

RN ECONÔMICO

Revista mensal para homens de negócios

ANO X — N° 102 — MAIO/79 — Cr\$ 35,00

Seabra

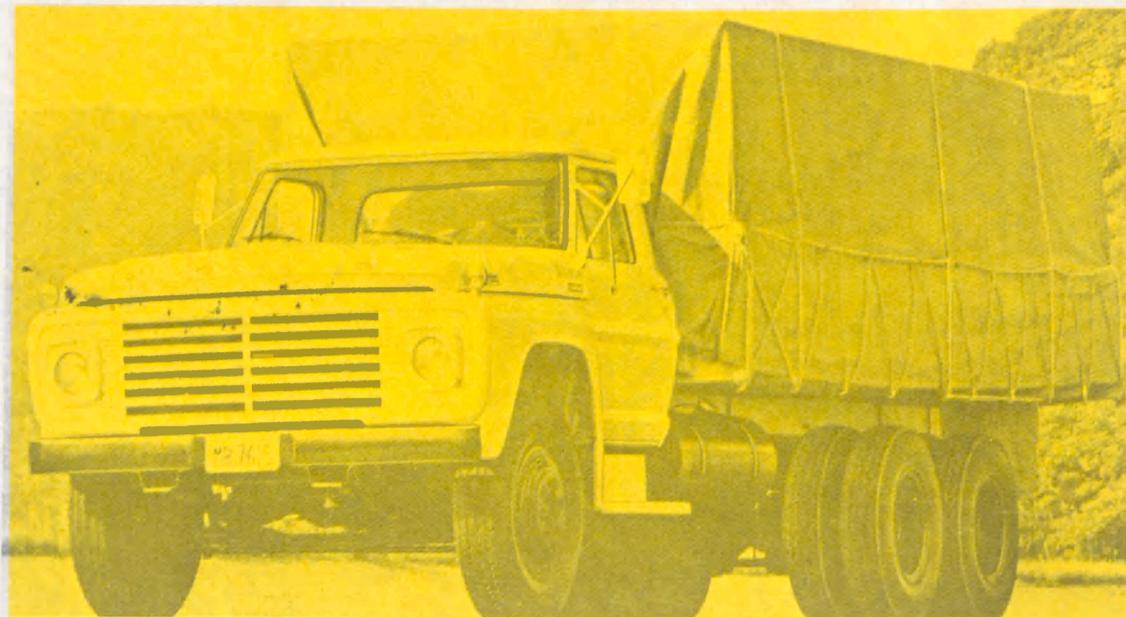


Reitor
Diógenes da
Cunha Lima

Pinheiro

410

A história (verdadeira) da sucessão na Universidade



FORD F-7.000



FORD F-8.000



Pense forte, pense FORD

REVENDEDORES AUTORIZADOS EM NATAL:

GRANORTE VEÍCULOS E PEÇAS LTDA.

MATRIZ: Av. Salgado Filho, 2810 — Fones: 231-4586, 231-3097 e 231-4272.

FILIAL: Rua Presidente Bandeira, 656 — Fones: 231-4586.

Expediente

Sumário

Diretores-Editores

Marcos Aurélio de Sá
Marcelo Fernandes de Oliveira

Gerente Administrativo

Maurício Fernandes

Redatores

Aderson França
José Ari
Luciano Herbert
Paulo de Souza Lima
Petit das Virgens
Sávio Ximenes

Correspondente em Mossoró

Emery Costa

Diagramação e Páginção

Fernando Fernandes

Fotografias

João Garcia de Lucena

Fotocomposição e Montagem

Antônio José D. Barbalho
Fortunato Gonçalves
Francisco das C. Martins

Departamento de Assinaturas

Célia Maria da Silva

Consultores

Pedro Simões Neto, Alcir Veras da Silva, Alvamar Furtado, Dom Antônio Costa, Cortez Pereira, Dalton Melo, Dantas Guedes, Diógenes da Cunha Lima, Fernando Paiva, Genário Fonseca, Hélio Araújo, Jayme Santa Rosa, Janilson de Paula Rego, João Frederico Abbott Galvão Jr., João Wilson Mendes Melo, 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\$ 35,00. Preço da assinatura anual: Cr\$ 280,00. Preço de número atrasado: Cr\$ 40,00.

Reportagens



| | |
|---|----|
| A história (verdadeira) da sucessão na Universidade | 6 |
| ICM da lagosta: um assunto proibido | 16 |
| Minipreço chega a Mossoró | 20 |
| Sem incentivo, o Rio Grande do Norte vai perdendo a vocação algodoeira | 22 |
| Meta da COSERN é eletrificar 3 mil propriedades até 1982 | 26 |
| Com a Superintendência Estadual, BB descentraliza decisões | 32 |
| Natal ingressa na era da insegurança social | 34 |
| Demanda de passagens aéreas cresce mas o número de vôos continua o mesmo | 37 |
| BANDERN: plano de emergência sem prejudicar a expansão | 42 |
| Diálogo e defesa dos interesses da entidade: meta do novo presidente do CDL | 48 |
| Até que ponto a seca é culpada pela falta de leite? | 50 |

Secções

| | |
|----------------------|----|
| Homens & Empresas | 4 |
| Agenda do Empresário | 40 |
| Oeste Econômico | 46 |
| Direito Econômico | 58 |

Artigos

| | |
|---|----|
| Pedro Simões Neto Um novo tempo | 52 |
| Otomar Lopes Cardoso Macau, ponto de partida | 56 |

CIDADE SATÉLITE: OS 2 BILHÕES AINDA ESTÃO ESPERANDO

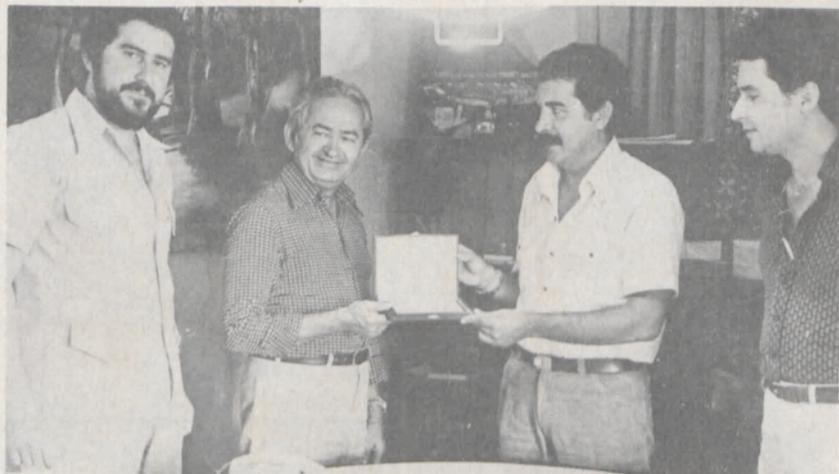
Nos últimos seis meses Natal ganhou mais de 2 mil barracos, somente na favela de Mãe Luiza. Não vai demorar muito para que as dunas do bairro do Tirol comecem a ganhar o aspecto dos morros do Rio de Janeiro. Enquanto isto, o **INOCOOP (Instituto de Orientação às Cooperativas Habitacionais)** dispõe de recursos da ordem de Cr\$ 2 bilhões para executar um projeto residencial com 4 mil unidades para classe média, em Natal, e não pode iniciar a obra porque as autoridades municipais não permitem. Trata-se da «**Cidade Satélite**», que segundo os tecnocratas é um projeto discutível, “por colocar em risco a ecologia natalense”. No entanto, quanto aos dois mil barracos de Mãe Luiza os setores encarregados do planejamento urbano ainda não se pronunciaram...

J. MOTTA: VENDAS IRÃO A 180 MILHÕES

J. Motta Indústria e Comércio S/A, principal empresa beneficiadora de couros e peles do Rio Grande do Norte, espera elevar as suas vendas este ano em cerca de 70 por cento, com relação a 1978, podendo alcançar assim um faturamento da ordem de Cr\$ 180 milhões. A maior parte dessas vendas serão feitas para o exterior.

DIRETOR DE RN/ECONÔMICO CONVIDADO PARA PRÓ-REITORIA

Marcos Aurélio de Sá, diretor-editor de **RN/ECONÔMICO**, foi convidado pelo reitor **Diógenes da Cunha Lima** para ocupar uma das pró-Reitorias da **Universidade Federal do Rio Grande do Norte**. Entretanto, em razão dos planos de expansão da **Editora RN/ECONÔMICO Ltda.** nos próximos meses, ele não pôde aceitar o convite.



GRANORTE É CAMPEÃ DE VENDAS DE TRATORES

A **Granorte Veículos**, revendedora dos automóveis e tratores **Ford** no Rio Grande do Norte, foi considerada a campeã de vendas de tratores e máquinas agrícolas em todo o Nordeste, pelo que foi homenageada pe-

la **Ford do Brasil** com diploma e medalha. Na foto, **Paulo Coutinho** (no centro), diretor da empresa, cercado de outros diretores e funcionários, recebe o prêmio pelo seu desempenho.

GERNA AMPLIA SEU REBANHO DE GUZERÁ

Gerold Geppert, diretor da **Gerna Agropecuária e Indústria S/A**, adquiriu em Uberaba (Minas Gerais) um dos melhores plantéis de gado Guzerá puro (inclusive matrizes leiteiras) do País, composto por mais de cem exemplares, quase todos premiados. Na Feira Nacional de Guzerá, ocorrida ano passado em Natal, **Gerold** já havia adquirido um bom lote de animais, inclusive um reprodutor «Grande Campeão Nacional». Até o final deste ano, o rebanho da **Gerna** deverá ultrapassar o número de 200 cabeças de gado Guzerá puro de origem.

MARCOSA EM NOVAS INSTALAÇÕES

A **Marcosa S/A — Máquinas e Equipamentos**, empresa que representa a linha **Caterpillar**, passará a funcionar a partir de junho em novas instalações, à avenida Antônio Basílio, 1370, no bairro de Lagoa Nova, onde antes funcionavam os escritórios e oficinas da **Construtora Norte-Brasil Ltda.**

CEAG-RN PROJETA FÁBRICA DE DOCES NO INTERIOR

O **CEAG-RN — Centro de Apoio à Pequena e Média Empresa do Rio Grande do Norte** projetou a instalação de uma fábrica de doces de caju, jaca e banana no município de Jaçanã (cerca de 150 Km de Natal). Trata-se da **Fábrica de Doces Dandi**, que deverá começar a operar em novembro próximo, fazendo o aproveitamento econômico de toda a produção de frutas da região abrangida pelas Serras de Santana e Santa Luzia (PB). O volume de investimentos projetado é de Cr\$ 5 milhões, financiados pelo **Banco de Desenvolvimento do Estado**.

TARGINO NOMEADO GERENTE DA FEDERAL

Conforme foi anunciado com antecedência por **RN/ECONÔMICO**, **Francisco Targino Pessoa Neto** passou a exercer a gerência da sucursal da **Federal de Seguros S/A** no Rio Grande do Norte. A designação foi feita pela presidência da companhia, nos últimos dias de maio.

HOMENS & EMPRESAS

CEARÁ ESTÁ ACENANDO COM INCENTIVOS FISCAIS

Enquanto o Governo do Rio Grande do Norte põe em prática um programa fiscalista, imaginando fórmulas de obrigar os empresários a recolher mais e mais impostos, o Governo do Ceará começa a acenar com reduções do ICM para os industriais potiguares interessados em se transferir para aquele Estado. Algumas empresas que atuam na pesca da lagosta já estão em vias de se mudar para Fortaleza, enquanto duas indústrias do setor de confecções estão estudando essa hipótese. A continuar com essa política, o Rio Grande do Norte em vez de apenas estagnar o seu setor industrial (como aconteceu no Governo Tarcísio Maia), vai começar a perder as poucas indústrias que possui.



**JOSÉ DANTAS NA
DIREÇÃO DO ETA**

José Dantas de Araujo, ex-diretor-presidente do **Banco do Estado do Rio Grande do Norte S/A**, assumiu a direção do **Escritório Técnico e Administrativo da Universidade Federal do Rio Grande do Norte**, órgão encarregado da execução e do controle dos convênios financeiros mantidos pela Universidade com organismos nacionais e internacionais. Outros importantes nomes ligados à área empresarial do Estado aproveitados na equipe administrativa do reitor **Diógenes da Cunha Lima** são **Dalton Melo** (também ex-presidente do **BANDERN**), **Moacyr Duarte** (presidente da **Federação da Agricultura**), **Heyder Moura** (ex-presidente do **BDRN**) e **Jomar Alecrim**.

JOÃO MOTTA REGRESSA DE FEIRAS NA EUROPA

João Coutinho da Motta, diretor de **J. Motta Indústria e Comércio S/A**, esteve durante duas semanas participando de feiras e exposições internacionais de couros e calçados, em países europeus, ao mesmo tempo em que aproveitou a viagem para contatos com importadoras e com fabricantes de máquinas e equipamentos para curtumes. As feiras de Milão (Itália) e Birmasens (Alemanha) contaram com stands de **J. Motta**. Por outro lado, a empresa já começa a se preparar para tomar parte das maiores feiras de couro e calçados do Brasil, a terem lugar em Franca (São Paulo) e em Novo Hamburgo (Rio Grande do Sul).

MAIS UMA FILIAL DA EQUIPADORA LÁZARO

Natal acaba de ganhar mais uma unidade da **Equipadora Lázaro**, firma especializada na comercialização e instalação de equipamentos para automóveis. **Ivanilson Araújo**, diretor da empresa, informa que a nova filial situada na avenida Salgado Filho, em prédio de quase 500 metros quadrados, também está prestando serviços de assistência e manutenção de veículos auto-motores, tais como alinhamento de direção, balanceamento de rodas, regulagem de motor, etc, além de possuir um departamento especializado em direção hidráulica.

NORTEL INVESTE EM HOTÉIS NO INTERIOR

A **NORTEL**, empresa de economia mista subsidiária da **EMPROTURN**, criada no Governo passado para implantar uma rede hoteleira no interior do Estado, já investiu até agora nesse seu trabalho a soma de Cr\$ 56 milhões. Até o final deste ano, estarão concluídos hotéis nas cidades de Mossoró, Umarizal, Martins, Praia de Tibau e Areia Branca, com um total de 130 apartamentos disponíveis.

NATAL TERÁ COMPANHIA DE LIMPEZA URBANA

O prefeito **José Agripino Mala** já autorizou a constituição da **Companhia de Limpeza Urbana de Natal — URBANA**, empresa de economia mista que absorverá os serviços de coleta e aproveitamento do lixo da cidade, atualmente a cargo da Secretaria Municipal de Serviços Urbanos. Já estão definidos dois dos três nomes que comporão a diretoria da **URBANA**: **Pancrácio Madruga**, diretor-presidente, e **Marcílio Carrilho**, diretor-de-operações.



João Sandoval da Silveira

BRASINOX ESTÁ PRESENTE NO MERCADO REGIONAL

A **BRASINOX — Brasil Inoxidáveis S/A**, instalada no Distrito Industrial de Eduardo Gomes, já começa a disputar o mercado regional de cozinhas e lavanderias industriais, bem como de equipamentos e instalações frigoríficas. No Rio Grande do Norte, aparecem como clientes importantes da **BRASINOX** o **CATRE**, a **PETROBRÁS**, a **UFRN**, a **NORTEL**, o **Serviço Social do Comércio** e o **Instituto Técnico e Científico de Polícia**, enquanto que para outros Estados já foram atendidas encomendas especiais do **Centro de Convenções** e do **Clube Mediterrâneo da Bahia**, do **Centro de Convenções de Pernambuco**, e do **SESC** de Fortaleza, entre outros. O engenheiro-mecânico **João Sandoval da Silveira** (foto), diretor-presidente da indústria, informa que, embora ela ainda esteja em fase de implantação, já mantém 300 empregados.

A história (verdadeira) da sucessão na Universidade

Nem a disputa do Governo do Estado, no ano passado, foi tão acirrada e cheia de lances de habilidade política quanto a eleição do reitor da Universidade Federal do Rio Grande do Norte. A vitória de Diógenes da Cunha Lima representou, antes de tudo, um prêmio à sua capacidade de mobilização, embora também deva ser considerada como um sintoma do enfraquecimento político das famílias Maia e Alves junto ao Governo Federal, e da recuperação do velho senador Dinarte Mariz. Veja, a seguir, como tudo se processou, quem ganhou e quem perdeu.

Quando no início deste ano os conselhos superiores da Universidade Federal do Rio Grande do Norte elegeram os nomes para compor a lista sêxtupla de onde o Presidente da República tiraria o sucessor do reitor Domingos Gomes de Lima, aconteceu um imprevisto: apesar dos esquemas preventivos da Reitoria, o advogado Diógenes da Cunha Lima teve êxito na sua campanha e conseguiu ser incluído na lista, embora com apenas 19 votos dos 41 eleitores. Diógenes foi o menos votado de todos os candidatos, ficando em quinto lugar na relação dos reitotáveis. Mas mesmo assim, passou a ser o adversário mais temido pelo sistema de forças que pretendia se manter no comando da Universidade através do atual vice-reitor Clóvis Gonçalves, primeiríssimo da lista.

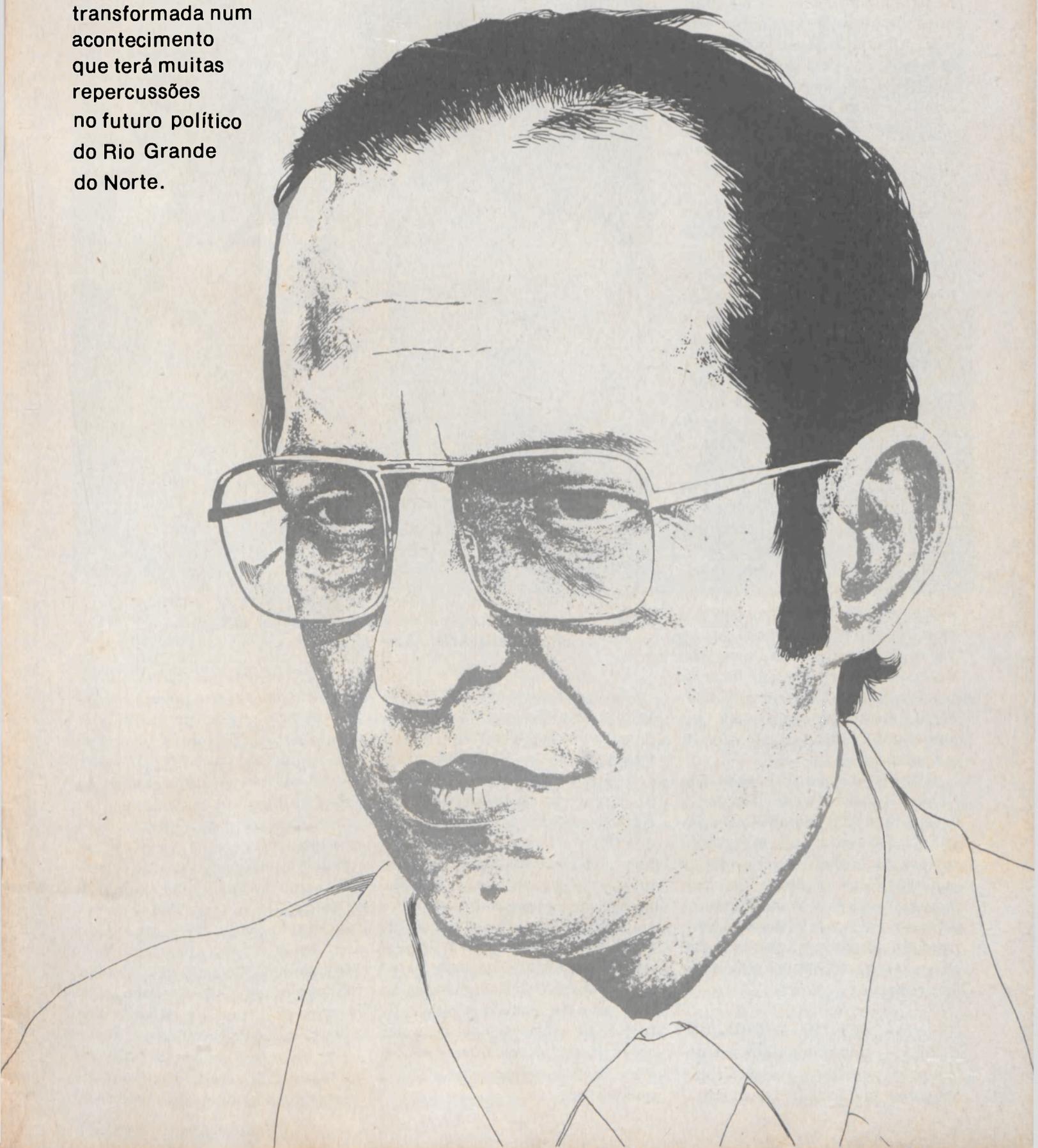
Pode-se afirmar que a estratégia política imaginada por Domingos Gomes de Lima para fazer o seu sucessor foi perfeita. Reformulando

de última hora os estatutos da UFRN, ele colocou nos conselhos superiores vários funcionários de sua confiança, com o que poderia manipular ao bel-prazer os rumos da eleição dos seis nomes da lista. Ele não só assegurou ao seu candidato Clóvis Gonçalves o primeiro lugar, mas conseguiu a unanimidade dos votos para ele. E foi mais longe: elegeu para segundo da lista um professor que absolutamente não almejava e nem sequer admitia a hipótese de disputar o cargo. O terceiro e o quarto nomes da relação já passaram a ser menos votados do que os dois primeiros, e ainda mais: eram nomes sem meios de disputar com chances a Reitoria. Só houve um erro, ou uma fraqueza da parte de Domingos: não ter podido evitar o ingresso de Diógenes no quinto lugar da lista, embora isso tivesse sido tentado por baixo do pano, com o lançamento do pró-reitor José Cláudio Moraes para disputar a posição,

na véspera do pleito secreto. A manobra chegou a assustar, mas tornou-se improdutiva porque um número de conselheiros tinha firme compromisso com o nome de Diógenes e 19 deles não cederam à pressão. Ainda assim, o resultado agradou à Reitoria, pois mostrava claramente que a Universidade estava dividida quanto ao quinto nome, o que serviria como argumento para «queimá-lo» junto ao Ministério da Educação e Cultura.

TODOS COM CLÓVIS — Lastreado no fato de que fez uma gestão dinâmica e de que reunia força suficiente para manter unidas todas as tendências políticas da UFRN, o reitor Domingos Gomes de Lima comandou um processo de fortalecimento do nome de Clóvis Gonçalves fora do *Campus*. Buscou, em primeiro lugar, o apoio da família Maia (que desde 1975 é dona do Governo do Estado), conseguindo então agru-

A escolha de Diógenes da Cunha Lima para reitor da UFRN acabou transformada num acontecimento que terá muitas repercussões no futuro político do Rio Grande do Norte.



par Tarcísio e Lavoisier Maia, ex e atual governadores, respectivamente, entre as suas forças amigas. E, por meio dos Maia, fez algumas pontes de influência no plano federal que poderiam até decidir a escolha do futuro reitor. Mediante o jogo político, Domingos atraiu também a família Alves (que hoje divide o poder com os Maia) para o apoio irrestrito a Clóvis, julgando que assim estariam fechadas as possibilidades de êxito para uma candidatura alternativa, e muito mais se essa candidatura pudesse significar uma dissidência.

Um trunfo mais forte e talvez até decisivo também estava nas mãos de Domingos: ele tinha na figura do então ministro da Educação, Euro Brandão, um seguidor da orientação de Ney Braga (ocupante anterior do cargo, do qual se desincompatibilizara para ser governador do Paraná). Ney havia prometido que só sairia para a UFRN o reitor que o próprio Domingos quisesse. Comentava-se até que Euro Brandão havia garantido a escolha de Clóvis Gonçalves e que só não cumpriu essa promessa porque surgiram obstáculos, como, por exemplo, a escolha de Eduardo Portella para sucedê-lo no MEC, um nome que divergia francamente dos esquemas então montados dentro do Ministério. Talvez o ex-ministro tenha imaginado que escolher um reitor de uma Universidade Federal no apagar das luzes de um Governo pudesse ser entendido como uma hostilidade a quem viria substituí-lo. E por isso, não cumpriu o combinado.

Percalços à parte, o candidato Clóvis Gonçalves continuava forte, considerado até imbatível. Domingos não disse textualmente, mas deu sempre a entender que era pacífica a indicação do seu preferido. E assinou algumas vezes a interlocutores diversos, com ar de muita superioridade, que sem o seu apoio ninguém chegaria à reta final, ou seja, a ser o seu sucessor.

QUALQUER UM, MENOS DIÓGENES — Mas uma série de acontecimentos começou a evidenciar que Diógenes da Cunha Lima não entra-



O ex-reitor Domingos Gomes de Lima não foi feliz na condução do seu processo sucessório e terminou sua gestão incompatibilizado com muitos setores da UFRN.

na parada para perder. Consciente de que entre as autoridades locais pouco ou nada poderia obter em termos de apoio ao seu nome, ele se voltou para outras esferas de poder e de influência. Respalado no Rio Grande do Norte apenas pelo senador Dinarte Mariz e pelo deputado federal Djalma Marinho (o primeiro, *muito*, e o segundo, *mais ou menos* hostilizados pelo governador Lavoisier Maia), Diógenes imaginou que seria muito válido atrair a simpatia da intelectualidade brasileira para a sua candidatura. E ninguém na lista, senão ele, poderia almejar esse tipo de respaldo, pois era ele o único intelectual dentre os seis nomes, com vários livros de prosa e poesia publicados.

Sendo o ministro Eduardo Portella um escritor e crítico literário, ansioso para desenvolver um grande plano cultural no MEC, Diógenes sentiu que um apelo dos grandes nomes da literatura do País em seu favor chegaria a sensibilizar a autoridade. Privando do acesso e, em muitos casos, da amizade de escritores como Adonias Filho, Rachel de Queiroz, Odilo Costa Filho, Luiz da Câmara Cascudo, Jorge Amado, José Américo de Almeida, Carlos Drummond, Vamireth Chacon, Rubem Braga, Gylberto Freire, Guilherme de Figueiredo, Nilo Pereira, Juarez da Gama Batista e muitos outros Diógenes chegou a estimular a muitos deles para o ajudarem. Há quem diga, no Ministério da Educa-



Tarcísio Maia e Lavoisier Maia Sobrinho lutaram com todas as suas forças contra a indicação de Diógenes da Cunha Lima.



Dinarte Mariz deu respaldo político à candidatura de Diógenes e demonstrou que recuperou seu prestígio no plano federal.

ção, que numa certa época o ministro não recebia telegramas ou telefonemas de intelectuais que não fossem pedindo apoio ao nome de Diógenes.

Nesse meio tempo, Dinarte Mariz e Djalma Marinho iniciavam, cada um a seu modo, um trabalho de bastidores em Brasília, nas áreas política e militar. Dinarte, vice-presidente do Senado, com trânsito fácil no Ministério da Justiça, tendo ainda sob seu comando uma boa parte da representação arenista potiguar no Congresso e na Assembléia Legislativa, colocou ao Presidente Figueiredo como sua mais importante reivindicação, a indicação do professor Diógenes da Cunha Lima para reitor da UFRN. Djalma Marinho,

presidente da Comissão de Justiça da Câmara, nome também com fácil acesso aos escalões superiores do Governo, começou a intensificar a campanha, o que, no mínimo, passou a fazer de Diógenes um nome tão forte quanto o de Clóvis na disputa.

Foi então que, já temerosos da derrota, o reitor Domingos Gomes de Lima, o governador Lavoisier Maia, Tarcísio Maia, Aluísio Alves e outros menos cotados, todos integrantes do sistema de forças pró Clóvis Gonçalves, se preocuparam em «queimar» o quinto nome da lista e a reforçar suas bases de apoio em Brasília para sustar qualquer decisão que contrariasse o Governo do Rio Grande do Norte.

A definição de Brasília em torno de um nome da lista sêxtupla começou a demorar mais do que o tempo normal. Só em abril o ministro Eduardo Portella levou o assunto ao Presidente da República, quando declarou que o seu candidato era Diógenes da Cunha Lima, decisão que teria sido, logo de saída, considerada a melhor pelo próprio Presidente. Entretanto, como havia tamanha luta política em torno do assunto, o general Figueiredo resolveu — antes de oficializar a escolha — encaminhar o problema à análise dos ministros Petrônio Portella e Golbery do Couto e Silva, pedindo-lhes que trouxessem a ele a melhor decisão. Como cada um tinha posição própria em torno do caso, a sua dis-

cussão se tornou longa e envolveu lances de astúcia política e de mobilização de forças. A demora permitiu ao quarteto Lavoisier-Tarcísio-Aluizio-Domingos tempo suficiente para novas manobras. Tentou-se fazer com que o próprio general Golbery servisse de porta-voz ao Presidente Figueiredo do desagrado que a nomeação de Diógenes causaria ao Governo Estadual; tentou-se imputar acusações de várias espécies ao advogado Cunha Lima, não faltando nesse episódio quem saísse de Natal rumo a Brasília para solicitar audiência ao Serviço Nacional de Informações, onde se procuraria acusar Diógenes de «terrorista de direita»; tentou-se, ainda, desesperadamente, mostrar a escolha de Diógenes como a reabertura do processo de radicalização política no Rio Grande do Norte. E certos setores passaram até a imaginar uma fórmula capaz de criar um sério atrito entre o candidato e o governador Lavoisier Maia, para então ser levantado o argumento de que os dois eram *inimigos pessoais* e, nessa situação, não seria prudente a escolha do agrado do Presidente e do ministro.

Falhando todas as tentativas, os opositores de Diógenes chegaram a parar de lutar pelo nome de Clóvis Gonçalves, reivindicando a partir daí que devia ser indicado um *tertius*: «qualquer um, menos Diógenes».

A DISPUTA EM BRASÍLIA — Regressando de Brasília, onde procurou contatos com autoridades da República, o governador Lavoisier Maia deu entrevista declarando que conseguira a promessa de que nenhuma nomeação para cargos de confiança do Governo Federal no Rio Grande do Norte seria promovida sem o seu conhecimento e sua concordância. Essa afirmação souo como a garantia de que os candidatos para tais cargos (também estavam em jogo as chefias das repartições da Previdência Social e outros) que não fossem simpáticas às famílias Maia e Alves estavam fora do páreo.

