

Especial
AS 200 MILHAS DO RN

RN ECONÔMICO

revista mensal

Ano II — N.º 27, Julho/71 — Cr\$ 3,00

NÚMERO DE ASSINANTE
VENDA PROIBIDA



FUNDOS
CREFISUL

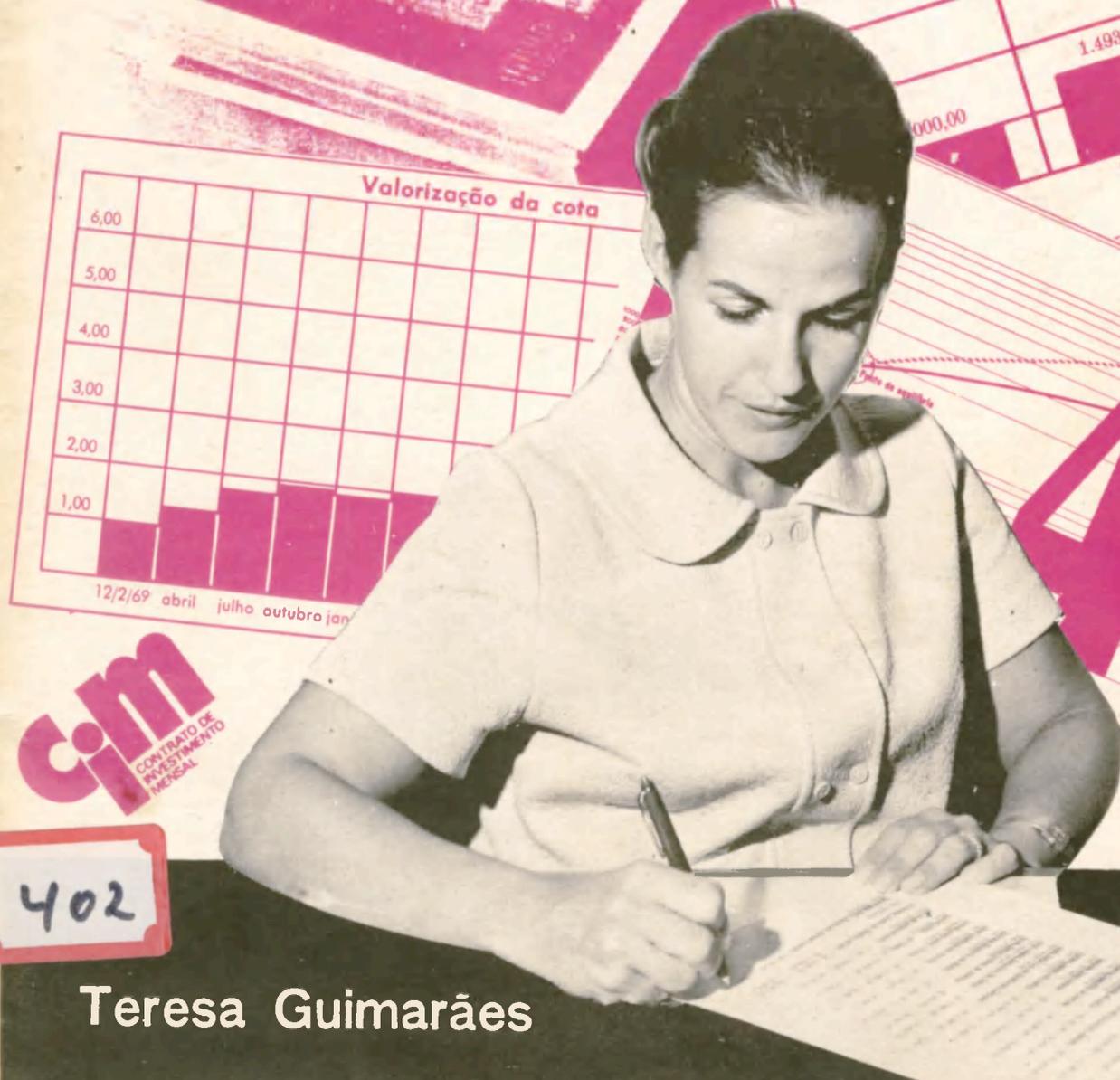
FUNDO DE INVESTIMENTOS
BBI - BRADESCO



B INVESTBANCO
Banco de Investimento Industrial S.A.

Em 5 anos o Fundo Itaú
de Investimento rendeu
mais de mil por cento.

A mulher compra e vende no mercado de capitais



DELEGACIA DE ESTATISTICA NO RIO G. NORTE
FUNDAÇÃO IBGE



40%

UNIVEST
CORRETORA
DE VALORES

FUNDO
RAMUNVEST
de Investimentos

cm
CONTRATO DE
INVESTIMENTO
MENSAL

402

Teresa Guimarães

Opiniões

CARTA

"Senhor Redator-Chefe:

Acabo de ler o n.º 26 da revista mensal RN-Econômico, a qual obedece a redação de V. S.º.

A feliz acolhida que vem tendo a mencionada revista já no seu 26.º número, é uma prova cabal de que o nordestino tem também sede de saber e que vêem na Revista RN-Econômico, uma publicação digna de respeito, que vem se constituindo paulatinamente numa verdadeira semeadeira de conhecimentos humanos.

A obra realizada por Vv. Ss., é de maior importância e de incalculável alcance.

É desnecessário tecer frases e comentários elogiosos. A posição alcançada pela revista RN-Econômico com os seus números já em circulação, dizem melhor do conceito de que desfruta e são o penhor de que a renomada direção de tão útil revista saberá manter as suas atividades através de uma atuação decisiva na batalha de engrandecimento do Nordeste.

Aproveito o ensejo para fazer um apêlo aos senhores diretores, redatores e repórteres, para que dediquem alguma atenção aos problemas rurais e á divulgação agrícola, em benefício de nossas populações do campo, onde o Brasil deve alicar o seu desenvolvimento e a sua grandeza.

Como agrônomo, absorvido na minha profissão, quero expressar a minha satisfação e as minhas homenagens, aos abnegados diretores, redatores e repórteres de tão produtiva revista do Rio Grande do Norte.

Com os meus sentimentos de admiração e respeito, subscrevo-me, atenciosamente, José Daniel Vieira Lima."

— Dr. José Daniel Vieira Lima —
agrônomo da Usina Ilha Bela S. A.

OPINIÕES

LUIS GONÇALVES PINHEIRO — Diretor Administrativo da SODISMA — "Essa revista propaga a nossa potencialidade, colaborando com o comércio, indústria e poderes públicos. Esse trabalho jornalístico chegou numa hora em que o Rio Grande do Norte precisava de estímulo ao seu desenvolvimento. Todos nós estamos de parabéns com o crescimento do RN-ECONÔMICO."

BEVENUTO PEREIRA — Deputado Estadual — "A nossa impressão sobre o RN-ECONÔMICO já foi manifestada logo no seu nascimento, quando na tribuna da Assembléia Legislativa tecemos comentários a respeito de alguns problemas da mais alta importância e do sentido mais profundo para a economia norte-riograndense. Lembramo-nos, por exemplo, do trabalho eficaz, completo e acima de tudo corajoso, com que esta revista, nos seus primeiros números editados, abordou o problema da mineração no Rio Grande do Norte, sugerindo até, com muita oportunidade, modificações estruturais no Código de Mineração que viriam beneficiar fundamentalmente à estabilidade das empresas nacionais de mineração. Isto é um exemplo a parte, apenas para situar a preocupação que tem marcado todas as atividades jornalísticas do RN-ECONÔMICO, que tem dado através de trabalhos e estudos, um retrato fiel dos grandes problemas do Rio Grande do Norte."

"A agricultura, a indústria, a pecuária e todos os outros aspectos sócio-econômicos do nosso Estado, têm sido temas constantes de grandes pesquisas da equipe do RN-ECONÔMICO, que por sua capacidade, dinâmica, bravura até, tem colocado a revista na alta posição de destaque entre todas aquelas que se reportam à economia norte-riograndense. O nosso abraço de solidariedade e congratulações a esta equipe jovem e impregnada de idealismo, que tem nos ajudado de maneira ímpar a estudar e a conhecer, mais profundamente, os aspectos sociais e os problemas econômicos do nosso Estado".

AUGUSTO SEVERO NETO — Professor da Fundação José Augusto e Diretor do Museu do Forte dos Reis Magos — "O RN-ECONÔMICO é quase assim como uma elegia à capacidade de seus dirigentes Marcos Aurélio de Sá, Marcelo Fernandes e Cassiano Arruda Câmara. Através desse bem construído veículo de informações, não apenas nós, norte-riograndenses, mas todos mais aos quais a revista atinge com sua penetração bem orientada, nos capacitamos a conhecer, a medir melhor e a julgar o que acontece em nosso Estado, nos diversos campos da atividade humana. Aqui a minha admiração e a minha homenagem aos que fazem a revista RN-ECONÔMICO".

EDITORIA RN-ECONÔMICO LIMITADA

Avenida Rio Branco 533 — 1.º andar
— Salas 15 e 16 — Edifício São Miguel — Natal (RN) — C.G.C.M.F. n.º
08 423 279

Diretor de Redação

Marcos Aurélio de Sá

Diretor Administrativo

Marcelo Fernandes

Diretor Comercial

Cassiano Arruda Câmara

Gerente

José Amaral

Redator-Chefe

Hélio Cavalcanti

Redatores

Albimar Furtado

Jomar José

Sebastião Carvalho

Fotografias

Jaeci Emerenciano

Arte

Ailton Paulino

Colaboradores

Alvamar Furtado

Antonio Florêncio de Queiroz

Benivaldo Azevedo

Betoven Azevedo

Cortez Pereira

Dalton Melo

Edgar Montenegro

Fernando Paiva

Geraldo Guedes

Hélio Araujo

Joanilson de Paula Rêgo

João B. Cascudo Rodrigues

João Wilson Mendes Melo

Jomar Alecrim

Mario Moacyr Porto

Moacyr Duarte

Ney Lopes de Souza

Nivaldo Monte (Dom)

Otto de Brito Guerra

Raul Rabenhorst

Reginaldo Teófilo

Severino de Brito

Túlio Fernandes Filho

Ubiratan Galvão

Walfredo Gurgel (Mons.)

RN-ECONÔMICO, revista especializada em assuntos econômicos, financeiros e políticos, é de propriedade da EDITORA RN-ECONÔMICO LIMITADA — Av. Rio Branco, 533 — 1.º andar — salas 15 e 16 — Edifício São Miguel — Natal (RN), composta na Clima Artes Gráficas — Rua Câmara Cascudo 221 e impressa na gráfica OFF SET — Av. Rio Branco 325 — Natal (RN). Preço do Exemplar: Cr\$ 3,00. Números atrasados: Cr\$ 3,50. Assinatura Anual: Cr\$ 30,00. Assinatura para outros Estados: Cr\$ 40,00.

Sumário

Reportagens

A mulher compra e vende no mercado de capitais	4
Mercado de Capitais afasta Manoel Macêdo dos imóveis	8
Após a tempestade retorna a bonança	9
A Bolsa e as regras do jogo	10
Western tem seus dias contados	14
Carnaúba — Cooperativismo é a solução	17
Comércio Imobiliário — Ainda um bom negócio?	22
Cácio e as Metas para o Inera 72	26
Marcelo Pôrto: RN exporta mais scheelita apesar da queda do preço	33
Cajú — Uma nova saída para o agricultor	35
Duzentas Milhas consolida potencial pesqueiro do RN	36
Transportes Coletivos — Desencadeia-se a crise que o RN-Econômico previu há mais de um ano	37
NIPPASA é o primeiro a oferecer lucros na Agropecuária	39
Hope só com desobstrução do porto de Natal	42
Turismo em quatro horas	44
Camelôs — Quando a solução é difícil	46

Seções

Opiniões	2
Homens e Empresas	11
Direito Fiscal e Trabalhista	29
Agenda do Empresário	31

Artigos

O Homem de negócios e o problema do peso (Túlio Fernandes Filho)	20
Coexistência Pacífica — Tese para desenvolver o RN (S. R. Brito)	32



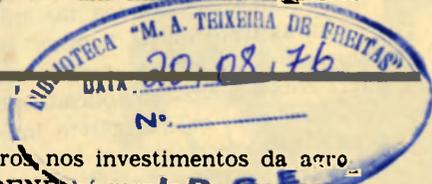
RN-ECONÔMICO a partir deste número tem cobertura total para o Mercado de Capitais. O "boom" da Economia Nacional. Um jornalista experimentado — Sebastião Carvalho, será o editor do assunto. Neste número, trazemos depoimento da Sra. Tereza Guimarães: "A mulher compra e vende no mercado de capitais"; do corretor Manoel Macêdo que abandona a construção de imóveis pelo ramo do investimento, instalando a sua Servicred; do Presidente da Bolsa de Valores, Breno Fernandes, tranquilizando os investidores afirmando que "Após a tempestade retorna a bonança".



