelo Prefeito Jorge Ivan Cascudo Rodrigues à Câmara Municipal, atinge Cr\$ 51,4 milhões, depois de uma ascensão também digna de nota: em 1972, Cr\$ 12 milhões; 1973, Cr\$ 20 milhões; 1974, Cr\$ 38 milhões.



Atuando em Natal há dois anos, na distribuição de títulos e valores imobiliários, o Grupo Financeiro CRECIF até o primeiro semestre de 1975 terá mais uma de suas unidades operando em nossa capital: uma filial do Banco da Economia de São Paulo, recentemente incorporado ao Grupo e que, concentrando a sua atuação na capital paulista (cinco agências) e em cidades do interior daquele Estado (Campinas, Santos, Santo André) está se expandindo, já tendo inaugurado a filial de Recife e até janeiro instalando a da Guarabara.

O volume dos negócios da CRECIF — Distribuidora de Títulos e Valores Imobiliários S. A., em Natal, é que determinou a prioridade de nossa capital para instalação da próxima agência na nova unidade do Grupo Financeiro CRECIF — diz o gerente local Marcelino Varela Cocentino.

Hoje, a CRECIF atua no Rio Grande do Norte no financiamento de automóveis, no apoio ao comércio e à indústria (capital de giro) e na venda de letras de câmbio. Essa ação será consideravelmente aumentada e sedimentada quando for instalada a filial do Banco da Economia de São Paulo, uma das quinze empresas que o Sistema comanda em todo o País — inclusive outra casa bancária, o BCI — Banco Crecif de Investimentos.

#### OS IRMÃOS SERUR

Um grupo essencialmente nordestino, a CRECIF nasceu no Recife, na antiga rua dos

# CRECIF — um grupo que cresce com o Nordeste

Judeus, atuai Rua do Bom Jesus, o escritório de corretagem de algodão e café de Misael Montenegro, para vendas ao exterior. Com o desenvolvimento da Bolsa de Mercadorias e posteriormente da Bolsa de Valores, o mercado de capitais ganhava foros e encontrava o grupo CRECIF pronto para agir no setor. O que faria com um know-how que vinha consolidado nas transações a nível nacional e no intercâmbio internacional.

Os Irmãos Serur atualmente detém a gerência do grupo, auxiliados por jovens executivos que têm sabido determinar sempre os melhores negócios para a crescente e dinâmica atuação das quinze empresas, hoje tão pernambucanas quanto gaúchas, tão cariocas quanto potiguares, um conglomerado nacional no mais autêntico sentido da acepção.

Theóphilo Serur Filho (40 anos) e Júlio Serur tomaram a si a tarefa de fazer a CRECIF se expandir, e trabalhando diuturnamente ergueram o Sistema Financeiro ao ponto em que ele hoje se encontra — um dos mais atuantes, no País, em todas as faixas do mercado.

Na inauguração do Banco de Economia de São Paulo, na capital pernambucana, Theóphilo Serur Filho disse bem de como tem sido a sua atuação e a de Júlio Serur:

— “O nosso desenvolvimento é fruto de trabalho cotidiano, de sacrifícios constantes, de empenho total e de exclusiva dedicação, seriedade e eficiência, o que, no nosso grupo já se afirma como tradição”.

E sobre a atuação do Grupo no Nordeste, disse:

— “Consciente do papel que a iniciativa privada do Nordeste deve desempenhar no processo de eliminação dos desequilíbrios regionais, adotou o Grupo CRECIF a filosofia de crescer com a sua região de origem. A adoção dessa filosofia decorre da perfeita identificação da vida do grupo com a da própria Região”.

#### AJUDANDO O RN

O gerente Marcelino Varela Cocentino, da CRECIF Distribuidora de Títulos e Valores Imobiliários S. A., em Natal, ao relembrar as palavras do diretor-presidente do Grupo, enfatiza:

— “É por isto que estamos no Rio Grande do Norte. Porque o Grupo CRECIF, que teve como embrião o escritório de corretagem de Misael Montenegro, na rua dos Judeus, há 40 anos, tem hoje essa missão precípua: a de ajudar o Nordeste a crescer. E o RN é atualmente uma das parcelas do Nordeste que mais se desenvolvem, sendo por isto a nossa presença, aqui, uma imperiosa necessidade. Chegamos, fomos bem acolhidos, estamos trabalhando e disto tudo se ocasiona o nosso crescimento também neste Estado. O que para nós é uma dupla satisfação, pois crescendo a CRECIF, cresce o Rio Grande do Norte”.