Diógenes da Cunha Lima, que por diversas vezes tivera do governador Lavoisier Maia a promessa de



Clóvis Gonçalves dos Santos aparecia como o candidato mais forte à sucessão de Domingos. É possível que tenha perdido a disputa por causa do apoio dos Alves.

que não vetaria a sua candidatura, começou a receber informações de que o veto já estava feito. Nessa hora, ele tornou a procurar novos entendimentos com o governante para checar se ele mantinha ou não o compromisso de não obstacular sua possível escolha. A partir da indiferença com que foi recebido, das «alfinetadas» que Lavoisier dava ao se referir ao apoio que Diógenes recebia de Dinarte Mariz, e até mesmo o fato de que, numa certa feita, teve de esperar uma manhã inteira numa ante-sala do Palácio Potengi para poder conseguir audiência com o governador (que assim mesmo mandou dizer que só o poderia receber depois, em casa), o reitorável concluiu que não podia guardar ilusões; tinha de compensar em outras áreas a hostilidade que o «sistema de forças amigas» lhe dedicava.

Nos primeiros dias de maio, Diógenes desligou-se apressadamente das atividades do seu escritório de

advocacia e viajou para Brasília, informando aos amigos que só regressaria com a definição do processo sucessório. Nessa fase ele já contava com um amplo respaldo político, apesar das pressões. Na Câmara Federal, quatro dos cinco deputados da ARENA (Djalma Marinho, Wanderley Mariz, Vingt Rosado e Antônio Florêncio) haviam assinado um documento apoiando-o, documento que circulou no MEC, na liderança do Governo no Congresso, no gabinete do Presidente da República, etc. Apenas o deputado João Faustino, embora tenha telefonado ao candidato assegurando apoio e se prontificando a assinar o manifesto, preferiu ficar «em cima do muro». Em Natal, a Assembléia Legislativa assegurava apoio total a Diógenes, sendo que na bancada da ARENA apenas o deputado Patrício Júnior não se posicionou na questão. Luiz Antônio Vidal, presidente da Assembléia, remeteu às autoridades



Aluizio Alves perde ao lutar contra Diógenes da Cunha Lima.



Djalma Marinho, bem posicionado em Brasília por conta da sua atuação no Congresso, muito ajudou a Diógenes.

federais vários telegramas expressando a solidariedade do poder político a Diógenes. Dentro do próprio secretariado de Lavoisier Maia, a maioria dos auxiliares da administração se pronunciava a favor do escritor.

Foi quando o reitor Domingos Gomes de Lima resolveu intervir mais vigorosamente no problema. Ele convocou uma reunião dos conselhos superiores da Universidade e solicitou a aprovação de uma nota de protesto à interferência política no processo sucessório, nota essa que, além de ser dirigida ao Presidente Figueiredo, também seria publicada na imprensa. O bom-senso de alguns conselheiros evitou que isso acontecesse. Afinal, lembraram que sempre houve esse tipo de interferência na definição de nomes para funções públicas; e que, por sinal, não era só Diógenes quem estava contando com respaldo de grupos políticos na luta pelo cargo de reitor

naquela hora. Finalmente, tudo ficou resumido apenas a um registro em ata e a idéia da nota morreu na origem. Daquela hora em diante o clima no gabinete e nos corredores da Reitoria passava a ser de intranquilidade, pois a cada instante ficava mais evidente que Domingos Gomes de Lima perdia o controle da situação, embora ele e seus mais fiéis seguidores continuassem convictos da vitória de Clóvis.

A ESCOLHA DE DIÓGENES — Quando Aluizio Alves sentiu que não adiantava mais lutar contra a indicação de Diógenes da Cunha Lima, mandou o seu jornal (*Tribuna do Norte*) explorar o problema sucessório da Reitoria como uma luta de prestígio política restrita apenas à família Maia e ao senador Dinarte Mariz. A vitória de Diógenes tomaria então, perante a opinião pública, o caráter de derrota pessoal apenas de Lavoisier Maia, que por sinal já

ganhou em menos de três meses a imagem de mau político e de colecionador de derrotas. Afirma-se inclusive que, empurrado pelos Alves e pelo ex-reitor Domingos Gomes de Lima para defender até a última instância a candidatura de Clóvis Gonçalves, o governador Lavoisier Maia teria chegado a um ministro de Estado com argumentos que chegaram a espantar aquela autoridade, pelo primarismo. Um desses argumentos era o de que, no Rio Grande do Norte, a Reitoria da Universidade é mais importante do que o Governo do Estado, e que, por isso mesmo, não poderia ser entregue a um adversário político. Conta-se até que Lavoisier teria dito ao ministro que preferia ser reitor do que ser governador... E que o ministro teria respondido que, infelizmente, não tinha como atender a esse seu desejo, até porque não havia meios legais para a permuta...

De fato, o Presidente João Batista de Figueiredo havia entregue o problema da escolha do novo reitor da UFRN ao ministro Petrônio Portella e ao chefe do Gabinete Civil, Golbery do Couto e Silva, pedindo aos dois que encontrassem a melhor solução. A princípio — e foi isso que fez com que o processo se arrastasse por várias semanas —, cada um tomou partido diferente. Mas, no final de tudo, o general Golbery mostrou-se favorável ao nome do advogado Diógenes da Cunha Lima, o que encerrou a questão.

AS REPERCUSSÕES — Sem dúvida, a escolha do nome de Diógenes da Cunha Lima para reitor foi caracterizada como uma derrota do grupo político do governador Lavoisier Maia (nele incluídos Aluizio Alves e família), mais por conta do empenho com que esse grupo lutou contra essa solução, do que pelo esforço do senador Dinarte Mariz e do deputado Djalma Marinho a favor.

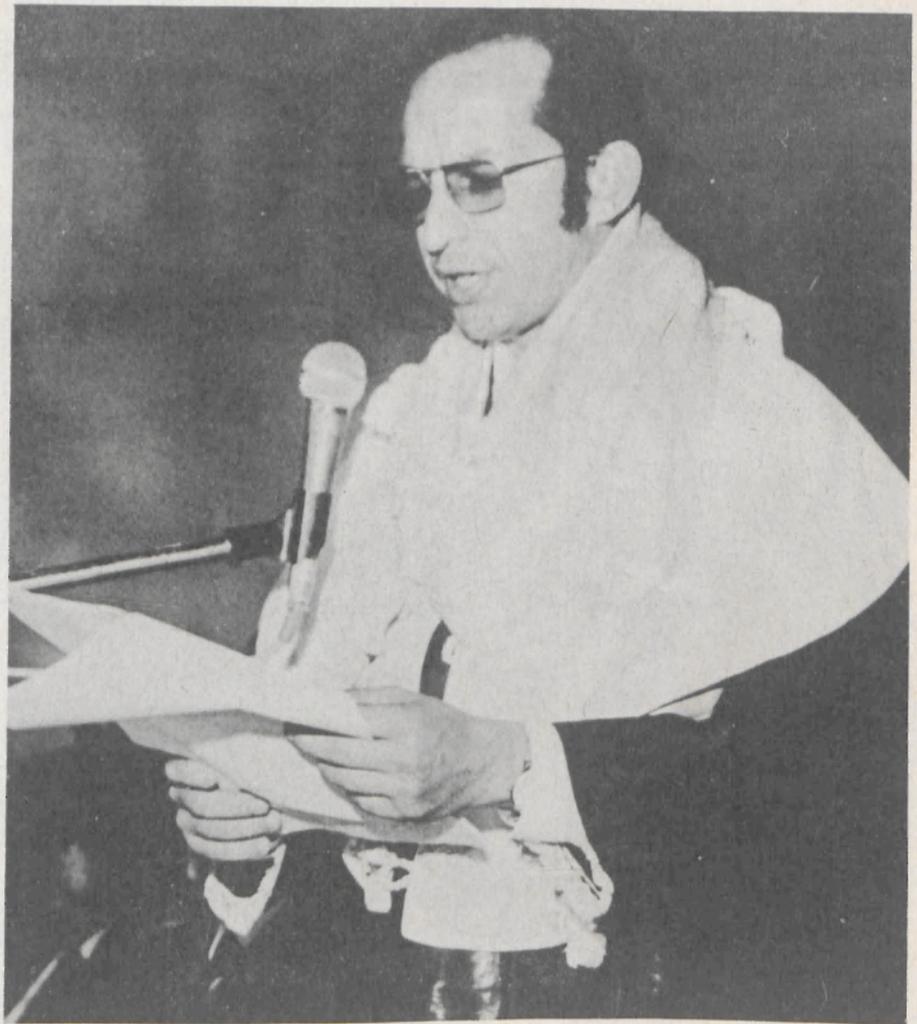
Para dar uma dimensão ainda maior à derrota de Lavoisier, a vitória de Diógenes veio precedida da indicação dos novos dirigentes das repartições do Ministério da Previdência Social no Rio Grande do Norte. Para o INAMPS, foi escolhido o

médico Antônio Filgueira, a quem o governador qualificava de seu desafeto pessoal. Divulgada na noite do dia 21 de maio, no mesmo momento em que o reitor Domingos Gomes de Lima encerrava o seu mandato e transmitia o cargo ao vice-reitor Clóvis Gonçalves, a notícia da nomeação de Diógenes causou reações diferentes: euforia e comemorações entre os seus amigos e entre os correligionários mais ativistas do dinartismo; mal-estar e acobramento no Palácio Potengi e no meio das pessoas mais ligadas ao esquema de Domingos Gomes de Lima.

Por ter chegado a Natal extra-oficialmente, a notícia ainda chegou a despertar dúvidas, a ponto de 24 horas depois ainda ter havido nas alamedas do Campus pessoas garantindo que o processo não estava definido. A um jornalista seu amigo, o reitor Domingos Gomes de Lima ainda dizia, na tarde da quarta-feira, que o nome do seu sucessor era mesmo Clóvis Gonçalves. Nem a Reitoria nem o gabinete do governador chegaram a merecer um comunicado oficial do Palácio do Planalto ou do Ministério da Educação sobre a escolha. Isso irritou tanto Lavoisier Maia que ele nem mesmo passou um telegrama de cumprimentos ao reitor escolhido, que permanecia em Brasília esperando tomar posse.

A POSSE E A ASSUNÇÃO — Depois de tomar posse do cargo em rápida solenidade no gabinete do ministro Eduardo Portella, o reitor Diógenes da Cunha Lima regressou a Natal. Ele foi recebido no aeroporto, dia 28, por centenas de amigos, professores universitários, pessoas da família. E para confirmar o mal-estar de certas áreas, nem o governador nem o reitor em exercício, Clóvis Gonçalves, foram esperá-lo. Teria havido mesmo uma orientação do Governo para que os secretários de Estado também não prestigiassem o acontecimento.

Na quarta-feira, dia 30, foi realizada a solenidade de transmissão do cargo no Teatro Alberto Maranhão, com um recorde de comparecimento de professores universitários, de autoridades e de políticos. Para



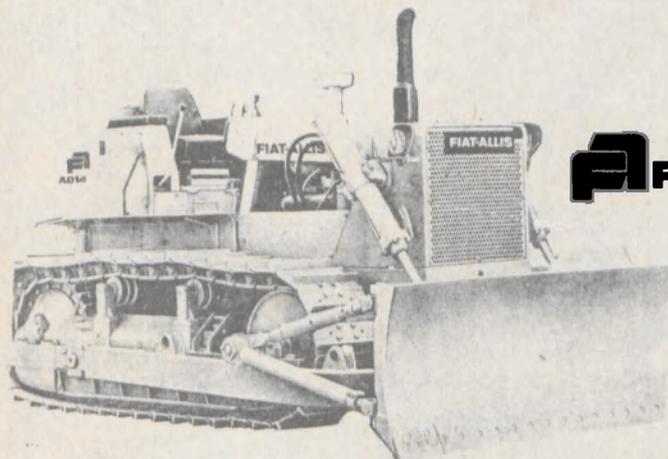
Diógenes da Cunha Lima assumiu a Reitoria da UFRN prometendo integrar a Universidade na luta pelo desenvolvimento social e econômico do Rio Grande do Norte.

isso contribuiu a posição de equilíbrio de Diógenes que, em contato com os meios políticos e universitários, reiterou sua vontade de contar com a ajuda de todos em favor da instituição que ia dirigir, independentemente das posições que cada um tenha assumido na fase de luta pelo cargo. Visitando horas antes da cerimônia o governador Lavoisier Maia, Diógenes lhe propôs o trabalho conjunto, a colaboração mútua entre Universidade e Governo, tendo em vista os interesses maiores da comunidade. Depois de alguns instantes de frieza, o encontro acabou se transformando em uma palestra amistosa. Sabendo inclusive que o ex-governador Tarcísio Maia se encontrava na cidade, Diógenes pediu a Lavoisier para transmitir-lhe o seu convite pessoal para a posse. À noi-

te, compondo a mesa da assembléia universitária, lá estavam Lavoisier e Tarcísio, que seguramente não devem ter gostado de ouvir palmas quando, em certo momento, o nome de Dinarte Mariz foi pronunciado na cerimônia.

Diógenes assumiu fazendo um discurso onde tornou pública a orientação que a partir daquela hora a Universidade passaria a ter: sua administração trabalharia com prudência e retidão; nenhum tipo de ingerência política externa seria admitido na Universidade; a meta básica seria dar um sentido social à instituição, envolvendo-a com os destinos do povo; a melhoria da qualidade do ensino seria perseguida a todo custo; os estudantes seriam ouvidos e a Universidade seria receptiva às idéias novas.

A TURMA DA PESADA



TRATORES DE ESTEIRA "FIAT-ALLIS"

FIAT-ALLIS



PÁS CARREGADEIRAS DE RODA E ESTEIRA "FIAT-ALLIS"



GUINDASTES "GALION"
ATÉ 14 TONELADAS



Empilhadeira Valmet 3000E



MOTONIVELADORAS "DRESSER-HWB"



TRATORES DE PNEUS
E EMPILHADEIRAS "VALMET"

E UMA LINHA COMPLETA DE IMPLEMENTOS



COMERCIAL WANDICK LOPES S/A

R. TEOTÔNIO FREIRE, 218 - FONES: 222.1525 - 222.3778 - 222.4180 e 222-1554 - NATAL-RN

RUA ALFREDO FERNANDES, 5 - FONE: 321.5186 - MOSSORÓ-RN.



ALFARGATAS CONFEÇÕES NORDESTE S.A.

C.G.C. 08.340.499/0001-98

PERÍODO FINDO EM 31 DE JANEIRO DE 1979

Relatório da Diretoria

Senhores Acionistas:

Dando cumprimento aos dispositivos legais, vimos submeter à apreciação de V. Sas. o balanço patrimonial, as demonstrações do resultado, do movimento do patrimônio líquido e da origem e aplicação de recursos, referentes ao período findo em 31 de janeiro de 1979. Esta Diretoria fica à disposição dos Senhores Acionistas para quaisquer informações que julgarem necessárias.

Natal, 26 de março de 1979

A DIRETORIA

Demonstrações Financeiras (Valores em mil cruzeiros)
Em 31 de janeiro de 1979, compreendendo um período de 13 meses
As notas explicativas são parte integrante destas demonstrações

Balanco Patrimonial

Demonstração do Resultado

| ATIVO | | PASSIVO | | | |
|---|----------------|-------------------------------|----------------|---|----------------|
| CIRCULANTE | | CIRCULANTE | | VENDAS DOS PRODUTOS | |
| Caixa e bancos | 1.237 | Fornecedores | 30.086 | Impostos (ICM e PIS) | 374.438 |
| Contas a receber | 1.681 | Contas a pagar | 14.320 | VENDAS LÍQUIDAS | 26.801 |
| Duplicatas a receber | 142.297 | Empréstimos a pagar | 12.540 | Custo dos produtos vendidos | 347.637 |
| Menos: Provisão para devedores duvidosos | 4.269 | Dividendo proposto | 4.089 | LUCRO BRUTO | 243.531 |
| Provisão para descontos | 2.351 | Provisões | | DESPESAS | |
| Estoques | 86.593 | Imposto sobre a renda | 4.698 | Com vendas (incluindo provisões para devedores duvidosos de MC\$ 2.552) | 17.097 |
| Depósitos compulsórios por importações | 14.872 | Outras | 7.575 | Administrativas | 27.660 |
| Incentivos fiscais - ICM | | EXIGÍVEL A LONGO PRAZO | | Financeiras (deduzidas as receitas de MC\$ 1.400) | 19.770 |
| Depósito em conta vinculada | 7.228 | Conta de empresa controladora | 63.532 | Outras | 2.087 |
| Menos Pendentes de liberação | 7.228 | Empréstimos a pagar | 43.896 | LUCRO OPERACIONAL | 37.492 |
| Despesas do exercício seguinte | 990 | PATRIMÔNIO LÍQUIDO | | Receitas (despesas) não operacionais | 75 |
| Imposto sobre a renda diferido | 243.690 | Capital realizado | 63.122 | LUCRO ANTES DA CORREÇÃO MONETÁRIA DO BALANÇO E IMPOSTO DE RENDA | 37.567 |
| REALIZÁVEL A LONGO PRAZO | | Reservas de capital | 64.452 | Correção monetária do balanço | (12.204) |
| Depósitos e empréstimos compulsórios (deduzidas as provisões de MC\$ 400) | 345 | Reservas de lucros | 2.369 | LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA | 25.363 |
| Aplicações por incentivos fiscais | 285 | Lucros acumulados | 27.474 | Imposto de renda | 4.137 |
| PERMANENTE | | | 157.417 | LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO | 21.226 |
| Investimentos | | | | Lucro por ação | |
| Diversos | 22 | | | Do capital no fim do exercício. Cr\$ 0,34 | |
| Imobilizado | 82.690 | | | Do capital médio. Cr\$ 0,39 | |
| Diferido (deduzidas as amortizações de MC\$ 11.520) | 11.121 | | | | |
| TOTAL DO ATIVO | 338.153 | TOTAL DO PASSIVO | 338.153 | | |

Movimento do Patrimônio Líquido

Origem e Aplicação de Recursos

| | Capital | Reservas de capital | Reservas de lucros | Lucros acumulados | Total | | |
|---|---------|---------------------|--------------------|-------------------|--------|--|--------|
| Saldo em 31/12/77 | 42.899 | 25.037 | 936 | 10.694 | 79.566 | ORIGEM DOS RECURSOS | |
| Ajustes de exercícios anteriores | | 43 | | 342 | 385 | Lucro líquido | 21.226 |
| Incentivos fiscais - ICM | | 1.219 | | | 1.219 | Depreciação e amortização | 9.085 |
| Correção monetária do patrimônio líquido | | 33.168 | 372 | 4.758 | 38.298 | Correção monetária | |
| Aumento de capital por bonificação | 4.382 | (4.382) | | | | Do patrimônio líquido | 38.300 |
| Aumento de capital por incentivos fiscais - FINOR | 8.740 | | | | 8.740 | Do ativo permanente | 26.096 |
| Aumento de capital por subscrição inclusive ágio | 7.101 | 4.971 | | | 12.072 | Incentivo fiscal - ICM | 1.220 |
| Lucro líquido do período | | | | 21.226 | 21.226 | Imposto de renda diferido e ajustes referentes ao exercício anterior | 386 |
| Distribuição proposta à AGO | | | | | | Total oriundo das operações | 44.121 |
| Reserva legal | | | 1.061 | (1.061) | | Aumento de capital | |
| Reserva de aplicação do imposto de renda | | | | | | Incentivos fiscais - FINOR | 8.740 |
| | | | | | | Créditos de acionistas | 7.101 |
| | | | | | | Ágio na subscrição | 4.971 |
| | | | | | | Aumento do exigível a longo prazo | 7.407 |
| | | | | | | APLICAÇÃO DOS RECURSOS | |
| | | | | | | Dividendos propostos | 4.089 |
| | | | | | | Aumento de | |

| Dividendos propostos | | | | (4.089) | (4.089) |
|----------------------|--------|--------|-------|---------|---------|
| Saldo em 31/1/79 | 63.122 | 64.452 | 2.369 | 27.474 | 157.417 |

As reservas de capital compreendem as contas de correção monetária de capital MCr\$ 22.357, manutenção de capital de giro MCr\$ 878, fundo para aumento de capital MCr\$ 22, incentivo fiscal ICM MCr\$ 1.264, incentivo fiscal MCr\$ 377, isenção do imposto sobre a renda MCr\$ 4.512, ágio sobre aumento de capital MCr\$ 6.524 e correção monetária do ativo imobilizado MCr\$ 28.518. As reservas de lucros correspondem a reserva legal MCr\$ 2.369.

Os dividendos propostos representam 25,9% do lucro líquido após a apropriação da reserva legal e da redução do imposto sobre a renda.

| Diferido | | | 179 |
|-----------------------------------|----------------|----------------|---------------|
| Realizável a longo prazo | | | 194 |
| | | | 12.371 |
| AUMENTO DO CAPITAL DE GIRO | | | 59.969 |
| Representado por | Ano anterior | Ano corrente | Varição |
| Ativo circulante | 150.496 | 243.690 | 93.194 |
| Passivo circulante | 40.083 | 73.308 | 33.225 |
| | <u>110.413</u> | <u>170.382</u> | <u>59.969</u> |

Notas Explicativas

Nota 1 - DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS EM 31 DE JANEIRO DE 1979

Em 1978 a data de encerramento do exercício da Alpargatas Confeccões Nordeste S.A. (ALCON) foi mudada de 31 de dezembro para 31 de janeiro de cada ano. Em vista disso, as demonstrações do resultado, do movimento do patrimônio líquido e da origem e aplicação de recursos compreendem um período de treze meses.

Nota 2 - PRINCIPAIS DIRETRIZES CONTÁBEIS

- Os ativos realizáveis e os passivos exigíveis no prazo de um ano são demonstrados como circulante. As importâncias a pagar à empresa controladora são classificadas a longo prazo, independentemente da data de vencimento.
- A provisão para devedores duvidosos é constituída por montante que se estima ser suficiente para cobrir possíveis perdas que poderão decorrer da realização de contas a receber.
- A provisão para descontos é constituída por estimativa, baseada em experiências anteriores, dos descontos por pagamento antecipado de duplicatas a vencer.
- Os estoques são demonstrados ao custo médio de compra ou de produção, inferiores aos custos de reposição ou aos valores de realização.
- A empresa gozou do incentivo até 31 de dezembro de 1978 de 48% do imposto sobre circulação de mercadorias (ICM) a pagar.

Este benefício está condicionado à aplicação do valor do incentivo em projeto industrial aprovado pelo Conselho de Desenvolvimento Estadual. O montante equivalente ao incentivo foi depositado em conta vinculada no Banco do Desenvolvimento do Estado do Rio Grande do Norte - BDRN para ser liberado após comprovada a efetiva realização dos investimentos aprovados, para compulsório aumento de capital - demonstrado no ativo circulante. Na ocasião da liberação dos depósitos será feita a transferência para conta bancária de movimento e procedida a transferência da conta do passivo para uma reserva de capital. Para fins de apresentação, o saldo da conta do passivo circulante a ser transferido à reserva de capital quando da liberação dos recursos depositados é demonstrado subtrativamente do ativo circulante.

- O imobilizado é demonstrado ao custo de compra ou construção, menos depreciação, mais correção monetária (Nota 5).

A depreciação é calculada segundo o método linear, a taxas anuais fixas que consideram o prazo estimado de utilização dos bens. A depreciação é absorvida no custo da produção ou, quando não atribuível à produção, diretamente nos resultados.

- O diferido é demonstrado pelos custos incorridos durante a fase pré-operacional, mais correção monetária, menos amortização de 20% ao ano.

- A empresa goza até o exercício de 1982, inclusive, da redução de 50% do imposto sobre a renda sobre os resultados das vendas de produtos de fabricação própria, devendo todavia constituir reserva pelo valor equivalente ao da redução e utilizá-la em aumento de capital. A provisão para o imposto sobre a renda, incluindo a parcela destinada a aplicações em incentivos fiscais, é calculada sobre a parcela não contemplada pela redução, à razão de 30% do lucro ajustado para fins fiscais, que difere do lucro contábil por levar em consideração importâncias contabilizadas no exercício, mas dedutíveis futuramente. O imposto sobre a renda sobre o lucro ajustado para fins fiscais e correspondente ao ano-base de 1978 é demonstrado no passivo circulante, e a diferença em relação ao encargo contabilizado no resultado segundo o regime de competência, no ativo circulante.

A empresa, exercendo a opção de aplicar parte do imposto sobre a renda em incentivos fiscais, reconhece o incentivo como realizável a longo prazo em contrapartida com uma reserva de capital, à medida que efetua os recolhimentos.

Nota 3 - MUDANÇA DE DIRETRIZES CONTÁBEIS

A correção do ativo permanente e do patrimônio líquido atingiu a quantia líquida de MCr\$ 12.204, que foi abatida do resultado do período. Até o exercício anterior, os efeitos da inflação, apurados segundo a sistemática então vigente, eram apresentados como distribuição do lucro líquido.

O procedimento adotado a partir de 1978, além de abranger a atualização do ativo diferido e de excluir os montantes das provisões tributadas, modificou os procedimentos anteriormente adotados de:

- Agregar diretamente a uma reserva de capital o produto líquido da correção monetária do imobilizado; e
- Computar os efeitos da inflação sobre o ativo monetário líquido, que eram determinados mediante a aplicação de índices oficiais à diferença, no início do exercício, entre o montante das aplicações em bens de capital (imobilizado e investimentos) e o patrimônio líquido.

Nota 4 - ESTOQUES

| | |
|----------------------|---------------|
| Produtos acabados | 36.687 |
| Produtos em processo | 14.870 |
| Materias-primas | 31.609 |
| Materiais diversos | 3.427 |
| | <u>86.593</u> |

Nota 5 - IMOBILIZADO

| | Custo corrigido | Depreciação acumulada | Total |
|-------------------------|-----------------|-----------------------|---------------|
| Imóveis | 45.915 | 2.430 | 43.485 |
| Máquinas e equipamentos | 45.660 | 14.032 | 31.628 |
| Móveis e utensílios | 4.300 | 1.400 | 2.900 |
| Veículos | 546 | 280 | 266 |
| Obras em andamento | 4.411 | — | 4.411 |
| | <u>100.832</u> | <u>18.142</u> | <u>82.690</u> |

A provisão para depreciação constituída no período foi absorvida parte no custo da produção e parte nos resultados (MCr\$ 4.838 e MCr\$ 450), respectivamente.

Nota 6 - EMPRESTIMO A PAGAR A LONGO PRAZO

Em moeda nacional.
Concedido pelo Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico, a taxa de juros de 6% ao ano e correção monetária, com vencimentos entre março de 1980 e setembro de 1983 e garantido por hipoteca de bens no valor de MCr\$ 92.868.

Nota 7 - CAPITAL REALIZADO

| | Quantidade de ações de Cr\$ 1 cada |
|--|------------------------------------|
| Ordinárias | |
| Subscritas com recursos próprios | 21.641.294 |
| Preferenciais | |
| Classe A | |
| Subscritas com recursos dos artigos 34/18 - SUDENE | 8.564.137 |
| Classe B | |
| Subscritas com recursos do FINOR | 32.916.566 |
| | <u>63.121.997</u> |

As ações preferenciais não têm direito a voto.

As ações preferenciais classe A gozam de um dividendo prioritário não cumulativo de até 8% ao ano e prioridade no reembolso de capital sem prêmio. São intransferíveis pelo prazo de cinco anos contados da conclusão do projeto, a juízo da SUDENE.

As ações preferenciais classe B gozam de um dividendo mínimo não cumulativo de 6% ao ano. São intransferíveis pelo prazo de quatro anos contados da data em que foram permutadas pelo FINOR com os investidores. Todas as ações têm direito a um dividendo mínimo obrigatório de 25% do lucro líquido, calculado nos termos da Lei 6.404 e do artigo 30 do estatuto.

D REEVES
Presidente

JOÃO VALÉRIO DE SOUZA
Diretor

IAN GEORGE JOHNSTON
Diretor

ABEL PASCUAL LÓPEZ
Diretor

HOWARD MALLEK
Diretor

PAULO COSTA JR
Diretor

JOSÉ MARIA DO NASCIMENTO
Téc. Contabilidade CRC- RN 1.442

PARECER DOS AUDITORES INDEPENDENTES

Aos Srs. Acionistas
Alpargatas Confeccões Nordeste S.A.

Examinamos o balanço patrimonial da Alpargatas Confeccões Nordeste S.A. levantado em 31 de janeiro de 1979 e as correspondentes demonstrações do resultado, do movimento do patrimônio líquido e da origem e aplicação de recursos do período findo nessa mesma data. Efetuamos nosso exame consoante padrões reconhecidos de auditoria, incluindo revisões parciais dos livros e documentos de contabilidade, bem como aplicando outros processos técnicos de auditoria na extensão que julgamos necessária segundo as circunstâncias.

Somos de parecer que as referidas demonstrações financeiras são fidedignas demonstrações da posição financeira da

Alpargatas Confeccões Nordeste S.A. em 31 de janeiro de 1979, do resultado das operações, do movimento do patrimônio líquido e da origem e aplicação de recursos do período, de conformidade com princípios contábeis geralmente adotados. Com exceção da mudança referida na Nota 3, os princípios contábeis foram aplicados de maneira consistente em relação ao exercício anterior.

Natal, 9 de março de 1979

CONTADOR RESPONSÁVEL - MARCOS JOSÉ DE ALMEIDA LINS
CRC - PE - 5.251 - S - RN

PRICE WATERHOUSE AUDITORES INDEPENDENTES
CRC - SP - 160 - S - RN

ICM DA LAGOSTA: UM ASSUNTO PROIBIDO

Na área da Fazenda Estadual existe um assunto cuja reserva é mantida tanto pelos prejudicados, quanto por parte das autoridades fazendárias.

Os primeiros, preferem o anonimato, com receio de que declarações públicas possam prejudicar a possibilidade de uma solução — ou com a expectativa de que o assunto se esvazie. Os segundos, por proibição expressa dos dirigentes. O assunto é a exigência do pagamento de ICM pela indústria de pesca da lagosta e a cobrança de impostos atrasados num montante de Cr\$ 120 milhões.