Homens e Empresas volta com nova dinâmica. Coluna noticiosa que melhor orienta o empresariado sobre os negócios e as promoções econômicas do Estado, Homens e Empresas passa a consumir três páginas da revista. Entre outras notícias: José Nilson planta um milhão de cajueiros; Mario Pôrto vai representar o RN na Convenção Nacional da Indústria; Florêncio de Queiroz preocupa-se com o algodão; PLANOSA e JOSSAN vão entrar no mercado de capitais.

JOSE' NILSON DE SA

planta um milhão de cajueiros



O Rio Grande do Norte já tem lucros nos investimentos da agropecuária. Um projeto aprovado na SUDENE há menos de cinco anos, está consolidado. É a NIPPASA, Nilton Pessoa de Paula Agropecuária S/A, encravada às margens do rio Potengi, em São Gonçalo do Amarante. Para provar o êxito da NIPPASA, publicamos reportagem e o balanço da empresa. Vale frisar que este é o primeiro projeto agropecuário que dá lucro no RN.

Anunciam nesta edição

Agência Aerotur — A Sertaneja Distribuidora de Automóveis — Associação de Poupança e Empréstimo Rio-grandense do Norte (APERN) — B. F. Barros — Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte (BDRN) — Casa Porcino — Confecções Dinan

Ltda. — Confecções Guararapes S/A — Costa Neto & Cia — Dubom S/A — Escritório N. S. da Conceição — Federação do Comércio do Rio Grande do Norte — Francisco Ribeiro Corretor de Imóveis — Gráfica Off Set — GTL Publicidade — Indústria de Pescados Potengi Ltda. — Jaeci — Jobel

Amorim das Virgens — José Vascelos Rocha — J. Resende Comércio S/A — Lojas LM — Metalúrgica do Nordeste (Metalplac) — Natécia Companhia Têxtil de Natal — Nilton Pessoa de Paula S/A (NIPPASA) — Orgateco — Pedro Simões Neto — Plagnagro.

A mulher compra e vende no mercado de capitais



A mulher no mundo dos investimentos, a mulher no emaranhado e fascinante mundo do mercado de capitais: não se trata de uma novidade, embora não seja fato muito constante. O natural senso de poupança feminino está sendo acenado pelos fundos de investimento através de anúncios dedicados exclusivamente à mulher. E a prática desse chamamento tornou muito rentável a experiência. Porque uma mulher econômica faz milagres com as tradicionais "sobras" dos orçamentos domésticos, muito mais ela fará com a poupança aplicada num Fundo — acham os que gerem investimentos para terceiros.

Porém muito mais rentável não seria uma mulher gerindo, ela própria, um Fundo de Investimento?

Uma mulher convencendo as outras com o natural tom convincente do dialogo feminino — de que é bom entregar-lhe a sua poupança, que ela, por sua vez, encaminhará a uma empresa segura e garantida pelo Governo?

O GERENTE UMA MULHER

O Grupo Rique de Valorização teve

essa ideia pioneira. Para lançar em Natal o Banco Campina Grande de Investimento S. A. convidou uma mulher para gerenciar o estabelecimento.

Dona Tereza Guimarães já tinha experiência no ramo. Como Corretora da UNIVEST (União Nacional de Investidores) ela chegou a Natal quando o seu marido, Major Aviador Carlos Alberto Guimarães, foi transferido para servir no Centro de Formação de Pilotos, em Parnamirim.

A sua atuação se fez logo notada. Os negócios que promoveu tiveram exito imediato. Já era ligada ao mercado de capitais a partir do momento em que ela própria começara a investir. No Rio fez um curso sobre o assunto e já possuía um outro, de Relações Públicas, e era como "public relations" que trabalhava antes, na Enciclopédia Britânica.

— "No sul, o fato da mulher trabalhar é visto por outro prisma que no norte e nordeste. Tanto que já me habituara a trabalhar. Quando meu marido foi transferido para Belém do Pará tive de deixar a Enciclopédia Britânica. Mas já sentia falta do tra-

INVESTIMENTO

Editor:

Sebastião

CARVALHO

D. Tereza Guimarães começou como representante do UNIVEST para o Rio Grande do Norte. Hoje é quem gerencia o Banco Campina Grande de Investimento S. A. Ela comanda uma equipe formada em sua maioria por mulheres, todas entrosadas o máximo na maneira de convencer a alguém a participar do Mercado de Capitais. E, entre os clientes do Banco, uma grande parte é também de mulheres.

balho. Com a nossa vinda para Natal resolvi me entrosar definitivamente no mercado de capitais. Um contato com a UNIVEST me transformou em sua representante aqui".

E depois disto foi o convite para o Banco Campina Grande de Investimento S. A.

Hoje, D. Tereza Guimarães é, verdadeiramente, uma gerente de empresa. O escritório fez na sua própria sala, adaptando uma sala onde se misturam máquinas de calcular e somar elétricas, copiadoras, arquivos, fichárias, máquinas de datilografia — aquele mundo de apetrechos de um autêntico escritório.

— "Fiz o escritório na minha casa para não me afastar dos afazeres domésticos. Porque o trabalho me toma o dia todo, posso dizer que a ele dedico o tempo das oito da manhã às oito da noite".

Os pequenos intervalos são para uma ordem na cozinha, para atender à filha pequena (tem duas filhas, uma com cinco anos) ou para determinar alguma coisa inerente a uma dona de casa.

UMA MULHER E A SUA EQUIPE

O sucesso das vendas de cotas para o UNIVEST foi possível graças a uma eficiente equipe formada por Dona Tereza Guimarães. Equipe que atualmente continua com ela, trabalhando nas vendas dos dois fundos do BCGI. São vinte corretores e seis supervisores, dentre os quais sobressai o elemento feminino como maioria absoluta: entre os supervisores, quatro são mulheres: Ivanize de Castro, Vanda Blose, Noha Nagib Izidim e Fernanda Pinto Advíncula. Também entre os corretores há mais mulheres.

— “O Corretor visita o cliente, que muitas vezes, na grande maioria das vezes, não tem noção nenhuma do que seja Fundo de Investimento. Ele tem, antes de mais nada, a obrigação de explicar tudo ao cliente, dizer detalhadamente o que seja investir, as vantagens do investimento e até algum ponto por ventura arriscado do jogo. Porque o corretor deve ser antes de mais nada honesto. Pode até perder de fazer um negócio, mas não pode deixar de ser honesto para com o cliente”.

As normas de como vender com honestidade, o esclarecimento geral sobre os Fundos de Investimento, ela mesma dá ao seu pessoal. Regra geral, os integrantes de sua equipe eram pessoas também leigas no assunto. E que hoje estão absolutamente integradas, sabendo tudo sobre as variações do emaranhado e fascinante mundo do mercado de capitais.

Mas se ela tem capacidade para fazer uma pessoa ficar absolutamente “por dentro” do que seja Mercado de Capitais, não deixa também de estar, ela própria, “por dentro” dos pequenos detalhes que fazem uma mulher atualizada. A Moda, por exemplo:

— “Não é porque trabalha que uma mulher vai descuidar de sua aparência ou vai deixar de se interessar pelo que está ocorrendo com a Moda. Aliás, acho até que o trabalho até que força a mulher a se interessar mais por esses detalhes, principalmente se ela vive em contato permanente com as pessoas, como é o meu caso e o das mulheres de nossa equipe”.

No entanto, sobra-lhe pouco tempo para outras atividades extra. Dos movimentos e entidades filantrópicas, por exemplo:

— “Não posso participar diretamente, convenhamos. O tempo não dá. Mas não me nego a colaborar. Sempre que sou procurada por senhoras integrantes de entidades filantrópicas, participo com colaboração

material, porque a colaboração física, essa é impossível de dar.

Realmente, o seu “expediente puxado” ela estendia até aos sábados, o que deixou de fazer por insistência do marido.

UMA CIDADE E DOIS PLANOS

Atualmente toda a cidade do Natal está sob a ação da equipe de corretores e supervisores do Banco Campina Grande de Investimento S. A.

— “Quando se trata de poupar, não existem diferenças. Num lar mais pobre pode haver o esforço que vai preparar a chance de lucros seguros num futuro próximo” — diz D. Tereza Guimarães. “E nós temos exatamente dois planos, para atender a duas faixas de investidores”.

Esses dois planos são o FAM (Fundo de Aplicação Mensal) e o FAI (Fundo de Aplicação Integral). O primeiro recebe parcelas mensais de Cr\$ 100,00 — sem compromisso de dívida, isto é, o cliente não fica obrigado a rigorosamente desembolsar Cr\$ 100,00 mensais residindo a obrigação no seu próprio interesse de completar a sua quota de 60 mensalidades.

O FAI é dirigido aos que têm capital fixo e podem entrar com parcelamentos de Cr\$ 1.000,00.

E o que faz o Banco com o dinheiro recebido dos clientes?

— “Joga-o na Bolsa de Valores, adquirindo ações de empresas cujas análises evidenciam lucros certos. Empresas que têm rentabilidade comprovada. O Banco adquire papéis de várias espécies, porque, rigorosamente controlado pelo Banco Central do Brasil, não pode se fixar na aquisição de uma, duas ou determinadas ações”.

No entender de Dona Tereza Guimarães essa diversificação de compra é boa para o investidor, porque no caso dele querer transacionar diretamente com a Bolsa de Valores — ou através de corretores particulares — vai encontrar uma norma que pode ser um obstáculo à sua pretensão: nas Bolsas de Valores do Rio e São Paulo, por exemplo, só se pode adquirir lotes de no mínimo 1.000 ações. E o pequeno investidor, certamente, não vai dispor de capital suficiente para competir com as vultosas disponibilidades dos que já estão metidos no negócio há muito tempo.

— “No nosso caso, com o dinheiro de todos os cotistas reunidos, podemos fazer transações que, no final, vão render bons lucros”.

E ela faz uma imagem senão poética, mas muito feminina:

— “O Fundo de Investimento funciona como uma bola de neve que vai rolando numa encosta. A proporção que rola, vai aumentando, aumentando indefinidamente”.

Ou seja: quanto mais gente reunida como cotista, maiores as possibilidades de lucros proporcionais, porque maiores são as possibilidades de compras.

E a Mulher é uma razão ou uma motivação muito convincente para efetivar essa diversificação.

— “Acho que a mulher tem mais chances para vender do que o homem. É natural. Ninguém vai deixar de ouvir uma senhora fazer uma explanação. A um homem, outro homem pode dizer que volte mais tarde, que no momento não interessa. Mas uma mulher ele ouve e pode, no final, ficar convencido”.

E quanto a mulher que aplica dinheiro no Mercado de Capitais?

— “Na minha relação de clientes tenho quase a mesma proporção de mulheres e homens. Isto quer dizer que a Mulher também se imbuíu da certeza de que é bom aplicar. E mesmo as que não aplicam, conhecem o assunto, mesmo superficialmente”.

