

RN ECONÔMICO

Revista mensal para homens de negocios

ANO IX — N° 91 — Junho/78 — Cr\$ 25,00

**Na política do RN
nada se perde
nada se cria
tudo se
transforma**

Edwards



409

**SUDENE no RN
prós e contras**

OS PRIMEIROS LUGARES NÃO DERAM MUITO TRABALHO. MAS O QUINTO LUGAR PRECISA DE MUITO ESFORÇO.

Em primeiro lugar, e por uma questão de justiça, temos que destacar o maravilhoso e rico trabalho da natureza no Rio Grande do Norte.

Ela, realmente, foi muito generosa. Mas deve ter ficado na expectativa, aguardando que o homem fizesse a sua parte.

Felizmente, fez. Continua fazendo. O Estado ocupa os primeiros lugares em coisas muito importantes: na produção de scheelita; na extração do sal; no cultivo do melhor algodão do País. Mas não somos apenas exportadores dessas matérias-primas.

Já estamos fabricando tabletes de scheelita; iniciamos a construção de uma fábrica de barrilha; implantamos as primeiras unidades de um polo têxtil de expressão regional.

Seria enfadonho falarmos nos seguimentos naturais desse complexo fabril.

No entanto, a bem da verdade, temos que dizer que esses primeiros lugares, essas conseqüências, essas expectativas, tiveram como base a ação inicial da natureza.

O homem ficou em segundo lugar.

Mas, agora, para que o Rio Grande do Norte seja o quinto Estado do Brasil com todas as suas cidades atendidas por serviços telefônicos, o homem teve que ocupar o primeiro lugar.

É o Projeto PS.

São Postos de Serviços telefônicos que estão sendo instalados em 117 cidades do interior*, até março de 1979.

É um programa que está exigindo um investimento de Cr\$ 31.290.036,86 em equipamentos, mão-de-obra e custos administrativos, e que será cumprido através de um convênio TELERN-Governo do Estado-Prefeituras. As obras físicas correrão por conta das Prefeituras beneficiadas pelo Projeto PS.

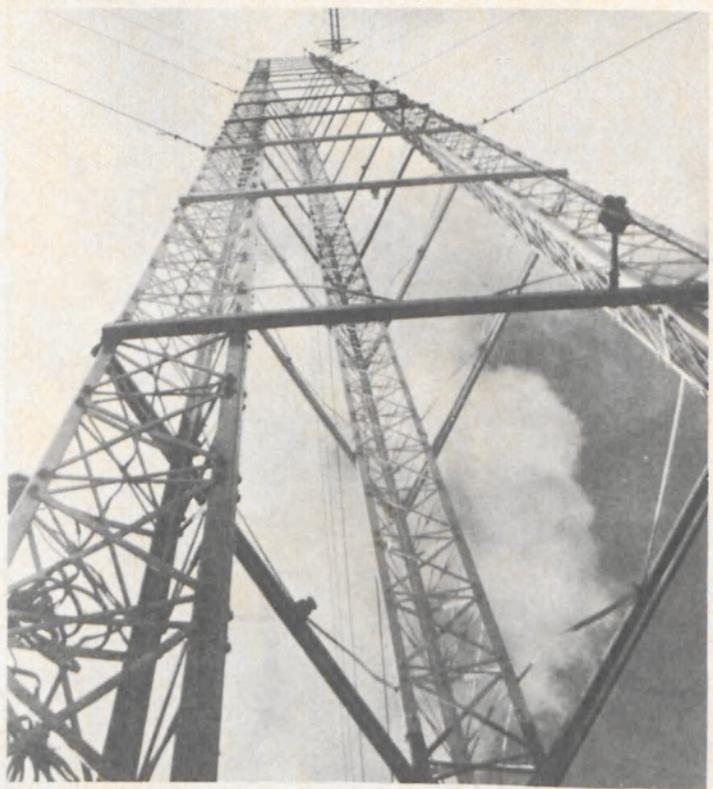
E a integração total do Rio Grande do Norte pelas telecomunicações. É você podendo falar de qualquer cidade do Estado, por menor que seja, para qualquer parte do Brasil ou do exterior. Só existe isso em 4 Estados do Brasil.

Por aí você pode ter uma idéia do esforço do homem norte-riograndense para conquistar esse quinto lugar.



TELERN

TELECOMUNICAÇÕES DO RIO GRANDE DO NORTE S. A.
Empresa do SISTEMA TELEBRÁS



* O Rio Grande do Norte tem 150 municípios. A TELERN atenderá já agora em agosto 80 sedes municipais, dentro dos seguintes critérios técnicos: 18 cidades com DDD; 5 com DDI; 24 com serviços locais e interurbanos e 48 com Postos de Serviços através do Projeto PS.

ME

Diretores-Editores

Marcos Aurélio de Sá
Marcelo Fernandes de Oliveira

Gerente-Administrativo

Maurício Fernandes

Redatores

Rogério Cadengue
José Ari
Hélio Cavalcanti
Edilson Braga
Marcílio Farias
Luciano Herbert

Fotografias

João Garcia de Lucena

Diagramação

Fernando Fernandes

Fotocomposição e Montagem

Antônio Barbalho
Fortunato Gonçalves
João da Cruz Bezerra

Consultores

Alcir Veras da Silva, Alvamar Furtado, Dom Antônio Costa, Benivaldo Azevedo, Cortez Pereira, Dalton Melo, Dantas Guedes, Diógenes da Cunha Lima, Domingos Gomes de Lima, Fernando Paiva, Genário Fonseca, Hélio Araújo, Jayme Santa Rosa, Joanilson de Paula Rego, João Frederico Abbott Galvão Jr., João Wilson Mendes Melo, Jomar Alecrim, Jorge Ivan Cascudo Rodrigues, Manoel Leão Filho, Marco Antônio Rocha, Moacyr Duarte, Ney Lopes de Souza, Dom Nivaldo Monte, Otto de Brito Guerra, Paulo Gonçalves, 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 de RN/ECONÔMICO EMPRESA JORNALÍSTICA LTDA. — CGC Nº 08286320/0001-61 — Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687 — Natal-RN — Telefone 231-3576. Composição e impressão: EDITORA RN/ECONÔMICO LTDA. CGC Nº 08423279/0001-28 — Insc. Est. 20012932-5 — Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687 — Natal-RN — Telefone 231-1873. É proibida a reprodução total ou parcial de matérias, salvo quando seja citada a fonte. Preço do exemplar: Cr\$ 25,00. Preço da assinatura anual: Cr\$ 200,00. Preço de número atrasado: Cr\$ 30,00.

Reportagens

Na política do RN nada se perde, nada se cria, tudo se transforma	8
SUDENE — as coisas precisam mudar	24
Leilões do FINOR poderão reduzir as negociatas	30
A maior indústria do RN está sendo duplicada	36
Grupo Vicente Martins — 60 anos valorizando e produzindo riquezas no RN	38
Gerna vende terras para investir em minérios	42
Diretor da ALGIMAR diz porque o projeto fracassou	47
Salha oferece novos horizontes para o RN	52
SESI — integração e expansão, metas imediatas para 1978	54
SENAI participa do progresso industrial do RN	58
Secretaria dos Transportes coordena setores fundamentais	62
SUDENE tirou o têxtil das mãos dos nordestinos	68
Uma indústria revoluciona a exploração de mármore no RN	72
Empresas lagosteiras continuam crescendo, apesar de tudo	76
SIPROFAR — um dos maiores laboratórios do Nordeste	81
Já lotearam o litoral potiguar	84
DER agora é um órgão polivalente	88
Mercado imobiliário enfrenta retração	94
COHAB-RN constrói 9 casas por dia	100

Secções

Homens & Empresas	4
Direito Econômico	102

Artigos

Genário Fonseca SUDENE — uma proposta de aperfeiçoamento	33
Garibaldi Alves Filho O que poderemos fazer pela SUDENE?	92





JOSSAN LEVA À SUDENE O PROJETO DA SIDERNOR

O grupo **Jossan**, que mantém há mais de dez anos em Natal uma indústria de beneficiamento de ferro e que acaba de inaugurar na Bahia uma segunda fábrica que atuará no mesmo ramo, apresenta à **SUDENE** durante a reunião do Conselho Deliberativo deste mês o seu projeto de implantação de uma siderúrgica no Rio Grande do Norte. Trata-se da **SIDERNOR — Siderúrgica Jossan S/A**, indústria cuja implantação, a preços de hoje, custará Cr\$ 1,2 bilhão. O projeto da **SIDERNOR**, já devidamente aprovado pelo **CONSIDER (Conselho de Não Ferrosos e de Siderurgia)** e pelos Ministérios da área econômica, deverá ser executado em 6 anos e gerará mil empregos diretos. O **FINOR** participará do investimento com 50% dos custos, ou seja, Cr\$ 660 milhões.

Abelirio Rocha Sobrinho, diretor-presidente do grupo **Jossan**, informa que participa do empreendimento um outro grupo, de origem alemã, representado pelo industrial **Horst Hissnauer**, que por sinal já faz parte da **Jossan Bahia**, recém-inaugurada na cidade de Feira de Santana.

A. AZEVEDO EM BRASÍLIA

A **Construtora A. Azevedo Ltda.**, antiga **Construtora Seridó**, já inaugurou o seu escritório de Brasília, onde ela espera começar a atuar em breve no setor de obras habitacionais. **Haroldo Azevedo**, diretor da empresa, informa que um outro escritório da **Construtora** vem funcionando com sucesso em Recife.

MAIS UM PROJETO DA SUDENE É NEGOCIADO

Alberto Benayhon e Benivaldo Azevedo — este atualmente ocupando a função de secretário da Indústria e Comércio do Estado —, que detinham a maioria das ações ordinárias da **Cia. Brasileira de Sisal — CIBRASAL** (antiga **Sainte-Germaine**) acabam de negociar este projeto industrial, vendendo o seu controle a dois grandes grupos sisaleiros da Bahia: **COSIBRA** e **Stella Azzurra**. A **CIBRASAL**, implantada com recursos da **SUDENE**, nas mãos do antigo grupo funcionou apenas em caráter experimental. O valor da transação desse projeto ficou em "off".

MAIS DUAS LOJAS DE "A SERTANEJA"

Radir Pereira, principal dirigente da cadeia de lojas "**A Sertaneja**", que já mantém 21 unidades em operação no Rio Grande do Norte e na Paraíba, liderando o mercado de eletrodomésticos, anuncia a construção de mais duas grandes lojas em Natal. A principal ficará situada na avenida Presidente Bandeira, nas proximidades do **Supermercado Nordeste**, e as suas instalações serão suficientemente amplas para abrigar toda a parte administrativa do grupo, inclusive o depósito central de mercadorias da organização. Na sua construção estão sendo investidos Cr\$ 2 milhões. A segunda loja será no centro da Cidade, na esquina das avenidas Deodoro e João Pessoa, local onde **Radir Pereira** erguerá um edifício com cinco andares cujo projeto já se encontra na Prefeitura, para aprovação.

COBRAZ VENDE PERFURATRIZ AO GOVERNO

A **COBRAZ — Mecânica Industrial Ltda.** acaba de entregar à **Secretaria da Agricultura** do Estado uma perfuratriz Roto-Percusora, fabricada pela **Prominas**, equipamento no valor de Cr\$ 3,2 milhões. Esta máquina será operada pela **Companhia de Desenvolvimento de Recursos Mineiros — CDM/RN**, especificamente para a perfuração de poços tubulares na área do Projeto **Sertanejo**, em Mosoró.

CERAMISTAS TÊM ASSOCIAÇÃO NO RN

Quase vinte empresas que atuam no ramo da cerâmica no Rio Grande do Norte se reuniram para formar a **Associação Profissional dos Ceramistas do Estado**, órgão que dentro de mais um ano será transformado em sindicato patronal e se filiara à **Federação das Indústrias**. É a seguinte a direção da entidade: **Antônio Melo** — presidente; **Haroldo Azevedo** — vice-presidente; **Sérgio Freire** — diretor-secretário; **José Reis de Oliveira** — diretor-tesoureiro; **Ilio Costa e Décio Holanda** — suplentes. Por outro lado, os industriais da cerâmica já começam a se movimentar no sentido de fundar a sua cooperativa.

LOTEAMENTO RIOMAR PRATICAMENTE VENDIDO

Apenas um mês após o seu lançamento, o **Loteamento Riomar** — 140 lotes na praia de Pirangi do Sul — já está praticamente vendido. **Nelson Hermógenes Freire**, que teve a iniciativa de lançá-lo, está otimista com os resultados alcançados e já pensa em outros empreendimentos no setor imobiliário.



MAIS UMA EMPRESA NO SETOR DE CONFECÇÕES

Omar Dantas, ex-gerente do **Banco do Brasil** e ex-secretário da **Fazenda do Rio Grande do Norte**, e atualmente dedicado à iniciativa privada, está providenciando a elaboração de um projeto industrial na área de confecções para ser encaminhada à **SUDENE** brevemente. Trata-se das **Confecções Super S/A**, a ser localizada em Natal, e que possibilitará a criação de cerca de 700 empregos diretos.

homens & empresas

HENRIQUE LAGE PROJETA EXPANSÃO

A Henrique Lage Salineira do Nordeste S/A está praticamente decidida a dar início ao projeto de integração das suas salinas com as que pertenceram ao grupo Matarazzo, em Macau. O custo deste projeto é de cerca de Cr\$ 100 milhões. Depois da implantação, ele dará condições de multiplicar por três a atual produção de sal da Henrique Lage, que é de 450 mil toneladas/ano. O fator que ainda provoca dúvidas sobre a viabilidade do empreendimento é o custo elevado do transporte do sal para os centros consumidores.

EMPRESA APARECIDA SE RELOCALIZA

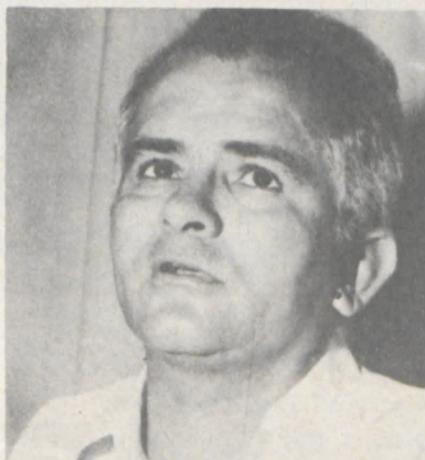
A Empresa Nossa Senhora Aparecida Ltda., com os seus quase 200 ônibus que fazem grandes percursos interestaduais, deverá se mudar em breve para as suas novas instalações, em construção no município de Eduardo Gomes. O projeto de realocação e ampliação da Aparecida, elaborado pela SERTEL, foi aprovado pela direção geral do Banco do Brasil, em Brasília, que já autorizou a liberação de financiamentos de Cr\$ 10 milhões para inversão na empresa. O mencionado projeto visa a implantação de uma infra-estrutura de apoio operacional, através da construção de garagens, oficinas, local para lavagem automática de ônibus, setor de assistência médica e social para os empregados, etc. Nessa obra, os investimentos totais chegam a Cr\$ 42 milhões.

M. D. MELO TEM PROJETO DE Cr\$ 7,5 MILHÕES

Outro projeto elaborado pela SERTEL foi o de ampliação industrial do grupo M. D. Melo Comércio e Indústria Ltda., que já foi apresentado ao Banco de Desenvolvimento do Estado e à Secretaria da Indústria e Comércio. O projeto prevê a construção de um novo forno para temperar vidros planos, o que dará ao grupo M. D. Melo condições de produzir anualmente 150 mil metros quadrados do vidro "Temp Glass". Estão sendo pleiteados Cr\$ 7,5 milhões.

REIS MAGOS PRESTA SERVIÇOS À SORIEDEM

A indústria Confecções Reis Magos S/A está atendendo a serviços que lhe são contratados pela Soriedem, outra indústria do mesmo ramo que mantém um ótimo esquema de promoção e vendas no Sul do País. Como a unidade de produção da Soriedem não está tendo condições de atender ao volume de pedidos, houve o acordo entre as duas empresas, pelo qual a Reis Magos fabricará camisas com a etiqueta da primeira.



DATANORTE TEM NOVO PRESIDENTE

Com a saída de José Bittencourt, que foi convocado para outras missões pelo SERPRO, a presidência da DATANORTE (empresa de processamento de dados sob controle acionário do Governo Estadual) passou para Daniel Lira, que já ocupava uma das diretorias do órgão. Daniel possui longa experiência em computação e é considerado um dos bons técnicos do Estado.

BRASINOX VENDE AO SESC EQUIPAMENTOS DE COZINHA

A BRASINOX — Brasil Inoxidáveis S/A, já participando plenamente do mercado, acaba de vencer concorrência pública promovida pelo Serviço Social do Comércio — SESC, para fornecimento de todos os equipamentos de cozinha para o restaurante dos comerciantes de Natal, em fase de construção na avenida Rio Branco. A proposta da BRASINOX foi no valor de Cr\$ 6,3 milhões. Os equipamentos têm capacidade de atender a uma demanda de 3.000 refeições/dia.

ALPARGATAS CRIA MAIS 500 EMPREGOS

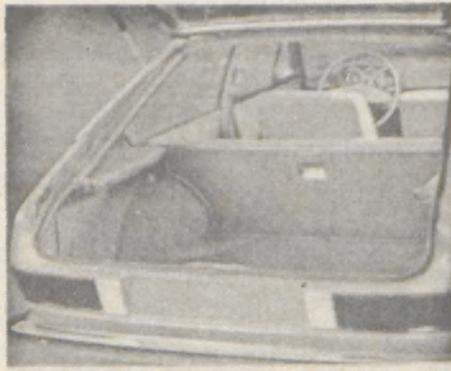
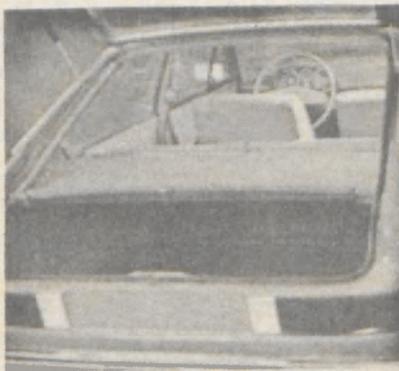
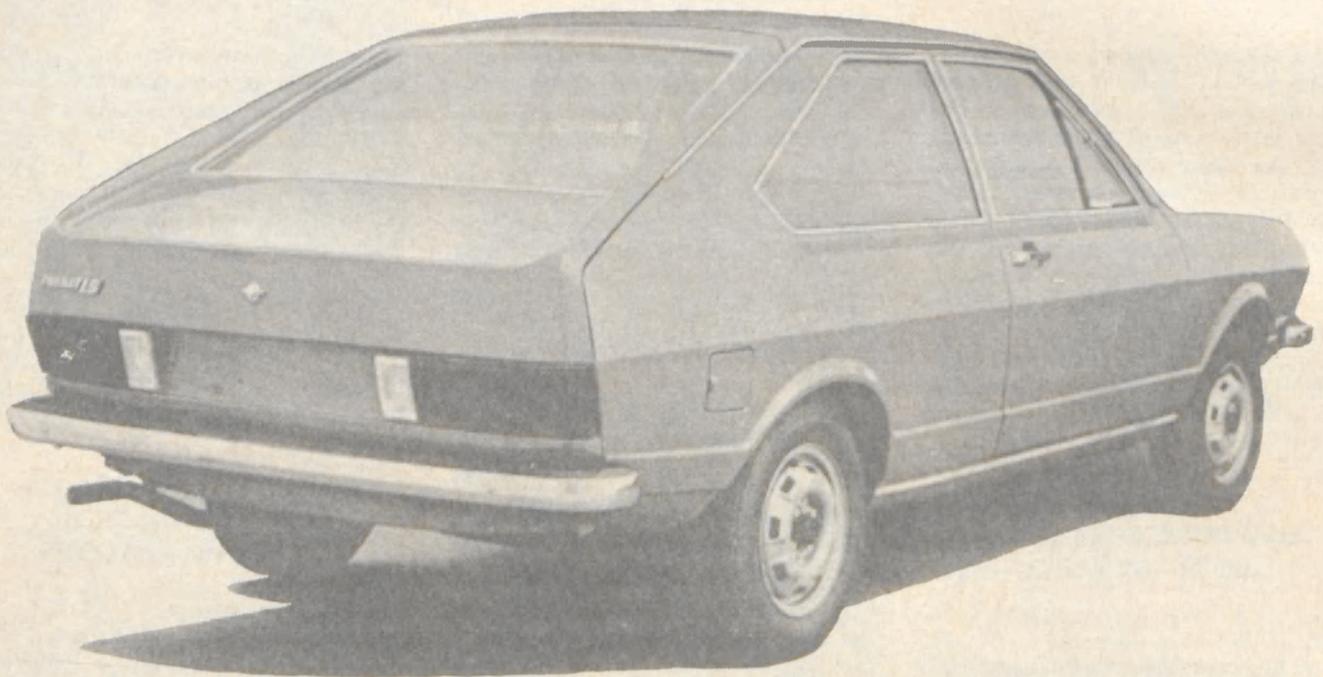
Até o começo de 1979, a Alpargatas Confecções do Nordeste S/A concluirá a implantação do seu projeto em Natal, colocando a sua fábrica na capacidade máxima de produção. Para isto, a empresa deverá criar mais 500 empregos diretos. Atualmente, a Alpargatas já proporciona 1.500 empregos. Em razão do seu volume de vendas, ela está contratando há vários meses os serviços de duas outras importantes indústrias de confecções do Nordeste — a Sparta e a Saronord —, que estão produzindo camisas com a etiqueta Alpargatas.

SERIDÓ CONSTRÓI NOVAS INSTALAÇÕES

José Pinto Freire está empenhado na construção das novas lojas e oficinas da Distribuidora de Automóveis Seridó S/A, concessionário Volkswagen em Natal. Explica José Pinto que, diante do rápido crescimento do mercado automobilístico natalense e da acentuada preferência do público pelas marcas de sua representada, a Distribuidora não possui mais condições de permanecer em suas instalações da avenida Salgado Filho, que se tornaram pequenas. O novo prédio, em construção na rua Nascimento de Castro, ocupará uma área de 9 mil metros quadrados e será inaugurada em julho do próximo ano. A loja atual será mantida exclusivamente para atender ao setor de revenda de carros usados.

CRIAÇÃO DE CAMARÕES NAS SALINAS DE MACAU

Paulo Barreto Vianna, diretor da Henrique Lage Salineira do Nordeste S/A, foi o precursor da criação de camarões em viveiros no Rio Grande do Norte. Há mais de dez anos, quando ele dirigia a implantação do projeto da SOSAL, em Areia Branca, teve a idéia de aproveitar as áreas de salina como criatórios naturais desse crustáceo, verificando meses depois o seu rápido crescimento, tudo sem o uso de nenhuma tecnologia. Agora, com a evolução das pesquisas do Projeto Camarão (de iniciativa oficial), Paulo Barreto parte para, cientificamente, implantar em 320 hectares de salinas do grupo Henrique Lage a criação racional do crustáceo.



Passat. Tudo o que você espera de um carro para o nosso tempo.

Revendedores autorizados:

MARPAS S/A
Av. Tavares de Lira, 159



**DIST. DE AUTOMÓVEIS
SERIDÓ S/A**
Av. Salgado Filho, 1669

TUDO PODERIA SER MELHOR, INCLUSIVE A SUDENE.

Reconhecemos que a meta da perfeição é quase impossível de ser atingida.

Mas, com a responsabilidade de órgão sindical dos industriais norriograndenses, e integrado que somos na luta e nas aspirações de crescimento da iniciativa privada deste Estado, testemunhamos e vivemos as periódicas crises que chegam a atingir o nível de angústia dos homens de empresa do Rio Grande do Norte, por conta dos longos atrasos na liberação dos recursos do FINOR, por parte da SUDENE.

Os empresários prejudicados se reúnem.

Formam associação.

Recorrem à Federação das Indústrias.

Apelam para o Governador.

Pedem.

Demonstram suas realidades.

Depois de tanta luta, o dinheiro sai aos pedaços.

Alivia, mas não resolve.

Daqui a pouco, novo sufoco.

A mesma luta torna a se repetir.

Este natural desespero descaracteriza a dignidade dos empreendimentos, transformando as obrigações que são recíprocas — SUDENE e empresários — numa espécie de favor unilateral, aparecendo a Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste como salvação de instantes dramáticos, quando a realidade é bem diferente: os projetos foram aprovados pela SUDENE, depois de estudos e análises que demoraram meses e às vezes anos.

Os empresários confiantes nas responsabilidades da SUDENE, realizam empréstimos para adiantar a implantação dos seus projetos e contratar a aquisição de equipamentos industriais.

Mas as liberações continuam atrasadas. E o mais grave: atingidas pela inflação.

Temos o maior respeito pela SUDENE e somos os primeiros a reconhecer que a história do Nordeste tem duas épocas: antes e depois dela, sendo mesmo chocante o contraste, em termos de desenvolvimento, entre o que éramos e o que somos, sem falar nas perspectivas do que poderemos ser. Saudamos com alegria e até com orgulho a presença da SUDENE em nossa terra, reunindo aqui, mais uma vez, o seu Conselho Deliberativo. Ao Registrarmos o drama das liberações de verbas para os industriais do Rio Grande do Norte, além de estarmos falando de uma terrível realidade, estamos, sobretudo, dando a nossa modesta contribuição na tentativa de ver acabado este paradoxo: o órgão que é responsável pelo desenvolvimento regional, está sendo também responsável por grandes crises financeiras que interrompem ou atrofiam este mesmo desenvolvimento.



**FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO
ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE**

Na política do RN nada se perde nada se cria tudo se transforma

Reportagem de Hélio Cavalcanti

O ano político de 1978 — para o Rio Grande do Norte — está sob o signo da incerteza, das mudanças e das composições que nunca poderiam ser imaginadas, até bem pouco tempo. Correligionários de várias décadas estão se transformando em inimigos e velhos desafetos estão fazendo as pazes. Os dois partidos, ARENA e MDB, estão quase esfacelados e, apesar das aparências, é impossível uma reconciliação entre as facções em que cada um se divide, pelo menos até as eleições de novembro.

Tudo começou há mais de um ano, quando o Governo Federal adotou uma série de medidas consideradas de interesse da Revolução — o chamado “Pacote de Abril” —, que criou a figura do senador “biônico” e dos suplentes “bioniquinhos”, e estabeleceu a manutenção das eleições indiretas, através de um Colégio Eleitoral, para escolha dos novos governadores e vice-governadores.

ESPERANÇA EMPACOTADA — Quando Agenor Maria, em 1974, recebeu uma avalanche de votos para senador pelo MDB, soterrando o favorito da ARENA, Djalma Marinho, o partido da Oposição sentiu que, havendo eleições diretas

em 1978, como estava programado, conquistaria facilmente o Governo do Rio Grande do Norte, além de ter condições de medir forças com a ARENA, que nas eleições de 1974 perdia uma cadeira na Câmara Federal e três na Assembléia Legislativa. Por questão de prudência, os “autênticos” do MDB e a família Alves (liderada pelo ex-governador, cassado, Aluizio Alves) tentaram evitar debater nomes para governador, mas trabalhavam desde cedo, com afinco, na fixação do nome do advogado Carlos Varela Barca, para o Senado.

O “Pacote de Abril” atingiu a todos de surpresa. Mas o MDB permaneceu calado em torno da suces-

são. E os planos de conquistar o Governo foram transferidos para quando houvesse bom tempo. A tática seguinte passou a ser a utilização de uma oposição moderadíssima ao governador Tarcísio Maia, de início, para se transformar num discreto apoio e, posteriormente, em apoio total, o que acontece atualmente.

As dissidências internas do MDB já existiam, muitas alimentadas pelo ex-prefeito de Natal, Agnelo Alves (irmão de Aluizio e, como ele, também cassado), principalmente na bancada de vereadores da capital, cuja maioria chamada “cor-de-rosa”, dizendo-se independente nas eleições para a presidência da Câ-



Tarcísio Maia, com habilidade política que surpreendeu a muitos, foi o grande vitorioso no primeiro round da luta. A indicação de Lavoisier Maia para seu sucessor é uma prova.

mara Municipal, fez um pacto com os vereadores arenistas que obedeciam à orientação do arqui-inimigo dos Alves, o senador Dinarte Mariz.

ACORDO DE BRASÍLIA — Após a edição das reformas de Abril, as principais lideranças da ARENA, sem contar com a presença do governador Tarcísio Maia, se reuniram no Hotel Nacional de Brasília e firmaram um compromisso apoiando e indicando o ex-prefeito de Mossoró e ex-senador Dix-huit Rosado Maia, para o Governo do Estado, Dinarte Mariz para senador

indireto e Jessé Freire para senador direto. O fato foi comunicado ao governador Tarcísio Maia, que não disse, mas demonstrou, que não aceitava tal acordo. A partir daí, começou a lutar contra os cabeças do partido arenista. E, para tanto, passou a contar com um importante aliado, seu ex-adversário Aluísio Alves.

Tarcísio Maia via, assim, dividido o bolo eleitoral de 1978, do qual lhe era oferecida apenas pequena fatia, ou seja, a inclusão de dois dos seus secretários de Estado, Lavoisier Maia e João Faustino Ferreira Neto, como candidatos na chapa de

deputado federal, além de não ver muita perspectiva em seu próprio futuro político.

CARTADA DIFÍCIL — E o velho cacique da nossa política, Dinarte Mariz, também não perdia tempo. Sabendo das restrições que eram feitas a Dix-huit Rosado e ao seu nome, na esfera federal, para os cargos pleiteados, partiu para uma cartada difícil: passou a apoiar a candidatura do então ministro do Exército, general Sílvio Frota, à Presidência da República, ignorando as preferências do Presidente Ernesto Geisel para com o ministro-chefe do Serviço Nacional de Informação, general João Batista Figueiredo. O esquema Frota, se alcançasse êxito, o recolocaria no comando absoluto da política norte-riograndense, ao lado de Dix-huit, e ele teria condições de impor um novo ostracismo a Aluísio Alves.

Mas chegou o fatídico 12 de Outubro, trazendo a queda de Sílvio Frota e complicando o esquema montado por Dinarte. Quem saiu ganhando foi o governador Tarcísio Maia, um aliado e amigo do chefe do Gabinete Civil da Presidência da República, general Golbery do Couto e Silva, o principal articulador da candidatura do general João Batista Figueiredo. As cartas voltavam a ser ditadas por Tarcísio Maia.

O COMEÇO DAS CISÕES — As cisões inter-partidárias, tanto na ARENA como no MDB, começaram ao mesmo tempo. As da ARENA mais visíveis e as do MDB mais profundas, porém tudo girando em torno da escolha do futuro governador do Estado.

O problema foi levado a público quando o sinal foi aberto pelo Palácio do Planalto, para que se iniciassem as discussões para indicação de candidatos. Enquanto o partido dizia que cabia ao governador Tarcísio Maia o comando sucessório, as lideranças mais representativas, tendo à frente os senadores Dinarte Mariz e Jessé Freire e o deputado federal Vingt Rosado, reabriram



Dix-huit Rosado, com firme apoio de Dinarte Mariz, foi durante muito tempo o candidato mais forte ao Governo Estadual. Porém, mais uma vez, surgiram os vetos ao seu nome.

as baterias em torno de Dix-huit Rosado para governador.

A bancada federal do Rio Grande do Norte se reunia, com o presidente do partido, Reginaldo Teófilo, e numa manobra de maestria política de Dinarte Mariz, apresentava ao governador Tarcísio Maia a sugestão de que deveria ser apresentado apenas um nome para sua sucessão. E este nome era o de Dix-huit. Do SESC, onde estavam reunidos, Dinarte, Jessé, Vingt, Antônio Florêncio, Reginaldo Teófilo, Ulisses Potiguar e Wanderley Mariz foram, a pé, ao Palácio Potengi comunicar o fato, que consideravam consumado.

O QUE VOU DIZER — Mas não se contava que Tarcísio Maia superasse com habilidade o xeque que lhe era imposto. Enquanto Dinarte e Vingt, no dia seguinte, viajaram tranquilos para Brasília, Tarcísio se reunia com o senador Jessé Freire e com os deputados Antônio Florêncio de Queiroz e Ulisses

Potiguar, mudando as regras do jogo, sob a argumentação de que não era lógico levar à apreciação do alto comando político, o nome de Dix-huit Rosado, que em duas indicações anteriores (Cortez Pereira e Tarcísio Maia), havia sido vetado pelo Planalto. E se houvesse um novo veto, como ele se justificaria perante o Governo e ao povo do Rio Grande do Norte?

A tábua-de-salvação foi encontrada, imediatamente, através de um manifesto dos deputados estaduais, confirmando caber o comando sucessório a Tarcísio Maia e sugerindo seis nomes para governador: Dix-huit, Jessé Freire, Antônio Florêncio, Lavoisier Maia, Genivaldo Barros e Ulisses Potiguar. Mas, de repente, um impasse. Dos 15 deputados que compõem a bancada arenista, na Assembléia Legislativa, cinco se negavam a assinar a lista. Alcimar Torquato, Vivaldo Costa, Márcio Marinho, Nelson Queiroz e Dalton Cunha somente colocaram

suas assinaturas no manifesto após autorização, a contra-gosto, de Vingt Rosado e Dinarte Mariz, já inteirados dos fatos ocorridos, após sua ausência de Natal.

Como a sugestão havia sido feita pelo Palácio ao seu líder na Assembléia, deputado Marcílio Furtado, a lista sêxtupla foi imediatamente aceita e os seis currículos foram encaminhados à apreciação de Brasília.

JESSÉ, O FAVORITO? — Enquanto o candidato preferido do governador Tarcísio Maia, seu primo e então secretário da Saúde, Lavoisier Maia, não se firmava no plano sucessório, o nome do senador Jessé Freire era apontado como o favorito de Brasília e se acentuavam as sérias restrições ao nome de Dix-huit. E um exemplo disso foi o pronunciamento de Tarcísio no banquete para mais de 1.200 pessoas, em homenagem a Jessé, oferecido pelas classes empresariais, onde só faltou

ao chefe do Executivo dizer: “Jessé é o meu candidato”.

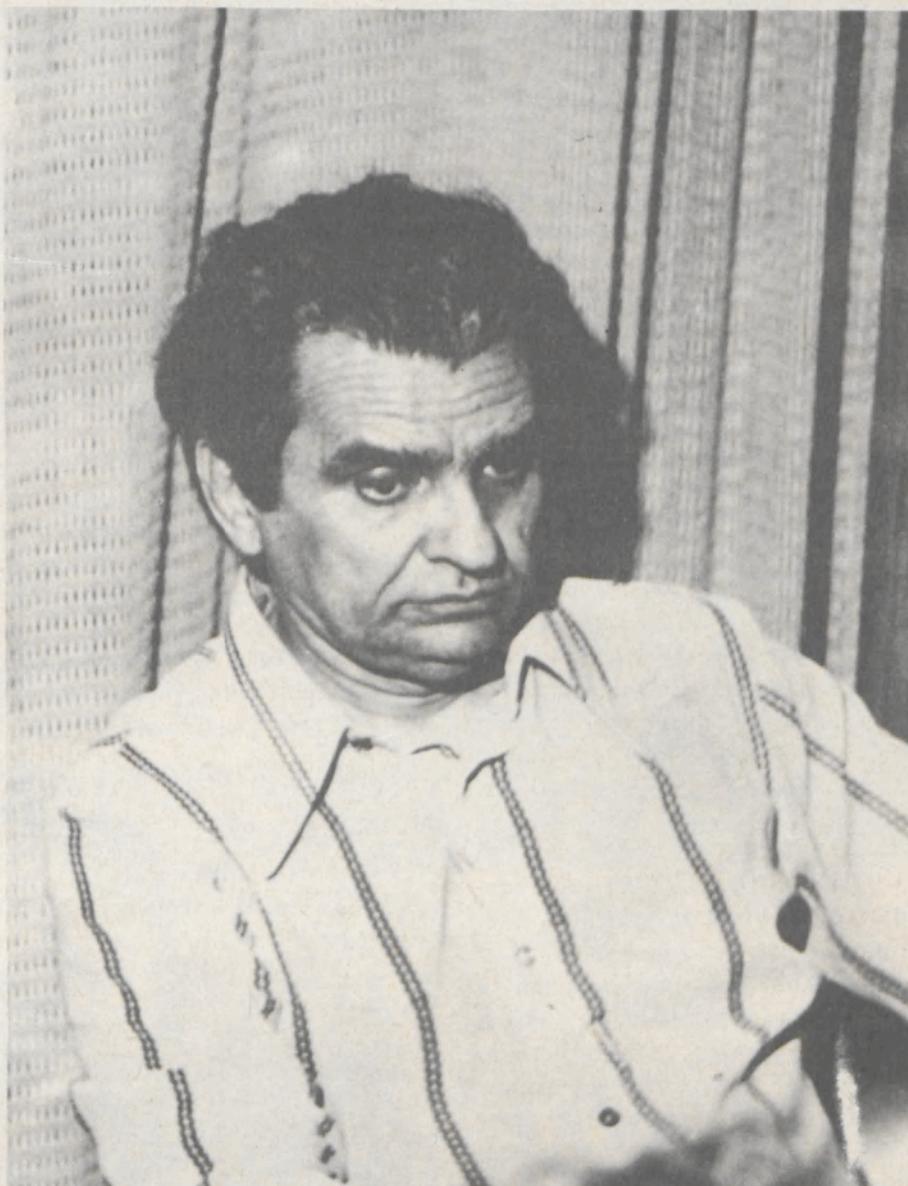
Indeciso entre o Senado (onde poderia permanecer também na presidência da Confederação Nacional do Comércio) e o Governo do Estado, o senador Jessé Freire não se movimentou em busca do Governo. Ao contrário, enquanto seus correligionários vibravam com a sua certa indicação, ele reafirmava seu apoio à candidatura de Dix-huit Rosado. Talvez tenha sido esse o seu erro, que lhe tirou as pretensões de culminar a sua carreira política com o Governo do Estado.

Há quem garanta que o jogo político que canalizava as atenções em torno da certa escolha de Jessé, foi perfeito porque, com o passar do tempo, se trabalhou pela candidatura Lavoisier Maia, em setores fundamentais.

VETADO, OU NÃO? — E as divergências iam se aprofundando sensivelmente. Os partidários da candidatura Dix-huit Rosado não admitiam que houvesse veto do Planalto e contra-argumentavam que o veto era pessoal de Tarcísio Maia. E a opinião pública passou a indagar: Dix-huit está vetado ou não está?

Durante esse período de pré-escolha, as reuniões em Natal foram canceladas e sobre sucessão somente falaria o presidente do partido, Reginaldo Teófilo, pois o processo já havia saído da alçada estadual e estava nas mesas de trabalho do Presidente Geisel e do candidato Figueiredo. A guerra fria continuava, agora nos bastidores de Brasília.

LAVOISIER, O UNGIDO — Uma semana antes da escolha do futuro governador, já se tinha a certeza do alijamento de Dix-huit Rosado. O fato aconteceu em Brasília, quando Tarcísio Maia comunicou aos políticos que Dix-huit não poderia ser governador. Antes mesmo, também em Brasília, durante a Convenção Nacional do partido para homologar a candidatura João Batista Figuei-



Aluizio Alves, mesmo impedido legalmente de fazer política, vem tendo uma participação preponderante nas grandes decisões.

redo, evento que contou com a presença de todos os deputados estaduais da ARENA, ficou no ar a inviabilidade da candidatura de Dix-huit. E um fato que todos estranharam é que nos jantares e almoços políticos, quando não havia propositais desencontros, ninguém falava sobre sucessão. Naquelas ocasiões, as conversas entre Tarcísio e Dix-huit eram sobre a criação de caprinos no Rio Grande do Norte. Um político participante da conversa chegou a declarar que ficou tonto de ouvir o diálogo, quando o mais importante era a sucessão estadual.

Até a véspera de Tarcísio Maia e

Reginaldo Teófilo serem convocados pelo Planalto, cotação mais alta era a da candidatura de Jessé Freire. Mas pela madrugada do dia seguinte, já se sabia que ele havia sido preferido em favor de Lavoisier Maia, o candidato de Tarcísio e o ungido por Geisel e Figueiredo. O Planalto não revelou porque decidiu por esta brusca mudança.

ATRAVESSANDO O RIO — Enquanto lutava pelo nome de Dix-huit, o senador Dinarte Mariz não esquecia a sua situação, também precária, para ser indicado candidato ao Senado pela via indi-

reta. As restrições ao seu nome eram grandes, mas ninguém sabia de onde partiam. A mais aparente era o fato de ter emprestado seu apoio à candidatura Sílvio Frota, e isto estava pesando bastante contra a sua condição de natural indicado.

Para que se tenha uma idéia dos difíceis momentos vividos pelo velho senador, os seus familiares e amigos aqui, só conseguiram paz, dois dias antes do encontro Geisel/Tarcísio, na fase da anúncio, quando o genro de Dinarte, Aldo Medeiros, recebia telefonema de Brasília e passou para os amigos a seguinte senha: "O velho é muito forte, conseguiu atravessar o rio". Dias depois a senha foi traduzida — o ministro Armando Falcão, principal defensor de sua candidatura, havia quebrado todas as arestas e o nome de Dinarte estava indicado. Se bem que o governador Tarcísio Maia também se afirme o responsável pela indicação de Dinarte Mariz.

TARCÍSIO, O LÍDER — A verdade é que, contra as principais lideranças arenistas, o governador Tarcísio Maia impôs seu candidato à sua sucessão, tornando-se, assim, o principal líder político do Rio Grande do Norte, não em termos de votos, mas em termos de prestígio e consideração junto ao Governo Ernesto Geisel, e deverá continuar a sua influência na nossa política por mais quatro anos, pois conta com a incondicional e fraterna amizade de Lavoisier Maia, de quem é o pai político.

Do processo da escolha governamental saíram enfraquecidos: o senador Dinarte Mariz, que teve de se contentar com a senatoria "biônica"; o senador Jessé Pinto Freire, guindado de virtual governador para candidato a senador nas eleições diretas; e os irmãos Rosado, que viram ir embora, de vez, o sonho acalentado por Dix-huit de ser governador, como o foi seu irmão, Dix-sept, há 27 anos. Ganhou Tarcísio e também ganhando o "aluizismo", que desde o início partiu para apoiar a candidatura Lavoisier.

RÁPIDA ACEITAÇÃO — Mas, apesar de todo o rescaldo do período da sucessão, o futuro governador Lavoisier Maia não terá grandes problemas políticos a enfrentar, quando subir as escadas do Palácio Potengi. Já conta com o incondicional apoio de Dinarte e de Jessé. Os Rosados não têm nada contra ele, mas contra o primo Tarcísio. Aluizio Alves já apresentou sua integral solidariedade ao seu Governo, enquanto que os emedebistas "autênticos" só se preocupam em lutar contra a outra ala do partido.

O nome de Lavoisier Maia teve uma rápida aceitação perante o povo, já acostumado a não participar da escolha dos governadores. O seu trabalho à frente da Secretaria da Saúde e a sua hábil movimentação, contando com importantes apoios municipais, quando pretendia concorrer à Câmara Federal,

demonstra que ele poderá desenvolver sua capacidade administrativa e fazer alguma arregimentação política.

ARENA PARTE CEDO — O Governo Federal, para evitar maiores feridas no maior partido ocidental, a ARENA, resolveu fazer as convenções estaduais o mais cedo possível. E conseguiu seu objetivo, pelo menos aqui no Rio Grande do Norte, onde todos respeitam e acatam o nome Lavoisier Maia, acatam a candidatura Dinarte Mariz, para senador indireto e até — apesar de certas restrições e críticas — dos seus suplentes, seu genro Moacyr Duarte e o jornalista Luiz Maria Alves, sem expressão eleitoral; e aparentemente estão unidos e defendendo a candidatura de Jessé Freire.

A grande dúvida de todos é o apoio ou não da família Rosado, que



Lavoisier Maia tem a responsabilidade de reunificar a ARENA e garantir a reeleição de Jessé Freire.



Jessé Freire é o candidato mais forte da ARENA ao Senado. Ainda não está definido, mas o seu opositor mais forte deverá ser o empresário Radir Pereira, pelo MDB.

apesar de não conseguir o Governo, está provando que muita coisa da política norte-riograndense depende de sua participação. Vingt garante apoio a Jessé, mas continua em Brasília, esquivo a qualquer manifestação pública. Mas o boato corrente é o de que o MDB vencerá a eleição majoritária em Mossoró.

MDB NÃO APROVEITA — E a divisão existente no MDB está deixando os seus partidários irritados e confusos. Um grupo de emedebistas não admite que, no instante em que a ARENA está frustrada e desunida, o povo descontente e o partido crescendo no Estado, outros emedebistas se voltem apenas para problemas da ARENA, jogando fora a oportunidade de uma grande vitória em novembro.

Atualmente o que preocupa os “autênticos” são os encontros constantes entre Aluizio Alves e Tarcí-

sio Maia, as indicações de aluizistas para secretários do próximo Governo, e o comprometimento dos Alves com a eleição de Jessé Freire. Já os moderados procuram denunciar os encontros dos “autênticos” com o senador Dinarte Mariz e com o deputado Vingt Rosado. Procuram também retardar a convenção regional, por mais tempo, para que possivelmente se esvazie a candidatura do empresário Radir Pereira ao Senado.

SITUAÇÃO ATUAL — Nem uma mais profunda pesquisa de opinião pública que fosse realizada hoje, poderia prever uma definição da política do Rio Grande do Norte, até mesmo por conta das expectativas em torno das reformas políticas que estão próximas. O fato é que o eleitor ainda não sabe em quem votar: se na ARENA ou no MDB, dois partidos em fase de extinção, consu-

midos pela autofagia de seus líderes e que, em termos pragmáticos, nunca funcionaram no Rio Grande do Norte.

Tarcísio Maia e Aluizio Alves são grandes amigos e vão utilizar seus respectivos prestígios políticos para tentar obter uma grande vitória nas eleições de 15 de novembro. Dinarte e Vingt não aceitam essa composição e até já se diz que há muito tempo conversam com os integrantes do chamado grupo “cor-de-rosa”, principalmente com os deputados Pedro Lucena e Roberto Furtado, visando se contraporem ao acordo.

MDB, 22 DE JULHO — Até a fixação de uma data para realização da convenção do MDB tem gerado discórdias. Os “autênticos” prefeririam que esta fosse apressada e os moderados/fisiológicos, a protelam para o dia 22 de julho, alegando que as reformas políticas poderiam

influir em suas decisões finais. Venceu o grupo orientado pelo deputado federal Henrique Alves. E a convenção será mesmo no dia 22 de julho.

Cinco nomes estão sendo cogitados para disputar as três sublegendas do MDB ao Senado: o deputado estadual Olavo Montenegro, o advogado Carlos Varela Barca e o ex-senador Motta Neto, todos apoiados pela família Alves; o empresário Radir Pereira, apoiado por Agenor Maria e Pedro Lucena; e o industrial Odilon Ribeiro Coutinho, o líder intelectual dos "autênticos".

A BOMBA AA — Mas o que o presidente do MDB espera, adiando a convenção do seu partido para fins de julho, é aguardar uma possível revisão da cassação dos direitos políticos do seu pai, Aluizio Alves; e, se houver chances, apresentar uma bomba em termos de definições e rumos para 15 de novembro: a sua candidatura ao Senado, que ele considera imbatível.

Com esta reviravolta, a oposição apresentaria 10 candidatos a deputado federal e 40 a estadual, esperando obter maioria na bancada de 8 na Câmara Federal e na bancada de 24 na Assembléia Legislativa. É um sonho emedebista que já começa a se transformar em pesadelo para os arenistas.

O PARTIDÃO — O diálogo Tarcísio Maia e Aluizio Alves (com a imprensa registrando diversos encontros entre os dois, inclusive na residência governamental) teria como finalidade reuni-los, a partir das reformas políticas, num futuro partido de apoio ao Governo Federal e ao Estadual, que reuniria os moderados do MDB e ARENA. Ficariam de fora e se integrariam a outros partidos o senador Dinarte Mariz e os deputados federais Vingt Rosado e Wanderley Mariz, pela ARENA, e Pedro Lucena e os "autênticos", pelo MDB.

Não se sabe qual seria a posição do senador Jessé Freire, candidato à reeleição e mais inclinado a inte-



Agnelo Alves, como articulador e colunista político, começa a influir em muita coisa.



Marcílio Furtado movimentou a Assembléia em apoio a Tarcísio e esperava ser vice-governador.

grar o futuro partidão, e a do senador Agenor Maria, que apesar de estar discordando publicamente de Henrique Alves, ao final se reintegraria ao grupo, tratando de sua sobrevivência política e tendo certeza de que não voltaria ao Senado, pois sua cadeira já está sendo bastante cobiçada. No partidão, ele integraria a chapa dos deputados federais.

E A VOLTA DE ALUÍZIO? — As perguntas que estão queimando aos ouvidos dos observadores políticos se referem à volta de Aluizio Alves à política do Rio Grande do Norte, e mudanças nas regras do jogo eleitoral que permitissem sua candidatura ao Senado. Até agora, estão sem respostas as seguintes indagações:

1) a ARENA modificaria a sua composição atual, para incluir Aluizio Alves como candidato a senador, caso ele não possa sair pelo MDB, já que não tem filiação partidária?

2) como reagiriam Dinarte, Vingt e Jessé à candidatura?

3) candidato a senador, pelo MDB, teria Aluizio o apoio de Tarcísio Maia e Lavoisier Maia, já em nome de um futuro partido?

4) Aluizio candidato a senador, pelo MDB, Jessé tentando a deputação federal, quem seria o candidato a senador pela ARENA?

5) o senador Jessé Freire, candidato à reeleição pela ARENA, continuaria a lutar ou ocuparia o lugar que lhe é reservado pelo deputado Ulisses Potiguar?

6) o MDB em peso apoiaria a candidatura de Aluizio?

7) como se comportariam os candidatos da ARENA à Câmara Federal e Assembléia Legislativa, já que todos sabem que muitos arenistas são remanescentes da antiga Cruzada da Esperança?

PERSPECTIVAS HOJE — Em termos de realidade atual, com as acomodações naturais impostas pelo jogo político, é tranqüila a situação de Dinarte Mariz, cujo nome já foi homologado para senador indireto, pela ARENA, que detém a maioria do Colégio Eleitoral de 1º de setembro. Uma possibilidade remota alteraria esse quadro, se houvesse a revogação do sistema de eleição indireta para o Senado, instituído pelo "Pacote de Abril". Nesse caso, Dinarte teria de concorrer às elei-

CISAF

uma empresa genuinamente potiguar presente
no esforço de desenvolvimento do Nordeste.



Baler Twine

Cordas

Fundada em 1962, durante muitos anos se dedicou à exportação de fibra de sisal como simples matéria-prima.

Depois de capitalizar uma vasta experiência no mercado externo, empreendeu substancial ampliação, com a instalação de moderna indústria de fiação de sisal para produzir cordéis agrícolas (Baler-Twine) e cordas comuns, com o que se incorporou ao esforço do Brasil no campo da exportação de produtos manufaturados.