Marcelino — dupla satisfação.

## GOVERNADOR VISITARÁ EUA

Atendendo convite que lhe foi diretamente formulado pela direção da MARCOSA S/A, firma que representa as máquinas Caterpillar para o Ceará, RN e Paraíba, o futuro governador Tarcísio Maia visitará os Estados Unidos em fevereiro próximo, demorando-se cerca de 15 dias. No seu roteiro de viagem consta a cidade de Chicago, onde estará acontecendo a maior feira mundial de máquinas e equipamentos agrícolas. Depois, Tarcísio visitará grandes projetos agrícolas no Texas e na Califórnia, em áreas de clima semelhante ao do Nordeste brasileiro.

## INPASA GANHA ISENÇÃO DO IR

O Superintendente da SUDENE assinou portaria concedendo 50% de isenção do Imposto de Renda à INPASA — Indústria de Papéis S/A, empresa que hoje atravessa uma fase de grandes negócios. A solicitação desse benefício fiscal, devidamente acompanhada de projeto técnico, foi elaborada pelo SERTEL, um dos mais sérios escritórios de planejamento do RN.

## TEKNO TEM AGENTE NO RN

A Comercial Irmãos Gomes Ltda. quem representa com exclusividade para o Rio Grande do Norte e Paraíba as estruturas metálicas da Tekno, famosas no país inteiro por conta de sua versatilidade e beleza. Informa José Gomes de Melo Filho, um dos diretores da empresa que além do contrato recentemente assinado com Marpas, outras vendas foram efetuadas: a Natécia, fábrica de toalhas em implantação no município de Parnamirim, encomendou a cobertura de uma área de 3.600 metros quadrados, enquanto a Universidade Federal da Paraíba usará as estruturas Tekno no seu Centro Biomédico e na Imprensa Universitária, obras que somam quase 2.000 metros quadrados de área construída.

## MARPAS ENCOMENDA ESTRUTURAS METÁLICAS

Marpas S. A., concessionário Volkswagen em Natal, parte para a construção de novos galpões para as suas oficinas da Ribeira. Para tanto, Raimundo Paiva e Gilson Lima, diretores da organização, já assinaram contrato com a Tekno para o fornecimento de estruturas metálicas para uma área de 3.217 metros quadrados. O autor do projeto das novas instalações de Marpas é o arquiteto Daniel Holanda e o responsável pela construção será o engenheiro Flávio Mousinho.

## FERNANDO BEZERRIL SE EXPANDE

Diante do volume de negócios Fernando Bezerril resolveu criar mais um escritório de sua firma de representações, passando agora a atuar também em Porto Alegre (antes, ele já vinha atuando em Natal, João Pessoa e Belo Horizonte). Para auxiliá-lo na administração, Fernando convenceu o seu pai, o advogado Manoel Augusto Bezerra de Araújo, a ingressar na direção da firma F. Bezerril Comércio e Representações. Hoje, F. Bezerril já controla uma equipe de vendas formada por quinze pessoas em quatro Estados.

## SERIDÓ ABRE ESCRITÓRIOS

A Construtora Seridó Ltda., que até o fim deste ano elevará substancialmente o seu capital, está cuidando de abrir escritórios no Rio, em São Paulo e em Brasília. Isto em virtude das perspectivas otimistas no campo da construção civil, principalmente no Distrito Federal de onde o engenheiro Flávio Azevedo — diretor da empresa — regressou recentemente, entusiasmado com o grande número de obras. Por outro lado, a Construtora Seridó acaba de ganhar duas concorrências no Estado: as agências do Banco do Brasil e do FUNRURAL na cidade de Umarizal.