— “Tenho clientes que aplicam por várias razões. Há as que aplicam pensando na responsabilidade da família. Há as que aplicam para demonstrar aos maridos que também sabem fazer economia, o que ocorre com as jovens senhoras. Há as que aplicam porque é chique estar na “onda” da Bolsa. E há as que investem porque têm conhecimento do assunto”.



Noha Nagib Izidim

É DO NORDESTE E FICA MESMO AQUI

No julgamento ou na crítica quanto à correção de empregar dinheiro em Fundos de Investimento, existem os que acham que estão eles esvasiando a região nordestina. Na sua maioria os Fundos são firmas que nascem no sul do país e para lá carregam os seus lucros.

— “No caso do Fundo Rique de Valorização, que é que rege o Banco Campina Grande de Investimento S/A. e os nossos FAM e FAI — isto não ocorre. Trata-se de uma organização nordestina, que de uma cidade essencialmente nordestina, se bifurcou para o sul. Se há erro no fato de ao se aplicar se estar mandando dinheiro para fóra, não o será no nosso caso. O Banco pretende aplicar os seus lucros exatamente nesta região e quanto ao Rio Grande do Norte em particular, posso adiantar algo quase confidencial: a direção já me autorizou a entrar em entendimentos com o Governo Estadual e com a Prefeitura de Natal oferecendo-lhes os nossos serviços, quando for o caso de pretenderem pequenos empréstimos para consecução de obras comunitárias”.

O FUNDO VAI DE VENTO EM PÓPA

Começando a funcionar em Natal no mês de junho, o Fundo Rique naquele mês teve um movimento da ordem de Cr\$ 1.300.000,00. No mês de julho, até o dia 16, já ultrapassava essa quantia, em Cr\$ 100.000,00.

De maio de 1970 a maio de 1971 apresentava uma rentabilidade média de 15,22%.

— “Um Fundo de Investimento hoje oferece uma média de rentabilidade de 100% ao ano. Muita gente se espanta com essa proporção, há quem ache que “a esmola é muito grande”, como diz aquele dito popular. Mas para esses não temos outro argumento senão o de que se trata de um negócio absolutamente garantido pelo Governo. E que tem a mais severa fiscalização do Banco Central do Brasil” — diz Dona Tereza Guimarães. E conclui:

— “No caso do Fundo Rique, oferecemos ao cliente três seguros, que ele passa a usufruir a partir do instante em que se torna cotista: o de morte natural, o de morte por acidente e o de invalidez. Somos o único a oferecer os três, mas há outros que oferecem dois. E há também a possibilidade de resgate imediato. Num Fundo gerido no sul do país a retirada do dinheiro — num caso de emergência — pode durar 15 ou mais dias. Conosco, isto não ocorre. O resgate é imediato”.

Uma compra, outra vende

Várias senhoras em Natal estão investindo no Mercado de Capitais. Outras trabalham, integrando a equipe de D. Tereza Guimarães. Entre as que aplicam economias em Fundos de Investimento está a dra. ANA MARIA CASCUDO BARRETO. E entre as que trabalham, D. FERNANDA PINTO ADVINCULA.

Elas opinam sobre “o fascinante mundo do Mercado de Capitais:

ANA MARIA CASCUDO BARRETO — “Além de ser o negócio do momento, é também um passatempo para a mulher, que deixa de se preocupar com outra coisa que não o círculo vicioso da domesticidade e futilidades. Eu mesma tenho participação no Crescincó, Uninvest e ICI e estou tentando adquirir do City Bank. O Fundo de Investimento é ideal para o pequeno investidor, principalmente aqui, onde não temos pregões da Bolsa e movimentação de compra e venda de ações. Mas se morasse no sul eu prerereria ir especular na Bolsa. No entanto, participando dos Fundos de Investimento a Mulher pode ainda contribuir para a melhoria do nível econômico da família e ao mesmo participar do desenvolvimento do país. Experiência minha, no setor: Tenho, sim. Lucro, quer dizer: em 1965 comprei ações da Guararapes a Cr\$ 1,00. Recentemente vendi a Cr\$ 11,50. O dinheiro, apliquei em Fundo de Investimento.”



D. FERNANDA — Supervisora, trabalha na equipe de D. Tereza Guimarães. — “Muito apropriadamente acham à nossa atividade de “mundo fascinante do mercado de capitais”. Porque se trata de uma atividade que fascina realmente. Particularmente eu trabalho neste setor absolutamente tranquila e sentindo prazer em estar entrosada com esses números.”

Conte com
um especialista
para qualquer
assunto de mercado
de capitais



Ações, Câmbio, Letras de Câmbio, Fundo de Investimento (INVESTIBANCO), Carteira de Ações, lançamento de Ações, Assistência Técnica às Sociedades Anônimas, Abertura de Capital, Incentivos Fiscais e Financiamento de Automóveis

E o complexo mundo do Mercado de capitais

Complexo mundo que necessita de especialistas.

Especialistas que estão a sua disposição para indicar qual o melhor investimento a fazer, ou para prestar assistência técnica às sociedades anônimas.

Tudo isto num só local: av. Tavares de Lyra, 96, 1.º andar, endereço de B. F. BARROS CORRETORA DE VALORES E CÂMBIO.

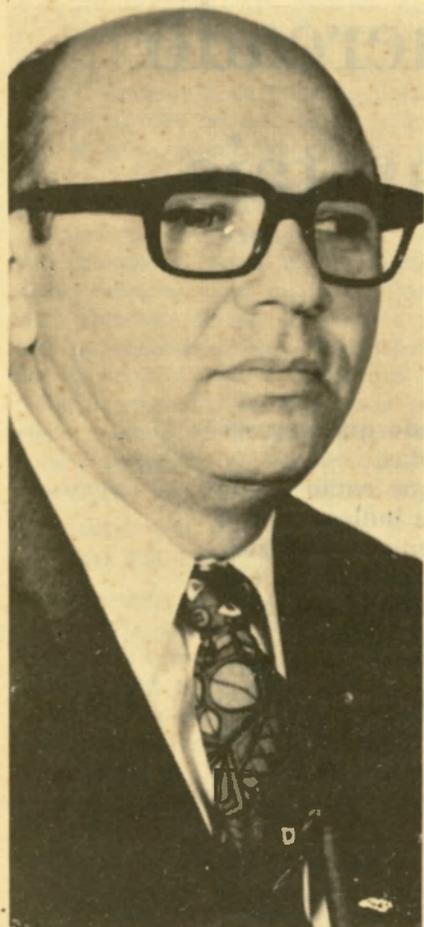


**B. F. BARROS CORRETORA
DE VALORES**

especialistas em mercado de capitais

Av. Tavares de Lyra, 96, 1. andar

Mercado de capitais afasta Manoel Macedo dos imóveis



O Mercado de Capitais, em Natal, desfalcou o Comércio Imobiliário. Uma das figuras mais importantes da construção civil no Rio Grande do Norte resolveu mudar-se com armas e bagagens para às transações dos papéis e está com a sua Corretora aguardando apenas carta patente do Banco Central, para se instalar. Trata-se de Manoel Macedo, o pioneiro da construção vertical em Natal, como gosta de ser chamado.

Manoel Macedo começou a construir em 1962, embora já estivesse no mercado imobiliário desde 1947 (Veja matéria sobre o assunto, noutro local deste número). E resolveu agora investir (sem trocadilho) no Mercado de Capitais porque, como ele diz, "há dois anos já vinha me interessando pela problemática dos títulos e pa-

péis, acompanhando o ritmo das Bolsas, analisando os incentivos do Governo, verificando o dia a dia dos títulos que sobem e descem nas cotações".

O HÁBITO FAZ O MONGE

Era uma mania que ele tinha de acompanhar os resultados dos pregões, as oscilações dos preços. Mesmo sem ter nem um tostão aplicado, sabia com certeza os valores de papéis das empresas em maior evidência.

"Cerca de um ano atrás adquiri em São Paulo um título patrimonial da Bolsa de Valores do Rio Grande do Norte, o que considero o investimento mais importante que fiz para entrar no mercado de capitais".

Adquirido este título, ele continuou as suas análises desinteressadas e do hábito no manuseio de jornais, revistas, boletins, livros e correspondência sobre o assunto, terminou criando o outro que o arrastou do seu ramo vitorioso de negócios: a construção civil.

Mas ele não se considera totalmente fóra do mercado imobiliário: "Deixei a parte da incorporação. Estou, no entanto, cuidando de outros negócios ligados ao ramo: vendas de casas, loteamentos, etc".

AÍ VEM A SERVECED

O título da Bolsa de Valores do Rio Grande do Norte deu a Manoel Macêdo a possibilidade de registrar no Banco Central do Brasil a sua corretora. Trata-se da SERVECED — CORRETORA DE TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS LTDA. Com ela, vai trabalhar diretamente na nossa Bolsa, na compra e venda de qualquer ação, estendendo também a sua participação aos negócios nas Bolsas do Rio e de São Paulo. Mas acredita, antes de mais nada, no potencial do Nordeste, dentro do Mercado de Capitais:

— "Dentro em breve a procura de ações de empresas nordestinas será tão grande quanto a de empresas do sul, dado o desenvolvimento regional e o surgimento de novas firmas de capital aberto".

E quando ao crescimento da nossa Bolsa, é otimista sem ser visionário:

— "Com a implantação do sistema de comunicações da Embratel, com o aparecimento de novos papéis regionais rentáveis, teremos condições de transacionar diretamente com todo o país. Poderemos ter as cotações "na hora" e eu mesmo vou instalar um Sistema de comunicações que me ligará com as fontes dos pregões diários. Com isto poderei oferecer um serviço rápido e eficiente aos meus clientes".

QUE FAZER PARA INVESTIR?

Manoel Macêdo é de opinião que a primeira coisa que um futuro investidor deve fazer, quando quiser entrar no negócio, é procurar a Bolsa de Valores do Estado. "Lá haverá técnicos (pertencentes às corretoras) que o haverão de orientar".

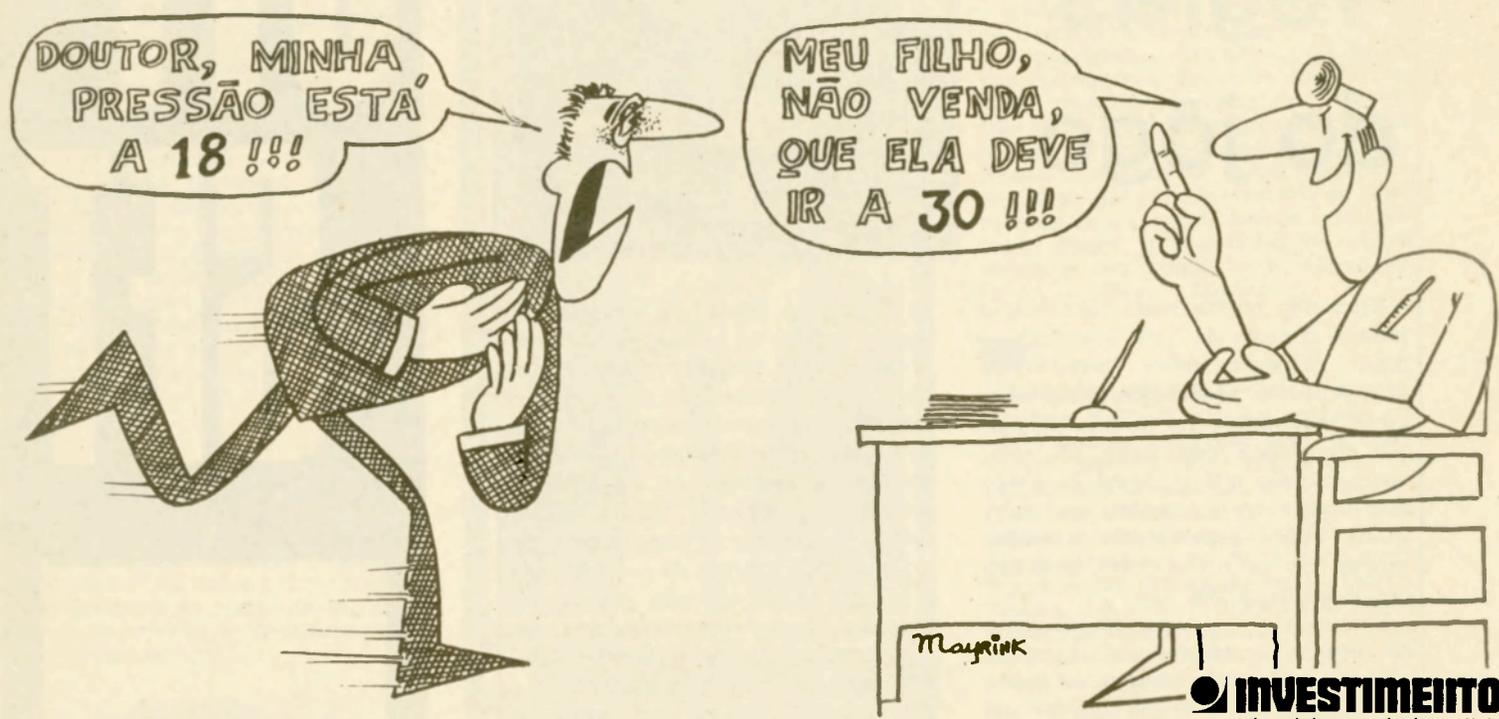
E acrescenta: "Aconselho também a quem quiser investir na Bolsa a só fazê-lo quando tiver disponibilidades econômicas para tanto. Não digo a ninguém que venda o seu carro ou a sua casa para aplicar em ações. Porque o Mercado de Capitais é, antes de mais nada, um negócio rentável a longo prazo".