CISAF — COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE FIBRAS S/A

Praça Senador João Câmara, 20 — Natal-RN.

ções diretas de 15 de novembro.

O futuro governador Lavoisier Maia e o seu vice, Geraldo José de Melo, também já indicados pela ARENA, serão eleitos a 1º de setembro e tomarão posse em 15 de março de 1979. A principal preocupação de ambos é a eleição de políticos ligados ao esquema eleitoral que obedece à orientação Tarcísio Maia e o programa da futura administração. A escolha do secretariado somente será anunciada após as eleições.

JESSÉ, BOM DE URNA — Uma maldosa e inteligente jogada da oposição atribuiu uma declaração ao senador Dinarte Mariz, segundo a qual quem fosse o candidato da ARENA ao Senado seria como um “boi lançado às piranhas”. Ou seja, considerava um sucídio político para ele, preferindo ver nesta condição o seu colega Jessé Freire. Mas o fato não tem preocupado Jessé, cujo nome reúne o integral apoio do governador Tarcísio Maia, do futuro governador Lavoisier Maia, de Dinarte Mariz e de toda a bancada federal, inclusive do deputado Vingt Rosado, o mais afastado e ressentido após o processo da escolha do governador. Discretamente, Jessé também é apoiado por Aluizio Alves.

A escolha do governador, apesar de não haver favorecido a Jessé, não queimou seu prestígio político, pois ele foi salvo pelas suas constantes declarações de que era candidato ao Senado, diretamente, mesmo quando o seu nome estava em alta cotação e até ele admitia vir a ser o escolhido. Passada esta fase, ele concede entrevista a imprensa, reafirma sua candidatura e desafia qualquer pessoa a declarar que ele havia pedido o apoio de quem quer que seja, para ser o indicado governador.

Presidente há mais de uma década da Confederação Nacional do Comércio, órgão que possui um orçamento superior ao de qualquer Estado do Nordeste, Jessé Freire tem certeza de que é bom de voto. Em sua última eleição, candidato ao Senado ao lado de Dinarte Mariz, seu



Agenor Maria não abre mão do nome de Radir para o Senado.



Odilon Coutinho volta a ser lembrado para senador

nome aparecia como inviável, mas no final ele foi eleito. Agora, volta-se a falar em dificuldades, mas ele continua confiante. E a sua vitória vai depender — e muito — do apoio dos seus companheiros da ARENA.

Além de Jessé, compõem a chapa arenista para o Senado o ex-deputado e atual suplente de senador Álvaro Motta, e o líder cooperativista do Oeste, José (Zezito) de Souza Martins Filho. Os dois poderão apenas somar votos para Jessé e o que for o segundo mais votado ficará com a 1ª suplência, enquanto o terceiro ficará com a segunda suplência.

SALVE-SE QUEM PUDE — O quadro atual do MDB para o Senado ainda é indefinido. Se dependesse do presidente do partido, que detém a maioria dos votos dos convencionais, a sua chapa seria formada por Olavo Montenegro, Varela Barca e Motta Neto ou José Daniel Diniz. Evidentemente uma chapa com vistas ao futuro partido e que não ofereceria muita preocupação à candidatura Jessé Freire. Mas o se-

nador Agenor Maria faz finca-pé e garante seu apoio a Radir Pereira, um velho aliado dos Alves, mas agora renegado. É possível que no final um dos três nomes defendidos por Henrique Eduardo seja excluído e em seu lugar surja Radir Pereira, recompondo-se os Alves com Agenor Maria e Radir, que tem o apoio do seu concunhado e primo Cortez Pereira, o ex-governador que a ARENA ajudou a cassar.

A sobra, portanto, seria para o “presidente de honra” do MDB, Odilon Ribeiro Coutinho, defendido pelos autênticos e, principalmente,

pelo deputado estadual Roberto Furtado. Odilon ainda não definiu a sua candidatura. Sua chance de ser orador ele jogou fora em 1974, quando não aceitou concorrer com Djalma Marinho, dando oportunidade ao então obscuro feirante currais-novense Agenor Maria, cuja estrela política voltou a brilhar, mesmo depois da fragorosa derrota que anos antes ele havia experimentado ao pleitear a Prefeitura do seu município.

OS CANDIDATOS DA ARENA À CÂMARA

A ARENA deverá concorrer às eleições de 15 de novembro com nove candidatos já devidamente homologados pela convenção partidária. Atualmente, ela detém quatro das oito cadeiras da bancada do Rio Grande do Norte na Câmara: Vingt Rosado, Antônio Florêncio de Queiroz, Wanderley Mariz e Ulisses Potiguar. Uma outra cadeira que era sua foi perdida, com a cassação do advogado Ney Lopes de Souza, no mesmo episódio que resultou na punição revolucionária do ex-governador Cortez Pereira. As chances de cada um dos atuais candidatos arenistas à Câmara Federal são, mais ou menos, as seguintes:



Wanderley Mariz deverá ser o mais votado da ARENA.

WANDERLEY MARIZ — A indicação de Dinarte Mariz, seu pai, para senador “biônico”, lhe dá tranquilidade e apoio para, novamente, vir a ser o candidato mais votado da chapa. Sua reeleição é absolutamente certa, apesar de haver perdido apoios municipais importantes. A sua maior votação acontecerá na região do Seridó, onde é firme o comando político do seu pai. No exercício do seu atual mandato, Wanderley Mariz não chega a despontar como um líder político. A sua atuação é mais voltada para o encaminhamento dos pleitos municipi-

pais junto aos ministérios e a outros órgãos do poder público sediados em Brasília. A exemplo do senador Dinarte Mariz, já começa a ser reconhecido como um político extremamente prestativo, sempre disposto a atender a reivindicações dos amigos e correligionários.



Vingt Rosado perde redutos antigos mas sua votação será grande.

VINGT ROSADO — É outro candidato com eleição assegurada. Mesmo diante da campanha de que tem sido vítima, com outros candidatos invadindo seus redutos mais tradicionais, somente a votação que alcançará na cidade de Mossoró

já garantirá sua vaga no Congresso por mais quatro anos. A sua posição declarada e tornada pública através de manifesto veiculado na imprensa, contra os métodos políticos do governador Tarcísio Maia, está fazendo com que ele seja encarado como um dissidente do partido, havendo mesmo o boato de que ele nesta campanha eleitoral vai cuidar especificamente da sua reeleição e da eleição de três ou quatro deputados estaduais fiéis ao seu comando, pouco se importando com a disputa majoritária do Senado. Afirma-se também que o empenho de Vingt e da sua família em torno do pleito de 15 de novembro é tão intenso, e que a solidariedade dos seus amigos é tão marcante nessa hora difícil que ele atravessa, que a sua votação deverá surpreender às previsões mais otimistas, havendo mesmo quem imagine o deputado moço-rossense como o mais votado na próxima eleição.

JOÃO FAUSTINO FERREIRA — É um neófito que chega bafejado pelo grande apoio do novo esquema político liderado pelo governador Tarcísio Maia, esquema adredemente vitorioso com a indicação do ginecologista Lavoisier Maia para a sucessão estadual. Na condição de secretário da Educação e Cultura do Estado até o mês de maio último, João Faustino Ferreira Neto teve



João Faustino é o candidato "tarcisista". Eleição tranqüila.



Florêncio Queiroz também com o apoio de Tarcísio Maia.



Djalma Marinho vai tentar o regresso à Câmara

oportunidade de se tornar conhecido nos mais diversos pontos do Rio Grande do Norte, onde a ação de sua pasta se fez presente, principalmente pela construção de salas de aula. Por outro lado, ele recebe do seu sogro José Fernandes, ex-deputado estadual e líder político no alto Oeste, uma base que já serve de estímulo para a luta eleitoral. Com a saída do médico Lavoisier Maia da disputa, em face da sua indicação para o Governo, João Faustino passa a ser o maior beneficiário do apoio de Tarcísio Maia. Jovem e simpático, além de orador impostado, ele possui requisitos para empreender uma campanha vibrante e bem sucedida, notadamente nos meios urbanos.

ANTÔNIO FLORÊNCIO — Sensibilizando as camadas esclarecidas da sociedade potiguar ao reivindicar para si a paternidade da barrilha, do porto-ilha de Areia Branca e da modernização da indústria salineira, o deputado Antônio Florêncio de Queiroz ganhou uma quantidade de votos que, por duas vezes, foi suficiente para elegê-lo. Mas, a rigor, pode-se creditar ao apoio do ex-governador Cortez Pereira a sua última eleição, da mesma forma como agora, se ela acontecer, deverá

ser creditada ao esquema Tarcísio Maia, que a está incentivando. Empresário bem sucedido, se desligou da atividade salineira na hora em que ela entrou em declínio, transferindo as salinas que controlava para alguns grupos americanos. Hoje, quando o sal volta a ser um bom negócio, ele cuida, juntamente com Osmundo Faria (candidato em 1974 à sucessão do governador Cortez Pereira, derrotado na undécima hora por Tarcísio Maia), de implantar de novo uma grande salina com o apoio da SUDENE. Também mexe com mercado de capitais. Remanescente da antigamente poderosa empresa Tertuliano Fernandes & Cia., que faliu depois de liderar por cem anos o mercado algodoeiro do Rio Grande do Norte, Florêncio agora também se volta para os assuntos que se refiram ao algodão, acreditando-se que ele venha de novo a se dedicar ao ramo.

DJALMA MARINHO — Por várias vezes eleito deputado federal, quase sempre com a votação mínima necessária, Djalma Marinho imaginou que seria fácil eleger-se senador em 1974, disputando contra um MDB esfacelado, sem dinheiro e sem diretórios em mais da me-

tade dos municípios do Estado. Porém, sustentando a imagem que os seus próprios amigos espalham, de que ele é "ruim de urna", Djalma Marinho não conseguiu vencer o ex-marinheiro Agenor Maria, mesmo contando com o apoio maciço de Tarcísio Maia que estava em vésperas de assumir o Governo e que participou ativamente da sua campanha.

Depois da derrota, ele não se afastou da política e, ainda, passou a exercer a sua profissão de advogado no Sul, na qual os seus amigos propalam que ele tem obtido muito dinheiro. Suas bases tradicionais de apoio foram rateadas desde 1974 e agora ele tenta recuperá-las, no que não está encontrando muitos problemas graças ao apoio sempre presente do governador Tarcísio Maia, que está inclusive procurando transferir-lhe uma fatia dos votos que antes estavam comprometidos com Lavoisier Maia. Tido como o intelectual da política do Rio Grande do Norte, Djalma Marinho ganhou fama como deputado pela sua atuação na Comissão de Constituição e Justiça da Câmara, sendo festejado pela crônica política do Sul como jurista. Sua eleição agora é difícil e, se for alcançada, será com muita dureza.



Ulisses Potiguar corre o risco de perder velhos apoios.

ULISSES POTIGUAR — Dizem que na última convenção da ARENA, ele ofereceu flores a quem não fazia fé na sua candidatura, considerando-o fora do páreo. Obs-tinado, ele vai tentar de novo outro mandato, mesmo consciente das limitações da sua densidade eleitoral, restrita quase à região Seridó. Tradicionalmente apoiado pela facção arenista que em Caió faz oposição a Dinarte Mariz, ele corre o risco de ver os votos dessa área penderem para o MDB.

Amigo incondicional do senador Jessé Freire, contará com o seu apoio.

GRIMALDI RIBEIRO — De início, tem-se como improvável a confirmação da candidatura de Grimaldi Ribeiro, uma vez que ele responde a processo na Justiça Eleitoral, acusado de ter tentado corromper funcionários do TRE em 1974 para que eles adulterassem os resultados eleitorais de alguns municípios e com isso garantissem sua indicação, em prejuízo de Ulisses Potiguar. Tais funcionários, porém, ao invés de aceitarem as tentadoras propostas de casas, automóveis e dinheiro que teriam sido feitas por Grimaldi, preferiram denunciar o



Grimaldi Ribeiro dificilmente poderá concorrer.

suborno. Mesmo que ele seja julgado e inocentado em tempo, ainda assim não se acredita que ele venha a surpreender os meios políticos com uma vitória, pois de fato tem estado muito ausente da vida política potiguar nos últimos tempos e os seus principais redutos estão na mira de inúmeros candidatos.



Ronaldo Dias pretende apenas uma suplência.

RONALDO FERREIRA DIAS — Sem nunca antes ter buscado um cargo eletivo, Ronaldo Ferreira Dias não passa de um desconhecido do grande público. Serviu a dois Governos no Rio Grande do Norte, quando pôde demonstrar boa habilidade para solucionar problemas políticos. Foi secretário sem pasta do monsenhor Walfredo Gurgel e teve uma outra função no Governo Cortez Pereira. Amigo íntimo do ex-vereea-

dor e hoje empresário Felinto Rodrigues, proprietário da Rádio Nordeste de Natal, deverá receber boa cobertura dessa emissora! Dizem os entendidos que, na verdade, Ronaldo Ferreira Dias, residente em Brasília, quer apenas uma suplência de deputado federal, para melhorar o seu *currículo vitae*.



Eugênio Neto só deseja mesmo ajudar o partido.

EUGÊNIO NETO — No auge do "aluizismo", aí por volta de 1961 a 1964, coube a Manoel Eugênio Neto, então um simples radialista, sustentar a bandeira do "dinartismo", o que ele fazia com o risco da própria segurança pessoal através de um programa diário na Rádio Nordeste. Isso lhe valeu seguidas e eloqüentes eleições para a Câmara Municipal de Natal e um mandato de deputado estadual. Porém, os tempos de radicalismo foram ficando para trás, ao mesmo tempo em que Eugênio Neto abandonava o seu convívio habitual com os eleitores através do rádio. Isso lhe valeu uma dura derrota na última eleição, embora ele se queixe de não ter recebido o apoio que esperava do esquema "dinartista". Agora, mesmo sabendo das suas minguidas chances, ele procura dar um pulo mais alto, disputando um lugar no Congresso. Ele mesmo reconhece que não tem condições de se eleger, e diz que o importante é ajudar o partido.

OS CANDIDATOS NÃO-OFICIAIS DO MDB

O partido da oposição ainda não realizou a convenção para definir os seus candidatos na eleição de 15 de novembro. Porém é quase certo que para a disputa da deputação federal, na qual o MDB conseguirá no mínimo 3 cadeiras, ele deverá se apresentar com o seguinte time, salvo alguma surpresa:



Henrique Eduardo Alves continuará sendo o mais votado do Rio Grande do Norte.

HENRIQUE EDUARDO ALVES — Filho e herdeiro político de Aluizio Alves e por duas vezes o deputado federal mais votado no Rio Grande do Norte, Henrique Eduardo tem reeleição tranqüila e deverá ultrapassar os 70 mil votos, que foi a sua última marca. Com pouco mais de 30 anos de idade, o presidente do diretório estadual do MDB tem aparecido como um dos representantes mais atuantes da nossa bancada no Congresso. No momento, ele se acha empenhado em manter o MDB unido, missão que parece impossível pelo acúmulo de desencontros. Hábil articulador, ele já conseguiu restringir os efeitos da movimentação dos “autênticos”, derrotando-os,

por exemplo, na questão da data da convenção do partido, que só ocorrerá em fins de julho.

FRANCISCO ROCHA — É um exemplo vivo e irretorquível da importância do dinheiro para se ganhar uma eleição. Francisco Rocha é um ilustre desconhecido no Rio Grande do Norte, onde está se acostumando a vir de quatro em quatro anos conquistar um mandato de deputado federal. Andava, por último, meio desarticulado com as lideranças do MDB, mas acaba de aderir à família Alves, na luta pela sobrevivência. Duvida-se muito da sua reeleição, mas ninguém esquece que a força do dinheiro faz milagres.



Carlos Alberto caiu no gosto do povo e vai se eleger.

CARLOS ALBERTO DE SOUZA — Radialista, cantor de baladas, locutor que imita o estilo maroto de Sílvio Santos, Carlos Alberto de Souza conquistou o povo como *disk jockey* e, a partir de então foi vereador, deputado estadual e será, em 15 de novembro, eleito deputado federal pelo MDB. Atritado com a família Alves que lhe quis negar a oportunidade de ser candidato concorrendo com Henrique Eduardo, houve um instante em que ele chegou a abandonar o seu programa matinal da Rádio Cabugi depois de trocar insultos com Agnelo Alves. A reconciliação e os pedidos de desculpa foram alcançados com muita rapidez e Carlos Alberto logo retornou ao programa, onde continua até hoje a ler cartas cafonas, a transmitir recados, a narrar dramalhões de

peças infelizes no amor, a distribuir prêmios, ou a fazer campanhas para comprar cadeiras de roda para paráliticos e aleijados. Aproveitando-se com maestria do baixo nível cultural e da pobreza da população, ele tem conseguido captar simpatia em todos os quadrantes do Estado, o que lhe valerá uma eleição tranqüilíssima. Acredita-se, porém, que rumando para Brasília e distanciando-se da legião de ouvintes de rádio, ele fatalmente perderá pelo menos uma parcela do prestígio junto à massa.

LEODÉCIO FERNANDES NÊO

— É mais um médico do interior que mistura sua profissão com a política e, no fim, se vê mais atraído por esta última atividade. Residente em Mossoró, ele preside o diretório do MDB naquele município, onde já foi candidato a prefeito contra o esquema da família Rosado, sendo naturalmente derrotado. Agora, ele aparece como o grande nome da zona Oeste para concorrer a uma vaga na Câmara dos Deputados, se bem que vá sofrer em Mossoró uma grande concorrência com outro candidato emedebista, Henrique Eduardo Alves, que lhe tirará pelo menos a metade dos votos que serão dados ao partido. Contudo, não deverá surpreender a sua eleição.

PEDRO LUCENA DIAS — Depois de cumprir dois mandatos na Câmara Federal, o médico Pedro Lucena Dias volta à luta por mais um período naquela casa. Em 1974, ele elegeu-se com tranqüilidade graças a uma crise cardíaca que sofreu de última hora, o que gerou em todo o Estado um grande sentimento de piedade, devidamente transformado em votos em virtude dos apelos dos outros candidatos emedebistas. Dono de um eleitorado muito fiel, mas pequeno, Pedro Lucena enfrentará dificuldades ao disputar a terceira vaga do partido com Leodécio Fernandes e com outros nomes que compõem a chapa federal. Ele reco-

nhece suas dificuldades em conquistar muitos eleitores e explica, em linguagem figurada, a razão disso: enquanto os outros candidatos “pescam de rede”, ele “pescas de anzol”. E, realmente, os seus votos têm sido conseguidos às custas de favores pessoais, e não pela sua atuação e pregação política. No Congresso Nacional a única façanha que o torna conhecido é a sua luta pitoresca contra o tabaco.



José Luiz procura uma nova vocação, depois de ter deixado a batina.

JOSÉ LUIZ DA SILVA — Um ex-padre à procura de outra vocação, José Luiz da Silva já tentou vários caminhos sem grandes resultados. Agora, tenta a política. Misto de orador sacro e de publicitário, ele já fez programas de rádio, escreveu panfletos sob encomenda, quis ser cineasta, promoveu reuniões de violeiros e cantadores, escreveu artigos sobre temas dispersos, e, por último, descobriu um filão que está explorando com unhas e dentes até hoje: a figura veneranda e carismática do frade capuchinho Frei Damião, sobre quem montou um livro que ele mesmo tem ido vender no interior, ao preço de Cr\$ 100,00. Com a renda do livro, José Luiz já comprou um carro-propaganda onde escre-

veu, em letras garrafais, frases do tipo “ninguém pode mais que Deus”. Comercializando Frei Damião, ele pretende sensibilizar o homem do meio rural, captando os seus votos. Dentro do partido, poucos acreditam nas suas chances eleitorais.



José Daniel Diniz preparará reformas econômicas.

JOSÉ DANIEL DINIZ — Bacharel com larga experiência em finanças, já tendo sido secretário da Fazenda do Estado no Governo do seu tio monsenhor Walfredo Gurgel, Governo no qual aparecia como uma espécie de eminência-parda, José Daniel Diniz é hoje alto funcionário do Ministério da Fazenda. Na mocidade, foi líder estudantil, e desde aqueles velhos tempos guarda o gosto pela política. Sua base eleitoral é o Seridó, notadamente a cidade de Caicó, onde conta com importantes apoios de seus familiares. Tentará conquistar votos nos principais centros urbanos, pregando reformas econômicas para o país. Dentro do MDB, está mais próximo dos Alves do que dos “autênticos”. Sua eleição é difícil.

IBERÊ FERREIRA DE SOUZA — Várias vezes deputado estadual, Iberê Ferreira de Souza ainda não se definiu se entra no páreo para deputado federal ou se, simplesmente, abandona a vida pública. Jo-

vem e bom orador, ele tem a vantagem de ser um nome forte na zona do Trairi, onde não teria concorrentes. Afinado com o esquema dos Alves, ele também conta — ao que se supõe — com o apoio da família Maia, graças ao parentesco do seu sogro com o governador atual e o futuro. Ainda assim, seria uma eleição difícil.

DEPUTADOS ESTADUAIS — A eleição para deputado estadual será a mais difícil de todas, em razão do grande número de candidatos em cada partido. Acredita-se que a ARENA elegerá 14 ou no máximo 15 deputados, enquanto o MDB ficará com uma bancada de 10 ou no mínimo 9 nomes, como atualmente. Ocorre que o partido situacionista lançou 34 candidatos, já homologados pela sua convenção, enquanto a oposição deverá ter cerca de 25 nomes para oferecer ao seu eleitorado.

Uma renovação em torno de 1/3

e podendo chegar à metade é o que se espera para a Assembléia Legislativa. Pela ARENA, concorrem à reeleição todos os atuais deputados: Adjuto Dias, Alcimar Torquato, Willy Saldanha, Dalton Cunha, Dari Dantas, Demócrito de Souza, Marcílio Furtado, Patrício Júnior, Luiz Antônio Vidal, Márcio Marinho, Nelson Montenegro, Nelson Queiroz, Paulo Gonçalves, Theodorico Bezerra e Vivaldo Costa. Pelo MDB, dos nove deputados, apenas seis disputarão novo mandato: Garibaldi Filho, Antônio Câmara, Magnus Kelly, Roberto Furtado, Assis Amorim e Luiz Sobrinho. Os demais — Iberê Ferreira, Carlos Alberto e Olavo Montenegro — buscarão outros caminhos: o primeiro e o segundo concorrerão à deputação federal, enquanto o último será candidato ao Senado, indicado pela família Alves.

São estes os demais candidatos arenistas à Assembléia: Amon Gonçalves de Melo, Carlos Augusto

Rosado, Deodato Dantas, Francisco Aires Pessoa, Francisco Cabral, Gerson Luiz de Araújo, Gilberto Lins, Gilvan Fernandes, João Bosco da Costa, Cortez Júnior, José Fernandes de Queiroz, José Heliodoro de Oliveira, Mário Xavier da Cunha, Onézimo Maia, Pablo Quintella, Paulo Lopo Saraiva, Raimundo Hélio Fernandes, Ruy Pereira Júnior e Samuel Fernandes.

Embora o MDB ainda não os tenha oficializado, estes são alguns dos seus potenciais candidatos: Carvalho Neto, Paulo de Tarso Fernandes, José Josias, Padre José Dantas Cortez, Manoel Montenegro, Manoel Mário, João Agripino da Silva, Herval Tavares, José Belmont, Joaquim Úrsula, Eustáquio Lucena e Lourenço Gonçalves.

Um candidato arenista, para garantir sua vitória em 15 de novembro, precisará de nunca menos de 12 mil votos, enquanto o seu colega do MDB precisará de 11 mil.



Foi feito para você.



REVENDEDOR AUTORIZADO

Natal Veículos e Peças S/A

BR-101 — Km 04 — Neópolis — Fones: 231-1226 e 222-0198 — Natal-RN

Bandern na festa de São João, de São José

Agora estamos também na Cidade de São José de Campestre.

É a nossa 19ª agência, incluindo as do Rio de Janeiro, Brasília e São Paulo.

É a segunda Cidade da região do Trairi que conta com a nossa presença permanente e atuante.

A primeira foi Tangará, onde já fazemos parte dos costumes e aspirações do seu povo apesar do pouco tempo de trabalho: apenas duas semanas.

Vamos incentivar o desenvolvimento agrícola, pecuário e industrial do Trairi.

Queremos e vamos ser participantes do esforço do seu povo em busca do progresso.

Com sua agência bancária, São José de Campestre cria novas condições de vida e amplia as suas possibilidades de crescer e de participar do desenvolvimento global do nosso Estado.

Para São José de Campestre a Festa de São João deste ano não poderia ter sido melhor.

Até o Governador do Estado esteve no pé da fogueira.

bandern

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

O Banco do amanhã, hoje mesmo.

SUDENE

as coisas

precisam mudar

Marcos Aurélio de Sá

Na oportunidade em que Natal se transforma em sede de mais uma reunião do Conselho Deliberativo da SUDENE, surge, sem dúvida, uma oportunidade excepcional para uma revisão do que ela fez ou deixou de fazer pelo Rio Grande do Norte. Diante da falta absoluta de outros instrumentos capazes de garantir algum estímulo a quem se disponha à ser industrial num Estado pobre e carente de empreendimentos, chega-se à acanhada conclusão de que se as coisas não vão bem com a SUDENE, piores poderiam estar se ela não existisse.

As críticas à atuação da SUDENE no Rio Grande do Norte têm sido muitas e constantes. E também não são recentes. Por razões várias, o fato é que uma boa parte dos projetos industriais e quase a totalidade dos agropecuários financiados pelo órgão federal têm se constituído em retumbantes fracassos, embora outros estejam implantados e gerando riquezas. As amostras mais evidentes dos casos negativos são os elefantes-brancos postados às margens das estradas que dão acesso a Natal, esqueletos de indústrias que nunca produziram nada, a não ser prejuízos para os investidores e comissões para escritórios de planejamento e de captação de recursos, que no tempo do 34/18 ficavam com a parte do leão.

O próprio pessoal da SUDENE reconhece falhas do passado, tais

como a agiotagem oficiosa que se fazia com os recursos do 34/18, ou como a aprovação de projetos sem a conferência das informações cadastrais dos empresários que os lideravam, ou ainda como a má fiscalização exercida sobre os empreendimentos apoiados pelo órgão. No entanto, na hora de falar nos vícios e nos erros atuais, todos se fecham em copas. Aí estão as liberações do FINOR atrasadas há até mais de um ano; os recursos da SUDENE sendo investidos nos projetos de expansão das sociedades de economia mista e de grandes empresas públicas; as demoras exageradas na análise e na aprovação de projetos importantíssimos para o desenvolvimento da região. E, o que é mais grave, já se fala mesmo que estaria havendo necessidade de se recorrer ao jogo de influência para se

conseguir determinados benefícios do órgão.

MUDANÇAS — É inegável que ao longo do tempo a SUDENE tem mudado, procurando corrigir defeitos. A criação do Fundo de Investimentos do Nordeste se constituiu numa alteração típica, visando eliminar o clima de corrupção que contaminou as estruturas do órgão até poucos anos atrás, quando vigorava o sistema 34/18, através do qual cabia a cada empresário que tivesse projeto na área do polígono das secas fazer ele mesmo a captação de parcelas do Imposto de Renda das pessoas jurídicas. Na disputa dessas parcelas, os implantadores de projetos se subordinavam a escritórios especializados em captar recursos no Sul, os quais, num determinado momento, chegaram a cobrar

55% de comissão. E é obviamente claro que o empresário que se sujeitava a pagar tal percentagem ou estava com a corda no pescoço ou era um mal intencionado, até porque ele tinha de trapacear na sua contabilidade para justificar despesas tão volumosas. E tinha de trapacear também na hora de ser fiscalizado pela SUDENE, pois até um auditor míope poderia ver os desmandos cometidos. E não se tem notícia, salvo em alguns casos excepcionais que primeiro se tornaram do domínio público, de fiscalização que tenha denunciado as fraudes ou que tenha obstaculado novas liberações.

De fato, o FINOR significou o fim dos escritórios de captação. Porém não deu ao empresário a segurança que a lei que o criou prometia, isto é, os recursos no prazo certo para o cumprimento do ritmo normal de implantação dos projetos. A responsabilidade por essa falha foge ao âmbito da SUDENE, que a transfere diretamente ao Ministério da Fazenda, o órgão encarregado de liberar os recursos para os programas de desenvolvimento do Nordeste. Como o Ministério atrasa frequentemente as liberações e, por outro lado, como a SUDENE sempre aprova projetos num volume e num valor superiores aos orçamentos anuais do FINOR, o dinheiro que chega nunca dá para atender a quem está na fila. São incontáveis as empresas beneficiadas por incentivos fiscais e que estão em fase de implantação ou ampliação, que esperam há até mais de um ano por dinheiro do FINOR.

INFLAÇÃO — Uma empresa que há um ano planejou comprar um novo conjunto de máquinas por Cr\$ 10 milhões, contando com liberações do FINOR nesse mesmo valor, e não tendo recebido tal soma na época, pode ainda comprar as sonhadas máquinas? Isto só poderia ocorrer se a inflação não tivesse chegado aos 35 ou 40 por cento ao ano. Assim, o atraso de um ano nas liberações do FINOR significa, em linguagem crua, que o empresário foi lesado. Conforme o cronograma de implan-

PROJETOS INDUSTRIAIS, PESCA E DE TURISMO

Do primeiro trimestre de 1964 até 31.10.77, foram aprovados para o Rio Grande do Norte, pelo Conselho Deliberativo da SUDENE, 61 projetos industriais, de pesca e de turismo. Os investimentos desses projetos representam um volume de Cr\$ \$3.515.409.889, do qual até agora a SUDENE só participou com Cr\$..... 775.288,709.

EMPRESA	INVESTIMENTO INICIAL CR\$ 1.00	PARTICIPAÇÃO DO 34/18 E/OU FINOR Cr\$ 1.00	
		PREVISTA	LIBERADA
CONFECÇÕES GUARARAPES S/A.	69.902.400	17.571.209	11.777.099
CIRNE — CIA. INDUSTRIAL DO RIO GRANDE DO NORTE	22.539.190	23.661.213	23.134.267
FITEMA — FIAÇÃO E TECELAGEM MOSSORO	6.974.342	5.436.467	2.300.647
PROPESA — PRODUTORES DE PESCADO S/A	5.820.000	4.574.238	2.625.546
ILNASA — IND. DE LATICÍNIOS DE NATAL	1.770.000	772.482	749.054
S. A. FIAÇÃO BORBOREMA	3.688.000	5.833.966	5.810.852
CERAMOS — CERAMICA DE MOSSORO S/A	215.000	2.432.246	2.428.254
PLANOSA — PLÁSTICOS DO NORDESTE S/A	4.671.085	4.185.493	3.737.497
SORIEDEM S/A — CONFECÇÕES	8.735.728	24.088.311	17.785.262
ITAPETINGA AGROINDUSTRIAL S/A.	24.100.000	35.034.908	34.994.889
SALINAS GUANABARA S/A	8.045.764	6.908.949	6.208.931
T. BARRETO IND. E COM. S/A	41.106.250	64.980.055	51.101.377
INPASA — INDUSTRIA DE PAPEIS S/A	4.170.000	15.490.320	9.256.844
FORTESA — BOTÕES FORTES S/A	290.000	3.138.986	2.603.010
S/A SALINEIRA DO NORDESTE — SOSAL	17.700.000	16.965.252	11.330.138
COIRG — CIA. INDL. RIOGRANDENSE DO NORTE	2.399.097	13.384.267	9.983.423
REFINARIA ESTRELA S/A.	3.140.000	2.355.000	1.246.208
SIMAS INDUSTRIAL S/A.	4.770.000	10.192.772	7.794.315
SIPROFAR S/A.	2.325.027	6.502.510	5.217.375
SALHA S/A — IND. E COM. DE ÓLEO	21.506.348	16.970.781	6.993.807
J. MOTTA IND. E COMERCIO S/A	5.524.938	21.034.793	9.095.083
DUBOM S/A.	8.000.000	10.409.644	4.485.595
HENRIQUE LAGE SALINEIRA DO NORDESTE S/A	14.325.441	13.718.175	5.379.934
INDUSTRIA SITEX S/A.	2.443.541	2.412.350	2.378.617
IND. JOSSAN S/A.	5.810.000	11.180.568	10.860.614
SIDERUSA — SIDERURGICA DO NOROESTE S/A	5.200.000	7.234.000	1.969.017
NATERCIA — IND. TÊXTIL DE NATAL — S/A	6.210.000	8.027.000	1.826.037
DUCAL PALACE HOTEL	9.200.000	9.369.828	7.013.992
MINERAÇÃO ACAUAN IND. E COM. S/A	6.950.000	2.850.000	2.850.000
CODIPESCA NE. CIA. DISTRIBUIDORA DE PESCADO	9.606.588	9.930.519	2.724.100
SUAPE — SUL AMERICANA DE PESCA LTDA.	3.100.000	5.295.245	5.121.288
SANTA MÔNICA INDL. S/A. — SAMISA	1.040.000	1.998.143	1.717.934
WESTON S/A — PRODUTOS ALIMENTÍCIOS	7.000.000	3.070.272	20.253
IND. DE CARTONAGEM S/A — INCARTON	3.430.700	8.581.645	5.327.913
CONFECÇÕES REIS MAGOS S/A	7.576.288	17.381.949	11.563.399
PESCA ALTOMAR S/A — PAM	7.900.000	21.197.940	12.023.159
ALPARGATAS CONFECÇÕES NORDESTE S/A.	95.500.000	82.837.285	29.645.583
MARIMAR PESCA INDUSTRIAL S/A	5.800.000	13.022.556	7.737.998
FABRICA DE CERAS S/A. — FACERA	3.000.000	3.884.000	1.618.742
CIA. AGRO INDUSTRIAL VICENTE MARTINS — CAVIM	4.438.050	18.725.087	6.921.391
IND. DE CONFECÇÕES SPARTA NE. LTDA.	31.962.419	58.412.709	39.418.359
CIA. BRASILEIRA ESFEROGRAFICA — CBE.	17.956.500	9.509.000	433.557
IND. TÊXTIL SERIDÔ LTDA.	286.842.405	320.697.555	208.309.144
BRASINOX — BRASIL INOXIDAVEL S/A.	27.200.000	32.230.249	16.513.578
INDUSTRIA DE MÓVEIS SILVAN S/A.	3.620.000	3.927.706	3.927.700
TEXITA — CIA. TÊXTIL TANGARA	44.426.606	46.647.936	5.012.200
SACOPLAST — SACOS PLÁSTICOS DO NE. LTDA	13.800.000	13.804.839	7.145.840
CONFECÇÕES ARPEL LTDA.	13.000.000	15.925.000	2.400.000
CONFECÇÕES DINAN LTDA.	5.450.774	6.580.086	3.804.000
CIBRASAL — CIA. BRASILEIRA DE SISAL	40.600.000	21.517.440	18.700.000
SPERB DO NORDESTE S/A	201.139.693	85.948.482	34.079.100
ALCALIS DO RN S/A. — ALCANORTE	780.000.000	217.400.000	60.000.000
FIAÇÃO ALGODÃO MOCÓ — FAMOSA	133.629.468	70.222.101	—
TELECOMUNICAÇÕES DO R. G. DO NORTE — TELERN	350.969.000	57.500.000	18.050.000
BONÔR — IND. DE BOTÕES DO NORDESTE S/A.	20.465.000	8.769.049	—
SIPROFAR S/A — SOC. INDUSTRIAL DE PRODUTOS FARMACÊUTICOS	11.326.998	6.502.510	—
FIAÇÃO DO NORDESTE S/A — FINOSA	750.000.000	309.021.000	—
NORTE SALINEIRA S/A.	77.902.000	44.555.700	—
MERCANTIL MARTINS IRMAOS S/A	21.145.000	12.000.000	—
INPELE — INDUSTRIA DE PELES S/A.	40.900.000	24.540.000	—
TOTAIS	3.431.066.889	1.923.175.410	775.288.709

Fonte: Escritório da SUDENE do Rio Grande do Norte

tação ou ampliação da sua empresa, ele desembolsou a sua contrapartida de recursos próprios no tempo certo, confiando que a SUDENE cumpriria sua parte, conforme o compromisso assumido na hora em que, numa badalada reunião do Conselho Deliberativo, ela aprovou o projeto.

Em situação ainda mais complicada fica o empresário que recorre aos empréstimos bancários na hora em que atrasam as liberações. Além da perda decorrente da inflação, ele terá de onerar o custo do dinheiro com os juros, as taxas e a correção monetária. E a sua situação ainda é mais triste se ele obtém financiamentos esperando cobri-los com recursos que tem a receber da SUDENE. Muitos já estão na rua da amargura por terem seguido esse caminho. O Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte que o diga...

BOA PARA QUEM NÃO PRECISA — A realidade mostra, sem subterfúgios, que a SUDENE tem sido bom negócio para quem não precisa dela. Os grandes grupos multinacionais, por exemplo, que decidem instalar uma filial no Nordeste, recorrem à SUDENE mas dispõem integralmente dos recursos próprios suficientes para seus projetos. Saíam ou não no tempo certo os incentivos, a indústria não deixa de ser implantada. E quando foram liberados tais recursos eles irão representar, apenas, reforço de capital para novas expansões.

No caso específico do Rio Grande do Norte, se constata que as únicas empresas apoiadas pela SUDENE que estão trabalhando a pleno desempenho e oferecendo boa rentabilidade são as que estão em mãos de grupos capitalizados, que podem mesmo se dar ao luxo de prescindir do FINOR. Os pequenos e médios empresários que tentaram crescer com o apoio dos recursos oficiais não conseguiram muita coisa, salvo exceções que podem ser contadas nos dedos.

TRANSAR PROJETOS — O que

realmente dá lucros na área da SUDENE é negociar projetos. Aqui existem alguns "experts" nesse expediente, todos muito bem sucedidos. O processo é mais ou menos o seguinte: um indivíduo sem comprometer muito capital compra um pedaço de terra e contrata um escritório para elaborar, por exemplo, um projeto econômico de criação de gado, no valor de Cr\$ 10 milhões. Pelas normas da SUDENE, ele é obrigado a dispor de recursos próprios da ordem de Cr\$ 25% do montante do investimento, ou seja, Cr\$ 2,5 milhões. Digamos que o pedaço de terra comprado por ele tenha sido no valor de Cr\$ 800 mil. Ele, porém, poderia usar de artifícios para avaliá-lo nos Cr\$ 2,5 milhões exigidos pela SUDENE, alcançando, portanto, a sua contrapartida de recursos próprios no empreendimento. A partir daí, já de posse de uma carta-consulta favorável, ele enviaria o seu projeto à análise, obteria certamente a sua aprovação e passaria a esperar as primeiras liberações do FINOR. Com essas primeiras verbas, ele pagaria ao escritório de planejamento o custo dos seus trabalhos técnicos. E o que sobrasse ele embolsaria como "pro labore", até que aparecesse alguém disposto a lhe comprar um projeto com muito dinheiro a ser liberado, tudo por um preço muito cômodo, bom para quem comprasse e muito lucrativo para quem vendesse.

O mesmo exemplo poderia ser dado para a área industrial. E, por incrível que pareça, até agora ninguém sofreu nenhuma sanção por jogar dessa forma com o dinheiro público. Pelo menos que se saiba.

OS PROJETOS DO RN — Para informar sobre a situação dos projetos aprovados para o Rio Grande do Norte, e para mostrar as atividades em andamento no Estado, o Escritório local da SUDENE imprimiu um longo relatório onde especifica os setores da economia por ela beneficiados desde 1964 até 31 de outubro de 1977. Conforme esse documento, o órgão já aprovou 61 pro-

jetos industriais, de pesca e de turismo para o RN, os quais representaram investimentos de Cr\$ 3 bilhões e 515 milhões, e geraram 18.995 empregos diretos. Dos 61 projetos, 38 são considerados pelos técnicos da SUDENE como "muito bons", com mais de 50% implantados totalmente. Os demais, ainda de acordo com a opinião dos técnicos, estão numa faixa que vai de "mais ou menos", "nunca funcionou", "sem condições de implantação", ou "projeto caduco", etc. Entre os que se enquadram nessas últimas categorias estão os seguintes: Fábrica de Ceras S/A — FACERA; Cia. Algimar — Indústrias Químicas de Alginatos; DUBOM S/A; Siderúrgica do Nordeste S/A — SIDERUSA; Indústria Sitex S/A; NATÉCIA — Indústria Têxtil de Natal S/A; CBE — Cia. Brasileira de Esferográficas S/A; FORTESA — Botões Forte S/A; Fiação do Nordeste S/A — FINOSA; Fiação e Tecelagem Mossoró S/A — FITEMA; Fiação Moçó S/A — FAMOSA; Cerâmica de Mossoró S/A — CERAMOS; Refinastrela S/A; Refinações de Milho S/A, entre outros.

ROPECUÁRIA — Até 31 de outubro de 1977 haviam sido aprovados para o Rio Grande do Norte 34 projetos agropecuários, gerando investimentos — a preços históricos — de Cr\$ 147,8 milhões. Desses, segundo a palavra do chefe do Escritório da SUDENE, "17 estão em excelentes condições, quatro estão mais ou menos, três não têm condições de implantação" (Fazenda Poço Verde S/A, Arizona Agro-Pastoril S/A e J. R. C. Empreendimentos Rurais S/A), enquanto oito não foram enquadrados no FINOR, não se sabendo em que estado se encontram. Esses oito são os seguintes: Lawar S/A — Industrial, Comercial e Avícola; COPAN — Cia. Pecuária e Agrícola do Nordeste S/A; Fazenda Arvoredo S/A — FASA; Cia. Brasileira de Alimentos S/A; S/A Palestina Agropastoril; BAISA — Barra Agro-Industrial S/A; e Gosson Suinocultura Industrial S/A.

Para a SUDENE, existem proje-

tos que podem ser considerados "modelos", que no RN são os seguintes: Agropecuária Diamante S/A — ADISA, localizado em Bento Fernandes; e Nilton Pessoa de Paula Agropecuária S/A — NIPPASA, em São Gonçalo do Amarante.

MINÉRIOS — Para atuar no setor de pesquisas minerais, uma área que antes não dispunha de nenhum programa oficial de apoio à iniciativa privada, a SUDENE possui o Fundo de Pesquisas de Recursos Minerais do Nordeste (FURENE), que destina recursos inclusive a fundo perdido para empresas de mineração que necessitem de realizar prospecções, etc. Através do FURENE, a Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste já atendeu a 11 projetos do Rio Grande do Norte, valendo frisar que para toda a região só foram aprovados 12 projetos, o que demonstra que o nosso Estado é o maior e quase único beneficiado.

São as seguintes as empresas atendidas: Mineração Amaranthes, Mineração Nordeste do Brasil, Zangarellhas Mineração, Mineração Tijuca, Mineração Morada Nova, Mineração Maracajá do Nordeste, Mineração José Marcelino e Mineração Medeiros. O valor dos serviços de pesquisas projetados para todas elas atinge um custo de Cr\$... 42.005.025,00, com o FURENE participando com Cr\$ 20.575.670,00. É verdade que, em sua maioria, essas empresas mineradoras nunca funcionaram nem funcionarão, principalmente se as pesquisas demonstrarem a inviabilidade da exploração econômica das jazidas minerais que elas julgam possuir. No entanto, o programa é muito válido, pois só através dele tem sido possível levar a efeito algumas tentativas de dimensionamento dos nossos valiosos recursos do subsolo.

AS ISENÇÕES — Estas sim, representam o programa mais objetivo e importante de apoio ao empresário nordestino: as isenções de 50% do Imposto de Renda a pagar. Até final de outubro de 1977, a SUDENE

PROJETOS AGROPECUÁRIOS

Até 31.10.77 o Conselho Deliberativo da SUDENE havia aprovado 34 projetos agropecuários, distribuídos por várias regiões do Estado. A preços históricos, esses empreendimentos proporcionam investimentos de Cr\$ 147.843.831.

EMPRESA	INVESTIMENTO TOTAL CR\$ 1,00	PARTICIPAÇÃO DO 34/18 OU FINOR CR\$ 1,00	
		PREVISTA	LIBERADA
NILTON PESSOA DE PAULA AGROPECUARIA S/A.	1.307.867	3.446.905	3.248.497
POTENGY INDUSTRIAL AGROPECUARIA S/A	6.006.558	11.716.746	8.124.783
AGROPECUARIA SALTO DA ONÇA S/A — AGROPESA	2.248.488	7.296.234	3.932.132
LAWAR S/A — IND. COMERCIAL E AVICOLA	7.041.000	9.325.000	5.265.417
CIA. PECUARIA E AGRICOLA DO NORDESTE S/A — COPAN	2.635.000	1.862.200	1.615.705
MARISA AGROPECUARIA S/A	1.645.300	6.281.610	4.816.657
CIA. DE MELHORAMENTOS AGROPASTORIL — COMAP	4.280.000	7.229.000	554.973
FAZENDA ARVOREDO S/A — FASA	2.171.000	4.946.000	2.836.336
FAZENDA POÇO VERDE S/A	2.700.000	5.442.109	3.592.244
AGROPECUARIA DIAMANTE S/A — ADISA	1.135.000	3.125.305	2.851.752
S/A — BRASILEIRA DE ALIMENTOS — SABRA	2.280.000	2.476.000	1.443.263
CAJUEIRO AGROPECUARIA S/A — CAPESA	1.900.000	6.009.883	4.413.333
ARIZONA AGROPASTORIL S/A.	2.285.000	5.957.362	4.051.271
SANTA FÉ — FAZENDAS REUNIDAS S/A — SAFESA	1.985.000	6.424.809	2.160.137
CIA. AGROINDUSTRIAL PIRANGI S/A.	2.013.850	2.013.850	163.492
J. R. C. EMPREENDIMENTOS RURAIS	1.810.000	4.772.395	1.144.841
FAZENDA IGUATU S/A — FISA	10.189.000	36.185.540	25.790.518
CIA. RIOGRANDENSE DE CARNES E DERIVADOS	7.539.000	15.896.059	8.012.068
S/A — PALESTINA AGROPASTORIL	4.040.000	3.556.000	297.308
FAZENDAS REUNIDAS AURELIANO S/A — FRASA	5.200.000	11.660.794	7.521.456
GASA — GAMELEIRA AGROPECUARIA S/A.	2.523.000	9.778.704	7.687.178
RANCHO S/A — EMPRESA NORDESTINA DE ALIMENTOS	3.896.000	5.333.111	2.664.129
J. SALDANHA AGROPECUARIA — JOTAGRO	2.455.768	4.066.946	1.662.231
FAZENDAS TRICHEIRAS S/A — FATRISA	2.422.000	4.815.734	3.147.164
BAISA — BARRA AGROINDUSTRIAL S/A.	2.897.000	2.741.000	669.055
FRONZA AGROPECUARIA SANTA IDA S/A.	2.170.000	6.637.575	5.513.637
PROTEINA — PROJETOS INTEGRADOS DE ALIMENTOS S/A.	3.390.000	10.747.162	8.028.012
CARVALHO AGROPECUARIA S/A — CAPEC	16.100.000	17.587.733	7.249.071
GOSSON-SUINOCULTURA INDUSTRIAL S/A	2.150.000	3.811.093	586.536
FAZENDA PARAISO S/A.	3.782.000	11.469.336	8.821.949
PLAMAG — PLANALTO DO MEL AGROPECUARIA S/A.	8.615.000	13.872.817	10.749.435
FAZENDAS SANTANENSE AGROPECUARIA S/A — SASA	3.320.000	7.621.583	4.397.906
GUAPESA — GUAGIRU AGROPECUARIA S/A.	6.680.000	1.719.000	—
APIA — AGROPECUARIA ITAPITANGA S/A.	8.320.000	—	—
TOTAIS	147.843.831	255.825.553	152.972.486

Fonte: Escritório da SUDENE do Rio Grande do Norte

havia concedido essa isenção a mais de uma centena de empresas do Rio Grande do Norte, permitindo assim que elas utilizem nos seus planos de expansão uma parte do dinheiro que deveria ser recolhido aos cofres públicos.

Se a SUDENE pudesse encontrar um meio de dar esse mesmo tipo de isenção para o Imposto Sobre Produtos Industrializados, por exemplo, ela poderia até atrair mais empresas do Sul para o Nordeste do que através das concessões de recursos do desacreditado FINOR. Explicando melhor: se ela pudesse fazer com que as indústrias nordestinas pagassem um IPI menor do que as do Sul, isto possibilitaria um custo de produção menor e, conseqüentemente,

maior rentabilidade para as empresas locais. E lucro maior é um atrativo muito mais importante para o verdadeiro empresário do que apoio financeiro para implantação de indústrias que depois não vão ter vantagens na disputa do mercado consumidor, quase todo concentrado longe do Nordeste.

É, realmente, uma pena que os dirigentes da SUDENE não tenham, nesses 18 anos de vida do organismo, descoberto que as isenções totais ou parciais de determinados impostos que refletem violentamente no custo final dos produtos industrializados são, de longe, um incentivo muito mais objetivo e atraente. Se isto tivesse sido entendido desde

o começo, o Nordeste já seria uma região desenvolvida. E não teria havido tanta corrupção e tanto dinheiro jogado fora em projetos exóticos, inviáveis e falidos.

AÇÃO DO GOVERNO — Além de apoio à iniciativa privada, a SUDENE também dá sua participação em programas dos governos estaduais que digam respeito à política de desenvolvimento econômico da região. Assim, existem centenas de convênios da SUDENE com órgãos das administrações estadual e municipais do Rio Grande do Norte, voltados para o desenvolvimento de recursos humanos, programas de agricultura e abastecimento, abertura de estradas, melhoria dos sistemas de transportes, incentivo ao aperfeiçoamento da mão-de-obra, dinamização da atividade artesanal, coordenação do planejamento e organização de sistemas, etc.

Como entidade subordinada ao Ministério do Interior, a SUDENE ficou com a responsabilidade de dar assistência à população nordestina nos casos de calamidade. Assim, nas grandes secas comuns à região, ou nas eventuais inundações que atingem os vales secos nos invernos mais rigorosos, o órgão tem marcado a sua presença fazendo chegar na hora certa os recursos para minorar os efeitos trágicos desses eventos. Assim, por exemplo, na seca de 1970 (uma das maiores dos últimos anos), a SUDENE abriu 70 frentes de trabalho no Rio Grande do Norte, dando ocupação, salário e alimentação a 87 mil homens. Durante o período em que essas frentes funcionaram, cerca de 10 meses, os gastos do órgão com o programa foram superiores à arrecadação do Estado naquele ano. Embora nada de permanente tenha sido construído.

Nas enchentes de 1974, que atingiram os vales do Açu, Apodi e Trairi, a SUDENE atendeu a 50 mil desabrigados, fornecendo alimentos, medicamentos, agasalhos e abrigos provisórios. No ano seguinte, quando houve uma seca parcial, o órgão manteve frentes de trabalho para

atender a 4.500 homens em 18 municípios da região Agreste. Em 1976, nas regiões Oeste, Seridó e Centro-Norte, atendeu a mais de 12 mil trabalhadores rurais que não tiveram safra. Outra ação interessante da SUDENE: em decorrência das enchentes de 1974, ficou demonstrada a necessidade de transferir para locais mais elevados duas pequenas comunidades — Carnaubais e Campo de Santana, esta última no município de Nísia Floresta. A SUDENE participou da construção de 320 casas, das quais 220 já estão habitadas, com o que se eliminaram as possibilidades de novas enchentes desabrigarem a população.