JOÃO AGRIPINO  
FALA SOBRE O RN

João Agripino para o RN-Econômico: "Como Nordeste, minha opinião sobre as possibilidades do Rio Grande do Norte são as mesmas que pudesse ter a respeito da Paraíba. Como iniciei minha vida profissional no RN, como adjunto de promotor de Jardim do Seridó, me sinto profundamente satisfeito ao ver este Estado tomar real empenho no seu desenvolvimento econômico, sobretudo no setor industrial. O RN, titulado como o produtor do melhor algodão do Brasil, tem condições excepcionais de ter um parque têxtil e de desenvolver cada vez mais este setor. O desenvolvimento do Estado é o desenvolvimento do próprio Nordeste. Depende apenas da atividade maior ou menor de cada Governador. Não sou dos mais otimistas com relação ao desenvolvimento do Nordeste, e não sou otimista porque vejo que nossa região cresce à taxa de 6 a 8% ao ano quando o Brasil vem crescendo à taxa de 10 e 11%. Então, os Estados do Nordeste vêm crescendo menos que os Estados maiores do sul. Em consequência, a distância do desenvolvimento dos nossos Estados, com relação aos do Sul, aumenta cada vez mais, e o problema se agrava sempre. Entendo que são necessárias providências do Governo, mais eficientes, mais rigorosas, mais efetivas, para que os Estados do Nordeste possam se desenvolver a um índice maior que os do Sul e, em consequência, a disparidade possa ir se reduzindo, no decorrer do tempo. Quanto maior a distância do desenvolvimento do Nordeste para o Sul do País, menor o prazo que teremos que aguardar, para atingir um grau de desenvolvimento satisfatório".

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

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



## GALVÃO MESQUITA FERRAGENS S/A

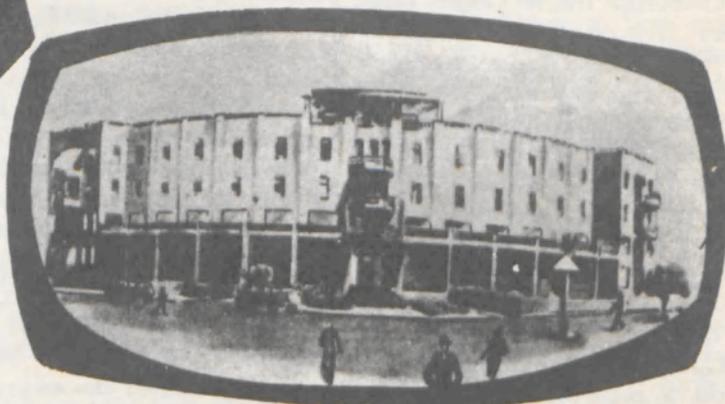
Matriz: Dr. Barata, 217/219

Câmara Cascudo, 210/216 (Galeria)

### TRADIÇÃO NA MÃNEIRA DE HOSPEDAR BEM

O GRANDE HOTEL foi o primeiro estabelecimento do seu ramo, em Natal, no atendimento classe A. Hoje, depois de tanto tempo, continua atendendo com a mesma classe. Bom atendimento em hotel é uma questão de tradição.

- Apartamentos com ar condicionado
- Estacionamento privativo
- Bar - Restaurante à la carte
- Barbearia e Manicure



## GRANDE HOTEL

AV. DUQUE DE CAXIAS, 151 - Fone 2-3015  
Ribeira - NATAL (RN)

# o que têm feito os deputados pela economia do RN?

Reportagem de  
**SEBASTIÃO CARVALHO**

No dia 5 de dezembro de 1973 o deputado Garibaldi Filho, líder da Oposição na Assembléia Legislativa, dava a mão à palmatória, justamente no encerramento da 3a. Sessão da 7a. Legislatura: reconhecia a razão dos comentaristas políticos da cidade, chegados "à contundente conclusão" de que havia sido melancólico o saldo das discussões em plenário, levando-se em conta o objetivo maior do Poder Legislativo. Ou seja: os deputados não haviam feito, a rigor, nada mais do que aprovar apressadamente as mensagens oriundas do Poder Executivo, "e este fato merece uma reação que não seja apenas da Oposição, mas que se consubstancie na própria manifestação do Legislativo, através da integridade dos seus membros", finalizava ele.