Ele está "por dentro" das oscilações naturais dos papéis adquiridos, que nem sempre apresentam liquidez imediata. E conta um caso acontecido consigo próprio:

— "Em março deste ano adquiri algumas ações da Doca de Santos, a Cr\$ 2,50. Os papéis ficaram numa oscilação indefinida, ora subiam, ora desciam. Aguardei um pouco e em junho último vendi tudo, na hora em que cada ação estava custando Cr\$ 7,00. Acho que fiz bem porque hoje (dia 9 de julho) ela está valendo Cr\$ 4,95. Mas na próxima semana poderá estar até a dez cruzeiros cada uma".

E finaliza: "É importante adquirir ações de várias empresas, diversificando as aplicações. E se ter possibilidade de não lançar mão do dinheiro investido, afim de se poder remanejar sempre os investimentos, jogando-os de um papel pouco rentável para outro que tenha PL avaliado".

Após a tempestade retorna a bonança



INVESTIMENTO
o jornal do mercado da capital

Passada a tempestade, está voltando a bonança. É assim que se está vendo a mudança brusca havida nas Bolsas de Valores do Rio e São Paulo, no mês passado, e que tanto movimentou o Mercado de Capitais do país inteiro, mesmo porque aquelas são o termômetro de todas as Bolsas que funcionam nos Estados.

Das especulações em torno do assunto uma coisa, no entanto, continuou estável: a fleugma dos entendidos no negócio.

Em Natal uma das autoridades no assunto, Breno Fernandes Barros (presidente da Bolsa de Valores do Rio Grande do Norte e dono de uma corretora) no auge da crise sentenciava:

— "Técnicamente não há queda. Há a oscilação natural do mercado, dentro do mecanismo da oferta e da procura. Há o desinteresse imediato e natural da parte de grandes investidores por determinados tipos de papéis. Pode-se dizer até que esse desinteresse de compra de certas ações, por investidores responsáveis por grandes operações, tenha sido proposital, para forçar a estabilidade".

Ele quer dizer que certos papéis, por causa do afã desenfadado da procura, chegam a atingir preços

exorbitantes e isto ocasiona mal estar entre os grandes investidores.

— "A rigor nenhuma ação tem o preço normal, o preço que merece", diz ele.

Na realidade, com o crescimento do mercado de capitais no Brasil, nos últimos tempos, toda uma gama de compradores tem corrido em busca de papéis, na expectativa de lucros sem esforço, forçando a ascensão dos preços de maneira desordenada.

— "A corrida é natural, porque o povo está confiando no fato do Governo garantir os negócios. Mas é justamente essa garantia do Governo que deixa o investidor certo de que não haverá perigo de uma queda-real. Porque se isto acontecesse os efeitos seriam prejudiciais ao próprio Governo".

O Governo Federal não apenas garante, endossa, incentiva e fomenta o Mercado de Capitais como também o detém. Diretamente, tem cerca de 60% dos papéis da Petrobrás, Banco do Brasil, Banco do Nordeste, Vale do Rio Doce. E indiretamente controla os outros 40%.

Técnicamente, com implicações mais profundas, basta uma análise prático/teórica de fato consumado em contraposição com o fato suposto da queda das Bolsas brasileiras:

o "crack" ocorrido em 1929 nos Estados Unidos, por exemplo, não poderia ocorrer no Brasil. Naquele ano, quando as frias paredes de Wall Street testemunharam muitas falências e derrotas, a economia dos Estados Unidos já apresentava sintomas palpáveis de decadência. Os anos anteriores haviam sido de derrocadas contínuas. No Brasil, hoje, se dá o contrário. Em 1969 e em 1970 o país apresentou um índice de 9% de crescimento do Produto Interno Bruto, estando marchando para os 10% em 1971.

"O que aconteceu depois da natural oscilação do mercado, foi a especulação dos neófitos, dos que estão agora entrando no negócio e vêm o Mercado de Capitais apenas como a lendária "galinha dos ovos de ouro".

Todo mundo ficou amedrontado. E a imprensa, com o natural espírito do sensacional, se encarregou de pintar o fato com as cores do trágico. Para o iniciado não existem mais do que dois termos do jogo do Mercado de Capitais: ascensão e queda. Mas quem está dentro do negócio sabe que há outros dois também: estabilidade e oscilação" — conclui Breno Fernandes Barros.

riscZúin

A Bolsa e as regras do jogo



Uma das regras mais elementares para a compra de uma boa ação — dizem experimentados investidores — é procurar aquela que tenha a cotação ascendendo na mesma proporção dos papéis negociados. Ou seja: adquirir ação que aumenta de preço mas tem número reduzido ou estabilizado nas especulações é entrar “numa fria” se não a curto, pelo menos a médio prazo.

Porque, como qualquer outro ramo de negócio, o Mercado de Capitais, no que se refere à compra de ações, vive de especulações que têm de oferecer essas duas facetas intrínsecas a qualquer desenvolvimento: quantidade e qualidade. Principalmente porque é um comércio rotativo, cuja principal mercadoria não necessita, não deve e não pode atingir estabilidade quantitativa ou qualitativa.

COMO TODO JOGO

Aplicar dinheiro na compra de ações, por outro lado, é também um jogo. E, como todo jogo, sujeito às benesses e aos azares mais inesperados e exdrúxulos.

Um experimentado investidor, na suposição correta de estar aconselhando a um debutante no movimento das Bolsas de Valores, sugere que ele: 1) procure distinguir a empresa que tem futuro assegurado, dado o seu ramo de negócio; 2) procure empresas que estejam em evidência; 3) especule sempre a longo prazo, para não correr o risco das altas e baixas.

A rigor, o “quente” na Bolsa é futuro. Pegar a empresa cujas perspectivas são predominantemente “prá frente”, ou seja cuja presença significa uma ação temporal senão infinita mas indefinida. Indefinida não no sentido pejorativo, mas no conjunto de negócios não esclarecidos mas sabidamente possíveis.

John Yeh Chang Yong, no seu livro

“A Bolsa é a Bossa” dá um exemplo dessa maneira de se antever uma empresa em que se deve aplicar. Adquirir ações da Petrobrás é hoje um bom negócio, não apenas porque se trata de uma empresa estatal — e o Governo está garantindo os negócios do mercado de capitais. Mas principalmente porque ela manipula com petróleo e toda reserva de petróleo que existe no nosso sub-solo é dela. Logo, não há que temer investir nos seus programas, pois o lucro está garantido, senão agora (o que não é o caso, pois se trata de ações absolutamente rentáveis) mas... enquanto houver petróleo sob a terra.

O que não é possível, no jogo das Bolsas de Valores, na compra e venda de ações é o indivíduo querer aplicar hoje certo capital na esperança de tê-lo multiplicado nos próximos três meses, para poder adquirir aquele carro ou fazer aquele negócio que está à espera de uma “dádiva do céu”, para ser executado.

Nesse jogo o investidor tem de observar as regras, como em qualquer outro. E no carteadado dos títulos uma dessas regras é aplicação “sine qua non” para bons lucros: envez de retirar os seus dividendos, o investidor deve reaplicá-los. Outra: não temer as baixas naturais, as oscilações ingênicas do negócio. E uma terceira: perseverar e confiar em certos papéis que aparentemente estão desvalorizados, porque com cotações estabilizadas ou mínimas. Nesses casos pode surgir um “boom” (subida de cotação inesperada) e lá está feita a fortuna de mais um.

Essa regra é sem dúvida o reverso daquela ditada pelo experimentado investidor que prefere a ação de preço vário. Mas representa também com muita propriedade esse jogo fascinante e de possibilidades tanto inesperadas quanto infundas.

OFFSET

PERFIS
INDUSTRIAIS

TALÕES
DE CHEQUE

MATERIAL
DE EXPEDIENTE

(Papeis para carta, memorando, envelopes)

AÇÕES E
DIPLOMAS

COM A APRESENTAÇÃO
GRÁFICA QUE SÓ O
SISTEMA OFFSET PODE
OFERECER

Rio Branco 325

Tel. 21-40

homens e empresas

JOSE' NILSON DE SA encaminhou proposta ao Banco do Brasil, através da sua agência em Mossoró, solicitando financiamento de Cr\$ 5.700 mil, dentro do esquema da Resolução 185, para execução do projeto de plantação de um milhão de cajueiros nas terras da MAISA (Mossoró Agro Industrial S/A). A proposta deverá ser aprovada com uma ligeira redução do financiamento solicitado. O objetivo de José Nilson de Sá é, após a implantação deste projeto, partir para a criação da indústria de beneficiamento de aju e castanha e entrar no mercado internacional do produto.

A **MAIOR SAFRA DE MILHO** já obtida em uma só propriedade nordestina acaba de ser conseguida por José Nilson de Sá: a MAISA já produziu este ano 30 mil sacos (1.800 toneladas) do produto. As terras da MAISA situam-se no município de Mossoró e somam 3 mil hectares.



Mario Porto

MARIO MOACYR PORTO, diretor-presidente da Mineração Tomaz Salustino S/A, viaja dia 9 de agosto para o Rio, onde representará o Rio Grande do Norte na Convenção Nacional da Indústria. No conclave, o empresário local defenderá posições nacionalistas para a política de minérios do país. Mario Porto considera que o Governo deve assegurar aos brasileiros prioridade na exploração das nossas riquísimas minerais, desde que os brasileiros tenham condições de igualdade com os estrangeiros para efetivar essa tarefa. As teses do minerador norte-riograndense deverão alcançar grande repercussão nos meios político-empresariais do país.



Pedro William Cavalcanti

O **GRUPO CYRO CAVALCANTI**, que detém o controle acionário da PLANOSA, anuncia que essa empresa deverá elevar o seu capital de Cr\$ 450 mil para Cr\$ 4.800.000,00, de acordo com projeto já encaminhado à SUDENE. A ampliação da PLANOSA, que já começou com o aumento da área coberta de 1.800 para 3.450 metros quadrados, e com o consumo de matérias primas de 8 para 35 toneladas/mês, será realmente efetivada com a criação de novas linhas de produção, modernização de máquinas e abertura de capital da empresa ainda este ano, com a colocação de um milhão de cruzeiros de ações no mercado. A PLANOSA tem uma produção de vasilhames de plástico que já atende a uma grande parte do mercado nordestino, desde Sergipe até Piauí. Informa Pedro William Cavalcanti, diretor-superintendente da PLANOSA, que o grupo CYRO CAVALCANTI mantém mais duas indústrias de plástico: a PLASTONI (que será transformada em S/A este ano e realocada para a mesma área da PLANOSA) e a PLASTOL, situada na cidade de Mossoró.