ESVAZIAMENTO — É uma lástima, porém, que até no seu trabalho conjunto com órgãos do poder público a SUDENE já esteja começando a fracassar. De vez em quando, se escutam comentários de dirigentes de entidades estatais confirmando o gradativo esvaziamento da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste. Este esvaziamento torna-se evidente na hora em que inúmeros convênios vão se vencendo e outros não são assinados, o que está determinando a paralisação de importantes programas que precisavam ter continuação. Por outro lado, as liberações de verbas de convênios antigos — muitas que já deveriam ter sido feitas há até mais de um ano — continuam sem data certa para ocorrer, prejudicando assim todos os planos administrativos elaborados com base nesses recursos.

No fim de tudo, consolida-se a imagem negativa de uma instituição que, ao invés de apoiar o crescimento econômico do Nordeste, nos últimos anos está servindo de entrave, por não dispor de meios para cumprir a sua parte nos compromissos que assume com os empresários e com os governos da região. E, não sem motivos, já se sabem de pessoas e de grupos econômicos com interesses na região que só querem distância da SUDENE. O que não deixa de ser um sinal de que as coisas precisam mudar!

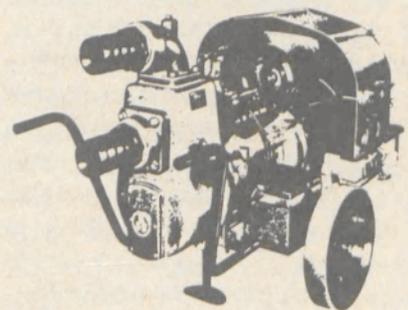
COBRAZ

MECÂNICA INDUSTRIAL LTDA.



HOOS

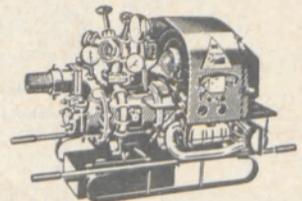
MOTO-BOMBA PARA ÁGUA SUJA



MOTOR INDUSTRIAL



bomba idêntica a acima sobre carreto com pneus aro 15"



moto-bomba Aquajet modelo portátil sobre "skids"

COBRAZ

MECÂNICA INDUSTRIAL LTDA.

AV. SALGADO FILHO, 2860 • FONES 231-1549
231-2725 — 50.000 — NATAL-RN

GRUPO MILLEN PRODUZIRÁ BIODEGRADÁVEIS EM NATAL

Natal vai ganhar uma indústria de detergentes biodegradáveis. A iniciativa é do Grupo Química Millen, que já constituiu a "Sacarose do Brasil S. A. Indústria Química" e, através dela encaminhou projeto à SUDENE, já em análise, para produção inicial de 50 mil toneladas/ano de detergentes à base de Ester de Açúcar, num investimento de 230 milhões de cruzeiros, contando com recursos próprios, de bancos oficiais, participação do Governo do Estado, através do FDCI — Fundo de Desenvolvimento Comercial e Industrial, e apoio da SUDENE, através de recursos do FINOR.

A "Sacarose do Brasil S. A. Indústria Química" vai se localizar no Distrito Industrial de Natal e será uma das primeiras unidades industriais a funcionar naquela área. O capital autorizado da empresa é de Cr\$ 180 milhões, sendo que atualmente o capital subscrito e integralizado é de Cr\$ 100 milhões.

TRADIÇÃO — A Química Millen, o grupo líder do empreendimento, há 12 anos estuda e acompanha de perto toda a evolução das investigações a respeito do "Sugar Ester" e, em decorrência, detém hoje os direitos de patente para fabricação do "Sugar Ester", concedidos pelo Departamento de Desenvolvimento Econômico do Estado de Nebraska, USA, tendo obtido exclusividade para produzir detergentes à base de "Sugar Ester" em toda a América Latina, podendo comercializar os seus produtos para todo o mundo.

A a Sacarose do Brasil vai se enquadrar às severas leis restritivas do uso dos atuais detergentes de petróleo, impostas pelos Estados Unidos e demais países desenvolvidos. E, no Brasil, o fabrico dos atuais detergentes "duros" não será mais permitido além dos próximos quatro anos.

O detergente à base de açúcar aqui produzido será totalmente isento de quaisquer agentes danosos ao homem ou ao seu meio-ambiente, ao contrário dos atuais detergentes à base de petró-

leo, que têm seus dias contados.

OS PRODUTOS — O "Sugar Ester" ou ester de açúcar é um composto químico com base em açúcar e uma gordura vegetal ou animal, ligados por um solvente compatível com ambos. O éster de açúcar está sendo considerado, atualmente, como uma matéria-prima ideal para ser base ou melhora-mento de vários produtos, notadamente na aplicação nas indústrias de alimentação, farmacêutico, tabaco, plásticos, cosméticos, detergentes e, na agricultura, como excelente fertilizante. O processo de produção foi patenteado pelo Estado de Nebraska, e vem sendo aperfeiçoado pela firma japonesa Dai-Ichi Kogyo Seiyaku Co. de Kyoto, que detém o Know-How, para sua produção em escala comercial.

Já o detergente à base do ester de açúcar, que a empresa irá fabricar, é um produto impar e revolucionário no mundo. Não poluente, devido a inexistência em sua composição do pernicioso agente tenso-ativo derivado do petróleo e, também, sem a participação de fosfatos de sódio. O novo detergente é realmente o único totalmente biodegradável descoberto, até então, pela ciência moderna.

MERCADO — Na primeira fase de funcionamento a Sacarose do Brasil vai produzir o detergente, embora já tenha planos de numa fase posterior, partir para produção de "sugar ester" como matéria-prima, visando suprir a indústria nacional dos ramos alimentícios, cosméticos e produtos especiais para crianças. A opção de fabricar o detergente é resultante de pesquisa no mercado interno e internacional, e representa além de seus aspectos econômicos, uma contribuição à própria luta dos Governos em solucionar o problema da poluição das águas, geradas por detergentes sintéticos de petróleo não biodegradáveis.

Toda a produção poderá ser destinada à exportação, principalmente para os Estados Unidos, mas a inicial deverá forçosamente ser colocada no

mercado interno brasileiro por motivos de interesse nacional, onde já existe uma conscientização dos danos que causam os detergentes poluentes de petróleo.

A empresa produzirá 50 mil toneladas/ano de detergentes e irá expandindo a sua produção até atingir a faixa razoável de 30% do mercado interno e, a partir daí, para que não haja maiores danos à existência dos demais fabricantes de detergentes é intenção tornar-se também supridora do ester de açúcar como matéria-prima para as suas concorrentes, e, neste caso, toda a expansão será visando a produção do ester de açúcar.

MATÉRIA-PRIMA — Os insumos necessários à produção da Sacarose do Brasil, entre matérias-primas, materiais secundários e de embalagem, serão açúcar, óleo de coco, soda cáustica, sebo, cloreto de sódio, carbonato de sódio, sulfato de sódio, metassulfato de sódio, CMC e material de embalagem, todos de procedência regional, além de aditivos e outros produtos complementares adquiridos no Centro-Sul.

Para seu pleno funcionamento a Sacarose do Brasil necessitará de um quadro de mão-de-obra num total de 250 empregados, sendo 90 fixos e 160 variáveis.

Entre os méritos econômicos do empreendimento está o fato de ser indústria pioneira na região e na América Latina: visará a produção de bens intermediários para suprimento de outras indústrias; utilizará mais de 90% de matérias-primas da região; trará efeitos positivos para o setor primário, pela utilização de açúcar e óleo de coco, com larga escala; ampliação e modernização do parque industrial nordestino, com a implantação de um parque fabril de alto nível tecnológico; elevação do padrão tecnológico da mão-de-obra regional; melhoria da posição sócio-econômica do Nordeste; criação de divisas para o País; substituição de importações; contribuição para a sanidade e bem-estar social.

LEILÕES DO FINOR PODERÃO REDUZIR AS NEGOCIATAS

Uma abertura da SUDENE e do Banco do Nordeste do Brasil S/A, permitindo aos investidores do Fundo de Investimentos do Nordeste a livre escolha dos empreendimentos nos quais aplicar, já teve início, com a realização dos primeiros leilões do FINOR. Agora, os empresários com recursos deduzidos do Imposto de Renda para inversão na área da SUDENE já podem selecionar livremente os projetos e as empresas nordestinas que mereçam sua confiança e que dêem a certeza de um retorno ao seu capital.

Os leilões do FINOR surgiram como uma necessidade urgente de sanear um sistema que já começa a ser minado pelas negociatas marginais dos certificados de investimento desse Fundo por preços que muitas vezes chega a apenas 20% do seu valor real, o que tem gerado ótimos negócios para as empresas apoiadas pela SUDENE e péssimos negócios para os portadores desses títulos.

Através dos leilões (quatro já foram realizados e outros estão programados para breve, inclusive um em Natal), os investidores podem dispor de informações precisas sobre elementos como a liquidez, a rentabilidade, o imobilizado, a evolução do capital social e outros, de um grupo de empresas da região previamente analisadas e selecionadas pelo Banco do Nordeste, para, a partir daí, optarem pela compra de suas ações, pela lei da melhor oferta. Com isso, ganham os investidores que convertem os seus certificados de investimento em papéis "quentes", e ganham as boas empresas apoiadas pela SUDENE, que captam com rapidez os recursos de que precisam para continuarem os seus programas de expansão, pois os certificados são imediatamente transformados em dinheiro pelo próprio Banco do Nordeste.

LEILÃO DO CEARÁ — No dia 31 de maio último, realizou-se em Fortaleza o quarto leilão do FINOR este ano, tendo sido os três anteriores levados a efeito no eixo São Paulo-Rio de Janeiro, onde se encontra o grosso dos investidores. Obedecendo totalmente as normas do mercado de capitais, estes leilões têm sido promovidos pelas bolsas de valores. Deste último leilão participaram 20 empresas da região devidamente escolhidas pelo BNB, dentre as quais duas do Rio Grande do Norte: a Soriedem S/A Confecções e a Brasil Inoxidáveis S/A — BRASINOX, as únicas que obedeceram às formalidades requeridas pelo Banco, no que se refere a informações técnicas e contábeis.

Certamente, nos próximos leilões outras empresas locais se farão presentes, para o que algumas já estão remetendo ao BNB dados sobre sua administração, história, evolução do capital social, participação acionária em outras empresas, lucros dos últimos exercícios, planos de expansão, etc.

COMO FUNCIONAM — Antônio de Pádua Pessoa, chefe do Escritório da SUDENE em Natal, explica como e porque funcionam os leilões do FINOR, com as seguintes palavras:

"O leilão tem como arrematadores mais importantes as empresas do Sul do país que levam seus certificados de investimento para trocar por ações das empresas da área da SUDENE beneficiadas pelo FINOR. O Banco do Nordeste sele-



Antônio de Pádua Pessoa, do Escritório da SUDENE, explica o mecanismo dos leilões do FINOR.

ciona as empresas pelo seu bom desempenho e os investidores passam então a disputar as ações das melhores e mais rentáveis. Logicamente, o processo de seleção pelo BNB é muito rígido: primeiro, as empresas se inscrevem, assinando um termo de compromisso pelo qual se comprometem a comunicar todas as suas decisões empresariais ao Banco Central e às bolsas de valores do país, além de remeter-lhes um roteiro de informações detalhadas ao máximo sobre as atividades sociais. A partir daí, o Banco do Nordeste desenvolve um trabalho de comparação e avaliação, até julgar quem tem ou não qualidades para entrar na disputa dos investidores".

Sobre o trabalho da SUDENE com relação aos leilões, Pádua diz que ele tem natureza preliminar, servindo de ponto de apoio para as decisões do BNB.

MECANISMO — Ainda sobre o estilo de funcionamento dos leilões, é o chefe do Escritório da SUDENE quem declara:

"O mecanismo dos leilões é simples, embora sua fase final tenha de ser executada por intermédio de corretores de valores mobiliários, uma vez que se atendem as normas de funcionamento das bolsas. Primeiro, o investidor optante pelo FINOR entrega ao BNB as suas cotas de aplicação no Fundo; 45 dias depois, ele receberá o certificado de investimento, documento que lhe possibilitará no leilão adquirir ações de empresas que tenham recebido incentivos do FINOR, ou ainda, lhe permitirá, mediante simples endosso, transferir a terceiros seus direitos de efetuar essas subscrições".

Até o momento, somente empresas dos setores petroquímico, metalúrgico, siderúrgico, de fertilizantes, de cimento, de confecções e têxteis, estão podendo se inscrever para os leilões.

NEGOCIATAS — O ex-presidente da Bolsa de Valores de Natal, corretor Manoel Macedo, fala das vantagens asseguradas aos investidores



Manoel Macedo, corretor de valores, mostra que já estão — fazendo negociatas com certificados do FINOR.

pelos leilões do FINOR:

"Antes de mais nada, é bom dizer que no novo sistema já começaram as negociatas paralelas e sujas. Já existem terceiros adquirindo os certificados de investimento do FINOR a preços bem mais baixos (Cr\$ 0,20) do que o fixado pela lei (Cr\$ 1,00, por unidade). Este procedimento é fraudulento, uma vez que o corretor compra por vinte centavos e revende o mesmo certificado por Cr\$ 1,00. Já começaram essas manobras e é bom alertar os proprietários desses certificados, os empresários e investidores, para essa tática — que existiu durante o tempo do 34/18".

A grande vantagem dos leilões é que neles os certificados têm o seu valor real, na hora de serem transformados em ações das empresas do Nordeste mais capacitadas a proporcionar alguma garantia aos investidores. Acentua Macedo:

"A iniciativa dos leilões partiu daqui mesmo do Nordeste, daí já ter sido realizado um no Ceará e já estarem sendo programados novos em outros Estados da região, inclusive no Rio Grande do Norte. Onde houver bolsas de valores, deverá ha-

ver leilões, dos quais os investidores participam diretamente do pregão, ou se fazem representar por corretores credenciados. Quem lucra é o investidor. E isso é muito importante, pois as empresas, aos poucos, vão conseguindo o seu maior intento, que é a expansão acionária".

E, em tom dramático, Manoel Macedo volta a repetir:

"É preciso ter muito cuidado com os que chegam querendo comprar as cotas a preços mais baixos. Isso é um absurdo que só traz prejuízos aos investidores do FINOR. E, por outro lado, os empresários que tiverem certificados de investimento e não participarem dos leilões, poderão dá-los como caução em processos de concorrências públicas, pois eles podem ser aceitos pelos órgãos federais da administração direta ou indireta. Não aconselho a venda marginal. Recomendo procurar os corretores autorizados a negociar com os certificados. Recomendo o investimento no FINOR, pois é um mercado novo que se abre para o industrial e investidor do Nordeste".

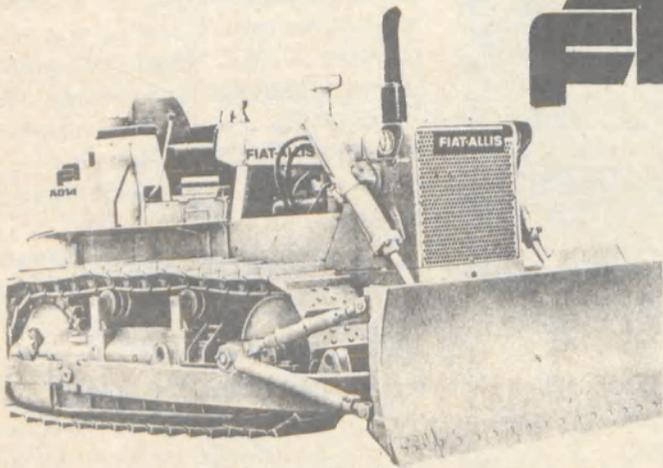
DESINFORMAÇÃO — Por incrível que pareça, muitos dirigentes de grandes empresas apoiadas pela SUDENE ainda não possuem noções precisas sobre a mecânica dos leilões, nem descortinaram, ainda, os benefícios que eles podem significar.

A reportagem procurou entrevistar alguns deles, mas sempre encontrou obstáculos, pois a maioria disse que não tinha o que comentar a respeito, enquanto uns poucos disseram que ainda não dispõem de informações para formar uma opinião.

Um dos poucos a falar foi o diretor da Soriadem S/A Confecções, Edmundo Medeiros, que justificou a participação da sua empresa no leilão do Ceará explicando que ela tem ações de fácil negociação, conforme já ficou comprovado em outros leilões anteriores realizados no Sul. Mas ele não demonstrou entusiasmo nem interesse maior pelo novo sistema.

A TURMA DA PESADA

FIAT-ALLIS



TRATORES DE ESTEIRA "FIAT-ALL IS"



PÁS CARREGADEIRAS DE RODA E ESTEIRA "FIAT-ALLIS"



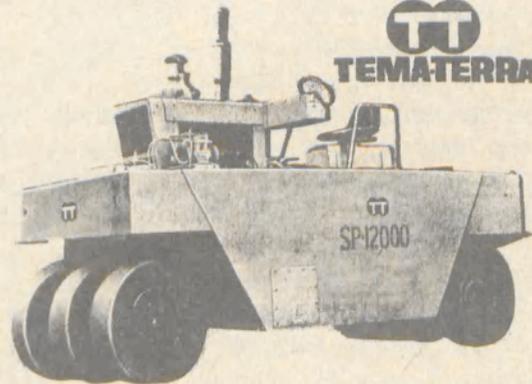
Galion



GUINDASTES "GALION"
ATÉ 14 TONELADAS



TEMA-TERRA



ROLOS COMPACTADORES "TEMA-TERRA"

FIAT

CAMINHÕES MÉDIOS E PESADOS
"FIAT-DIESEL"



MOTONIVELADORAS "DRESSER-HWB"

VALMET



TRATORES DE PNEUS
E EMPILHADEIRAS "VALMET"

E UMA LINHA COMPLETA DE IMPLEMENTOS



COMERCIAL WANDICK LOPES S/A

AV. DUQUE DE CAXIAS, 50 FONES 222-1525 222-3778 222-4180 222-1554 NATAL
RUA ALFREDO FERNANDES, 5 FONE 321-5186 MOSSORO R.N.



SUDENE — UMA PROPOSTA DE APERFEIÇOAMENTO

Genário Alves Fonseca

Presidente da Associação Norte-Riograndense de Empresas da Área da SUDENE, dirigente de vários empreendimentos industriais, comerciais e agropecuários no Estado, o ex-reitor da UFRN Genário Alves Fonseca é um conhecedor profundo dos problemas econômicos da região, com os quais se familiarizou pela prática e pelo exercício de atividades que o obrigam a estudar e se manter atualizado. No presente artigo, ele analisa a atuação da Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste, seus acertos e seus erros, ao longo dos seus 18 anos de funcionamento.

Não é fácil emitir uma opinião ou um julgamento simplista, sobre atuação da SUDENE, quando esse órgão, criado para desenvolver uma região carente, completa 18 anos de atividades. Assim compreendendo, para atender ao pedido da editoria de RN-Econômico, resolvemos efetuar na análise, fazendo primeiro algumas interrogações, alguns comentários, sobre influências de diversas ordens, para finalmente justificar e emitir a opinião solicitada.

É lógico, devido ao espaço sempre limitado em revistas do porte das nossas, que seremos sucintos, omitindo conseqüentemente históricos e outros fatos, já sobejamente do conhecimento de todos.

As nossas interrogações foram:

- Se não existisse a SUDENE, o Rio Grande do Norte estaria com

o número crescente de indústrias instaladas e em instalação?

- Teria para pronta execução, em caso de necessidade, planos de emergência para secas ou enchentes?

- Estaria hoje com o desenvolvimento agropecuário, já iniciado?

- Contaria já, com levantamento aéro-fotogramétrico que permite diversos estudos?

- Teria hoje as possibilidades de infra-estrutura que possui, para construção de estradas, perfurações de poços, eletrificação rural, açudagem, saneamento básico, etc?

- Teria, no referente às pesquisas, estudo sobre utilização de algas marinhas, pesca em geral, criação de peixes e camarões em viveiros?

- Onde não atuou a SUDENE, no

que concerne a estudos de viabilidade e planejamento visando ao desenvolvimento?

Evidentemente, um seto polivalente, com a enorme gama de atividades, e a extensa área geográfica de atuação, como a SUDENE, não pode ser perfeito, sem falhas, principalmente tratando-se de um órgão público, sujeito às rígidas normas administrativas; regras burocráticas e, inflexíveis e insuficientes dotações, que não atendem às necessidades, embora neste ponto, atualmente, o Governo Federal venha aumentando substancialmente, porém ainda sem possibilidades de equilíbrio, pelos motivos que adiante abordaremos.

Sem exceção, em todos os setores empresariais da área da SUDENE, ouvem-se queixas e reclamações, recaindo sobre os pontos seguintes:

- Atrasos nas liberações;
- Demora na falta de fiscalização e recomendações para liberações;
- Falta de funcionários para um bom atendimento;
- Demora excessiva nas análises de projetos.

Ora, criada pelo Governo, com a política direta de injetar recursos de origem tributária retirados da contribuição devida ao Imposto de Renda, para que programas de industrialização, de agropecuária e outros, viessem contribuir para retirada do subdesenvolvimento de uma área em desespero como a do Nordeste, (depois o Norte), enquanto o Centro-Sul, se desenvolvia velozmente, por sinal, com os recursos gerados nestas mesmas regiões, diga-se de passagem, a SUDENE não foi feliz inicialmente com as idéias de criação, devido aos aproveitadores que transformaram os incentivos fiscais em escandalosas negociatas (Artigo 34/18, etc), e em boa hora, transformados em outro sistema, o FINOR, quase perfeito, não fora a sangria recebida pela SUDENE em seu orçamento cortado em benefício da SUDEPE (pesca), IBDF (reflorestamento) e EMBRATUR (turismo). Assim, em 1974, somente, dois dos órgãos citados, levaram 1,06 bilhão de cruzeiros, praticamente o orçamento da SUDENE em 1973, que foi da ordem de 1,1 bilhão de cruzeiros. Vejamos os antecedentes:

Em 1971, o PIN (Plano de Integração Nacional) que devia ter sido criado com verbas orçamentárias, ingressa no sistema do plano inicial da SUDENE, participando no primeiro ano de sua existência, com 30% dos incentivos fiscais recolhidos.

A SUDENE, recebeu nesse ano Cr\$ 773 milhões, a SUDAM Cr\$ 289 milhões e o PIN recolheu

Cr\$ 665 milhões.

No ano de 1972, mais uma sangria no sistema: o PROTERRA, útil programa, que deveria ter sido criado e sobreviver com verbas orçamentárias próprias, alarga a brecha — já profunda —, com 20% das arrecadações. Em 1975, a ele coube Cr\$ 1,9 bilhão, ao PIN 2,9 bilhões, enquanto à SUDENE somente Cr\$ 2,6 bilhões, e à SUDAM Cr\$ 833 milhões.

Em 1975, a SUDENE recebeu 27,58% dos incentivos, a SUDAM 8,67%, a SUDEPE 1,06%, a EMBRATUR 1,28%, o IBDF 9,91%, o PIN 30% e o PROTERRA 20%.

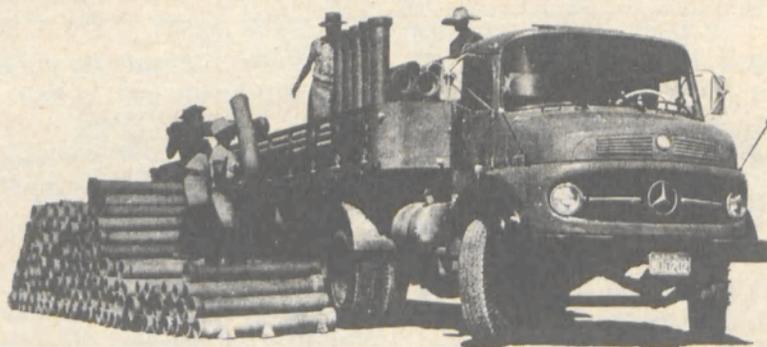
É claro que nenhum bom brasileiro deve ser contra a qualquer

medida tomada em benefício do País, e julgamos políticas válidas o incentivo à pesca, ao turismo, ao reflorestamento, ao plano de integração e ao PROTERRA.

Nossa discordância é sobre o corte das verbas da SUDENE, que vieram gerar o desequilíbrio, aumentado pela inflação tanto externa como interna.

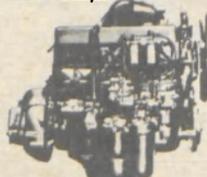
É justo declarar a preocupação do Governo Federal em corrigir essas distorções. Porém, o déficit acumulado e outras causas, vêm prejudicando o funcionamento do órgão, a ponto de gerar apreensão e descontentamento, levando a interrogações prejudiciais sobre o esvaziamento da SUDENE. O déficit vem causando atraso no término da im-

Se você precisa de caminhões médios-pesados mais potentes, a Divemo S.A. apresenta a solução: Mercedes-Benz das séries 1316, 1516 e 2216.



Se este é o seu caso, vamos ser mais exatos: nós temos não apenas uma, mas três soluções, englobando diversas alternativas diferentes, para problemas de transporte com caminhões médios-pesados com maior potência. São os Mercedes-Benz das séries 1316, 1516 e 2216, com suas respectivas versões.

Entre elas, você sempre encontra o caminhão mais adequado ao seu tipo de negócio, seja para transportar 13, 15 e 22 toneladas de peso bruto total, seja para 22,5 e 25 toneladas de capacidade máxima de tração.



O motor OM-352/A, com seis cilindros em linha, injeção direta e avanço automático de injeção, conjuga as vantagens do rendimento termodinâmico com as do sistema de turboalimentação.

Venha nos fazer uma visita. Nós vamos lhe mostrar todos os detalhes técnicos, as características de cada série, as aplicações mais usuais de cada modelo, seus equipamentos especiais, em resumo: tudo o que você precisa saber para tomar uma decisão acertada.

Nossos especialistas em transporte diesel vão lhe explicar as vantagens do motor OM-352-A, turboalimentado e com injeção direta, que proporciona ao caminhão, além da tradicional economia Mercedes-Benz, uma potência de 156 cv DIN (ou 172 cv SAE).

Vantagens específicas das séries Mercedes-Benz 1316, 1516 e 2216.

Como consequência desta maior potência do motor, os veículos das séries 1316, 1516 e

2216 possuem maior elasticidade no uso das marchas, maior força de tração, potência extra para ultrapassagens mais seguras, maior aceleração, enfim, todos eles desenvolvem velocidades médias mais elevadas. Como os demais Mercedes-Benz, os caminhões das



Os caminhões médios-pesados das séries 1316, 1516 e 2216 são apresentados em diversas versões, uma para cada necessidade específica do mercado.

séries 1316, 1516 e 2216 oferecem extraordinária rentabilidade operacional. São econômicos, seguros e confortáveis.

Todas essas qualidades estão reunidas no caminhão que você escolher e poderão se refletir diretamente na eficiência do transporte com veículos médios-pesados.

Se este é o seu caso, lembre-se das séries 1316, 1516 e 2216 Mercedes-Benz.

Além da maior potência, você estará adicionando ao seu negócio uma nova fonte de lucros. Muitos lucros.

Divemo S.A. Distribuidora Potiguar de Veículos e Motores

Matriz: BR-101, Km. 5 — Parque Vale do Piliúba — Fone: 231-1385, 231-1386, 231-1359 e 231-1360 — Natal-RN.
Filial: Av. Alexandrino de Alencar, 581 — Alecrim — Fone: 222-2822 — Natal-RN — Rua Cal. Gurgel, 372 — Fone: 321-1875 — Mossoró-RN.



Mercedes-Benz

plantação de projetos que já poderiam estar gerando recursos, muitas vezes exportando e por conseguinte ajudando à região e ao País.

Para que se possa afastar, evitar ou eliminar essas falhas, a nosso ver a SUDENE teria que ser transformada em SUEDEN, Superintendência Especial do Desenvolvimento do Nordeste, retirada do Ministério do Interior e vinculada diretamente à Presidência da República, para que, sem tantas linhas de subordinação (administrativas e financeiras), pudesse efetivamente, dentro de um novo conceito de desenvolvimento, atender às suas finalidades.

- Teria, ainda, como uma "Agência Especial de Desenvolvimento", que possuir técnicos e funcionários, remunerados à base dos vencimentos dos setores da Secretaria de Planejamento da Presidência da República; IPEA ou outros idênticos, para que pudessem com eficiência, capacidade e presteza, cumprir suas missões.

- Teria que possuir flexibilidade administrativa, para conseguir recursos internos ou externos, além dos orçamentários, para cumprir seus compromissos ou agir rapidamente nos imprevistos (calamidades) sem as demoras das aprovações de créditos especiais.

- Deveria ter no seu conselho, a participação de empresários.

- Deveria, enfim, a SUEDEN ou nossa SUDENE, ter o cargo de Superintendente equiparado ao de Ministro de Estado, para que pudesse despachar diretamente com o Presidente da República, sem filtração especial, equacionando os problemas mais rapidamente.

Será, porém, que tudo na SUDENE está errado? Está tudo mal? Não, não concordo. E, quero fazer justiça a todos quantos fizeram ou vêm fazendo à SUDENE, desde o seu Superintendente ao mais humilde funcionário, todos cumpridores dos seus deveres, interessados, mesmo trabalhando dentro das sistemáticas de órgão público rígido, procuram resolver os assuntos que lhes são afetos. Os mesmos conceitos são emitidos ao pessoal da delegacia da SUDENE aqui, sem nenhum que desgarre. Ainda por justiça, repito, deve ser reconhecido o esforço que faz o Governo atual para corrigir as distorções existentes e tornar a SUDENE imune às críticas, sendo este também o nosso desejo.

Cabe ainda, reconhecer que, algumas acusações à SUDENE são infundadas, pois muitas empresas, por não cumprirem as exigências legais (apresentação dos relatórios dentro dos prazos,

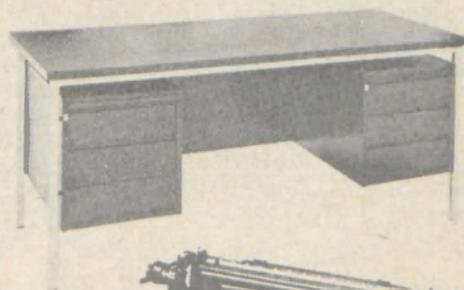
contabilidade em dia, administração correta dos projetos), sofrem dificuldades e, injustamente, lançam a culpa dos seus erros à SUDENE. Outra crítica sem fundamento é a da proteção para uma área, setor ou empresa, quando o que de fato existe é maior ou menor aproveitamento na apresentação de bons projetos; bons e maus administradores; e bons ou maus dirigentes de órgãos de Governo, capazes ou incapazes de ajudarem no encaminhamento de soluções e carreamento de recursos.

Assim, finalizamos, entendendo como POSITIVA a atuação da SUDENE, apesar dos pesares. E, ao lado dos nossos parabéns pelos seus 18 anos de atividades, vão os nossos sinceros votos de que, atingida a maioria, possa melhor ainda cumprir todas as metas que possam propiciar o equilíbrio do Nordeste com as outras regiões desenvolvidas do País.

RECOMAPE TEM TUDO, ABSOLUTAMENTE TUDO PARA SEU ESCRITÓRIO



Mesa "ESTIL"
Linha 90



Cadeira "ESTIL"
Linha Diretor



Máquinas de
escrever "REMINGTON"

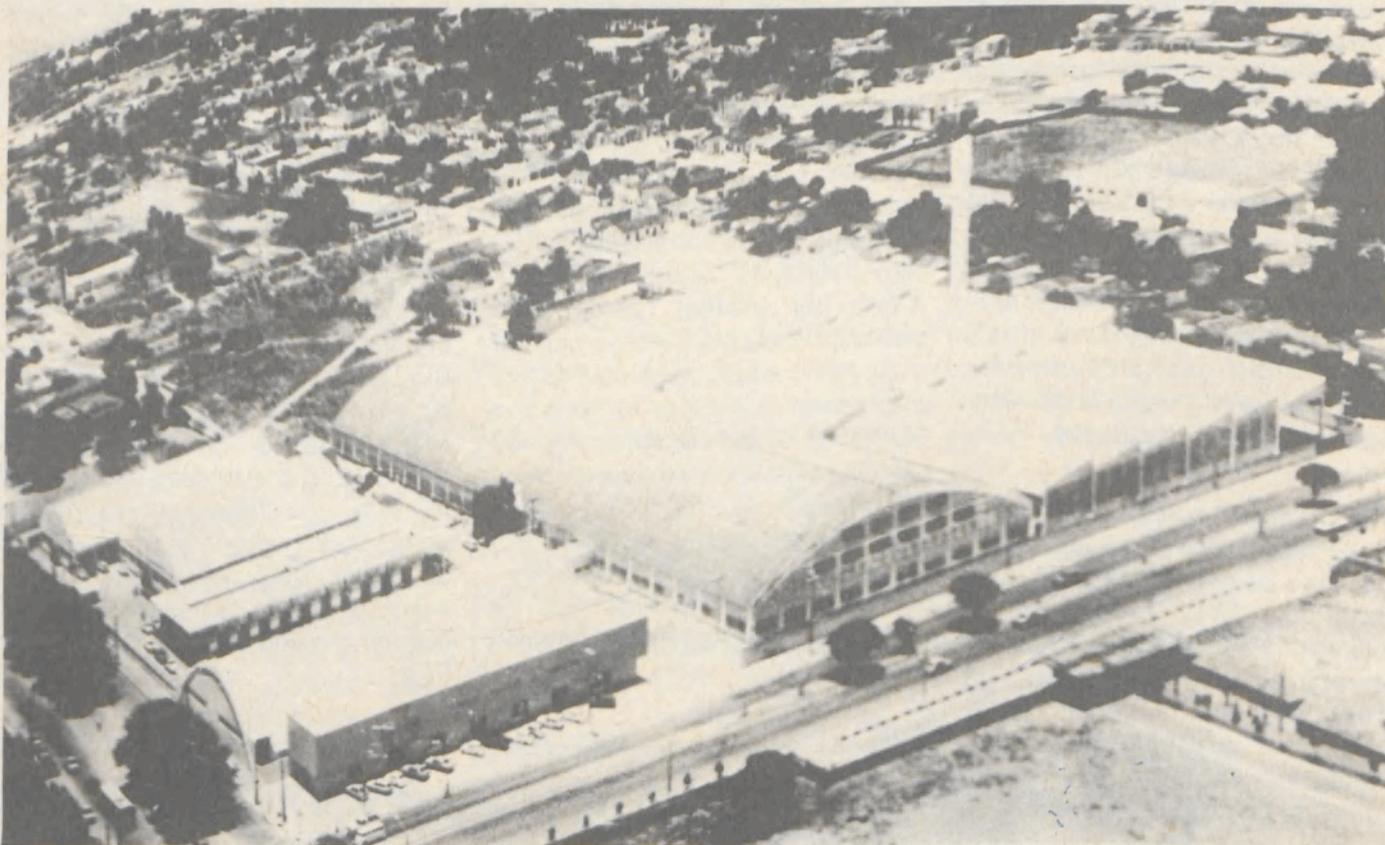


RECOMAPE Revendedora Costa, Máquinas e Peças Ltda.

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

FILIAL EM MOSSORÓ:
Pça. Vigário Antonio Joaquim, 99
MOSSORÓ - RN - FONE: 321-1330

A MAIOR INDÚSTRIA DO RN ESTÁ SENDO DUPLICADA



Dentro de mais um ano e meio, a indústria Confecções Guararapes S/A criará mais 2.100 empregos diretos em Natal. Para isso, ela está investindo Cr\$ 200 milhões na duplicação da sua fábrica da avenida Bernardo Vieira.

Dois anos depois de ter surgido a idéia, a Confecções Guararapes S/A prepara-se para iniciar os trabalhos de ampliação do seu parque industrial de Natal, duplicando sua área construída, o seu número de empregados, a produção e, conseqüentemente, o seu faturamento. Os planos de expansão prevêem a transferência da unidade industrial de São Paulo para a unidade local, bastando para isso que os trabalhos de duplicação sejam concluídos (o que está previsto para dentro de um ano e meio, no máximo).

Nilson Rocha, Diretor-vice-Presidente da Guararapes-Natal, explica os motivos que levaram à duplicação, e apresenta dados sobre o empreendimento cuja parte de construção envolverá recursos da ordem de 100 milhões. Diz ele:

“A história da duplicação é longa. Lutamos há dois anos para dar início ao projeto, coisa que só foi possível depois que conseguimos adquirir os dois terrenos necessários à obra, terrenos estes contíguos ao nosso parque atual. Conseguimos a doação da Rua Zorobabe e parte

da Rua Potiguaçu, que cortavam nossa área industrial. Isso depois de dois anos de negociações. Agora está tudo pronto, com os terrenos já terraplenados. O projeto global já está concluído, faltando apenas terminar o projeto de engenharia, em fase final. O projeto econômico será remetido à SUDENE para estudo e apreciação”.

Sobre a importância do empreendimento, Nilson considera que ele significará exatamente a duplicação do que a Guararapes é hoje, em todos os sentidos.

Daí os cuidados que cercam a iniciativa. Quando concluída, a nova área abrangerá 26.000 metros quadrados de construção em dois pisos, estrutura de concreto armado, com toda a implementação técnica necessária a dobrar, também, a produção atual da unidade de Natal.

Não há prazo definido para o início dessas obras, justamente por conta da tramitação do seu Projeto de Engenharia (em conclusão).

Nilson Rocha dá mais detalhes sobre o plano de ampliação:

“Vamos oferecer mais 2.100 empregos novos, passando a contar com um quadro funcional de 4.200 pessoas, apenas na unidade de Natal, sem contarmos as de Mossoró, Fortaleza e São Paulo. Já com relação ao faturamento da nova unidade, ela contribuirá com 30% a

mais no faturamento global de todo o complexo. Estamos para isso transferindo a nossa fábrica de confecções em São Paulo para cá, tão logo esteja concluída a ampliação local. Em São Paulo manteremos apenas o setor de produção das matérias-primas, mais interessante para aquele Estado em termos de economia de custos”.

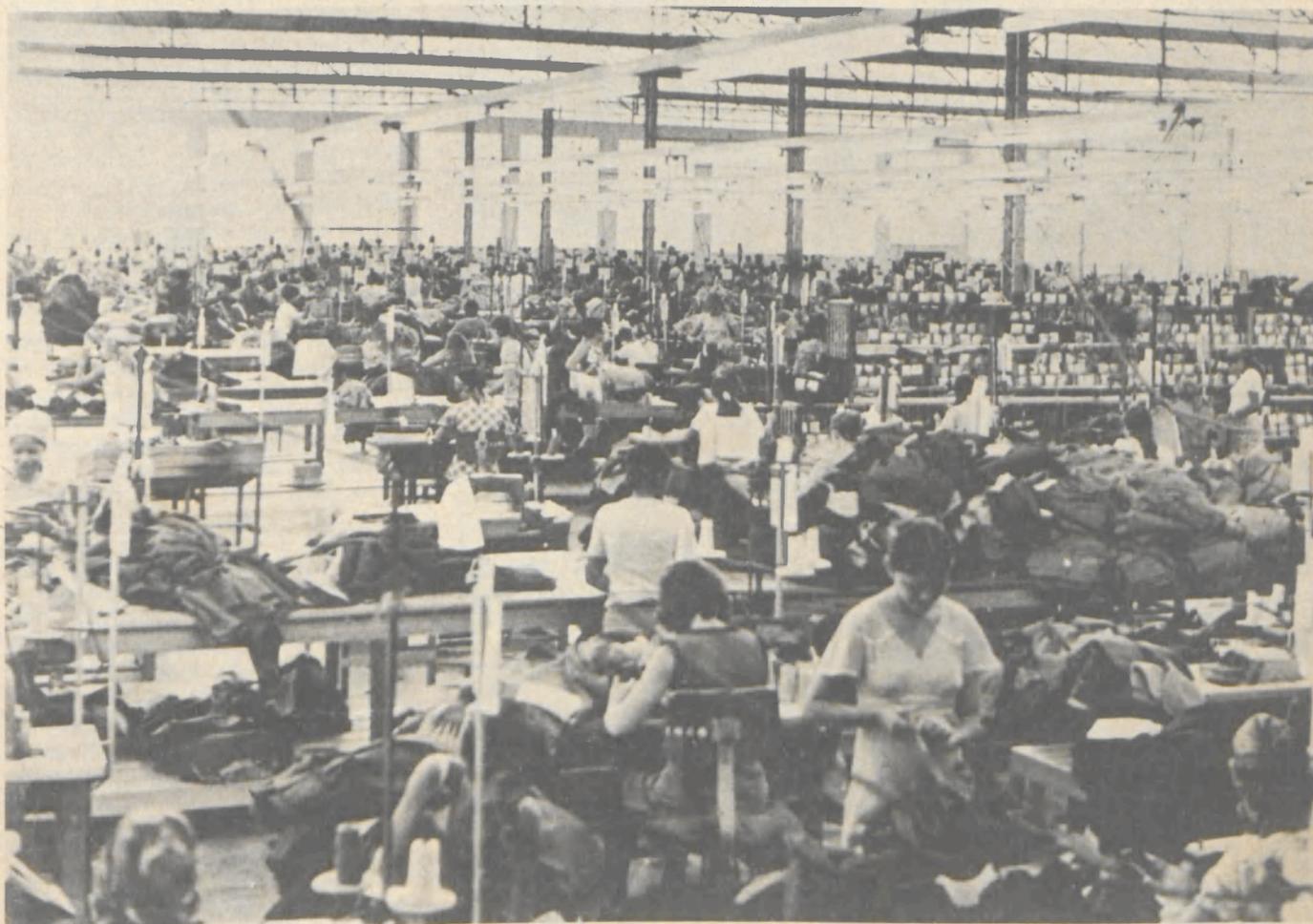
A Confecções Guararapes S/A, segundo Nilson Rocha, terá este ano um faturamento em torno de Cr\$ 1 bilhão e 500 milhões, devendo reverter ao Governo Estadual, através do ICM — aproximadamente Cr\$ 30 milhões.

Complementando, Nilson Rocha mantém-se otimista:

“Estamos, portanto, em fase de preparativos. Estamos paralelamente, nos expandindo em São Paulo onde praticamente

concluimos a expansão do nosso parque paulista, que conta agora com 40.000 metros quadrados. Por outro lado, em Mossoró, iniciaremos este mês a construção do complexo social da Guararapes naquela cidade. Com a conclusão do clube todo o conjunto mossoroense da Guararapes estará pronto”.

Mesmo sem ter declarado algo de concreto a respeito (“estamos esperando e acho prudente não dizer nada antes da conclusão do projeto”), a Guararapes receberá da Sudene recursos provavelmente da ordem de Cr\$ 100 milhões para a ampliação do seu parque em Natal. O custo total dos investimentos restantes (recursos próprios do Grupo Guararapes) ultrapassará, sem dúvida, outros Cr\$ 100 milhões, previstos inicialmente para a fase de engenharia.



As Confecções Guararapes S/A assegurarão mais 2.100 empregos em Natal dentro de 18 meses.

Grupo Vicente Martins

SESSENTA ANOS VALORIZANDO E PRODUZINDO RIQUEZAS DO RN

Uma empresa tradicional do Rio Grande do Norte está complementando, agora em junho, 60 anos de atividades, sempre voltadas para a valorização dos produtos regionais do Estado. Esta organização, atualmente com a razão social de *Mercantil Martins Irmão S/A.*, tem a sua história de desenvolvimento alicerçada na capacidade inata e tirocínio empresarial de um homem, de saudosa memória, *Vicente Martins Fernandes.*

ONTEM — Em 22 de junho de 1918, na cidade salineira de Macau, era inaugurada a firma **Martins e Irmão**, primeira manifestação da visão progressista do jovem e corajoso **Vicente Martins Fernandes**. Começando no ramo de secos e molhados, tecidos e miudezas em geral, a empresa logo voltou suas atividades para compra e venda de caroço-de-algodão, couros, peles, cera de carnaúba, mamona e outros produtos da terra.

Atendendo às perspectivas de desenvolvimento, transferia-se três anos depois para Natal, quando registrava na Junta Comercial desta Capital, sob o número 161 e nova denominação de **Martins, Irmão & Cia.**, com o capital de dois contos de Réis, a firma que permaneceria até início do mês de dezembro de 1965.

Em 23 de dezembro de 1965, ainda com a experiência viva e dinâmica de **Vicente Martins, Martins, Irmão & Cia.**, partia para uma nova fase, transformando-se em sociedade anônima, com a razão social de **Mercantil Martins Irmão S. A.**, que permanece até a presente data.

HOJE — Em homenagem póstuma a **Vicente Martins Fernandes**, falecido em 19 de agosto de 1967, existe hoje o **Grupo Vicente Martins**, constituído das empresas **Mercantil Martins Irmão**



Vicente Martins Fernandes foi o criador do grupo empresarial que hoje tem o seu nome.

S/A., Fazendas Reunidas Vicente Martins S/A e Cia. Agro-Industrial Vicente Martins — CAVIM.

MERCANTIL MARTINS IRMÃO S/A — Em decorrência de medidas governamentais, elogiáveis, porque procuravam industrializar o País reduzindo exportações de produtos primários, atividade que justamente se constituía no suporte principal da empresa, foi necessário, a partir de 1970, recorrer à uma nova opção, para não cessar um trabalho de tantos anos.

Diante dos novos rumos, a atual di-

retoria da empresa, contando com o apoio financeiro dado ao seu projeto pela SUDENE, BDRN e BNDE, este através dos recursos do PROTERRA, instalou na cidade de Açu uma unidade industrial de beneficiamento de cera de carnaúba e cera de abelha, cujos produtos passaram a ser exportados como matéria-prima direta ao consumidor, e destinada aos mercados dos Estados Unidos, Alemanha, Japão, Inglaterra e outros países. A unidade industrial ocupa terreno medindo 11 mil metros quadrados de área, e seu programa de produção é de 1.300 toneladas de cera por ano, operando em regime de 8 horas/dia, durante 250 dias/ano, utilizando a mão-de-obra direta de 100 pessoas.

FAZENDAS REUNIDAS VICENTE MARTINS S. A. — Localizada no município de Ceará Mirim, ocupando uma área de 500 hectares, tem como principal atividade a produção de cana-de-açúcar (cerca de 5 mil toneladas/ano), explorando ainda minérios de diatomita, cuja produção é de mil toneladas/ano e consumida inteiramente pelo mercado interno.

A exploração da diatomita foi iniciada por **Vicente Martins**, na década de 1940, quando utilizava uma forma artesanal de beneficiamento e comercializava todo o produto. Hoje já se estuda a viabilidade de aperfeiçoar os



No município de Açu, o Grupo Vicente Martins mantém uma indústria de beneficiamento da carnaúba.

velhos métodos, passando-se a beneficiar a diatomita através de processos mais adequados.

CIA. AGRO-INDUSTRIAL VICENTE MARTINS — CAVIM — A mais nova empresa do **Grupo Vicente Martins**, porém, assumiu desde sua instalação uma liderança natural, em consequência do arrojo, diversificação e volume do empreendimento que se propôs a realizar.

Contando com a colaboração da SUDENE, do BNDE e do Banco do Desenvolvimento do Rio Grande do Norte S/A — BDRN, e procurando principalmente a valorização dos produtos regionais de nosso Estado, desenvolveu e teve aprovado seu projeto integrado (agro-indústria), objetivando o beneficiamento da castanha do caju, extração do L. C. C., leite "in natura", produção de bovinos para abate e reprodução, cultura do caju e forrageiras. Em janeiro de 1976 iniciou as atividades da unidade industrial de beneficiamento de castanha e extração do L. C. C., localizada na estrada Natal-Redinha, Km 1, situada em terreno medindo 80.649 metros quadrados, edificações com 4.500 metros quadrados, com uma produção de 750.000 quilos de amêndoas e 450.000 quilos de L. C. C., com um consumo equivalente a 3 mil toneladas de castanha por ano.

Dispondo de uma área de 11.265,26 hectares, o programa de implantação do projeto agropecuário prevê no seu final um plantio de 5.720 hectares de cajueiro, que produzirá 10.853,7 toneladas de castanha, o que irá suprir as



A Cia. Agro-Industrial Vicente Martins beneficia a castanha de caju. Oferece mil empregos diretos atualmente.



necessidades de matéria-prima de sua unidade industrial e garantir sua expansão durante os próximos 10 anos. Associando-se a esta programação, produzirá ainda:

- 1) Leite "in natura" — 460.000 litros;
- 2) Matrizes Holando/zebu — 86 unidades;
- 3) Matrizes mestiças descastadas 450/arobas;
- 4) Novilhos mestiços — 1.740/arobas;
- 5) Forageiras — 135 toneladas.

Atualmente, a empresa oferece empregos diretos a 1.000 pessoas e quando atingir o período de maturação empregará 4.000 pessoas, com uma incidência maior no setor rural.

GRUPO VICENTE MARTINS — Integrado por estas três empresas, todas voltadas para o desenvolvimento potiguar, aproveitando e valorizando as riquezas do Rio Grande do Norte, representa um grupo altamente capacitado e estável, que merece tratamento especial, apoio e incentivo financeiro por parte dos órgãos que cuidam da política econômico-financeira e desenvolvimentista do Nordeste, com especial ênfase no que se refere à indústria.

A serenidade do **Grupo Vicente Martins** é comprovada pelas iniciativas que toma, procurando sempre novos campos de expansão, seja com recursos próprios seja aplicando com perfeita e absoluta precisão os recursos governamentais que tem recebido.

E ao completar 60 anos de existência, Mercantil Martins Irmão S/A., com Fazendas Reunidas Vicente Martins S/A., e Cia. Agro-Industrial Vicente Martins — CAVIM, todas coligadas ao **Grupo Vicente Martins**, reconhecem e agradecem aos que prestaram sua parcela de colaboração, direta ou indiretamente, mas que contribuíram para o fortalecimento de suas atividades no comércio e na indústria potiguar.

DIRETORIAS E CONSELHOS DE ADMINISTRAÇÃO

Mercantil Martins Irmão S/A

Conselho de Administração: José Fernandes Martins (presidente), Elder Furtado de Mendonça e Menezes e



O Secretariado do Governador Tarcísio Maia realizou visita às instalações industriais de Açú.



O Grupo Vicente Martins é tradicional exportador de cera de carnaúba, agora industrializada.

Gilson Torres dos Santos Lima.

Diretoria: Leopoldina Fernandes Martins (presidente), Celso Paiva Martins (vice-presidente), José Fernandes Martins e Sandoval Martins de Paiva (diretores).

Fazendas Reunidas Vicente Martins S/A

Diretoria: José Fernandes Martins (presidente), Celso Paiva Martins (diretor).