O estado de coisas flagrado no final do ano passado parece que está se configurando em 1974. Apesar de estarmos num ano de eleições, poucas são as manifestações dos deputados em favor, por exemplo, da economia do Estado, através de proposições, requerimentos ou projetos que demonstrem pelo menos vigilância aos nossos problemas econômicos.

Do manuseio das atas das sessões da Assembléia Legislativa a partir



Garibaldi Filho: mão à palmatória

de fevereiro deste ano e até meados de agosto, ao longo da apresentação de 137 requerimentos, cerca de 30% da atenção dos deputados foi despertada para a proposição, em plenário, de votos de pesar pelo falecimento de gente importante, figuras conhecidas na cidade ou parentes de políticos (quando não os próprios) do interior.

## OS CAMINHOS DO VOTO

Nos primeiros dois trimestres de 1974 os deputados potiguares

tiveram, no entanto, um outro assunto para tornar sempre renovados os seus requerimentos: o conserto de estradas danificadas pelas enchentes que assolaram o Estado, entre abril e maio e no final de junho. Se dependesse da vigília dos deputados, os caminhos do RN estariam todos transitáveis nesta proximidade de fim de ano e de eleições, para garantir o tráfego fácil na hora das visitas às fontes eleitorais, desempenhando também o seu papel precípua: o de escoadouro de riquezas, elo de união entre regiões e comunidades, etc.

Votos de pesar e apelos para urgentes reparos em estradas, constituíram a tônica das sessões da Assembléia Legislativa de fins de fevereiro a agosto de 1974. Os deputados do MDB foram os que mais se desligaram deste círculo vicioso, não raro demonstrando certo interesse por questões que dizem de perto da situação do nosso Estado, quando comparado até a outros da região — malfadado lutador por um desenvolvimento que pinga do conta-gotas das injunções burocráticas.

A rigor somente dois instantes marcaram as sessões da Assembléia Legislativa, nesse período, no tocante a discussão de problemas relacionados com a economia do Estado: um discurso do arenista Paulo



Paulo Gonçalves: em defesa do plantador.

Gonçalves sobre a problemática do algodão, no dia 4 de abril, e outro do emedebista Iberê Ferreira sobre a crise da construção civil, no dia 02 do mesmo mês. Foram discursos que de certa forma repercutiram e chegaram a provocar reações do executivo e de órgão de classe, que despertaram do comodismo da sensação dos problemas para uma tomada de posição.

Garibaldi Filho também atuou bastante, chamando sempre a atenção para assuntos intimamente ligados à nossa economia, embora as suas preleções não tenham significado nada mais do que a exposição de uma apreensão suspeita para a política do Governo Estadual, por vir justamente de um parlamentar opositor. A exploração mineral no Estado, o petróleo de Macau e a refinaria da Petrobrás no Nordeste foram alguns dos assuntos por ele levados a plenário, ao lado de incursões à problemática do algodão.

Os arenistas José Josias e Adjuto Dias, ambos egressos da região Seridó do Estado, também tentaram equacionar diversos problemas ligados à economia do RN, e o sr. Demócrito de Souza, falando sobre pesca, fez apelo ao Superintendente da SUDEPE para que pusesse fim às querelas existentes em Barra de Maxaranguape (na praia de Rio do Fogo) onde os pescadores de lagostas, que utilizam o processo de covos ou a pesca submarina, vivem se engalfinhando, porque acontece que um processo prejudica outro.

O sr. Magnus Kelly, do MDB, na época das cheias, levantou suspeição contra o DNOS, na questão de abertura das comportas da Barragem de Taipu, que estavam inundando o Vale do Ceará Mirim, mas se tratava — talvez ele não soubesse — de uma situação que o próprio órgão já previra, quando tentara alternar o controle das águas, no que não fora entendido pelos proprietários da região.