A **MINERAÇÃO NORTE-RIOGRANDENSE**, sucessora da Mineração Bonfim (grupo Raul Capitão) já pagou todos os seus débitos para com o Imposto de Renda e o INPS, referentes ao ano base de 1969. As obrigações sociais e fiscais relativas ao ano passado estão sendo efetuadas normalmente, dentro dos prazos legais. A informação é de Jaumar Pereira, diretor-executivo da empresa.

NELSON ROCHA, um dos diretores de Confecções Guararapes S/A, vai fixar residência em Natal, deixando, por conseguinte, de estar em permanente movimento entre esta cidade, São Paulo e outros centros onde a sua indústria mantém importantes interesses. A tarefa de supervisionar o complexo industrial-comercial da Guararapes ficará agora apenas com Nevaldo Rocha, que distribui há vários meses o seu tempo entre Natal-São Paulo — Miami e México.

ABELÍRIO ROCHA, diretor das Indústrias JOSSAN S/A, encontra-se em São Paulo onde estuda junto a escritórios especializados a abertura do capital da sua empresa, com o que seriam lançadas ações do mercado no valor aproximado de Cr\$ 2.500.000,00. Ainda durante esta viagem, Abelírio Rocha estará recebendo das indústrias SPANA S/A e E. P. HUMBERT, equipamentos para a nova fábrica da JOSSAN, num valor de cerca de dois milhões de cruzeiros. Até o final de agosto, estes equipamentos estarão chegando em Natal e serão montados por técnicos paulistas, passando a funcionar em caráter experimental logo a seguir. As novas instalações da JOSSAN na Cidade da Esperança já estão em condições de receber toda a maquinaria.

FABIANO VERAS, diretor da Construtora Obelisco Ltda., foi eleito presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil do Rio Grande do Norte. À frente de sua empresa, o engenheiro Fabiano Veras tem prestado inestimável serviço ao desenvolvimento da indústria da construção no Estado. Entre outras obras, a Construtora Obelisco Ltda. acaba de concluir as instalações físicas da indústria SITEX S/A, a ampliação e reforma do prédio da Empresa Brasileira de Correios e Telegrafos, e já iniciou a construção da Siderúrgica do Nordeste S/A, em Parnamirim.

AB — CORRETORA DE TÍTULOS E VALORES estará em funcionamento dentro de mais quinze dias, com sede no Edifício Sisal e escritório na Guanabara. Está à frente desta corretora o jovem empresário Alonso Bezerra Filho. Afirma Alonso que o grande objetivo da AB será trazer papéis das grandes empresas do Sul para vender no Rio Grande do Norte. E as perspectivas de negócios são excelentes, pela grande fase que atravessa o mercado de capitais no país.

homens e empresas

OUTRA CORRETORA que não demora a iniciar suas atividades junto à Bolsa de Valores do Rio Grande do Norte é a de Manoel Macêdo, que com a nova atividade abandonará os negócios de incorporações imobiliárias. Vale frisar que Natal deve a Manoel Macêdo a maior parte dos grandes edifícios que possui, entre os quais lembramos o 21 de Março, o Canaçu, o Sisal e o Salmar.



Evaldo Maia

IVALDO MAIA é o gerente efetivo do Hotel Internacional dos Reis Magos, por indicação da diretoria do grupo TROPICAL HOTEIS E TURISMO. Afirma Evaldo que recebeu com surpresa o convite para o cargo e considera que o mesmo foi motivado pelo seu conhecimento com o grupo, ao qual esteve ligado durante onze anos como gerente da agência da VARIG. Entre os planos de Evaldo à frente do melhor hotel da cidade, estão a ampliação da Boate Bambelô, a melhoria da cozinha (que terá novos cardápios), e no futuro a ampliação do próprio hotel.

O **GRUPO MONTECATINI**, italiano, realizará um importante empreendimento no Nordeste, possivelmente no Rio Grande do Norte: trata-se da implantação de uma indústria de acetato celulose, com um investimento de cerca de 3 milhões de cruzeiros. Um emissário do grupo, passando por Natal, afirmou que a idéia do empreendimento nasceu de uma matéria da revista RN-ECONÔMICO, que chegou às mãos de um dos diretores do grupo Montecatini.

A **QUEDA DO PREÇO DA SCHEELITA** ocasionou uma redução sensível na produção deste minério no Rio Grande do Norte. Mesmo assim, Jaumar Pereira considera ainda um bom negócio a extração da scheelita, principalmente quando a própria empresa extrai e exporta o produto. As firmas exportadoras que chegaram a comprar a scheelita nos garimpos a mais de Cr\$ 20,00 o quilo compram agora a Cr\$ 13,00. O preço de exportação é de Cr\$ 16,00, CIF. As perspectivas de preço não são animadoras e é provável nova queda. O minerador que pretender continuar no negócio da scheelita precisa se organizar e fazer reservas, como fez o desembargador Tomaz Salustino na década de 50, quando teve início um fenômeno semelhante ao atual e a Mina Brejuí foi a única que se salvou da catástrofe.

BOTÕES FORTE S/A — FORTESA — já encaminhou à SUDENE um projeto de ampliação da sua indústria, que pelo projeto inicial estaria apenas em condições de fabricar botões de modelo convencional e agora deverá fabricar também botões fantasia. Para tanto, a FORTESA deverá importar novas máquinas da Alemanha e Holanda, das marcas Liba Pendorf e Koop Lenstra. O prédio da FORTESA já está em fase final de construção e em menos de seis meses acredita-se que a fábrica entrará em funcionamento, produzindo 600 mil grosas de botões de linha industrial e 153 mil grosas de botões fantasia. As informações são de Mário Alcoforado, diretor do empreendimento.

UMA COMISSÃO DE EMPRESÁRIOS procurou o Governador Cortez Pereira para expor a dificuldade com que estão se debatendo as empresas do Rio Grande do Norte envolvidas na captação de recursos do 34/18. Entre os empresários que estiveram com o Governador, estavam Newton Câmara, Ronald Gurgel, Orlando Gadelha, João Motta, Garibaldi Medeiros, Heider Furtado e Clóvis Motta. Em nome da comissão, falou Newton Câmara que cisse a necessidade da criação do "Fundo SUDENE", que cuidaria da distribuição dos recursos para a implantação dos projetos aprovados pelo órgão. Cortez Pereira prometeu empenhar-se na defesa desta idéia, na próxima reunião do Conselho Deliberativo.

CORENATA S/A foi designada representante da MESBLA no Rio Grande do Norte. Declarava Ivan Melo, um dos diretores de Corenata, que com isto sua firma passa automaticamente a representar no Estado as linhas Chevrolet, Huber Wacon (motoniveladoras) e Michigan (enchadeiras). Por outro lado, Corenata permanece como representante da FNM (Alfa Romeo).

PARA INCENTIVAR OS EXPORTADORES do Rio Grande do Norte, o Secretário da Fazenda Aristides Braga trouxe a Natal em fins de julho o diretor da PROMOEXPOR no Nordeste, José Marques Cavalcanti. A PROMOEXPOR tem interesse em exportar produtos do Rio Grande do Norte.



O general **Evandro de Souza Lima**, Superintendente da SUDENE, veio a Natal em fins de julho para ouvir empresários sobre a crise do 34/18. Também esteve no interior do Estado, onde assistiu inaugurações de obras do Governo.

homens e empresas



Florêncio de Queiroz

ANTÔNIO FLORENCIO DE QUEIROZ, deputado federal, é um dos entusiastas do beneficiamento do algodão por cooperativas de produtores, e atualmente ele está preocupado com a proliferação destas cooperativas que defende. Motivo: a qualidade dos equipamentos adquiridos para beneficiar o algodão poderá comprometer a qualidade final do produto e dificultar a sua comercialização.

ARIZONA AGRO-PASTORIL S/A está em adiantada fase de implantação do seu projeto aprovado pela SUDENE, já tendo a esta altura efetuado mais da metade da sua captação de recursos. Em meados do mês de julho o Governador do Estado, professor Cortez Pereira, acompanhado do seu Secretário de Agricultura, do Delegado do INCRA e de outras autoridades, visitou a empresa, demonstrando entusiasmo pelo ritmo com que os diretores da Arizona Agro-Pastoril executam a implantação do seu projeto. A direção da empresa é constituída por Tobias Varela de Melo, Ivan Melo, André Vidal e Almir Rozendo.

A **SECRETARIA DA FAZENDA** desenvolve campanhas especiais de fiscalização no setor do comércio de peles, cêra de carnaúba e algodão, visando acabar com os vultosos prejuízos que o Rio Grande do Norte vem sofrendo em virtude do desvio da grande parte da produção destes produtos ser desviada para os vizinhos Estados da Paraíba e do Ceará. A informação foi fornecida pelo próprio Secretário Aristides Braga, que ficou impressionado ao saber que oitenta por cento da nossa produção de cêra de carnaúba é enviada irregularmente para o Ceará, de onde é exportada. E nessa cêra não fica um centavo de imposto para o Rio Grande do Norte.

ARIMAR FRANÇA, presidente do BDRN, que há poucos dias retornava de Recife, demonstrava um cuidado exagerado com a sua pasta, ao desembarcar em Parnamirim. Foi quando um amigo curioso perguntou-lhe se a pasta continha ações. Arimar abriu a pasta e deixou frustrado o amigo, que em vez de ações viu um completo sortimento de sacaria de algodão. A razão desse fato é que o presidente do Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte, em sua viagem, transformou-se em "caixeiro-viajante" de uma empresa assistida pelo banco que vem atravessando uma fase difícil, por falta de comercialização do seu produto. Em tempo: Arimar solucionou o problema da empresa. Vendeu toda a sua produção de sacos.

M. D. MELO, firma à qual pertence a organização "O Vidraceiro do Norte", acaba de mudar sua razão social para M. D. Melo Comercio e Indústria Ltda., com um capital de 970 mil cruzeiros. A diretoria da nova firma ficou composta dos seguintes nomes: diretor presidente — José Euclides de Melo; diretor vice-presidente — Maria Daemar Falcão de Melo; diretor comercial — Ricardo Melo; diretor financeiro — Otávio Fernandes de Oliveira Filho; diretor administrativo — Anita Dantas de Brito; diretores — Genar Santos Lira e Jacob Luiz de Melo; gerentes — José Daniel de Freitas (filial de Fortaleza), José Ribeiro Filho (filial de Santo André-SP), Wildon Augusto da Silva (filial de São Luiz) e Ivanaldo Farias Silva (filial de Governador Valadares-MG).

DOZE BANCOS, em média, vêm estourando diariamente na compensação, em Natal. A maioria são bancos particulares de outros Estados, alguns com boa atuação junto ao comércio e a indústria. Quem vem "socorrendo" os bancos mais fracos é o Banco do Rio Grande do Norte S/A, que agora experimenta um período dos mais positivos.

A **METALÚRGICA DO NORDESTE** e a **ART ESQUADRIAS** deverão ser fundidas em uma empresa dentro de poucos dias. João Wanderley, diretor das duas empresas, informa que essa unificação e posterior transformação da firma em Sociedade Anônima acarretará um sensível aumento das possibilidades da sua fábrica no mercado nordestino. Agora mesmo, João Wanderley já está cuidando do aumento do capital da Metalúrgica do Nordeste de Cr\$ 26 mil para Cr\$ 140 mil. O apoio que a empresa está recebendo do Banco do Brasil e do Banco do Rio Grande do Norte tem sido fundamental para o seu crescimento.

O **BANCO DO NORDESTE** já está com mais de um terço da construção da sua agência em Natal concluída, prevendo-se para janeiro próximo a inauguração do edifício de três pavimentos onde o principal banco regional fixará suas atividades na capital do Rio Grande do Norte. Antônio Tavares, gerente do BNB em Natal, informa, por outro lado, que o novo Chefe do Departamento de Assessoria da Presidência do Banco do Nordeste é um norterlograndense: Raimundo de Queiroz Costa. Assinala Tavares que este posto é de fundamental importância para a defesa dos interesses do RN.