Cia. Agro-industrial Vicente Martins — CAVIM

Conselho de Administração: Leopoldina Fernandes Martins (presidente), José Fernandes Martins e Fernando Antônio da Câmara Freire.

Diretoria: José Fernandes Martins (presidente), Celso Paiva Martins (vice-presidente) e Maria Bernadete Fernandes Martins (diretor).

IRRIGAÇÃO MULTIPLICARÁ A PRODUÇÃO AGRÍCOLA

Estélio Ferreira, agrônomo que por muitos anos foi o responsável pela direção no Rio Grande do Norte dos principais órgãos públicos envolvidos com a política de apoio à agricultura, está hoje aposentado e agora se dedica às atividades agropecuárias, na qualidade de proprietário rural. Ele fala sobre os problemas da terra e exalta as vantagens do uso da irrigação dos campos.

O agrônomo Estélio Ferreira é por muitos considerado um dos homens que mais entendem de agricultura no Rio Grande do Norte. Aposentado do serviço público federal, ele exerceu por muitos anos as mais importantes funções dessa área, tendo sido secretário de Estado e delegado do Ministério da Agricultura. Hoje, se dedica integralmente à produção agrícola como proprietário rural na região de Nísia Floresta.

Tendo conhecido, durante uma viagem aos Estados Unidos, o processo de irrigação aplicado em larga escala, Estélio se transformou num entusiasta dessa técnica, que no seu entender poderia ser empregada com êxito no Nordeste. Diz ele:

“Com o emprego da irrigação, de uma maneira geral se poderá multiplicar a produção agrícola. E o que é mais valioso: o agricultor terá sempre a certeza de que o seu trabalho será bem recompensado. Com o uso dessa técnica, ganharia o produtor, o consumidor e o próprio Estado, pela oferta constante de produtos, inclusive nos períodos de seca”.

POTENCIALIDADES — Demonstrando conhecer bem o solo norte-riograndense, Estélio Ferreira ressalta que, na verdade, são bem limitadas as áreas do Rio Grande do



Estélio Ferreira: “Na verdade, são bem limitadas as áreas do RN aproveitáveis para a irrigação”.

Norte aproveitáveis para a irrigação. E opina:

“Elas se restringem aos vales úmidos do litoral leste, que vão de Canguaretama a Touros, e aos vales secos do Açú e do Apodi, onde se pode obter água a pouca profundidade,

água boa para a irrigação”.

Nas demais regiões, sofre-se o constante perigo da salinização da terra se a irrigação for praticada. E ele explica porque:

“Como as águas nas demais áreas do Estado são represadas em açudes, isto impõe sérias limitações à execução de qualquer projeto que vise irrigar a agricultura. Há o perigo da salinização do solo. Para que isto seja evitado, seria indispensável realizar-se todo um trabalho de drenagem e a definição da porcentagem de água a ser empregada, antes da ocorrência da concentração de sais minerais nos açudes. Se este trabalho não for feito com segurança, é possível que as terras se salinizem e se torne difícil e cara a sua recuperação”.

No entender do ex-delegado do Ministério da Agricultura no Rio Grande do Norte, a irrigação é muito cara, não estando ao alcance da maior parte dos nossos agricultores. E completa:

“Não pode haver irrigação sem adubo, que custa muito caro. E só com a eletrificação rural seria facilitada execução de projetos agrícolas irrigados”.

GERNA VENDE TERRAS PARA INVESTIR EM MINÉRIOS

Gerold Geppert, um alemão que vive em Natal há 20 anos, sendo inclusive, desde então, o representante do Governo da República Federal da Alemanha no RN, planeja implantar no Estado uma grande indústria de beneficiamento de Caulim. Para obter recursos próprios e dar partida ao seu projeto, ele está vendendo 10% das suas terras, dentro do município de Natal, transformados em 850 lotes de 2.000 mil metros quadrados. E em apenas 20 dias já vendeu quase tudo.

Há cerca de três semanas, um pequeno anúncio em três colunas no jornal de maior circulação de Natal chamava a atenção do público, notadamente dos investidores. Era um anúncio simples e sem apelos emocionais, acerca do lançamento de um loteamento pela empresa GERNA S/A, cujo título era apenas: *"Um desafio à especulação imobiliária"*. No texto, a essência do negócio: eram oferecidas terras dentro do município de Natal, em lotes de 2 mil metros quadrados, ao preço mensal de apenas Cr\$ 0,50 por metro, para pagamento em 40 meses. Com o detalhe de que o loteamento tem ruas de 20 metros de largura, é servido de energia elétrica, está a somente 7 quilômetros do Grande Ponto e, dentro dele, passará a BR-101, no seu prolongamento Natal-Touros já programado pelo DNER.

Um público habituado a ver nos jornais somente propaganda de loteamentos distantes, alguns a até 30 quilômetros da Capital, ainda assim divididos em minúsculos lotes de 300 ou 450 metros quadrados, não pôde reagir senão favoravelmente à iniciativa da GERNA. De tal forma que em menos de 20 dias estava vendida quase a totalidade dos 850 lotes colocados à venda.

A GERNA — Outro detalhe interessante no anúncio: o empreendi-



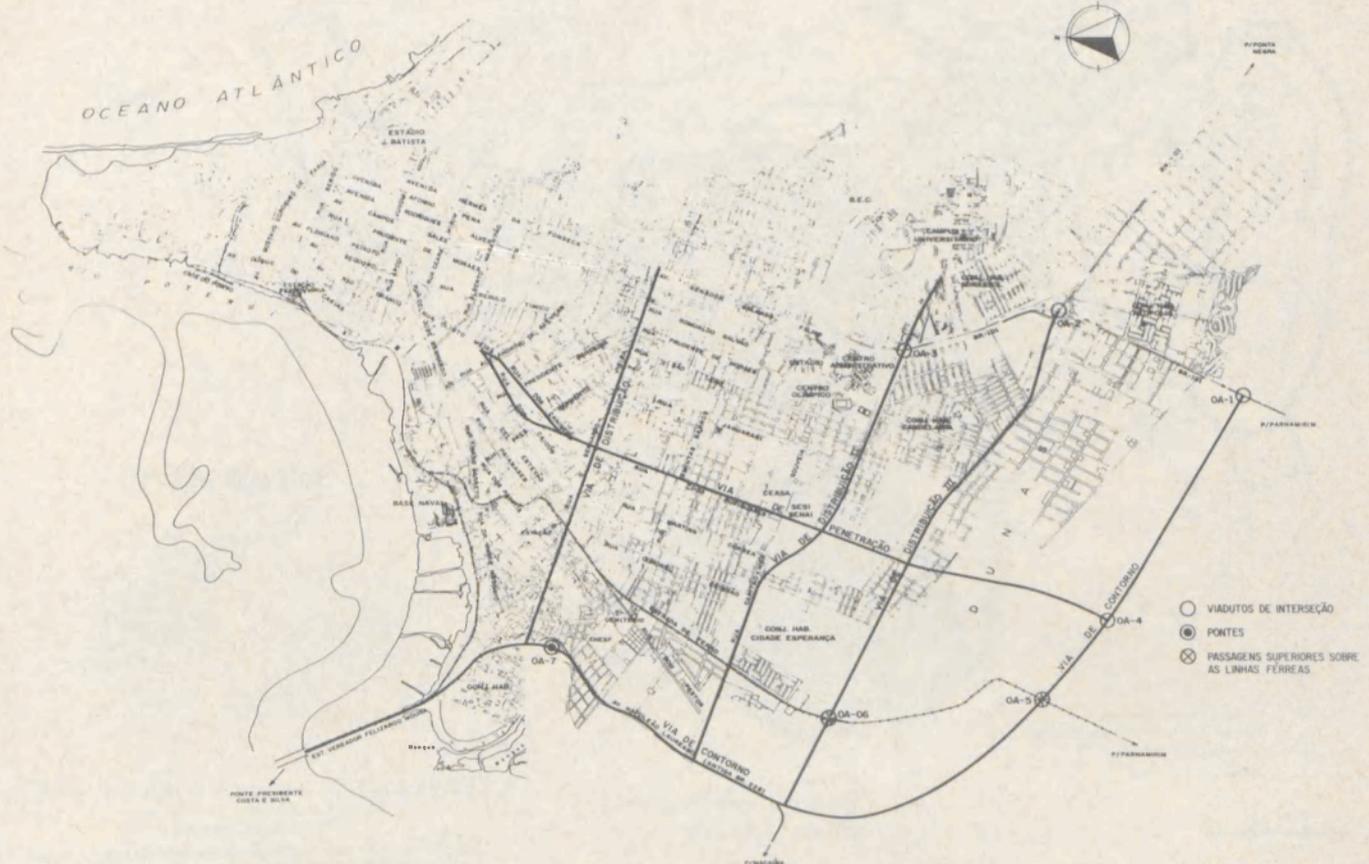
Gerold Geppert, diretor da GERNA S/A, planeja iniciar a exploração do caulim no RN.

mento não estava confiado a corretores. Era a própria empresa proprietária do terreno que promovia as vendas. E isso fez com que os interessados entrassem em contato com o seu escritório, ao invés de serem visitados.

Na hora em que se imaginava que o mercado imobiliário natalen-

se estava em fase de estagnação, o sucesso do lançamento da GERNA veio desmentir tudo e confirmar outro fato: o que estava faltando eram bons loteamentos, a preços realistas.

Gerold Geppert, o diretor-presidente da GERNA S/A, reconhece que a receptividade foi fulminante,



O prolongamento da BR-101 cruzará o loteamento da GERNA provocando a rápida valorização das terras que estão sendo vendidas.

mas que isto não o surpreendeu porque "para uma boa mercadoria nunca faltam compradores". E é o próprio Gerold quem afirma:

"A GERNA S/A possui mais de 2 mil hectares de terras nos municípios de Natal, Macaíba e Parnamirim. Em números aproximados, pertencem à empresa 5% do território natalense. Quando nós pensamos em lotear essas terras, no começo da década de 60, fixamo-nos na idéia de que nelas deveriam vir a localizar-se bairros residenciais de ótimo nível, pois a região é alti-plana e tem excelente clima. Assim, providenciamos a abertura de avenidas de 20 metros de largura, todas contínuas, obedecendo ao modelo do bairro do Tirol. E mais ainda: estabelecemos como tamanho padrão para os lotes a dimensão de 25x80 metros, ou seja, dois mil metros quadrados. Com isto estaria assegurado o espaço mais do que suficiente para garantir uma ótima preserva-

ção ecológica da área, pois em cada hectare de terrenos existirão apenas quatro residências e uma média de 20 habitantes".

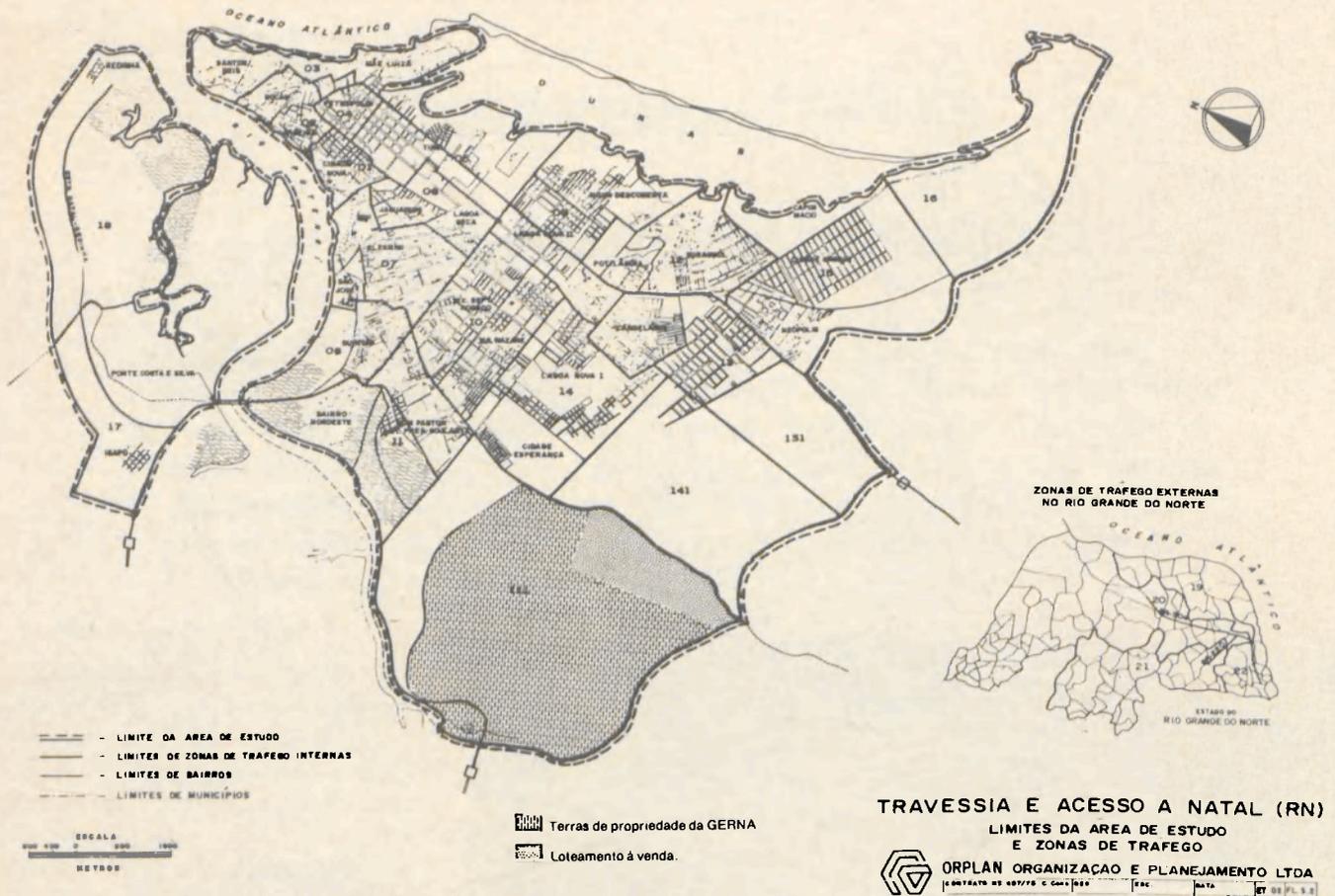
As terras hoje pertencentes à GERNA foram adquiridas da viúva Machado, no ano de 1962. E Gerold Geppert recorda inclusive de detalhes, que narra:

"A GERNA tinha apenas 30 dias de existência quando, no dia em que o Brasil jogava contra a Espanha, na Copa do Mundo de 1962 (vitória do Brasil por 2 a 1), fechou o negócio com a viúva Machado, comprando-lhe os 2.000 hectares, isto depois destas terras terem sido oferecidas a inúmeras pessoas e de ninguém ter demonstrado maior interesse por elas".

Em 20 de janeiro de 1964, o loteamento da área era devidamente registrado no Cartório de Imóveis, embora na época tenham sido vendidos pouquíssimos lotes, pois muito

pouca gente acreditava que eles viessem a alcançar o valor que têm hoje, e que terão num futuro muito próximo.

HISTÓRIA — Gerold Geppert é um alemão que desde os anos 50 se familiarizou com o Rio Grande do Norte. Naquele tempo, como técnico especializado em classificar algodão, ele prestou serviços a algumas firmas que então se dedicavam à exportação desse produto. No ano de 1958, ele decidiu fixar residência em Natal, aceitando um lugar na diretoria que lhe foi oferecido por uma das principais algodozeiras do Estado. Dois anos depois, casou-se com uma jovem natalense, Rosa Lúcia Serrano Geppert, com quem tem um filho único, Axel, de 7 anos de idade. Dado esse passo, a sua radicalização em nosso meio estava consumada. Em 1962, ele resolveu ter sua própria firma comercial, a GERNA S/A, cuja razão social ele



Cerca de 5% do território natalense pertencem à empresa GERNA S/A.

obteve pela junção da primeira sílaba do seu nome com a primeira sílaba do nome da nossa Capital. O seu objetivo, como empresário, era comprar, beneficiar e exportar algodão, atividades que ele já exercera em outras empresas. Logo porém ele se defrontou com grandes problemas: o seu capital de giro era insuficiente para o volume de negócios que tinha de fazer; e, por outro lado, na operação de beneficiamento do algodão debateu-se com dificuldades técnicas e de pessoal que transformaram o seu negócio num verdadeiro desastre.

A GERNA deixou de cumprir vultosos contratos de exportação, o que lhe valeu uma dívida bancária no montante de 130 mil dólares. A solução foi hipotecar grande parte das terras compradas da viúva Machado e reescalonar o débito em 5 anos, para, a partir daí, encontrar a forma de resolver as coisas. A duras penas, a dívida foi liquidada e Gerold salvou as terras.

CAULIM — Porém, o destino reservava algumas boas surpresas para Gerold. Livre da dívida, sua curiosidade foi despertada para as numerosas barreiras brancas existentes na faixa de suas terras que se situa no município de Macaíba. Logo, os técnicos e os geólogos que ele levou ao local confirmaram que aquilo era caulim de excelente qualidade. Desde essa época, Gerold adicionou um hábito novo à sua vida: estudar o caulim. A ponto de ser hoje um especialista no assunto, tendo mesmo um laboratório montado, cujos equipamentos mais sofisticados ele mesmo importou da Alemanha. Sua biblioteca sobre esse minério soma algumas centenas de títulos em vários idiomas.

Na pesquisa das suas jazidas de caulim, Gerold Geppert já investiu de recursos próprios, nos últimos sete anos, cerca de 8 milhões de cruzeiros. Entre os resultados mais positivos que já obteve, estão os seguintes:

- 1) em suas terras e adjacências está uma das maiores jazidas de caulim do mundo, com reservas medidas de 50 milhões de toneladas;
- 2) essas reservas são suficientes para assegurar uma exploração lucrativa por alguns séculos;
- 3) a qualidade do caulim é excelente, com propriedades físicas que surpreenderam algumas indústrias européias aonde ele foi testado na fabricação de papéis finos.

UMA INDÚSTRIA — Porém, concluídas as pesquisas, Gerold começou a se conscientizar de um outro obstáculo a vencer. Ele planejava partir para o beneficiamento do produto, mas sozinho não teria condições de alcançar o objetivo. Os grupos nacionais (Matarazzo, Klabin, Vale do Rio Doce e mais alguns) e estrangeiros (de vários países) que o procuraram, interessados na jazida, não ofereceram compensações que justificassem

uma concordância sua com as propostas de sociedade. Então, como fazer para implantar uma indústria que exigirá investimentos superiores a 10 milhões de dólares?

Gerold redigiu em alemão e mandou imprimir na Editora RN-ECONÔMICO, em 1974, um trabalho minucioso sobre sua jazida, devidamente ilustrado com fotografias detalhadas e muitos dados puramente técnicos e científicos. Este trabalho foi impresso em papel couchê especial fabricado com caulim da própria mina da GERNA. E com a publicação na sua pasta, Gerold partiu para mais uma viagem à Alemanha, para tentar discutir com grandes grupos as fórmulas de associação possíveis e que melhor atendessem os interesses da GERNA, empresa 100% nacional. As fórmulas surgi-

ram, mas todas exigindo uma elevada contrapartida de capital para o próprio Gerold. Uma delas assegura ao seu empreendimento financiamentos externos bastante vultosos.

OBTER RECURSOS — Para obter capital para levar adiante o seu projeto de industrialização do caulim, a GERNA decidiu-se em fins do ano passado pela venda de 10% de suas terras no município de Natal, hoje muito valorizadas, não só por se encontrarem quase que nos limites urbanos, mas também porque elas serão cruzadas por uma importante rodovia federal, a BR-101, que à altura do Conjunto Neópolis tomará o rumo Oeste, em direção à Ponte de Igapó. Por outro lado, se vier a ser permitida a construção da Cidade Satélite do

INOCOOP, ela ficará exatamente limitada com as terras loteadas, valorizando-as ainda mais.

Da idéia para a prática foi um pulo. Gerold Geppert ouviu engenheiros, dirigentes de órgãos públicos, urbanistas, empresários, para sentir a reação deles e ouvir sugestões sobre o plano em si, sobre preços, sobre a oportunidade do lançamento, etc. As reações foram positivas, o que estimulou a montar um esquema de vendas dentro da própria GERNA. Feita a propaganda, objetiva e simples — no estilo do próprio Gerold —, o resultado está aí para quem quiser ver: o loteamento praticamente vendido e a GERNA mais perto de atingir o seu ideal mais alto que é a sua transformação numa grande empresa beneficiadora de minérios.

A integração do homem à comunidade

Embora alemão de nascimento, Gerold Geppert já se considera de fato um brasileiro e, mais ainda, um natalense. Vivendo há 20 anos nesta cidade, e aqui desenvolvendo suas atividades empresariais, ele tem — na medida das suas possibilidades — contribuído para o enriquecimento e a preservação do nosso meio. Ele considera uma obrigação sua participar ativamente da luta pelo desenvolvimento social, cultural e econômico do Rio Grande do Norte, filosofia que ele cumpre no seu dia a dia de empresário, de cidadão e de representante do governo alemão no Estado. São palavras suas:

“É uma obrigação de cada pessoa preservar e enriquecer o ambiente aonde vive. Sinto-me satisfeito em, através da nossa empresa, que participa tão expressivamente do espaço físico de Natal, estarmos contribuindo na solução de pelo menos dois importantes problemas básicos da cidade: o fornecimento gratuito à Prefeitura de todo o piçarro necessário para a conservação do sistema viário do município, e a permissão para que o Departamento de Limpeza Pública da cidade faça o depósito sanitário em uma faixa de nossas propriedades. Temos, também, doado alguns terrenos para construção de escolas. E por falar em ensino,

sinto-me feliz em afirmar que, mediante convênio da Universidade Federal do Rio Grande do Norte com várias entidades culturais da Alemanha, os nossos jovens, os nossos professores e técnicos estão podendo realizar cursos e estágios de aperfeiçoamento naquele país, enquanto já se está cuidando da vinda de especialistas alemães para se integrarem e ajudarem nos programas de pesquisas que a UFRN realiza aqui. Tudo isto já como resultado positivo da recente viagem do reitor Domingos Gomes de Lima a convite do meu governo. E isto representa, ao meu ver, um expressivo apoio ao desenvolvimento do meio em que vivemos”.

Nós confiamos em quem semeia o desenvolvimento

Todo esforço, seja da iniciativa privada ou do Governo, objetivando o desenvolvimento, merece crédito e apoio. Por isso, o Grupo Nora-Lage aproveita a oportunidade em que o Conselho Deliberativo da SUDENE se reúne em Natal, para lançar um voto de confiança no seu trabalho.



Indústrias Químicas Anhembí

Henrique Lage Salineira do Nordeste S/A

Indústria Metalúrgica Forjaço S/A

Refinaria Sal Ita S/A

DIRETOR DA ALGIMAR DIZ PORQUE O PROJETO FRACASSOU

A industrialização de algas marinhas no Rio Grande do Norte é impossível? Ou o projeto para fazer funcionar a Companhia Algimar — Indústrias Químicas de Alginatos está em mãos erradas? O assunto é de maior interesse da SUDENE, pois a Algimar há quase dez anos vem desafiando o programa de industrialização, no Estado, se tornando desacetada e sem condições de cumprir a sua finalidade. Mas Vladimir Jan Hlousek de Jilovice de Sternberg — o Conde de Sternberg — diretor-geral da Companhia Algimar, apresenta sua defesa e faz várias acusações aos órgãos responsáveis pela industrialização da região.

O ano era o de 1968. O governador do Estado era o Monsenhor Walfredo Gurgel. O local era a margem esquerda do rio Potengi, bem próximo à praia da Redinha. Estava sendo lançado um projeto ambicioso que vinha com o rótulo de aproveitar a nossa potencialidade marinha, dando perspectivas de milhares de empregos para a gente praieira de nosso Estado, até então vivendo da pesca artesanal.

A imprensa destacava a implantação da Companhia Algimar — Indústrias Químicas de Alginatos, uma empresa que contaria com os recursos dos artigos 34/18 da SUDENE e que realizaria a extração natural, o cultivo e o beneficiamento de algas, desde a fronteira do Piauí com o Ceará, até a fronteira da Bahia com o Espírito Santo, perfazendo cerca de três mil quilômetros de costa, que seriam atendidas pela instalação de 165 postos de coleta e entrepostos de armazenamento e de transporte.

DEZ ANOS DEPOIS — Agora em 1978, o magnífico projeto não passa de dois grandes armazéns va-



O conde de Sternberg resolve falar e aponta os culpados.

zios e um escritório central; os postos de coleta não estão funcionando; ainda não se produziu o alginato e parece ser impossível a industrialização das algas. Os órgãos governamentais têm suas restrições — e

grandes — ao projeto, e já se fala na possibilidade da transferência de seu controle acionário.

O Conde de Sternberg diz que o projeto parou e a empresa enfrenta dificuldades e aponta como culpada principal a SUDENE, por conta da falta de liberação dos recursos prometidos. Na lista dos culpados também estão incluídos o Banco do Nordeste, a IBRASA e a CACEX.

O SONHO ACABOU? — O projeto original destacava que a industrialização de algas utilizando tecnologia avançada, com "know-how" solicitado por outros países, prevê a instalação de unidades industriais em vários pontos do Nordeste, cada uma trabalhando com produtos específicos, de acordo com a matéria-prima da região. A unidade de Natal seria destinada ao fabrico de farinha de algas para aditivo de alimentação de gado e comprimidos para a alimentação humana, aproveitando da alga o seu teor de proteínas; as de Fortaleza e João Pessoa, para obtenção, no primeiro, de alginatos e agar-agar, e no segundo, de vários produtos químicos; e

e em Recife, para fabricação de produtos farmacêuticos.

Mas a Algimar tinha outros sonhos, como ser a responsável pela produção de divisas. Entre matéria-prima e produtos acabados, cuja

produção logo abasteceria todo o mercado interno e sobraria para exportar, a empresa chegaria a vender no mercado externo nada menos do que US\$ 20 milhões/ano. Haveria, também, a criação de empregos

para 200 mil pessoas, indiretamente, e 5 mil empregos diretos; aumento da produção de rações proteínicas para gado e de adubos, além de valiosos aditivos de cicloelementos minerais, até agora importados para esses fins; substituição de impor-

Cat 966C. 3 metros cúbicos de uma caçambada só.



A rapidez de ciclo, a Cat 966C junta a grande capacidade da caçamba: 3,06 m³, que lhe permite carregar qualquer basculante com poucas caçambadas.

Sua alta produtividade está relacionada com a articulação central, que permite raios de giro curtíssimos, e com sua longa distância entre eixos, que proporciona maior estabilidade.

Largamente utilizada em construção, mineração e na indústria, a 966C se destaca pela alta produtividade, facilidade de transporte e elevador de revenda.



Cat 930. Menor tempo de ciclo. Tempo é dinheiro.

Com sua caçamba de 1,72 m³, a Cat 930 apresenta, como principais características, sua extrema manobrabilidade e facilidade de operação em espaços reduzidos. É uma máquina para qualquer trabalho, devido à sua versatilidade. E, também, é a única na sua classe com motor, transmissão e eixos especialmente projetados.

A 966C e a 930 são fabricadas no Brasil. E amparadas pelo Cat Plus, o superatendimento do futuro, já disponível hoje, nos Revendedores Caterpillar.

Cat 966C e 930 são muito mais máquina.



Caterpillar, Cat e  são marcas da Caterpillar Tractor Co.

tações, inclusive de agar-agar e alginatos; fabricação de antipoluentes; produção de material es tratético, para ação preventiva ou curativa contra emanações radioativas.

Realmente um projeto grandioso e ambicioso, porém visto com naturais reservas pela SUDENE. E agora, o sonho acabou? Ou o projeto é ainda viável, mas sob outra orientação?

AS DIFICULDADES — Um documento da Companhia Algimar aponta as seguintes dificuldades enfrentadas junto a órgãos governamentais:

“SUDENE — Embora, de acordo com a legislação em vigor, o projeto da Algimar, tendo sido aprovado na classe A (primeira prioridade), devesse obter da SUDENE o triplo dos recursos que aplica (proporção de 6 em ações preferenciais, por ela fornecidos, contra 1 de originárias mais

1 de preferenciais, investidos pelo empresário), até agora a Companhia Algimar tem conseguido da SUDENE, apenas pouco mais do que aplicou, portanto razão aproximada de 1 por 1, o que reduz a cerca da metade os recursos que realmente tem podido dispor. Com isso, têm-se atrasado as instalações industriais e encarecido as obras e equipamentos, bem como retardado os benefícios esperados, como novos empregos, maior vulto de divisas com exportações, decréscimo de importações e aumento da produção nacional.

“Banco do Nordeste — Também foi de balde que se procurou conseguir, junto ao Banco do Nordeste S/A, financiamento a título de adiantamento sobre os recursos a serem entregues pela SUDENE, conforme tem sido conseguido por outras empresas .

“IBRASA” — Entendimentos

estão sendo feitos há muito tempo com o IBRASA, que nada concretizou até agora, embora haja algumas insinuações de representantes seus sobre tomada de ações ordinárias, em vez ou além de preferenciais. Além disso o IBRASA fez um contato da Algimar com a International Finance Corporation (que está para o Banco Mundial, como o IBRASA para o BNDE), do qual resultou somente uma carta de intenção da IFC de participar da Companhia Algimar. Mas tudo indica que a IFC está em posição semelhante ao IBRASA, no tocante a ações da Algimar, e ainda quer ter a possibilidade de transferir ações ordinárias a terceiros, a seu exclusivo arbítrio, o que dá para desconfiar de haver grupos multinacionais atuando subrepticamente. Tudo porém, tanto no que diz respeito, de um modo geral ao IBRASA, quanto no que se refere a condições de ne-

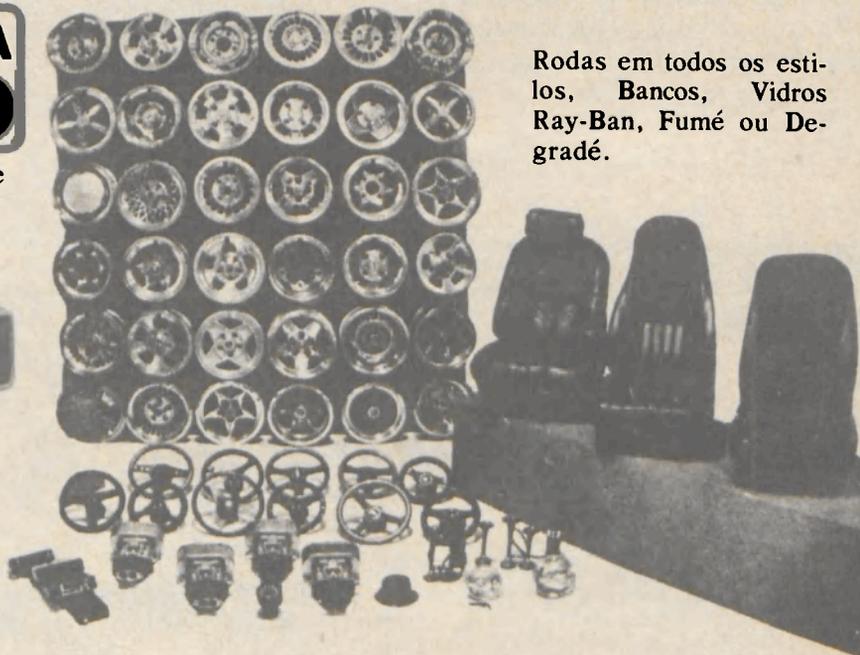
O ACESSÓRIO QUE VOCÊ QUERIA PELO PREÇO QUE VOCÊ GOSTARIA

EQUIPADORA LAZARO

Avenida Deodoro, 431 — telefone (DDD 0842) 222-0284 Natal-RN.



DIRIJA EM SILÊNCIO, SEM CALOR E SEM POLUIÇÃO, COM AR CONDICIONADO CLIMATO. GARANTIA E ASSISTÊNCIA.



Rodas em todos os estilos, Bancos, Vidros Ray-Ban, Fumé ou Degradê.

gociação do IFC, é apenas falado, mas nada é consignado por escrito”.

“CACEX — A Algimar tentou, junto à CACEX, um financiamento prévio para exportação no valor de Cr\$ 1.500.000,00; a CACEX exigiu a garantia hipotecária da fábrica de Fortaleza, avaliada na ocasião em mais de Cr\$ 3.000.000,00; a Algimar aceitou, mas a CACEX reduziu o financiamento para Cr\$ 500.000,00, de modo que o imóvel de Fortaleza ficou onerado com uma hipoteca, impedida de obter novos financiamentos que exijam primeira hipoteca em garantia, e isso por causa de um empréstimo que, hoje em dia, representa uma fração diminuta do valor do patrimônio imobilizado. Por outro lado, as exportações tiveram de se reduzir a um terço do previsto e, até agora, pleiteia a Algimar, sem qualquer sucesso, um financiamento novo de Cr\$ 2.000.000,00. É verdade que a Algimar obteve um financiamento especial, destinado a companhias de pesca, para financiamento de estoque de produtos acabados, cujo montante foi de Cr\$ 3.000.000,00, com garantias em mercadorias, no valor de Cr\$ 5.000.000,00, mas isso foi para fim específico e o aumento pleiteado para Cr\$ 5.000.000,00, visando ao abastecimento do mercado nacional e à eliminação de importações, até o presente não foi atendido”.

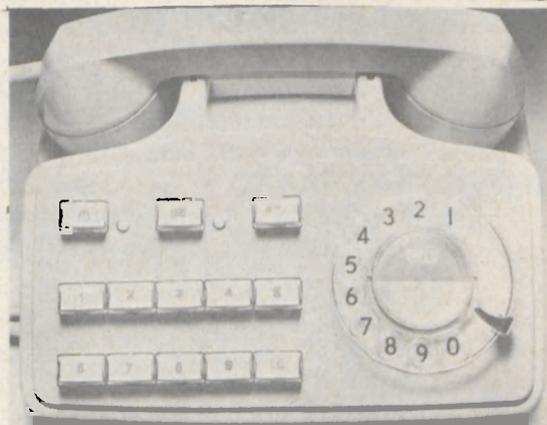
RN/ECONÔMICO

Revista mensal para homens de negócios

**LEIA
ASSINE
COLECIONE**

A MELHOR MANEIRA DE SE COMUNICAR INTERNA E EXTERNAMENTE.

O grupo executivo GTE é um sistema que chegou para revolucionar a comunicação interna e externa de casas ou apartamentos, de maneira fácil, rápida e econômica. Possui capacidade para 2 linhas externas e mais 10 ramais. Pense nesta moderna solução e procure César S/A. Você vai preencher um item muito importante em sua vida: a comunicação.



CÉSAR S/A Comércio e Representações
RUA DR. BARATA, 200 — C. POSTAL, 71 — FONES 222-0655 E 222-4754 — NATAL-RN.



**ESTA MARCA
REPRESENTA
A SOLUÇÃO
PARA O SEU
PROBLEMA.
NÃO IMPORTA
SEJA ELE.**

SOMOS UMA EMPRESA DE SERVIÇOS DE SERVIÇO DAS GRANDES EMPRESAS, ATUANDO EM 11 ESTADOS DO BRASIL:

- SERVIÇOS MÉDICOS E PARAMÉDICOS
- CONSERVAÇÃO E MANUTENÇÃO DE HOSPITAIS
- CONSERVAÇÃO E MANUTENÇÃO DE EDIFÍCIOS
- ENGENHARIA AGRO-PECUÁRIA

- ADMINISTRAÇÃO DE CONDOMÍNIOS
- SEGURANÇA E VIGILÂNCIA OSTENSIVA
- IMPLANTAÇÃO, CONSERVAÇÃO E MANUTENÇÃO DE JARDINS
- LOCAÇÃO DE MÃO DE OBRA TÉCNICA E ESPECIALIZADA

- MÃO DE OBRA TEMPORÁRIA
- LIMPEZA INDUSTRIAL
- TRANSPORTE DE ENCOMENDAS; VALORES E MUDANÇAS



embraSel

EMPRESA BRASILEIRA DE LOCAÇÃO DE SERVIÇOS LTDA.
RUA FLORIANO PEIXOTO, 422 — FONES: 222-4604 — 222-4287
— NATAL-RN

USINA ESTIVAS

chegou a hora do álcool

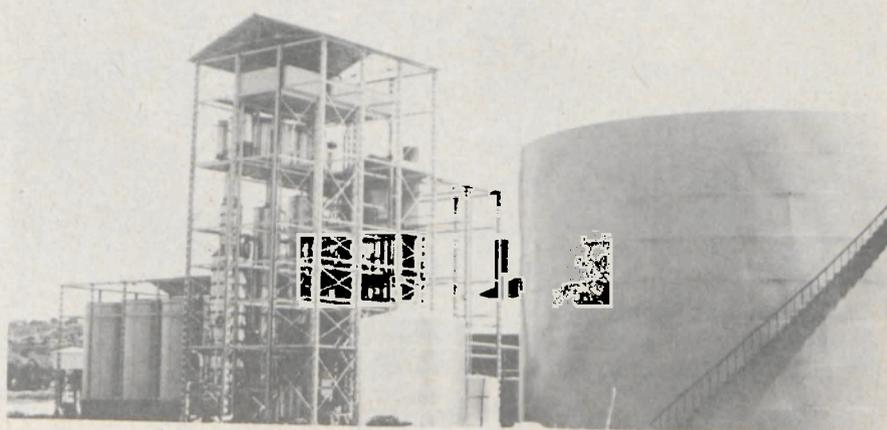
Responsável pela auto-suficiência do Rio Grande do Norte no setor da produção açucareira (quase um milhão de sacas por ano), a Usina Estivas S/A está pronta para inaugurar em setembro sua Destilaria de Álcool Anidro, um investimento de Cr\$ 45 milhões que tornará o Estado também auto-suficiente neste setor. Com uma produção inicial estimada em 14 milhões de litros por ano (mas com capacidade de produzir até mais de 15 milhões), a Destilaria possui moderníssimo equipamento eletrônico que possibilita todo o seu complexo ser operado por apenas 12 pessoas. Murilo Tavares, Diretor-Presidente da empresa fala sobre as reformas completas da Usina, e sobre a nova destilaria.

Uma produção anual estimada em 14 milhões de litros, num investimento de Cr\$ 45 milhões são as principais características da Destilaria de Álcool Anidro da Usina Estivas que entra em funcionamento no mês de setembro. Programada para atender a todo o consumo de Álcool Anidro do Rio Grande do Norte, a destilaria é totalmente automática, bastando, para movimentá-la, apenas 12 pessoas entre químicos, técnicos e pessoal de manutenção.

Murilo Tavares, Diretor-Presidente da empresa, afirma tranqüilo que, sozinha a Destilaria terá condições de, não só atender a demanda do RN (em torno dos 15 milhões e 600 mil litros), mas também de, se necessário, dispor de excedente para vender em outros Estados.

“Este ano temos uma produção de 957.000 sacas de açúcar de cana. No entanto, a orientação que recebemos do Instituto do Açúcar e do Álcool é de produzir apenas 904 mil sacas. O restante (160.000 sacas) será transformado em Álcool, o que corresponderá a seis milhões e 700 mil litros. Isso faz parte do programa do Álcool, elaborado pelo Governo Federal, e do qual nós não podemos fugir”.

A única espera agora é a ultimização dos trabalhos de reforma na Usina. Tão logo esses trabalhos sejam concluídos, a Destilaria entrará em ação. Para melhor atender ao seu mercado consumidor, a Usina Estivas empreendeu profundas reformas em seu parque. Turbo-geradores, turbinas de navalha, aumento da evaporação, reforma nos sistemas de distribuição de vapor, e culminando com a construção de um gigantesco tanque para recuperação de água, cuja capacidade seria suficiente para abastecer tranqüilamente a uma cidade de 180.000 habitantes. Essas



A destilaria da Usina Estivas já está pronta.

reformas possibilitarão, segundo Murilo Tavares, uma operação harmônica entre a usina e a Destilaria, sem necessidade de qualquer aumento na área plantada.

Um problema apenas preocupa o Diretor-Presidente da Usina Estivas: trata-se da pouca capacidade de armazenamento dos depósitos terminais de Álcool Anidro no Estado.

“Com o pique de produção em que vamos entrar, não haverá condições de armazenarmos nossa produção aqui mesmo pois o terminal de Álcool Anidro do RN tem capacidade para apenas 97.000 litros. Possivelmente guardaremos em Fortaleza o excedente que não puder ser armazenado em Natal, uma vez que de lá procede parte do atual abastecimento de Álcool Anidro do Rio Grande do Norte”.

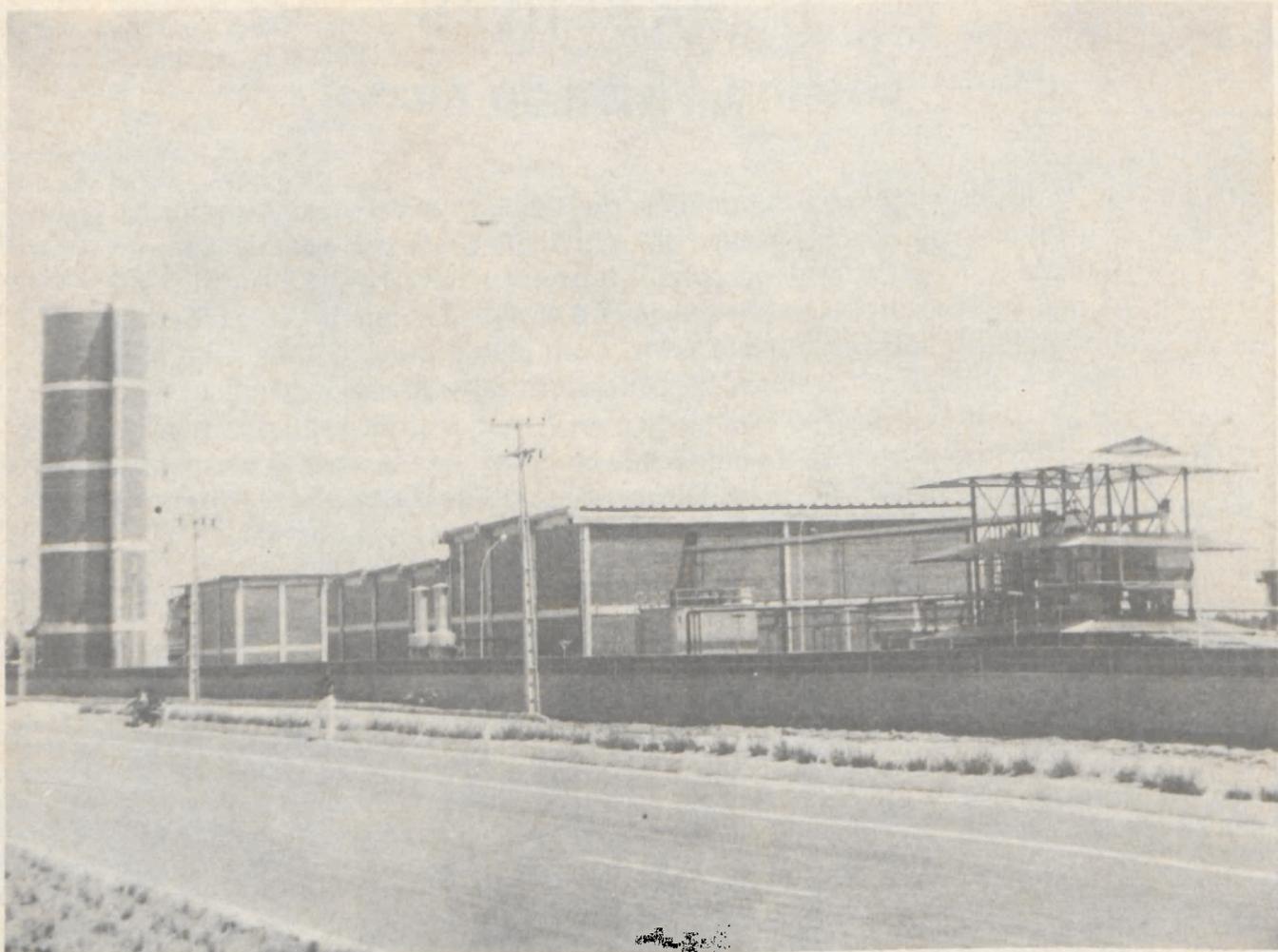
Para operar o sofisticado equipamento eletrônico da Destilaria a Usina enviou técnicos à Paraíba para se especializarem no delicado trabalho de fermentação e destilação. O maior perigo está nos processos de infecção que, dependendo do grau, podem afetar seria-

mente toda a Destilaria. Daí a necessidade de um pessoal treinado especificamente para operá-la.

Já no seu primeiro mês a Destilaria de Álcool Anidro da Usina Estivas produzirá cerca de 70.000 litros por dia, podendo esse ritmo ser aumentado, de acordo com o fluxo normal de produção-oferta-demanda.

Quanto à questão dos preços do mercado, as previsões de Murilo Tavares não trazem, segundo ele, nenhuma novidade, devendo os preços para o Álcool subirem apenas 1%, ficando a tonelada do açúcar em torno de 232 cruzeiros líquidos. Sobre aumento de produção, diz Murilo:

“Com relação a algum possível aumento de produção no futuro, nós não podemos precisar nada. Temos capacidade de produzir mais. Como dependemos, porém, de autorização do Instituto do Açúcar e do Álcool, só quando houver de fato a obtenção daqueles resultados de produção é que poderemos pensar em algum aumento. Mas tudo sempre dependendo da orientação direta do Governo”.



As instalações industriais de Salha S/A já estão prontas e em pleno funcionamento.

SALHA OFERECE NOVOS

Quando a SUDENE aprovou o projeto para instalação de uma fábrica de óleo de mamona para o **Grupo Salha S/A**, com oferta inicial de 75 oportunidades de empregos diretos, jamais os seus técnicos poderiam imaginar que aquela indústria de pequeno porte procurasse novos horizontes, criando uma nova opção agrícola para o Rio Grande do Norte e oferecendo oportunidades de empregos diretos a mais de vinte mil potiguares, na indústria e na agricultura.

E esta condição oferecida, atualmente, pelo **Grupo Salha S/A** não é um sonho. É uma realidade que está localizada na BR-101, no quilômetro 9, em Eduardo Gomes, com prédios, máquinas e modernos equipamentos em funcionamento e na Serra do Mel e no municí-

pio de Pureza, onde 15 mil hectares de terra estão sendo cultivados para plantação de mamona.

EM PLENO FUNCIONAMENTO — Enquanto ultima providências para sua inauguração, a **Salha S. A. — Indústria e Comércio de Óleos** já está produzindo óleo de mamona, tipo exportação, e torta para ração e adubo. Com um detalhe importante: já possui estoque para comercialização e está em contatos, através de seu representante em Nova Iorque, para iniciar suas exportações, contribuindo desta maneira para aumentar o balanço comercial brasileiro.

O complexo industrial da **Salha S/A** ocupa uma área de 50 mil metros quadrados, onde se localizam os prédios des-

tinados a industrialização, laboratório, depósitos e escritórios para administração, 6 tanques para estocagem e o complexo de solvente.

PLANTAÇÃO DE MAMONA — Como a sua principal matéria-prima é a mamona, a indústria passou a exigir uma complementação agro-industrial, que pudesse lhe fornecer parte do seu consumo e que provasse a outros grupos a viabilidade da cultura de mamona, em todo o Estado. Com isso o **Grupo Salha S/A** deu entrada à SUDENE de um projeto de agro-indústria.

Sabendo de sua importância para a economia do Estado e, também, para a



O grupo Salha já possui 2.250 hectares de terras cultivadas com mamona. Sua meta é plantar 15 mil hectares

HORIZONTES PARA O RN

sua indústria de óleos, o Grupo resolveu tocar o projeto agro-industrial, embora ainda sem aprovação da SUDENE, com o plantio de mamona em duas áreas: na Serra do Mel e em Pureza, onde já estão implantados e cultivados 2 mil e 250 hectares. Com a aprovação do projeto serão cultivados 15 mil hectares, cuja produção será integralmente absorvida pelo projeto industrial.

SATISFAÇÃO DOS DIRIGENTES —

Não é para menos que os empresários **Nagib Assad Salha**, o diretor-presidente, e **Genário Fonseca**, o diretor-vice-presidente, não escondem a sua satisfação, principalmente porque a SUDENE e o

próprio Estado não poderiam imaginar que o apoio dado ao empreendimento contribuisse para essa grande iniciativa, que está oferecendo, através do plantio da mamona, uma nova opção para nossa agricultura, com mercado garantido.

Mas para desfrutar desta posição atual, **Nagib Salha** e **Genário Fonseca** resolveram se dedicar integralmente às empresas que dirigem, trabalhando 16 a 18 horas por dia, para compensar as dificuldades que uma empresa nordestina luta durante a sua fase de implantação. Luta que até provoca a renúncia do convívio familiar.

DO PLANTIO À EXPORTAÇÃO —

Ao ser considerados totalmente implantados, o projeto industrial e o projeto

agro-industrial representarão um exemplo de como se aproveitar um produto nativo, a **mamona**, gerando divisas para nossa economia. Na Serra do Mel e em Pureza, a terra que era improdutiva, produz **mamona**, consorciada com feijão. A **mamona** é transportada para a fábrica que a recebe, seleciona e a purifica, produz óleo tipo exportação, torta e farelo. E o controle de qualidade é absolutamente dentro dos padrões exigidos pelos mercados norte-americano e europeu, pois a **Salha S/A** pretende conquistar, com a qualidade de seus produtos, mercados altamente promissores como Estados Unidos, Canadá, Alemanha, França, União Soviética e a China.

As fotos dizem melhor do que quaisquer outros comentários.

SESI: INTEGRAÇÃO E EXPANSÃO.