As empresas lagosteiras foram alertadas pela notícia, oficiosa e segura, de que a Secretaria da Fazenda do Estado pretendia cobrar ICM sobre a operação de revenda da lagosta. A própria caracterização de «revenda», segundo os técnicos da Secretaria, já estabelecia o fato gerador do imposto pois a isenção concedida à atividade lagosteira pressupõe, segundo o texto do decreto que regulamenta a matéria, que as empresas pesquem e beneficiem a lagosta para a exportação — o que, segundo entendimento da Secretaria da Fazenda não vem ocorrendo, *“mas, uma simples revenda do produto, adquirido de terceiros que realmente o pescam”*, segundo revelou uma fonte da Secretaria. Alegam ainda os técnicos do Estado que nem benefícios sociais têm sido gerados pela indústria da pesca pois as empresas lagosteiras simplesmente adquirem o produto de pescadores, os quais nem sequer possuem vínculo de emprego, até pela natureza da operação, caracterizada como de compra-e-venda.

As conclusões a que chegou a Secretaria, conforme explicou um funcionário, decorreram de fiscalização levada a efeito nas próprias sedes das empresas lagosteiras, junto a pescadores e intermediários da pesca. Justifica ainda o informante do Governo que a maioria dos casos

se apresenta da seguinte forma:

“As empresas usam os pescadores, sem qualquer vínculo empregatício, simplesmente comprando-lhes a lagosta por um preço irrisório, submetendo-a a qualquer processo de beneficiamento, exportando-a em larga escala e obtendo lucros excepcionais, deixando sem qualquer cobertura social aqueles que realmente ganham a vida em alto-mar — um trabalho arriscado e inseguro, vez que não podem sequer oferecer qualquer tipo de assistência à família”.

Todavia, louvado ainda nas informações do funcionário, a falta de cumprimento das obrigações sociais pelas companhias de pesca vem apenas agravar a concessão do benefício fiscal, e este pode ser rigorosamente revogado, pois o Estado já tem provas da falta de cumprimento das exigências contidas no dispositivo legal que concede a isenção.

A VERSÃO DAS EMPRESAS — Se o Governo insistir na cobrança do ICM as empresas lagosteiras terão de ser desativadas para não falirem, segundo é voz corrente entre os que se dedicam à atividade. Mas a catástrofe não terminaria aí: mais de quatro mil pessoas ficarão desempregadas e cerca de vinte mil seriam atingidas pela calamidade, considerando-se um núcleo familiar de cinco

pessoas, em média.

Os empresários da lagosta conservam-se silenciosos, preferindo omitir qualquer declaração que, segundo eles, possa complicar mais ainda a possibilidade de uma solução *“que o bom-senso certamente trará”*, conforme arriscou um deles. Todavia, todos estão unidos e esperançosos quanto aos resultados do pleito judicial em que pretendem que sejam assegurados preventivamente os direitos de que se julgam possuidores.

Ao contrário do que se conseguiu apurar das fontes oficiais do Governo, as empresas lagosteiras têm uma versão inteiramente diferente. Um alto funcionário de uma dessas empresas declarou que *“os que trabalham para as empresas têm vínculo empregatício. Nós fornecemos aos pescadores, além do barco, toda a manutenção do mesmo e para os tripulantes, além de oferecermos substancial ajuda financeira para seus familiares — o que já caracteriza o vínculo de emprego, segundo a legislação do trabalho”*. Informa ainda que não existe a figura do intermediário no negócio. *“Se assim o fosse, seria muito melhor para as empresas pagar o ICM e comprar diretamente dos intermediários, pois não teria nenhum trabalho nem preocupação”* — argumenta o mesmo funcionário. E continua: *“Basta-*



A área do cais de Natal apresenta movimento intenso nas épocas de pesca de lagosta. Mas o Governo está encontrando uma fórmula para fechar as empresas do setor.

ria revender o produto, sem maiores custos operacionais ou imobilizações, consistindo a operação num simples negócio de compra e venda". Ao invés, finaliza a fonte, são necessários vultosos investimentos e a responsabilidade de manter, às vezes, toda a comunidade envolvida na pesca.

Com relação aos lucros, é outro funcionário, responsável pela parte financeira de outra empresa, quem informa:

"Nenhum dos funcionários que supostamente teriam investigado a situação financeira das empresas de lagostas realmente tem conhecimento de seu desempenho financeiro, pois, pelo visto, não tiveram sequer a curiosidade de examinar seus balanços, apesar de estarem à disposição da Secretaria da Fazenda. Se o tivessem feito, verificariam o volume dos lucros não é excepcional, conforme apregoam".

MESMOS OBJETIVOS — Ambas as partes pretendem um mesmo objetivo, por vias diferentes. A Secretaria da Fazenda pretende incorporar à minguada receita estadual, o produto adicional dos tributos cobrados às empresas, por via do ICM. As empresas justificam, com propriedade, que o dinheiro resultante das operações de venda, circulam aqui mesmo no Estado, "sem considerar o benefício indireto — mas nem por isso menos importante — da fonte salarial em que nos constituímos, exatamente nas regiões mais carentes do Estado", comenta um empresário. Conclui o mesmo empresário: "Seria justo sacrificar essa fonte e deixar sem sustento milhares de famílias que sobrevivem graças às nossas atividades?"

O Governo prefere — em termos — ignorar esta realidade pois a cobrança desses tributos é um objetivo muito remoto. Há muito tempo

que a Secretaria da Fazenda vem fazendo pressão sobre os empresários do setor e, a se louvar na informação de uma fonte da mesma Secretaria, os órgãos fazendários do Governo Federal já teriam dado «sinal verde» para a cobrança. Outro informante da pasta da Fazenda afirmou que "a dívida já está devidamente inscrita e é exigível a qualquer época". A concessão que o Governo Estadual poderia fazer, informa a mesma fonte, "seria uma redução de 50% do imposto a ser cobrado, e esta proposta já foi feita às empresas". Finaliza afirmando que "o que os empresários querem mesmo é fazer confusão, pois sabem que burlaram a lei e por isso terão de pagar o devido. Chegaram até a rejeitar o acordo que propomos sob alegação de que não tinham recursos para isto, quando nós sabemos perfeitamente que tal afirmação é falsa, pois é muito boa a situação finan-

ceira de todas elas”.

A DÍVIDA FISCAL — O montante da dívida das empresas para com o fisco estadual é da ordem de Cr\$ 120 milhões. Este valor decorreu de estimativa da Secretaria da Fazenda, pois não havia meios de calcular o diferencial do ICM, isto é, saber qual o percentual sobre o preço da lagosta revendida que corresponderia ao lucro bruto — a diferença entre o preço pago e o preço de venda. Resolveu então a Secretaria estabelecer um valor calculado sobre todo o volume da produção beneficiada e exportada pelas empresas durante os últimos cinco anos, o que resultou em revolta dos empresários, até pelo critério estabelecido.

O impasse resultou em providências acauteladoras propostas judicialmente pelas empresas, em que reclamam contra a arbitrariedade do critério de apuração do ICM, e da própria ilegalidade na cobrança dos tributos.

Os empresários pretendem ainda que o Governo prove aquilo que alega. Isto é: que indique necessariamente quanto a empresa compra de terceiros e quanto efetivamente elas mesmo pescam. *“Ficar supondo, não conduz a nada. É preciso que se apresentem provas reais e incontestáveis. A suposição já indica a arbitrariedade”* — comentou um dos empresários.

“O Governo não age arbitrariamente” — responde um funcionário da Secretaria da Fazenda. *“Ao contrário, atua dentro do império da lei. O texto legal da isenção é claríssimo: somente será isenta do pagamento do ICM a empresa que produzir, beneficiar e exportar. Se, ao contrário, a empresa compra de terceiros para beneficiar e exportar, foge aos benefícios concedidos pela lei e portanto deve pagar ICM”* — declara um dos técnicos encarregados pela Secretaria da Fazenda para o «Caso da Lagosta».

O FUTURO — Contestando alegação dos empresários de que não havia precedentes em outros Estados da obrigatoriedade de pagamento do ICM, uma autoridade da Se-



A indústria de pesca e exportação de lagosta oferece milhares de empregos diretos no Estado.

cretaria da Fazenda argumentou que *“realmente, é verdade. Mas isto só ocorre porque em outros Estados as empresas cumprem o que estabelece a lei, não utilizando expedientes escusos para obtenção de maiores lucros”*.

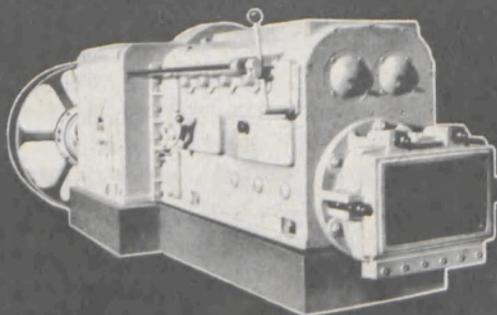
O quadro geral é de perplexidade e apreensão. Embora não tenha cunho oficial, é dado como certo que se o Governo não transigir, todas as empresas lagosteiras do Estado — que representam na totalidade, o maior volume de exportações do Rio Grande do Norte (previsão de 10 milhões de dólares este ano) — encerrarão suas atividades ao mesmo tempo.

Há quem advogue posições intermediárias, preservando a atividade lagosteira e gerando recursos tributários para o Estado: um levantamento real que possibilite uma apuração justa do ICM devido, que seria pago parceladamente pelos empresários. Todavia, os empresários fecharam a questão: o pleito do Governo é ilegal porque gozam de isenção e não ficou provada a alegação do que desfiguravam os pré-requisitos da isenção. Entre os dois, entretanto, o impasse está criado e a expectativa é a de que uma das partes sofra lesões em seus interesses, se não se chegar a um acordo.

MÁQUINAS PARA CERÂMICA M.V.P. 5 Super MORANDO

CÉSAR Comércio e Representações Ltda.

RUA DR. BARATA, 209 — CX. POSTAL, 71 — FONES: 222-8490 E 222-8491 — NATAL-RN



EIXOS EM AÇO ESPECIAL
TRATADO

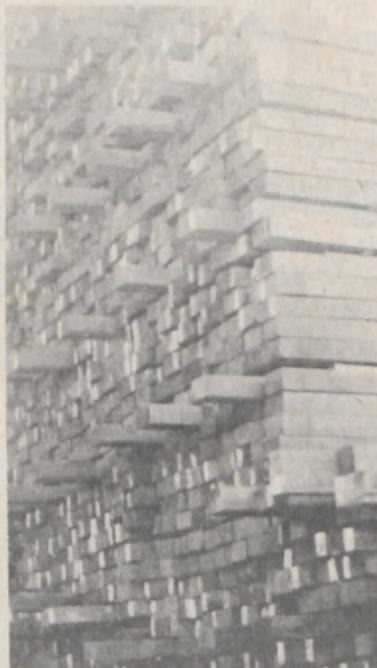
POLIA DE COMANDO COM
FRIÇÃO PNEUMÁTICA

LUBRIFICAÇÃO FORÇADA

TODAS AS PARTES DESGAS-
TÁVEIS SÃO RECAMBIÁVEIS

**QUEM CONSTRÓI, SABE:
NA HORA DE COMPRAR MADEIRA,
Queiroz Oliveira**

Tudo é uma questão de lógica. Quem possui maiores estoques e se abastece diretamente das principais fontes produtoras, tem todas as condições para atender melhor. É por esta razão que QUEIROZ OLIVEIRA mantém sua posição de liderança no comércio de madeiras no Estado. O seu sistema de atendimento é eficiente e lá você também encontra tudo o que precisa para a sua construção.



QUEIROZ OLIVEIRA
MATERIAL PARA CONSTRUÇÃO

Av. Rio Branco, 185 — NATAL R. Cel. Gurgel, s/n — MOSSORÓ

CONFIANÇA A QUEM CONSTRÓI

PAULIRMÃOS

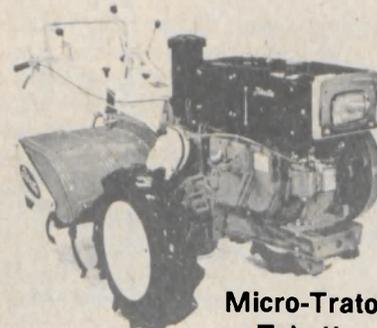
Tradição em máquinas agrícolas



**Agrale
4.200**



Agrale 4.100



**Micro-Trator
Tobatta**

Revendedor Autorizado para o Rio Grande do Norte, dos produtos:

- AGRALE
- Tratores e Motores
- TOBATTA
- Micro-Tratores e Motores
- AGRALE-TOBATTA
- Motores Marítimos e Estacionários
- MARK
- Bombas Hidráulicas e Equipamentos p/ piscinas
- HATSUTA
- Pulverizadores, Atomizadores e Moto-Serras
- CREMASCO - PENHA - NOGUEIRA
- Desintegradores de Forragem
- FACIT
- Máquinas e Sistemas para escritório
- FIEL - CONFIANÇA
- Móveis de aço para escritório
- WALNE
- Móveis de aço e arquivos eletromecânicos



PAULA, IRMÃOS COMERCIAL LTDA
Praça Augusto Severo, 260 — C. Postal 207
Fone: PABX 222-0916 — Escritório:
222-1532 — Oficina: 222-4584 — NATAL — RN

MINIPREÇO

CHEGA A MOSSORÓ

A Organização **Supermercados Minipreço**, que há 9 anos levava Natal a ingressar na era do auto-serviço, inicia agora a sua interiorização depois de já ter implantado nada menos de 6 mil metros quadrados de áreas de vendas de gêneros alimentícios na Capital do Estado.

Coube à Cidade de Mossoró, o segundo polo de desenvolvimento social e econômico do Rio Grande do Norte, receber a atenção do **grupo Minipreço**, que acaba de inaugurar ali um supermercado com 2 mil metros quadrados de área de venda, dotado de toda a infra-estrutura indispensável para a futura ampliação, como por exemplo um depósito com cerca de 3 mil metros quadrados, câmaras frigoríficas com capacidade de armazenar 150 toneladas de gêneros perecíveis, além de um moderno restaurante com ar-condicionado central e estacionamento para 325 veículos.

INVESTIMENTO — O empreendimento do **grupo Minipreço** em Mossoró representa um investimento fixo superior a Cr\$ 25 milhões e permitiu a criação imediata de 220 empregos diretos, preenchidos exclusivamente com a mão-de-obra daquela região, os quais somados aos existentes em Natal e Recife representam 930 funcionários.

Além de investir recursos próprios, o grupo contou com financiamento do Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte — BDRN, da ordem de Cr\$ 10 milhões.

Sendo um dos maiores contribuintes de ICM do Estado, com recolhimentos médios mensais em torno de Cr\$ 2,5 milhões, com a nova loja o **grupo Minipreço** deverá expandir ainda mais a sua participação na formação da receita pública estadual.



O prefeito João Newton da Escóssia e a sra. Sales Hasboun, cortam a fita inaugural.

SEIS LOJAS — Com seis lojas, das quais cinco se encontram em Natal espalhadas pelos bairros do Tirol, Alecrim, Lagoa Nova e Quintas, uma recém-inaugurada em Mossoró, além de um mini-atacado e escritório de compras em Recife, os **Supermercados Minipreço** se constituem numa empresa composta por 5 sócios, ao mesmo tempo com funções diretivas. São eles: **Issa Hasboun**, diretor-presidente; **Tawfic Hasboun**, diretor-de-expansão; **Salles Asfora**, diretor-supervisor; além de **John** e **George Asfora**, estes

residentes em Recife e à frente dos negócios naquela cidade. Também fazem parte da Diretoria do grupo, os Senhores:

Ricardo Asfora, diretor-administrativo e financeiro; **Kalil B. Hazbun**, diretor comercial e **Tawfic José Yacaman**, diretor-tesoureiro. Todo esse grupo, ligado por laços familiares, se mantém unido desde a constituição da empresa, emprestando o seu capital e o seu trabalho à consolidação e ao desenvolvimento da cadeia de lojas, uma das mais sólidas do Nordeste.

INAUGURAÇÃO EM MOSSORÓ —

Dentro da política de interiorização da empresa, os diretores dos **Supermercados Minipreço** elegeram a cidade de Mossoró como a primeira prioridade, e partiram para implantar ali um conjunto de três lojas, das quais a primeira acaba de ser inaugurada, pelo prefeito da cidade, dentro de um clima de festa, em solenidade que contou com a participação maciça das autoridades e do povo mossoroenses.

Falando na inauguração e saudando a direção do **Minipreço**, o prefeito João Newton da Escóssia ressaltou a importância do empreendimento para o progresso econômico e revelou a grande alegria com que a população de Mossoró recebia o seu primeiro supermercado, fazendo votos para que os dirigentes da Organização logo partissem para novos empreendimentos naquela comunidade.

Em nome dos sócios e diretores do grupo, Ricardo Asfora afirmou:

“Esta loja representa a realização de mais uma etapa dos nossos planos e comprova o sucesso de um trabalho árduo e incansável de nossa Organização em favor da interiorização do desenvolvimento no Rio Grande do Norte”.

Como convidados especiais para a inauguração da loja de Mossoró, a direção do **Minipreço** levou de Natal mais de 120 pessoas em ônibus-executivos, convidados estes vindos de São Paulo, Rio de Janeiro e Santa Catarina.

EXEMPLO DE TRABALHO — A história do crescimento dos **Supermercados Minipreço** pode ser contada como um exemplo de luta empresarial bem sucedida. Tendo iniciado com uma loja de auto-serviço em Recife, fundada pelos irmãos Isa Tawfic Hasbun. Em Natal tudo começou com uma loja, pioneira nessa cidade, que trazia em 1970 uma nova opção para o abastecimento de gêneros alimentícios na cidade. Era a loja da Avenida Prudente de Moraes, que logo se transformou num ponto preferido pelas donas-de-casas natalenses.

Reinvestindo seus lucros aliados a aportes de capitais próprios oriundos de atividades outras desempenhadas pelos participantes do grupo, logo a empresa abriu a segunda e terceira lojas no bairro do Alecrim e depois outras, no populoso bairro das Quintas e em Lagoa Nova, área residencial de classe média.



Ricardo Asfora, em nome dos sócios e diretores dos Supermercados Minipreço, usa da palavra na solenidade.



Em nome da cidade de Mossoró, fala o prefeito João Newton da Escóssia, dando boas-vindas ao Minipreço.



Com 2 mil metros quadrados de área de venda, o Supermercado Minipreço de Mossoró oferece conforto e economia aos seus clientes.

Para Natal, está projetada nova loja, desta feita a ser construída no bairro das Quintas, em área de grande concentração demográfica.

Agora, começa a se tornar realidade a

antiga idéia de interiorizar a empresa, com a inauguração do primeiro **Supermercado Minipreço** em Mossoró, loja projetada pelo arquiteto Sami Helali e com estrutura para servir bem à comunidade de toda a região Oeste do Rio Grande do Norte.

SEM INCENTIVO, O RIO GRANDE DO NORTE VAI PERDENDO A VOCAÇÃO ALGODOEIRA

O Rio Grande do Norte já possuiu uma excelente imagem no mercado brasileiro de algodão. O algodão de fibra longa, logo conhecido como *Seridó*, tomou esta denominação numa homenagem à qualidade do produto largamente cultivado no Estado. Entretanto, apesar da qualidade e de ter uma produção capaz de abastecer às necessidades das indústrias têxteis locais (cerca de 10 milhões de quilos de fibra, por ano), o algodão se ressentiu de melhores índices qualitativos, pela falta de apoio e de assistência técnica especializada que deveriam ser prestadas pelo Governo, segundo os cotonicultores.

O único argumento que depõe contra a qualidade do algodão produzido no Rio Grande do Norte é o de que existiriam irregularidades em sua fibra. Pelo menos é o que dizem os compradores do produto, acrescentando que o tipo fibra longa não chega a atingir a média de 36/38 milímetros e o fibra curta não alcança os 30 exigidos. Todavia, o fato não foi devidamente comprovado — segundo a Secretaria de Agricultura —, pois até onde se pesquisou não foi detectada a irregularidade anunciada.

Osório Dantas, diretor da Fiação Dantas Ribeiro, um experiente plantador de algodão e que foi, durante muitos anos, dirigente do Serviço de Classificação do Algodão, no Estado, comenta, a propósito da irregularidade das fibras:

“Isso não existe. O Rio Grande do Norte produz algodão com todas as classes de fibras: curta (mata), média (sertão), e longa (seridó) e, para que ocorram estas irregularidades, seria necessário admitir duas hipóteses, desde já descartadas: degeneração do algodão por falta de seleção, ou mistura fraudulenta por ocasião do beneficiamento”.

A SELEÇÃO — Segundo Osório Dantas, não existe atualmente — a nível do Governo — um programa de



Osório Dantas: “O programa de sementes selecionadas, anunciado no Governo passado, não passou dos slogans”.

seleção para o algodão cultivado no Estado. “O que existe é uma iniciativa privada da Algodoeira São Miguel, a única organização que trata com profundidade da seleção de sementes e mantém campos experimentais e que, por essa razão vem colhendo algodão de excelente qualidade”.

O anunciado programa de “sementes selecionadas” que teria sido iniciado no Governo passado, não passou — segundo declarações dos cotonicultores — de simples *slogan*.

E a razão é muito simples: para que tivesse fundamento o programa, seria necessário que existissem no Estado sementes selecionadas para distribuição; e esta distribuição não ocorreu, porque não existem sementes. Até hoje os plantadores aguardam as “sementes selecionadas”. O Governo não justificou o fracasso do programa e, procurado pela reportagem de RN/ECONÔMICO, o secretário de Agricultura adiou por seis vezes a entrevista onde o problema seria focado. Tentou-se o depoimento de técnicos e estes se escusaram de prestar declarações, transferindo esta prerrogativa ao secretário.

Para Milton Medeiros, diretor da empresa Medeiros & Irmãos, outro experiente cotonicultor, realmente o programa não chegou sequer a ser iniciado, mas o erro ainda pode ser reparado:

“O Governo tem de realizar este programa de «sementes selecionadas» e para isto deveria ampliar o campo de atuação do programa integrado RURALNORTE/INFAOL, que vem realizando um bom trabalho”.

REVISÃO NA POLÍTICA — As maiores reclamações dos plantadores de algodão se localizam exatamente na precariedade das técnicas

de cultivo, na falta de reciclagem dos métodos utilizados na agricultura algodoeira. Osório Dantas, ex-chefe da Superintendência de Classificação de Algodão, tem uma opinião formada a esse respeito: "O algodão norte-riograndense não está perdendo sua uniformidade, tão somente porque foram muito bons os programas que existiram no passado visando a melhoria do nosso produto". E prossegue, explicando que "os melhores resultados foram alcançados na Estação Experimental de Cruzeta, através do elogiável trabalho dos agrônomos Fernando Melo e Carlos Farias. Esses técnicos apresentaram o Estado com uma variedade conhecida como 90/96 que ainda hoje, passados mais de 20 anos, mantém a uniformidade na fibra". Mas, para desilusão dos plantadores de algodão, não se deu continuidade ao programa que poderia ser hoje de extrema valia para a seleção do produto. Osório Dantas lamenta e se ressentido:

"É lamentável que os bons trabalhos realizados por homens competentes e dedicados sejam depreciados por outros, exatamente aqueles que, com diplomas de mestrado e PhD, não vão para o campo trabalhar — sentindo de perto, na prática, os problemas, buscando uma solução. Ao contrário, ficam nas teorias de gabinetes. Infelizmente aqui não seguimos os bons exemplos, não mantemos a tradição de gerações como a que produziu Juvenal Lamartine — o primeiro agrônomo a instalar uma estação experimental de algodão no Estado e fundador do serviço de classificação de algodão; de Edward Rocky, o primeiro diretor da Algodoeira São Miguel, que nos trouxe a técnica, além de outros que projetaram modelos utilizados até hoje".

A afirmação de Dantas é correta, pois a estrutura posta a serviço do algodão é toda baseada nos trabalhos desenvolvidos há mais de 20 anos atrás, com inúmeras distorções. Os cotonicultores ainda admitem que se a estrutura se tivesse mantido integral, seria válida, embora arcaica — mas até o que existia



As pesquisas desenvolvidas 30 anos atrás pelo agrônomo Carlos Faria (falecido) continuam sendo úteis aos cotonicultores do Estado.

de racional na antiga política, foi abandonado.

OS MODISMOS E A CONCORRÊNCIA — Comenta-se muito sobre a crise algodoeira no Estado, talvez tentando explicar a dificuldade na colocação do produto no mercado. A opinião de Milton Medeiros, confirma esta dificuldade, mas tenta uma explicação que certamente convence que a propalada «crise» é na realidade periódica:

"A variação da moda tem realmente trazido dificuldades para a venda do algodão de fibra longa, destinada à fabricação de tecidos finos. Como a preferência da moda atual recai sobre tecidos grossos, a venda do algodão de fibra longa se torna difícil; todavia, há uma compensação, pois a procura do fibra curta foi aumentada".

Osório Dantas também reconhece a influência do «modismo» sobre o mercado do algodão:

"O problema da comercialização depende de épocas. Atualmente, 60 a 70% da industrialização do algodão no Brasil se faz com o algodão «mata» — ou seja, o de fibra curta —, ao passo que o algodão seridó, aquele considerado de fibra nobre, usado em confecções finas, sofre restrições".

Reconhece ainda Dantas a concorrência de outros centros produtores: *"Além do mais, nós competimos internacionalmente com países que estão mais avançados tecnicamente, tais como o Egito, o Peru, o Sudão, os Estados Unidos e outros, que produzem o fibra longa de tão boa qualidade, quanto o nosso, com a vantagem de venderem mais barato".*

A produtividade desses países também seria um fator que definiria a preferência dos grandes compradores por seu produto, segundo con-

AS MELHORES MARCAS DE MÓVEIS E MÁQUINAS PARA ESCRITÓRIO ESTÃO NA COMSERV.

Calculadora "Teknika 2103-P"

Mesa "Formobile"

Fichário "Visisystem"

Cofres "Marte"

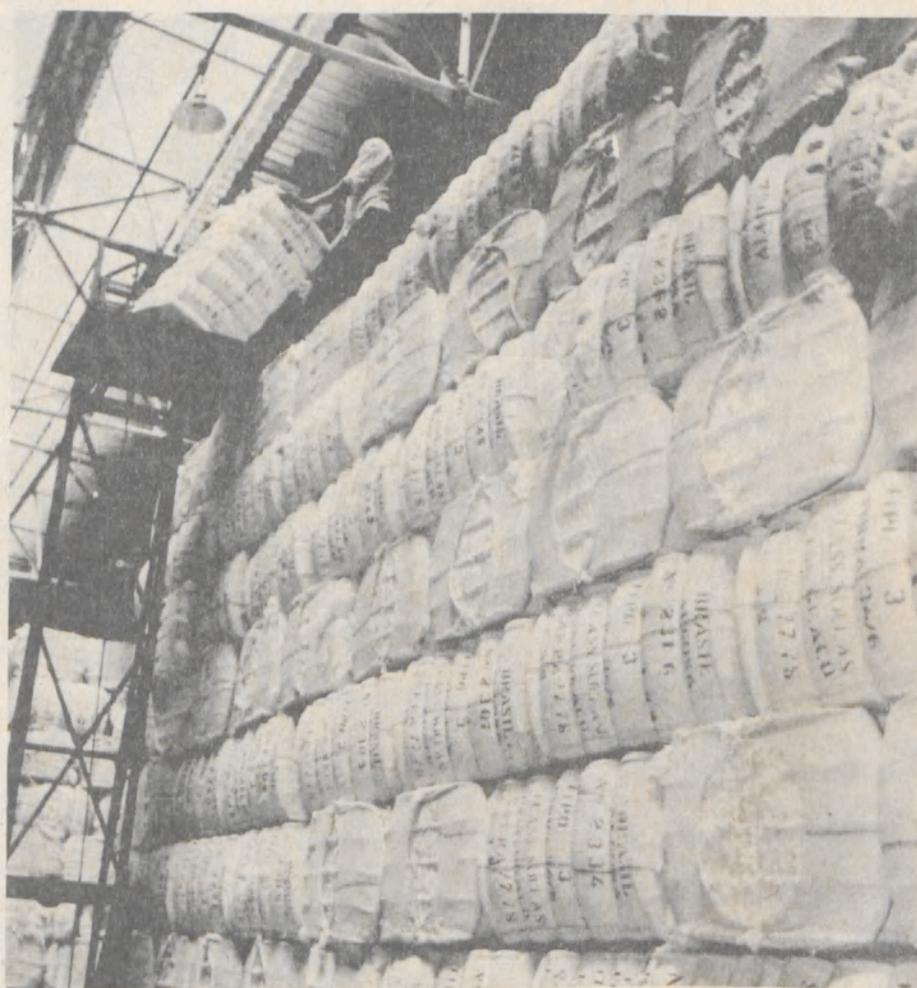
COMSERV — Comércio, Representações e Serviços Ltda.
 Máquinas de Escrever, Calcular, Eletrônica, Móveis de aço, Sistema de Arquivamento Racional e Artigos p/ Escritório. Móveis domésticos em geral. Rua Cel. Estevam, 1416/18
 Fones: (842) 222-4042 — 222-3203 — Alecrim — Natal-RN.

clui Dantas: *“Esses países produzem 2.000 quilos por hectare, enquanto que nós produzimos em média, apenas 200 quilos. Logicamente quem produz maior quantidade por área, tem condições de oferecer melhores preços pois o seu custo operacional é muito menor”*. Daí porque Osório Dantas entende que para competir em condições de igualdade com outros países produtores no mercado externo, seria necessário *“alcançar uma produtividade pelo menos perto das alcançadas pelos maiores centros produtores — de 600 ou 800 quilos, por exemplo, uma tarefa nada impossível porque extremamente realista”*. Mas, para esta meta, seria necessário o desenvolvimento de novas técnicas e o apoio efetivo dos órgãos governamentais, através da oferta de insumos necessários ao aumento da produtividade. *“É necessário que exista uma assistência permanente por parte do Governo, principalmente no que se refere ao aumento da produtividade. Este problema foi assumido pelo agrônomo João da Mata Toscano Neto, quando era secretário da Agricultura, que o deixou resolvido, enquanto permaneceu à frente da Secretaria. Entretanto, seu trabalho não prosseguiu. Houve apenas uma tentativa de aproximação ao trabalho de João da Mata quando se criou a INFAOL, uma empresa privada, apenas subvencionada pelo Governo”*.