#### ALGODÃO, ASSUNTO IMPORTANTE

Poder-se-á dizer que os deputados mais atuantes, nos dois primeiros trimestres do ano, na lida com assuntos econômicos, foram os senhores José Josias, Paulo Gonçalves e Adjuto Dias, da ARENA e Garibaldi Filho e Iberê Ferreira, do MDB. E esses assuntos foram: algodão, construção civil, petróleo, fábrica de barrilha, parcelamento de dívidas dos agricultores, reconstrução de açudes. O custo de vida foi abordado duas vezes, pelos senhores Eugênio Netto e Garibaldi Filho, o primeiro denunciando a remarcação, pelos revendedores, de mercadorias estocadas, e o segundo lamentando a omissão dos órgãos ditos controladores de preços, que



José Josias: parcelamento das dívidas do agricultor.



Iberê Ferreira: crise na construção civil

não atentavam para o quase assalto à bolsa popular, nas feiras livres e super-mercados.

O discurso do deputado Paulo Gonçalves no começo do mês de abril foi principalmente uma denúncia contra a manobra pelo aviltamento do preço do algodão — fato, aliás, que ocorre anualmente, e que está em evidência novamente. Ele lamentava o preço ínfimo de Cr\$ 3,00 e lutava por aumentá-lo para Cr\$ 5,00 — o que não conseguiu.

A sua exposição foi baseada em dados realísticos e cálculos a partir de um hectare plantado, do aumento gradativo dos insumos e da dificuldade encontrada pelo agricultor para comercializar o produto, já colhido. Este ano, se ele voltar à tónica, irá lutar por conseguir os Cr\$ 3,00 do ano passado, que estão ameaçados de não serem pagos por um quilo do produto.

O sr. Iberê Ferreira referiu-se, em julho, à permissão dada pelo Governo Federal para a importação do algodão estrangeiro, sem impostos e sem taxas, principal razão do aviltamento do preço do produto nacional. E Garibaldi Filho preocupou-se com a situação dos plantadores (ante a iminente baixa do preço) que não sabem como comercializar a próxima safra, que já vai ser colhida com atraso, em virtude das enchentes que danifi-

caram as plantações originais. Lembrou que o próprio Presidente da República é de opinião que a problemática do algodão tem seu ponto nevrálgico na comercialização, principalmente na ação dos intermediários. E lamentou que no caso específico do Rio Grande do Norte se programe atualmente muita coisa, em termos de aproveitamento do nosso algodão, sem se pensar numa assistência mais específica ao produtor.

O sr. Adjuto Dias, dentro de uma procura de situar as culturas agrícolas (principalmente a do algodão) numa faixa mais racional, requereu ao Ministério da Agricultura e ao INCRA o reinício da construção da Escola Agrícola de Caicó, situada justamente na região onde se produz o melhor algodão do Brasil, o Seridó. As obras dessa escola, iniciadas graças a um convênio de Cr\$ 450 mil assinado pelo INCRA (na gestão do sr. Dix-Huit Rosado) e pela Prefeitura de Caicó, estão paralizadas, porque a verba, insuficiente, já se extinguiu.

#### PARCELAMENTO DE DÍVIDAS

Uma questão a abordar sempre, num Estado onde empresário e agricultor se debatem para equilibrar ativo e passivo, o parcelamento de dívidas oriundas de tributos federais, foi tema de requerimento dos deputados José Josias e Marclio Furtado, ambos da ARENA,



Marclio Furtado pediu crédito para o comércio.

atendendo a insistentes sugestões de correligionários, mas também abordando um assunto da mais alta importância. O sr. José Josias sugeria ao Ministro Alysson Paulineli, da Agricultura e ao presidente do INCRA a oportunidade de pagamento, sem juros, multas e correção monetária, das contribuições devidas pelos proprietários rurais, recolhidas pelo FUNRURAL. E o sr. Marclio Furtado, sabendo que o Ministério da Fazenda estabelecera critérios de tolerância, no que tange à arrecadação dos impostos, para os empresários de Santa Catarina (Estado também duramente atingido pelas enchentes) pleiteava o mesmo tratamento para o Rio Grande do Norte. Em discurso no dia 24 de abril ele ressaltava a preocupação dos órgãos comerciais do RN, diante do comportamento da rede bancária do Estado, quanto às cobranças, achando que os bancos deviam demonstrar sensibilidade diante do momento que se estava atravessando.