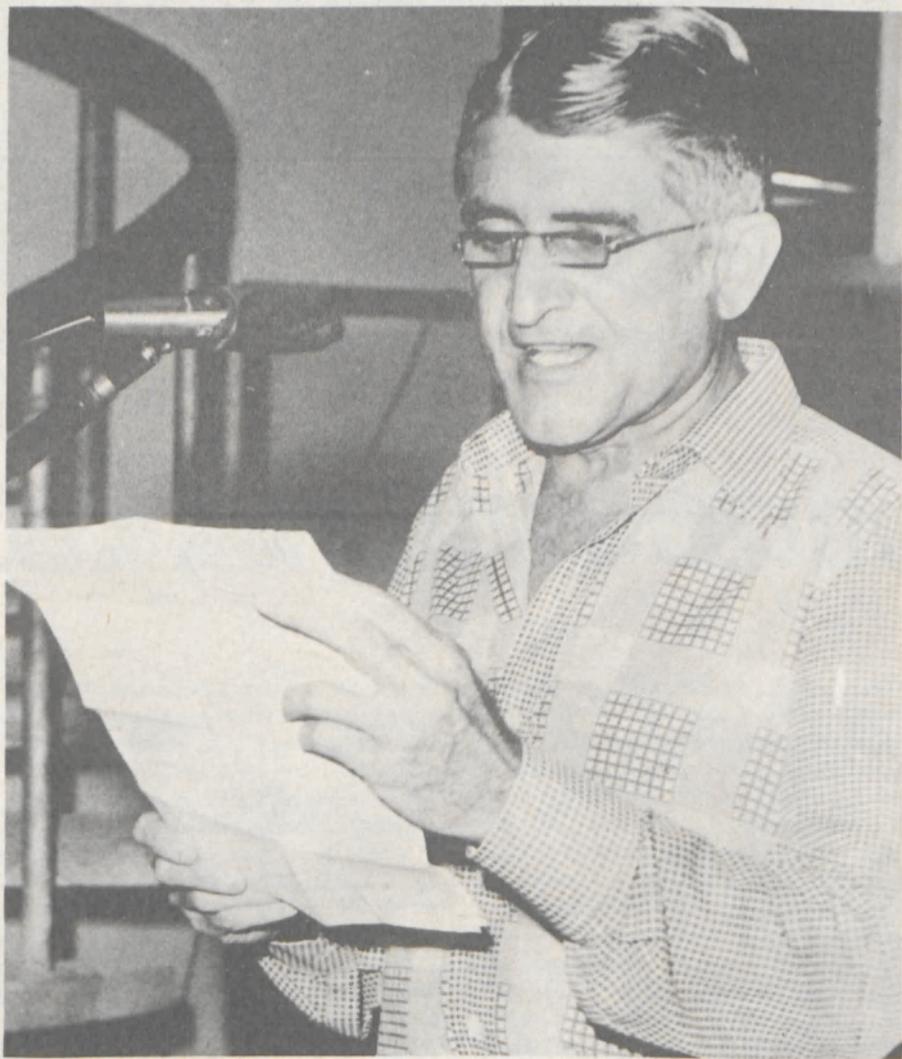
METAS IMEDIATAS PARA 1978

Atuando com prioridade nos setores de assistência social, educação, saúde e lazer, o Serviço Social da Indústria (SESI), no Rio Grande do Norte, está cumprindo com a sua missão: promover o bem-estar do trabalhador. Está presente em Areia Branca, Currais Novos, Mossoró, Macau e em Natal. Com a inauguração do Centro Integrado SESI-SENAI, prevista ainda para este ano, as atividades do órgão serão ainda mais dinamizadas.

O Serviço Social da Indústria completa a 22 de fevereiro de 1979, trinta anos de existência no Rio Grande do Norte.

Criado a 25 de junho de 1946, pela Confederação Nacional da Indústria, por força do decreto-lei nº 9.046, assinado pelo Presidente Marçal Eurico Gaspar Dutra, acolhendo sugestão dos industriais, liderados por Roberto Simonsen e Euvaldo Lodi, o Serviço Social da Indústria, através do Conselho Nacional, criou a 22 de fevereiro de 49 a Delegacia do Rio Grande do Norte, com sede em Natal. Em dezembro de 1955, a Delegacia foi transformada em Departamento Regional. Essa mudança marcou o início da ampliação dos serviços prestados aos trabalhadores e seus dependentes, a princípio restritos à assistência médico-odontológica e atividades recreativas.

O atual Superintendente do Departamento Regional, Gilzenor Sátiro de Souza, embora reconheça que ainda há muito por fazer, tem plena consciência de que o Sesi vem cumprindo com acerto a obra a que se propôs e que motivou sua criação, tendo como objetivo básico o bem-estar social do trabalhador no contexto das mudanças constantes determinadas pelo acelerado ritmo



Expedito de Azevedo Amorim, Presidente da FIERN e Diretor-Tesoureiro do CM, foi o idealizador e executor do Centro de Atividades Integradas SESI-SENAI, em Natal.



Gilzenor Sátiro de Souza, superintendente do Departamento Regional do Sesi, fala das metas imediatas.



O setor de assistência médica tem atendido um número cada vez maior de industriários e seus dependentes.

do processo de desenvolvimento sócio-econômico do País.

O Sesi do Rio Grande do Norte define como prioridade os campos do Serviço Social, da Saúde, Educação e Lazer que são desenvolvidos em cinco municípios de maior incidência operária: Natal, Mossoró, Areia Branca, Macau e Currais Novos. Só em Natal e Mossoró, onde se concentra a maior clientela do Sesi, estão inscritos 45.338 operários, sendo 25.338 na capital e 20.000 naquela cidade. Computando-se as inscrições feitas nos Centros de Atividades de Areia Branca, Macau e Currais Novos, esse total ultrapassa 50.000. E se considerarmos que a grande maioria dos usuários possuem dependentes, numa média, digamos, de 3 por família, chegaremos à conclusão de que o número de beneficiados pela entidade superará, atualmente, os 120.000.

Com efeito, na fixação das prioridades foram consideradas as necessidades do usuário no sentido de

melhorar suas condições de vida e, conseqüentemente, sua motivação para o trabalho, estabelecendo-se, assim, uma linha de equilíbrio entre o trabalho e a Promoção Social.

PROGRAMAS DO SESI — O plano de ação do Sesi se processa através dos seguintes programas: *Serviço Social* — os programas de Serviço Social objetivam contribuir para a promoção e o desenvolvimento da empresa, responsabilizando-se pelo estudo e solução de questões que constituem obstáculo ao aperfeiçoamento das relações homem-trabalho, condição de suma importância para o crescimento da empresa. Os problemas sociais que repercutem na produtividade mais comumente identificados pelo estudo decorrem de: 1) absenteísmo, cujas medidas propostas são: melhoria das condições de trabalho — seleção e treinamento — tratamento de problemas de relacionamento e treinamento introdutório.

Com a execução destas atividades, consegue-se alcançar o objetivo visado ou seja: integração e fixação do empregado; 2) acidentes do trabalho — geralmente decorrentes de instabilidade emocional — problemas de saúde — alimentação inadequada — desconhecimento da importância dos equipamentos de segurança e das normas de higiene e segurança do trabalho. Quanto a estas deficiências são realizadas atividades para orientação, implantação e dinamização de CIPAS, campanhas educativas, treinamentos de lideranças, redução de bloqueios emocionais. Medidas que objetivam a minimização dos acidentes do trabalho; 3) condicionamentos psicossociais e cultural decorrentes de padrões de comportamentos rígidos ou mal estruturados — distorção no conhecimento dos direitos e deveres — ausência de motivação para o seu próprio desenvolvimento pessoal e baixo nível de escolaridade. A ação do Serviço Social tem por

escopo: orientação individual e grupal — melhor utilização dos incentivos fiscais — esclarecimentos sobre os recursos comunitários e incentivo à criação e dinamização de recursos internos. Os programas realizados visando à humanização na relação homem-trabalho conduzem a um melhor desempenho, com reflexos positivos no aumento da produtividade.

Educação — Neste campo desenvolve-se o ensino supletivo para atendimento aos usuários que não concluíram o 1º grau dentro da faixa de idade estabelecida no sistema do ensino público, com 1.179 matrículas assim distribuídas: Natal (432); Mossoró (360); Macau (125); Areia Branca (110); e Currais Novos (152). Dos professores é exigido nível de qualificação específico nas áreas de ensino.

Como complementação ao programa de Educação, realizam-se atividades extra-curriculares que são basicamente: seminários, ciclo de palestras, semanas de prevenção de acidentes e de cultura.

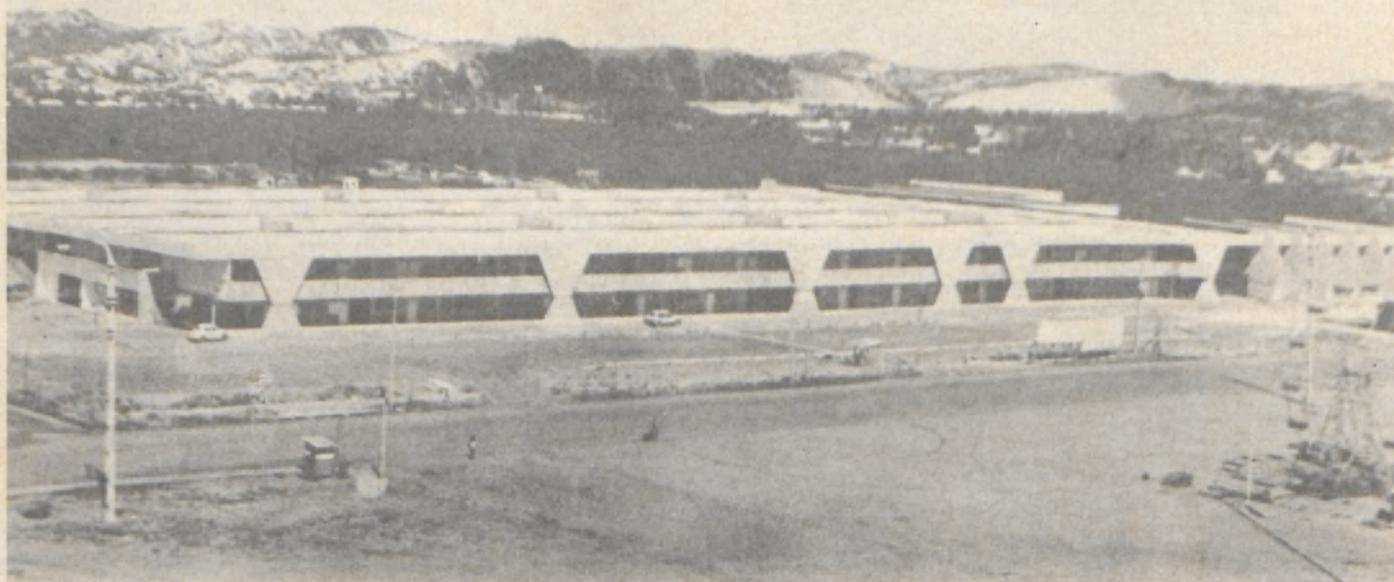
Saúde — Este programa criado pelo hoje presidente da Federação das Indústrias e antigo diretor do Departamento Regional do SESI, Expedito de Azevedo Amorim, foi implantado com a finalidade de oferecer assistência de forma mais rápida e dinâmica à família operária norriograndense e dependentes. Para tanto, o Sesi celebrou convênio com o INPS, em agosto de 1971. Através desse convênio, a entidade assumiu o encargo de prestar aos trabalhadores e seus dependentes e, também, aos seus servidores, os benefícios da Previdência Social, na área de saúde.

No decorrer de 1977, os serviços de saúde apresentaram resultados bem significativos, conforme se vê pelos dados a seguir: atendimento odontológico (49.137); atendimentos médicos (59.462); exames de laboratórios (15.350); vacinas (18.964); radiografias (12.269); e censo visual (1.411). A ação preventiva foi desenvolvida através das atividades de Educação para a Saúde, com a realização de ciclos de

palestras, vacinações, prevenção do câncer ginecológico e cárie dentária, cadastramento torácico e censo visual.

Lazer — A existência deste programa justifica-se pela necessidade de utilização das horas livres na prática da recreação orientada, como meio de liberação das tensões do trabalho. O lazer, como já foi dito mui apropriadamente, enseja os trabalhadores a organizarem um modo de vida em que exista o equilíbrio necessário entre o trabalho e a diversão, o crescimento interior, a evolução do espírito. é a chamada educação para o lazer. Esse programa engloba as atividades de Esporte — Teatro — Conjuntos musicais — Banda de música e Grupos de danças.

No setor de Esportes foram realizados, este ano, 4 torneios de futebol de salão contando com a participação de 40 empresas e 480 usuários; Ginástica de conservação para 29 atletas; jogos amistosos entre 30 empresas, da capital e do interior, nas modalidades de fu-



Ainda este ano, o Centro de Atividades Integradas SESI/SENAI será inaugurado. Trata-se de uma obra de Cr\$ 50 milhões.

tebol de campo e de salão. O Programa de Cultura conta com a estruturação de 2 grupos de danças, 1 infantil e 1 de adolescentes; 2 grupos de conjunto musical (Natal e Mossoró), 1 grupo regional folclórico e 1 de danças folclóricas, com participação de 24 usuários, banda infanto-juvenil (26 dependentes); 2 grupos de Teatro (Natal e Mossoró), com a encenação de 4 peças e apresentação de 36 espetáculos, atingindo uma platéia de 35.000 usuários. O Teatro do Sesi de Natal atende, igualmente, à clientela dos Centros de Atividades do interior. Os grupos musicais oferecem atividades sociais, de preferência festas dançantes mensais, com boa aceitação por parte dos industriários. O lazer implantado pelo Sesi/RN recebe a orientação técnica de 3 assistentes sociais, 3 estagiários do Serviço Social, 10 professores de Educação Física, 2 instrutores musicais e 1 encenador teatral.

Em Mossoró, no setor de Esportes, funcionam os cursos de Iniciação Esportiva destinados a dependentes na faixa etária de 7 a 17 anos, nas modalidades de vôlei, handebol, basquete, mini-basquete, judô, natação, além de ginástica feminina, estando inscritos 270 dependentes.

Assistência jurídica — Ao lado de todo esse conjunto de benefícios, para os operários, merece citação, ainda, a assistência jurídica que o Sesi proporciona aos trabalhadores, sendo os mesmos atendidos no Centro de Atividades "Aluizio Alves", onde funcionam os serviços de saúde.

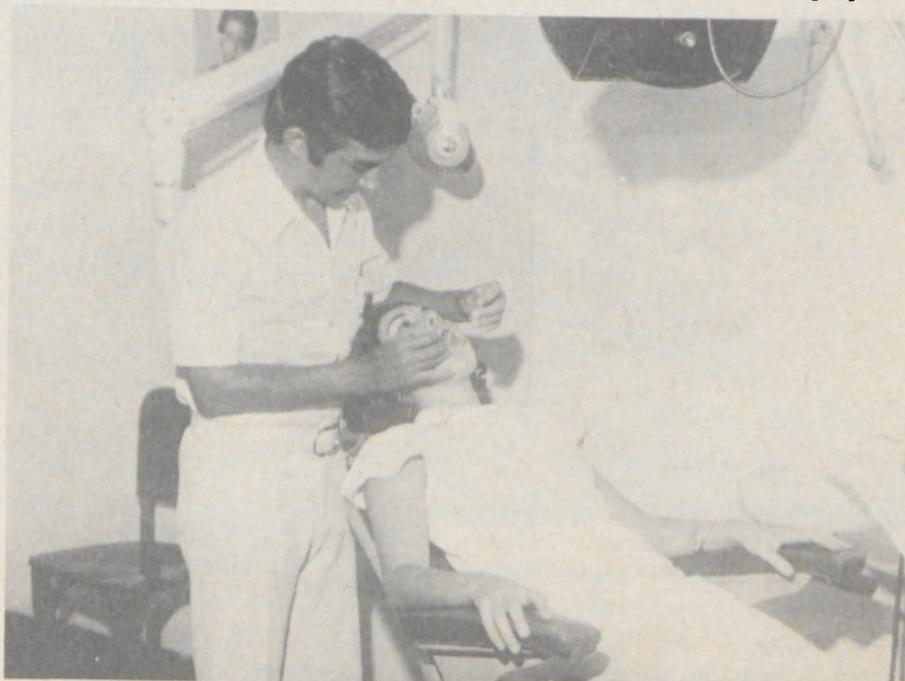
CENTRO INTEGRADO SESI-SENAI — Com a construção do Centro Integrado Sesi-Senai, que se espera seja inaugurado no fim deste ano, as duas entidades da Indústria, através do apoio recebido da Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte, estarão oferecendo à comunidade natalense uma atividade mais intensa, pelo que o porte da obra significa em termos de serviços, bem-estar social e pro-

gresso.

O Centro Integrado Sesi-Senai é, sem dúvida, o maior empreendimento já realizado pelas entidades da indústria neste Estado, permitindo, tanto ao Sesi como ao Senai, tornarem ainda mais eficiente e objetiva sua atuação no Rio Grande do Norte, em busca do maior aperfeiçoamento das relações entre industriários e

empresários.

Na execução desse Centro Integrado, cabe destacar o esforço realizado pela FIERN, através do seu presidente, Expedito Amorim, que é, também, diretor regional do Sesi, na obtenção dos indispensáveis recursos junto à CNI (Confederação Nacional da Indústria) e aos Departamentos Nacionais do Sesi e Senai, para concretização do projeto.



O Sesi conta com o apoio do INPS para manter o bom nível da sua assistência médica e odontológica.



SENAI PARTICIPA DO PROGRESSO INDUSTRIAL DO RN

O SENAI (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial) tem cumprindo com eficiência a sua missão de preparar mão-de-obra especializada para as indústrias do Rio Grande do Norte. Mantendo dois centros fixos (Natal e Mossoró) e mais um centro móvel (Areia Branca e Macau), a diretoria regional do órgão se prepara, agora, para ingressar numa nova fase, com a próxima inauguração do Centro de Atividades Integradas SESI/SENAI, obra de Cr\$ 50 milhões, idealizada e construída com o apoio decisivo do presidente da Federação das Indústrias, Expedito Amorim. O engenheiro José Albino de Oliveira, diretor do SENAI, fala da atuação da entidade e apresenta suas novas metas.

Ampliando as suas atividades no Rio Grande do Norte, o SENAI (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial) parte para uma expansão mais efetiva. Órgão ligado diretamente à formação de mão-de-obra especializada para a indústria, o SENAI amplia sua oferta de cursos específicos da área, além de passar a atuar no campo das bolsas de estudo no exterior, uma novidade na formação profissional, que o órgão apresenta a partir deste ano.

Uma programação trimestral de formação profissional intensiva, uma média de cinco cursos de 1º grau profissionalizante por trimestre, mais de 30 cursos de qualificação e aperfeiçoamento por ano, uma média de 400 pessoas matriculadas desde o início do ano em todas as opções de cursos oferecidas, são aspectos variados das principais atividades programáticas do SENAI para Natal e Mossoró, cidades onde funcionam centros fixos para formação profissional. Um centro móvel (com capacidade para oferecer os mesmos cursos que os centros fixos) está funcionando a partir deste mês na área de Macau.



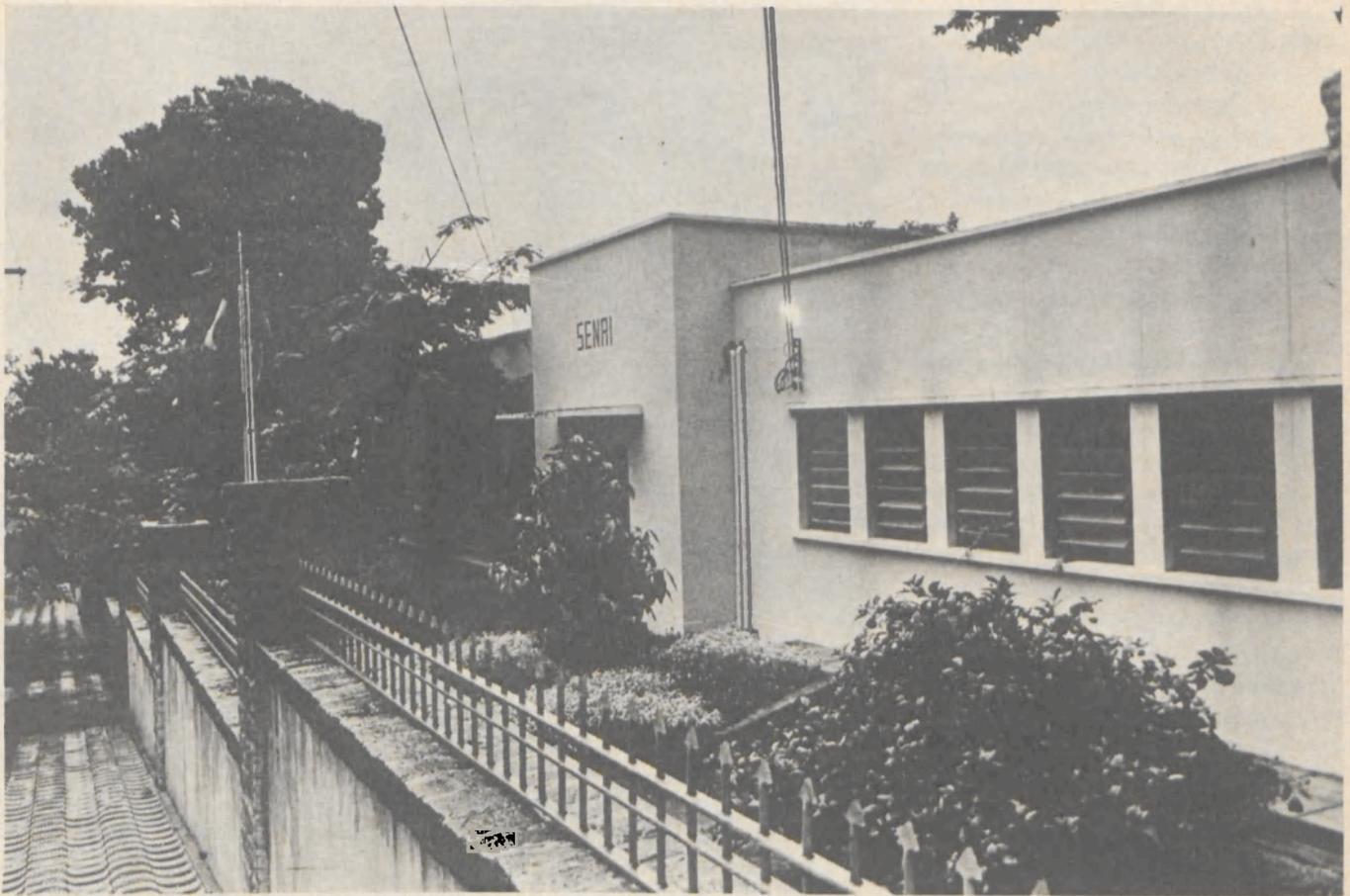
José Albino de Oliveira, diretor do SENAI, apresenta resultados da atuação do organismo em favor das nossas indústrias.

PROGRAMA DE AÇÃO — José Albino de Oliveira, diretor regional do SENAI/RN fala sobre as postas atualmente desenvolvidas pelo órgão, estabelece prioridades e traça um programa de ação:

“A nível nacional, o SENAI é a união dos seus Departamentos Regionais que fazem a gerência dos CFPs, ou Centros de Formação Profissional. No Rio Grande do Norte existem dois Centros: um em Natal, outro em Mossoró, além de mais um centro móvel na área de Macau. Esse tipo de atuação define a nossa atual preocupação de trabalho, voltada mais para a formação e treinamento de pessoal”.

Albino prossegue, explicando as diferenças entre formação e treinamento:

“Há que distinguir bem entre Treinamento e Formação. A Formação inclui a seleção de um determinado pessoal que não tem conhecimento algum daquilo que se propôs aprender. Temos então que dar àquela pessoa a qualificação em um ofício determinado. Já o Treinamento faz parte do nosso trabalho mais efetivo. É feito junto às empre-



Dentro de poucos meses o SENAI deixará as suas atuais instalações, passando a ocupar juntamente com o SESI, o Centro de Atividades Integradas.

sas, mediante solicitação daquelas. Esse treinamento poderá ser feito aqui mesmo no SENAI ou no próprio local de trabalho, na indústria. Com esse treinamento, o funcionário recebe a habilitação mais completa e necessária à sua capacitação profissional plena. Os 77 alunos de cursos do SENAI de aperfeiçoamento nos dois semestres do ano passado estão todos eles estagiando em empresas de médio e grande porte, estágios estes conseguidos pelo próprio SENAI, através do seu Serviço de Orientação Pedagógica".

ATENDER ÀS EMPRESAS — No momento, a preocupação maior é atender o grande volume de solicitações de empresas do Estado, para formar e treinar pessoal especializado. Para incrementar essa atividade já está se cuidando da implantação do Centro de Atividades Integradas SESI/SENAI. Este novo setor contará com agentes de treina-

mento para atender às empresas no próprio local de trabalho. Todas as empresas estão sendo visitadas para detecção das necessidades mais prementes. Albino comenta:

"Quando fazemos estas visitas às empresas, apresentamos a elas as nossas programações de treinamento para o trimestre. As empresas indicam os seus funcionários e, de acordo com as suas necessidades e meios, nós então iniciamos o treinamento no próprio local de trabalho. E ainda existe o programa de especialização com bolsas de estudo no país (para escolas SENAI espalhadas por todos os outros Estados ou empresas com as quais o SENAI entra em contatos para estágios) e no exterior".

Sobre o programa de bolsas-de-estudo (sem dúvida a grande novidade oferecida pelo SENAI), estas podem ser para qualquer parte do mundo, para qualquer curso, para qualquer empresa. O Diretor do

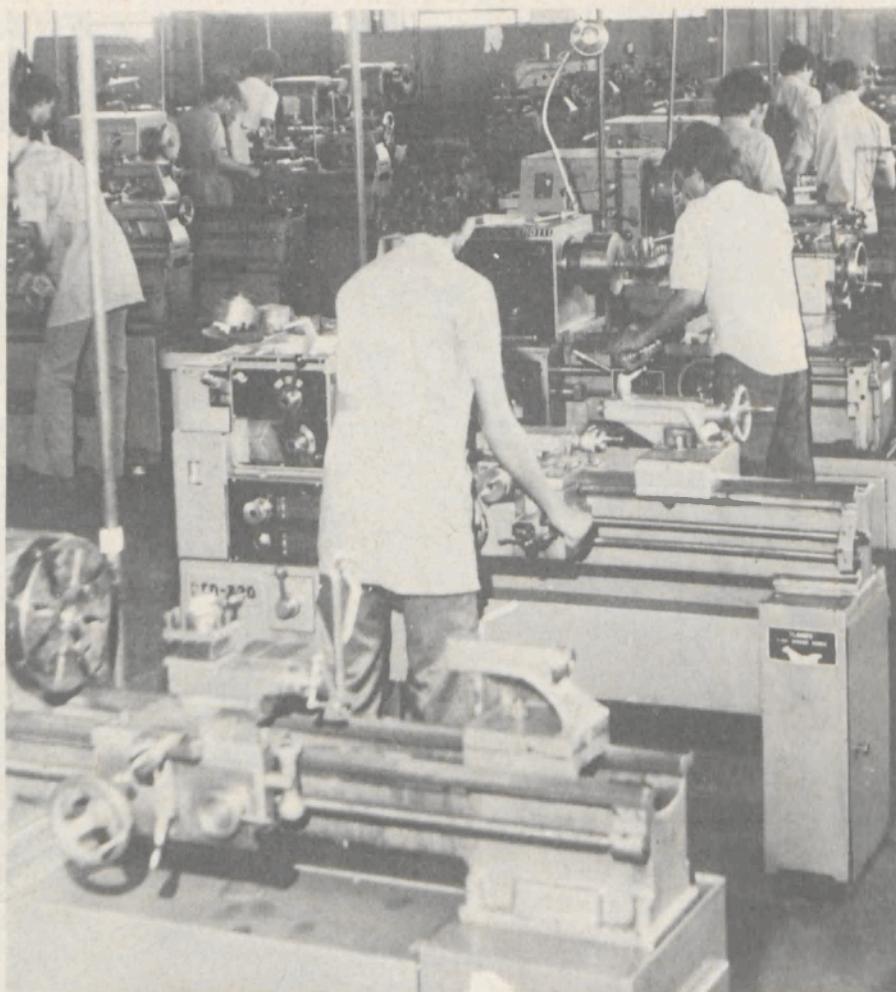
SENAI/RN explica:

"Só no Rio Grande do Norte, 16 empresas estão em condições de solicitar ao SENAI algumas dessas bolsas de estudo no exterior. São para aperfeiçoamento em qualquer parte do mundo, ou mesmo estágios supervisionados em empresas estrangeiras. COSERN, Souto Engenharia, Mineração Acauan, Empresa Nossa Senhora Aparecida, CICOL, Construtora A. Azevedo, ECOCIL, Confecções Guararapes, Mineração Tomaz Salustino, Soriedem, EIT, T. Barreto, CAERN, Confecções Sparta, Indústria Têxtil Seridó, TELERN, são as empresas com que nós estamos mantendo contatos, para que essas bolsas sejam utilizadas. Não há qualquer limitação de currículo. A programação de estudos ou estágios é feita pelo próprio industrial. O SENAI apenas financia este programa, compatibilizando-o com o seu programa de financiamento. Inclusive os recursos

para esses programas no exterior são obtidos pelas arrecadações que o SENAI faz junto às próprias empresas, pois de cada uma destas com mais de 500 empregados o órgão cobra a chamada «Contribuição Adicional». Essa contribuição possibilita a que essas empresas solicitem o aperfeiçoamento no exterior''.

NOVO CENTRO — Atualmente, as preocupações de José Albino voltam-se para a fase de conclusão do Centro de Atividades Integradas SESI/SENAI, em construção no bairro de Lagoa Nova, em Natal. A inauguração da primeira fase está prevista para novembro. Serão 15.776 metros quadrados de área construída, que abrigarão o Departamento Regional do SENAI, um Centro de Formação Profissional, o Departamento Regional do SESI, o Centro Social do SESI com todo o atendimento ambulatorial. A conclusão de toda a obra, vai ocupar, no futuro, um espaço total de 30.000 metros quadrados, onde haverá área de lazer, piscinas, ginásio coberto, teatro para 500 pessoas, cozinha industrial (para atender as mais diversas indústrias da área), quadras de esporte. Essa integração das atividades SESI/SENAI só irá, segundo Albino, beneficiar as relações entre as empresas e suas entidades específicas. Declara ele:

''Essa integração se faz justo no momento em que nós estamos procurando dar toda a ênfase ao treinamento de pessoal. A adoção dos nossos cursos é tão importante para nós quanto a procura dos mesmos, pelas empresas. Elas estão solicitando mais e mais pessoal treinado. E nós vamos nos esforçando para satisfazê-las de acordo com os recursos disponíveis. Há planos também de uma expansão na região do Seridó. Pensamos em instalar um Centro de Formação de Pessoal em área a ser definida, e, de acordo com o estabelecimento de algumas prioridades. A propósito disso, é bom frisarmos que toda a programação que desenvolvemos no RN é uma programação que jamais



Além de manter muitos cursos de formação profissional em suas próprias dependências, o SENAI também promove cursos nas próprias fábricas.

atenderá plenamente às necessidades reais e integrais das indústrias, uma vez que somente 32% dos recursos de que dispomos são próprios. A maior parcela de recursos corresponde a auxílios enviados através do Departamento Nacional, conseguidos através da Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Norte, e que por sua vez, são oriundos de Departamentos Regionais onde a arrecadação para o sistema SENAI é superior às programações desenvolvidas. O presidente da FIERN, Expedito de Azevedo Amorim, tem atuado decisivamente para a obtenção dos recursos para o Centro de Atividades Integradas, recursos esses que atingem a casa dos Cr\$ 50 milhões''.

OS CURSOS — Uma média de 100 empresas receberam informa-

ções detalhadas sobre as programações do SENAI para o último semestre do ano. Apesar da divulgação ser constante, a resposta das empresas (no sentido de solicitarem a aplicação dos cursos, quer no SENAI quer no local de trabalho) tem em alguns casos demorado muito. Nesse ponto está a grande dificuldade de atuação do órgão, segundo seu diretor. Mesmo assim, serão oferecidos cursos nas áreas Operacional (Tornearia, Mecânica, Eletricidade), Supervisão, Administração e Segurança.

Para o Treinamento em Oferta, nome dado ao treinamento que se realiza no próprio Centro de Formação Profissional do SENAI se prevê uma série de cursos em: Tornearia Mecânica, Marcenaria, Motores Diesel, Eletricidade de Manutenção, Técnica de Supervisão, Técnica de

Recrutamento e Seleção de Pessoal, Direção Defensiva, Prevenção de Acidentes, Relações Humanas na Empresa e na Família.

Para esses cursos as vagas variam entre 12 (para os operacionais) e 25 (para os restantes) e, a cada programação é procurada uma diversificação ampla, tanto em temários, como nas modalidades. As empresas sempre são consultadas quanto ao oferecimento variado de cursos a cada semestre. Os cursos operacionais são realizados também com recursos do PIPMO (Programa Intensivo de Preparação de Mão-de-Obra) ou do DNER, como o curso para motoristas profissionais (Direção Defensiva).

No sistema de treinamento em local de trabalho (também chamado de Treinamento em Demanda) o trabalho se processa em dois níveis. No primeiro, agentes de treinamento oferecem 60 horas-trimestre de aulas sobre Fiação e Tecelagem (no caso, atualmente), Mecânica de Fiação, e assessorando as empresas da área têxtil. No segundo nível didático é aplicado o «training-Wade-Industrie», método norte-americano de formação em Relações Humanas no Trabalho, Melhoramento de Métodos de Trabalho, Ensino Correto da Ocupação, Comunicação na Empresa, Rela-

ções Humanas na Família e Formação de CIPAs (Comissões Internas de Prevenção de Acidentes de Trabalho).

O DEFICIENTE VISUAL — O atendimento à empresa tem, para o SENAI, como um dos seus propósitos fundamentais a reintegração do deficiente visual ao meio comunitário, mais especificamente aproveitando sua mão-de-obra na área industrial em atividades compatíveis com o grau dessa deficiência. Esse trabalho desenvolve-se em quatro fases distintas: na primeira dá-se o estudo, descrição e caracterizações das ocupações compatíveis com a condição da deficiência; na segunda, registram-se, orientam-se e selecionam-se os candidatos; numa terceira fase, treinam-se, operacionalmente, os candidatos em seus próprios locais de trabalho, de forma a não se criar nenhuma espécie de choque ou trauma, ou problemas como o medo, a super-proteção e a insegurança.

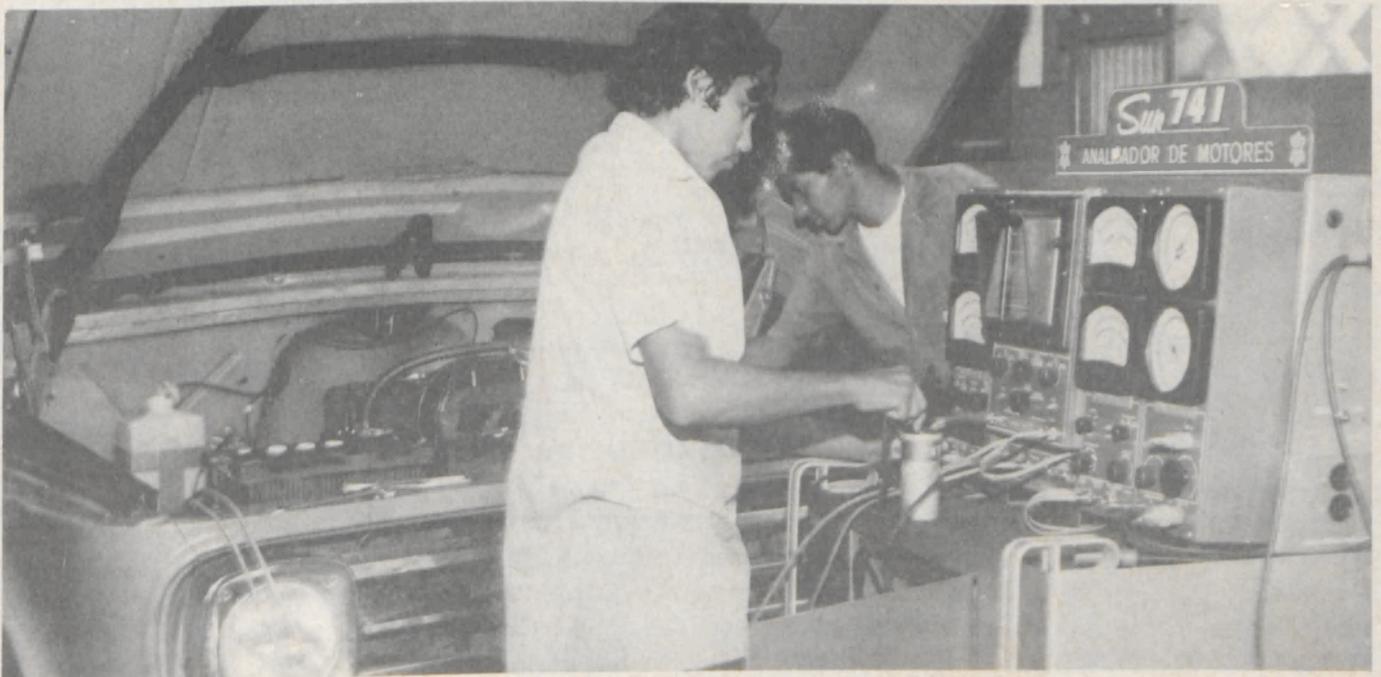
O mais importante, diz a doutora Augusta de Menezes, chefe da Divisão de Ensino e Treinamento, é que o deficiente visual não se sinta um dependente, na nova condição:

“O deficiente visual integrado ao trabalho industrial tem de se sentir realmente à vontade no novo

ambiente. Sem super-proteção, sem auto-comiseração. Ele goza dos mesmos direitos e deveres do empregado são. Ele foi treinado para aquela função da maneira mais científica e específica possível. O treinamento do deficiente visual obedece a mesma sistemática dos outros treinamentos: isto quer dizer que em qualquer campo que nos apresentem, poderemos formar operacionalmente o deficiente”.

Em Natal, no entanto, o entrave maior ao treinamento ao deficiente visual está na inexistência de qualquer infra-estrutura no Estado que dê reais condições a que um deficiente desse nível possa vir a ser encaminhado ao SENAI. Escolas para cegos não existem; muito menos condições para que o cego possa vir a ser aproveitado na indústria. E esclarece o diretor do SENAI:

“Não há nenhum amparo ao deficiente visual no Estado. O SENAI não pode fazer mais nada além do que já tem feito. Se o candidato apresentado não tiver condições de uma vivência no meio social (se não for alfabetizado, se não tiver recebido uma formação e educação mínimas) o SENAI não poderá treiná-lo cientificamente para uma ocupação profissional. E isso é lamentável”.



O aperfeiçoamento da mão-de-obra é um benefício para o homem e para a economia.

SECRETARIA DOS TRANSPORTES

COORDENA SETORES

FUNDAMENTAIS DO GOVERNO

Coordenando as atividades do Departamento de Estradas de Rodagem — DER-RN, da Companhia de Águas e Esgotos — CAERN, da Companhia de Serviços Elétricos — COSERN, e da Superintendência de Obras do Estado, a Secretaria dos Transportes está ajudando a Administração Estadual a atingir com mais agilidade um volume maior de realizações. Carlos Leite de Sales, titular da pasta, explica a sua estruturação e fala das suas finalidades.

Com a responsabilidade de coordenar as obras governamentais, nos setores de transportes, saneamento básico, eletrificação, edificação e telecomunicações, a Secretaria de Estado dos Transportes e Obras Públicas — STOP, está se transformando num importante órgão de apoio à administração estadual, com a sua presença em todos os municípios do Rio Grande do Norte.

Criada em 30 de abril de 1975, através da Lei Complementar nº 10, mas ativada ao final de 1976 — portanto com pouco mais de um ano de funcionamento — a Secretaria dos Transportes e Obras Públicas já cumpre todos os seus objetivos e metas, o que permite deduzir a sua eficiência funcional e comprovar o acerto de sua criação.

CARACTERÍSTICAS PARTICULARES — Para implantar

esta Secretaria, o governador Tarcísio Maia convidou o coronel da Arma de Engenharia da Reserva Remunerada, Carlos Leite de Sales, que, com a sua experiência, é o responsável pelo atual desempenho do órgão, através do exercício da liderança política e institucional da área polarizada pela pasta e, inclusive, pela aprovação da programação das entidades da administração indireta a ela vinculadas.

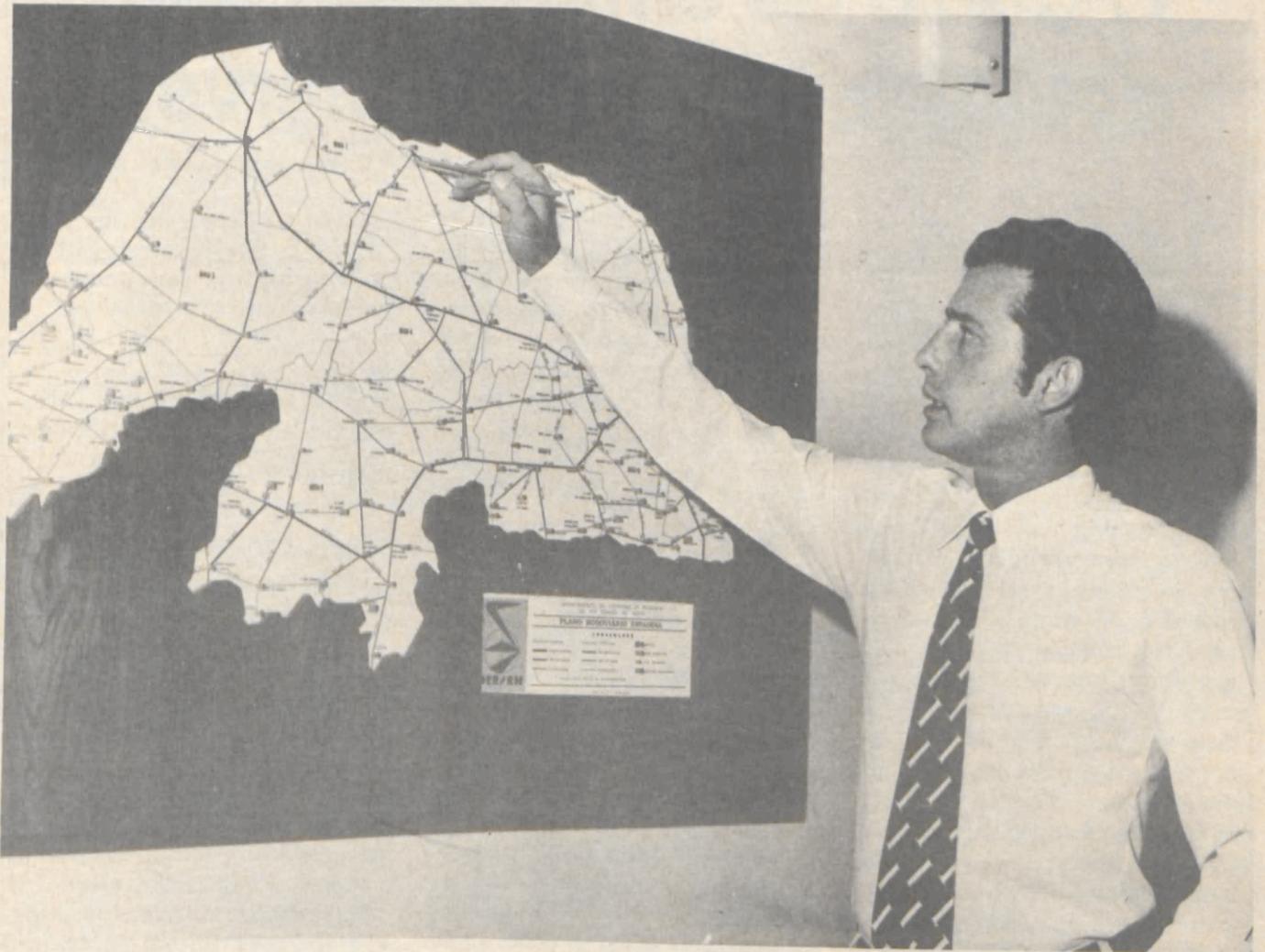
Definindo a sua pasta, o Secretário Carlos Leite de Sales afirma:

“A STOP apresenta características peculiares, pois, em que pese tratar-se de uma Secretaria de natureza substantiva, todos os órgãos de execução programática de sua ampla área de abrangência são entidades especiais, de forma que a nossa atuação é, essencialmente, de coordenação, com vistas à compatibilização das programações

setoriais com os objetivos do Plano de Ação do Governo”.

CONTROLE E SUPERVISÃO — A STOP compete controlar e supervisionar obras e serviços de iniciativa do Estado, através do Departamento de Estradas de Rodagem (DER-RN), da Companhia de Águas e Esgotos (CAERN), da Companhia de Serviços Elétricos (COSERN) e da Superintendência de Obras do Estado (SOE). E esta atuação teve início praticamente, a partir de 1977, pois, apesar da Secretaria ter sido criada em abril de 1975, ao início da Administração Tarcísio Maia, somente foi ativada ao final de 1976, quando da posse do seu primeiro e atual titular, Coronel Carlos Leite de Sales.

DA ATIVAÇÃO À AÇÃO — E o Secretário dos Transportes



Carlos Leite de Sales: "A ativação da Secretaria dos Transportes coincidiu com a dinamização do plano de ação do Governo Estadual".

faz uma análise da implantação da pasta, afirmando:

"A ativação da Secretaria coincidiu com a dinamização do plano de ação do Governo Estadual, já que os dois primeiros anos, especialmente o primeiro, foram praticamente consumidos na arrumação da casa. Assim, em 1975, os investimentos na área de abrangência da STOP — exclusive o setor de Telecomunicações, por estar federalizado — foram quase nulos e, em 1976, pouco significativos. Já em 1977

chegaram aos 500 milhões de cruzeiros e, em 1978, atingirão 1 bilhão de cruzeiros".

METAS DA STOP — Referindo-se, em síntese, às principais obras nos diversos setores abrangidos pela STOP, o Secretário Carlos Leite de Sales destaca:

"No setor de Transportes, a consecução da meta de pavimentação de 500 quilômetros de rodovias estaduais, com o objetivo de manter em condições de tráfego permanente os princi-

pais eixos da malha rodoviária estadual e a implantação do Terminal Rodoviário de Passageiros de Natal, equipamento urbano indispensável para a capital do Estado; no setor de Saneamento Básico a ampliação da adutora do Jiquí e a implantação da adutora de Extremoz, que possibilitarão a cobertura do atual déficit no abastecimento d'água de Natal; no setor de Eletricidade a implantação das subestações Centro e Neópolis, que melhorarão as condições dos serviços na capital do Estado".

O prazo de cinco anos para decidir a batalha da cerveja

Presidente da Brahma conta por que as fábricas vão aumentar a produção

O mercado de cerveja no Brasil continuará irregular ainda por uns cinco anos, quando então a produção dará para atender à demanda crescente, de acordo com os cálculos feitos pelo presidente da Brahma, Ubert Gregg. As razões para esta deficiência são várias, destacando-se, principalmente, a defasagem que ocorreu há alguns anos entre o crescimento da produção, o consumo e a transformação de hábitos, com a entrada no mercado de uma faixa jovem de consumidores, inclusive abandonando as bebidas fortes, que eram consumidas misturadas aos refrigerantes.

Apesar dos investimentos feitos pelos diversos fabricantes de cerveja nos últimos três anos, eles não conseguiram alcançar as exigências crescentes do mercado. A produção tem aumentado em ritmo superior ao consumo, mas há sempre uma faixa insatisfeita que só poderá ser atendida em mais ou menos cinco anos, quando a produção superará a curva estimada da demanda.

Hubert Gregg diz que a estabilização do mercado, agora, é praticamente impossível porque o setor cervejeiro não estava preparado para acompanhar o desenvolvimento experimentado nos dez últimos anos, quando ocorreu um verdadeiro fenômeno nos costumes de beber. Além disso, havia um atraso grande entre o acompanhamento industrial e a crescente demanda. Enquanto o consumo crescia a taxas em torno de 6% a 8%

aos anos, o parque manufatureiro somente atingia índices inferiores. Nos três últimos anos é que ele começou a se expandir acima dessas exigências. A Brahma espera suprir sua fatia no mercado no prazo de cinco anos e não tem planos para ocupar outras faixas, pois desenvolve uma política de não monopolizar o mercado nem formar oligopólios.

DIFICULDADES ATUAIS — O presidente da Brahma explica a anormalidade atual do mercado dizendo que as fábricas têm procurado enfrentar a situação aumentando sensivelmente a produção.

“Não ficamos estagnados. Para me cingir apenas à Brahma, neste último triênio, ampliamos o parque industrial de nossas 14 fábricas de cerveja, elevando a produção em 40% do que era em 1974, ou seja, um aumento médio anual de 13%. Ocorre que o consumo cresceu além das mais otimistas previsões. Apesar de todas as 14 fábricas trabalharem em cheio, dia e noite, domingos e feriados, e de colocarmos no mercado toda a nossa produção, não conseguimos vencer a falta de cerveja, de que todos se queixam”.

Hubert Gregg acha que a situação neste ano, contudo, está menos grave do que no ano passado e que não está havendo uma real falta de cerveja, e exemplifica com o abastecimento feito durante o carnaval, quando o comércio, prevendo dificuldades, fez os seus estoques.

No Rio de Janeiro, as duas fábricas da Brahma trabalharam além de sua capacidade, sendo que a fábrica da Tijuca, que sofreu recentemente um incêndio, logo se recuperou e reiniciou a produção

TRANSCRITO DA REVISTA TENDENCIA.

normal, inclusive em sua nova unidade. A fábrica antiga, da Marquês de Sapucaí, aumentou a sua produção entre 3% e 4%.

Pequenos fabricantes não sobrevivem porque não têm economia de escala

AS RAZÕES DA CRISE — Apesar do crescente consumo de cerveja não somente devido ao crescimento vegetativo, mas sobretudo causado pela entrada no mercado de outras faixas de consumidores, como os jovens e as mulheres, um fato aparentemente inexplicável para quem não entende do setor está ocorrendo: o desaparecimento dos pequenos fabricantes. Como conciliar a realidade absurda de um mercado florescente com a instabilidade operacional de algumas indústrias?

Hubert Gregg aponta os diversos fatores que influíram para inviabilizar alguns pequenos empreendimentos, alguns deles até tradicionais. Entre os mais importantes aponta a defasagem na questão do preço, que só era ajustado às novas condições às vezes depois de meses do pleito apresentado às autoridades públicas, porque, como se sabe, o preço da cerveja é tabelado. Este fator está superado após entendimentos com o ministro da Fazenda. Um outro motivo, talvez o mais ponderável, que no seu entender levou algumas fábricas de pequeno porte a cerrar as portas foi a pouca rentabilidade da produção. Na cerveja é preciso produzir bastante para auferir lucro.

“Uma fábrica construída para produzir 300 mil hectolitros custa Cr\$ 1.200 o hectolitro instalado.

Já uma fábrica planejada para a produção de 2 milhões de hectolitros tem o seu preço por hectolitro reduzido a menos da metade (atualmente esta instalação ficaria em Cr\$ 550,00 o hectolitro instalado). Na cerveja não se ganha na unidade, mas na grande quantidade. Por esta razão a Brahma está em excelentes condições”.

AUMENTO DE PRODUÇÃO —

Para acompanhar as exigências do mercado, a Brahma tem um programa de investimentos a longo prazo, com vários projetos em execução e planejados. Neste ano de 1978 está programada a aplicação de Cr\$ 600 milhões em diversas unidades, sendo que a fábrica de Minas Gerais terá sua produção aumentada de 110 milhões de litros e a da cidade do Cabo, em Pernambuco, produzirá mais 40 milhões de litros. O presidente Hubert Gregg afirma que a Brahma não encontra problemas de capitalização, pois todas as vezes que recorre aos seus acionistas ou coloca papéis na Bolsa de Valores o chamamento surpreende a todos. Citou como exemplo o último aumento de capital, quando apenas 0,9% dos acionistas deixou de subscrever as novas ações, que colocadas no mercado foram vendidas em poucos minutos.