O **TRECHO DA TRANSAMAZÔNICA** confiado à Empresa Industrial Técnica S/A será entregue ao tráfego dentro do prazo estipulado pelo Ministério dos Transportes, segundo anunciou José Nilson de Sá, diretor presidente da maior construtora rodoviária do Nordeste. A notícia é dada com a finalidade de desmentir noticiário da imprensa do Sul que afirmava que nenhuma das firmas em preiteiras da Rodovia Transamazônica teria condição de entregar os seus trechos dentro dos prazos oferecidos pelo Governo Federal.

Western tem seus dias contados



Em abril de 1973 termina o contrato de concessão da Western Telegraph Company para explorar serviço telegráfico por cabo submarino no Brasil, a exemplo do que faz em todo o mundo, em países de todos os continentes.

Em Natal a Western funciona desde o dia 25 de fevereiro de 1939, pouco mais de meio século depois de ter se instalado no Brasil, ainda no tempo do Império, autorizada pelo Decreto Imperial n. 5.312 de 18 de junho de 1873

A saída da companhia tem uma razão simples: terminado o segundo prazo de concessão, o Governo brasileiro não tem mais interesse de renovar o contrato, principalmente agora com o funcionamento da Embratel e com os planos de expansão da Empresa Brasileira de Correios e Telegráfos. Quando a Western chegou ao Brasil conseguiu do Imperador D. Pedro II autorização para aqui funcionar durante 60 anos. Contrato que foi prorrogado no dia 19 de novembro de 1935 no Governo Getúlio Vargas por mais 40 anos, que termina justamente no mês de abril de 1973.

Uma coisa a Western Telegraph Company tem interesse de dizer, agora que é ponto pacífico o fim de seu tempo em nosso país: não se trata de uma encampação, mais de um normal fim de contrato que por razões óbvias não vai ser renovado.

CONTINUA NO MUNDO

Na Praia do Meio, em frente ao Posto de Salvamento, quando a maré está baixa se pode ver imensos tubos de aço, que adentram o mar. Por baixo da pista de rolamento eles têm ligação com um pequeno prédio de uma porta, encravado no sopé do muro de proteção que fica do outro lado da orla marítima. A tubulação e o pequeno prédio de uma porta pertencem à Western e é por eles que partem as mensagens telegráficas que são transmitidas da estação da Ribeira e vão para o mundo.

Como na Praia do Meio em Natal os tubos de aço da companhia saem de praias de mais 13 cidades brasileiras e de centenas de outras cidades do mundo inteiro. Os do Brasil serão arancados em abril de 1973, mas os outros permanecerão, porque a Western, em muitas partes do mundo, já tem até mais modernizados os seus serviços. Em nosso país são 22.250Km. de tubos de aço sempre acompanhando a costa a distância que variam de acordo com as conviniências técnicas das profundidades necessárias, que serão retirados e transportados para fóra, aonde serão utilizados em melhoria ou expansão das linhas que permanecem.

As cidades servidas pela Western (somente cidades marítimas) são Belém, São Luiz, Fortaleza, Macéio, Natal, Florianópolis, Rio Grande, Porto Alegre, Santos, São Paulo, Rio de Janeiro, Vitória, Recife e Salvador.

BOAS RELAÇÕES

Embora seja justamente a Empresa Brasileira de Correios e Telegráfos que determine a saída da Western do Brasil, as duas sempre mantiveram as melhores relações. Muito pouca gente sabe que a EBCT mantém convênio com a Western pelo qual de qualquer cidade brasileira pode ser passado telegrama por via submarina. Basta que o interessado pague as taxas correspondentes e o agente da empresa brasileira encaminhará o seu telegrama para a cidade mais próxima onde a companhia inglesa atue.

Mas nem sempre a companhia estrangeira teve esse nome, que é o resultado da fusão da Brazilian Submarine Telegraph com a Western and Brazilian Telegraph, que por sua vez já era a fusão das concessões dadas ao Barão de Mauá e a Sir Charles Bright.

POSSIBILIDADE REMOTA

O sr. Francisco Sinedino de Olivei-

ra, gerente da Western no Rio Grande do Norte, falando sobre a próxima extinção da empresa no Brasil, disse que há uma possibilidade, remota mas muito plausível, da companhia permanecer aqui pelo menos mais cinco anos. Seria o tempo necessário para se ultimar a mudança, concluindo-se acordos diversos até entre o próprio pessoal.

Mas com relação ao pessoal a empresa desde 1969 está cuidando do problema. Noventa por cento dos empregados atuais são funcionários antigos, que começaram como mensageiros e ascenderam aos cargos diversos. Paulatinamente esse pessoal vem sendo indenizado, e hoje cerca de 75% já está em dia nesse sentido, depois de haver optado pelo Fundo de Garantia Por Tempo de Serviço. Vários acordos foram feitos entre empregados e empregadora para indenizações entre 60 e 100%. Em todo Brasil a companhia já pagou, até hoje, mais de Cr\$ 10.000.000,00. Em Natal a maior indenização foi de Cr\$ 43.000,00. A menor de Cr\$ 10.000,00.

SEGURANÇA E RAPIDEZ

A imagem criada pela Western Telegraph Company permanece desde os primórdios de sua instalação no Brasil. O sr. Francisco Sinedino de Oliveira dá ênfase a esse fato:

— "Pioneira no mundo no serviço de telegrafia submarina, a Western e os seus associados têm mantido através dos tempos um sistema de comunicações que se caracteriza não só pela segurança mas principalmente pela rapidez. Sempre se atualizando, para melhor aproximar as comunidades pelo intercâmbio mais rápido de notícias, no comércio, nos esportes, na política e em todos os setores da atividade humana".

A seguir ele se refere a uma notícia importante, transmitida diretamente para Natal uma hora e 15 minutos depois de consumado o fato: a morte do Presidente John Kennedy, na cidade de Dallas, no Texas.

E diz que o dr. Aldo Fernandes foi



O movimento de telegramas na Western vem caindo consideravelmente, depois que a EMBRATEL começou a funcionar em Natal e a EBCT ampliou os seus serviços

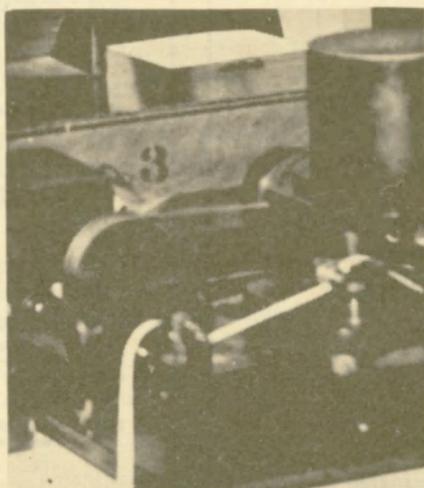
quem dirigiu o ato inaugural da agência de Natal, que sempre funcionou no mesmo prédio da Avenida Duque de Caxias, desde o dia 25 de fevereiro de 1939. O dr. Aldo Fernandes representava na cerimônia o Interventor Rafael Fernandes.

UNINDO O MUNDO

Telegrafistas, despachantes, revisores, balconistas, telefonistas, mensageiros, diretores — eis o pessoal da Companhia nas centenas de agências espalhadas pelo mundo. Gente que pode transmitir rapidamente uma mensagem de Natal para a Costa do Marfim, na África; de Recife para o Vaticano; do Rio de Janeiro para Mônaco, etc., etc.

Um antigo serviço que a companhia tinha e que hoje está superado pelas próprias possibilidades técnicas dos antigos usuários, era o de controle dos horários de chegada e saída de aviões. Ela foi mesmo, pioneira do controle da cabotagem aérea e deixou de prestar esse serviço porque as companhias de aviação instalaram os seus próprios serviços de rádio. Mas ainda hoje a empresa dá prioridade à transmissão de telegramas que se relacionam com viagens aéreas, os que avisam hora e voo de passageiros.

Caso a empresa ficasse no Brasil não sentiria a influência da Embratel, com os seus sistemas de telefonemas. Para isto instalaria serviços de Telex, como já tem em diversos países da



Maquinas superadas pela tecnologia

Europa e até nos Estados Unidos. Mesmo porque — é o sr. Francisco Sinedino de Oliveira ainda quem fala — há uma grande diferença entre um telefonema e um telegrama. O segundo, antes de mais nada, é um documento. E no caso do Governo Brasileiro o interesse é ampliar mais a atuação da EBCT, e seria essa e não a Embratel a que entraria no choque de concorrência com a Western.

Mas mesmo assim a diferença dos números de telegramas anteriormente trocados pela agência de Natal e outras é atualmente muito grande. De 600 telegramas anteriores à Embratel, a Western local hoje fatura apenas cerca de 300, no seu horário de funcionamento que vai, das 07h. às 21h.00.

OFFSET

REVISTAS

JORNAIS

BOLETINS

CARTAZES

ROTULAGEM

IMPRESSÃO A CORES
COM A PERFEIÇÃO
QUE SÓ O SISTEMA
OFFSET PODE OFERECER

Rio Branco 325

Tel. 21-40



Confecções Guararapes S. A.

SOCIEDADE DE CAPITAL ABERTO - GEMEC-R-69/5016

MATRIZ - Natal - RN - Av. Bernardo Vieira, 1636 - I. Est. 01/5104 - CGC 08402943 - Tel. CONFEQUASA - Tels. 2176-2600-2147
 FILIAL - São Paulo - SP - Av. Casa Verde, 327 - I. Est. 108209220 - CGC 08402943/3 - Tel. CONFEQUASA - Tels. 208.6411-208.6416

RELATÓRIO DA DIRETORIA

Senhores Acionistas:

Ao encerrarmos o primeiro semestre do corrente ano, registramos com satisfação, no Balanço Provisório que lhes apresentamos abaixo, resultados - que bem traduzem nossos esforços em proporcionar a todos aqueles que participam desta empresa, uma rentabilidade segura e estável, aliada a uma constante preocupação de expansão de negócios.

Neste período iniciamos e consolidamos a primeira etapa de produção da fábrica de São Paulo e já providenciamos a compra do equipamento para sua segunda etapa onde, até setembro, alcançaremos a produção de 5.000 (cinco mil) camisas/dia.

Paralelamente estamos agregando uma linha de produção destinada ao mercado externo, a fim de atender aos negócios já entabulados e suprir a nossa subsidiária Guararapes de América, Inc. sediada em Miami-Flórida.

No quadro ao lado, fazemos uma comparação das atividades da empresa com igual período do ano anterior:

	Demonstração das atividades no 1º semestre dos exercícios de:		Taxa de Crescimento
	1970	1971	
Camiseta produzidas	1.193.876	1.573.164	32 %
Calças produzidas	326.311	522.920	60 %
Faturamento (em Cr\$)	20.620.086	33.054.585	60 %
Resultado Líquido	5.733.966	9.162.741	60 %
Lucro/Vendas	28 %	28 %	-

A previsão do faturamento até o final do exercício é superior a 80 (oitenta) milhões, isto significa que, se mantivermos a rentabilidade de 28% sobre as vendas, alcançaremos neste ano, um lucro superior a Cr\$ 22.000.000,00 representando 0,73 por ação.

Com estes dados esperamos ter proporcionado aos senhores Acionistas uma ampla visão de nosso movimento.

Ficamos ao inteiro dispor de V.Sas. para quaisquer outros esclarecimentos.