O sr. José Josias, por seu turno, demonstrava que era impossível aos proprietários rurais tentar saldar débitos que vinham de 1967, sempre sobrecarregados de mais juros e correção monetária, tudo atingindo o altíssimo índice de mais de 200% sobre os valores originais. E ressaltava que, se fosse dada uma oportunidade ao homem do campo de saldar essas dívidas de maneira

mais suave, ele poderia chegar a delas se desobrigar. Justificava o acúmulo do débito dizendo que o agricultor, por falta de informação ou por necessidade de saldar contas mais urgentes, até para a sobrevivência de sua condição, fora deixando os tributos de lado, e citava, por exemplo, que um débito de 1967 já estava agravado e aumentado, em maio de 1974, em 167% somente quanto à correção monetária, devendo-se considerar também que os juros haviam crescido em 76% e a multa, em 10%.

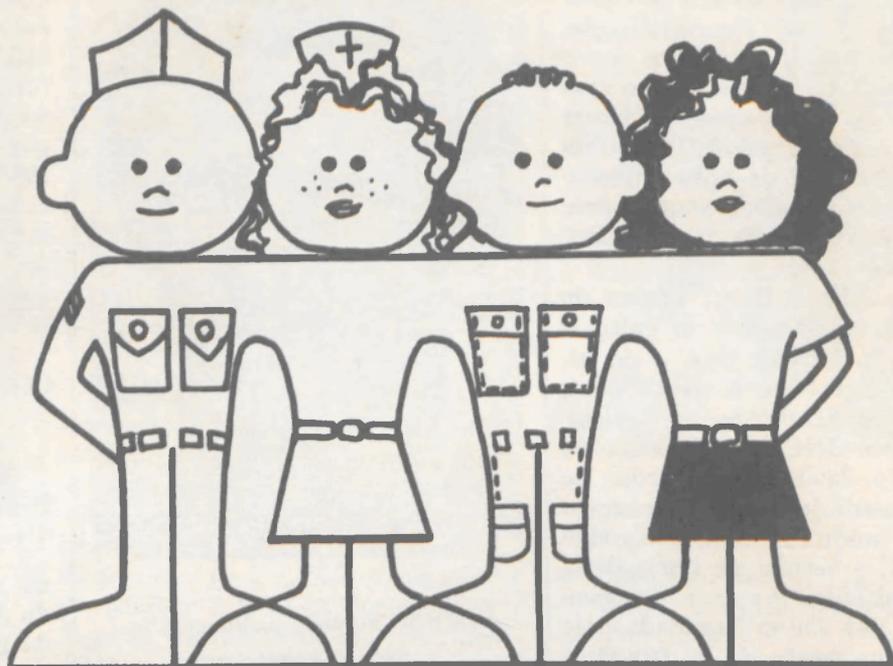
#### CONSTRUÇÃO CIVIL E AÇUDES

Em março e abril o deputado Iberê Ferreira alertou as autoridades para a crise que vinha sofrendo a indústria da construção civil do Estado. Inicialmente, por conta da mão de obra especializada (e se sabe que muitas empresas buscavam operários até nos vizinhos Estados da Paraíba e Pernambuco) e depois em virtude do assustador aumento dos materiais. E ainda por causa dos atrasos de pagamentos às empreiteiras, principalmente por parte dos órgãos públicos. Em abril ele chamava a atenção para o fato de, entre janeiro e setembro de 1973 (não computava nem a realidade da hora) o ferro ter subido de preço cerca de 150%; madeira, 180%; cimento, 40%; areia, 25%; brita, 30%. Os preços majorados provocavam uma patente discrepância de valores das obras contratadas, urgindo um reajuste, para que as empresas pudessem continuar a trabalhar. A própria classe já havia se dirigido às autoridades, em novembro de 1973, e passados quase cinco meses, nada de positivo fora determinado.