Prossegue Dantas, lamentando ainda a falta de apoio do Governo:

“A INFAOL, baseada nos estudos de João da Mata, fez experiências por todo o Nordeste, sem maiores conseqüências positivas, porque infelizmente, não tiveram o apoio que necessitavam, a despeito da seriedade do seu trabalho”.

DECADÊNCIA — Em 1951, reuniu-se em Cruzeta — no Rio Grande do Norte — o 2º Congresso Nacional do Algodão, uma homenagem e o reconhecimento que todos os cotonicultores brasileiros prestaram à



A cada ano, cai a produção de algodão do Rio Grande do Norte, que assim mesmo continua sendo o mais importante produto da nossa economia.

alta linhagem do algodão norte-riograndense, fruto dos trabalhos desenvolvidos por Fernando Melo e Carlos Farias. Comenta Osório Dantas:

“Nos tempos do incentivo — quando os administradores acreditavam na vocação algodoeira do Estado — quando se falava em algodão Seridó, o Brasil inteiro sentia inveja do pequenino Rio Grande do Norte. E não havia imodéstia em aceitar as honrarias; nós as merecíamos, porque o reconhecimento era devido principalmente ao trabalho conjunto dos plantadores e do Governo. Ninguém era capaz, nessa época, de conduzir qualquer coisa que se relacionasse com produtividade ou melhoria do algodão fibra longa, que não ouvisse primeiro a palavra do

Rio Grande do Norte. Depois, os «técnicos» se desentenderam com o algodão — acabaram com os campos experimentais de Cruzeta e nenhum trabalho foi desenvolvido pelo Governo que atendesse à melhoria ou ao aumento da produtividade do nosso algodão”.

Entretanto, a vocação algodoeira do Estado é natural, não é artificial como a proposta de industrialização assumida recentemente. É tão natural como a vocação mineral. A própria vocação do Brasil se encaminha gradativamente para a agricultura. Na revisão que o Governo Federal procede, da política econômica nacional, a ênfase especial está sendo dirigida para o setor primário, como uma saída para o desnível regional e pleno desenvolvimento da economia interna. Por que então o descaso do Governo Estadual?

AS PREVISÕES — As chuvas caídas no mês de maio aumentaram as expectativas dos plantadores, esperançosos de uma boa safra. *“Na zona do Seridó — afirma Milton Medeiros — é certo que teremos uma safra regular — não tão boa como a anterior, mas que talvez seja suficiente para cobrir as despesas”*. Osório Dantas, também concorda: *“Em toda zona do Seridó e na zona Oeste, a safra está garantida, o que não ocorre com o Agreste, que é responsável por 40% de toda produção do Estado. No Agreste, a situação está indefinida, principalmente na chamada «zona da mata» que só produz algodão de fibra curta — onde nem sequer se começou a plantar. De um modo geral o quadro não é alentador; sabe-se que vai haver produção de algodão, mas não se sabe quanto será produzido”*.

A falta de chuva, entretanto, só agravou o problema dos plantadores de algodão, mas não é a única responsável pelos riscos de extinção dessa fonte produtiva. A desistência ao setor vem induzindo os plantadores a mudar gradativamente o tipo de cultura agrícola. Não se pode convencer o agricultor a insistir no plantio do algodão quando ele tem ciência de que terá prejuízos, pois não há garantias de preços compensadores. Milton Medeiros, com larga experiência no plantio de algodão, tem esperanças de que a política algodoeira acuse mudanças neste atual Governo:

“O ministro Delfim Netto disse que o melhor adubo para o agricultor é o preço. Logo, o Governo deverá adotar uma política de preços mínimos mais estimulante, para evitar esta brusca evasão dos que se dedicam ao plantio do algodão”.

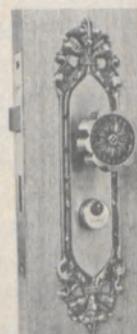
PERSPECTIVAS — Três indústrias têxteis se implantaram no Estado recentemente: Fiação e Tecelagem Borborema (grupo Algodoeira São Miguel), Indústria Têxtil Seridó (grupo UEB) e a SPERB do Nordeste. Segundo informações de técnicos dessas empresas, a capacidade conjunta de absorção do produto (algodão) será de aproximadamente 10

milhões de quilos por ano. A safra do Rio Grande do Norte gira em torno de 15/18 milhões de quilos por ano — o que equivale a dizer que quase toda a produção poderá ser absorvida no próprio mercado do Rio Grande do Norte, a médio prazo. Não obstante, como o tipo de algodão consumido por estas fábricas é o de fibra longa, exatamente o que mais tem ensejado críticas (pelos compradores) de que não estaria atingindo a média ideal de 36/38 mm., urge uma tomada de posição do Governo para preventivamente cuidar da seleção — tanto através de sementes quanto ao controle da seleção — para possibilitar a comercialização do produto sem a necessidade (ou o extremo) de se ter de importar algodão de outros Estados, sob alegação de que “haveria irregularidades na fibra”.

Além do mais, o Governo Estadual — em consonância com o Governo Federal — precisa definir uma política para o algodão. Não bastassem as possibilidades do próprio mercado interno, a potencialidade apresentada pelo produto poderia justificar uma incursão no mercado externo, como solução para o aumento da pauta de exportação do Estado, além da contribuição para diminuir o *deficit* da balança de pagamentos do Brasil. Não convence à comunidade estadual — nem à população brasileira, em especial aos dirigentes da política econômica nacional — o desprezo pelo setor agrícola, especialmente pelo algodão, que vem demonstrando os últimos governantes. Afinal, o que define a potencialidade econômica de uma região? Não seriam os recursos naturais existentes somados à vocação demonstrada pelos empreendedores no setor? Então, por que estimular setores artificiais, sem condições de competitividade sequer no mercado interno, desestruturados, em prejuízo de uma atividade economicamente viável, com capacidade de atender à demanda nacional, com qualidade capaz de reorientar a competição, bastando apenas ajustes no que se refere à racionalização da capacidade produtiva e reciclagem na seleção?



**mostra porque
está sempre
na vanguarda.**



Quem constrói em Natal desde 1962, conhece muito bem a SACI. Porque a SACI está sempre na vanguarda, revendendo os melhores materiais de construção produzidos no RN ou no País.



Além disso, a SACI não é somente uma loja de alto nível. É também uma indústria, produzindo lajes pré-moldadas, combogós, mosaicos e artefatos de cimento em geral.



**Pensou em construir
Pensou na SACI.**



Rua Pres. Bandeira, 828 — Fones:
222-1543 — 222-4677 — 222-3513
Av. Rio Branco, 304 — NATAL-RN

META DA COSERN É ELETRIFICAR 3 MIL PROPRIEDADES ATÉ 1982

A Companhia de Serviços Elétricos do Rio Grande do Norte foi muito criticada pelos jornais por não ter se empenhado com mais arrojo nos projetos de eletrificação rural, durante o Governo de Tarcísio Maia. A diretoria de Planejamento da COSERN explica porque não foi possível fazer mais naquele período e apresenta, em primeira mão, o ambicioso programa de eletrificação rural para o atual Governo, que pretende beneficiar 750 propriedades por ano, ou seja, 3.000 até 1982.

Desde 1975 que a COSERN (Companhia de Serviços Elétricos do Rio Grande do Norte) vem tentando dinamizar em todo o Estado os projetos de eletrificação rural. Naquele ano, seria meta primordial a execução destes projetos, todavia, motivos superiores e problemas dentro da própria empresa fizeram com que a idéia passasse a plano secundário. Nos anos seguintes, 1976 e 1977, ainda a empresa saindo de graves problemas financeiros, a eletrificação das fazendas foi iniciada, embora em ritmo lento. Neste período foram atendidas cerca de 100 propriedades por ano, restringindo-se o atendimento apenas àqueles proprietários rurais que foram diretamente à procura da COSERN.

A partir de 1977, uma nova estruturação foi dada a empresa com o desmembramento da Diretoria e conseqüente criação da Diretoria de Planejamento e Construção, que veio modificar totalmente os planos até então executados no campo da eletrificação rural. A esse propósito, quem explica é o próprio diretor do Planejamento da COSERN, Darlan Nóbrega:

“Durante o período 75/77, a COSERN estava se preparando para a execução do programa de eletrificação rural, uma necessidade premente do Estado desde muitos anos. A partir de 1977, através da Diretoria de Planejamento, o programa foi finalmente iniciado em nosso Estado. Aconteceu aí um processo inver-



José Renato Leite, presidente, e Darlan Nóbrega, diretor-de-planejamento, traçam as metas da COSERN.

so ao que fora aplicado antes: ao invés da COSERN esperar que os interessados acorressem para solicitar a execução de eletrificação rural em suas propriedades, a Companhia passou a executar um programa integrado de eletrificação rural que ia ao encontro do homem do campo, procurando saber de suas necessidades, realizando também estudos nas regiões do Estado e selecionando de início aquelas regiões mais densamente povoadas de propriedades. Daí partimos para carrear recursos externos a longo prazo e a custo baixo, para atender a esse programa de eletrificação rural”.

De fato, no ano de 1977, foram elaborados cinco grandes projetos e captados recursos preliminares para aplicação nesses projetos. Todavia, não só a COSERN ia ao encontro do homem do campo como também

acatava as solicitações daqueles que procuravam a empresa para receber os benefícios dos programas em execução na área rural, tanto é assim que neste ano foram eletrificados 104 propriedades rurais, pelo chamado sistema isolado, em que o interessado vem a empresa e requer o benefício.

METAS — Depois da criação da Diretoria de Planejamento (em julho de 1977), em apenas um semestre se conseguiu montar os grandes projetos que seriam desenvolvidos em 1978. Tudo foi feito sem prejuízo da continuação do programa anterior, pois à medida em que a empresa ia à procura do homem do campo também recebia este para atender a sua solicitação. Para o ano de 1978, a meta da COSERN era de atingir a eletrificação de 900 propriedades, o que não foi conseguido em termos

absolutos, embora, de um modo geral, a empresa considere a meta atingida. O Diretor do Planejamento da COSERN, Darlan Nóbrega, tem a explicação:

“O atingimento da meta previamente traçada estava evidentemente condicionado a vários fatores como, por exemplo, o financeiro, pois nós tínhamos projetos e contávamos com a liberação de recursos já devidamente conseguidos. Entretanto, alguns recursos atrasaram em sua liberação o que provocou realmente uma certa defasagem no programa. Efetivamente, no exercício de 1978, nós somente atingimos o atendimento a 352 consumidores rurais. Todavia, o planejamento da empresa para o meio rural é, feito visando não só atender a propriedades, mas também atender a pequenos núcleos ou distritos rurais com o benefício da energia elétrica. E neste ponto, se considerarmos os consumidores da área rural, não só os proprietários mas também os beneficiados nestes distritos e povoados eletrificados, podemos perfeitamente dizer que

até ultrapassamos a meta dos 900, pois as 352 propriedades mais os 14 núcleos habitacionais eletrificados, que são em uma média de 700 consumidores, perfazem 1.052 beneficiados, o que ultrapassa o índice previamente fixado para o programa durante o ano de 1978”.

As metas estabelecidas em número de propriedades é evidente que não foram alcançadas; entretanto, continuam sendo perseguidas. *“Havendo recursos financeiros liberados em tempo — enfatiza Darlan Nóbrega — não resta dúvidas que todos os programas serão cumpridos nos prazos estabelecidos.”*

PROJETOS ATUAIS — Para o ano corrente, e como se trata de meta prioritária não só da COSERN, mas do próprio Governo do Estado, vários projetos estão em elaboração, prontos para execução, ou já em execução. Em sua mesa, Darlan Nóbrega aponta para centenas de pastas colocadas numa estante enquanto vai afirmando:

“São muitos os projetos que te-

mos para execução no corrente ano, sendo que somente no meio rural contamos com cerca de 20 projetos de gabarito. Na Eletrobrás nós entregamos 17 projetos, dos quais dez foram logo aprovados, num montante de recursos captados na faixa dos Cr\$ 28 milhões. Os 7 projetos restantes, não aprovados pela Eletrobrás, nós estamos tentando executá-los através de obtenção de recursos provenientes de outras fontes. Nos 10 projetos já aprovados e cuja execução será logo iniciada, temos alguns ou mesmo a sua maioria de importância excepcional para determinados setores da vida rural do Estado”.

Realmente, a lista de projetos é grande. Os recursos captados junto a Eletrobrás destinam-se principalmente aos projetos: Mossoró/Dix-sept Rosado, que atenderá 38 propriedades rurais, com orçamento previsto para Cr\$ 1 milhão e 603 mil; Mossoró/Lagoa de Cima, para atender 26 propriedades rurais, com custo de Cr\$ 2 milhões e 40 mil; Mossoró/Alagoinhas, que vai aten-

instalação todos fazem.



Mas sonorização mesmo só na Lázaro.

Instalar som no seu carro até que é fácil. Agora, sonorizar é negócio da LÁZARO. A LÁZARO faz sonorização perfeita há muito tempo. Nossos técnicos são especializados. Damos 6 meses de garantia para a instalação do seu equipamento de som. Além da sonorização, você encontra na LÁZARO, os melhores equipamentos para instalação no seu carro. Amplificadores, toca-fitas, rodas em vários estilos, bancos, buzinas, relógios, vidros fumé ou degradé, enfim, tudo que vai deixar seu carro uma máquina invejável. Agora escolha. Se você quiser apenas instalar som no seu carro e pendurar coisinhas nele, tem mil lugares para isso. Mas se você quiser sonorizar e equipar mesmo só tem um lugar:

**EQUIPADORA
LÁZARO**

GARANTIA DE
SUA TRANQUILIDADE

Avenida Deodoro, 431 — Natal-RN
Telefone: 222-0284
Amplio estacionamento.

der 56 propriedades rurais, orçado em Cr\$ 2 milhões e 930 mil; Apodi/Severiano Melo, com benefício de 88 propriedades rurais, com o projeto orçado em Cr\$ 7 milhões e 308 mil; Tangará/São José de Campestre, que deverá atender 75 propriedades e cujo custo da obra está orçado em Cr\$ 7 milhões 158 mil; Pureza/Dom Marcolino, devendo atender 63 propriedades rurais com orçamento de Cr\$ 3 milhões 364 mil; Espírito Santo/Várzea, visando atender 10 propriedades e com despesas atingindo Cr\$ 732 mil; Pedro Velho/Carnaúba do Padre, com atendimento a 15 propriedades rurais e aplicação de uma verba de Cr\$ 551 mil; Pedro Velho/Cuité, que cobrirá 30 propriedades rurais no município de Pedro Velho, orçado em Cr\$ 1 milhão e 558 mil; Currais Novos/Senador Georgino Avelino que visa beneficiar mais 31 propriedades rurais, com aplicação de Cr\$ 1 milhão e 40 mil.

Todos estes projetos foram aprovados pela Eletrobrás e a COSERN aguarda somente a convocação para

assinatura do Contrato que será no valor global de Cr\$ 28.677.742,00. Deste montante, a Eletrobrás entra com 80% enquanto que a COSERN completa os 20% restantes. Todos os projetos estão com término da sua execução marcado para setembro/outubro, ou no limite máximo, em dezembro do corrente ano.

RECURSOS — Não é somente a Eletrobrás que supre os recursos necessários para realização dos projetos da COSERN. Ela é a primeira fonte, isto é, a que capacita mais recursos para a Empresa. Entretanto outros projetos existem que necessitam de novos recursos e a COSERN vai buscá-los agora junto ao POLONORDESTE e ao GEER (Grupo Executivo de Eletrificação Rural). "O GEER, por exemplo, desde 1977 vem conseguindo recursos do BIRD — informa Darlan Nóbrega, que prossegue — e agora recebemos comunicação desse órgão do Ministério da Agricultura de que assegura a liberação de recursos até

o fim deste primeiro semestre. Com isso, a COSERN terá condições de executar outros grandes projetos na área rural. Notadamente, como é o caso, na área de cooperativas".

Os projetos que receberão recursos do GEER são os seguintes: Sistema eletrorural do Trairí, que vai atender a 20 propriedades rurais e que custará Cr\$ 1 milhão e 600 mil; Sistema eletrorural do rio Jacu, para atender 8 propriedades, com custos orçados em Cr\$ 1 milhão; Sistema eletrorural Canabrava/Praeira, orçado em Cr\$ 1 milhão e 43 mil, fazendo o atendimento de 21 propriedades rurais; Sistema eletrorural Alto do Rodrigues/Pendências/Carnaubais, orçado em Cr\$ 5 milhões 507 mil, beneficiando 52 fazendas. Este projeto que já fazia parte dos planos elaborados para 78, não foi executado por falta de recursos naquela oportunidade.

Outro projeto de grande porte que teve recursos captados, foi o do vale do Jacumirim, com orçamento previsto em torno de Cr\$ 8 milhões e 773 mil, para atender 80 proprie-

SKF
Rolamentos. POP
- Rebites e
Rebitadores
SCHULZ - Co
- mpressores.
ELETELE - Re
ostatos e Resistências. **RIGID - Ferramentas** Pré-testadas que Reduzem o Trabalho.
Brasil S. A. - A mão de Aço para quem não é de Ferro.
TELEVOLT - Estabilizadores Automáticos de Tensão.
INVICTA - Tudo para Madeira. **WEG - O Motor Elétrico.**
OSRAM - Lâmpadas. **SIEMENS - Material Elétrico Industrial.** **HARTMANN & BRAUN DO BRASIL**
Transformadores de Corrente. **OK - Eletrodos.**
BACHERT - Tecnologia em Ferramentas.
ELIANE - Azulejos e Pisos. **COBEL**
Equipamentos para Lubrificação.
ADELCO - Transformadores.
ELETROMAR - Chaves Magnéticas. **STARRETT - Serras de Aço.** **BURNDY DO BRASIL**
Conectores e Válvulas. — Etc.



CODIF TEM:

3M
Emen das Terminações.
PIRELLI - Fios e Cabos Elétricos. **3M**
PETERCO - Iluminação Comercial. **STANLEY - Trenas de Aço.** **BELZER**
-ITMA - Ferramentas do

COMPANHIA DISTRIBUIDORA DE FERRAGENS

CODIF
Matriz: Recife-PE
Filial: Natal-RN. R. Dr. Barata, 190
Tels.: 222.3571 - 222.8210
222.8033 — Natal-RN

dades.

Existem ainda projetos na dependência de resposta, ao que tudo indica positiva, por parte do POLONORDESTE, que vai destinar novos recursos para este fim, como é o caso do sistema eletrorural Umarizal/Caraúbas, para atendimento a 41 propriedades rurais, com custos estimados em Cr\$ 3 milhões e 39 mil; Umarizal/Serrote/Umari, que vai atender 21 propriedades, com custo estimado em 2 milhões e 668 mil; Sistema eletrorural Itharé/Trairi, visando atender mais 30 propriedades com custos estimados em Cr\$ 2 milhões 532 mil; Jucurutu/Almino Afonso, é o projeto que vai atender 33 propriedades rurais com estimativa de Cr\$ 3 milhões e 462 mil; Jardim do Seridó/Acauã, vai atender 55 propriedades rurais, com custos estimados em Cr\$ 3 milhões 579 mil; e como último projeto, o Sistema eletrorural do Sabugi, beneficiando 8 propriedades, com custos de Cr\$ 848 mil.

SITUAÇÃO ATUAL — No início do ano de 1975, existiam 528 propriedades rurais beneficiadas com o sistema de energia elétrica implantado pela COSERN, durante os anos seguintes, muita coisa mudou conforme explica Darlan Nóbrega:

“Mesmo tendo em vista as dificuldades que se registraram ao longo do período da gestão do Governador Tarcísio Maia, a COSERN conseguiu eletrificar 724 propriedades rurais. Consequentemente, em quatro anos fizemos muito mais do que fora feito durante todos os anos passados, e hoje apresentamos este índice de 1.252 propriedades rurais eletrificadas no Estado. O acréscimo verificado nos últimos quatro anos foi de 137% em relação ao que existia”.

CONTENÇÃO DE RECURSOS — O corte de verbas que o Governo vem realizando no âmbito nacional também atinge a eletrificação rural, mas como se trata de meta prioritária do Governo do Estado a dinamização dos programas de beneficiamento com eletricidade das propriedades, a COSERN vem diversificando a procura de fontes de recur-

sos. Além da Eletrobrás, que é principal fonte, o GEER e o POLONORDESTE estão sendo acionados visando fazer com que o programa de eletrificação rural não sofra nenhum abalo.

O desejo da COSERN é eletrificar durante os próximos quatro anos, cerca de 750 propriedades por ano, chegando ao final do governo atual com mais de 3.000 propriedades rurais beneficiadas.

DIFICULDADES MATERIAIS — Não é só dificuldades de recursos que faz com que exista atraso na execução de muitos programas elaborados pela COSERN. Explica Darlan Nóbrega:

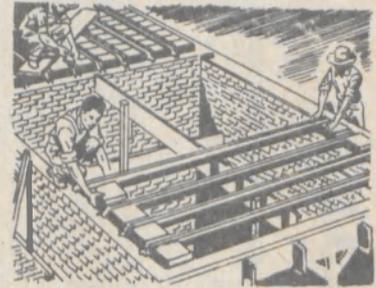
“Os recursos materiais são importantes também para um desenvolvimento perfeito dos projetos. A disponibilidade de fornecedores a nível nacional é muito pequena e geralmente somos obrigados a grandes esperas para conseguirmos receber os materiais necessários, tendo que duplicar na maioria das vezes o prazo estabelecido em contrato para recebimento de equipamentos e materiais, originando assim atraso na execução dos serviços”.

Outro fator que vem contribuindo para que determinados projetos não tenham uma execução imediata é a falta de mão-de-obra especializada. No nosso Estado existem pouquíssimas empreiteiras especializadas para atender a estes trabalhos, sendo que, a rigor, apenas 3 empreiteiros de pequeno porte estão atuando aqui. Darlan Nóbrega volta a falar:

“Nesse campo estamos tentando incentivar nossas empreiteiras para ampliação de suas capacidades, visando com isso uma melhor forma de sermos atendidos por elas. Para trazermos empreiteiras de fora, cria-se um novo problema pois, de conformidade com o que ficou estabelecido pela Eletrobrás, os preços são uniformes para esse tipo de serviço, e assim sendo as empreiteiras de fora não desejam vir atuar em nosso Estado sem vantagens, pois suas despesas aumentariam muito e elas não teriam o retorno para este custo adicional”.



**economia,
simplicidade
e qualidade.**



Com Lajes VOLTERRANA você ganha tempo e dinheiro na sua construção. E tem a garantia de uma qualidade mundialmente reconhecida.



A SACI fabrica e mantém um estoque permanente de lajes e pré-moldados de cimento para pronta entrega.



Rua Pres. Bandeira, 828 — Fones:
222-1543 — 222-4677 — 222-3513
Av. Rio Branco, 304 — NATAL-RN



BRASINOX - BRASIL INOXIDÁVEIS S.A.

C. G. C. M. F. N° 09.863.622/0001-18

CAPITAL AUTORIZADO CR\$ 160.000.000 — CAPITAL SUBSCRITO CR\$ 59.970.611 — CAPITAL REALIZADO CR\$ 55.500.611

RELATÓRIO DA DIRETORIA

Senhores Acionistas:

Cumprindo as disposições legais e estatutárias em vigor, submetemos à apreciação de V. Sas., o Relatório Anual, acompanhado do Balanço Patrimonial, das Demonstrações de Resultados, das Mutações Patrimoniais e das Origens e Aplicações de Recursos, bem como das Notas Explicativas e parecer dos Auditores Independentes, relativos ao exercício findo em 31 de janeiro de 1979.

O comportamento da economia brasileira em 1978, foi marcado pelas medidas de desaceleração, tomadas pelo Governo nos últimos anos, visando o equilíbrio da Balança de Pagamento, através de estímulos às exportações e restrições às importações, e ao combate da inflação mediante a contenção da demanda interna, além de outras medidas antiinflacionárias que resultaram na redução significativa dos investimentos governamentais e do setor privado. Neste contexto, atuou a BRASINOX — Brasil Inoxidáveis S/A, que sendo uma empresa produtora de bens de capital, teve de enfrentar grandes obstáculos conjunturais, principalmente por estar situada no Nordeste. Apesar disso, conseguiu obter expressiva evolução no seu crescimento e bom desempenho, conforme

reflete o seu balanço e demais demonstrações financeiras. Vale salientar as iniciativas tomadas, para acelerar a implantação do projeto, o que está se fazendo, com pleno êxito, simultaneamente com a operação da etapa já instalada. Neste sentido foram incrementadas as obras de construção civil, a aquisição de novas máquinas e instalações, o desenvolvimento de novos produtos e processos, e, principalmente, a seleção, formação e treinamento de mão-de-obra especializada, além de outras providências complementares. Paralelamente, e para atender a demanda nacional de Cozinhas e Lavanderias Industriais, e ainda para viabilizar a etapa em operação, ampliou-se os canais de distribuição de forma a atingir, com eficiência, novos clientes e outras regiões do País, resultando em substancial aumento das vendas, ratificando a superior qualidade de nossos produtos e o acerto das medidas tomadas.

Convém ressaltar ainda, que mesmo diante de condições adversas e enfrentando problemas próprios da implantação, a empresa logrou obter, repetindo o êxito dos anos anteriores, Lucro Operacional de MCr\$ 3.978, e teve seu Capital elevado de MCr\$ 28.130 para MCr\$ 55.500, e o Patrimônio Líquido aumentado de

MCr\$ 31.071 para MCr\$ 71.582, tendo mais do que duplicado no período, através de aportes de novos recursos próprios, do FINOR e da incorporação das reservas e lucros dos exercícios anteriores, através de distribuição de bonificações.

Cumpre-nos, finalmente, agradecer a colaboração e empenho de nossos funcionários, clientes, fornecedores, e também da SUDENE, FINOR, BNB, BNDE, BDRN, BANCO DO BRASIL e GOVERNO DO ESTADO que não têm falhado com a sua participação, sempre que se fizeram necessários.

Esta Diretoria fica à disposição dos Senhores Acionistas, para prestar quaisquer esclarecimentos que julgarem convenientes.

Eduardo Gomes-RN, 12 de maio de 1979

Dr. JOAO SANDOVAL DA SILVEIRA — Dir. Presidente

SEVERINO FIGUEIREDO DA SILVEIRA — Dir. Superint.

Dr. GERALDO FIGUEIREDO DA SILVEIRA — Diretor

BALANÇO PATRIMONIAL DO EXERCÍCIO FINDO EM 31 DE JANEIRO DE 1979

| ATIVO | | |
|---|------------|-------------------|
| CIRCULANTE | | |
| Caixa e Bancos | | 7.357.738 |
| Contas a Receber de Clientes | 17.977.646 | |
| (—) Duplicatas Descontadas | 5.187.316 | |
| (—) Provisão p/ Devedores Duvidosos | 539.329 | 12.251.001 |
| Estoques (Nota 2) | | 19.792.085 |
| Créditos de Incentivos a Recuperar | | 446.048 |
| Adiantamentos a Fornecedores | | 318.534 |
| Depósitos e Cauções | | 683.548 |
| Outros Créditos | | 150.660 |
| TOTAL DO ATIVO CIRCULANTE | | 40.999.614 |
| REALIZAVEL A LONGO PRAZO | | |
| Depósitos Compulsórios — Eletrobrás | | 81.406 |
| PERMANENTE | | |
| Imobilizado (Nota 3) | 32.864.486 | |
| (—) Depreciação | 2.241.789 | |
| | | 30.622.697 |
| Diferido — Gastos de Implantação (1ª etapa) | | 14.255.030 |
| TOTAL DO ATIVO PERMANENTE | | 44.877.727 |
| TOTAL DO ATIVO | | 85.958.747 |

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO FINDO EM 31/01/79

| | | |
|--|-----------|-------------------|
| RECEITA OPERACIONAL BRUTA | | |
| Venda de Produtos e Serviços | | 50.892.292 |
| (—) Imposto Faturado | | 2.005.145 |
| RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA | | 48.887.147 |
| Custo dos Produtos e Serviços Vendidos | | 35.595.296 |
| LUCRO BRUTO | | 13.291.851 |
| DESPESAS OPERACIONAIS | | |
| Vendas | 1.755.617 | |
| Administrativas e Gerais | 5.977.753 | |
| Financeiras (deduzidas as Receitas) | 1.579.998 | 9.313.368 |

| PASSIVO | | |
|------------------------------------|------------|-------------------|
| CIRCULANTE | | |
| Fornecedores | | 8.397.948 |
| Obrigações Tributárias e Sociais | | 1.427.016 |
| Empréstimos e Financiamentos | | 525.000 |
| Provisão p/ Imposto de Renda | | 163.274 |
| Contas a Pagar | | 760.329 |
| Adiantamentos de Clientes | | 95.453 |
| TOTAL DO PASSIVO CIRCULANTE | | 11.369.020 |
| EXIGIVEL A LONGO PRAZO | | |
| Empréstimos e Financiamentos | | 3.007.103 |
| PATRIMÔNIO LÍQUIDO | | |
| Capital Social Realizado (Nota 4) | | |
| Capital Subscrito | 59.970.611 | |
| (—) Capital a Realizar | 4.470.000 | 55.500.611 |
| Reservas de Capital | | 15.863.791 |
| Reservas de Lucros — Reserva Legal | | 19.075 |
| Lucros à Disposição da Assembleia | | 199.147 |
| TOTAL DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO | | 71.582.624 |
| TOTAL DO PASSIVO | | 85.958.747 |

DEMONSTRAÇÕES DAS MUTAÇÕES DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO — Cr\$ 1.000

| | CAPITAL SOCIAL | OUTRAS RESERVAS | RESERVA CAPITAL | LUCRO ACUM. | TOTAL |
|------------------------------|----------------|-----------------|-----------------|-------------|--------|
| Situação em 31/01/78 | 28.130 | 2.941 | — | — | 31.071 |
| Efeitos inflacionários | — | — | 15.864 | — | 15.864 |
| Aumento de Capital: | | | | | |
| Recursos Acionistas | 12.741 | (2.941) | — | — | 9.800 |
| FINOR | 4.325 | — | — | — | 4.325 |
| Correção Monetária | 10.304 | — | — | — | 10.304 |
| APROPRIAÇÃO DO LUCRO: | | | | | |
| Reserva Legal | — | 19 | — | — | 19 |
| Lucro à disp. Assemb. | — | — | — | 199 | 199 |

| | |
|--------------------------------------|----------------|
| LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA | 3.596.987 |
| (—) Provisão p/ Imposto de Renda | 381.496 |
| (—) Reserva Legal | 163.274 |
| | 19.075 |
| LUCRO LIQUIDO DO EXERCÍCIO | 199.147 |
| Lucro líquido por ações de Cr\$ 1,00 | 0,004 |

DEMONSTRAÇÃO DE LUCROS ACUMULADOS EM 31/01/79

| | |
|----------------------------------|---------|
| Saldo no início do exercício | — 0— |
| Lucro antes do Imposto de Renda | 381.496 |
| (—) Provisão p/ Imposto de Renda | 163.274 |
| | 218.222 |
| Proposta de destinação do lucro | |
| (—) Reserva de Lucros | |
| Reserva Legal | 19.075 |
| | 199.147 |
| Saldo à disposição da Assembléia | 199.147 |

| | | |
|--|--|---------------|
| ORIGENS DOS RECURSOS | | |
| Lucro líquido do exercício | | 199 |
| Realização de Capital Social | | 24.429 |
| Reservas de Capital | | 15.883 |
| Aumento do Passivo Exigível a Longo Prazo | | 863 |
| Depreciações | | 2.242 |
| TOTAL DAS ORIGENS | | 43.616 |
| APLICAÇÕES DOS RECURSOS | | |
| Aquisição de direitos do Ativo Imobilizado | | 25.419 |
| Aumento do Realizável a Longo Prazo | | 82 |
| TOTAL DAS APLICAÇÕES | | 25.501 |
| AUMENTO DO CAPITAL CIRCULANTE | | 18.115 |
| | | 43.616 |

DEMONSTRAÇÃO DO AUMENTO NO CAPITAL CIRCULANTE — Cr\$ 1.000

| | 31/01/78 | 31/01/79 | VARIAÇÃO |
|--------------------|---------------|---------------|---------------|
| ATIVO CIRCULANTE | 17.923 | 41.000 | 23.077 |
| PASSIVO CIRCULANTE | 6.407 | 11.369 | 4.962 |
| TOTAL | 11.516 | 29.631 | 18.115 |

NOTAS EXPLICATIVAS

NOTA 1 — PRINCIPAIS DIRETRIZES CONTÁBEIS

- 1.1 — A provisão para créditos de liquidação duvidosa é constituída respeitando-se o limite legal admitido para efeitos tributários;
 1.2 — Os estoques são demonstrados ao custo médio de compras ou produção (excluído o ICM), não excedendo aos custos de reposição do mercado;
 1.3 — A provisão para Imposto de Renda é calculada à razão de 30% do lucro real.