Hubert Gregg afirma que a situação da Brahma é excelente e que dos investimentos programados para 1978 a empresa já tem depositados mais de dois terços do dinheiro necessário e executará todo o projeto com recursos próprios.

SOLUÇÃO PARA A CRISE —

Apesar do encaminhamento parcial da solução da crise da falta da cerveja, com as ampliações e implantações de novas unidades produtoras pela Brahma, de uma ótica global Hubert Gregg só vê uma solução para a solução definitiva do problema: a implantação de novas fábricas. Mas para isso é indispensável capital, que o simples aumen-

to vegetativo das indústrias atuais não garante.

“Para termos o capital suficiente é necessário facilitar às empresas a criação de recursos com o reajustamento da rentabilidade”.

Um outro fator inibidor de um desenvolvimento rápido da indústria cervejeira, este mais recente, é o depósito compulsório exigido pelo Governo para cobrir as importações de matéria-prima, que no caso da cerveja é quase total com a compra da cevada e do lúpulo.

“Além da premência de instalarmos novas fábricas, pois as atuais estão atingindo o ponto de saturação, outro problema com que nos defrontamos é a importação de malte. Com a política do Governo estabelecendo o depósito prévio de quantia igual ao preço da mercadoria importada, depósito este pelo prazo de um ano, sem juros nem correção monetária, tivemos que manter improdutivo, no Banco do Brasil, no corrente exercício, Cr\$ 270 milhões”.

A esta importância juntam-se outros Cr\$ 30 milhões depositados pelas cervejarias associadas à Brahma.

OS PROJETOS DA BRAHMA

— Hubert Gregg dá uma panorâmica sobre o que a Brahma está fazendo para contribuir para o fim da crise de mercado. Suas metas principais são a instalação de novas fábricas e a auto-suficiência de malte. No que se refere aos novos parques industriais, adquiriu terrenos em São Paulo (Jacareí) e Rio de Janeiro (Santa Cruz), e já deu início aos estudos para neles implantar duas modernas fábricas de cerveja com capacidade, cada uma delas, para a produção de 200 milhões de litros, ou seja, 325 milhões de garrafas/ano. Para se ter uma idéia da magnitude dos projetos, basta dizer que esta produção representa quase 40% da atual capacidade das 14 fábricas em funcionamento. Enquanto, porém, não for atingida esta meta, as atuais unidades serão amplia-

das e modernizadas, o que acarretará em aumentos em torno de 20% a 25%. Desta forma, a capacidade de produção da Brahma, no decorrer dos próximos 4 a 5 anos, aumentará em 65%.

AUTO-SUFICIÊNCIA EM

MALTE — Hubert Gregg acredita que o Brasil poderá atingir a auto-suficiência em cevada dentro de cinco a sete anos, sendo que no caso da Brahma isto ocorrerá antes. A empresa há mais de 30 anos desenvolve experiências no sentido de conseguir um tipo de cevada adaptável às condições climáticas do Brasil. Esses trabalhos são realizados no campo experimental em Encruzilhada do Sul, Rio Grande do Sul. Já na safra de 1979, a maltaria de Porto Alegre e uma outra em construção com capacidade de 52 mil toneladas/ano, estarão suprindo as necessidades da Brahma em 60%, que são presentemente de 85 mil toneladas de malte por ano.

Hubert Gregg diz que com a expansão dos campos de soja no Rio Grande do Sul o plantio de cevada foi beneficiado, pois nem todo plantador de soja se interessa em alterar suas lavouras com o trigo, que é o grande concorrente da cevada, pois é semeado à mesma época, além de receber os incentivos governamentais.

PRODUÇÃO E FUTURO — Em 1977 a Brahma produziu em suas 14 fábricas 1,15 bilhão de litros de cerveja e sua produção continua crescendo constantemente. Em 1980, quando entrar em operação as fábricas de Santa Cruz, no Rio de Janeiro, e de Jacareí, em São Paulo, serão adicionados à produção mais 400 milhões de litros, além dos aumentos decorrentes de expansão das atuais unidades produtoras, como as fábricas de Passo Fundo, a Cuiabana e Miranda Correia (Amazonas), que estão sendo duplicadas.

Quando a fábrica de Santa Cruz estiver funcionando, a da Rua Mar-

BEBIDAS

quês de Sapucaí será desativada e parte de seu equipamento (o mais moderno) será aproveitado na primeira fase da expansão da nova unidade. Também os escritórios centrais da Brahma serão transferidos, passando a operar na chácara da empresa no Alto da Boa Vista, próxima à fábrica de cigarros Souza Cruz. O projeto arquitetônico já está sendo elaborado pela equipe de técnicos da Brahma.

Os refrigerantes são um mercado exigente que cresce 25% ao ano

No próximo ano a Brahma estará completando 75 anos, quando os seus grandes projetos em desenvolvimento já estarão amadurecendo, porque, segundo Hubert Gregg, a empresa não está parada "vendo a banda passar". Ela está trabalhando no sentido de atender aos crescentes pedidos dos consumidores de cerveja e refrigerantes.

UM BOM NEGÓCIO — Um bom negócio para o setor de bebidas é o ramo dos refrigerantes, e a Brahma, que começou produzindo refrigerantes para atender a uma camada pequena de consumidores, hoje tem no setor um mercado garantido e exigente, que cresce à razão de 25% ao ano. Hubert Gregg diz que os refrigerantes são um bom negócio, e sua empresa tem se esforçado para aprimorá-lo e desenvolvê-lo.

No ano passado, quando entrou em vigor a Lei do Suco, com a exigência de que os refrigerantes contenham pelo menos 10% da fruta que o originam, a Brahma defrontou-se com o seu primeiro problema: o guaraná. Apesar de a bebida conter o fruto, era aromatizada artificialmente, pois o fruto do guaraná é inodoro. Os técnicos da empresa trabalharam durante algum tempo para encontrar uma forma de aromatizar o refrigerante de acordo com as exigências legais e, por isso, o Guaraná Brahma pas-

sou algumas semanas com gosto diferente. Era julho, época de entressafra e a dificuldade foi ainda maior. Entretanto, foi encontrado um sucedâneo para o aroma artificial: essência de maçã importada da Argentina. Um outro problema com que se defronta o setor de refrigerantes é o do suco de limão para a Soda Limonada. A produção de limões é insuficiente, e, por esta razão a empresa se vê obrigada a fazer grandes compras durante as safras e ir recebendo o produto à medida que dele necessita. Só assim pode cumprir o que determina a legislação.

Um produto de grande sucesso no Nordeste e no Sul do País ainda não pôde ser lançado no Rio devido a estas dificuldades. O Sukita, feito com suco natural de laranja, e que está dominando o mercado, não foi trazido para cá porque não há produtores que garantam a venda da fruta durante o ano inteiro.

PRODUZINDO GUARANÁ — Durante muito tempo a Brahma dependeu do guaraná fornecido pela região Amazônica, mas o produto não podia ser fornecido nas quantidades requeridas pela empresa, tendo em vista que sua produção ali é feita em regime de extrativismo, sem qualquer lavourea nacional. A empresa, diante das quantidades cada vez maiores exigidas por sua indústria, passou a encarar o problema sob a ótica empresarial e contratou dois agrônomos para estudar a possibilidade de implantação de uma plantação de guaraná. Os dois técnicos examinaram os solos e condições climáticas desde a cidade de Maués, no Amazonas, até o sul da Bahia, e determinaram que a área mais propícia era na Bahia, onde o clima é úmido e há ensolação, condições exigidas pelo guaranaizeiro.

A Brahma comprou uma área de mil hectares na cidade de Camamu, onde tem plantado 110 mil pés de guaraná; 35 mil já estão em plena produção, outros 35 mil come-

çam a produzir este ano e os 40 mil restantes dentro de dois anos. A área ocupada é de 300 hectares. A empresa decidiu não plantar todos os mil hectares para não criar um problema social, porque os lavradores da região também iniciaram o plantio de guaraná e não terão como colocar sua produção caso a Brahma se torne auto-suficiente nos próximos três anos.

ENGARRAFADORES AUTÔNOMOS — O guaraná brasileiro é consumido no exterior, já tendo penetrado nos Estados Unidos e na Europa, além dos países limítrofes da América do Sul. A exportação, contudo, não é muito grande devido à deficiência na estrutura de distribuição, apesar da aceitação ser muito grande por parte dos consumidores.

Com o nome de Rio, a Brahma coloca as latinhas de guaraná no exterior, mas em quantidades pequenas. Agora está se estruturando para dar um grande salto, mudando a estrutura de distribuição e engarrafamento e se assemelhando aos grandes fabricantes de refrigerantes tipo fantasia do mundo, a partir de uma experiência feita com sucesso na cidade de Jaraguá, Santa Catarina, onde foi escolhido um engarrafador autônomo, que recebe o concentrado e o *know-how* da Brahma.

Ainda este ano serão nomeados mais três ou quatro engarrafadores autônomos no Brasil e um outro na cidade de Santa Cruz de la Sierra, Bolívia, que passarão a produzir o Guaraná Brahma, obedecendo a tecnologia e a marca da empresa. Mas o passo mais avançado será dado, talvez, até o fim do ano, quando o produto passará a ser produzido em Portugal pelas Cervejarias Nacionais, empresa estatal portuguesa que será o engarrafador do Guaraná Rio e distribuirá para toda a Europa. Isto dará condições de competitividade ao guaraná não só na Europa como no norte da África, especialmente devido às facilidades de transporte.

EMPESCA LIDERA EXPORTAÇÕES NO SETOR PESQUEIRO

Classificada como a primeira empresa do Estado em exportação de pescado, tendo cerca de trinta por cento de participação no mercado, a **EMPESCA S/A — Construções Navais, Pesca e Exportação** — uma empresa totalmente brasileira, vem mostrando como um empreendimento bem administrado e aproveitando as potencialidades nordestinas pode levar ao crescimento de um grupo, que começando há pouco mais de dez anos com um capital de apenas Cr\$ 15.000,00, pode apresentar no momento um capital de Cr\$ 40.000.000,00, atuando em diversos setores como a pesca, a construção civil e naval, além de fabricação de confecções.

Atuando numa área de grande importância, o Grupo liderado por José Mário Gomes de Carvalho vem recebendo, durante todo este tempo, o apoio e os incentivos advindos através da SUDENE, desde o 34/18 até os atuais incentivos do FINOR. Inicialmente instalada em Cabedelo, Paraíba, a **EMPESCA** ainda mantém ali a sua sede e matriz, embora as duas filiais, a de Natal e a de Fortaleza, tenham hoje um movimento bem maior e um número bem mais expressivo de empregados. Agora, depois de firmar a posição no Nordeste, a **EMPESCA** passa a atuar na Região Norte, com a constituição da **EMPESCA NORTE S/A**, firma que recebe incentivos fiscais da SUDAM e que, quando concluída (o que deve acontecer até o fim deste ano) vai empregar cerca de 350 pessoas.

Além da **EMPESCA**, o grupo liderado por José Mário Gomes de Carvalho (presidente) e mais Elmo Ronaldo Teixeira de Carvalho (Superintendente), Carlos Marcelo Gomes de Carvalho (Diretor Financeiro) e Terezinha Duarte Gomes de Carvalho (Diretora Administrativa), mantém ainda as seguintes empresas:

EMPESCA S/A — empresa ligada ao mercado de construções civis, com um capital de Cr\$ 900.000,00 e com várias obras em construção em Natal;

UNIBRÁS — União Brasileira de Confecções S/A — estabelecida no Distrito Industrial de Aracaju, dedica-se ao ramo de confecções, com um capital social de Cr\$ 26.954.000,00 e empregando, atualmente, 412 pessoas;

Ainda no mercado de confecções e localizada no Distrito Industrial de Aracaju, está a outra fábrica do Grupo, a **Confecções Júnior S/A**, com 253 funcionários e um capital de Cr\$... 26.351.000,00;

A outra empresa é a **EMPESCA NORTE S/A**, que está em instalação.

Já a **EMPESCA S/A — Construções Navais, Pesca, e Exportação** — emprega, atualmente, 353 pessoas, sendo 12 em Cabedelo, 165 em Natal e 176 em Fortaleza.

A PESCA NO NORDESTE — Iniciando suas atividades com apenas três barcos de madeira, a **EMPESCA S/A** conta atualmente com 25 embarcações pesqueiras, sendo que destas 16 são de casco de aço, equipadas com os mais modernos requisitos para a pesca, como frigorífico próprio, rádio-transmissor e receptor, Ecosonda e com autonomia de mar que vai até a 60 dias, o que vai permitir maior rentabilidade na atividade pesqueira. Esta rentabilidade pode ser comprovada com os dados de pesca e exportação de anos anteriores, quando a **EMPESCA** classificou-se em primeiro lugar no Estado, ficando também como uma das empresas que mais exportaram e mais contribuíram para a renda do Rio Grande do Norte e do Nordeste.

No ano de 1977 a frota da **EMPESCA** conseguiu capturar 810.316 quilos de pescado (matéria-prima) que depois do beneficiamento deu origem a 130.734 quilos de cauda de lagosta, 34.677 quilos de peixe sem vísceras, 139.708 quilos de filé de peixe, 230.732 quilos de peixe inteiro e com vísceras, além de 265.322 quilos de esqueleto, que é utilizado como isca para a pesca da lagosta.

Naquele ano (1977) a empresa exportou US\$ 2.584.310,97, contra US\$ 2.049.520 exportados no ano anterior, representando um incremento de 26,9 por cento. É importante destacar que, segundo o boletim da **PROMOEXPORT-RN**, o Estado expor-

tou US\$ 8.726.290,26 de pescado, deixando para a **EMPESCA** uma participação de 29,49 por cento. Por outro lado, a pesca representou no total das exportações do Estado 37,96 por cento, constituindo-se no primeiro lugar da pauta de exportações.

Para este ano, a meta da **EMPESCA** é atingir 3,5 milhões de dólares, pois mais quatro embarcações de casco de aço e 19 metros de comprimento, com 60 dias de autonomia de mar, serão incorporadas à frota, numa manobra de se fazer uma incrementação ainda maior na produção da empresa.

Quanto às possibilidades e às potencialidades da pesca no Nordeste, o Assessor da Diretoria, Aguinaldo Pestana, com mais de doze anos de experiência no mercado e já tendo atuado em diversas empresas pesqueiras, diz que são excelentes. E mostra que tanto é assim que a empresa está partindo para outra linha de produção, com a implantação da **EMPESCA NORTE S/A**, quando então se partirá para exploração do camarão e do Piramutaba, um peixe típico da Região Norte.

Disse ainda Aguinaldo, que somente dois problemas aparecem com mais destaque e são prejudiciais à pesca no Nordeste. A pesca predatória, onde alguns armadores menos escrupulosos vêm adotando sistemas prejudiciais à preservação das espécies marinhas e de seu habitat, devastando suas fontes de sobrevivência, com a utilização de equipamentos proibidos, como caçoeiras (redes) e compressores. Tais práticas põem em risco a própria sobrevivência das empresas.

Lembra o Assessor da **EMPESCA** que as sanções e penalidades para os que atuam desta maneira deveriam ser bem mais pesadas, bem como deveria haver uma maior fiscalização.

SUDENE TIROU O TÊXTIL DAS MÃOS DOS NORDESTINOS

Depois da SUDENE, as indústrias têxteis nordestinas passaram para as mãos de grupos estrangeiros ou de empresários sulistas. Este assunto serviu de tema para uma tese de mestrado do professor Alcir Veras da Silva, da Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Ele tomou como exemplo o parque têxtil da cidade de Paulista (Pernambuco), mas afirma que a situação é a mesma em qualquer parte da região, inclusive em Natal.

Duas décadas depois da criação da SUDENE, empresários e estudiosos dos problemas nordestinos questionam ainda o desempenho do órgão que apareceu com o objetivo de fortalecer a economia e desenvolver a região. Alguns dos que mais se aprofundaram na análise da atuação da SUDENE, chegaram até a criar uma sigla pejorativa para mostrar a filosofia de ação do órgão governamental: SUDESUNE, isto é, Superintendência do Desenvolvimento da Região Sul no Nordeste.

Empresários e economistas querem mostrar, enfim, que a SUDENE, ao invés de realmente promover o fortalecimento das empresas da terra, propiciou a entrada de capital estranho à região, oferecendo inclusive — através de mecanismos de incentivo fiscal — facilidades de instalação e operação às empresas de fora.

O economista Alcir Veras da Silva, professor da Universidade Federal do Rio Grande do Norte, é autor de um trabalho que lhe valeu o título de Mestre pela Universidade Federal da Paraíba, sobre os problemas da indústria têxtil e do algodão no Nordeste, onde ele penetra nesse tema com muita segurança.

O ESTUDO — Alcir Veras escolheu para seus estudos, a cidade pernambucana de Paulista, que nas-

ceu justamente com o aparecimento da indústria têxtil no Nordeste. Foi em torno da Fábrica de Tecidos Paulista que a cidade se desenvolveu, propiciando depois a instalação de outras indústrias, que hoje operam na região.

O crescimento da cidade, segundo ele (que generaliza os seus estudos para toda a região nordestina), se deu em duas fases. A primeira delas, que vai até o início dos anos 60, caracterizada pelo aparecimento da Fábrica de Tecidos Paulista, quando era notada a presença de outras empresas locais. *“A segunda fase”* — afirma Veras — *“coincide com a instalação da política de desenvolvimento da SUDENE, quando também começou a chegada dos grupos do Sul do país, que mais fortes começaram a encampar as empresas locais”*.

FILIAÇÃO — Declara Alcir Veras que *“não existe hoje no Nordeste nenhuma indústria de fiação e tecelagem que pertença a grupos econômicos regionais. Nenhum empresário teve condições de desenvolver capital suficiente para enfrentar os grupos fortes vindos do Sul, nem as multinacionais, que estão aqui mais para receber de volta o dinheiro que elas próprias aplicaram nos mecanismos de incentivo, como o FINOR de hoje e o 34/18, que an-*



Alcir Veras da Silva ganhou o título de mestre da UFPB, defendendo a tese da alienação da indústria têxtil nordestina.

tigamente foi sinônimo de agiotagem”.

Veras lembra fatos ocorridos na época em que ainda estava em vigor o Artigo 34/18, quando empresários locais se aproveitavam do incentivo, conseguindo empréstimos para montar sua indústria certos de que, mais tarde, receberiam uma proposta de compra de alguma multinacional ou de grupos sulistas.

“Com o *FINOR* esta prática desapareceu” — afirma Veras. “Mas é cada vez mais marcante a filiação do Nordeste à economia da região Centro-Sul. Nós estamos apenas contribuindo para o fortalecimento da economia sulista, e o pagamento de imposto e oferta de mão-de-obra não é senão uma espécie de aluguel que as empresas pagam por operarem aqui”.

PARQUES INTEGRADOS — “Os grupos locais que se dedicavam à indústria de fiação e tecelagem — segundo Alcir Veras — estão hoje reduzidos a pequenos cotonifícios, sem condições de competir com as grandes empresas devido à sua impossibilidade de produzir os tecidos mais finos, além de que o mercado local já está totalmente tomado pelas indústrias mais poderosas”.

O economista contesta também a anunciada criação do parque têxtil

integrado, que dizem ter sido alcançada aqui no Rio Grande do Norte.

“Essa integração só ficou mesmo no anúncio, pois tanto as indústrias de tecelagem utilizam pouco do nosso algodão como também as de confecções aproveitam o mínimo dos tecidos aqui fabricados. As próprias indústrias complementares, que fabricam os botões, zípers e etiquetas, não têm a sua produção colocada no mercado local”.

Com base em pesquisas realizadas aqui mesmo no Rio Grande do Norte, Veras afirma que no caso do algodão, só são aproveitados 25 por cento da produção pelas indústrias de fiação e tecelagem que operam no Estado. “O restante é mandado para outros centros, onde inclusive seu preço é depreciado devido à sua baixa competitividade no mercado”.

Já com relação aos tecidos aqui fabricados, as pesquisas de Alcir Veras mostram que as nossas fábricas

de confecção utilizam apenas de 10 a 15 por cento da produção. Neste caso a justificativa, segundo ele razoável, é de que a indústria de confecção exige uma escala bastante diversificada de padronagem, que as tecelagens locais — em pequeno número — não têm condições de oferecer.

Nas indústrias complementares, a taxa de produção colocada no mercado local é de 50 por cento. Até mesmo quanto às etiquetas existe uma justificativa segundo a qual o produto local não se enquadra às linhas da confecção.

ENGANO — A questão do desemprego também foi analisada por Alcir Veras, que fala dos primeiros tempos de SUDENE, quando o Governo anunciava o desaparecimento do êxodo para o centro sul, devido à oferta de emprego na região.

Segundo Veras, “as indústrias que apareceram com a política de



A C A U A N

Oito anos de lutas e de progresso com o apoio da SUDENE

Implantada há oito anos com o apoio da SUDENE, a Mineração Acauan atua na produção e beneficiamento da scheelita, criando riquezas para o Estado, empregos para o povo e divisas para o País. Por isso, ela não poderia deixar passar esta oportunidade em que o Conselho Deliberativo da SUDENE se reúne em Natal para agradecer o apoio recebido.

MINERAÇÃO ACAUAN INDÚSTRIA E COMÉRCIO S/A — Currais Novos-RN

desenvolvimento da SUDENE aproveitaram apenas a mão-de-obra nordestina sem especialização. Os trabalhadores eram oriundos de zonas rurais e seu nível de instrução e especialização era nada”.

Pelos seus estudos, ele constatou que 70 por cento da mão-de-obra especializada que as empresas locais utilizavam vêm da região Centro-Sul do país, sendo que os nordestinos são utilizados na sua maioria em trabalhos de remuneração mais baixa e onde não é exigida mão-de-obra especializada. Alcir considera um engano o fato da SUDENE ter promovido a industrialização no Nordeste sem antes oferecer condições ao homem da região de absorver a oferta de emprego especializado.

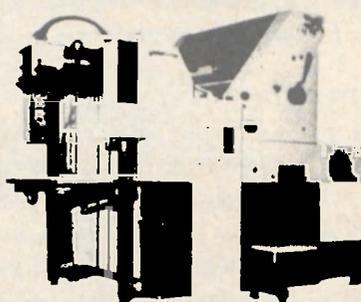
POLÍTICA — Apesar de na maioria das vezes os seus estudos e pesquisas terem apontado a SUDENE como culpada pelo que ocorre na economia da região, Alcir Veras

da Silva reconhece que em casos como o do Rio Grande do Norte, os empresários têm também grande parcela de culpa. Num Estado onde os responsáveis pela política partidária são também detentores dos maiores empreendimentos econômicos, tanto na agricultura, no comércio como na indústria, aparece um comportamento um tanto segregacionista e muito prejudicial. Explica ele:

“É comum e se sabe que, em Estados como o Rio Grande do Norte, a política influi nas demais atividades da vida das pessoas. Grupos econômicos passam a não ter relacionamento com empresas controladas por grupos ligados à determinada corrente política, impedindo assim que o Estado atinja o estágio de desenvolvimento ideal. Neste caso, por mais paradoxal que possa parecer, as indústrias vindas de fora, são benéficas, pois muitas

vezes suas atividades não estão relacionadas com questões políticas pessoais”.

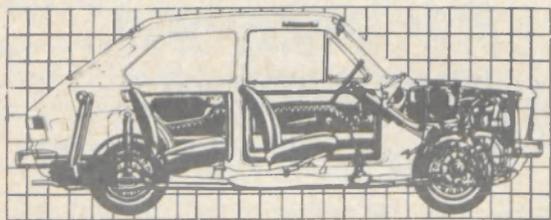
Gráfica
RN—ECONÔMICO



Dez anos na frente!

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

Já temos o FIAT 147 que você tanto deseja, pelo preço que sua mulher estava querendo.



DUAUTO VEÍCULOS

Av. Presidente Bandeira, 1240 Alecrim Fones: 231-6132 e 231-3927.



INDÚSTRIA E COMÉRCIO JOSÉ CARLOS S.A.

C. G. C. 08.811.226/0001-84 o MATRIZ: CAMPINA GRANDE - PB
FILIAIS: SOUSA E JOÃO PESSOA - PB - NATAL - RN - RECIFE - PE

RELATÓRIO DA DIRETORIA

Senhores Acionistas,

Mais uma vez submetemos à apreciação de V. Sas. o Relatório das atividades da empresa acompanhado do Balanço Geral, Demonstração de Lucros e Perdas e do Parecer do Conselho Fiscal, relativos ao exercício terminado em 31.12.77.

I - Produção e Vendas - As vendas da empresa totalizaram em 1977 a importância de Cr\$ 261.409.334,23, alcançando um percentual de crescimento de 51,3% em relação ao exercício anterior. A produção da empresa apresentou elevações em café e no produto Vitamihlo, este de forma substancial, havendo estabilização e pequenos decréscimos nos demais produtos.

II - Resultado do Exercício - O lucro líquido do exercício deduzidas provisões diversas, atingiu a importância de Cr\$ 14.834.285,10, o que representa uma evolução de 47% em relação ao ano de 1976. Com este resultado a empresa apresentou uma rentabilidade de 5,87% sobre as vendas, índice este compatível com o tipo de atividade e ramo explorado pela empresa.

III - Patrimônio Líquido - O Patrimônio Líquido em 1977 teve evolução de 80%, atingindo a soma de Cr\$ 50.617.535,08. Isto possibilitará a que, no corrente exercício, se promova um relativo aumento de capital.

IV - Investimentos Realizados - Durante o exercício de 1977 a empresa concentrou seus investimentos principalmente na fábrica em Cabedelo (Pb), num total superior aos Cr\$ 10.000.000,00, com o objetivo de capacitar aquela fábrica a atender perfeitamente as vendas projetadas para os próximos exercícios, com relativa facilidade.

V - Plano de Expansão - Acha-se em fase de execução um projeto de ampliação de unidade processadora de farinhas de milho, em Campina Grande (Pb), e que deverá ser concluído neste exercício de 1978. Com a ampliação, o aumento de produção previsto deverá atender a demanda de nossos produtos, que tem se mostrado sempre crescente.

VI - Recursos Humanos - Durante o exercício de 1977 a empresa efetuou a contratação de pessoal especializado para diversos setores, ao tempo em que proporcionava a seus funcionários programas de treinamento e aperfeiçoamento profissional.

VII - Nova Lei da S/A - Na Assembléia Geral de 08.07.77, foi aprovada a alteração dos Estatutos sociais proposta pela Diretoria, e que produzirá seus efeitos a partir do exercício de 1978, de acordo com a nova Lei das Sociedades por Ações.

VIII - CONSIDERAÇÕES FINAIS - Resta ao final deste relatório, expressar o reconhecimento da empresa a todos aqueles que têm participado ativamente do seu crescimento e desenvolvimento, de maneira especial aos seus funcionários e colaboradoras, sem os quais difícil seria alcançar os resultados apresentados.

Campina Grande, 01 de março de 1978

Joel Carlos da Silva Júnior
Diretor Presidente
CPF 003 340 304

Hélio Gomes Pimental
Diretor Financeiro
CPF 003 275 734

Oto Duriques de Sá
Diretor Comercial
CPF 008 165 164

Nicomedes Henriques de Oliveira
Diretor Administrativo
CPF 008 610 444

ATIVO		BALANÇO GERAL ENCERRADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 1977		PASSIVO	
DISPONÍVEL				EXIGÍVEL A CURTO PRAZO	
Caixa e Banco	9.884.706,83			Fornecedores, credores diversos	15.340.040,67
REALIZÁVEL A CURTO PRAZO				Bancos c/Financiamento de Giro	16.219.372,79
Créditos				Obrigações c/Pessoal e Provisões	448.721,11
Adiantamentos e Fornec. a outros	7.407.404,43			Obrigações Tributárias e outras	2.486.460,31
Clientes e contas a receber	23.936.528,86			Dividendos e Acionistas	516.802,95
Devedores Diversos	376.509,00			Provisão c/Imp. Renda	667.372,00
(-) Duplicatas Descontadas	(14.564.844,01)			PASSIVO CIRCULANTE	34.672.778,74
(-) Provisão p/Div. Duvidosas	(716.439,00)	16.439.180,28		EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	9.800.000,00
Estoque				Bancos c/Financiamento Geo	
Mat. Primas, Mat. Embalagem e outros	26.376.278,27			Bancos c/Financiamento Imobilizado	844.571,12
Produtos Acabados e Mercadorias	9.335.998,29			Financ. em Moeda Estrangeira	1.853.290,00
(-) Provisão p/ICM nos Estoque	(3.411.595,00)	34.300.881,56	50.739.841,84	Contas Correntes - Filiais	2.048.986,62
ATIVO CIRCULANTE		80.404.647,47		NÃO EXIGÍVEL	10.000.000,00
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO				Capital Social	2.000.000,00
Depósitos p/Incentivos Fiscais e Importações	8.440.150,11			Reserva Legal	2.189.733,83
IMOBILIZADO				Reserva Especial	2.037.628,60
Técnico	31.618.527,44			Res. p/Aum. Capital-DL 4238	6.317.219,81
Valor Corrigido	(14.571.508,61)	31.618.527,44		Res. p/Aum. Capital	22.536.661,27
(-) Deprec. Acumuladas				Res. Capital - DL 1508/77	880.763,53
Financeiro				Res. Aum. Capital-DL 7318	4.855.847,32
Diversos	951.119,87	32.569.647,31		Lucros à Disp. da A.G.O.	60.617.535,08
PENDENTE				PENDENTE	956.122,21
Diversos	1.078.848,76			Diversos	100.493.193,66
SUB-TOTAL		100.493.193,65		SUB TOTAL	100.493.193,66
COMPENSAÇÃO				COMPENSAÇÃO	
Diversos	86.773.568,24			Diversos	80.773.568,24
Total	181.268.759,80			Total	181.268.759,89

DÉBITO		DEMONSTRAÇÃO DA CONTA "LUCROS E PERDAS		CRÉDITO	
Despesas Administrativas	12.468.135,54			Receita Operacional	
Despesas de Comercialização	22.185.250,00			Prod. de Fabricação Própria	252.069.091,87
Despesas Tributárias	16.873.867,94			Produtos de Terceiros	9.340.242,36
Despesas Tributáveis	1.298.343,27			(-) Custo dos Produtos Vendidos	(196.340.761,90)
Despesas Financeiras	7.261.683,33			SUB TOTAL	85.988.522,33
Outras Contas	2.796.591,25			Resultado das Transferências	12.758.604,96
Provisões (Formação)	4.838.523,90	67.725.395,23		Produto das Operações Sociais	77.827.157,29
DISTRIBUIÇÃO DO RESULTADO				Provisões (Reversão)	3.426.035,88
Reserva Legal	594.897,72			Recuperações	249.888,93
Reserva Especial	765.097,06			Outras Receitas	1.056.798,23
Res. p/Manut. c. Giro	6.761.557,90			Total	82.558.680,33
Res. p/Aum. Cap. DL-4238	2.037.086,00			Total	82.558.680,33
Lucros à Disp. da Assembléia	4.855.847,32	14.834.285,10			

Joel Carlos da Silva Júnior
Diretor Presidente
CPF n. 003 340 304

Oto Duriques de Sá
Diretor Comercial
CPF n. 008 165 164

Hélio Gomes Pimental
Diretor Financeiro
CPF n. 003 275 734

Nicomedes Henriques de Oliveira
Diretor Administrativo
CPF n. 008 610 444

Fernando A. Vasconcelos de Sousa
Téc. Contabilidade CRC-Pb n. 1501
CPF n. 058 594 414

PARECER DO CONSELHO FISCAL

Os membros do Conselho Fiscal da Indústria e Comércio José Carlos S.A., tendo examinado o Balanço Patrimonial e a Demonstração de Conta de Lucros e Perdas da referida Empresa, refletem ao período de 01 de janeiro a 31 de dezembro de 1977, baseados nas informações, relatórios e documentos que lhes foram apresentados pela Diretoria, não deparar que os mesmos refiram a real situação econômico-financeira da Empresa.

Campina Grande, Pb., 23 de janeiro de 1978

Valdecy Villeram Meire

Othon Ushas

Custódio Neval de Miranda

UMA INDÚSTRIA REVOLUCIONA A EXPLORAÇÃO DE MÁRMORE NO RN

Depois de modernizar o seu processo de extração e beneficiamento, a Marmoraria Penedo multiplicou a sua produção e, hoje, abastece o mercado nordestino com os seus produtos de primeira qualidade. Célio Anchieta Luna, diretor da empresa, conta a história, fala dos problemas, mostra a evolução dos negócios e revela a sua grande confiança no futuro do mármore do Rio Grande do Norte.

Quando José Anchieta Luna e Bráulio Luna decidiram reunir-se comercialmente para formar uma sociedade, tinham grandes planos para o futuro e uma nítida certeza de que venceriam. Eles deram à sua firma a razão social de *Luna & Sands*, enquanto o seu nome-fantasia — pelo qual ela viria a se tornar conhecida — era pintado na parede externa: *Fábrica de Mosaicos Penedo*.

Iniciou-se, assim, no ano de 1954, a empresa *Luna & Sands* no ramo da fabricação e venda de mosaicos. Na época, o seu capital era de apenas Cr\$ 40. Mas a vontade de vencer e a disposição para trabalhar supriam todas as necessidades. O negócio teve bons momentos, até que os mosaicos começaram a perder a concorrência para os produtos de cerâmica esmaltada, mais bonitos e resistentes, embora mais caros. Quando o comércio de mosaicos entrou em declínio, surgiu uma fórmula capaz de assegurar a sobrevivência da firma: comercializar pedras de mármore, produto nobre, muito mais sofisticado do que a cerâmica, e — o mais importante — um produto de grande procura.

EVOLUÇÃO — Com a mudança do ramo da empresa não houve



Visão das jazidas da Marmoraria Penedo, no município de São Rafael.

mudança da razão social. Apenas o seu nome-fantasia passou a ser *Marmoraria Penedo*, a partir da hora em que as vendas de mármore começaram a superar as de mosaicos, isto por volta de 1968.

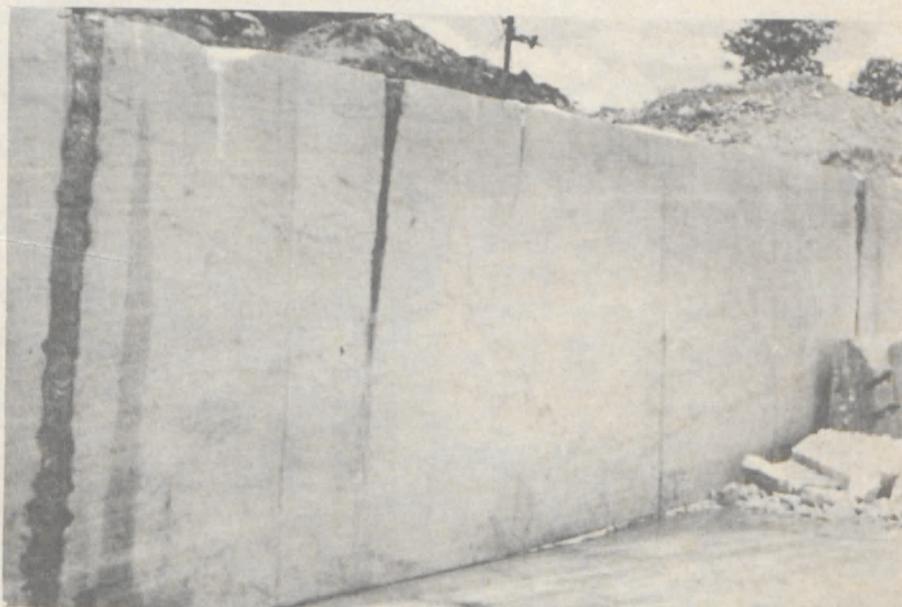
A década de 70 caracterizou-se pela grande evolução da indústria da construção civil. Conseqüentemente, todas as indústrias a ela vinculadas também experimentaram um ritmo de desenvolvimento acelerado, como é o caso das que beneficiam mármore e granitos. Neste período, o Brasil passou de importador para exportador desses produtos. E, como não poderia deixar de ser, a *Marmoraria Penedo* também incrementou sua produção e iniciou uma fase de progresso.

A ATUALIDADE — Dirigida atualmente pelos sócios Célio Anchieta Luna e Irene Lopes de Lima, a empresa já possui excelente patrimônio representado especialmente pelas suas imensas jazidas, além de máquinas modernas, produzindo o suficiente para atender ao mercado consumidor nordestino.

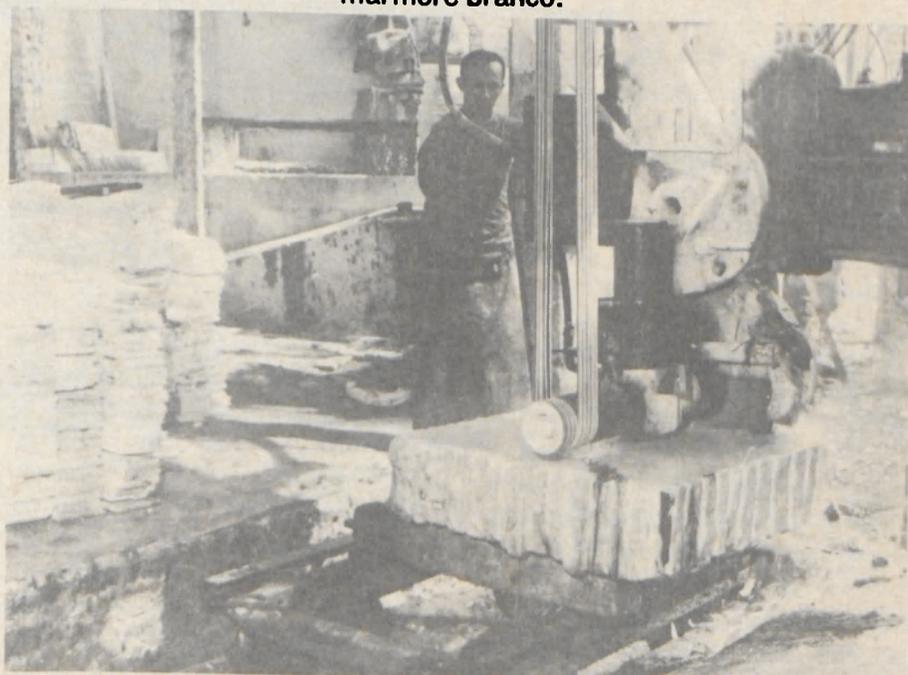
A extração mensal da sua mina de mármore era, até bem pouco, de 130 metros cúbicos, tendo sido dentro de poucos meses elevada para 500 metros cúbicos, tudo graças à implantação de novas técnicas de trabalho. Conforme estudos já realizados, a mineração (que está localizada no município de São Rafael), tem amplas possibilidades de suprir as exigências não só do mercado potiguar, mas de todo o mercado regional, com excelente mármore branco ou cinza.

A LUTA — Agora, quem fala é Célio Anchieta Luna a respeito da sua empresa:

"Durante quase um ano tivemos de fazer grandes investimentos para podermos implantar um novo sistema de extração do mármore. E como o nosso capital de giro se tornou pequeno para o impulso que conseguimos dar ao negócio, passamos efetivamente por grandes dificuldades de produção. Em muitos



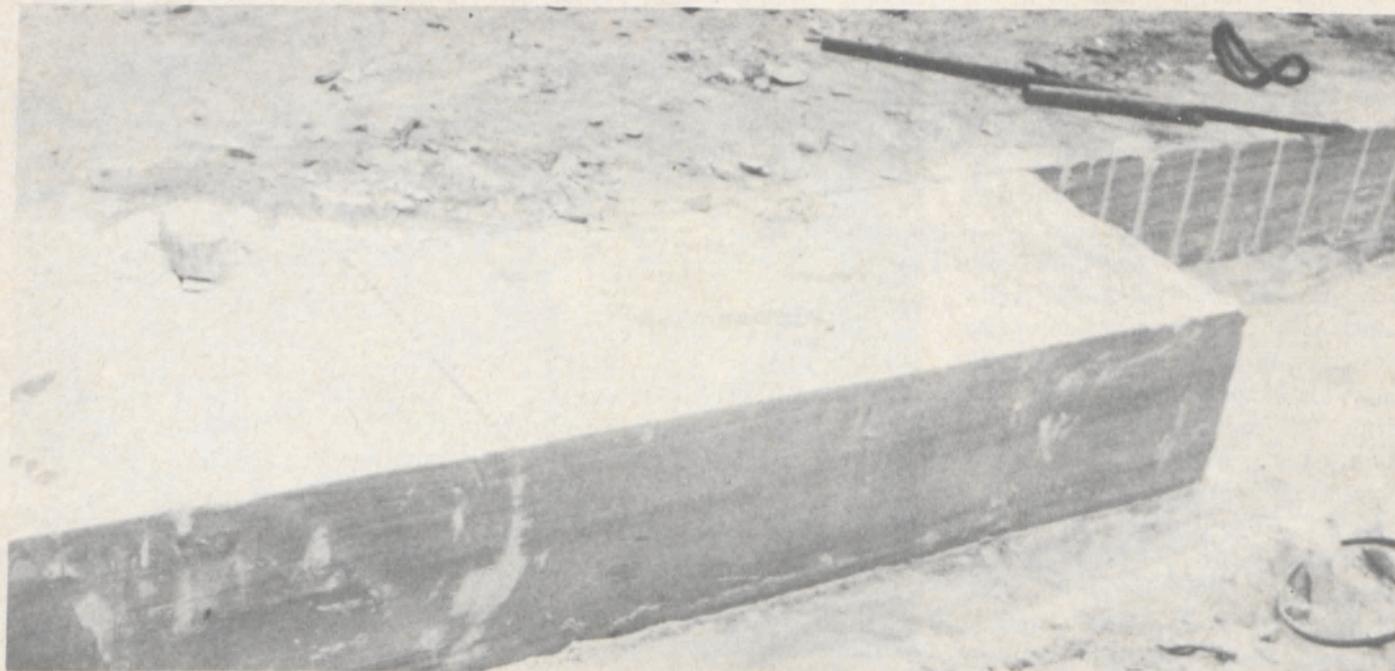
Uma frente de serviço com 400 metros quadrados extrai o mármore branco.



O beneficiamento do mármore é feito em Natal, com máquinas modernas.

casos, fomos forçados a adquirir matéria-prima em outros Estados para não faltarmos com os compromissos assumidos com nossos clientes. Ainda assim, diante dessas dificuldades financeiras que atravessamos naquela ocasião, foi inevitável que deixássemos de cumprir alguns compromissos, notadamente de prazos, em virtude de aplicarmos todos os nossos recursos próprios na modernização dos nossos

processos de exploração. Tínhamos certeza absoluta do êxito do trabalho que estávamos empreendendo, a ponto de arriscarmos tudo. Hoje, vemos o quanto estávamos certos e como aqueles investimentos tão cheios de sacrifício passaram a ser, agora, a solução de todos os nossos problemas. Temos de agradecer publicamente aos clientes que souberam compreender nossas faltas e reafirmamos que no momento, com a tri-



O mármore cinza, mais conhecido tecnicamente como "veiado", é explorado numa frente de serviço de 450 metros quadrados.

plicação da produção da nossa mina, já nos reidentificamos com todo o mercado consumidor. O nosso mármore está sendo vendido de Aracaju a Belém, sendo que só a cidade de Fortaleza está sendo responsável pelo consumo de 70 por cento do que produzimos".

BOM MERCADO — Sobre as condições do mercado, Célio Luna fala com entusiasmo:

"O mercado está totalmente aberto para nós. Com a intensificação dos trabalhos em nossa mina, graças aos bons resultados obtidos com a implantação do novo sistema de extração, elevamos nossa produção para 500 metros cúbicos mensais, o que transformado em mercadoria industrializada representa 5.082 metros quadrados".

E ele traça um paralelo entre o sistema antigo de trabalho na mina e o método novo, que foi tão difícil de adotar. Diz Célio Luna:

"Quando utilizávamos o sistema comum de extração de mármore, pelo uso de compressores com perfuratrizes, não conseguíamos trazer para o corte pedras uniformes. Assim, tínhamos que aproveitar somente os maiores blocos que era possível retirar do solo. Grande quantidade do minério era desperdiçada. Agora, a

coisa mudou. Usamos um método mais moderno e seguro, ou seja, o corte das pedras com o uso de fio helicoidal. Por ele, são obtidas pedras mais regulares, num tempo muito mais curto, sem o problema das rachaduras".

E ele explica o método:

"O sistema é simples. Eu o vi pela primeira vez em funcionamento nas grandes minas de mármore de Cachoeiro do Itapemirim, no Espírito Santo, maior produtor brasileiro desse minério. Consta de um conjunto de roldanas colocadas em pequenos mastros contendo esticadores. À medida que as roldanas se movimentam, o fio vai penetrando no mármore, cortando-o. Não sendo, então, utilizados os esticadores para evitar que o arame fique bambo e se parta. Uma das grandes vantagens do método é a garantia de um corte por igual, conseguindo-se pedras sem rachaduras e no tamanho que se desejar. Além do mais, o trabalho na mineração se torna mais simples, menos dispendioso e utiliza menos mão-de-obra do que o processo tradicional ainda usado nas outras minas do Estado".

A MINA DA EMPRESA — Na mina, ou pedreira como também é

chamada, existem hoje duas frentes de trabalho: uma com mármore branco e outra, recentemente aberta, com mármore cinza, ou "veiado", como tecnicamente é conhecido. Esta última, conforme estudo de dimensionamento da jazida que já foi feito, dá para abastecer todo o mercado do Rio Grande do Norte e outros Estados vizinhos. Dessas frentes de trabalho são retiradas, diariamente, uma média de seis grandes blocos de 12 toneladas cada um.

Para aproveitar a grande quantidade de mármore considerado sem valor comercial, representado pelos milhares de toneladas de pequenas pedras acumuladas ao longo de muitos anos por causa do uso do processo arcaico de extração, a Marmoraria Penedo instalou um moinho em suas dependências que, desde janeiro último, vem transformando em pó os pequenos pedaços de mármore branco. Este pó é vendido para as fábricas de mosaicos, usinas de asfalto e corretivos de solo. O moinho também transforma os pequenos blocos de pedra em "marmoritos", que são muito utilizados em pisos. Sobre esse setor, afirma Célio Luna:

"Essa idéia do moinho veio real-



A instalação de um moinho está permitindo o aproveitamento integral do mármore, inclusive dos pequenos blocos que antes não serviam para nada.

mente em boa hora. Basta dizer que somente com o resultado das vendas do pó de mármore e do marmorito dá para pagar todas as despesas operacionais e a folha dos 32 operários que trabalham em nossa mina, o que bem demonstra como estávamos desperdiçando tempo e dinheiro na aplicação do falho método antigo de extração do minério''.

FINANCIAMENTOS — *''Até agora, tudo o que temos e tudo o que fizemos é produto exclusivo de recursos próprios e de muito trabalho''* — explica Célio Anchieta Luna. E continua:

''Possuímos a nossa fábrica na rua Mário Negócio, onde existem dois teares, dois talha-blocos, quatro máquinas de corte, dez máquinas de polimento, várias máquinas para acabamento e um guindaste grande para transporte dos blocos. No mesmo endereço, situam-se os nossos escritórios. Na mina, em São Rafael, ocupando uma área de 236 hectares toda ela rica em mármore de excelente qualidade, instalamos uma subestação de 112 KVA para eletrificação total das frentes de trabalho, 2 compressores de 125 pés cúbicos, três equipamentos de fio helicoidal, além de três ''pau de carga'' e guindastes para a retira-

da dos blocos de pedra''.

E prossegue o diretor da empresa:

''Agora que tudo caminha bem, faz-se necessário à nossa indústria um capital de giro muito maior do que o que possuímos hoje, que é de Cr\$ 1.271.042,00, atualizado recentemente. Por isso, estamos tentando junto ao Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte S/A o primeiro financiamento para a empresa, para o que já encaminhamos toda a documentação solicitada por aquele órgão, a qual se encontra em análise. O financiamento pleiteado é de Cr\$ 5 milhões, que será destinado ao aumento do capital social da empresa''.

O PRODUTO — A Marmoraria Penedo já se identifica em todo o Nordeste pela venda dos seus bons produtos de mármore. Nos maiores e modernos edifícios de Natal, por exemplo, como os prédios da Caixa Econômica Federal S/A na Cidade Alta, ou como os edifícios Chácara 402, na avenida Deodoro, todo o mármore de revestimento e de piso foi fornecido inteiramente por esta indústria. Há poucos dias, a Marmoraria Penedo fechou mais um contrato fora do Estado, no valor de Cr\$ 2 milhões, para fornecimento de todo o mármore destinado ao prédio monumental do Palácio da Justiça, de Sergipe, em Aracaju. Isto, apenas para mostrar o nível dos negócios desta firma tradicional.

O motivo de todo este rápido crescimento tem suas raízes no dinamismo e na coragem dos seus atuais dirigentes. Sem a modernização da empresa, trabalho que representou horas amargas e difíceis pois consumiu todos os recursos de que o grupo então dispunha e motivou até mesmo algum desgaste junto a clientes, a Marmoraria Penedo não teria chegado à posição de liderança de que hoje desfruta, ganhando concorrências em todo o Nordeste contra as melhores indústrias de outros Estados, por conta dos seus baixos custos de produção e da excelente qualidade dos seus produtos.

EMPRESAS LAGOSTEIRAS CONTINUAM CRESCENDO, APESAR DE TUDO

A decantada liderança dos minérios na pauta de exportações do Rio Grande do Norte é coisa do passado. Hoje, a lagosta — um crustáceo que os americanos e os europeus muito apreciam — é o produto que encabeça a lista das mercadorias que o Estado vende no mercado externo. As empresas lagosteiras, que há alguns anos se implantaram timidamente em Natal, cada uma possuindo então umas poucas unidades de barcos pequenos, são hoje indústrias de médio e grande porte e controlam centenas de embarcações bem equipadas que chegam a operar não apenas nas costas nordestinas, mas até em águas do Estado do Pará e do território do Amapá. Apesar da sua evolução, porém, estas indústrias têm problemas.

Durante anos, a pesca da lagosta no Rio Grande do Norte esteve condicionada a crises cíclicas. Algumas empresas menos estruturadas tiveram que sair do ramo. Outras, se aliaram às mais fortes a fim de superar as fases negativas. Agora, a atividade pesqueira encontra o seu ponto de equilíbrio, estimulada pela lei da oferta e da procura que a favorece.

Os dirigentes das principais empresas lagosteiras reclamam, no entanto, a falta de apoio oficial, e afirmam que essa situação impede um maior desenvolvimento do setor, ao tempo em que permite um crescimento maior das concorrentes dos Estados vizinhos.

PERSPECTIVAS — Um outro problema existe a atrapalhar os planos expansionistas dos lagosteiros: é o aumento do período de proibição da pesca. Luiz Antônio Puglia, gerente da Cia. Nacional de Frigoríficos — CONFRIO Nordeste S/A, afirma que não vê boas perspectivas para este ano. E explica da seguinte maneira:

“O aumento do período de proibição da pesca da lagosta de dois

para quatro meses vai ocasionar uma queda de aproximadamente 25% da produção, tomando por base o que se produziu em 1977”.