O sr. Adjuto Dias, em agosto, tornava pública a preocupação do governo do Estado, diante da resolução do Ministério do Interior de negar destinação, a fundo perdido, de recursos para que o Estado, através de convênio, recuperasse os açudes danificados pelas inundações. E endereçava pedido ao próprio Ministério, no sentido de reconsiderar a decisão, lembrando que somente com a reconstrução dos açudes o pequeno agricultor poderia partir para recuperar as perdas que sofrera. Cerca de 900 pequenos açudes foram danificados pelas cheias.



Adjuto Dias: a resistência do homem do campo.



**Divan**

**Fundamentos**

Rua General Glicério, 858

■ Fone 2-0910 - Ribeira - Natal (RN)

Dizia ele, textualmente:

— “Não nos é sequer permitido, pela amplitude do drama, dimensionar a aflição que causou ao pequeno agricultor norte-riograndense, o impacto da negativa da ajuda”.

E lembrava a resistência do homem do campo, para quem o empobrecimento tem uma verticalidade proporcional aos acontecimentos que embaraçam a sua capacidade de trabalho — a partir do que seria plausível que ele aguardasse uma solução, resistindo sempre, mas que essa solução viesse, porque agora a situação era aflitiva e realística demais.

#### OUTROS ASSUNTOS

A perfuração de poços de petróleo na plataforma marítima do RN mais precisamente em Macau, foi assunto exaustivamente tratado pelos deputados, notadamente os da oposição, resguardando-se os da situação, ao que parece, dos pronunciamentos que a cumplicidade oficial lhes pedia não fizesse — pois a própria Petrobrás guardou o

quanto achou conveniente a publicação da notícia.

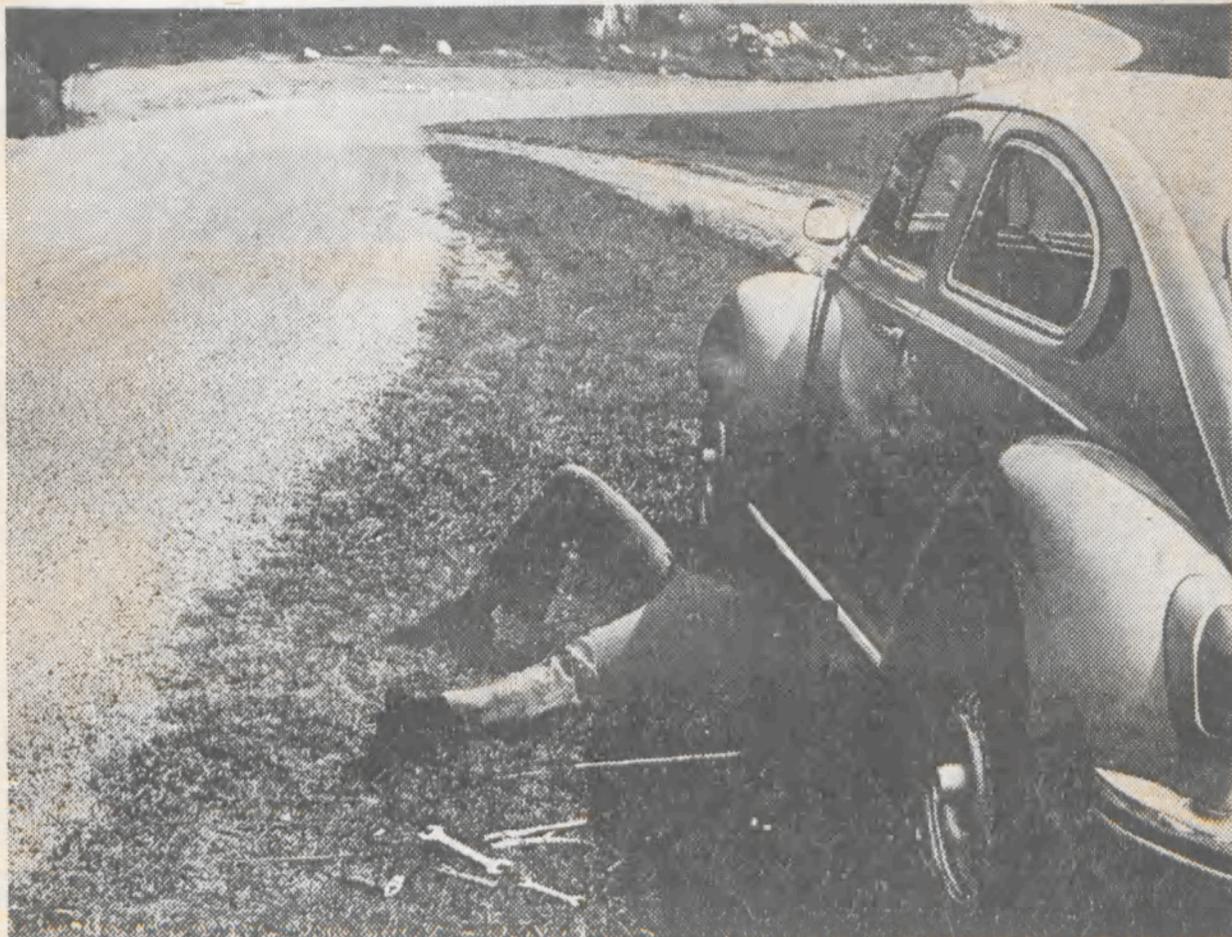
Em sendo verdadeiras as perfurações, os deputados da oposição começaram a especular a vinda, para o Rio Grande do Norte, da refinaria de petróleo da Petrobrás, uma opção, realmente, mais do que válida para ser tomada pela companhia estatal, em vez de preferir Pernambuco ou Ceará. O deputado Garibaldi Alves Filho chegou, certa feita, a fazer comparação, ou previsão, entre o descalço por que estava passando a exploração dos minérios do Estado, principalmente o tungstênio, e o que poderia ocorrer com o petróleo. Uma sutileza oposicionista, realmente, mas também um alerta no sentido de que se o petróleo não provocasse uma corrida desenfreada de suposições de enriquecimento, não ficasse omissa nas considerações oficiais domésticas.