MUDANÇAS DE DIRETRIZES CONTÁBEIS

- 1.4 — As demonstrações financeiras estão apresentadas consoante as diretrizes contábeis e disposições da legislação em vigor;
 1.5 — A diferença entre a correção do ativo permanente e a do patrimônio líquido resultou em MCr\$ 3.597 que foram abatidas do resultado do exercício;
 1.6 — Foram eliminadas do Balanço Patrimonial as contas de compensação;
 1.7 — Não há parecer do Conselho Fiscal para o presente Balanço Patrimonial, em virtude de não ser o mesmo permanente

NOTA 2 — ESTOQUES

| | |
|---|------------|
| Em 31/01/79 os estoques foram compostos de: | |
| PRODUTOS ACABADOS | 1.838.851 |
| PRODUTOS EM ELABORAÇÃO | 1.233.693 |
| MATÉRIAS-PRIMAS | 15.922.577 |
| ALMOXARIFADO (Mats. de Reposição e outros) | 796.964 |

| | |
|--------------|-------------------|
| TOTAL | 19.792.085 |
|--------------|-------------------|

NOTA 3 — ATIVO PERMANENTE

IMOBILIZADO TÉCNICO

| | VALOR CORRIGIDO | DEPRECIAÇÃO | TOTAL |
|------------------------------|-------------------|------------------|-------------------|
| Terrenos | 2.364.643 | — | 2.364.643 |
| Obras Prel. e Complementares | 1.358.776 | 54.353 | 1.304.423 |
| Edificações Princ. e Secund. | 12.068.567 | 482.829 | 11.585.738 |
| Instalações | 5.432.606 | 542.394 | 4.890.212 |
| Máquinas, Ap. e Equipamentos | 9.905.305 | 991.733 | 8.913.572 |
| Veículos | 423.201 | 42.322 | 380.879 |
| Móveis e Utensílios | 1.282.842 | 128.158 | 1.154.684 |
| Marcas e Patentes | 28.546 | — | 28.546 |
| Gastos de Implantação | 14.255.030 | — | 14.255.030 |
| | <u>47.119.516</u> | <u>2.241.789</u> | <u>44.877.727</u> |

NOTA 4 — CAPITAL SOCIAL REALIZADO

Em 31/01/79 o Capital Social da empresa era representado de:

| | | |
|---------------------|------------|-------------------|
| AÇÕES ORDINÁRIAS | | 22.527.252 |
| AÇÕES PREFERENCIAIS | | |
| Classe "A" | 4.028.272 | |
| Classe "B" | 345.201 | |
| Classe "C" | 933.850 | |
| Classe "D" | 27.666.036 | |
| TOTAL | | 32.973.359 |

| | |
|--------------|-------------------|
| TOTAL | 55.500.611 |
|--------------|-------------------|

Dr. JOÃO SANDOVAL DA SILVEIRA
Dir. -PresidenteDr. GERALDO FIGUEIREDO DA SILVEIRA
DiretorSEVERINO FIGUEIREDO DA SILVEIRA
Dir. -SuperintendenteJOSÉ COSME DA SILVA FILHO
Téc. Cont. CRC-RN nº 1005

PARECER DOS AUDITORES INDEPENDENTES

Aos Diretores e Acionistas de
BRASINOX — BRASIL INOXIDÁVEIS S/A
Eduardo Gomes-RN

Examinamos o Balanço Patrimonial de BRASINOX — BRASIL INOXIDÁVEIS S/A, levantado em 31 de janeiro de 1979 e as correspondentes demonstrações do resultado, das mutações do Patrimônio Líquido e das Origens e Aplicações de Recursos do exercício encerrado naquela data. Nosso exame foi efetuado de acordo com os padrões de Auditoria geralmente aceitos e conse-

quentemente inclui as provas nos registros contábeis e outros procedimentos de auditoria que julgamos necessários nas circunstâncias

Em nossa opinião, as demonstrações financeiras acima referidas, lidas em conjunto com as Notas Explicativas, representam adequadamente a posição patrimonial e financeira da BRASINOX — BRASIL INOXIDÁVEIS S/A, em 31 de janeiro de 1979, o resultado de suas operações, as suas mutações patrimoniais e suas origens e aplicações de recursos, correspondentes ao exercício findo naquela data, de acordo com os princípios de contabilidade geral-

mente aceitos, aplicados de maneira consistente em relação ao exercício anterior, exceto quanto às mudanças de práticas contábeis mencionadas na Nota Explicativa nº 1.

Eduardo Gomes-RN, 12 de maio de 1979

PEREIRA & GUSMÃO — AUDITORES INDEPENDENTES-CRC-
PE nº 238
NELSON DE AZEVEDO GUSMÃO — CONTADOR-CRC-PC
nº 781

COM A SUPERINTENDÊNCIA ESTADUAL, BB DESCENTRALIZA DECISÕES

Reformulando a sua estrutura para melhor atender às diversas regiões do País onde atua, o Banco do Brasil S/A resolveu descentralizar o poder decisório, pela criação das superintendências estaduais, já implantadas. Para o Rio Grande do Norte, foi designado superintendente regional de operações o bancário José Leopoldo de Souza, um paraibano que já começa a se entrosar com os problemas locais e que se diz disposto a colaborar com o nosso desenvolvimento.

Até o final de maio, o Banco do Brasil já terá concluída a instalação da Superintendência Regional de Operações para o Estado do Rio Grande do Norte. Essa Superintendência faz parte da nova política organizacional por que passa o Banco. Segundo informa José Leopoldo de Souza, designado para dirigir o órgão neste Estado, *"a Superintendência tem por objetivo a descentralização dos serviços, possibilitando uma maior facilidade nas decisões, favorecendo assim aqueles que buscam os créditos"*.

Para José Leopoldo, paraibano de Cajazeiras, bacharel em Ciências Econômicas e professor de Economia e Finanças na Universidade Federal da Paraíba cedido à UFRN, *"a Superintendência também servirá para auxiliar os Governos Estadual e Municipais na elaboração de projetos que possam auxiliar no desenvolvimento da economia potiguar"*.

PLANOS — Apesar de ainda estar na fase de implantação, José Leopoldo já tem em mente uma série de objetivos que deverão ser atingidos logo que a Superintendência entre definitivamente em funcionamento:

"Pretendo conhecer os reais problemas da região. Também agilizar as decisões no seu nível de alçada, minimizando o espaço de tempo entre a entrada de um projeto de fi-



José Leopoldo de Souza, superintendente do Banco do Brasil no Rio Grande do Norte, fala sobre o seu trabalho.

nanciamento e a sua efetivação contratual. A Superintendência pretende promover a integração das diversas agências de sua jurisdição, cooperando com as administrações no treinamento prático de seus efetivos, principalmente na área operacional. Estará atenta para reivindicar junto à diretoria do Banco recursos e decisões que beneficiem o Estado do Rio Grande do Norte. A nossa administração também promoverá intensivo programa de contatos com os órgãos da administração pública federal, estadual e municipal do Estado com vistas à solução de problemas pertinentes à nossa região. Não pouparemos esforços nem

negaremos a franca cooperação no sentido de ajudar as forças produtivas do Estado a obterem o máximo de resultados econômicos de suas atividades".

A Superintendência de Operações do Banco do Brasil funcionará no quinto pavimento da Agência Metropolitana-Alecrim e mobilizará um contingente de trinta funcionários especialmente escolhidos nas diversas agências da região e, em especial, nas de Natal.

AJUDA PARA A SECA — Sempre que a estiagem é prolongada, as atenções da maioria dos agricultores e pecuaristas se voltam para as possíveis decisões do Banco do Brasil que visem a ajudar na liquidação dos empréstimos antigos e na criação de novas linhas de crédito. Sobre o assunto, José Leopoldo afirma que *"o Banco jamais faltou nessas ocasiões. Ainda não recebemos qualquer orientação; no entanto, podemos adiantar que logo que a seca seja realmente caracterizada, a ajuda chegará como chegou das vezes anteriores"*.

PROBLEMAS ECONÔMICOS — O Rio Grande do Norte como todos os Estados que compõem a Região Nordeste enfrenta sérios problemas econômicos, motivados por uma série de fatores estruturais. Conhecedor da realidade nordestina, o su-

perintendente do BB afirma que procurará se aprofundar especificamente no estudo dos assuntos locais. E como primeiro passo, percorrerá todo o Estado nos próximos meses. Explica ele:

"É nossa intenção viajar o Estado inteiro para que possamos ter uma visão completa da região em que vamos trabalhar e concorrer para que ela atinja um maior grau de desenvolvimento".

E sobre os problemas locais, diz José Leopoldo:

"Efetivamente, estamos estudando detalhadamente os problemas econômicos do Rio Grande do Norte e comparando-os com os de outras regiões. Não desconhecemos, no entanto, que eles existem e estão aí para serem resolvidos na medida do possível. Os problemas do Rio Grande do Norte interessam não apenas ao economista, mas em particular ao Banco do Brasil que já se preocupa implantando uma Superintendência destinada ao levantamento de dados econômico-financeiros dos municípios que compõem a jurisdição de nossas agências, visando a detectar as características, as peculiaridades econômicas, as tendências e a viabilidade de cada município".

DESCENTRALIZAÇÃO DE DECISÕES — A nova estrutura do Banco do Brasil, sem as diretorias regionais, criará maiores facilidades para a assistência do Banco em cada Estado e em particular no Rio Grande do Norte, porque a instituição de Superintendência nas capitais dos Estados aumentará a eficiência do atendimento, diminuindo ainda mais a distância entre a Direção Geral, com sede em Brasília, e as agências espalhada por todo o País.

As múltiplas atribuições do Banco oficial e a sua universalidade de atuação estavam a exigir a descentralização das decisões. Num primeiro momento, houve a criação das diretorias regionais, sediadas em importantes centros do País. Ocorre que as sete diretorias regionais, hoje existentes, de há muito parecem insuficientes para atender ao grau de descentralização desejado. A alter-

nativa de ampliação daquele número é inviável, à vista das dificuldades praticamente intransponíveis, principalmente quanto à amplitude do controle exercido pelo presidente e à excessiva concentração do processo decisório na cúpula diretiva.

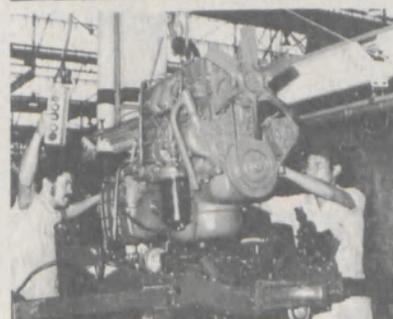
"Não sendo tecnicamente aconselhável o aumento do número de diretorias regionais" — afirma José Leopoldo — *"a opção natural residiu na instituição de Superintendências, uma por Estado, com o que se aprofunda a tendência descentralizadora no deferimento e supervisão das operações no País"*.

POSTOS DE SERVIÇO — Também informa José Leopoldo que, além das quatro agências que se encontram em instalação no Estado (Caraúbas, Santana do Matos, Parelhas e Alexandria), o Banco do Brasil já autorizou a colocação em funcionamento de trinta postos-avançados de crédito rural no Rio Grande do Norte. Estes postos, que poderiam ser chamados de mini-agências, são implantados em pequenas

cidades que ainda não comportam uma agência do Banco, mas que possuem uma atividade agrícola, pecuária e industrial que exige uma maior atenção da empresa. Desses trinta postos, apenas o de Monte Alegre já está em funcionamento. Os vinte e nove restantes encontram-se em fase de instalação nas cidades de Acari, Areia Branca, Campo Redondo, Canguaretama, Cerro-Corá, Equador, Florânia, Governador Dix-Sept Rosado, Itaú, Jardim de Piranhas, Lagoa Salgada, Luís Gomes, Macaíba, Marcelino Vieira, Ouro Branco, Pedra Preta, Pedro Avelino, Pendências, Portalegre, Santo Antônio, São Bento do Norte, São Rafael, São José de Mipibu, São Pedro, São Tomé, Serra Negra do Norte, Tangará, Touros e Upanema. Os postos funcionam com um supervisor, um caixa-executivo e dois funcionários, que dentro de uma alçada preestabelecida, têm totais poderes. Nesses postos, o cliente pode fazer sua proposta de financiamento, sendo ela aí mesma deferida, contratada e liberada.

Só a DIVEMO assegura melhor assistência técnica ao seu Mercedes-Benz

Com uma boa assistência técnica, a qualidade dos produtos Mercedes-Benz se mantém por muitos e muitos anos. Em Natal, a DIVEMO garante um ótimo serviço de manutenção e assistência, através da sua oficina autorizada, com mecânicos treinados na própria fábrica. Além disso, a DIVEMO só faz reposição com peças genuínas. Acostume-se a procurar a oficina da DIVEMO e ganhe a certeza de uma vida longa para seu Mercedes-Benz.



Divemo S.A.
Distribuidora Potiguar de Veículos e Motores

Matriz: BR-101 — Km 5 — Parque Vale do Pitimbu — Fones: 231-1355, 231-1356, 231-1359 — Natal-RN.

Filiais: Av. Alexandrino de Alencar, 561 — Alecrim — Fone: 222-2822
Natal-RN — Rua Cel. Gurgel, 372 — Fone: 321-1875 — Mossoró-RN

NATAL INGRESSA NA ERA DA INSEGURANÇA SOCIAL

A violência hoje, desconhece fronteiras. Até há bem pouco tempo se pensava que a "escalada do crime" era uma característica dos grandes centros urbanos. Mas uma cidade como Natal já registra tantas ocorrências criminais quanto Rio ou São Paulo — guardando as proporções demográficas. E o sistema policial aqui é tão impotente quanto lá.

Se existiam correntes que atribuíam às tensões das grandes cidades o recurso do delito e a prática da violência, agora a tese já não tem fundamento. Em Natal — como de resto em todas as capitais brasileiras — o crescimento dos índices de criminalidade é a principal causa da intranquilidade da população, que não encontra sequer amparo no sistema policial teoricamente montado para sua proteção, pois este tem se mostrado incapaz de conter a "escalada do crime". Está em jogo a própria segurança do cidadão, que vive sob tensões que gradualmente poderão levar à histeria e ao pânico.

CRESCIMENTO DEMOGRÁFICO — Natal cresce em população à razão de 7% ao ano, por causa dos movimentos migratórios das populações rurais, que fogem para a capital em busca de empregos e de uma vida menos miserável. O êxodo rural é o primeiro componente de oferta à marginalidade, e daí à prática do delito. Sem qualificação profissional e sem meios econômicos para instalar e se manter, essa população em grande parte fica ao desabrigo, sem casa, sem alimentação suficiente e sem cuidados sanitários. Quando encontra emprego, geralmente à base de salário-mínimo, ainda tem — embora precariamente — o suficiente para "enganar a fome". Quando não consegue se empregar, vai buscar a subsistência mendigando, praticando pequenos delitos ou ainda emprestando sua força de trabalho em ocupações para-criminais.



O coronel Heyder Mendes reconhece as deficiências da Polícia.

RECRUTAMENTO DE POLICIAIS — O Rio Grande do Norte tem mais de dois milhões de habitantes e o efetivo de sua Polícia Militar não é capaz de assegurar o índice (considerado razoável pelo coronel Eider Mendes, comandante da Polícia Militar do Estado) de 1 policial para cada mil habitantes.

"Não possuímos nem a metade do efetivo necessário" — segundo informa o comandante da PM, que por sinal encontra no reduzido efetivo policial a causa maior de tantos casos de criminalidade em nosso

meio. "O soldado de polícia é mal remunerado e por isso são poucos os candidatos que procuram incorporação" — conforme ainda explica o coronel Eider Mendes. Não bastasse esse motivo, já suficiente para desestimular o recrutamento de policiais, o comandante da força pública localiza dois obstáculos: "Primeiro, a Polícia Militar só integra em seus quadros quem esteja em dia com o serviço militar e tenha certificado de 1ª categoria; segundo, a concorrência que sofremos com o mercado de trabalho civil, pois o policial militar teoricamente responsável pela segurança da comunidade, percebe, mensalmente, em torno de 1.500 cruzeiros".

A sub-remuneração já desqualifica o policial militar, de quem não pode ser exigida uma maior habilitação. E também não se pode exigir integridade nas suas funções, quando ele se debate com o problema de sua própria sobrevivência. O próprio comandante da PM admite que tem havido casos de arbitrariedades cometidas por policiais contra a população, embora ressaltando que a cada apurado se tem aplicado a devida punição. Revelou, por exemplo, o "caso Josemar", no qual uma guarnição de rádio-patrolha espancou e matou um débil mental. Todos os policiais envolvidos foram punidos e prestam contas à Justiça pelo crime.

Mesmo com um pequeno efetivo policial de nível qualitativo apenas razoável, o coronel Eider Mendes ressalva que procura suprir esta

deficiência dotando o efetivo de um bom sistema de comunicações. *"Todas as viaturas que integram o sistema de policiamento dispõem de rádio, o que dá uma capacidade de mobilização bastante eficiente, capaz de suprir a indisponibilidade de policiais"* — informa.

SISTEMA PENITENCIÁRIO — O sistema penitenciário do Estado é precário. O número de evasões de setenciados da Colônia Penal de Natal é assustador. O ex-juiz de Direito da 1ª Vara Criminal de Natal, Antônio Lúcio de Góis Filho (recém-aposentado), aponta o que considera a causa principal das evasões: *"Os detentos saem do presídio sem ter autorização prévia de uma autoridade judicial. E a liberalidade, utilizada como critério, até facilita a fuga dos detentos"*.

Clênio Alves Freire, ex-coordenador da Secretaria do Governo e da Justiça, contrabalança a opinião do juiz, entendendo que *"o presidiário deve ter algum crédito para se poder medir sua capacidade de recuperação"*. Fato é que os detentos fugidos das penitenciárias novamente se integram aos seus ofícios marginais, aumentando o efetivo que intimida a população.

O diretor da Colônia Penal João Chaves, Carlos José da Silva, ao pedir exoneração do cargo em meados do ano passado, desabafou pela imprensa: *"Não agüento mais. A corrupção é demais"*. Esclarecia ele na reportagem que o maior problema daquele estabelecimento penal era o envolvimento dos próprios soldados, em favorecimentos especiais aos detentos, principalmente em fugas. Dizia ainda o ex-diretor que na Colônia Penal não havia segurança sequer nas instalações físicas do presídio, quanto mais na integridade do efetivo policial. Exemplificou que quatro fugas em ocasiões diferentes ocorreram quando uma mesma sentinela dava serviço: o soldado Batista. E no entanto, nada se fazia para impedi-lo de continuar no corpo da guarda da Colônia Penal. Por outro lado, o presídio necessitaria de um mínimo de 30 soldados para a sua

Assaltantes agindo à luz do dia

Chevette roubado domingo é encontrado na Redinha

Detento que matou na Cidade Nova já apresentou-se na CP Assaltantes deixam Opala mas antes ferem operário

Vitima de assalto leva tiro e vai para o Pronto Socorro

"Camelinho" leva tiro na hora do assalto

As manchetes dos jornais destacam diariamente a onda de violência.

guarda, mas em muitos casos só contava com 6, número insuficiente para o volume de tarefas no setor de segurança da maior Colônia Penal do Estado.

VIOLÊNCIA NOS PRESIDIOS — Carlos José da Silva informava também que é rotina a prática da violência nos presídios. Atribuía o fato à incompetência e ignorância dos policiais, agravado pelo baixo nível salarial que é dispensado ao soldado, vindo então estes a se tornarem homens revoltados, descarregando sua revolta nos presidiários. Até em tráfico de drogas os policiais se envolveram, dentro do presídio, registrando o ex-diretor que alguns policiais já estão presos pela prática desse crime.

A violência dos apenados — segundo ainda o depoimento do ex-diretor da Colônia Penal João Chaves — deve-se à morosidade da Justiça. E explica: *"A demora na definição de suas situações penais torna os detentos irritadiços e agressivos, sentindo-se injustiçados pela falta de uma decisão final que os isente ou não da culpa"*. Existem presos que aguardam há seis anos uma sentença definitiva do juízo criminal.

Abordado sobre as declarações de Carlos José da Silva, o ex-coordenador da Secretaria do Governo e da Justiça, unidade administrativa que responde pela política penitenciária do Estado, concordou com algumas colocações, mas atribuiu outra causa às evasões e à própria violência nos presídios: a superpopulação carcerária. Disse ele: *"A Colônia foi planejada para abrigar 200 detentos, mas é ocupada por 270, gerando a desconforto e a promiscuidade. Por outro lado deve ser levada em consideração a insuficiência de policiais na guarda externa — o que facilita a evasão de presidiários"*.

Clênio Freire apontou mais um problema: falta de ocupação do carcerado. Segundo ele, *"só haverá segurança se houver ocupação integral do tempo do carcerado, porque isso possibilita, entre outras coisas, a transferência de sua agressividade ou revolta para o objeto do trabalho. Uma espécie de terapia ocupacional"*.

COLÔNIA PENAL DE MOSSORÓ — Com a inauguração da Colônia Penal de Mossoró, acredita Clênio Freire que o problema começará a ser resolvido. *"A Colônia Penal de*

Mossoró ocupa 615 hectares e abrigará os presidiários em campo aberto, onde serão desenvolvidas atividades agrícolas, sob orientação da EMATER'. A idéia é que os presidiários da Colônia Penal João Chaves que tenham cumprido 1/3 da pena, possuam bom comportamento e vocação ou aptidão para a agricultura, sejam transferidos para Mossoró, onde cumprirão o resto de suas penas.

CRIME PELA IMPRENSA — Do noticiário policial dos jornais de Natal extraem-se, diariamente, notícias como essas: "*Cidade insegura: assalto a mão armada às 10 da manhã*". Funcionário da fábrica Coca-Cola foi assaltado em frente à própria fábrica, em plena manhã. Os assaltantes, munidos de revólveres, roubaram-lhe cerca de 60 mil cruzeiros;

"*Detento foge da Colônia Penal*". O marginal Edson dos Santos de Lima — "*Edinho*", condenado a dez anos de reclusão, teve sua fuga facilitada pelos próprios policiais que o autorizaram a visitar a família;

"*Crime do Estudante sem solução*". Morte misteriosa de um estudante da Escola Técnica Federal; que foi encontrado com o corpo exibindo mais de vinte perfurações; "*Motorista de Táxi assaltado, reage, matando o assaltante*". Motorista de táxi ameaçado por um passageiro que pretendia assaltá-lo, empunhando uma faca, consegue tomar a faca do assaltante e depois de demorada luta corporal, mata-o, desferindo dezenas de golpes de faca no assaltante.

Tudo isto, sem falar nos incontáveis assaltos a mão armada, no arrombamento de automóveis e residências, no tráfego e no consumo de tóxicos, casos que frequentemente resultam em agressões e em mortes.

SEM SOLUÇÃO — O coronel Erasmo Dias, ex-secretário de Segurança Pública de São Paulo, declarou



Clênio Alves Freire reconhece que o sistema penitenciário do Estado é precário.

enfaticamente meses atrás que não havia nenhuma solução para conter a criminalidade. Os países mais desenvolvidos, que dispõem das melhores técnicas de prevenção e repressão ao crime, assistem, impotentes à elevação das taxas de criminalidade. Seria então o crime uma fatalidade com a qual teremos de conviver?

O problema é nacional. O debate emociona toda a nação. As soluções

mais desencontradas já foram propostas — desde o *endurecimento* da repressão até uma nova idade-base para maioridade absoluta e relativa, antecipando a capacidade e tornando o adolescente penalmente responsável.

Entretanto, a maioria dos estudiosos — antropólogos, sociólogos, advogados e pedagogos — aceita o aumento da criminalidade como um custo social do próprio desenvolvimento, da competição e dos padrões materialistas do mundo moderno. A causalidade, não obstante, é sócio-econômica. A maior ou menor parcela de criminalidade decorre dos valores sociais aceitos pela comunidade e do padrão de sobrevivência imposto ao sujeito social. A competição se faz em função da maior disponibilidade que cada um é capaz de acumular. Daí, os que não foram capazes de amearhar a sua cota por meios lícitos, valem-se da marginalidade para obtê-la. A reeducação na prática é outra coisa. Subjetivar os valores éticos da sociedade e depois lançar o reeducando na realidade, que é a própria negação da ética subjetivada, é gerar um desajustado. Daí porque os humanistas pretendem que se reforme a própria sociedade — um Projeto utopista, de realização improvável.

comunique-se com o grupo executivo **GTE**

| | |
|---|---|
|  816 1 tronco — 6 ramais |  829 2 troncos — 10 ramais |
|  849 4 troncos — *10 ramais |  860 6 troncos — 30 ramais |

* (extensíveis a 20)

CESAR Comércio e Representações Ltda.
 RUA DR. BARATA, 209 — CX. POSTAL, 71 — FONES: 222-8490 E 222-8491 — NATAL-RN.

DEMANDA DE PASSAGENS AÉREAS CRESCER MAS O NÚMERO DE VÔOS CONTINUA O MESMO

Quem quiser viajar via aérea para o Sul do País nos meses de «alta estação» (julho e novembro a fevereiro) terá de fazer sua reserva com antecedência, pois as companhias mantêm nesta época a mesma oferta de vôos dos períodos normais, embora a demanda de passageiros seja praticamente multiplicada por dois. A solução mais viável — à primeira vista — seria o aumento do número de vôos. Entretanto, as empresas aéreas consideram impossível concretizá-la como rotina face à oferta estável nos meses restantes do ano. Natal é ainda uma pequena capital, cujo mercado não justificaria, sozinho, o aumento do número de frequências, embora o faturamento das empresas de transportes aéreos aqui, seja considerado bom.

Hyperides Lamartine, agente de viagens e ex-secretário municipal de Turismo, afirma que a situação entre a oferta e a procura de passagens aéreas em Natal é equilibrada, não justificando, portanto, o aumento de frequência dos vôos. Acredita que o problema da «alta estação» pode ser solucionado aproveitando-se a sugestão de Rubem Berta, ex-presidente da VARIG, *“através da mudança de bitola, ou seja, usar grandes aviões nas linhas-tronco e aeronaves de pequeno porte nas ramificações”*.

O incremento ao turismo poderá ser de extrema valia para uma tomada de posição mais favorável a Natal, no que respeita às facilidades de vôo, segundo entende Lamartine. E justifica o seu ponto-de-vista:

“O ex-governador Cortez Pereira tinha razão quando afirmou que o Rio Grande do Norte tem vocação turística. Natal é privilegiada pelo clima e pelos recursos naturais — o que supre a carência de acervo histórico-cultural — condições suficientes para fazer de Natal uma estância de lazer internacional”.



Hyperides Lamartine acha que não é difícil resolver o problema da falta de passagens na «alta estação».

A grande vantagem do clima, segundo Peri, é que *“enquanto todas as grandes estações turísticas do mundo exploram apenas uma determinada época, Natal tem condições de explorar duas épocas: o meio e o fim do ano, aproveitando as festividades de cada período”*. O incremento do turismo só acontecerá, afirma o agente de viagens, quando

os governantes se conscientizarem que o turismo é uma indústria *“e não uma atividade econômica sem expressão”*. Admite que *“já se percebe um interesse maior em estimular o turismo. O Governo começou a perceber que o turismo pode carrear recursos para a região”*. Lamenta, entretanto, que o interesse apenas se inicie, *“quando já deveríamos estar em posição bem mais vantajosa de estímulos à potencialidade do Estado”*.