Fernando Burle, diretor da Pesca Alto Mar, é também pessimista em relação à produção de 1978. Diz ele:

“Se tivermos de comparar o que produzimos o ano passado com o que deverá ser produzido este ano, teremos forçosamente que admitir que a situação não está boa e não existem condições de melhorá-la”.

O mesmo raciocínio é desenvolvido por José Mário Carvalho, diretor da Empesca S/A, que vê na medida da SUDEPE (Superintendência do Desenvolvimento da Pesca) a causa de um possível prejuízo.

APESAR DE TUDO, LÍDER — O coordenador do PROMOEXPORT (Escritório de Promoção das Exportações, órgão da Secretaria da Indústria, Comércio e Turismo do Estado), Breno Fernandes Barros, analisando os números relativos às vendas de lagosta nesses primeiros meses do ano, dá uma opinião otimista. Ele afirma que, em termos financeiros, a situação não está ruim. E explica:

“O movimento apresentado até agora registra um volume de exportações no valor de US\$ 3.088.193,77, o que é realmente uma boa marca para um período de apenas quatro meses (janeiro a abril). E, pelo que sabemos, a média mensal dessas vendas tendem a melhorar daqui por diante, o que permitirá à lagosta a permanência na liderança da nossa pauta de exportações”.

Fernando Burle, porém, faz uma pequena retificação a esse ponto de vista, declarando que, sem dúvida, o setor pesqueiro continuará em primeiro lugar entre os exportadores, mas não a lagosta isoladamente. E José Mário Carvalho reforça essa opinião, dizendo:

“Difícilmente a lagosta conseguirá o primeiro lugar nas exportações deste ano, devido aos quatro meses de paralização da sua pesca. No entanto, graças às exportações de filé de peixe, as companhias de pesca continuarão na posição de liderança entre os exportadores do Rio Grande do Norte”.

Luiz Antônio Puglia, entretanto, apoia o que disse o coordenador do PROMOEXPORT, e declara que,



Fernando Burle, da Pesca Alto Mar, e José Mário Carvalho, da EMPESCA, comentam os problemas das empresas lagosteiras.

"apesar de tudo, a lagosta continuará sendo o primeiro produto de exportação do Estado".

MUITOS PROBLEMAS — Os homens que lidam com a pesca e o beneficiamento da lagosta enumeram entre os mais graves problemas que enfrentam, os seguintes:

1) a falta de navios no porto de Natal, o que acarreta despesas adicionais como o transporte da lagosta e do peixe para outros portos, além de um sem número de dificuldades operacionais;

2) a dilatação do prazo de proibição da pesca, que agora obriga as empresas a passarem 1/3 do ano sem capturar lagosta;

3) o despreparo do nosso pescador e a falta de mais embarcações adequadas para a pesca da lagosta;

4) a falta de incentivos por parte do Estado;

5) a precária fiscalização da SUDEPE, que não consegue evitar

a prática em alta escala da pesca predatória.

Nem todos os empresários dão essa ordem de importância aos problemas. Fernando Burle, por exemplo, considera que a quase inexistência de mão-de-obra qualificada é o problema mais grave, enquanto que José Mário Carvalho vê a falta de navios frigoríficos no porto de Natal como uma dificuldade maior. Outros lamentam mais a falta de incentivos por parte do Governo Estadual, da qual o recente impasse entre lagostas e Companhia de Águas e Esgotos é apenas um capítulo.

A QUESTÃO DA CAERN — Semanas atrás, os dirigentes das companhias lagosteiras chegaram a pedir uma audiência ao governador Tarcísio Maia e a colocar nas suas mãos o caso surgido entre eles e a CAERN, empresa de economia mista. A CAERN está cobrando das

indústrias de pesca uma taxa de esgotos, com base no consumo de água de cada uma delas, que é muito elevado. A taxa de esgoto implica em pagar mais 100% sobre o valor da água consumida. Ocorre que grande parte dessa água não é devolvida aos esgotos, pois é utilizada na fabricação de gelo para as embarcações de pesca; e ocorre ainda que a água usada no tratamento da lagosta também não é devolvida aos esgotos, pois a rede não possui condições técnicas para recebê-las, conforme ficou demonstrado em estudo feito pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte. E, por outro lado, os métodos de lavagem dos pescados atualmente em uso implicam no uso de máquinas lavadoras que são colocados nos trapiches, máquinas essas que escoam as águas usadas diretamente para o rio. Por último, uma exigência do próprio GEIPOA (órgão do Governo Federal que estabelece normas de higiene para o tratamento de produtos de origem animal) proíbe que as águas empregadas no beneficiamento do pescado sejam jogadas na rede de esgotos.

O diretor da EMPESCA, José Mário Carvalho, declara que diante de tantos argumentos fica muito difícil provar que as empresas lagosteiras não podem nem devem pagar taxas de esgoto. E complementa: *"Essa taxa é improcedente sob todos os aspectos"*.

Enquanto Fernando Burle diz que *"a cobrança é indevida, pois os esgotos não são utilizados em nenhum momento"*, Luiz Antônio Puglia prefere tergiversar, afirmando: *"A CONFRIO, por meu intermédio, não pretende mais falar sobre esse assunto tendo em vista que o caso já foi entregue ao governador para que o mesmo possa tomar uma decisão a respeito, que esperamos seja a nosso favor"*.

INCENTIVOS — A falta de incentivos fiscais é um problema muito sentido pelas companhias de pesca. José Mário Carvalho tem a opinião de que, sendo a lagosta o

item principal da pauta de exportações do Estado, e mesmo o principal produto pesqueiro de exportação do país, deveriam as empresas que lidam com ela serem olhadas com um pouco mais de atenção pelas autoridades competentes, "que deveriam pelo menos igualar o nosso incentivo que é de apenas 10% ao da maioria de outros produtos, que recebem até 36% de incentivo".

"Praticamente inexistem incentivos para a lagosta" — acentua Luiz Antônio Puglia. E Fernando Burle completa: "Enquanto o nosso IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) é de 10%, outros produtos ultrapassam os 30%. O óleo diesel, que é insumo básico, tem em quase todo país do mundo isenção de 100%. Mas aqui esta isenção só é dada em parte. Assim, torna-se muito difícil se conseguir estímulos eficazes para as empresas lagostei-ras".



Luiz Antônio Puglia: "A não fiscalização para todos acarreta prejuízos para alguns".

EXIGÊNCIAS CORRETAS — Os lagosteiros consideram exigências absolutamente acertadas a proibição da pesca de lagosta prematura e a paralisação da pesca nos períodos de desova. Porém, como os órgãos fiscalizadores não atuam nas fontes de produção, só as empresas são prejudicadas, pois muitos pescadores desobedecem quase sempre a essas determinações e levam a lagosta pescada irregularmente aqui, para outros Estados, onde a fiscalização às vezes não é intensiva.

Luiz Antônio Puglia dá sua impressão sobre o assunto:

"Creio que medidas acauteladoras, como não capturar a lagosta «cabo verde» com menos de 11 centímetros de cauda e a «vermelha» com menos de 13 centímetros, ou como utilizar apenas o covó (espécie de armadilha) para a captura da lagosta, e ainda, evitar a pesca em locais considerados criadouros naturais, todas são medidas realmente

CONFIANÇA

Em Natal,
a 30 de junho de 1978,
a 216ª Reunião do Conselho Deliberativo da SUDENE.

No Nordeste,
e sempre,
a confiança do BNB
no acerto das decisões ali tomadas
para continuação do programa conjunto
de desenvolvimento da Região.

bnb BANCO DO NORDESTE
DO BRASIL S.A.

necessárias. Todavia, a não fiscalização para todos acarreta geralmente prejuízos para alguns e a perda de divisas para o Estado, com a comercialização da lagosta passando a ser feita nos Estados vizinhos, de modo clandestino”.

POSIÇÃO DA SUDEPE — Raulino Jales Sobrinho, chefe do escritório da SUDEPE no Rio Grande do Norte, vê o trabalho de fiscalização como imprescindível e as exigências feitas pelo órgão às empresas como muito pequenas. Ele afirma:

“A SUDEPE não faz grandes exigências às empresas de pesca. Pode-se considerar como principais as seguintes exigências: 1) o fornecimento de dados estatísticos sobre a produção pesqueira de cada uma; e 2) a renovação no tempo certo do registro da empresa e das embarcações. A primeira, é efetuada diariamente, e está a cargo dos nossos coletores de dados que trabalham diretamente nas embarcações, evitando maiores trabalhos burocráticos para as empresas. A segunda exigência, ou seja, o registro, é feito apenas uma vez ao ano, sem incidência de despesas acessórias, sendo cobrada de cada uma a taxa no valor de um salário de referência (Cr\$ 1.150,70)”.

Raulino Jales informa que a SUDEPE dá incentivos à pesca que muito contribuem para o desenvolvimento do setor. Daí porque ele não vê muita razão nas reclamações dos empresários contra a falta de incentivos fiscais. Explica ele:

“Os incentivos da SUDEPE são indiretos. Mas creio que, em todo caso, ajudam bastante as empresas pesqueiras. Dentre eles, posso citar: a proibição para que novas embarcações sejam autorizadas a pescar lagosta, assim como a proibição ao surgimento de novas empresas lagosteiras; a isenção dos impostos sobre combustíveis e lubrificantes; a isenção do ICM para o produto fresco, nas vendas efetuadas no mercado interno; a devolução do IPI e do ICM, como se estes impostos tives-



Raulino Jales mostra como a SUDEPE trabalha.

sem sido pagos nas vendas ao mercado externo; além dos incentivos financeiros provenientes do FINOR (Fundo de Investimentos do Nordes-

te) e do Fiset (Fundo de Investimentos Setoriais)”.

DIVERSIFICAR A PESCA — Por último, Raulino Jales analisa os problemas de proibição da pesca em certos períodos e do emprego de métodos condenáveis de pesca, como o arrasto. Diz ele que as empresas locais geralmente são ótimas cumpridoras das determinações dos órgãos, nada existindo contra elas.

Acerca das falhas da fiscalização da pesca irregular, explica ele que a SUDEPE não pode ser apontada como culpada por elas, pois este órgão delegou poderes à Secretaria de Agricultura do Estado para cumprir essa missão.

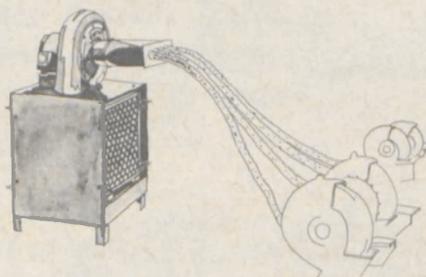
Com relação à evolução da atividade pesqueira no RN, ele declara:

“Não se deve pensar em desenvolver mais ainda a pesca da lagosta no Rio Grande do Norte, pois esta já chegou ao limite de captura. Agora, as empresas devem ser direcionadas para outros tipos de pesca, diversificando suas atividades”.

VOCÊ JÁ PENSOU EM MELHORAR O AMBIENTE DE SUA EMPRESA? CÉSAR S/A RESOLVE ESSE PROBLEMA!

VENTILADOR-EXAUSTOR TUBO AXIAL

Modelo GEMA RAG — especialmente construído para renovação de ar, ventilação, exaustão de gases, fumaças, vapores etc.
Instalação fácil e rápida. Pronta entrega.



CONJUNTO CX
Coletor e Separador de Pó
Especialmente para captação de pó em máquinas do tipo retífica, esmeris etc.

CESAR S/A Comércio e Representações
RUA DR. BARATA, 200 — C. POSTAL, 71 — FONES: 222-0955 E 222-4754
NATAL-RN

DEMA TEM MAIS AUTONOMIA

Desde o dia 27 de abril deste ano que as Diretorias Estaduais do Ministério da Agricultura foram transformadas, através da portaria ministerial nº 316, em Delegacias Federais de Agricultura.

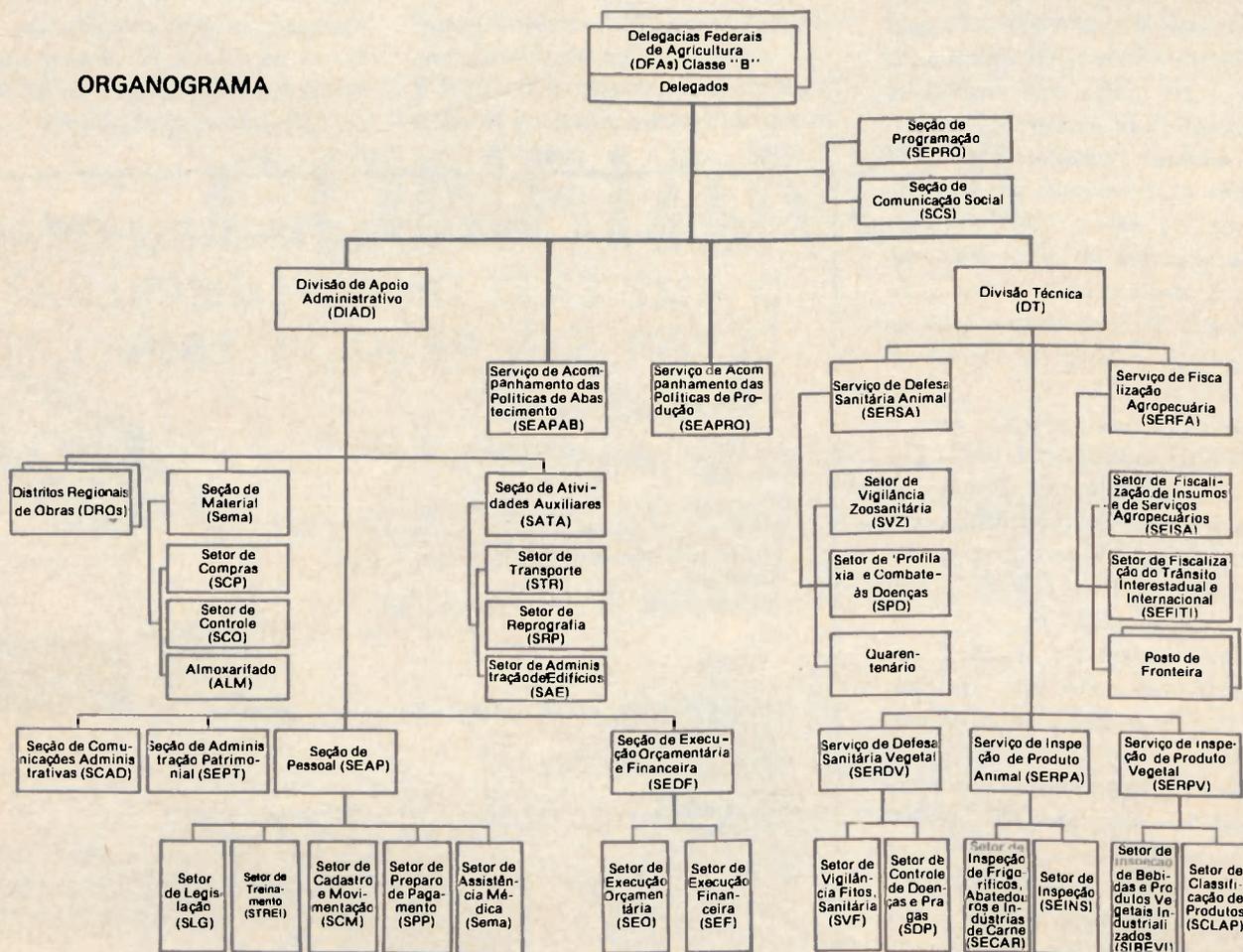
A transformação deve-se ao Decreto nº 80.831, de 28 de novembro de 1977, que modificou completamente a estrutura básica do Ministério da Agricultura. As diretorias estaduais (DEMA) vinham funcionando desde 1970, mas sem maior autonomia.

“De acordo com a nova estrutura — afirma o Delegado Geraldo Bezerra de Me-

lo — o Ministério da Agricultura não executa tarefas, a não ser aquelas indelegáveis no setor agropecuário”. E especifica: inspeção, fiscalização, vigilância fito e zoonosológicas.

Segundo o Delegado Federal do Ministério da Agricultura, Geraldo Bezerra, “a parte executiva de outras tarefas fica a cargo de órgãos estaduais, municipais e federais da administração indireta, sob a coordenação e fiscalização da Delegacia Federal de Agricultura, quando em regime de convênios e ajustes”.

ORGANOGRAMA



EM APENAS 6 ANOS, A SIPROFAR SE TRANSFORMOU NUM DOS MAIORES LABORATÓRIOS DO NORDESTE



Fundada há apenas seis anos, a SIPROFAR S/A — Sociedade Industrial de Produtos Farmacêuticos — é hoje uma empresa em franco desenvolvimento, com os seus produtos obtendo ampla aceitação em todo o Nordeste. Agora, com o apoio da SUDENE, a SIPROFAR parte para diversificar suas linhas tradicionais de produção. Ela está implantando, anexo aos seus laboratórios, uma indústria que fabricará 540 toneladas de algodão hidrófilo por ano.

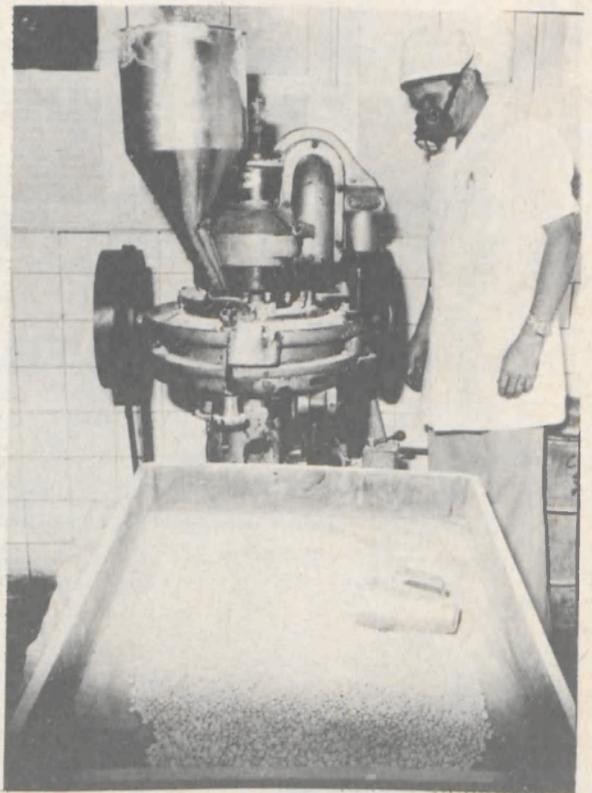
Em 1972, quando Luiz Gonçalves Pinheiro, seus filhos Ricardo e Rodolfo e mais os sócios Ubaldo Bezerra de Melo Júnior e José Bezerra de Araújo, se reuniram para fundar uma indústria farmacêutica em Natal, por mais que fossem otimistas, não poderiam imaginar que em ape-

nas seis anos comandariam um dos maiores laboratórios do Nordeste.

Instalada num antigo casarão da rua São Tomé, no centro da cidade, a SIPROFAR iniciava suas atividades fabricando produtos para a higiene do lar, tais como detergentes, pastilhas sanitárias, água sanitária e

água destilada, além de uma modesta linha de produtos para hospitais.

Graças ao dinamismo dos dirigentes e à formação de uma boa estrutura de vendas, os negócios começaram a evoluir, até que um dia surgiu uma oportunidade muito interessante para o grupo: um grande

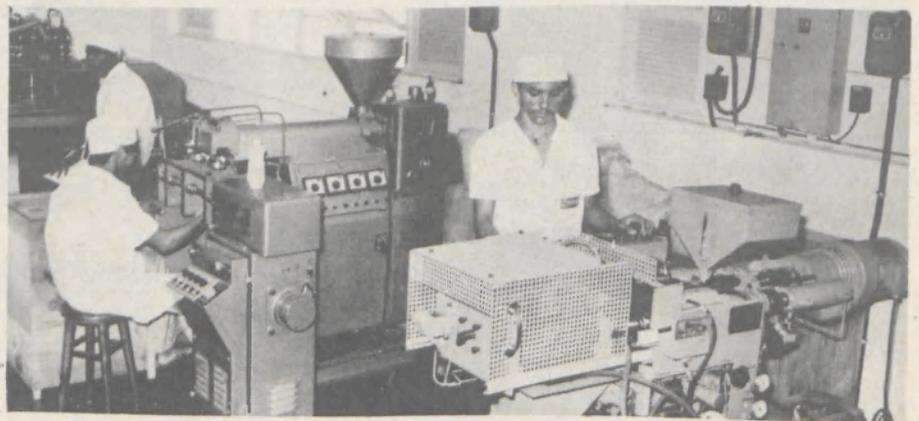


Equipamentos para fabricação de cápsulas de antibiótico e de comprimidos.

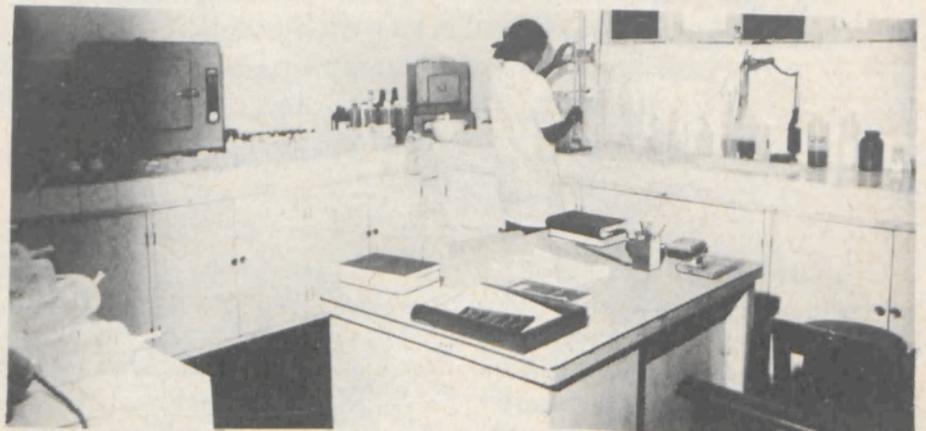
laboratório implantado com apoio da SUDENE — o PROFARQUÍMICA —, estava atravessando sérias dificuldades, e precisava ser negociado pelo grupo que o implantara. Assumindo o passivo da indústria, a SIPROFAR — que possuía bons conhecimentos do mercado e contava com experiência no ramo farmacêutico — logo superou os problemas, colocando em dia os seus débitos e reativando os seus setores de produção, no que contou com o apoio decisivo da própria SUDENE, através do FINOR.

Com a incorporação do PROFARQUÍMICA, em 1975, a SIPROFAR deixou suas antigas e já então pequenas instalações da rua São Tomé, passando para a sua sede atual, na avenida Prudente de Moraes, que conta com uma área coberta de mais de 5 mil metros quadrados, num terreno de quase 15 mil metros.

ALGODÃO HIDRÓFILO — A SIPROFAR se empenha hoje em prosseguir o seu ritmo de expansão. Entre os seus planos mais importantes está a conclusão da sua uni-



Dentro da própria SIPROFAR funciona uma unidade que produz todos os vasilhames plásticos utilizados pelo laboratório.



Os produtos SIPROFAR passam pelo rigoroso controle de qualidade.

dade de produção de algodão hidrófilo, projeto já devidamente aprovado pela SUDENE, orçado em Cr\$ 18 milhões.

O capital social integralizado da empresa é de Cr\$ 15.373.000,00. Mas, prevendo as necessidades de investimento para alcançar a implantação total do seu projeto, o seu capital autorizado é de Cr\$ 35 milhões.

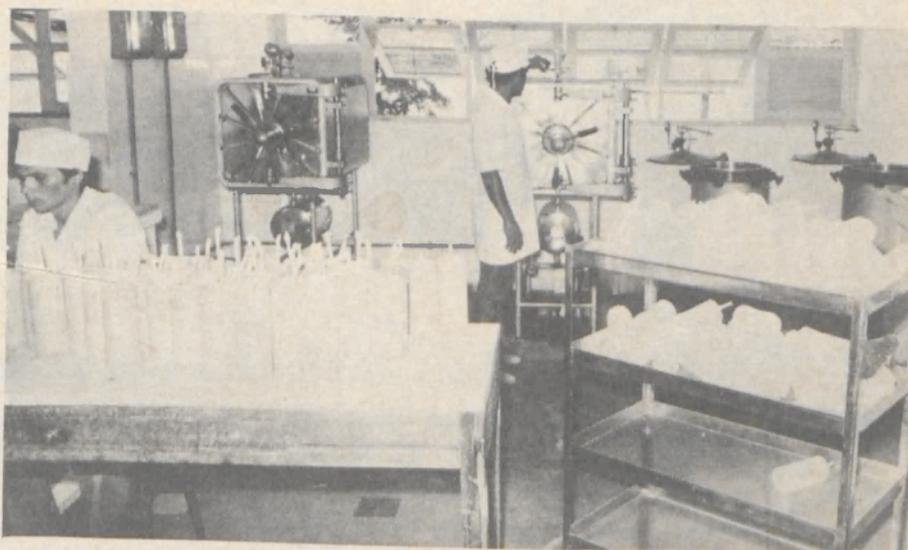
Segundo o diretor-presidente da indústria, Ricardo Gonçalves Pinheiro, a SIPROFAR é constituída hoje de duas unidades distintas: uma fabrica produtos farmacêuticos e de uso na higiene do lar; outra produz embalagens plásticas para consumo da primeira unidade. Uma outra unidade distinta está em fase de implantação, que é a fábrica de algodão hidrófilo, cujo funcionamento normal será iniciado em janeiro de 1979, com uma produção anual de 540 toneladas. Ela utilizará matéria-prima exclusivamente local.

A linha de produtos farmacêuticos é a seguinte: soros, comprimidos, drágeas, cápsulas (antibióticos), xaropes e ampolas. Segundo revela Ricardo, a maior parte dessa produção é vendida em outros Estados. E exemplifica:

“Recentemente, atendemos a um pedido de 32 milhões de drágeas de sulfato ferroso, feito pela Central de Medicamentos do Governo Federal (CEME), medicamento este que é distribuído para todo o País”.

A linha doméstica do laboratório é composta dos seguintes produtos: detergentes, pastilhas sanitárias, água sanitária e água destilada. As embalagens por eles utilizadas são fabricadas na própria empresa, que possui modernas máquinas no seu setor de plásticos.

EMPREGOS DIRETOS — Por se tratar de uma indústria com um alto grau de automatização, ela oferece apenas 180 empregos diretos. Considerando-se que a média regional é de 5 pessoas por família, a SIPROFAR representa benefícios e segurança para quase mil pessoas dentro de Natal. E com a fábrica de



Na foto, o setor de fabricação de soros injetáveis e esterilização



Diariamente, saem caminhões para outros Estados transportando os produtos SIPROFAR.

algodão hidrófilo serão criados mais 35 empregos diretos.

Afirma o diretor-superintendente da empresa, Ubaldo Bezerra de Melo Júnior, que a SIPROFAR, além de prestar aos seus empregados toda assistência na parte médica, dentária e social, ainda mantém um restaurante que fornece refeições a preços apenas simbólicos. E, por outro lado, ela também pro-

cura tomar parte nas iniciativas que representem benefícios para a comunidade. Recentemente, a SIPROFAR ofereceu — e vai continuar oferecendo todos os anos — oportunidade de estágio aos concluintes dos cursos de Farmácia e Química da nossa Universidade, contribuindo desta forma para aperfeiçoar o nível de conhecimentos práticos desses futuros profissionais.

JÁ LOTEARAM O LITORAL POTIGUAR

Aos poucos, vai ficando mais difícil comprar um bom terreno de praia. Os preços estão disparando, embora os corretores assegurem que em nenhum ponto do litoral brasileiro — da Paraíba para cima — se encontram terrenos mais baratos do que os daqui. Um detalhe: quase todas as nossas praias já estão loteadas.

Apesar de relacionadas entre as melhores e mais bonitas do litoral brasileiro, as praias do Rio Grande do Norte — salvo algumas poucas, localizadas na proximidade de Natal — não oferecem o mínimo de condições para uma exploração econômica mais efetiva. Exploração dificultada tanto no campo turístico como no imobiliário.

É muito comum ouvir dos corretores de imóveis natalenses que os preços de terrenos em nossa orla marítima não se igualam aos de nenhum outro Estado, da Paraíba para cima. Nas pesquisas que já fez sobre o assunto, por exemplo, o corretor Francisco Ribeiro afirma que constatou que um terreno em qualquer praia do litoral pernambucano tem o seu preço dez vezes superior ao de um lote da mesma extensão, mesmo situado nas nossas melhores praias.

INFRA-ESTRUTURA — “Para o empresário que realiza o loteamento” — diz Francisco Ribeiro — “torna-se muito difícil e dispendioso dotar as áreas de uma infra-estrutura mais complexa, como serviço de abastecimento d’água e saneamento, pavimentação, eletrificação, etc. O que se oferece é o mínimo indispensável para possibilitar o acesso dos compradores, ou seja: a demarcação dos vértices das ruas e dos lotes, e as estradas de barro ou piçarro”.



Francisco Ribeiro: “Nas praias de Pernambuco um lote custa dez vezes o preço daqui”.

A falta de uma política séria e dinâmica de incrementação do turismo no Estado é — segundo a opinião geral dos corretores — a maior causa do desinteresse dos investidores pelos terrenos litorâneos.

A despeito dos obstáculos, porém, a aquisição de um terreno de praia continua sendo um ótimo investimento a longo prazo. O próprio Francisco Ribeiro, proprietário da imobiliária Novo Rumo, foi o respon-

sável, há quatro anos, pela venda dos 800 lotes do “Loteamento Recreio”, na praia de Cotovelo, de propriedade do BANDERN. A praia, situada a 20 quilômetros de Natal e possuindo acesso através de rodovia pavimentada, é hoje uma das mais valorizadas. O preço do metro quadrado de terreno, que naquela época custava Cr\$ 10,00, está sendo hoje vendido por até Cr\$ 200,00.

DOAÇÕES — A falta de motivação e o desinteresse por uma exploração econômica mais efetiva vai aos poucos desaparecendo, dando lugar a uma certa organização promovida pelas imobiliárias, que tentam dar vida ao setor, criando os recreios e os balneários praieiros.

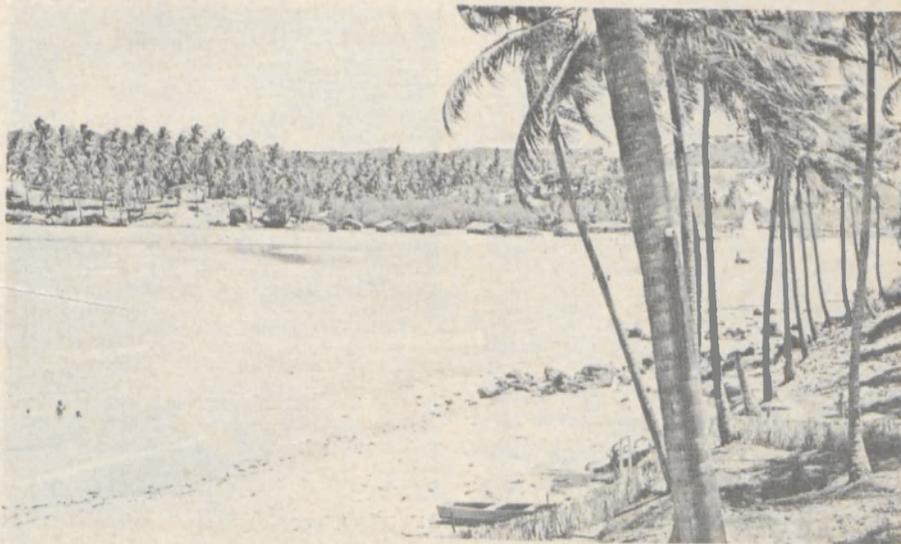
No município de Extremoz, onde estão as praias de Pitangui, Genipabu e Barra do Rio — entre outras —, já não existem mais terrenos a serem loteados. E o prefeito Wellington Ribeiro, para evitar a ação de posseiros, está concedendo aforamento de terrenos que foram doados nas administrações que o antecederam. Explica ele:

“As doações foram tantas que a Prefeitura, hoje, para construir qualquer obra pública nas praias do município, tem de desapropriar e indenizar os terrenos que já foram seus. Os próprios terrenos doados, que muitas vezes cobriam grandes

áreas, por seu turno já foram também retalhados, através de loteamentos''.

As doações ficam como uma prova evidente do desinteresse até pouco tempo verificado pelos terrenos do litoral, como investimento., E, hoje, quando não se encontram mais áreas a serem loteadas, pelo menos nas praias mais próximas à capital, o preço desses terrenos começa a se valorizar, principalmente quando a infra-estrutura começa a chegar a eles. No caso de Extremoz, como já é certo que em futuro próximo o município será sede do Distrito Industrial, do futuro aeroporto civil e de vários projetos residenciais do BNH, as suas praias experimentam uma boa procura.

IRREGULARIDADES — A escassez de novas áreas para serem loteadas acabou criando uma nova concorrência para os corretores. São pessoas alheias ao ramo que, inte-



O litoral potiguar já está quase todo loteado.

ressadas em ganhar dinheiro com a venda de terrenos nas praias, promovem loteamentos em locais pertencentes ao patrimônio da União, ou seja, em terras compreendidas na faixa de 33 metros a partir da preamar média do ano de 1831.

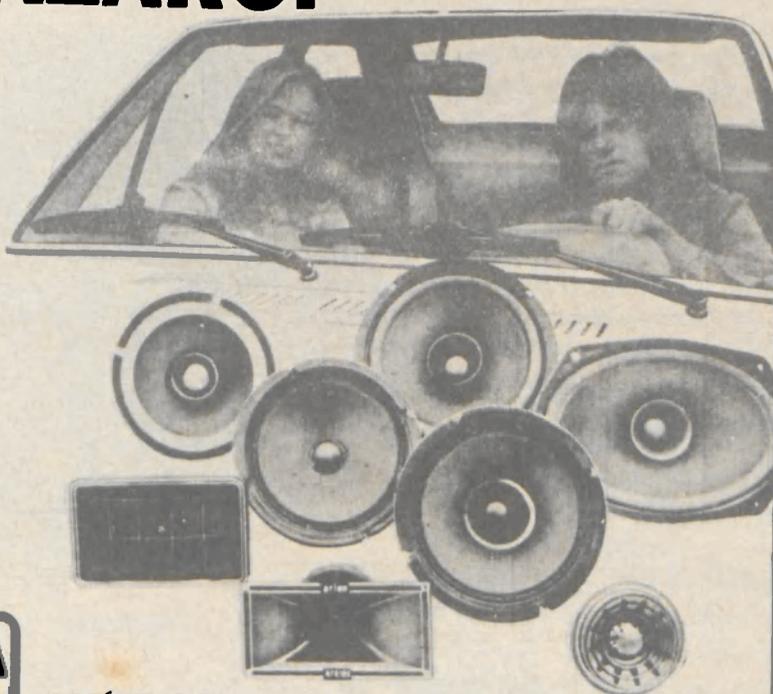
Os corretores desautorizados conseguem até escrituras ilegais em cartórios do interior, ludibriando a boa fé dos compradores que, ao tentarem negociar os lotes se vêem em dificuldades com o Serviço do Patrimônio da União, órgão respon-

O SOM DO SEU CARRO ESTÁ NA LÁZARO.

COM AMPLIFICADOR



AMPLICAR 1160
A TECNOLOGIA A SERVIÇO
DE SUA AUDIÇÃO.
E AUTO-FALANTES **ARLEN**
A QUALIDADE QUE SE OUVÉ.



**EQUIPADORA
LÁZARO**

O MÁXIMO EM ACESSÓRIOS.

Avenida Deodoro, 431 — telefone (DDD 0842) 222-0284
Natal-RN.

sável pela fiscalização dos bens pertencentes ao Governo Federal.

O próprio delegado do Serviço do Patrimônio, Rui Barreto de Paiva, reclama a falta de pessoal em número suficiente para o perfeito cumprimento das finalidades da repartição. E ele mesmo assinala:

“Nós temos em nosso quadro apenas um engenheiro. Por aí se vê como fica difícil realizar uma fiscalização mais eficaz. As muitas denúncias de irregularidades que nos chegam com frequência demoram muito a ser apuradas”.

Para os corretores oficiais a forma de suprimir esse problema seria manter o público bem informado, para que não compre imóveis no litoral sem antes se assegurar de que os mesmos estão fora do domínio da União. Segundo Eduardo Luiz Dantas Câmara, de Kontato Imóveis, o corretor autorizado não tem interesse em promover vendas irregula-



Rui Barreto fala das deficiências do Serviço do Patrimônio da União.

res pois isso implicaria na sua exclusão do mercado. A Kontato está, no momento, cuidando das vendas do “Loteamento Novo Horizonte”, de propriedade da Construtora Rebelo Flor e do advogado Diógenes da Cunha Lima. O loteamento fica entre as praias da Redinha e Genipabu e o seu preço gira em torno de Cr\$ 20,00 por metro quadrado, para pagamento em muitos anos.

“A infra-estrutura oferecida é mínima” — reconhece Eduardo Luiz. E complementa: “No entanto, o público comprador já sabe disso. Ele sabe que o que se oferece de infra-estrutura está incluído no preço final. Os proprietários do loteamento poderiam dar melhores condições ao seu empreendimento, mas isso iria onerar os seus custos, o que dificultaria as vendas”.

APOIO OFICIAL — Para Manoel Macedo, corretor imobiliário respon-

NAVONA É FIAT MAIS PERTO DE VOCÊ

— O PADRÃO FIAT SOMENTE NO SEU REVENDEDOR AUTORIZADO

Você já tem o Carro do Ano, pelo preço de fábrica e com todas as garantias, no seu revendedor autorizado FIAT de Natal.

NAVONA, enquanto constrói suas instalações definitivas, está atendendo já com o padrão FIAT, em uma loja bem no centro da cidade e em uma oficina autorizada pela fábrica, com a garantia de peças originais.

NAVONA tem financiamento direto e recebe o seu carro usado como parte do negócio.

NAVONA É FIAT MAIS PERTO DE VOCÊ.



NAVONA

Concessionário FIAT — Rua Ulisses Caldas, 120/122 - Natal

sável pela venda de 800 lotes nas praias de Pitangui e Barra do Rio, a infra-estrutura mais complexa, como estradas pavimentadas, eletrificação e saneamento básico para atender essas áreas, deveria ser de responsabilidade do poder público, como acontece nos grandes centros. Macedo tem a mesma opinião dos demais corretores a respeito do

baixo preço dos terrenos de praia. Por sinal, ele está vendendo os seus lotes em Pitangui e Barra do Rio na faixa de Cr\$ 25,00 o metro quadrado, preço que — segundo ele ainda afirma — “*não se encontra mais em nenhuma praia do país*”.

O problema do baixo preço, no entanto, parece estar chegando ao fim, pois agora estão ficando cada



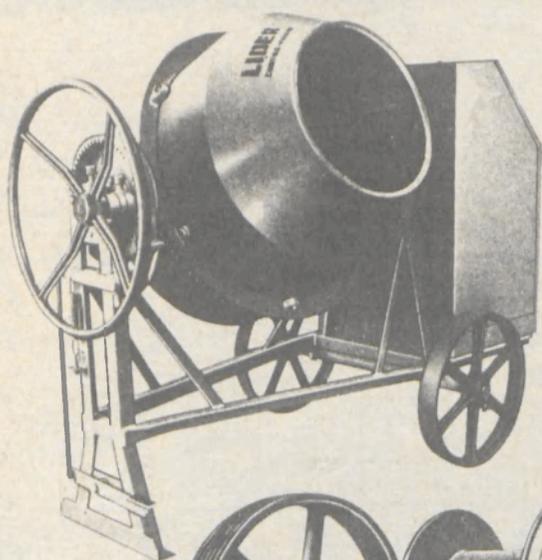
Eduardo Câmara fala dos loteamentos de praias.

dia mais difíceis as oportunidades de se encontrar praias para lotear. A tendência, pelo que se supõe, é uma valorização gradativa.

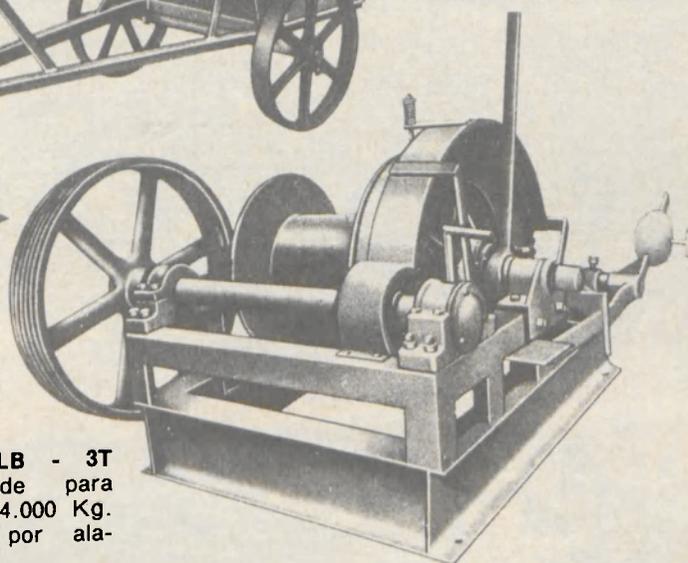
VIA COSTEIRA — Uma das últimas regiões que serviria como um ótimo prato para os corretores seria a faixa de dunas que vai da praia de Mãe Luiza à de Ponta Negra, em Natal, onde o Governo Estadual possivelmente construirá a já cognominada “Via Costeira”. Mas esta oportunidade já foi frustrada porque o próprio Governo está desapropriando os terrenos particulares da área, a fim de submeter o seu aproveitamento a um plano rigoroso de preservação das dunas, plano que tem como um dos itens principais a baixa densidade demográfica e o máximo uso da região para empreendimentos turísticos.

Resta, agora, esperar que aconteça uma ocupação mais intensa das áreas praias já loteadas, tanto no rumo norte (Redinha, Genipabu, Pitangui, Barra do Rio, Muriú, Maracajá, etc.), como no rumo sul (Ponta Negra, Cotovelo, Pirangi, Búzios, além de outras que vão do município de Nísia Floresta até Tibau do Sul e Barra de Cunhaú). Até lá, talvez os novos loteamentos que surgirem possam ser feitos de maneira mais ordenada, oferecendo maiores benefícios aos compradores e melhores lucros para as corretoras.

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



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



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



QUEIROZ OLIVEIRA

MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO LTDA.

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

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

Corcel II LDO, questão de opção

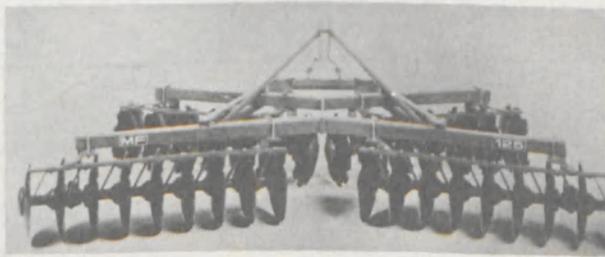
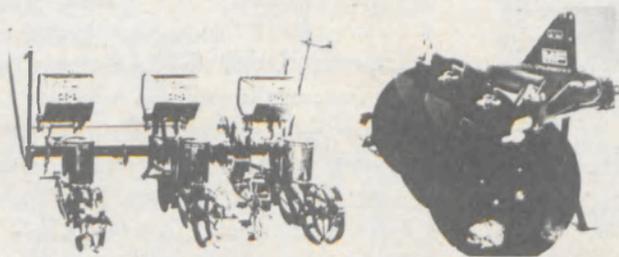
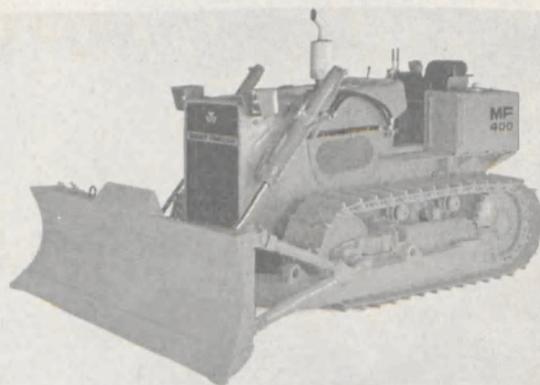
O Corcel LDO é o clássico da linha do Corcel II. Um carro com luxo e conforto para as pessoas realmente exigentes. Nele tudo é personalizado: o painel tem aplicações em madeira e combina com a cor do estofamento, que já vem em tecido e vinil. Todo o interior é entonado com a cor externa. O LDO tem todas as inovações do Corcel II, mas é um carro para quem quer um modelo próprio, diferente. Corcel II LDO questão de opção em DUATO VEÍCULOS.



DUAUTO VEÍCULOS

Av. Presidente Bandeira, 1240 Alecrim Fones: 231-6132 e 231-3927.

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



JESSE FREIRE AGRO-COMERCIAL S/A

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

DER-RN

AGORA, UM ÓRGÃO POLIVALENTE

Há uma nova filosofia de ação no Departamento de Estradas de Rodagens do Rio Grande do Norte. Esta mudança foi determinada pelo Governador *Tarcísio Maia*, quando começou a planejar a sua administração, antes de sua posse, e concretizada com a indicação do engenheiro *João Hélio Alves da Rocha* para dirigir o órgão.



O desafio dos 500 quilômetros de estradas em quatro anos, foi vencido.

Presente em todos os municípios do Estado, o DER está cumprindo a meta anunciada por *Tarcísio Maia* de construir 500 quilômetros de estradas pavimentadas, levando um importante meio de desenvolvimento — as rodovias — a todas as regiões potiguares.

ÓRGÃO POLIVALENTE — Considerado pelo seu diretor, engenheiro *João Hélio*, como um órgão poli-

valente, o DER realmente passou a diversificar sua atuação e, além de pavimentar estradas, integrou-se aos programas de açudagem, habitacional, desenvolvendo assistência social e oferecendo seus equipamentos às administrações municipais.

Em caso de emergência por seca ou inverno, a presença do DER é sempre positiva, com abertura de frentes de trabalho para novas es-

tradas ou açudes ou socorrendo as vítimas de calamidades públicas.

DESAFIO ACEITO — Conhecedor da situação da malha rodoviária estadual, o governador partiu para um ambicionado plano de transformar o DER de uma repartição inoperante e viciada, em uma participante do desenvolvimento. E as diretrizes foram traçadas, em conjunto, com o então novo diretor, que acei-

tou o desafio que lhe era imposto pelo Chefe do Executivo.

A partir daí o DER começou a modificar toda a sua estrutura operacional e, hoje, pode ser considerado um órgão dinâmico e sempre atuando nos mais diferentes setores e presente nas mais distantes regiões.

TRÁFEGO IMPEDIDO — A situação de nossas rodovias era constrangedora. Muitas só existiam nos mapas e os quatro mil quilômetros de estradas primárias eram entrecortadas e nunca se concluía uma rodovia, ora por falta de uma obra d'arte, ora por falta de um corte ou um obstáculo qualquer.

Então se optou pela solução mais viável, em termos de economia do Estado, quando se projetou rodovias não sofisticadas, de preços acessíveis e que oferecessem boa margem de segurança e economia e, conseqüentemente o Estado passou a executar um serviço que não estava preparado: a pavimentação rodoviária. E um exemplo deste despreparo é que, somente neste Governo é que o DER passou a contar com um distribuidor de asfalto.

PROGRAMA NO OESTE — A região Oeste, principalmente a Zona Serrana, que nunca havia recebido qualquer tratamento rodoviário passou a contar com uma atenção especial e, para tanto, se investiu 300 milhões de cruzeiros, onde o Governo utilizou recursos do Polonordeste e Governo Federal. O plano do Governo, em execução, é pavimentar as importantes rodovias da região e abrir estradas piçarradas para melhor acesso às cidades serranas como Martins, Portalegre, Luiz Gomes e São Miguel.

A situação do Oeste foi considerada a que mais urgentes cuidados estava a merecer, pois havia cidades que ficavam completamente ilhadas, durante o inverno. E, para tanto, se aproveitou a prioridade estabelecida pelo Polonordeste, que também poderia contribuir, através do seu programa de estradas



Hélio Alves da Rocha: "O DER está presente nas mais distantes regiões do Estado, construindo a nossa integração".

vicinais.

PLANO EM EXECUÇÃO — Dentro da meta de se integrar a zona serrana com a parte baixa, capaz de ativar e fortalecer a economia, já foram concluídas ou estão na reta final as seguintes estradas: São Miguel-Encanto a BR-405, em piçarro, e Portalegre e Rafael Godeiro, também em piçarro, que se ligam ao eixo RN-077 e RN-078, todo asfaltado, unindo Itaú, Riacho da Cruz, Umarizal, Olho D'água do Borges e Patu, ou seja desde a BR-405 à divisa RN/PB.

O DER também promoveu o asfaltamento da estrada Marcelino Vieira-Alexandria. Na ligação Umarizal-Olho D'água do Borges, foi construído um aterro-barragem com capacidade para 5 milhões de metros cúbicos e aterros-barragens em Olho D'água do Borges, Rafael Godeiro, nesta última, servirá para o abastecimento d'água da cidade, um em Croatá, na divisa com a Paraíba. Além disso foram construídas uma ponte em Alexandria, três pontes entre Olho D'água do Borges e Umarizal, uma ponte em Croatá, outra entre São Miguel e Encanto e uma

outra entre Umarizal e Martins.

LIGANDO MOSSORÓ — Na região de Mossoró, o DER já pavimentou as rodovias Mossoró-Governador Dix-Sept Rosado; Mossoró-Grossos e Mossoró-Praia de Tibau; e acesso ao futuro hotel de Tibau. Implanta o trecho entre Governador Dix-Sept Rosado e Caraúbas, que será pavimentado até ao Hotel de Olho D'água do Milho, em Caraúbas. Também pretende o DER implantar em revestimento primário o trecho Caraúbas-Olho D'água do Borges; uma ponte sobre o rio Mossoró, entre Governador Dix-Sept e Mossoró.

Na região salineira, está concluída a ponte sobre o rio Arapuá, próximo à Pendências e o Governo pretende, ainda este ano, pavimentar a rodovia Açú-Macau. Dentro de 90 dias estarão concluídas duas pontes, complementando a implantação do trecho Açú-Carnaubais, por estrada primária.

PROGRAMA NO SERIDÓ — Na região do Seridó, o Departamento de Estradas de Rodagens completou a ligação entre Jucurutu e Caió, em terra, construindo todas as obras d'arte, duas pontes e cinco pontilhões. Também construiu duas pontes entre São João do Sabugi e Caió, quatro pontes entre Ouro Branco e Jardim do Seridó, uma ponte entre Cruzeta e São José do Seridó.