Melhoramentos, reconstrução e abertura de estradas foram pedidos também exaustivamente pelos senhores deputados, de fevereiro a agosto. O Plano Rodoviário Nacional foi invocado muitas vezes, para começar a aplicar no Estado verbas

específicas, já aprovadas, para implantação de BRs. O Ministério dos Transportes e o 14.º Distrito Rodoviário foram chamados em muitas ocasiões a definir traçados com bases em estudos já realizados ou simplesmente considerar a situação aflitiva de algumas estradas, totalmente destruídas. O Governo do Estado, por seus próprios correligionários, também foi instado, através do DER — a recuperar trechos intransitáveis, estragados pelas enchentes.

Ao lado disto tudo, se pediu também muita extensão das linhas de transmissão de energia elétrica da COSERN para pequenas localidades e a inclusão de serviços de abastecimento d'água, pela CAERN, no plano que o Governo executa em convênio com o BNH. Pedidos de caráter imediatamente reconhecidos: o agrado às fontes eleitorais. Mas que não deixam de significar também a proposição de um estado de coisas, de uma situação que todos desejam para o Rio Grande do Norte: o preparo do Estado para enfrentar o surto desenvolvimentista que, afinal, parece ter saído da simples conjectura.

# Existem maneiras mais práticas de descobrir se uma peça é fajuta ou original.



Tem peça fajuta tão parecida com peça original, que a diferença é uma fração de milímetro.

Aí, ela é instalada e trabalha até deixar cair a máscara.

Quando v. olha, ela já quebrou as peças que trabalham com ela, quebrou sua conta no

banco e faz v. quebrar a amizade com quem colocou ou vendeu.

Melhor é evitar esse aborrecimento, usando o nosso balcão ou a nossa oficina. Onde v. só pode encontrar Peças Originais Volkswagen.

Medidas, testadas e aprovadas pela Volkswagen. Fora disso,

v. se arrisca a levar peça falsa.

É só vai descobrir que ela é falsa, quando estiver na posição do cavalheiro da foto.

Pouco prático, não é?



## MARPAS S. A.

Av. Tavares de Lira, 159



REVENDEDOR  
AUTORIZADO

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



**LEIA — ASSINE — COLECIONE**