O TRÁFEGO — O gerente geral da Transbrasil, Nailson Dantas de Oliveira, acha que é economicamente inviável se colocar mais um vôo em Natal, porque ele se tornaria deficitário durante a baixa estação. Sua opinião é de que se colocar vôos extras. Na última «alta estação» a Transbrasil fez cerca de vinte vôos a mais do que os regulares e, ainda assim, não atendeu à demanda de passageiros.

Afirma Nailson que o tráfego aéreo em Natal aumentou em mais de cinquenta por cento nos últimos quatro anos, fato que atribui à expansão industrial de Natal que estimulou as negociações diretas com

fornecedores de outros Estados, além da modernização das empresas estatais, que, com mais desenvoltura, procuram a realização de negócios fora do Estado.

O turismo, segundo Nailson, é também bastante estimulante, embora em menor escala. A empresa que dirige — a Transbrasil — é a que oferece maiores opções de vôos. Explica ele:

“Apesar de dois vôos diários, como as outras companhias, oferecemos uma ligação direta para Brasília, três opções para São Paulo, uma para Recife, Salvador, Rio de Janeiro, Fortaleza, Curitiba e Porto Alegre, além dos vôos semanais para Fernando de Noronha”.

Com embarque mensal de cerca de 2.500 passageiros, a Transbrasil é uma das entusiastas do turismo em Natal, sempre oferecendo encontros de agentes de viagens para estimu-



Nailson Dantas de Oliveira considera inviável economicamente colocar mais escalas de aviões em Natal.

lar o interesse por Natal. *“Ainda este mês passado, promovemos um encontro com onze agentes de São Paulo e programamos outros encontros ainda para este ano”* — conclui Nailson.

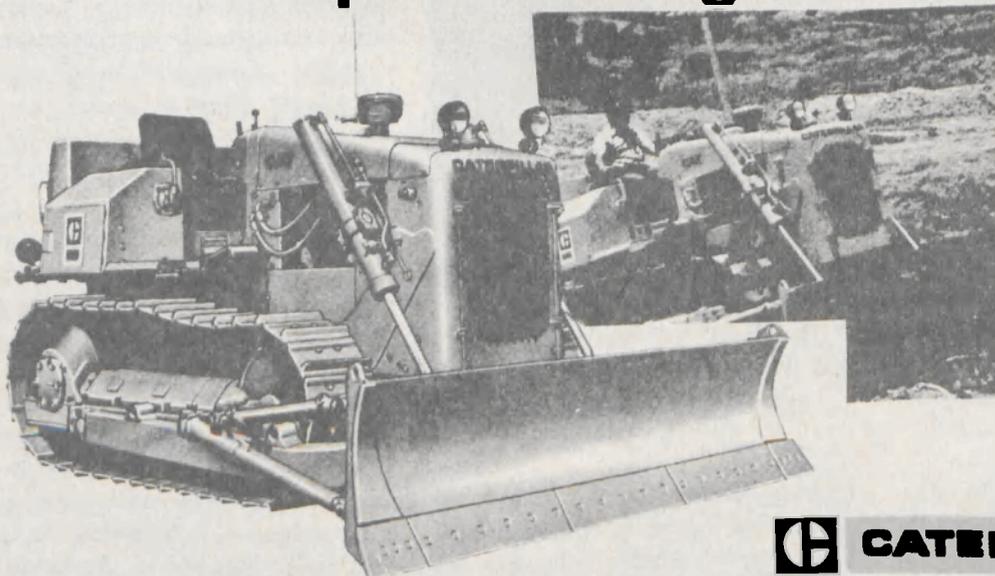
TRIPLICAR — Valdir Lucena, gerente da VASP, entende que não existe solução para o problema da demanda na alta estação e afirma categórico:

“Companhia nenhuma no mundo seria capaz de resolver este problema. E o caso de Natal é idêntico a todo o Brasil; não é só particular a Natal”.

Para ser resolvido, segundo Lucena, *“seria necessário triplicar a frota de aeronaves e isso traria prejuízos na baixa estação”.* Informa o agente da VASP, que a empresa já solicitou faz algum tempo, aumento de frequência dos vôos e estes pedidos serão certamente atendidos *“até porque o crescimento dos passageiros aumenta anualmente à razão de 10/15 por cento, resultado que tem de ser levado em consideração”.*

O gerente da VARIG, Breno Pahim, é da mesma opinião de Luce-

D4E: uma opção Caterpillar para a agricultura!



Só a marca já representa uma garantia de eficiência e qualidade. O Trator D4E, da Caterpillar, significa uma ótima opção para a agricultura, permitindo mais conforto ao operador e maior facilidade de manutenção. Conheça-o no seu revendedor Caterpillar.

CATERPILLAR

Caterpillar, Cat e  são marcas da Caterpillar Tractor Co.



marcosa S.A.

NATAL — R. G. do Norte
Av. Antônio Basílio, 1370 — Fones: 231-3383 e 231-4262.

J. PESSOA — Paraíba
BR-101, nº 235

MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

FORTALEZA — Ceará
Rua João Moreira, 359

na e esclarece que também a VARIG tem pedido de aumento de frequência, feito há mais de quatro anos. O que a VARIG reivindica, segundo Pahim "é um voo que sairia de São Paulo com escalas em Vitória, Ilhéus, Salvador, Recife, Natal, Fortaleza e conexão imediata com Manaus".

A VARIG atende a um volume diário de cerca de sessenta passageiros, o que representa em torno de 1.800 passageiros/mês, representando um volume de vendas que se situa em cerca de Cr\$ 4 milhões. Os fins de semanas são sempre lotados, segundo Pahim, e "nesse caso, a procura é sempre maior que a disponibilidade". Os voos no sentido Norte/Sul, detêm cerca de 70 por cento das passagens.

SOLUÇÃO SERÁ PROCURADA — O presidente da Empresa de Promoção e Desenvolvimento do Turismo do Rio Grande do Norte (EMPROTURN), Jussier Santos, preferiu não entrar no mérito da questão, mas adiantou que haverá brevemente um encontro entre a EMPROTUR e as empresas aéreas. Nesta ocasião, entre outros assuntos, consta da pauta de discussão exatamente uma solução para o problema da demanda na alta estação. Jussier salienta que o problema é de toda região e será, portanto, do interesse da própria Comissão de Turismo Integrado do Nordeste — que já está inteirada do problema. E completa: "Precisamos somar soluções. Este problema não está dissociado do próprio problema de incremento do turismo no Estado. A grande chance de Natal está no turismo e esta atividade só será viável quando se criar uma infra-estrutura propícia e uma legislação básica que possa proteger e incentivar o turismo".

Informa ainda Jussier Santos que, entre outros projetos, o Governo pretende instalar um Centro de



Jussier Santos, em nome da EMPROTUR, vai ter contato com as empresas aéreas.



Valdir Lucena: "O caso de Natal é idêntico ao caso de todas as capitais do País".

Convenções — em Ponta Negra — "cujo custo está orçado em Cr\$ 60 milhões" — uma obra que "certamente trará uma receita substancial para o Estado, além de estimular o turismo".

O presidente da EMPROTUR assegura que até o final do ano o Governo vai inaugurar nove hotéis no interior do Estado (Mossoró, Tibau, Areia Branca, Macau, Martins, Umarizal, Alexandria, Pau dos Ferros e Olho D'água do Milho).

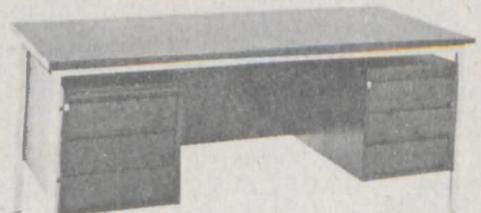
RECOMAPE TEM TUDO, ABSOLUTAMENTE TUDO PARA SEU ESCRITÓRIO



Cadeira "ESTIL" Linha Diretor

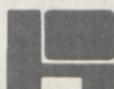


Máquinas de escrever "REMINGTON"



Mesa "ESTIL" Linha 90

RECOMAPE Revendedora Costa, Máquinas e Peças Ltda.



MATRIZ: Rua Dr. Barata, 242
Filial: Praça Augusto Severo, 91
Fones: 222-1467 e 222-4208

FILIAL EM MOSSORÓ:
Rua Cel. Gurgel, 266
Fone: 321-1330

AGENDA DO EMPRESÁRIO

OBRIGAÇÕES DIVERSAS PARA O MÊS DE JUNHO

O empresário deve observar os seguintes prazos para atendimento de obrigações fiscais e sociais:

Dia 8 — Último dia para recolhimento do PIS/Faturamento, referente ao mês de dezembro/78;

— Prazo final para recolhimento PIS/Folha de Pagamento do mês de dezembro/78 (1%);

— Último dia para o DRC solicitando os DIPIS necessários ao cadastramento dos empregados admitidos em maio e ainda não cadastrados no PIS;

— Data para remessa ao IBGE das segundas vias das notas fiscais relativas às operações interestaduais do mês de maio.

Dia 15 — Prazo final para comunicação, por parte das Empresas à Delegacia Regional do Trabalho, sobre as admissões e dispensas realizadas no mês de maio.

Dia 20 — Prazo final para entrega dos documentos para cadastramento no PIS, referente aos empregados admitidos em maio e que estejam sendo cadastrados pela empresa.

Dia 25 — Último dia para pagamento, sem multa, à Prefeitura, do ISS retido/pagar, pela Empresa.

Dia 29 — Último dia, para firmas e autônomos, para entrega da relação de empregados (mesmo que não exista empregados) que deverão fazer declaração negativa (relação dos 2/3);

— Prazo final para recolhimento do Imposto de Renda descontado na Fonte, dos honorários, rendimentos pagos a título de comissão, dos empregados, etc., referente ao mês de maio;

— Último dia para os depósitos do FGTS, sobre os salários pagos no mês de maio;

— Prazo final para recolhimento ao Banco do Brasil do Imposto Único sobre Minerais incidente sobre as operações realizadas no mês de abril;

— Último dia para recolhimento ao INPS das importâncias descontadas na folha de pagamento de empregados, mais a contribuição patronal sobre a remuneração paga ou devida no mês de maio;

— Recolhimento dos valores, a título de contribuição, pela empresa que remunera trabalhadores autônomos: 8% sobre o que exceder o seu salário-base até o limite do teto máximo de contribuições relativas ao mês de maio;

— Último dia para pagamento do Imposto Sobre os Serviços de Transporte Rodoviário Intermunicipal e Interestadual (ISTR) de Passageiros ou Carga;

— Prazo final para pagamento ao Estado do Imposto sobre Circulação de Mercadorias — ICM.

ASSOCIAÇÕES DE POUPANÇA E EMPRÉSTIMOS OBRIGADAS A REGISTRO NO "CRE"

Em Resolução nº 1.460, de 23.03.79, o Conselho Federal de Economia resolveu estabelecer que as Associações de Poupança e Empréstimo estão incluídas dentre as entidades obrigadas a registro nos Conselhos Regionais de Economia, os quais a partir de agora passarão a fiscalizar o cumprimento desta resolução.

ISENÇÃO DO RECOLHIMENTO RESTITUIVEL PARA PELES E COURO

Conforme Resolução nº 529 do Banco Central do Brasil, o Conselho Monetário Nacional isenta de recolhimento prévio restituível, as importações de peles e couros de bovinos.

PRORROGADO O PRAZO DE VALIDADE DO "CIC"

Conforme Ato Declaratório nº 078, do secretário da Receita Federal, está prorrogado até 31 de julho do corrente ano o prazo de validade do Cartão de Identificação do Contribuinte, para as pessoas físicas que não receberam o novo modelo até o dia 30 de abril último.

DISPENSA DE EXPRESSÃO PARA BEBIDAS ALCOÓLICAS

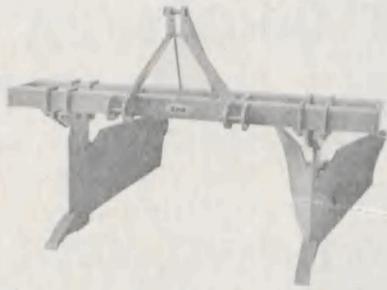
Em Portaria nº 475, de 20/04/79, o secretário da Receita Federal delegou competência ao coordenador do Sistema de Tributação, para autorizar a dispensa da expressão "Indústria Brasileira" na rotulagem ou marcação de bebidas alcoólicas.

**BOMBAS SUBMERSAS
PARA FAZENDAS, INDÚSTRIAS
E RESIDÊNCIAS
e com CYRO CAVALCANTI**

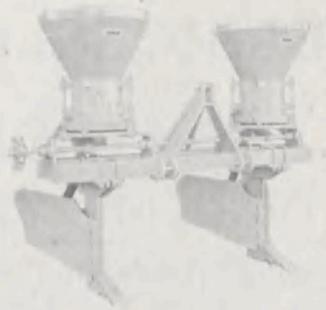
**AGUA
DE ONDE
ESTIVER
PARA ONDE
VOCÊ
QUISER**

- VENDAS
- INSTALAÇÃO
- PERFURAÇÃO
- ASSISTÊNCIA

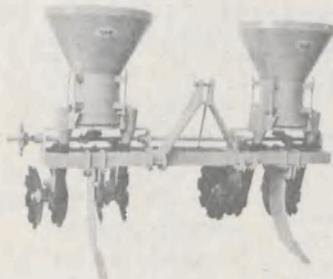
CYRO CAVALCANTI
Av. Duque de Caxias, 170 - Fone 222.7072, 222.2234
Ribeira-Natal



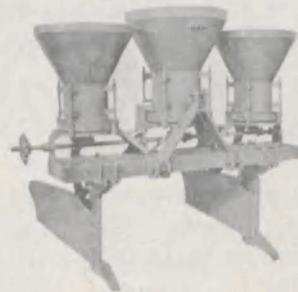
Sulcador 2 linhas



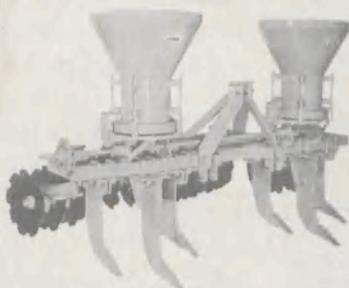
Sulcador c/2 adubadeiras



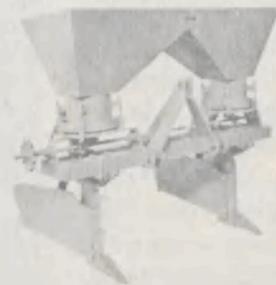
**Subsolador c/cultivador
adubador "Tipo Leve".**



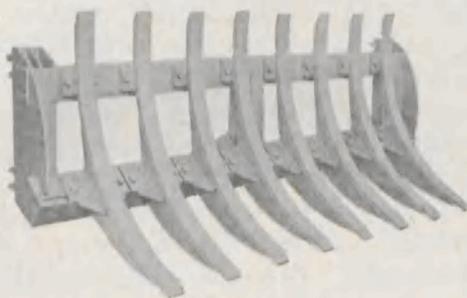
Sulcador p/torta e adubo.



Super cultivador mod. C. P. A. A.



**Sulcador c/adubadeira caixa
p/400 kilos de adubo.**



Lâmina desenraizadora.



®

COBRAZ

MECÂNICA INDUSTRIAL LTDA.

AV. SALGADO FILHO, 2860

FONES: 231-1549 — 231-2725 — 59.000 — NATAL-RN.

BANDERN: PLANO DE EMERGÊNCIA SEM PREJUDICAR A EXPANSÃO

Ernani Melo assumiu a presidência do BANDERN pela segunda vez. Seus projetos não mudaram; continuam os mesmos: a defesa de uma política de crédito que auxilie o desenvolvimento econômico do Estado. Recém-empossado foi submetido a uma «prova de fogo», e foi aprovado.

O BANDERN adotou um plano de reescalonamento de dívidas dos agropecuaristas, diretamente atingidos pela seca, sem prejudicar os planos de expansão do banco e diversificação das linhas de crédito. Logo de saída, Ernani pretende aumentar o volume de aplicações — de Cr\$ 1,6 bilhão para Cr\$ 2,6 bilhões.

Até 1966, o Banco do Estado do Rio Grande do Norte S/A (BANDERN) procurava definições. Até então, o estabelecimento operava apenas com uma carteira comercial até porque não tinha havido possibilidade — por falta de tradição do banco e de maior agilidade de seus administradores — de expandir as operações de crédito para linhas especiais de financiamento que atendessem aos interesses da clientela.

Quando assumiu a direção do banco pela primeira vez, em 1966, Ernani Melo procurou logo definir uma filosofia para o BANDERN: atuaria como empresa privada e não como repartição pública. A prioridade seria o setor primário (agricultura), entretanto operaria em regime de competição com os concorrentes, na mesma faixa operacional de créditos diversificados. Como o objetivo maior era o setor primário, cuidou logo de *interiorizar* o banco, levando suas linhas de crédito rural diretamente ao cliente, no interior do Estado. Inaugurou oito agências em diversos municípios, as quais, somadas às três existentes na época, em Natal, já fornecia ao BANDERN um excelente suporte de operações, capaz de processar serviços no interior até para outras entidades bancárias.

O pessoal do banco, recrutado do próprio sistema bancário existen-



Ernani Melo quer o BANDERN aplicando mais.

te no Estado, somava um efetivo de apenas 40 funcionários — quase todos com experiência bancária, mas sem maiores qualificações técnicas. Ernani ampliou esse quadro para 230 colaboradores semi-especializados, alguns, com nível superior. Como se tratava de um banco com características de agência de fomento econômico, Ernani Melo não perseguiu o lucro como objetivo imediato. Diz ele:

“Preferi plantar uma semente de desenvolvimento, cujos frutos, certamente, trariam esse objetivo como consequência indireta”.

Esta política provou ser acertada, pelo reconhecimento de outras fontes: Ernani foi convidado e assumiu a presidência do Banco do Estado do Amazonas (BEA), onde se manteve até 1975, época em que aceitou convite para atuar na SUFRAM (Superintendência da Zona Franca de Manaus).

AS REIVINDICAÇÕES — Convidado pelo governador Lavoisier Maia, Ernani Melo retorna à presidência do BANDERN, dividindo a direção com Ismael Benévolo e José Vale — respectivamente diretores administrativo e de operações.

A primeira medida de impacto anunciada por Ernani foi o aumento das aplicações do banco de Cr\$ 1,6 bilhão para Cr\$ 2,6 bilhões, num prazo de 12 meses, como meta inicial do programa de dinamização das operações que pretende imprimir ao banco a partir de 1980. As aplicações serão distribuídas entre as carteiras de crédito agrícola, empréstimos comerciais, Programa RECON (para construção civil) e Fundo de Emergência para a Seca.

No entender de Ernani Melo, hoje o BANDERN é um banco inteiramente novo, adaptado às exigências

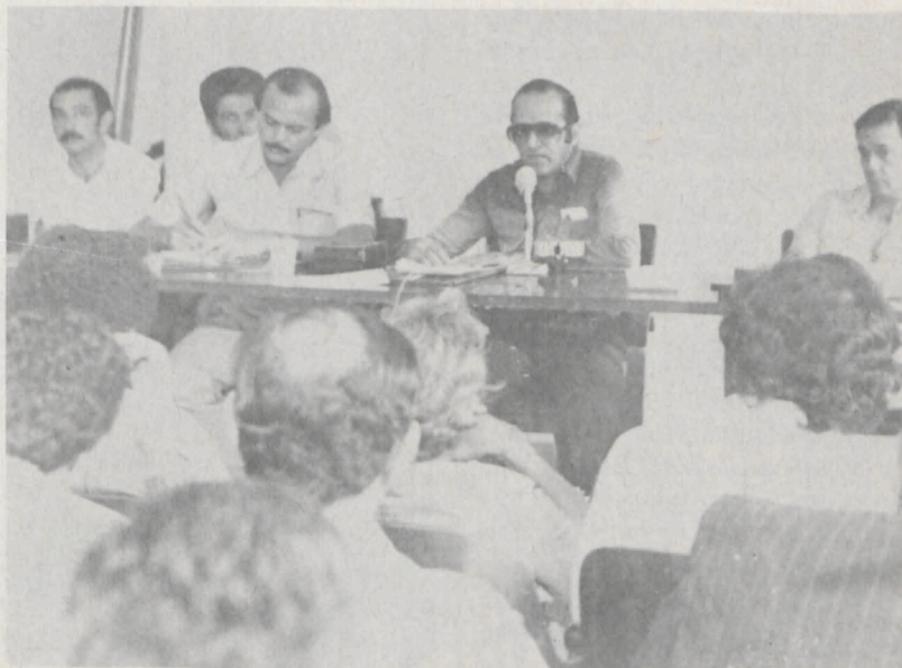
da clientela. Diz ele:

"O BANDERN, hoje, pode ser equiparado aos demais bancos instalados no Estado, graças aos estímulos e ao trabalho do Governo Tarcísio Maia e à atuação da diretoria passada, estando em condições de oferecer assistência ao desenvolvimento econômico do Estado, com uma vasta linha de crédito".

Mas Ernani Melo não mudou. Continua, como em 1966, sendo um administrador interessado na solução dos problemas ligados ao desenvolvimento econômico estadual. Prova disso são as três reivindicações do BANDERN por ele encaminhadas ao Banco Central: *"Recentemente — explica o presidente do BANDERN — juntamente com o governador Lavoisier Maia, fizemos três solicitações ao diretor do Banco Central, Celso Sabóia, no sentido de que fossem liberados recursos para os seguintes programas: 1) crédito de emergência ao agricultor e ao pecuarista, atingidos pela seca; 2) recursos para incrementar o rebanho leiteiro do Estado, visando aumentar a bacia leiteira e assim suprir o «deficit» verificado em Natal, de 12 mil litros diários"*.

Enfatiza Ernani que *"com esta medida, o Estado deixará de importar leite, uma vez que objetivaremos dar ao pecuarista condições de recompor seu rebanho através de financiamentos ao alcance do pequeno e médio criador"*. Prossegue Ernani Melo: *"3) financiamento da «Cidade Hortigranjeira». Essa reivindicação, se atendida, possibilitará o aproveitamento da capacidade produtiva dos vales úmidos que circundam Natal, estimulando — através de financiamentos — os agricultores que pretendam desenvolver a horticultura"*.

EMERGÊNCIA E EXPANSÃO
— Logo que ficaram conhecidos os primeiros sinais da seca, o BANDERN adotou um plano de



A diretoria do Banco do Rio Grande do Norte possui um plano de trabalho para executar nessa fase de emergência, voltado para o setor primário da economia.

emergência que pudesse tranquilizar os agricultores diretamente prejudicados pela calamidade. Todas as obrigações vencidas em 1979 foram prorrogadas para serem pagas com a última parcela de cada contrato. O que equivale a dizer que cada devedor terá um prazo médio de 3 anos para resgatar a dívida. Com tal medida, os agricultores mutuários do BANDERN terão condições de se refazerem dos efeitos desta estiagem, amortizando o financiamento com o resultado de futuras safras, sem prejuízo de novos financiamentos. A emergência, contudo, não significa para o BANDERN recessão nas operações ou contenção de seu plano de expansão. Serão inauguradas mais três agências no interior do Estado, elevando para 26 o número de agências instaladas. O presidente informa que as novas agências serão instaladas ainda este ano, mas preferiu não revelar as cidades beneficiárias, *"para evitar especulações"*.

Neste mês de maio, Ernani se reuniu com todos os gerentes e com a diretoria do BANDERN, em Natal, para apresentar e discutir o novo

programa do banco em sua gestão. A reunião foi considerada satisfatória pelo presidente do BANDERN, porque, *"além do contato direto com a equipe de dirigentes do banco — quase todos ex-companheiros de trabalho — discutimos com franqueza os problemas de cada agência e a possibilidade de agilizá-las, adaptando-as às novas metas e à nova realidade que surgiu da emergência"*.

Prossegue o diretor-presidente: *"O BANDERN não é um banco inflexível, cristalizado no tempo. Ao contrário, sua flexibilidade decorre da própria característica de um banco que auxilia o desenvolvimento econômico. E esta flexibilidade o faz adaptar-se às novas exigências, às novas realidades — como a seca, por exemplo"*.

PAUTA DA REUNIÃO — Na reunião com a diretoria e gerentes do BANDERN — que o presidente quer transformar em rotina — foram explanados os novos propósitos do BANDERN em termos de operações e de política administrativa: reaber-

tura de linhas de crédito não utilizadas; implantação de sistemas; introdução e aperfeiçoamento de crédito rotativo (um programa, segundo Ernani, que agilizará as operações de crédito e dará mais autonomia aos gerentes); finalmente, o financiamento de obrigações sociais aos clientes do banco.

O crédito rotativo e o financiamento das contribuições sociais do empresário serão da maior valia para os clientes do BANDERN. No primeiro caso, porque o cliente terá crédito automático, sem maiores perdas de tempo. *“Se determinado cliente desconta títulos no valor de 2 milhões de cruzeiros por exemplo, e dessa importância, liquida, — na data do vencimento — Cr\$ 500 mil, poderá efetuar nova operação de desconto igual ao valor amortizado, e assim terá seu crédito reservado e deferido automaticamente”*. Contudo, observa Ernani Melo, *“para tanto, o cliente terá de manter em dia seus pagamentos”*.

O financiamento das obrigações sociais é da maior importância para reserva do capital de giro das empresas:

“O BANDERN pagará pelo cliente as obrigações sociais que este não teve condições de cobrir e ele ressarcirá o valor pago pelo banco em parcelas mensais” — explica Ernani.

O presidente do BANDERN acredita na potencialidade do mercado interno, tanto assim que já anunciou que restringirá as aplicações no «Open-Market» preferindo, ao invés, investir nas perspectivas de crescimento econômico do Estado, que, a médio prazo, darão uma compensação lucrativa às aplicações.

CÂMBIO/RECON — Com suficiente «know-how» adquirido no Banco do Estado do Amazonas, Ernani pretende também integrar o BANDERN no comércio de exportações, criando uma carteira de câm-



No ir ício da nova gestão, uma boa providência: a diretoria do BANCERN reuniu em Natal todos os seus gerentes para discutir a sua política administrativa e operacional.

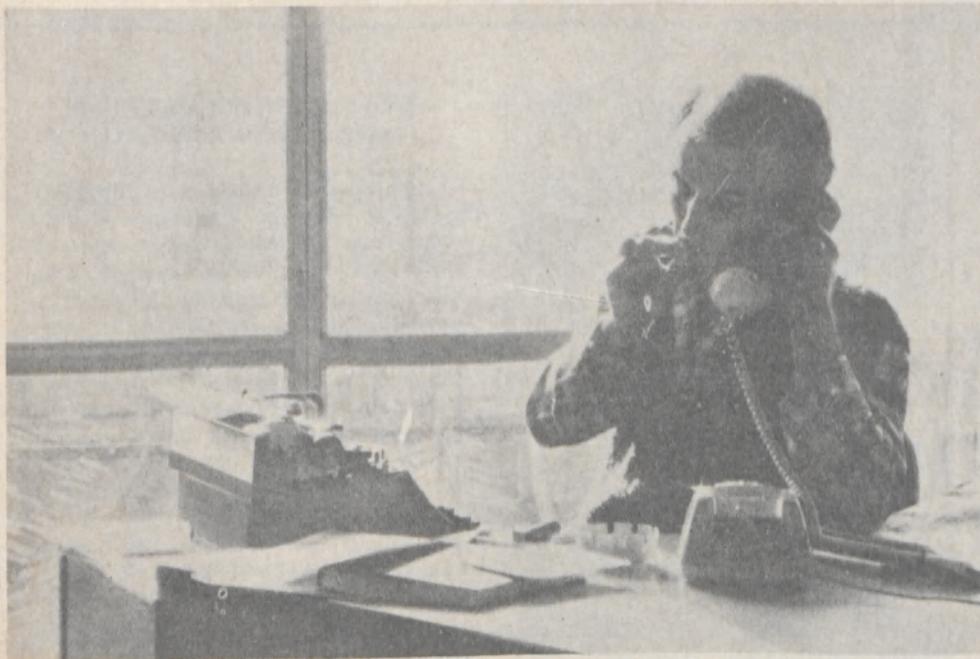
bio que uncionará em Natal e no Rio de Janeiro. *“Para tanto, fizemos levantamento da viabilidade desta iniciativa e os primeiros resultados foram bons, levando-se em conta que o Rio Grande do Norte é mais exportador que importador — com dados que indicam um movimento de saída de produtos, em torno de 90%”*. E, conclui otimista: *“Fomos responsáveis pela implantação de idêntico serviço no BEA e os resultados foram ótimos, daí porque acredito que o êxito será repetido”*.

Considerou ainda o presidente do BANDERN as excelentes possibilidades do programa RECON (financiamento de materiais de construção) *“uma das linhas de financiamento do banco de maior sucesso”*. Os recursos desse programa resultam de repasse de crédito específico do BNH. *“Em 1978 o banco fez apli-*

cações da ordem de 20 milhões. Neste ano de 1979, pretendemos dinamizar mais ainda as diretrizes do programa, mantendo o mesmo padrão de atendimento e agilidade”.

Pretende ampliar as possibilidades de assistência aos funcionários do BANDERN. Ainda este ano, *“será criada uma divisão de assistência médica, extensiva às famílias dos funcionários, que passarão a gozar de benefícios a um custo muito baixo”*. Informa Ernani que uma consulta, segundo o programa, passará a custar Cr\$ 40,00, sendo o custo excedente absorvido pelo próprio banco.

Será criada uma linha de crédito pessoal dirigida ao funcionalismo estadual, através da qual serão concedidos empréstimos em função da renda mensal do servidor, com prazo de amortização de até 10 anos.



Pessoas inteligentes costumam chegar rapidamente à conclusão de que o carro ideal para elas é o Fiat. Porque essas pessoas compram carro muito mais pela qualidade que o carro tem do que por qualquer outra coisa. E elas têm toda razão: já que é para ter um carro, melhor ter aquele que oferece mais vantagens. Por isso, quando começam a analisar objetivamente todas as opções de carros que existem, acabam se decidindo pelo Fiat.