Natal, 15 de Julho de 1971

NEVALDO ROCHA
Presidente

NELSON ROCHA DE OLIVEIRA
Diretor Industrial

PAULO FERREIRA MACHADO
Diretor Financeiro

FRANCISCO NÉLIO FERREIRA DO MONTE
Diretor Comercial

LUPÉRCIO SILVA DE MENEZES
Diretor Técnico

BALANÇO PROVISÓRIO PROCEDIDO EM 30.06.71

1.000 - ATIVO		
a 1.100 - IMOBILIZADO		
1.101 - Imóveis	10.655.650,60	
1.102 - Máquinas	3.647.118,10	
1.103 - Instalações	1.146.975,75	
1.104 - Móveis & Utensílios	1.047.126,23	
1.105 - Veículos	31.458,00	
1.106 - Cauções	73,00	
1.107 - Marcas e Patentes	1.031,65	
1.111 - Obras em Andamento	375.738,48	
1.121 - Participações em outras empresas	779.704,03	17.684.875,84
1.200 - DISPONÍVEL		
1.201 - Caixa	206.029,49	
1.202 - Bancos, c/Depósitos	3.890.051,52	4.096.081,08
1.300 - REALIZÁVEL A CURTO PRAZO		
1.301 - Devedores p/duplicatas	30.512.050,42	
1.302 - Contas Correntes	296.792,61	
1.303 - Devedores Diversos	17.337,00	
1.304 - Adiantamento a Fornecedores	63.795,61	
1.309 - Importação em Curso	195.126,67	
1.311 - Almoarifado	11.037.499,26	
1.312 - Produtos Elaborados	5.342.204,80	
1.313 - Prod. em Elaboração	4.897.165,70	
1.314 - Prod. Transferidos - Estoque	531.499,44	
1.315 - Prod. em Trânsito	6.477,77	52.899.949,28
1.400 - REALIZÁVEL A LONGO PRAZO		
1.401 - Depósitos p/Invest. na SUDENE	171.753,00	
1.403 - Emprést. Compulsórios	58.238,96	
1.404 - Títulos Públicos	304.550,38	
1.405 - Depósitos Vinculados	97.579,69	632.122,03
Sub - Total		75.313.028,23
1.600 - COMPENSAÇÃO		
1.601 - Ações Cauionadas	500.000,00	
1.602 - Cobrança Simples	2.627.789,10	3.127.789,10
		78.440.817,33

2.000 - PASSIVO			
de 2.100 - NÃO EXIGÍVEL			
Patrimônio Líquido			
2.101 - Capital Social	30.000.000,00		
2.102 - Reserva Legal	2.441.704,70		
2.103 - Reserva de Correção das Imobilizações	1.696.489,19		
2.104 - Reserva p/Aumento de Capital - Reinvestimento-Dec/55334/69	1.570.249,00		
2.107 - Lucros não Distribuídos	2.905.111,78		
2.108 - Lucros Suspensos	8.704.603,85	47.318.158,52	
2.200 - NÃO EXIGÍVEL			
Reintegrações e Riscos			
2.201 - Fundo de Depreciação	688.031,13		
2.202 - Fundo p/Riscos de Créditos	305.120,50		
2.203 - Fundo de Depreciação Correção	479.512,49	1.472.664,12	48.790.822,64
2.300 - EXIGÍVEL A CURTO PRAZO			
2.301 - Credores p/Fornecimento		2.117.419,58	
2.302 - Contas Correntes		245.545,48	
2.303 - Credores Diversos		826,73	
2.304 - Contas a Pagar		549.203,31	
2.305 - Dividendos a Pagar		52.123,44	
2.306 - Imp.Renda a Recolher		885.684,00	
2.307 - Duplicatas Descontadas		20.151.274,40	
2.309 - Empréstimos Bancários		2.500.000,00	26.502.076,94
2.400 - EXIGÍVEL A LONGO PRAZO			
2.401 - Fundo de Garantia p/Tempo de Serviço			20.128,65
Sub - Total			75.313.028,23
2.600 - COMPENSAÇÃO			
2.601 - Caução da Diretoria		500.000,00	
2.602 - Títulos em Cobrança		2.627.789,10	3.127.789,10
			78.440.817,33

DEMONSTRAÇÃO PROVISÓRIA DA CONTA "LUCROS & PERDAS" EM 30 DE JUNHO DE 1971

DÉBITO		
a ENCARGOS DO EXERCÍCIO		
01 - Serviços Auxiliares	348.157,42	
02 - Assistência Social	113.236,19	
03 - Administração Geral	5.144.213,19	5.605.606,80
a REINTEGRAÇÕES E RISCOS		
01 - Fundo p/Riscos de Crédito	305.120,50	
02 - Fundo de Depreciação Vr. constituído no semestre	137.290,52	
(-) Computado na fabricação	109.335,00	27.955,52
		333.076,02
		5.938.682,82
a LUCRO LÍQUIDO		
01 - Reserva Legal		458.137,05
02 - Lucros Suspensos		5.704.603,95
		15.101.423,72

CRÉDITO		
de EXPLORAÇÃO INDUSTRIAL		
Lucro verificado na conta Vendas		14.610.119,60
de OUTRAS RECEITAS		
01 - Receitas Financeiras	180.832,73	
02 - Receitas Eventuais	2.369,67	183.202,40
de REINTEGRAÇÕES E RISCOS		
Fundo p/Riscos de Crédito (Reversão)		308.101,72
		15.101.423,72

Natal, 12 de Julho de 1971

NEVALDO ROCHA
Presidente

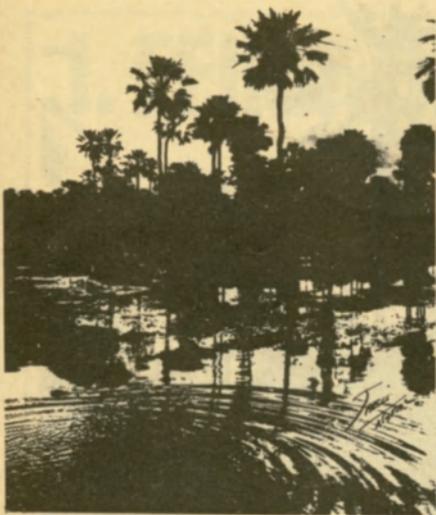
NELSON ROCHA DE OLIVEIRA
Diretor Industrial

PAULO FERREIRA MACHADO
Diretor Financeiro

FRANCISCO NÉLIO FERREIRA DO MONTE
Diretor Comercial

LUPÉRCIO SILVA DE MENEZES
Diretor Técnico

MILZA JESUINA PONTES
Tec. Contabilidade - CRC-573-RN



A cultura da Cêra de Carnaúba no Rio Grande do Norte vai mal. "Muito mal", enfatiza o ex-deputado Olavo Montenegro, um eterno expositor da situação da economia cenífera não apenas no nosso Estado, mas, em todo o Nordeste.

Atualmente produzimos a chamada "cêra venosa", a de pior qualidade.

Tão má que tem até outros nomes: "cêra de ôlho", "cêra branca", "cêra

arenosa". Ou ainda "cêra de palha".

— "Mas produzimos a "cêra venosa" mais por auto-defeza do que por incapacidade, não porque não sabemos que estamos produzindo errado ou porque não o sabemos fazer de outra maneira; mas porque não temos condições, não temos amparo, não temos financiamento adequado nem juros compatíveis para produzir cêra melhor" — aduz o ex-deputado.

CARNAÚBA

Cooperativismo é a solução

É na região do Vale do Açú que está a maior concentração de carnaubaís do Rio Grande do Norte. Assim como do Vale do Aracati está o maior do Ceará. No "baixo Açú", então a situação é vista pelos observadores do problema, como calamitosa. O minifúndio asfixia qualquer pretensão de expansão da produção (com vistas a uma melhor qualidade e a melhores preços) e as únicas firmas exportadoras de cêra que assistiam a região deixaram de existir, por falta de crédito

Hoje a cêra do Rio Grande do Norte, sem beneficiamento, sem os já rudimentares processos de filtragem e centrifugação, é exportada através do Estado do Ceará, sujeita aos preços determinados pelo comércio local. E até a pouca "cêra gorda" (de melhor qualidade, obtida através do sistema de "bater a palha") que se consegue em algumas fazendas não chega a constituir nenhuma rentabilidade, porque os preços que consegue, em tace da maior quantidade da "cêra venosa", lhe avilta o tabelamento, coicocando-a em igualdade de condições com a cêra ruim.

A GRANDE SOLUÇÃO

Há exatamente um ano, no mês de junho de 1970, uma comissão parlamentar de inquérito discutia na Câmara Federal o problema cenífero brasileiro. Nessa ocasião o deputado cearense Josias Gomes já falava do "individualismo doentio que caracte-

riza principalmente o nordestino" e que era um dos grandes culpados da falta de associativismo, de "holdings" que, como ocorre na América do Norte e na Europa, estão sempre buscando a maior produtividade, o menor custo de operação, a sobrevivência dentro do próprio mecanismo associativo.

Naquela ocasião se concluiu por uma solução definitiva para a cultura da cêra de carnaúba no Nordeste: a criação de cooperativas.

É ainda o ex-deputado Olavo Montenegro quem fala:

— "A cooperativa é aquele órgão que o pequeno proprietário, o minifundiário necessita e pelo que venho lutando há 25 anos. Através da cooperativa, que daria proteção ao produtor, se poderia entregar não a cêra bruta, mas o pó colhido de forma adequada e própria para ser industrializado de acôrdo com as necessidades do comércio exterior e ser vendido diretamente aos consumidores



estrangeiros; e não exportado para os Estados Unidos, que o reexporta para a Cortina de Ferro e outros países consumidores”.

O sistema de cooperativa já existe no Ceará, em Aracati, conseguido depois de uma luta de 35 anos do deputado Assis Valente. E era uma solução também esponsada há um ano atrás pelo deputado Josias Gomes:

— “É a solução que apresenta capacidade de operação para sairmos para um situação melhor e mais vantajosa. Se todas as chamadas culturas de sobrevivência (algodão, milho, arroz, feijão, etc.) são fundamentadas numa ação cooperativista, a cultura cenífera também o deve ser. A cooperativa é o único suporte que permite restituir ao homem, no devido tempo, o preço máximo que o seu produto teve, sem entregá-lo ao intermediário que, fóra desse sistema, é quem fica realmente com a maior parte. Em todas as atividades no Nordeste faltam cooperativas, mais ainda na da extração da carnaúba que, no meu entender, não poderá subsistir sem o associativismo”.

OS PREÇOS

Nos anos de 1940 a 1945 a cêra de carnaúba atingiu o auge, em matéria de preços. Era a época da guerra e a indústria bélica a utilizava em larga quantidade na fabricação de isolantes. O custo operacional naquele tempo era pequeno e a procura do produto compensava algum lucro. Mas veio o após guerra e com a diminuição da demanda surgiu concomitantemente o aumento do percentual de produção, com o aviltamento do preço do produto.

A opinião do sr. Olavo Montenegro, referindo-se aos custos e preços atuais da cêra é a seguinte:

— “A operação de extração de uma arrôba de cêra, hoje, custa 15 cruzeiros. Por isto essa arroba não pode ser vendida pelo produtor por menos de Cr\$ 45,00. Mas no momento só se consegue 30 ou 35, o que deixa o produtor descoberto naquele percentual mínimo para qualquer operação agrícola, que é de 25 a 30%, para que o restante represente as despesas de juros e lucro. Sobre a produção da cêra de carnaúba incidem 16 impostos. Mas na hora de se vender o exportador é quem determina o preço leiloando. E o produtor, sujeitando-se às vezes a vender a arrôba a 30, 28 e até 27 cruzeiros, ainda tem obrigação de pagar taxas, impostos, fretes e — o



Carnaúba é hoje produto importante para a cibernetica

que considero o câncer da economia rural — os altos juros”.

E vai mais além:

— “A economia rural brasileira paga juros incompatíveis. Somente em três países do mundo se pagam juros além de 8%: no Uruguai, Brasil e Argentina. Nós pagamos 17% com taxa de fiscalização contabilizada de seis em seis meses a 3%. Posso exemplificar: Chega a época da safra. Digamos que eu, como produtor, gaste 15 mil cruzeiros. Produzo mil arrôbas de cêra por ano e o Banco do Brasil diz que só me empresta cerca de Cr\$ 8.000,00.