O DER pavimentou o trecho entre a BR-427, Caió-Jardim de Piranha; até a divisa com a Paraíba e no trecho da BR-427 a Parelhas. Dentro em breve vai iniciar a pavimentação entre a rodovia BR-427 a São Fernando e a Timbaúba dos Batistas, além de Cruzeta-Acari. Mais uma ponte está programada, ligando São José do Seridó a Cruzeta.

PROGRAMA NO AGRESTE — Um intenso plano rodoviário está sendo desenvolvido na região do Agreste, já tendo sido pavimentada a estrada Goianinha-Santo Antônio, beneficiando os municípios de Espírito Santo, Várzea e Nova Cruz, e

com a pavimentação entre Santo Antônio e Tangará, estará concluída a ligação entre as BRs-101 e 226, o que permitirá ao Trairi e ao Seridó se ligar ao Agreste, sem haver a necessidade de passar por Natal.

Dentro de noventa dias estará concluída a pavimentação São José de Campestre-Passa e Fica-Divisa da Paraíba. Outros programas rodoviários foram os acessos às cidades de Canguaretama e Nísia Floresta, a pavimentação do trecho Santo Antônio-Nova Cruz, construção de todas as pontes ligando Santo Antônio a BR-226 e de todas as pontes entre São Tomé e São Paulo do Potengi, além da ponte da estrada que liga Santana do Matos a BR-304.

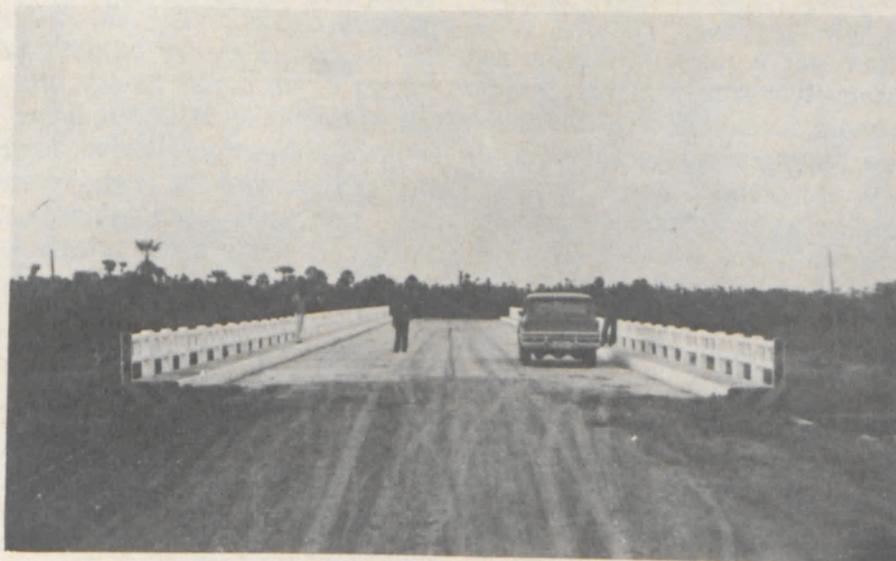
Outra frente a ser aberta, proximoamente, pelo DER, é a pavimentação da estrada Macaíba-São Gonçalo, cuja ponte de 120 metros já está concluída. Essa rodovia vai ligar as rodovias BR-226 à 406, e é conside-

rada de importância para Natal, por ser uma alternativa de tráfego da BR-226 para Macau e para o Distrito Industrial, sem haver necessidade de se cruzar em Natal.

NOVAS MISSÕES — Faltando apenas menos de um ano para o término da administração *Tarcsio Maia*, duas importantes missões serão confiadas ao DER-RN: a pavimentação da Via Costeira, ligando a praia de Ponta Negra ao Farol de Mãe Luiza, uma estrada, em asfalto com 13 quilômetros de extensão e que vai permitir todos os cuidados ecológicos da região; e o Terminal Rodoviário de Passageiros de Natal, obra que começa em 15 de julho e que está orçada em aproximadamente 70 milhões de cruzeiros, contando com recursos da EBTU (Empresa Brasileira de Transportes Urbanos) e DNER.



Novas estradas asfaltadas e mais pontes são o resultado direto do trabalho do DER.





O QUE PODEREMOS

FAZER PELA SUDENE?

Garibaldi Alves Filho

O deputado estadual Garibaldi Alves Filho é, dos novos políticos do Rio Grande do Norte, um dos mais preocupados com os nossos problemas econômicos. Através dos seus pronunciamentos na Assembléia Legislativa e dos constantes artigos que publica na imprensa, ele demonstra conhecer muito bem a realidade regional. Aqui, atendendo solicitação da editoria de RN-ECONÔMICO, Garibaldi Filho escreve sobre a SUDENE de hoje.

Trata-se de mais uma reunião ordinária do Conselho Deliberativo da SUDENE ou não? Como é de praxe, periodicamente, a SUDENE deixa a sua sede, na cidade de Recife, para instalar-se em outras cidades nordestinas. O fato da transferência já supõe o desejo de alargar horizontes, aprofundar questões ou mesmo incorporar a contribuição daqueles que, nos seus Estados, procuram dar a sua contribuição ao desenvolvimento regional. Além do mais, a reunião de Natal coincide, significativamente, com o 30º aniversário, neste período, da Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL) cuja influência na política econômica das nações latino-americanas foi decisiva, nos idos de 50 e 60, principalmente junto aos criadores da SUDENE e ao seu primeiro dirigente, Celso Furtado.

Por isso mesmo, voltam à baila as velhas questões que tanto agitaram, naquele momento, a

América Latina, na procura de saber-se se as soluções propostas nos laboratórios da CEPAL e da SUDENE produziram efetivamente resultados convincentes. Recusamo-nos a entrar no debate simplista, de que aquelas propostas nunca deveriam ter sido consideradas, ou transformar este debate numa briga de vilões e heróis, como há pouco tempo reclamava o economista Francisco de Oliveira, ex-diretor adjunto da SUDENE, no tempo da sua criação. O que importa, agora, é partir para um exame reflexivo, uma auto-crítica corajosa, em torno das principais propostas da SUDENE, desde a sua criação e ao longo destes seus 18 anos de existência.

Assim, deve-se ressaltar desde logo que o processo de industrialização proposto deveria ter sido acompanhado de medidas que impulsionassem, também, a agricultura. A questão agrária, segundo o depoimento do primei-

ro diretor-adjunto da SUDENE ao jornal "O Globo", foi escamoteada, propondo-se expansão da fronteira agrícola via Maranhão e principalmente, do sul da Bahia, numa proposta que, na verdade, era de colonização, saltando os obstáculos políticos que a questão agrária colocava, naquele momento.

Como resultado disto, temos hoje o próprio documento do Departamento de Agricultura da SUDENE, no qual se recomenda a revisão da questão agrária, que modifique o quadro traçado pelo monocultura, no Nordeste, atingindo-se a grande maioria da população. O documento afirma que, embora não possa se falar de desemprego aberto e total na zona rural do Nordeste, existe desemprego estacional e o desemprego disfarçado, em forma de sub-emprego, que geram enorme contingente de baixa renda.

No documento há ainda a advertência de que dentro de doze

anos o crescimento do produto agrícola do Nordeste se dará a uma taxa praticamente nula, o que só poderá ser modificado através de uma reforma agrária que não se resume exclusivamente na repartição da terra, mas promova a assistência técnica necessária, atingindo também a forma legal do seu uso.

Chegamos, pois, à conclusão de que, apesar da necessidade inadiável de desfechar-se o processo de industrialização, ele não poderia ser a panacéia miraculosa, como se tentou apresentá-lo. Chegamos, também, à conclusão de que, além do abandono do campo, as coisas caminharam timidamente no campo da industrialização, pelo menos no que se relaciona às grandes soluções propostas pelos idealizadores da SUDENE. É o que está relatado, num debate promovido pelo "O Globo", sobre a SUDENE. Diz o economista Rômulo de Almeida que realmente desde o seu início se pensou em fazer estudos sobre as possibilidades de indústria de base na região, incluindo-se um alentado sobre o problema do sal do Rio Grande do Norte, na tentativa de criar uma indústria química. Portanto, só agora, 18 anos depois, a Cia. Nacional de Alcalis realiza aquele sonho, enquanto que outros projetos são elaborados no campo químico-metalúrgico.

Mas o que mais se lamenta, nisto tudo, são os desvios dos incentivos da SUDENE para outros órgãos fazendo-se com que ela perca a agressividade no encaminhamento das soluções. Desvio que nós só podemos atribuir a um esvaziamento crescente das nossas lideranças políticas, incapazes de reagir às medidas que venham em detrimento da nossa região, principalmente as que foram adotadas no campo tributário, constituindo-se numa verdadeira sangria para os Estados nordestinos.

Culpar-se a SUDENE, por tu-

do isto, não seria correto. Precisamos, isto sim, compreender que ela vive um momento de perda de vitalidade ao qual não se alheia a própria CEPAL, inspiradora de suas primeiras posições; compreender, ainda, que foram as distorções impostas ao longo do tempo que não permitiram que ela alcançasse melhores resultados na modificação das condições de vida do nordestino.

E é preciso compreendermos, sobretudo, que um projeto econômico teria de possuir o suporte político adequado. Foi o que não aconteceu. As conceituações propostas, no início da SUDENE, foram depois modificadas. E num curto espaço de tempo possível. Por exemplo: o artigo 34 da lei do primeiro plano diretor não permitia a participação de empresários estrangeiros. Dois anos depois isto era modificado. Apenas dois anos depois. Quanto mais em 18 anos, que trouxeram profundas alterações ao cenário político e econômico nacional e internacional.

É chegada, entretanto, a hora do *mea culpa*. Cada um deve colocar-se no seu lugar e verificar que o modelo econômico implantado, no Nordeste, deixa muito a

desejar, no confronto com os indicadores sociais: distribuição de renda, mortalidade, etc. Recentemente, o senador José Sarney, do Maranhão, afirmou que os maiores acionistas do FINOR são as maiores empresas do Sul do País, aqueles que têm capital para investir na região, mas não reinvestem os seus lucros na região, porque têm que remunerar seus acionistas, que por seu turno não estão interessados em investir no Nordeste.

No centro deste debate está a SUDENE. Hoje, no Rio Grande do Norte, vivendo a sua realidade de Estado potencialmente rico e povo pobre. Detendo as maiores reservas de calcário da região, o Rio Grande do Norte já poderia ter dado uma exploração mais conveniente a este potencial. As suas grandes reservas minerais, inclusive, agora, com relação ao ferro, reclamam uma exploração mais intensiva. Não é hora, porém, repetindo de certa maneira o que disse o presidente Kennedy aos americanos, de perguntarmos, apenas, o que a SUDENE poderá fazer por nós. E sim também, o que poderemos fazer pela SUDENE. Principalmente, pela união em torno dela, lutando-se pelo seu fortalecimento.

LEGISLAÇÃO NORDESTINA LN JURISPRUDENCIA

As mais completas revistas de leis editadas no Brasil. Levamos até você matéria FEDERAL, ESTADUAL e MUNICIPAL, sempre atualizadas com a legislação em vigor. Tudo isso em excelente apresentação gráfica. Torne-se o assinante mais atualizado do Brasil.

... ○ ○ ● ○ ○ ...

Contratos em Natal, com RN-Econômico, pelo fone 222-0806 ou escreva para Editora Legislação Nordestina Ltda., atenção do Sr Nelson Ramos de Souza — Av. Conde da Boa Vista, 250 — Conj. 411 — Fone (081) 222.3781 — Recife-PE

MERCADO IMOBILIÁRIO

ENFRENTA RETRAÇÃO

Depois de um verdadeiro "rush" de construções habitacionais dedicadas à classe média, ocorrido há uns três anos, Natal começa a enfrentar uma fase de saturação nessa área, tanto em virtude da violenta elevação dos custos de aquisição como pela existência de mais oferta do que procura. Nos grandes conjuntos residenciais do INOCOOP e nos vários edifícios de apartamentos recentemente construídos sobram muitas unidades, pois os compradores iniciais desistiram do negócio e não estão surgindo outros interessados.

Se fosse feita uma pesquisa para encontrar as causas da retração do mercado imobiliário natalense, sem dúvida nenhuma surgiria o custo elevado do dinheiro do BNH, o excesso de oferta de unidades habitacionais e a queda do poder aquisitivo da classe média como fatores preponderantes a influenciar negativamente o desenvolvimento do setor.

O ritmo das construções de casas e apartamentos, notadamente as destinadas à classe de renda média, caiu de forma acentuada nos últimos meses, muito embora continue intensivo o programa governamental de criação de novos e sempre maiores conjuntos de casas populares.

ETAPAS DIFERENTES — A história da indústria da construção civil, em Natal como em qualquer outra grande cidade brasileira, se divide distintamente em duas etapas: antes e depois do BNH e seus agentes financeiros. Antes do BNH eram pouquíssimas as empresas que se voltavam apenas para a construção de casas, pois essa atividade não era muito estimulada, havendo muito pouca procura. Na fase seguinte, com a preocupação do Governo Federal em possibilitar a um maior número

possível de famílias o acesso à casa própria, e com a criação do Banco Nacional da Habitação que abriu o caminho para os financiamentos a longo prazo, esse setor ganhou um impulso extraordinário.

Um conhecido mestre-de-obra que há mais de vinte anos trabalha em Natal, Aprígio Torquato Moreira, dá a sua opinião sobre as duas fases da história da nossa construção civil:

"Antigamente, só quem dispunha de recursos próprios podia se envolver com a construção de uma casa. Só existia financiamento na Caixa Econômica Federal, que assim mesmo dava preferência a quem fosse tomar empréstimo para comprar casa já construída, negando quase sempre apoio a quem quisesse construir. As firmas construtoras então existentes não se incomodavam em construir casas para vender, uma vez que a procura era irrisória e não justificava um empreendimento mais trabalhoso. Lembro-me de uma vez em que administrei a construção de cinco casas no bairro do Alecrim. Quando elas estavam prontas, tiveram de ser alugadas pela construtora após ficarem cinco meses expostas à venda, pois não apareceram compradores para elas".

O engenheiro Damião Rodrigues

Pita, chefe da Divisão Técnica da COHAB-RN, fala sobre o que aconteceu na segunda fase, pós-BNH:

"A partir de 1970, Natal começou a viver uma época de verdadeira revolução no setor de construção habitacional. O volume de obras aumentou subitamente. De uma hora para outra, o Governo facilitou a aquisição da casa própria através de financiamentos em até 20 ou 25 anos, o que deu margem às empresas construtoras de poderem se voltar com especialidade para a construção de casas, tanto populares como de melhor nível".

O PREÇO DO MATERIAL — Laurílio Batista de Souza, engenheiro que ocupa a função de diretor-técnico do INOCOOP-RN (Instituto Nacional de Orientação às Cooperativas Habitacionais), vê no aumento desenfreado dos preços dos materiais de construção a causa principal da retração do mercado, pois têm sido esses preços altos os culpados pela elevação dos custos finais das casas, custos que gradativamente estão afastando do mercado potenciais compradores.

Diz Laurílio que no período de



Laurílio Batista culpa os aumentos absurdos nos preços dos materiais de construção.

1974 a 1977 o aumento dos materiais de construção foi tão grande que superou o valor da própria UPC (Unidade Padrão de Capital), que no mesmo período subiu nada menos do que 230 por cento. E ele diz:

“Existem materiais, como o cimento, tijolo, areia, que tiveram em três anos um aumento em torno de 700 por cento, o que é um verdadeiro absurdo”.

E é Damião Rodrigues Pita quem volta a falar sobre o mesmo assunto:

“No período do «rush» de construções, tudo começou a subir de preço, em parte por causa da pouca estrutura existente. Esse, por sinal, era o caso da indústria de cerâmica do Rio Grande do Norte, que não estava aparelhada ou pelo menos preparada para receber tamanho fluxo de pedidos. Mesmo duplicando suas produções, elas foram incapazes de suprir a grande procura do mercado construtor, o que obrigava muitas empresas de engenharia a ir comprar em outros Estados os materiais necessários para suas obras, os quais já chegavam até nós encarecidos por fretes, etc”.

MÃO-DE-OBRA — Outro aspecto a considerar, segundo o chefe da Divisão Técnica da Companhia de Habitação Popular do Rio Grande do Norte, é o que diz respeito à mão-de-obra qualificada. No início das construções em larga escala dos grandes conjuntos habitacionais, como não havia pré-fixação de prazos para entrega dos mesmos, as construtoras podiam se valer da mão-de-obra não qualificada de operários vindos do interior, gente que geralmente aprendia o ofício nos próprios canteiros de obras, vindo depois a tornar-se qualificada. E ele explica:

“Hoje, não se pode mais fazer isso. Os prazos para entrega das obras são estabelecidos cada vez mais curtos. Existe a urgência premente da entrega rápida. Daí, diariamente se verifica dispensas em grande quantidade de pessoas que chegam para trabalhar e, não sendo qualificadas, ficam à margem, pois as empresas não lhes pode — como antigamente — dar um período de treinamento e aprendizagem, pois o seu tempo não permite isso”.

“É verdade que a alta dos preços dos materiais de construção se constitui numa das causas para o aumento total dos preços de venda das casas, mas este não é o motivo principal” — esclarece Damião Rodrigues Pita. E acrescenta:

“Existem outros fatores importantes para o aumento do preço das construções, como por exemplo o custo da administração. Para quem constrói uma casa apenas, certamente a parte administrativa não vai onerar tanto. Mas, para um órgão como a COHAB, que constrói grandes conjuntos, a administração representa uma fonte de aumento de custos”.

Ele entra em detalhes a esse respeito, mostrando o problema de uma obra que está em vias de ser inaugurada:

“Num conjunto como o que vai ser entregue agora, como é o caso do Conjunto Pirangi, que consta de 2 mil casas, a parte administrativa da construção requer uma despesa muito elevada, a partir do emprego de muita gente nesse setor. pois em

 **Atlântica-Boavista Seguros**

 **APEC**
ASSOCIAÇÃO DE PREVIDÊNCIA

PROTEÇÃO FAMILIAR PLANEJA A

A APEC

Lança no Brasil um plano de Seguro Coletivo para Empresas, com uma nova concepção e dinâmica de Proteção e Bem-Estar, tendo como **vantagens exclusivas**, além do custo reduzidíssimo:

- Suplementação de Pensão;
- Cobertura familiar completa, inclusive a esposa;
- Valores corrigidos com base na O. R. T. N.;
- Transformação em plano individual sem custos adicionais.

EM NATAL como em todo o Rio Grande do Norte
PONTES & ALBUQUERQUE REPRESENTAÇÕES LTDA.
Ed. 21 de Março — Conj. 501/2 — TEL.: 222-5561.

empreendimentos de tamanho vulto se torna necessário, antes de tudo, que se possua uma grande equipe administrativa para que se tenha em mãos, diariamente, os dados precisos para se saber como estão sendo executados os serviços. E todos os custos disso são agregados ao valor do imóvel, na hora da venda''.

AS LEIS SOCIAIS — Outro problema invocado como ocasionador de aumento dos preços das construções é o das obrigações sociais e trabalhistas. Luiz Ferreira, funcionário da ECOCIL — Empresa de Construções Civis Ltda., afirma que as empresas construtoras logicamente têm de incluir as pesadas obrigações sociais na soma das despesas com cada obra, e isso contribui para um aumento acentuado de custos finais. Esse ponto de vista também é conformado por Damião Rodrigues Pita, que vai mais além, quando afirma:

''As obrigações sociais, estas sim, servem para aumentar o preço das construções. E para se ter uma idéia de como elas pesam, basta dizer que os encargos com o INPS, FGTS, férias, 13º salário, repouso remunerado, seguros, etc., chegam a representar algo assim como 60 a 80% do valor pago pela mão-de-obra''.

TERRENOS — Muita gente costuma apontar a especulação imobiliária e os altos preços dos terrenos urbanos como causas importantes do aumento dos custos finais de uma unidade residencial. Em verdade, esse é um mal que ainda não chega a ser tão grave. Pela informação do diretor-técnico do INOCOOP e do Chefe da Divisão Técnica da COHAB, o valor dos terrenos em Natal ainda é muito baixo, não chegando a ultrapassar 10% do valor de uma casa pronta para a venda.

Laurílio Batista afirma:

''Os terrenos, que são adquiridos

em grandes dimensões pelo INOCOOP, têm apresentado um preço bem razoável e, no final, não oneram mais do que cerca de 8 por cento o custo total das construções''.

Damião Rodrigues Pita concorda e complementa:

''Os terrenos ainda têm custo pequeno, em relação à casa. Às vezes, na COHAB, se chega a investir na terraplenagem de um terreno mais do que se investiu na sua compra''.

ALTAS PRESTAÇÕES — A diferença entre quem comprou uma casa em 1973 e quem está comprando agora, é muito grande. Um apartamento de luxo, que naquela época custava em torno de Cr\$ 120 mil, e financiado em 20 anos implicava numa prestação mensal inicial de Cr\$ 900,00, hoje custa Cr\$ 1 milhão e significa um financiamento de no máximo 15 anos com prestações que, em julho próximo, andarão acima de Cr\$ 15 mil.

No caso das construções populares, a dimensão do problema é a mesma. Quem comprou uma casa da COHAB em 1976 (menos de dois anos) pagando uma prestação de Cr\$ 235,00, se fosse comprar hoje teria de pagar Cr\$ 635. Este exemplo é dado para casos absolutamente iguais, levando-se em conta uma casa no Conjunto Jiquí, naquele ano, e uma outra com a mesma área, agora, no Conjunto Soledade.

No caso do INOCOOP, que constrói para a classe média, os aumentos foram também muito significativos. Quem comprou, há cerca de 3 anos, uma casa no Conjunto Candelária pagando inicialmente uma prestação de Cr\$ 980,00 está levando uma grande vantagem sobre quem vai comprar uma casa no Conjunto Ponta Negra, no mesmo padrão, pois a prestação agora anda por volta dos Cr\$ 5 mil.

Philco Split System.

O ar condicionado que você não vê, não ouve, mas sente.

As vantagens do ar condicionado central são conhecidas.

Sabemos também que os sistemas convencionais são caros e de difícil instalação.

Por isso a Philco lançou o **SPLIT SYTEM**. Um ar condicionado projetado para escritórios, lojas, restaurantes e residências.

Sua instalação é simples e fica fora do ambiente, invisível. Seu preço é 40% menor do que os demais sistemas.

Chame a **SUMMA ENGENHARIA**. Nós daremos assessoria técnica que você desejar.

Projeto
Venda
Instalação e
Manutenção com
garantia da fábrica



**SUMMA
ENGENHARIA LTDA.**

**AR CONDICIONADO
COMERCIAL RESIDENCIAL
INDUSTRIAL**

Rua Fabrício Pedroza, 48 - Fone: (084) 2225857
.. Cx. Postal, 15 - Natal-RN
Rua Salvador de Sá, 398 - Fone: (0812) 222287 -
Recife-PE

Revendedor Autorizado

PHILCO

O que representa um ônus muito violento para quem compra imóvel financiado pelo BNH, atualmente, é que os reajustes anuais das prestações estão sendo feitos quase que na mesma base dos reajustes salariais, e até em percentuais maiores, em alguns casos. Antes, de uns três anos para trás, os reajustes sempre ficavam num nível bem abaixo dos aumentos de salários, de forma que a prestação do BNH ia se tornando, a cada ano que passava, um pouco mais suave, às vezes inferior ao preço que se pagaria de aluguel pelo próprio imóvel, cuja compra estava sendo amortizada. Hoje, em certas ocasiões, a prestação que se paga daria até para alugar dois imóveis semelhantes ao adquirido.

PODER AQUISITIVO — Um apartamento nos edifícios Chácara 402 (80 unidades e menos de 1/3 vendidas) financiado pelo BNH deve representar, a partir de julho, uma prestação na faixa de Cr\$ 18 mil, variando para mais de acordo com a escolha dos andares mais elevados. Num edifício que o INOCOOP está concluindo na avenida Hermes da Fonseca, os mutuários terão de pagar prestações superiores a Cr\$ 12 mil.

No edifício Riomar, também na avenida Deodoro como o Chácara 402, construído em regime de condomínio fechado, os compradores — muitos dos quais adquiriram apartamentos para em seguida alugá-los — estão hoje em situação difícil e alguns deles querem desistir da compra, sendo comum o anúncio, nas secções de oportunidades dos jornais, de apartamentos à venda. Ocorre que os aluguéis que estão sendo alcançados muitas vezes não cobre 50% do valor da prestação que o proprietário tem de recolher mensalmente.

REPENSAR — Esses fatos todos demonstram que a política habita-



Nos novos edifícios de apartamentos, sente-se a limitação do mercado. No "Chácara 402", inaugurado há vários meses, mais da metade das unidades estão vazias.

cional precisa ser repensada para que o mercado volte a se interessar pela compra da casa própria e para que possa ser mantido o ritmo de trabalho das empresas construtoras que já olham com reservas novos empreendimentos imobiliários.

Não tem sentido para a maioria das pessoas tomar um empréstimo a um agente financeiro do BNH pelo

prazo de 15 ou 20 anos e em apenas quatro anos pagar o valor do principal, para depois passar mais de uma dezena de anos pagando o acessório, como juros e correção monetária. Por isso, cada dia mais está existindo retração do mercado, pois as pessoas esclarecidas estão preferindo pagar aluguel do que trabalhar quase a vida toda para enriquecer o BNH e os seus agentes financeiros.

MAIS CONJUNTOS HABITACIONAIS

APESAR DA RETRAÇÃO

Existe um *deficit* comprovado de 7 mil casas por ano em Natal. E nem assim as poucas mais de 3 mil casas que se constroem no mesmo período estão encontrando compradores com facilidade. O preço dos imóveis está além do poder aquisitivo da maior parte da população. O que fazer para contornar a retração do mercado imobiliário?

Embora sob os efeitos de uma situação desfavorável momentaneamente, em razão da existência de mais oferta do que procura no setor da comercialização de casas em conjuntos residenciais, os dois grandes órgãos que atuam nessa área no Rio Grande do Norte — COHAB e INOCOOP — não param de planejar e de executar novos projetos, notadamente em Natal.

As pesquisas acerca das necessidades de novas moradias apontam, na realidade, um *deficit* que anda hoje por volta de 7 mil unidades por ano, somente na capital do Estado. Ainda assim, embora sejam construídas, em média, apenas 3 mil casas no período, se começa a notar a falta de procura. E, segundo os entendidos, isto é um sintoma flagrante do baixo nível de renda da maior parte da população, cada dia mais longe de poder ter acesso à casa própria. Porém as construções de conjuntos não sofrem solução de continuidade, tendo em vista o *deficit* acumulado de anos anteriores e o que continuará existindo no futuro.

INOCOOP — A diretora do Instituto Nacional de Orientação às Cooperativas Habitacionais, Rosário Porpino, aponta a Prefeitura de Natal como responsável pela diminuição no ritmo de construções do órgão. E diz porque:

“Fomos forçados, praticamente, a frear o ritmo de construções que



Rosário Porpino: “Fomos forçados a freiar o ritmo de construções”.

vínhamos mantendo há vários anos. A nossa grande meta era a edificação da Cidade Satélite, um conjunto de 6 mil residências para a classe média, nas proximidades de Natal. Para tanto, nos mobilizamos com a maior rapidez possível, comprando terreno, fazendo em tempo recorde todos os projetos técnicos daquele que seria o maior conjunto habitacional do Rio Grande do Norte. Porém, na hora de iniciarmos o “rush” de construções, fomos obstados pela Prefeitura, através da sua Secretaria de Planejamento. O secretário desta pasta, com alegações muito variáveis, empenhou-se em negar a aprovação da obra. Em certas ocasiões, ele afirmava que a área onde seria

localizada a Cidade Satélite tinha de ser preservada, por existirem ali os lençóis d’água para o abastecimento de Natal. Noutra oportunidade, dizia que as dunas do terreno tinham de ser preservadas. E nós ficávamos sempre embaraçados, pois nem o terreno possui dunas nem a CAERN usa mais o processo de captação d’água subterrânea para abastecer Natal. O fato é que a Secretaria de Planejamento tinha sempre novos e confusos argumentos para impedir a obra, o que nos faz supor que devem existir razões mais fortes para tal procedimento, razões que não alcançamos”.

E prossegue Rosário Porpino:

“O fato é que, a esta altura, não temos mais esperanças de que o problema seja equacionado, a não ser que ele venha a depender de outros escalões do poder público. Mas o INOCOOP continuará a lutar e talvez na próxima administração possamos conseguir aprovação para a Cidade Satélite. Quando isto acontecer, procuraremos recuperar pelo menos uma parte do tempo perdido, acelerando os prazos da construção”.

COHAB-RN — Na Companhia de Habitação Popular do Rio Grande do Norte as coisas caminham sob outro prisma. Não está havendo baixa no ritmo de obras e o número de candidatos inscritos para a compra da casa própria está sempre crescendo. Elias Fernandes Neto, dire-

tor-técnico da COHAB-RN, fala sobre a situação atual ali:

"Depois da construção em ritmo acelerado e da entrega dos Conjuntos Soledade, Panorama II (em Natal) e Alfredo Mesquita II (em Macaíba) com quase duas mil residências, parte agora a COHAB para concluir outros projetos, como o Conjunto Pirangi, cujas 2.100 casas serão entregues ainda este ano. Um outro Conjunto, o Panatis, a ser entregue dentro dos próximos meses, possui 1.123 casas".

Elias Fernandes Neto mostra porque a Companhia não pode estacionar:

"Não podemos diminuir nosso ritmo de obras. Temos uma meta traçada com antecedência, dentro dos padrões que nós sempre adotamos, e vamos cumprí-la na íntegra, dentro de um cronograma elaborado em concordância com o Banco Nacional da Habitação".

Entre as diversas metas a serem cumpridas ainda em 1978, Elias



Elias Fernandes: "Não podemos diminuir o nosso ritmo de obras".

enumera as seguintes: mais 100 casas no Conjunto Janduís; 600 casas no Conjunto Abolição, em Mossoró; mais 40 casas no Conjunto Alfredo Mesquita, em Macaíba. E além dessas obras, outras aguardam apenas aprovação do BNH para serem iniciadas: são pequenos conjuntos re-

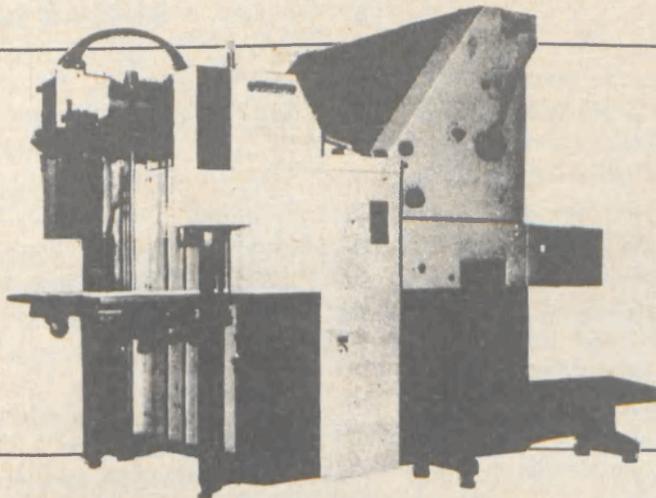
sidenciais para as cidades de Macau, Ceará Mirim, Parelhas e Mossoró. O programa de lotes urbanizados, no qual a COHAB é pioneira no país, prossegue muito bem.

CONTINUAÇÃO — De fato não houve uma paralisação no setor da construção civil, porque enquanto diminuem as concorrências para erguer conjuntos, surgem outras obras paralelas e ainda continuam existindo oportunidades, embora mais modestas, no campo da habitação.

No INOCOOP, por exemplo, continuam em andamento normal as obras do Conjunto Ponta Negra, com quase duas mil casas, que começarão a ser entregues aos seus compradores nos próximos meses. Prédios estão sendo levantados na rua Rui Barbosa, oferecendo 200 unidades de apartamentos.

Na área da iniciativa privada, porém, há estagnação, em decorrência das dificuldades de crédito impostas pelos agentes financeiros do BNH.

RN-ECONÔMICO INDÚSTRIA GRÁFICA



Quem procura qualidade, prazo e preço já sabe que a Gráfica RN-ECONÔMICO oferece vantagens que nenhuma pode oferecer. Além do mais moderno equipamento off-set, ela também dispõe de uma completa seção de tipografia, realizando desde cartazes coloridos, livros e jornais, até simples cartões de visita. Consulte sempre a Gráfica RN-ECONÔMICO.

Rua Dr. José Gonçalves, 687
Fones: 231-1873 e 231-3576
Natal-RN

Dez anos na frente!

COHAB-RN

CONSTRUINDO NOVE CASAS POR DIA

Com uma média atual de construção de 9 casas por dia e desenvolvendo um programa integrado com diversos órgãos da Administração Estadual — objetivando uma ação voltada para o bem-estar do mutuário e não apenas para a edificação dos conjuntos residenciais — a COHAB-RN espera atender, até março de 1979, a nada menos de 12.800 famílias.

Com uma média atual de construção de nove casas por dia e desenvolvendo um programa integrado com diversos órgãos do Governo do Estado, objetivando uma ação voltada para o bem-estar do mutuário e não apenas para edificação de residências, a Companhia de Habitação Popular do Rio Grande do Norte (COHAB-RN), espera atender a 12.800 famílias até março de 1979, considerado um dos maiores índices proporcionais do País.

A meta global da COHAB representa, na verdade, o Programa Estadual de Habitação Popular (PEHAP) que compreende não apenas a construção pura e simples de unidades residenciais, mas a implantação de lotes urbanizados, melhoria e ampliação de casas já ocupadas e a instalação de equipamentos comunitários que garantem o aparelhamento desses núcleos para necessidades básicas, compreendendo lazer e serviços.

PEHAP — A exemplo do Banco Nacional da Habitação, atuando em nível nacional, a COHAB-RN conta igualmente com um Programa Estadual de Habitação Popular, onde estão dimensionadas e projetadas todas as ações da Companhia para o período 1975/79, com uma meta global, entre lotes urbanizados,

construção de casas e melhoria de residências já comercializadas, da ordem de 12.800 famílias beneficiadas diretamente.

Criada, no âmbito do Estado, em 1963, para funcionar em regime de Fundação, a ex-FUNDHAP construiu, no período de 1963/74, um total de 3.828 unidades residenciais, sendo 3.180 com recursos oriundos do BNH e 649 com recursos da USAID, conseguidos através de convênio com aquele organismo internacional.

Para garantir a execução regular de suas metas, através de investimentos programados, a COHAB-RN, em 1975, estabeleceu as metas do Programa Estadual de Habitação Popular, fixando-as, até 1979: a) construção de 10.574 unidades residenciais distribuídas em vários municípios do Estado, principalmente a capital; b) implantação de 948 Lotes Urbanizados, uma experiência pioneira no Brasil (dentro do PROFILURB — Programa de Financiamento de Lotes Urbanizados); e c) melhoria e/ou ampliação de 1.308 casas já habitadas.

As 4.827 unidades edificadas até agora, incluindo os programas de melhoria e ampliação, lotes urbanizados e construção em terreno próprio, representam um investimento

total de Cr\$ 200 milhões, um dos maiores do Governo do Estado em conjunto com o Governo Federal através do BNH. Isso em termos de casas já habitadas.

VALORES — Em execução, este ano, a COHAB-RN registra o quadro seguinte, de acordo com o relatório da diretoria: estão em construção, distribuídos nos projetos Pirangi, Santa Catarina, Panatis, Lotes Urbanizados, e Melhoria e/ou Ampliação, na área de Natal, e ainda os conjuntos dos municípios de Mossoró, Macaíba, Açu, Extremoz, Patu, Ceará Mirim, Parelhas, Goianinha, Macau e Pau dos Ferros, um total geral de 7.003 novas unidades que representam um investimento da ordem de Cr\$ 552 milhões. Somados aos Cr\$ 200 milhões já investidos, representam um investimento global de Cr\$ 752 milhões, até os dias de hoje.

As 4.827 unidades já edificadas até o ano passado, com as 7.003 em edificação atualmente, permitem à COHAB-RN poder apresentar o resultado final de seu Programa Estadual de Habitação Popular, tendo já edificadas e em fase de edificação, 11.830 unidades que, somadas com as 600 casas já projetadas e garantidas em Mossoró no ano que vem, e mais as 400 para Macau,

atinge as 12.800 unidades que planejou e anunciou para o Rio Grande do Norte, através do Governo do Estado.

BEM-ESTAR — Mas, o Programa Estadual de Habitação Popular, embora represente a ação da COHAB-RN como órgão voltado para a construção de casas populares, não significa toda a sua ação social que se estende e se amplia na medida em que a empresa considera a casa como um dos elementos que integram o conjunto de equipamentos indispensáveis ao desenvolvimento comunitário.

Além da construção da casa, da pavimentação das ruas do bairro, da iluminação pública, das redes de água e esgotos, a COHAB-RN vem se preocupando seriamente em dotar os núcleos populacionais por ela projetados, de uma infra-estrutura que possa garantir o desenvolvimento total da comunidade, dentro dos padrões de assistência e bem-estar social.

Dentro deste espírito, a COHAB-RN vem dotando os seus conjuntos de equipamentos comunitários da maior importância, como a construção de centros comerciais, unidades policiais, unidades de assistência médica, unidades recreativas (centros sociais com quadras de esportes), além da construção de escolas e da arborização de todas as áreas construídas pela Companhia, num trabalho sempre em conjunto com a Secretaria do Trabalho e Bem-Estar Social, Companhia de Serviços Elétricos do Rio Grande do Norte, Companhia de Águas e Esgotos e as Prefeituras.

A COMPANHIA — Em termos administrativos, a COHAB-RN desenvolveu, ao longo dos últimos anos, uma política de consolidação empresarial, como forma de garantir não apenas o cumprimento de seu papel no âmbito do Sistema Financeiro da Habitação, como também de obter melhor padrão para o seu

3.2. OBRAS EM EXECUÇÃO (Período 78/79)

NOME DO PROJETO	Nº DE UNID.	LOCALIZAÇÃO	VALOR DO INVESTIMENTO
Pirangi	2.100	Natal	186.905.455,00
Santa Catarina	1.722	Natal	140.000.000,00
Panatis	1.123	Natal	86.980.459,00
Abolição II	600	Mossoró	45.277.964,00
Panorama II	80	Natal	5.176.312,00
Alfredo Mesquita II	40	Macaíba	4.226.612,00
Janduis	100	Açu	11.572.994,00
Lotes Urbanizados	478	Natal	19.479.243,00
Terreno Próprio II	560	Natal, Macaíba, Açu, Extremoz, Patu, Ceará-Mirim, Parelhas, Golantinha e outras cidades	49.382.646,00
Melhoria e Ampliação	200	Natal	3.190.843,00
TOTAL	7.003		552.192.528,00

3. DEMONSTRATIVO DAS METAS ALCANÇADAS NO PEHAP (PERÍODO 75/78)

Nome do Projeto	Nº de Unid.	Localização	Valor do Investimento
Jiqui	623	Natal	21.905.520,00
Potengi	379	Natal	12.206.056,00
Lagoa Nova II	174	Natal	6.100.589,00
Marechal Dutra	72	Pau dos Ferros	2.264.585,00
Alfredo Mesquita	55	Macaíba	2.283.501,00
Panorama I	280	Natal	17.270.550,00
Abolição I	430	Mossoró	33.172.139,00
Soledade	540	Natal	37.965.962,00
Igapó	113	Natal	6.005.526,00
Terreno Próprio	228	Natal, Mossoró, Macau, Eduardo Gomes, Macaíba, Nísia Floresta, Açu, Extremoz e outras	13.880.549,00
Melhoria e Ampliação	1.305	Natal	13.382.375,00
Lotes Urbanizados	648	São Gonçalo do Amarante	32.400.000,00
Total	4.827		200.817.352,00

quadro de pessoal, desde a implantação de uma política salarial compatível com o mercado, quer através de melhorias físicas e técnicas para um melhor desempenho funcional.

A COHAB-RN reformou e ampliou seu edifício-sede, passando a ter uma área 100% maior, ou seja, de 935 metros quadrados de área útil para 1.924 metros quadrados de área construída. Aquisição e restauração da sede do escritório regional de Mossoró; construção da sede própria do escritório de Caicó, Pau dos Ferros e Currais Novos, além da construção de postos de venda da Gerência de Comercialização de Material de Construção nos bairros do Jiqui e Potengi, em Natal e no município de São Gonçalo do Amarante.

Para o período 78/82, a COHAB-RN já vem planejando a sua ação, estando dimensionado, para conclusão até meados de 1981, a construção de mais 17 mil unidades, sendo que 14 mil em Natal, e 3 mil em Mossoró, obras que, a preços de hoje, representam um gigantesco investimento da ordem de Cr\$ 1 bilhão e 360 milhões.

Atendendo, hoje, a 12.800 famílias e logo mais a mais 17 mil, a COHAB-RN representa não apenas uma Companhia voltada para a comercialização pura e simples de habitação, mas significa um organismo que busca a consolidação empresarial como forma de garantir um reinvestimento cada dia maior em favor dos seus mutuários.

APLICAÇÃO DO NOVO REGULAMENTO DO ICM DO ESTADO

Coloca o leitor a seguinte questão: tendo sido o novo Regulamento do ICM, no Rio Grande do Norte, republicado por incorreções, no dia 17 de março de 1978 (anexo 4.268, do DOE), pode a fiscalização usá-lo para lavratura de autos contendo fatos anteriores a esta data?

Em matéria fiscal, parece-nos rudimentar a aplicação da lei vigente à época do fato gerador. O Código Tributário Nacional (Lei 5.172, de 25.10.66) no artigo 106, prescreve as condições para aplicação da lei tributária a ato ou fato pretérito. O artigo 105 é incisivo ao estabelecer que a lei nova aplica-se aos fatos geradores futuros e aos pendentes, concluindo-se, obviamente, que os já consumados serão regulados pela lei então vigente.

O STF, apreciando questões análogas, terminou por aprovar a Súmula 584, que impõe ao Imposto de Renda calculado sobre os rendimentos do ano-base a aplicação da lei vigente no exercício financeiro em que deve ser apresentada a declaração. Por analogia (art. 108, I, do CTN), a regra ajusta-se ao caso concreto em análise, isto é, tendo sido republicado o Decreto 7.292, em 17.03.78, e como a sua vigência estava vinculada à publicação, deduz-se somente terem eficácia as suas disposições após aquela data.

Observe-se, ainda, que mesmo após a vigência do novo Regulamento, todos os fatos mercantis ocorridos anteriormente, serão disciplinados pelo Decreto 5.735, de 12 de abril de 1972, inclusive porque este Regulamento, no art. 464

§ 7º, prescrevia que o auto de infração deveria reportar-se à data da ocorrência do fato gerador da obrigação e rege-se pela lei então vigente, ainda que posteriormente modificada ou revogada.

O procedimento fiscal instaurado com base no novo Regulamento do ICM, desde que narre fatos consumados antes da sua vigência, é inteiramente viciado, pelas razões aduzidas e também porque fere o princípio constitucional da ampla defesa (art. 153 § 15, da Constituição Federal). A inspiração da Carta Magna é que o contribuinte promova a sua defesa com os recursos a ela inerentes. A não indicação precisa do dispositivo infringido, através da invocativa de lei não aplicável à espécie, determina a nulidade do auto de infração, sendo, em consequência, recurso inerente à defesa o direito ao conhecimento prévio ou através de diligência, da lei apontada como desrespeitada.

Em resumo: parece-nos que o novo Regulamento do ICM estadual (Decreto 7.292/78) aplica-se aos fatos geradores futuros ou aos pendentes, a partir de 17.03.78, como determina o CTN (art. 105). Todos os autos de infração com arrimo no novo decreto, desde que não se refiram a situações pendentes ou posteriores à data referida, são viciados e nulos, cabendo o consequente arquivamento. A questão, pela sua simplicidade e por constituir critério rudimentar de direito fiscal, deverá, certamente, ser dirimida na esfera administrativa, onde, inegavelmente, existem competentes servidores.

JURISPRUDÊNCIA ATUALIZADA

* DECADÊNCIA — CONSTITUIÇÃO DE CRÉDITO FISCAL — PRAZO.

“Tendo havido inércia das autoridades fiscais para ultimarem perícia contábil em interregno superior a cinco anos, tem-se por configurada a decadência do direito de a Fazenda constituir o crédito tributário, por força do que dispõe o art. 173, parág. único, do CTN” (CC-RJ, ac. unan. 531 da 6ª Cam. de 8.8.77).

* RESPONSABILIDADE CIVIL — DANO MORAL — INDENIZABILIDADE

“O dano moral é indenizável autonomamente, pois do contrário existiria uma *restituto in integro*, dever de quem lesa alguém” (TA-RJ, ac. unan. da 2ª Cam. Civ., de 5.10.77).

* EXECUÇÃO — DÍVIDA LÍQUIDA E CERTA — DESCARACTERIZAÇÃO

“Não é líquida e certa a dívida

cuja perquirição dependa de interpretação de cláusula contratual que regule a sua exigência” (1º TA-RJ, ac. unan. da 6ª Cam. Civ., de 16.3.77).

* **CONSULTAS & SUGESTÕES** para esta coluna devem ser enviadas ao Dr. Ney Lopes de Souza no endereço do RN-ECONÔMICO ou do Escritório de Advocacia sito à av. Rio Branco, 571 (Ed. Barão do Rio Branco — s/1009 — CEP 59.000 — Fone (084) 222-1226).

Participe conosco do desenvolvimento do nosso estado. Estamos empenhados neste trabalho há 46 anos.

MAIS DE 15 MIL ARTIGOS EM ESTOQUE.

— Consulte-nos pelo telefone.

— Solicite a presença do nosso vendedor.

-- Use a contracapa do catálogo telefônico.

GALVÃO MESQUITA
FERRAGENS S.A.

FERRAGENS EM GERAL
MATERIAL P/CONSTRUÇÃO
FERRO

Bronze · Cabos de Aços e
Acessórios · Chapas · Tubos
Artigos para Indústrias
BOMBAS HIDRAULICAS e
MOTORES ELÉTRICOS
Tudo para Piscinas.

NOVA FILIAL
SUPERMERCADO
DE FERRAGENS
E MATERIAIS
DE CONSTRUÇÃO
FONE
Rua Segunda Mardeley 851 - Natal - RN

MATRIZ: Rua Dr. Barata, 194/200 - FONES: 222-0048 — 222-3008
FILIAL: Av. Rio Branco, 643 - FONE: 222-3841 — 222-3034

FINANCIAMOS SUA COMPRA

SOMOS AMIGAS DESDE 1932
TRANÇÃO QUE SE MODERNIZA
COMPRANDO SEM PARA VENDER MELHOR

CASA LUX S/A

MATERIAIS ELETRICOS EM GERAL
TINTAS YPIRANGA E CORAL
LUSTRES · PLAFONS PENDENTES
ARANDELAS · LUMINARIAS
FLUORESCENTES E
ARTIGOS P/PRESENTES

MATRIZ: Rua Dr. Barata, 194/200 - FONES: 222-0048
222-3008
FILIAL: Av. Rio Branco, 643 - FONES: 222-3841
222-3034

Natal - RN

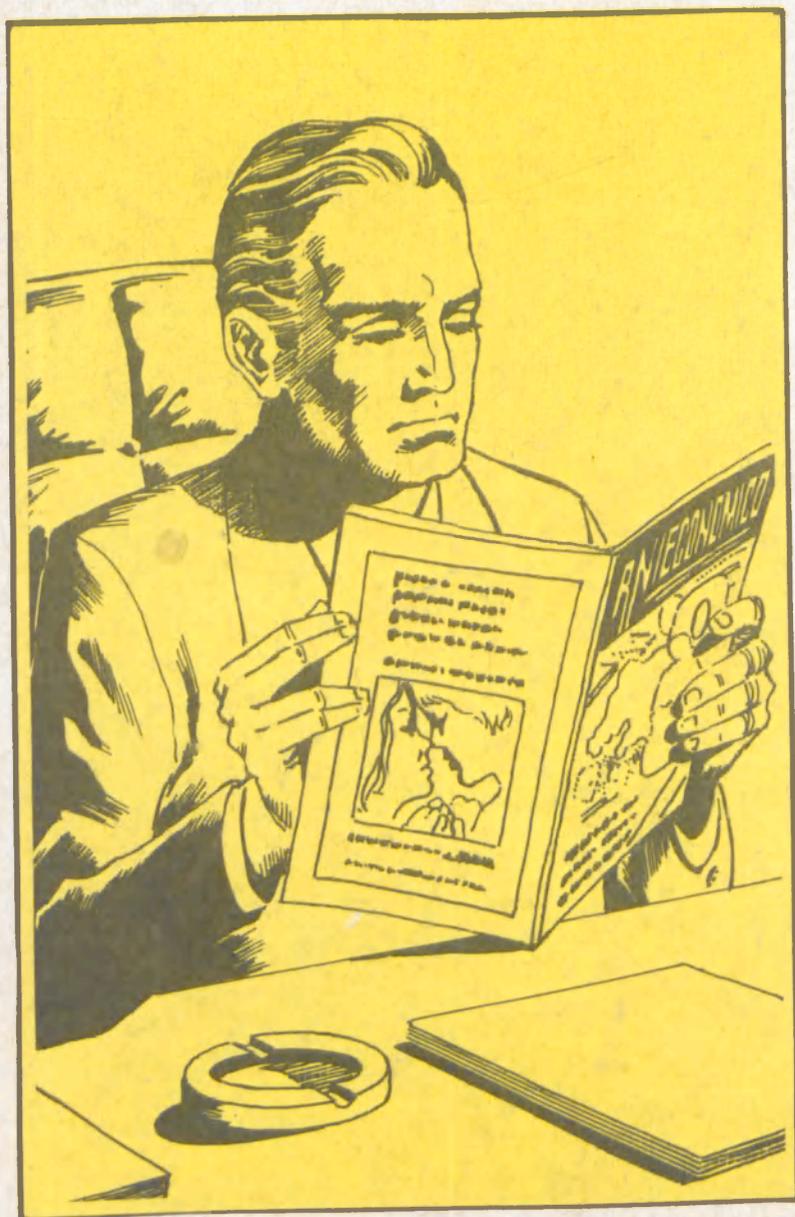
Galvão Mesquita Ferragens S/A
Supermercado da construção.

Casa Lux S/A
Material elétrico,
tintas e presentes.

6 LOJAS

Ribeira, Cidade, Barro Vermelho e Alecrim.

Ser assinante de RN/ECONÔMICO não é mais do que uma questão de status!



Quem comprova isto é o
nosso próprio fichário:

- 72% dos assinantes da revista têm nível de educação superior
- 64,5% são dirigentes de empresas e órgãos públicos, ou ocupam funções que permitem o exercício do poder de decisão
- 39% são profissionais liberais de alto nível, como advogados, engenheiros, médicos, economistas, agrônomos, contadores, etc.
- 66,2% têm renda familiar mensal acima de Cr\$ 18 mil e 16% acima de Cr\$ 36 mil

Estes resultados foram obtidos através de pesquisa junto a 200 assinantes, cujos nomes foram obtidos ao acaso dentre as 3.981 pessoas que possuem assinaturas de RN/ECONÔMICO em Natal.