Ele é um carro que tem muito em comum com essas pessoas. É um carro inteligente. Seu projeto foi pensado e estudado detalhe por detalhe para que o resultado fosse um veículo prático, confortável e resistente. Seu desenho está inteiramente ligado à funcionalidade.

É econômico no custo, na manutenção e no consumo sem deixar de ter excelente desempenho e agilidade. Com o Fiat, elas têm um carro avançado, bonito e seguro, trocando o luxo

desnecessário pelo simples inteligente.

O Fiat foi construído para resolver alguns dos problemas comuns no trânsito da cidade e não para criar outros.

Quem compra Fiat está valorizando seu dinheiro. E para quem faz questão de comprar conscientemente, isso é fundamental.

E aqui abrimos um pequeno parêntese para mostrar o que dizem alguns testes realizados

pelos principais revistas especializadas.

| | Fiat | Chevette | Brasilia | VW 1.300 |
|---|-------|----------|----------|----------|
| Consumo à velocidade constante de 80 km/h (km/l) | 16,85 | 14,44 | 12,27 | 13,05 |
| Capacidade do porta-malas em litros | 352 | 321 | 204 | 141 |
| Custo de manutenção em 30.000 km (Cr\$/km) Valor em dez/78 | 1,07 | 1,40 | 1,53 | 1,29 |

Quando você parar para pensar em tudo o que o Fiat oferece em segurança, tecnologia, conceito de automóvel, você vai entender por que pessoas que compram carro exclusivamente pelas **ENAE** qualidades que ele tem, compram Fiat.

147



Fiat 147. Qualidade que dá valor ao seu dinheiro.

Concessionárias autorizadas no K. G. do Norte.

NAVONA

Av. Salgado Filho, 3540 — Tels.: 231-2122 e 231-5276 — Natal-RN.



Prça Ulrich Graf, 100 — Tel.: 321-3377 — 59.600 — Mossoró — Rio G. do Norte.

ESAM INICIA CONSTRUÇÃO DO DEPARTAMENTO DE ZOOTECNIA

O diretor da **Escola Superior de Agricultura de Mossoró**, **Ari Pinheiro Amorim**, assinou pela **ESAM** o contrato de construção da primeira etapa do Departamento de Zootecnia daquela escola. De acordo com a tomada de preços, a firma ganhadora da concorrência foi a **ENGEL — Engenharia e Construções Ltda.** O valor do contrato assinado é da ordem de 2 milhões e 700 mil cruzeiros e os trabalhos, de acordo com o que prevê uma das cláusulas contratuais, deverão estar concluídos em 120 dias. Com esta nova edificação a **ESAM** aumentará a sua capacidade de atendimento na área de ensino, firmando-se cada vez mais como uma das escolas mais modernas no gênero, em todo o País.

EMPRESA DO RECIFE ESTUDA DISTRITO INDUSTRIAL

O prefeito **João Newton da Escóssia** falou a **RN/ECONÔMICO** sobre o **Distrito Industrial de Mossoró**. Disse que realmente o assunto vem sendo conduzido com sigilo para que a área próxima do futuro local a ser escolhido não seja motivo de especulação imobiliária. afirmou que realmente o problema poluição vem sendo levado em grande conta. Por fim, afirmou que a Prefeitura contratou os serviços da empresa **GEOTÉCNICA**, de Recife, para proceder a todos os estudos necessários à implantação do **Distrito**. Caberá a esta empresa, considerando-se as conveniências do município, a escolha do local. Já foram enviados a Recife dois mapeamentos por ela solicitados de terrenos em áreas distintas. "E o assunto se encaminha para uma solução definitiva em breve", finalizou o prefeito.

MAIS 35 MIL METROS QUADRADOS DE BRIPAR

Aprovou amplamente a pavimentação pelo método **Bripar** de diversas ruas dos bairros de Mossoró. Prova disso é que o Gabinete do Prefeito anunciou a assinatura de novo contrato a ser executado a partir de junho vindouro nesta cidade pela **Bripar Pavimentações Ltda.** Os serviços serão iniciados em junho vindouro e atingirão 14 novas ruas da cidade, a maioria delas nos bairros Alto de São Manoel e Santa Luzia, os mais carentes, presentemente, de pavimentação em suas artérias. As obras serão financiadas com recursos próprios da **PMM** orçados em 4 milhões de cruzeiros e cobrirão cerca de 35 mil metros quadrados de ruas nos bairros mencionados.



Lázaro Paiva

MOAGEIRAS DE SAL FORA DO PERÍMETRO URBANO

O vereador **Lázaro Paiva (ARENA)**, informou que está elaborando projeto que submeterá a apreciação do Legislativo, pedindo a retirada das moageiras de sal do perímetro urbano da cidade. Pelo seu projeto, seria garantido aos industriais refinadores de sal em Mossoró, o mínimo de infra-estrutura para que estas unidades fabris sejam realocizadas. Espalhadas hoje pelos mais diversos pontos da cidade, com incidência maior nos bairros Alto da Conceição e Boa Vista, pelo Projeto a ser levado à Câmara Municipal, elas seriam transferidas todas para as margens da BR-110, ligação rodoviária Mossoró-Areia Branca. A **Prefeitura de Mossoró** doaria os terrenos aos proprietários, o **Governo do Estado** entraria com a infra-estrutura de esgotos, água e eletrificação, e o **Banco Nacional de Habitação** financiaria as novas construções em 25 anos.

CQ GRÁFICA E EDITORIAL AMPLIA SEU POTENCIAL

A **CQ Gráfica e Editorial** acaba de ampliar seu parque gráfico com a aquisição de moderna impressora off-set Dominant. Responsável pela edição do jornal semanário **Gazeta do Oeste**, a **CQ Gráfica** passou agora a atender ao mercado de impressão de alguns periódicos da região, sendo o primeiro deles, um jornal universitário de Souza, na Paraíba. Com o novo maquinário a **CQ** amplia suas condições de tiragem do seu semanário que passou a circular mais cedo nas bancas. **Canindé Queiroz**, diretor da empresa, projeta ampliar a circulação do seu jornal, inclusive fazendo ir às ruas duas vezes por semana.

LÚCIO SILVEIRA & FILHOS CENTRALIZAM ATIVIDADES

O grupo **Lúcio Silveira & Filhos**, detentor do mercado de miudezas e perfumarias em grosso e a varejo na região Oeste do Rio Grande do Norte, iniciou a execução do seu projeto de centralização de atividades em instalações únicas. O orçamento final do projeto de construção de suas novas instalações chegará à casa dos Cr\$ 3 milhões. Nas novas dependências ficarão os departamentos de grosso e varejo da **Loja do Papai**, enquanto que a **Bel-Loja**, um departamento de produtos de beleza, brinquedos e artigos domésticos, permanecerá nas suas recém-inauguradas instalações.

BANDERN ATENDE AO CDL E ASSOCIAÇÃO COMERCIAL

O **Clube de Diretores Lojistas** e a **Associação Comercial e Industrial de Mossoró** foram cientificadas, pela administração do **Banco do Rio Grande do Norte S. A.**, do atendimento ao pleito que lhe havia sido enviado por ambas as entidades. O comunicado **CDL/Associação Comercial** pedia ao **BANDERN** a criação de novas linhas de crédito para o comércio da região, inclusive o chamado crédito rotativo. Após o final da reunião de gerentes levada a efeito recentemente em Natal, a administração do **BANDERN** cientificou às entidades de classe de Mossoró de sua decisão, faltando apenas maiores detalhes a propósito das operações de crédito rotativo, que serão dados pessoalmente pelo próprio gerente de Mossoró, **Jonas Bezerra da Costa**.

MAIS DUAS LOJAS DO MINI-PREÇO PARA MOSSORÓ

Os dirigentes do **Supermercado Mini-Preço** pediram que a Prefeitura de Mossoró indique os melhores locais para instalação de mais duas lojas dessa cadeia em Mossoró. Serão as suas unidades 7 e 8. A loja nº 6 do **Mini-Preço** foi inaugurada no último dia 23 em Mossoró constituindo-se na maior do gênero, no Estado, e uma das mais modernas do Nordeste. O diretor administrativo do grupo, **Ricardo Asfora**, anunciou na solenidade inaugural que a unidade mossoroense possui câmara frigorífica com capacidade para 200 toneladas, estacionamento próprio para comportar 100 carros, além de moderno coffee-shopp, restaurante, além de panificadora. O **Mini-Preço** de Mossoró gerou 230 empregos diretos, com a maioria de sua mão-de-obra recrutada na própria cidade. O investimento total foi da ordem de 6 milhões de cruzeiros.

GRUPO JORGE PINTO ANUNCIA MODERNO DRIVE-IN

O grupo **Jorge Pinto & Filhos Ltda.** está de posse do projeto de implantação de um moderno drive-in em Mossoró, localizado no bairro de Santa Luzia, próximo à margem esquerda do rio Mossoró. Enquanto isso, o **Cinema Pax**, o mais antigo da cidade, está passando por reformas completas em suas instalações, modernizando o seu sistema de cadeiras, além de instalar moderno serviço de ar refrigerado, o primeiro a ser implantado em casas do gênero nesta cidade. Além disso, o **Cinema Pax** passará a contar com moderno coffee-shopp, como atrativo para os seus frequentadores. As novas instalações serão inauguradas até setembro.

BNH ASSINA CONTRATO DE 52 MILHÕES EM MOSSORÓ

Samuel Gueiros, gerente regional do **Banco Nacional da Habitação**, esteve em Mossoró no último dia 19 e assinou contrato da ordem de 52 milhões de cruzeiros para a construção do **Conjunto Residencial "Nova Betânia"**, do **INOCOOP**. O contrato foi firmado com a **BANORTE, Crédito Imobiliário S/A**, que será o agente repassador, e teve a participação da **Cooperativa Habitacional de Mossoró — COHAM**, além do próprio **INOCOOP** e da **Empresa Industrial Técnica — EIT**. Será para a edificação de 169 residências do primeiro conjunto que o **INOCOOP** edificará em Mossoró, sendo 63 casas do tipo A, e 103 do tipo B. As obras já foram iniciadas.

VOLCAR AMPLIA INSTALAÇÕES E MUDARÁ SUA DENOMINAÇÃO

Já estão em fase bastante adiantadas as obras de construção de novas instalações da **VOLCAR**, empresa dirigida por **José de Anchieta Fernandes**. Atualmente localizada em prédio da Rua José de Alencar, a **VOLCAR** permanecerá no bairro da Paraiba, mudando-se apenas para a Rua Felipe Camarão, onde as suas obras de edificação caminham em ritmo acelerado. A área coberta será de 800 metros quadrados com investimentos que sobem à casa dos 3 milhões de cruzeiros. Quando estiver em suas novas dependências, a **VOLCAR** deverá mudar inclusive a sua denominação passando a se chamar **VOLCAR EQUIPADORA**, especializada na instalação de equipamentos opcionais em veículos auto-motores.



João Melo de Oliveira

J. MELO EXPORTOU 4 MILHÕES DE DÓLARES EM 78

A empresa **J. Melo — Comércio, Indústria e Exportação Ltda.** anunciou os números de suas operações em 1978. No ano passado as exportações daquela empresa somaram 4 milhões de dólares, havendo uma previsão de que para 1979 estas cifras deverão subir à casa dos 6 milhões de dólares, cerca de Cr\$ 150 milhões. Quase 70 por cento de sua produção destina-se à exportação, ficando os 30 por cento restantes para o consumo interno. O principal produto na pauta de exportações de **J. Melo** é o mel e a cera de abelhas. Os principais países consumidores são: Estados Unidos, Espanha, Inglaterra, Índia, África do Sul, Holanda, França, Paquistão e Itália. Só no mês de abril último, foram realizadas exportações da ordem de US\$ 611.117,81.

LANÇADO O CONSÓRCIO FAMAS/VOLKSWAGEN

Foi lançado pela **Oeste Veículos Ltda.**, revenda da **Volkswagen** em Mossoró, o consórcio de veículos daquela marca, de comum acordo com a **Famas**, empresa especializada da praça de Mossoró, ligada ao grupo **Ceará Motor**. O consórcio **Volks** em Mossoró constituirá a princípio dois grupos de associados com financiamento em 36 meses. O consórcio garante a entrega imediata do veículo, além de permitir a opção por qualquer carro da linha **Volkswagen**. O departamento de vendas conseguiu atingir bom número de compradores nos seus primeiros dias de vendas.

VICE-PRESIDÊNCIA DA FEDERAÇÃO DOS CDLs

Ficou mais uma vez para Mossoró o posto de vice-presidente da **Federação dos Clubes de Diretores Lojistas do Rio Grande do Norte**. Anteriormente ocupado pelo lojista **José Morillo Marques**, coube agora ao clube local a indicação de **Lúcio José da Silveira**, já empossado no cargo.

MOTEL ELLUS DUPLICARÁ CAPACIDADE DE ATENDIMENTO

O empresário **Mauro Fernandes de Melo** anuncia para breve a edificação da segunda etapa do seu recém-inaugurado **Motel Ellus**, ampliando a sua capacidade de atendimento em 100 por cento. Atualmente com 12 apartamentos, construídos com garagens individuais, ele passará a contar com 24.



Antônio de Pádua Cantídio

LOTEAMENTO PRÓXIMO AO HOTEL TERMAS JÁ ESTÁ SENDO COMERCIALIZADO

Foi entregue à **SOTIL IMOBILIÁRIA**, corretora mossoroense, a comercialização de um novo loteamento lançado na cidade. Trata-se do «**Pousada das Termas**» próximo ao Hotel Termas, ora em construção pelo Governo do Estado. O loteamento é de propriedade do empresário **Antônio de Pádua da Silva Cantídio** e a esta altura já é grande o número de lotes vendidos. Os lotes estão sendo comercializados no prazo de 40 meses totalizando 50 mil cruzeiros o seu custo final, ou a 25 mil cruzeiros no seu preço de à vista. A previsão é para que até o final do corrente ano toda a área esteja vendida. O pagamento mensal é feito através da rede bancária e os carnês foram confeccionados pela **Gráfica RN/ECONÔMICO**, em Natal.

DIÁLOGO E DEFESA DOS INTERESSES DA ENTIDADE: METAS DO NOVO PRESIDENTE DO CDL

O diálogo constante e a defesa intransigente dos interesses da entidade são as principais metas do novo presidente do CDL — Clube dos Diretores Lojistas de Natal, Zildamir José Soares de Maria, cuja indicação mereceu apoio de todos, até mesmo do bloco ligado diretamente ao senador Jessé Freire, que pela primeira vez, desde a criação do CDL, fica de fora da administração direta da entidade.

Com intenções de realizar inovações no CDL, o novo presidente assegura:

“Ao assumir a Presidência tenho um objetivo bem claro e definido: aproveitar a necessidade natural de mudanças e renovações, visando continuar numa marcha ascendente em direção ao alvo certo, com maior firmeza e determinação do que antes. Tentarei aproveitar idéias de hoje na aplicação prática de amanhã. Prometo uma sistemática luta em defesa da concretização de alguns objetivos, tais como: procurar modernizar o comércio lojista, notadamente através de cursos especializados; manter intercâmbio com clubes congêneres de centros mais evoluídos; trazer até nós, técnicos especializados visando a promoção de cursos de vendas, compras, controle de estoques, etc.; levar, através de convênios, aonde existam Clubes de Diretores Lojistas, técnicos para ministrarem cursos; manter através do CEDEL (Centro de Desenvolvimento Lojista) convênios com órgãos assistenciais da indústria e do comércio, visando a implantação de uma central de Recrutamento e Seleção, para suprir a demanda de mão-de-obra especializada para o comércio lojista, reduzindo a taxa de rotatividade dos empregados do setor e diminuindo os custos operacionais”.

Os planos do novo presidente não ficam somente aí. Serão realizados seminários do SPC — Serviço de Proteção ao Crédito para os empregados do setor de crédito e cobrança, assim como uma campanha será feita para humanização e conscien-



Zildamir Soares de Maria,
presidente do CDL de Natal.

tização do SPC, numa tentativa de desmistificar a idéia de que o órgão é um «devorador de créditos, autêntico carrasco do consumidor», mostrando que ele é apenas orientador e ordenador de créditos, disciplinando-os em benefício do próprio cliente.

REIVINDICAÇÕES — O novo presidente do CDL tem também algumas reivindicações que serão feitas ao Governo, por ocasião dos jantares-asmbléia que periodicamente serão realizados, quando é pensamento do presidente convidar autoridades representativas para que, num diálogo franco e aberto, sejam discutidos problemas, apresentadas soluções e feitas reivindicações.

No momento, algumas reivindicações deverão ser feitas de imediato, e Zildamir Soares de Maria enumera:

“Como primeira reivindicação, tentaremos junto ao Governo a eli-

minação da incidência do ICM na despesa financeira, ou seja, sobre a taxa de 30% que é a diferença entre o preço à vista e o preço à prazo; outra reivindicação será feita no sentido de que exista uma iluminação adequada para o centro da cidade, onde a atual é deficiente e não corresponde às exigências para um embelezamento maior das lojas comerciais; reivindicaremos também, uma maior segurança para o comércio e o povo, visando acabar com a onda de assaltos que vem ocorrendo não só à noite, mas em plena luz do dia, e em termos de ajuda para a solução deste problema atual, já fizemos uma sugestão ao secretário de Segurança no sentido de que faça retornar às ruas a tradicional dupla Cosme/Damião, para um policiamento ostensivo nas artérias onde vêm acontecendo o maior índice de criminalidade da cidade; tentaremos também junto ao prefeito a reativação do projeto dos calçadões que será uma solução para melhoria das condições de trânsito dos pedestres, facilitando sua permanência por mais tempo nas ruas, com maior segurança; e por último, iremos solicitar as autoridades competentes, a incrementação do turismo em nosso Estado, como forma de angariar novas divisas e aumentar o volume de vendas do nosso comércio”.

MEDIDAS — Sobre as medidas adotadas recentemente pelo Governo, o presidente do CDL se mostra favorável e explica porque:

“Foram corretas as medidas tomadas pelo Governo visando estabelecer uma margem de lucro que

forçosamente estabelece também o prazo; contudo, o comércio é o grande sacrificado uma vez que está fixada a taxa de 30% sobre o saldo devedor, isto é, numa compra efetuada até 12 meses, somente se pode cobrar até 30%, do saldo restante — preço menos a entrada — enquanto as financeiras continuam agindo livremente com juros elevados e sem um controle definido”.

Segundo o presidente do CDL, o Governo deve partir para o tabelamento dos juros pois não se concebe que as Financeiras continuem cobrando juros de 8 a 9% ao mês, pagando impostos mínimos, enquanto o comércio, além dos juros pagos às Financeiras, é obrigado ainda, para atingir uma faixa maior de vendas e de público consumidor, estender o prazo de financiamento, reduzindo conseqüentemente a sua rentabilidade e além de tudo, pagando um ICM de 15% sobre a taxa que incide no preço à vista.

Enquanto as Financeiras praticamente não sofrem controle, o comércio é fiscalizado com rigor pelo CIP (Conselho Interministerial de

Preços) através do SERPRO e da Delegacia Fiscal.

POLÍTICA — Muitos talvez estranharam a indicação e eleição de Zildamir para presidente do CDL, uma vez que, até então, todos os ex-presidentes do Clube de Diretores Lojistas pertenciam à facção política do senador Jessé Freire, e o novo presidente, apesar de ser homem apolítico, está ligado ao empresário Radir Pereira, do qual é sócio da firma “A Sertaneja”, nome que disputou a senatoria em 1978 pela oposição.

Com relação a este aspecto, Zildamir José Soares de Maria explica:

“Não existiu qualquer problema para a minha indicação e eleição à presidência do CDL. Não é o fato de ser partidário de Radir Pereira que estremeceria o meu bom relacionamento com todas as classes. Em princípio eu acreditava na possibilidade de acontecer estas restrições de cunho político, mas o sentido que impera dentro do CDL de total apoio aqueles que procuram trabalhar em prol do clube e do povo, foi suficiente para que não acontecessem res-

trições ao meu nome”.

Realmente a posse do novo presidente do CDL ocorreu num clima de intensa confraternização e as palavras ditas por ele, num momento emocional durante o seu discurso de posse bem retratam isto:

“... nestes 20 anos de labuta diária com o nosso companheiro e amigo fraterno Radir Pereira de Araújo, aprendi a ser humilde. Aprendi com ele que, ser humilde, é amar, compreender e respeitar nosso semelhante, não procurando ver no ser humano — empregado ou não — tão somente uma peça robotizada a mais na grande máquina de gerar riquezas. Aprendi também com ele, que o capital humanizado, dentro de princípios cristãos, associado ao trabalho — sem ambições desmedidas — termina por gerar a riqueza coletiva no seu sentido material e espiritual”.

Tais palavras, pronunciadas na presença do próprio senador Jessé Freire, que teve em Radir o seu opositor, foram recebidas com aplausos, demonstrando assim todo apoio das classes ao novo dirigente do CDL.

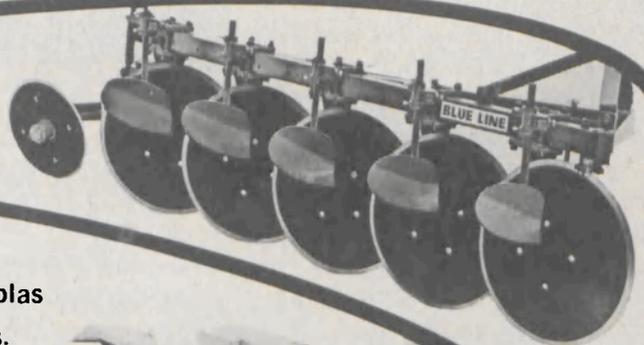
Granorte Veículos e Peças Ltda.

Av. Sen. Salgado Filho, 2810 — Fones: 231-3097 — 231-4272 — Natal-RN.
Departamento de Tratores.



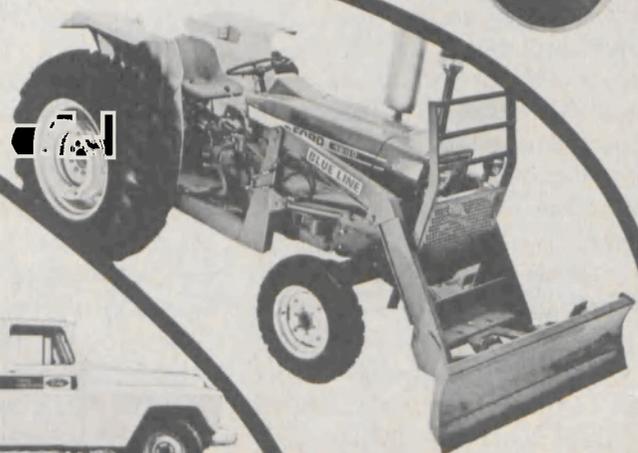
ARADO FIXO

* Grande Robustez e Eficiência.



TRATOR FORD 4600

* O Trator de Múltiplas Aplicações.



PEÇAS, ASSIST. TÉCNICA

* O Apoio contínuo.

SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CLIENTE

* Garantia de sua Tranquilidade.



ATÉ QUE PONTO A SECA É CULPADA PELA FALTA DE LEITE?

Qualquer associação de idéias que se faça hoje para justificar a falta de leite em Natal, termina sempre na desculpa da seca. Mas não se pode absolutamente deixar de lado causas como a especulação que está sendo praticada pelos fornecedores de rações balanceadas — principal nutriente do gado leiteiro em época de estiagem — e a desassistência, até mesmo imprevidência, por parte dos órgãos públicos comprometidos com a pecuária.

No final de tudo, a seca é acusada como grande responsável pela redução no fornecimento de leite "in natura" à Cooperativa de Laticínios de Natal (CLAN); e em consequência, da escassez de leite pasteurizado no mercado natalense. A bacia leiteira do Estado fornecia normalmente à usina de pasteurização uma média de 230 mil litros de leite "in natura". Com a estiagem prolongada deste início de ano o fornecimento foi reduzido a pouco mais da metade (147 mil litros), forçando a Cooperativa de Laticínios a recorrer à importação de leite de outros Estados para poder atender à demanda, ainda assim em condições precárias, pois as fontes abastecedoras externas se defrontavam com o mesmo problema da queda de produção.

A DIETA DO GADO — A alimentação básica da rês leiteira, no Rio Grande do Norte, é a torta de algodão. Cada rês deveria consumir 4 quilos desse produto por dia, para produzir uma quantidade de leite capaz de tornar rentável o fornecimento. Com o advento da seca, os criadores só conseguem fornecer ao animal cerca de 1,5 quilo de torta, em função da produção limitada e do alto preço alcançado pelo produto no mercado. Em épocas normais, o quilo da torta custava em torno de Cr\$ 2,60; agora, na estiagem, o preço chegou a Cr\$ 4,50, e já houve



Carlos Alberto Marinho: "O natalense deverá passar a consumir o leite hidratado".

casos de verdadeiros "leilões" para aquisição da torta. Os criadores denunciam que o produto estaria sendo desviado para outros Estados, onde o preço é ainda mais alto e, em outros casos, estaria sendo armazenado para atender à especulação.

O fato é que, sem o nutriente, responsável pela maior concentração de proteínas na dieta do gado, a produção do leite caiu em cerca de 70% segundo os pecuaristas. Alguns criadores, como Lindemar Câmara de Oliveira, proprietário de 200 reses em São Pedro do Potengi, tentaram substituir a torta por ração balanceada tipo "Purina", mas, acompa-

nhando a elevação geral de preços, este produto já está custando Cr\$ 4,60 — mais caro, portanto, que a própria torta de algodão. Lindemar chegou a vender uma dezena de vacas leiteiras para o abate, solução extrema, mas única alternativa. Para se ter uma idéia do prejuízo que representa esta solução, é suficiente observar que, em condições normais de comercialização, uma boa vaca leiteira está cotada em torno de Cr\$ 15 mil cruzeiros, enquanto que a mesma rês, vendida para abate, alcança apenas a metade desse preço.

A IMPORTAÇÃO — O gerente da CLAN, Carlos Alberto Marinho, face à insuficiência do suprimento de leite "in natura" recorreu aos tradicionais fornecedores — Fortaleza e Recife — sem sucesso, porque nestas cidades ocorria o mesmo problema. Conseguiu então que os produtores de Sergipe o socorressem com uma remessa semanal de 49 mil litros. A solução pretende ser provisória, segundo o gerente da Cooperativa de Laticínios, por vários motivos: "Primeiro, o leite importado está sendo onerado em Cr\$ 1,60 em cada litro, visto que o preço para a CLAN é de Cr\$ 6,20 com os custos de beneficiamento e distribuição, e ela só pode revender o produto a Cr\$ 6,77, cabendo ao revendedor repassá-lo ao consumi-

dor por Cr\$ 7,00; segundo, porque com a perspectiva de inverno a situação do fornecimento por parte da bacia leiteira do Estado tenderá a se normalizar; terceiro, porque ainda acreditamos que a solução do leite hidratado será economicamente mais vantajoso para o consumidor".

Para José Dias Pereira Filho, pecuarista e um dos fornecedores da CLAN, "a importação deve ser de torta e não de leite". Segundo sua opinião, o Governo Estadual deveria importar a torta, subsidiando o excedente porventura verificado nos preços, porque "o problema da falta de leite decorre da falta do alimento capaz de normalizar a produção — no caso, a torta. Então, a importação deve ser da torta e não do leite". Argumenta ainda, com lógica, que o consumidor, que em qualquer dos casos será constrangido a aceitar o repasse dos custos excedentes, "pelo menos contribua para salvar a bacia leiteira do Estado, pagando o mesmo valor".

AS SOLUÇÕES OFICIAIS — O secretário da Agricultura, Antônio Ronaldo de Alencar Fernandes, procurou conseguir normalizar o abastecimento da torta mantendo contatos com a COBAL de Brasília e de Recife, sem resultados positivos. Atualmente, em conexão com a SUNAB, ele procura conseguir uma partida substancial de farelo de trigo (produto que substitui, embora com desvantagem, a torta de algodão).

É certo, entretanto, que a CLAN está equipada para produzir o leite hidratado, dependendo somente de uma autorização do DIPOA (Departamento de Inspeção de Produtos de Origem Animal) para iniciar a produção. A Secretaria de Agricultura, através da COAGRO (Coordenadoria de Assuntos Agropecuários) concorda com a solução. Militão Dias, coordenador da COAGRO afirma que por este processo o problema de abastecimento de leite estaria resolvido desde que "se tenha leite em pó estocado em quantidade suficiente e se consiga obter, através da proporção correta de leite e água, a homogeneização adequada, capaz de



Militão Dias acha que produção de leite hidratado é a solução.

ser bem aceita pelo consumidor". Finalmente e principalmente, finaliza Militão "sejam cumpridas as condições básicas de higiene".

O LEITE HIDRATADO — O leite hidratado é para o gerente da CLAN uma solução de emergência, uma reserva técnica para as ocasiões de crise. Segundo Carlos Alberto Marinho, o processo de hidratação consiste basicamente em "transformar o leite em pó em leite líquido". Para operar este processo, a CLAN já entrou em contatos preliminares com a COBAL para que esta forneça o leite

em pó. O preço do produto não sofrerá alterações, será mantido o preço do leite pasteurizado — salvo se houver modificações no preço do leite "in natura" e do leite em pó.

A proporção de diluição é de oito quantidades de água para cada quantidade de leite em pó, acrescido de 30% do leite "in natura". A proporção pode ser modificada, dependendo do tipo de leite a ser utilizado, tomando-se em consideração o percentual de gordura, proteínas, além de outros ingredientes que compõem o produto.

Não obstante a solução de emergência, os técnicos da Secretaria de Agricultura recomendam aos pecuaristas que substituam a torta por mandioca, uréia, melaço — e se possível, a utilização de "bandeiras" de cana-de-açúcar, como também a mineralização e melhor controle profilático do gado. Desaconselham a venda de vacas leiteiras, sugerindo, no mínimo, alimentá-las e aguardar o fim da crise que coincidirá com o início do inverno.

O aspecto mais grave de todas as crises é que elas, no caso específico do Estado, são periódicas e constantes. Acontecem todos os anos e nenhuma providência é tomada em caráter permanente. Medidas que acautelam a própria crise, que convivam com ela. Uma política de defesa que se antecipe à possibilidade de situações críticas.

LEGISLAÇÃO NORDESTINA

IN JURISPRUDÊNCIA

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.

Solicitação de Assinaturas:
EDITORA LEGISLAÇÃO NORDESTINA LTDA.,
 à atenção de Nelson Ramos de Souza.
 Av. Conde da Boa Vista, 250 — Conjunto 411
 Telefone (081) 222-3781 — RECIFE-PE.



Pedro Simões Neto

UM NOVO TEMPO

Os Decretos 477 e 228 foram revogados. A greve é suportada. A anistia já é anunciada para o próximo mês. O bipartidarismo tem seus dias contados. A imprensa é livre. A contestação e os movimentos reivindicatórios têm foro nacional — e chegam até ao Rio Grande do Norte. Ressurge a discussão política, com jeito e forma de democracia.

Sempre acreditamos que a democracia fosse um exercício dissensual. Segundo este entendimento, os governantes teriam uma missão política coerente com a própria doutrina democrática: administrariam os dissensos, de tal forma que das opiniões divergentes nasceria a síntese que representaria o «consenso» da maioria. A única forma válida do consenso tem exatamente esta característica: representa aspirações majoritárias. O «interesse nacional» não pode fugir a essa determinação — não é uma tese do «sistema», mas resultante de um consenso nacional.

A democracia é uma aspiração natural do povo brasileiro, decorrente de sua própria vocação liberal. Daí porque o Governo Figueiredo tenta refletir este consenso, para viabilizar sua proposta de «conciliação nacional». E não ficou apenas nas **intenções**. Suas diretrizes políticas, postas em prática, ganharam contornos já definidos: têm jeito e forma de democracia.

A «QUESTÃO ESTUDANTIL» — Contrariando os prognósticos mais otimistas, dos que viam nas «aberturas» apenas um **slogan** conveniente ao adiamento das soluções democráticas, o Presidente da República passou das intenções ao fato consumado — de resto, uma política que em termos estratégicos foi capaz de deixar batido o próprio partido oposicionista, hoje quase esvaziado na temática reivindicatória que vinha defendendo.

O Decreto 477 que cerceava a liberdade de organização e de livre manifestação da classe estudantil brasileira, foi revogado. E o Governo foi mais além: **consentiu** na realização da assembléia de «exumação» da UNE (União Nacional dos Estudantes) em Salvador, contrariando a opinião da maioria dos «ideólogos» do sistema — que desconfiam de influências alienígenas comprometidas com o ressurgimento da entidade estudantil. Talvez os opositores da extinta UNE preferissem vê-la com outra denominação. Não é exatamente a possibilidade de organização dos estudantes a nível nacional que os preocupa, mas o temor pelo que representaria a ressurreição da União Nacional dos Estudantes. O passado da entidade estudantil a condena sem direito a «sursis» — segundo o julgamento ideológico de seus opositores. Na década de 60, a UNE foi um elemento de pressão tão poderoso quanto, por exemplo, a CGT. E o «sistema» enxerga, por trás dos movimentos reivindicatórios do passado, a ação de grupos extremistas. Entretanto, prefere assistir o desenrolar dos fatos, numa suspeitada posição de liberalidade, o que, para a maioria dos analistas políticos significa uma concessão precária — aliás, confirmada pelo próprio **consentimento**.

Mas não é assim. Veja-se no exemplo dos movimentos grevistas, no ABC paulista, uma projeção da conduta oficial relativamente aos estudantes. O Governo não reprimirá o movimento — como não reprimiu os movimentos paredistas. Todavia, estes não serão tolerados, se deflagrados em desconformidade com a lei, o que demonstra a intenção do Governo em respeitar o império da lei, num estado de direito. O que causa desconforto é a existência da Lei de Segurança Nacional, transformada em instrumento de arbítrio — tal como a famosa espada de Dâmocles, ameaçando os melhores propósitos liberais.

A liberdade de imprensa é fato já consumado, embora o Governo lhe imponha algumas restrições, na salvaguarda da dignidade dos administradores federais. Nesses episódios, há uma certa confusão. Para a maioria dos juristas nacionais, os crimes de imprensa têm uma legislação específica: a famosa «Lei de Imprensa». Não obstante, a frequência com que é utilizada a Lei de Segurança Nacional em crimes tipificados na Lei de Imprensa tem contribuído para formar o equívoco de que o arbítrio ainda não foi banido dos propósitos do atual presidente. A seu favor, leve-se em consideração os resquícios da Doutrina de Segurança Nacional que é incapaz de absorver episódios de simples oposição, tomando-os como de contestação e conseqüente confronto com a autoridade do Executivo. Todavia, a disposição de estabelecer maiores franquias é lenta e gradual, de conformidade com o próprio avanço da «conciliação».

A ANISTIA — Em visita ao Estado do Espírito Santo, o Presidente Figueiredo declarou que a anistia poderá ser concedida «até amanhã», numa clara alusão ao imediatismo da medida. Não bastasse esta declaração, o ministro da Aeronáutica, brigadeiro Délio Jardim de Mattos — em entrevista à VEJA — espera vê-la efetivada antes de agosto.

É certo que o Ministério da Justiça já dispõe de um anteprojeto, que poderia ser encaminhado ao Congresso «em meia hora», segundo o ministro Petrônio Portella. Todavia, o anteprojeto só beneficia os prejudicados por «delitos de opinião», os cassados por motivos políticos. Exclui da graça, os praticantes de crimes contra a pessoa, mesmo por motivos políticos. O amadurecimento do projeto talvez se deva à hipótese desenvolvida pelo ministro da Aeronáutica, na mesma entrevista: «**Não se pode colocar no mesmo saco o «anistiado político» e o «anistiado corrupto».** O próprio «anistiado político» se sentirá mal sendo anistiado junto com o corrupto».

Em contraposição, o MDB pretendeu instituir uma CPI (Comissão Parlamentar de Inquérito) para investigar as torturas, numa manobra diversionista que intencionava alertar o «sistema» para o fato de que se a anistia não fosse irrestrita, os torturadores poderiam ser alvos de punições, num processo inversamente proporcional à exclusão dos praticantes de crimes por motivos políticos. Segundo a teoria vigente entre os «autênticos» do partido oposicionista, a alegação de que os torturadores agiram em «estado de guerra» e portanto excluídos da punibilidade, só universalizaria a anistia, pois os «inimigos» seriam beneficiados pela própria conciliação nacional.

É fundamental o entendimento de que o Presidente da República é uma extensão do próprio regime, onde as opiniões divergem, e que, por isso mesmo, suas decisões deverão refletir o consenso da maioria, numa *média* de opiniões. O processo de anistia irrestrita é irreversível, mas só se processará de forma gradual, perseguindo a própria abertura à conciliação.

O BIPARTIDARISMO — O bipartidarismo agoniza. E deve ter seu enterro celebrado com fanfarras e muita alegria. Ninguém deve esquecer que ambas as agremiações nasceram de cima para baixo, representando tão somente o **consentimento** do absolutismo que as instituiu. Não se pode negar a bravura do partido oposicionista. Nem se lhe pode imputar a própria dissolução. O que não se pode é abrigar todas as tendências ideológicas nacionais em apenas dois partidos políticos. No MDB, por exemplo, pode ser observado o confronto de opiniões, de idéias, de tendências — até em prejuízo do programa partidário ou de suas naturais aspirações. O fato de opiniões divergentes seria até salutar para a característica democrática da agremiação, não refletissem estas opiniões, depressões ideológicas, provocando o desencontro do próprio partido. Recentemente, no caso da «CPI das torturas», o propósito da ala radi-

cal chegou a ser esvaziado pelos colegas da ala conservadora. E não são apenas radicais e conservadores, são «autênticos», «ultra-conservadores» e «adesistas». Aqui mesmo no Rio Grande do Norte, não há um fosso entre os governistas e oposicionistas, mas duas tendências que desfiguraram a própria unidade necessária à oposição. Há um sistema interpartidário que apoia o Governo do Estado — e por extensão o **governismo** nacional —, e quatro deputados considerados «autênticos» — que ainda divergem doutrinariamente, conforme ficou assente a partir da entrevista feita pelo **Diário de Natal**, entre Roberto Furtado e Padre Cortez. Enquanto Roberto Furtado assumia posições coerentes com o programa nacional, o Padre Cortez se continha em declarações entendidas como «conservadoras».

A ARENA, a despeito de maior coesão nos propósitos nitidamente «governistas», já acusou a dissidência do senador Teotônio Vilela; e o deputado Adhemar de Barros Filho cuida de constituir um novo partido em que os constituintes são, em sua maioria, egressos dos quadros partidários da ARENA, entre os quais o próprio senador Jessé Freire, em torno de cuja eleição, criou-se o sistema interpartidário no Rio Grande do Norte, que culminou com a cisão tanto da ARENA como do MDB.

Entendemos que a criação dos partidos se deve processar naturalmente, abrigando ideologias e não tendências — até porque as tendências não cristalizam posições coerentes. Disso temos certeza, com a experiência pluripartidária do passado. Os partidos devem nascer de baixo para cima, abrigando as naturais correntes de opinião, sem a interferência do Poder, exceto na disciplina da formação partidária — aliás, entregue ao jurista Djalma Marinho, honra e glória do Rio Grande do Norte, um dos arautos do «Novo Tempo».



Entregue a chave da sua máquina
a quem mais entende de
Som e Equipamentos

**EQUIPADORA
LAZARO**

Av. Deodoro, 431
222-0284 • Natal-RN

Nunca é demais aceitar a lição do senador Pedro Simon (VEJA — 22/11/78): “O importante na organização partidária é o programa do partido. No Brasil comete-se o erro de fazer política em cima de fatos, de pessoas, de situações, quando, se deve agir consoante idéias, segundo uma doutrina, de acordo com o pensamento comum”.

A POLÍTICA ECONÔMICA — O reexame da política econômica nacional já é indício do Novo Tempo. Já não se persegue obsessivamente o «velo de ouro» — o desenvolvimento. Os administradores da economia nacional estão entendendo que os tradicionais indicativos de crescimento econômico tem um valor relativo, de referência, nunca de realidade. O crescimento econômico brasileiro, catapultado no período 68/74, revelou desníveis cada vez mais acentuados na distribuição da renda nacional e nas disparidades regionais. O «bolo» da renda que se esperava que crescesse, para depois ser distribuído, revelou-se muito fermentado e por isso «inchou», sem ficar com a consistência desejada — capaz de saciar a fome dos assalariados, por exemplo. A esse respeito, disse o embaixador Roberto Campos, numa reunião de amigos (notícia divulgada pela ANDA e veiculada pelo **Diário de Natal**) que o grande benefício que o sistema autoritário poderia trazer para a nação brasileira, seria o controle da inflação; ao invés, perseguiu o desenvolvimento econômico, segundo o ex-ministro, uma proposta característica dos regimes democráticos, onde a criatividade encontra maior fundamento. E a criatividade, no entendimento de Roberto Campos, seria fundamental à formação de estratégias.

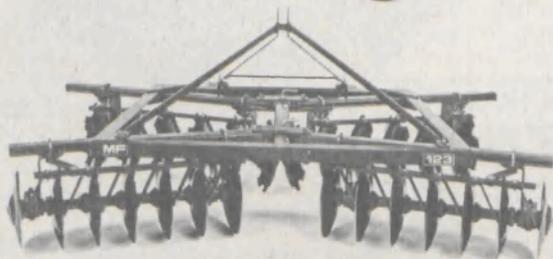
A opinião de Roberto Campos provou ser acertada, considerando-se a nova orientação econômica do Governo, cuja hierarquia é eminentemente antiinflacionária. Por outro lado, a

nova política reavivou a vocação do setor primário. Primeiro, como solução para a contenção do custo de vida, principal componente da inflação. A oferta de insumos à agricultura aumentará a produtividade agrícola e barateará os preços dos gêneros alimentícios, produtos que acusam maiores aumentos no custo de vida. Segundo, porque é uma alternativa de modelo desenvolvimentista.

A preocupação com a distribuição do produto social é também uma das características do novo Governo. Contido pela política antiinflacionária, os salários foram «achatados», ocorrendo ao Governo a necessidade de redistribuir o produto de outra forma, indiretamente, para compensar o congelamento dos salários. Os mecanismos tributários já foram acionados para equilibrar a participação dos fatores envolvidos na composição da renda nacional. Estuda-se, presentemente, uma fórmula de subsidiar as necessidades fundamentais do assalariado, através da oferta do que se convencionou chamar de «bens de salários» — o acesso à saúde, ao lazer, aos alimentos de primeira necessidade — que seriam distribuídos através das agências oficiais, mediante rigoroso controle de preços —, habitação (cujo sistema conduziu suas próprias remunerações, relativamente às casas populares). A saúde e a previdência social terão atendimento prioritário no Conselho de Desenvolvimento Social. Nesse sentido, o ministro Jair Soares, da Previdência, já cuida de melhorar e descentralizar a assistência médica, através de «postos» de atendimento. Os Centros Sociais Urbanos cuidam do lazer. Reativou-se o FUNRURAL e a assistência de crédito aos agricultores — os pequenos agricultores.

Os novos tempos estão chegando. Mas não será fácil assumi-lo. Há necessidade de integração, do esforço coletivo — agora sim, distribuído harmonicamente, de acordo com a capacidade de cada cidadão brasileiro.

A linha Massey Ferguson foi projetada para fazer a agricultura render!



Revendedor Exclusivo no Rio Grande do Norte

JESSÉ FREIRE AGRO-COMERCIAL S/A

Matriz — Rua Teotônio Freire, 283 — Fone: 222-0710 — Natal-RN.

Filial — Rua Alfredo Fernandes, 4 — Fone: 321-2339 — Mossoró-RN.

**TEMOS TUDO
PARA LHE
SERVIR BEM.**



Galvão Mesquita Ferragens S/A



Casa Lux S/A

Rua Dr. Barata, 217/219 — Fones: 222-2968, 222-2983, 222-4145, 222-4142 e 222-2819
Rua Dr. Mário Negócio, 1451 — Fone: 222-2149 — Rua Segundo Wanderley, 651 — Fone: 222-2850
Rua Dr. Barata, 194/200 — Fones: 222-0048, 222-2785 e 222-3008 — Rua Amaro Barreto, 276
Fone: 222-1500 — Av. Rio Branco, 643 — Fones: 222-2841 e 222-3034.



Otomar Lopes Cardoso

Fronteiras do Desenvolvimento (1)

MACAU, PONTO DE PARTIDA

O Rio Grande do Norte poderá encontrar em Macau e toda a sua região, a via concreta do seu desenvolvimento, como uma grande porta de entrada para dias melhores para o seu povo e com irradiações positivas, extensivas a todos os potiguares.

Para isso Macau é dotada de uma geografia privilegiada e de uma natureza pródiga. Na ver Jade, o que falta a Macau é a presença enérgica e forte do homem, gerando, conduzindo e determinando esse desenvolvimento.

Sal, barrilha e petróleo são condicionantes altamente prováveis e que contrastam de forma gritante na medida em que a cidade ainda nem ao menos dispõe da conquista mais elementar de uma comunidade: um sistema de abastecimento d'água.

As características do subdesenvolvimento da região refletem as limitações que prejudicam a necessária visão global do processo de desenvolvimento do Rio Grande do Norte e se constata, antes de tudo, as grandes deficiências do planejamento que não tem sido capaz de proporcionar um aproveitamento mais racional dos recursos naturais com uma distribuição melhor de suas riquezas.

E a prova disso é o pequeno realce que o documento do Governo do Estado para o período 1976-1979 e que circulou até bem pouco tempo, deu, em seu contexto, ao potencial que Macau oferece em termos de desenvolvimento. O que tem se verificado, até agora, são ações isoladas da Petrobrás e da Companhia Nacional de Álcalis, nos investimentos que realizam na área, mas sem

uma articulação global para um desenvolvimento, articulação que deve ser uma meta e uma tarefa do planejamento.

CONJUNTO DE POTENCIALIDADES

Inegavelmente, ao iniciarmos as abordagens das potencialidades de Macau, temos que começar pelo sal, pois é o centro da maior zona salinera do País, e exportador de um produto de qualidade reconhecidamente superior. (Capacidade pro-

ductiva atual de 3.500.000 t/ano). O progresso técnico fez com que a produção salinera atingisse alto nível, sendo explorada mecanicamente e escoada, através da navegação marítima, por processo rápido, por um porto-ilha, construído artificialmente e localizado, a cerca de 30 milhas da cidade. Os rotineiros processos de produção e de embarque do sal, feito de maneira artesanal, foram superados aproximadamente há 10 anos passados.

Logo a seguir encontraremos a barrilha, isto é, a exploração comercial, pela industrialização, do sal com o calcário da região. (Demanda de 520.000 t/ano a partir de 1980). Trata-se, inclusive, de uma indústria de base, geradora de outras (fábricas de vidros, etc.) e fundamental ao próprio progresso brasileiro, tanto assim que a exploração é de competência estatal, através de uma companhia de economia mista, gerida pelo Governo Federal. A decisão da instalação da fábrica de barrilha se consolidou recentemente e, neste momento, as obras físicas de construção se erguem, com a previsão de uma produção inicial para os próximos 3 anos.

Petróleo. Já em exploração, na plataforma continental, pela Petrobrás, apresenta os resultados positivos e favoráveis com o acostamento dos primeiros barcos conduzindo o produto para as refinarias da Bahia (capacidade produtiva de 30.000 barris/dia).

Ainda de recursos naturais encontramos como válida a exploração da soda cáustica, bromo, magnésio, etc. Ressalte-se, também a localização da foz do Rio Açu, com interligação com uma área vizinha (Baixo-Açu), de grande perspectiva para o Rio Grande do Norte.

No aspecto social, se destaca inegavelmente a instalação de um centro regional da Universidade Federal do Rio Grande do Norte (quase 1.000 alunos), nascido graças a um movimento local de trazer novos horizontes, como um centro de cultura e técnico/científico, e criação de novas mentalidades onde a Universidade tem papel relevante.

Registre-se ainda um plano diretor urbanístico da cidade atual (35 mil habitantes), e que sofrerá profundas modificações futuramente, caso se concretizem as oportunidades que se apresentam.

Este conjunto de aspectos positivos, pela perspectiva de sua dinâmica, habilmente explorada — no sentido racional da palavra —, faz de Macau o grande centro em potencial, para acelerar o retardado processo de desenvolvimento do Rio Grande do Norte.

OS BLOQUEIOS

Mas os bloqueios e entraves ao desenvolvimento de Macau são bastante evidentes.

Começaríamos por registrar o precário padrão de vida de sua população. A cidade não dispõe de um sistema de abastecimento d'água. Periodicamente estudos são feitos para solucionar o problema, mas falta, no fundo, uma firme determinação governamental para sanar a deficiência. Afinal de contas, água hoje é considerado o mais elementar item de nível de vida de um povo. Mas, as agruras de uma população, não ocupam as prioridades dos gabinetes oficiais. Tanto assim que se pensa mais objetivamente em entender primeiro a fábrica de barrilha e depois, a comunidade.

Outro bloqueio também por descuidos governamentais: nos referimos aos meios de comunicações, através de uma moderna rodovia. Macau tem uma estrada de precárias condições (de barro e muita areia), que nos períodos de inverno, por

vezes, ilha a cidade dos demais centros. São somente pouco mais de 100 quilômetros de rodovia, que cada Governo promete e que — como a água — não resolve.

Em Macau há um forte índice de desemprego, advindo da modernização das salinas e do processamento mecânico do embarque marítimo do sal. Isso provocou a ociosidade da mão-de-obra. Por outro lado, não se desenvolve ainda nenhuma linha de treinamento profissional para o aproveitamento dessa mão-de-obra local para a industrialização que se aproxima.

Nos aspectos de ordem econômica registre-se que as empresas salineiras estão fora do contexto local; de capital predominantemente paulista e outra de origem estrangeira. Evidentemente que os elevados lucros da produção não têm maiores aplicações e conseqüências regionais. Com relação a presença de uma multinacional, o problema se relaciona diretamente com as estratégias nacionais.

A Petrobrás, explorando o petróleo na plataforma continental, não faz nenhum investimento de repercussão local, bem como, pela atual legislação brasileira, não paga nenhum tributo ou imposto ao Estado ou ao município.

Evidentemente que são aspectos negativos, que retardam as melhores condições de vida da população de Macau e sua região.

POR UM DESENVOLVIMENTO MAIS RÁPIDO

Não há dúvidas que Macau deveria receber um tratamento altamente prioritário das atenções governamentais. Uma boa solução poderia ser através de um Plano de Desenvolvimento específico, onde fossem definidos os objetivos e oferecidos os meios para se atingi-los.

Este Plano, poderia ter uma linha, onde se procuraria acelerar o aproveitamento das potencialidades dos recursos naturais e tratar de eliminar urgentemente — no que for viável —, os bloqueios e os entraves dominantes. Hoje, se Macau tivesse as prioridades dos Governos que passaram, inegavelmente não estaria ainda sem água e uma estrada. É importante se pensar mais seriamente nas novas indústrias; aprimorar a Universidade, em face das novas exigências tecnológicas, etc.

O Rio Grande do Norte precisa buscar as saídas e opções de desenvolvimento. A entrada natural, aí está: Macau.



DIREITO E ECONOMIA (1)

Karl Marx não esclarece a ligação entre o direito e a economia, quando aponta o direito como subproduto da economia. A esse respeito, opina com autoridade ORLANDO GOMES:

“A tese marxista da origem dos institutos jurídicos não esclarece completamente a ligação entre Direito e Economia”.

“Até no particular da criação das leis, tem-se entendido que a conexão entre infra-estrutura e super-estrutura não é rigorosamente de causa e efeito. Inaceitável, assim, a explicação simplista de que o Direito é mero subproduto da Economia” (in *DIREITO ECONÔMICO E OUTROS ENSAIOS* — Editora Distribuidora de Livros Salvador Ltda., página 11).

A verdade é que o direito econômico é a resultante histórica da prevalência da economia na ordem jurídica contemporânea, da mesma maneira que o amor pela natureza constituiu o fundamento do direito natural do século XVIII. Não se pode negar a preocupação hodierna pelos aspectos pertinentes ao desenvolvimento e crescimento econômico. Afirma-se, até, que seja este o leit motiv da atual geração, chegando DANIEL HALÉVY a concluir:

“A civilização moderna está, assim, mais afastada daquela existente há cinqüenta anos atrás do que a civilização de 1900 em relação à de 1800. Foram necessários dez mil anos, desde os primeiros sinais escritos pelo homem, para que se chegasse à revolução industrial e, em cento e cinqüenta anos, passamos da máquina a vapor à idéia do átomo”.

Impossível será, todavia, vincular diretamente as normas típicas do direito econômico ao fato econômico, pois aquelas

“transcendem, em amplitude, profundidade e especificidade, o dado meramente econômico”. (MODESTO CARVALHO, *Direito Econômico*, página 316).

Prossegue o mesmo Autor, dizendo que em amplitude, porque o elemento distintivo da era que se iniciou nas vésperas da primeira conflagração mundial, está exatamente no fato da atividade econômica ter-se tornado expressão e instrumento da ordem política, em contraposição ao período anterior, em que a ordem política era a expressão e o instrumento da ordem econômica liberal. Hoje prevalece o fator político e não o econômico.

“Por outro lado, o conteúdo das normas do Direito Econômico, transcendem, também, em PROFUNDIDADE, o dado meramente econômico. No plano do conteúdo meramente econômico, ressalta, desde logo, a impossibilidade de se apartar uma específica série de leis para atribuir-lhe o caráter de corpus do Direito Econômico. Isto porque, o conteúdo econômico se insere, como reflexo do clássico direito de propriedade, na maior parte das normas do ordenamento... As normas do Direito Econômico encontram, aí, a sua especificidade, ou seja, na vetorialidade que imprimem ao dado econômico, tornando-se medida jurídica de direção e orientação política do processo econômico” (in ob. cit. página 318).

JURISPRUDÊNCIA ATUALIZADA

= ARRAS — CONFIRMATÓRIAS, COMO REGRA E PENITENCIAIS, COMO EXCEÇÃO

“A regra é serem as arras confirmatórias; as penitenciais são a exceção que há de ser expressamente estipulada. É princípio que vem do direito romano e se reproduz nos arts. 1.094 e 1.095 do nosso CC” (TJ-RGS, ac. em 16.11.77 — 4ª Câm. Civ. verbete 61880 — Adcoas)

= ICM — TRANSPORTE DE MERCADORIA SEM DOCUMENTAÇÃO FISCAL

“Pela infração fiscal decorrente do transporte de mercadoria desacompanhada de documento fiscal, o transportador responde somente pela multa, não sendo responsável pelo pagamento do ICM” (TJ-SC, ac. unânime de 30.3.78).

= COMPETÊNCIA — DEPÓSITOS DO PIS

“É a Justiça do Trabalho competente para apreciação de litígio entre empregado e empregador em razão de depósito do PIS” (TRT — 4ª R. — RO 3.323/77).
CONSULTAS & SUGESTÕES podem ser enviadas ao dr. Ney Lopes de Souza, *Advocacia*, à rua Jundiá, 430 — Natal, RN — Fones: 222-1226 — 222-2483.

Você tem uma idéia totalmente errada sobre economia no transporte urbano de carga.



A verdadeira economia de um veículo comercial não se limita ao tanque de gasolina.

Para operar com lucro no tráfego intenso e congestionado dos grandes centros, um veículo, antes de tudo, não deve carregar peso morto.

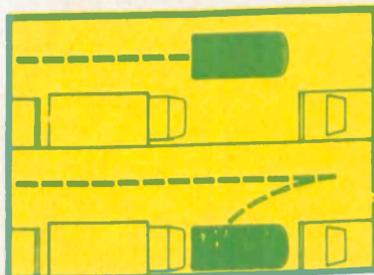
A Linha Kombi apresenta a melhor relação peso/carga dentro da faixa



dos comerciais leves: transporta cerca de 1 quilo de carga útil para cada quilo de peso próprio, enquanto que os concorrentes só conseguem carregar meio quilo de carga para cada quilo de peso próprio. Isso significa que a Linha Kombi tem aproveitamento integral da sua capacidade em cada viagem.



Os detalhes de construção de todas as versões da Linha Kombi, especialmente a posição da cabina, permitem maior aproveitamento do compartimento de carga, possibilitando uma distribuição homogênea do peso sobre os eixos. Nenhum outro veículo da sua categoria transporta 1 tonelada de carga útil.



Graças ao seu tamanho compacto, cada veículo Kombi permite manobras rápidas em pátios de carga e descarga, estacionamento em pequenas vagas e facilidade de circulação no tráfego urbano.

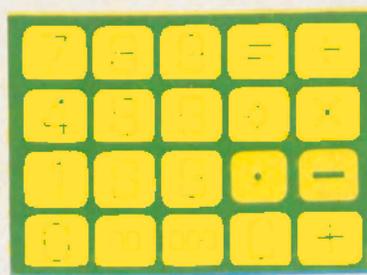
Em percursos diários entre 100 e 300 km, a Linha Kombi representa a melhor opção para entregas a domicílio ou reposição de estoques de seus Clientes.

Os modelos Kombi podem



transportar 12 fogões de 4 bocas, 24 aparelhos de TV a cores de 20", 10 máquinas de lavar para 6 kg, 8 geladeiras com freezer, 800 litros de leite, 600 frangos de 1 1/2 kg, 180 perus de 5 kg, 1.600 queijos de 1/2 kg, 25.000 maços de cigarros, 18.000 ovos, 5.500 picolés, etc., etc...

A versatilidade da Linha Kombi oferece sempre o modelo mais adequado para cada uso e cada necessidade.



Agora, faça os cálculos. Menor preço de compra entre os veículos de sua classe. Mecânica VW. Baixo consumo e manutenção simples. Durabilidade. Menor depreciação.

Some tudo isso e você comprovará que a Linha Kombi tem o menor custo operacional no transporte urbano de carga.

A marca que conhece o nosso chão.

Garantia a combustível de amanhã. Respeite os 80.



REVENDEDORES
AUTORIZADOS

MARPAS S. A. Av. Tavares de Lira, 159 — Fone: 222-0140
Rua Presidente Sarmento, 592 — Alecrim

Dist. de Automóveis SERIDÓ S. A. Av. Salgado Filho, 1669 — Fone: 231-2212

Prá você que exigiu, a melhor fatia.

villa central

**Plano especial
até 30 de junho**

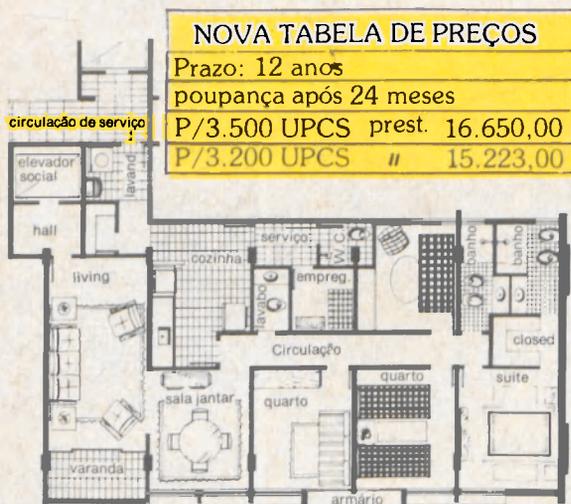


**Somente
para alguns
privilegiados.**

Você por exemplo.

Apartamentos classe "A".

Com localização privilegiada, vista para o mar, varanda-living, sala de jantar, 4 quartos inclusive uma suíte, 3 banheiros sociais, copa-cozinha, salão de festas, dependência completa para empregada, vaga na garagem. Gás canalizado em cada apartamento, com uma central de abastecimento, para proporcionar maior conforto e segurança. Gerador próprio.



**Financiado pela Caixa
Econômica Federal**

PLANTÃO
NO LOCAL
Av. Deodoro, 402

Informações e vendas

ARNON IMÓVEIS

Avenida Deodoro, 696 A
Fones: 222-5929/2592/0551



Rua José de Alencar, 745