Como é que eu vou completar a operação? Quando estou no meio do corte do carnaubal tenho de vender a cêra na fôlha. Então estrago aquele pequeno lucro que teria. E é aí que está todo o dismantelo, toda a desorganização da economia rural, no setor da cêra de carnaúba, que hoje é um miserável vamos dizer assim, chegando às raias da autenticidade da situação”.

O sr. Olavo Montenegro acha que o ideal seria o adiantamento (ou financiamento) do Banco do Brasil ou Banco do Nordeste na base de Cr\$ 15.000,00 para mil arrobas, mais Cr\$ 5.000,00 para subsistência da família do proprietário para que ele não tenha que se preocupar, no tempo de operação, com outra coisa que não seja a colheita do seu carnaubal. Os grandes proprietários podem se manter, porque têm outras rendas, mas os pequenos sucumbem na impossibilidade de arcar com duas despesas

AS COOPERATIVAS

Das comissões parlamentares de inquérito às reuniões diversas entre pessoas interessadas na solução do pro

blema cenífero do Nordeste uma só solução é apontada como definitiva e irrevogável: a criação de cooperativas.

É a força de que os produtores dizem necessitar, seja no Rio Grande do Norte, no Ceará ou no Piauí. Tanto para terem instrumentos de operação quanto maior rendimento. Para ocasionar menores custos operacionais ou para a retenção do produto que só seria liberado quando chegassem melhores preços.

É principalmente a atividade primária que exige a criação das cooperativas. Que, sendo implantadas, representariam o fim do maior perigo para a expansão e até mesmo manutenção da produção da cêra: o individualismo dos atravessadores.

O financiamento pelos bancos oficiais, estudadas as possibilidades de mais carência ou menos juros, mais volume e menos taxas é, concomitantemente, o complemento dessa solução advinda com a criação das cooperativas.

Enquanto isto não acontece o produtor de cêra de carnaúba vai integrando “a miséria do Nordeste e do seu homem”, porque depois de “mordido pelos espinhos da carnaúba e por todos os espinhos do sofrimento do Nordeste”, o homem desta terra não pára mais de lutar e sofrer, quase sempre em vão” — como diz o sr. Olavo Montenegro.

RN-ECONÔMICO

Assinatura Anual:
Cr\$ 30,00

Outros Estados:
Cr\$ 40,00

1. FEIRA DE AMOSTRA DA INDÚSTRIA E COMÉRCIO

Uma visão geral do desenvolvimento da indústria e do comércio e das principais iniciativas governamentais de todo o Nordeste, mostrando a nossa gente o que a gente tem.

Pavilhões e "stands" de exposições e vendas com agências bancárias, super mercados, restaurantes, boates, teatro e cinema ao ar livre, atrações artísticas da televisão do sul do País, concurso de composições populares e de bandas de música, parque de diversões, barracas de chopp e vinhos, desfiles de modas em passarelas livres, programação especial para crianças nas vesperais de fins de semana, tudo funcionando numa área ocupada de 10 mil metros quadrados.

ANOTE MAIS ESTA: Afora outras realizações que estão sendo planejadas pela Direção da Feira, na área administrativa econômica e financeira, o Governador Cortez Pereira realizará na 1.ª FAMIC um ENCONTRO NACIONAL DE INVESTIDORES, trazendo a Natal as mais expressivas personalidades do mundo econômico brasileiro, incluindo os empresários que estão participando dos projetos industriais e agro-pecuários do Rio G. do Norte

— Em Natal —

3-dezembro-71

a 6-janeiro-72

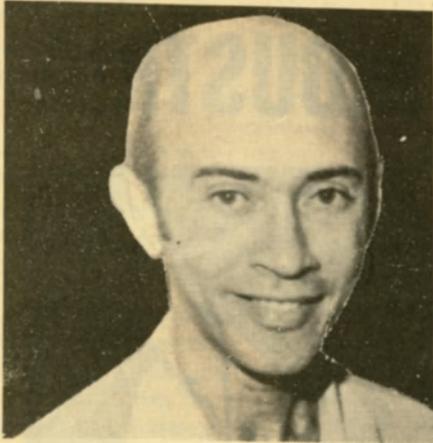
fam

PARTICIPE VOCÊ TAMBÉM DA

Desenvolvimento em Exposição

Uma promoção regional de

GOMES TINÉ & CIA. LTDA, Rua Seridó, 426. Fone 14:91. Natal — RN



O HOMEM DE NEGÓCIOS E O PROBLEMA DO PÊSO

Dr. Túlio Fernandes Filho

Exclusivo para RN-Econômico

Dentro de 29 anos estaremos no ano 2.000. O homem está sendo quase integralmente substituído pela máquina. Inicialmente a máquina o substituiu apenas no trabalho braçal, mais pesado, depois veio tomando-lhe todas as tarefas físicas e hoje o homem pode falar, andar, saltar ou mesmo voar (ou ser projetado) sem gastar calorias além das calorias básicas. E, como se isso fosse pouco, hoje, até o seu pensamento vai sendo pouco a pouco feito pelas máquinas, feito pelos computadores, pelos cérebros eletrônicos.

Com esse assustador progresso científico o homem paga certo onus em alguns setores e estamos aqui justamente lembrando um desses problemas do desenvolvimento que é a obesidade.

AUMENTO DE PESO E RENTABILIDADE

Poderíamos lembrar uma regra que engloba quase todos os casos, dizendo que o aumento de peso é inversamente proporcional a rentabilidade física ou de outro modo, dizendo que quanto maior o peso, menor a rentabilidade física.

A capacidade de trabalho físico diminuindo a medida que o peso aumenta vai afundando a pessoa em um caldeirão, em um ciclo vicioso bastante difícil de sair. Aumenta o apetite e como consequência aumenta o peso. Aumentando o peso diminui a disposição de gastar esses alimentos, essas calorias, através da movimentação, através dos exercícios e os alimentos, as calorias são armazenados como gordura aumentando mais o peso. Com o aumento de peso, com a obesidade surgem os problemas de ordem emocional desequilibrando o psiquismo, tirando certos freios e permitindo, ou as vezes obrigando, a um aumento do apetite.

É desse ciclo que é difícil sair e necessita-se urgentemente do conhecimento médico especializado para se

vencer esse "caldeirão" silencioso da obesidade que tanto compromete a saúde e a rentabilidade.

DIMINUA O PESO E AUMENTE A RENTABILIDADE

Conceito

Costuma-se dizer que uma pessoa normal, adulta, deve ter o peso igual aos centímetros que lhe sobram de um metro na altura. Trata-se de uma regra popular, sem muito apoio científico, mas que presta a informação mais rudementar com relação ao peso ideal.

Aperfeiçoando mais essa norma popular poderíamos dizer que ela se torna mais precisa um pouco se dissermos que devemos diminuir dez por cento do peso daquelas pessoas no caso dos longilíneos e pelo menos cinco por cento no caso dos normolíneos. Fica assim a regra prática, sendo válida apenas para os casos de brevelíneos.

Todas as pessoas que apresentarem mais que dez por cento do peso ideal são consideradas obesas.

AUMENTO DE PESO E SEXO

Já é bastante confirmada a maior incidência de peso excessivo na mulher. Isso devido a vários fatores valendo lembrar entre eles a vida mais sedentária que a do homem assim como a participação anatômica, e funcional da mulher na perpetuação da espécie através da gestação.

Além disto muitas doenças endócrinas acontecem com maior frequência na mulher arrastando-a ao aumento de peso, como o Diabetes mellitus, o hipotireoidismo, a síndrome de Cushing e outras mais.

Fica portanto a mulher pagando um tributo maior com a obesidade do que o homem que já retribui o onus com uma incidência muito maior de

enfarte do miocárdio do que a mulher.

Lembre-se aqui que, depois dos 40 anos, quase chegam a se igualar os grupos de obesos masculinos e femininos.

Os homens, nessa idade e acima dela, embalados pela vida moderna cercada pelo sedentário e desestimulando cada vez mais o exercício, vem aumentando assustadoramente a incidência de obesidade.

AUMENTO DE PESO E ESTADO CIVIL

Aqui vai uma informação importante: o aumento de peso acontece mais frequentemente entre os casados. Tanto no homem como na mulher. A mulher principalmente pela sua participação na reprodução com a gestação, impondo-lhe inúmeras modificações hormonais, todas encarninhando-lhe para a obesidade e o homem quase sempre pela modificação de uma vida ativa fisicamente, animada pelos esportes de todos os tipos, em uma vida sedentária, confortada pelo banco macio do automóvel, pelas poltronas acolhedoras de sua nova residência de casado ou ainda pela confortável cadeira giratória do seu escritório.

AUMENTO DE PESO E IDADE

Poderíamos dizer que a obesidade chega a ser proporcional a idade. Ou, em outras palavras, quanto maior a idade mais frequente a obesidade. E isso passa a assumir muita importância quando se sabe que o aumento de peso na idade avançada veicula inúmeras outras doenças graves tais como o Diabetes mellitus, o enfarte do miocárdio, a hipertensão arterial, a arteriosclerose, para não citar outras.

Na infância a obesidade é mais rara, mais quando acontece deve ser tratada com absoluto rigor pois se sabe que um grande número de obesos o são por problemas da infância

ou psicológicos ou falhas educacionais, como veremos mais adiante na etiologia da obesidade.

AUMENTO DE PESO E CÔR

A raça branca, paga um maior tributo com o excesso de peso do que a raça negra. Entretanto com a melhoria das condições sociais da raça negra nota-se um aumento da obesidade paralelamente.

Talvés essa incidência maior nos brancos seja apenas relacionada com as condições sociais dos mesmos. A máquina lhe retirando o trabalho físico, a mesa muito farta e requintada aguçando cada vez mais o apetite são os fatores lembrados na explicação desse fato.

CAUSAS DO AUMENTO DE PESO

1 — Uma pessoa pode aumentar de peso porque come exageradamente sem gastar esses alimentos e os armazena na forma de gordura. 2 — Pode aumentar de peso porque come normal entretanto não os gasta convenientemente, reservando-os como gorduras ou lipídios. 3 — Ou ainda pode apresentar uma alteração no seu metabolismo fazendo com que mesmo alimentando-se normal e gastando normalmente suas calorias aumente de peso.

AUMENTO DE PESO E PSIQUISMO

É sabido popularmente que a emoção de um modo geral, ou a tensão emocional mais especificamente, diminui o apetite. Diríamos que isso é verdadeiro para um grupo de pessoas, mas uma outra grande parte (talvés a grande maioria dos obesos) seguramente tem o seu apetite bastante estimulado pela emoção e pela tensão emocional.

É uma das coisas mais frequentes se ouvir o obeso dizer que está vivendo intensas preocupações e mesmo assim está aumentando de peso.

Isso varia com a estrutura psíquica. Tem pessoas que comem muito quando estão tristes, melancólicas, deprimidas. Outras buscam no alimento uma remuneração afetiva que a vida não lhe deu. Ainda outras comem baseadas em reações da infância onde o alimento lhe veio acompanhado de carinho, afeição ou mesmo amor.

Finalmente ainda existem estruturas psíquicas capazes de se auto-agredir com o excesso de alimento. São pessoas que por um sentimento autoagressivo, tentam se "destruir" com o excesso de comida.

Todos esses aspectos devem ser levados com consideração quando se pensa em tratamento da obesidade.

AUMENTO DE PESO E GLANDULAS ENDÓCRINAS

Existem inúmeras doenças das glândulas endócrinas que levam a pessoa ao excesso de peso. Citamos aqui a síndrome de Cushing, a doença de Gull, o hipotireoidismo, a síndrome de Laurence-MOON-Biedel, o hipogonadismo, o diabetes na sua fase inicial, as síndromes virilizantes de um modo geral são as que nos lembramos no momento.

Todas essas são doenças das glândulas endócrinas que podem levar uma pessoa a obesidade. Cumpre ao médico endocrinologista a tarefa de identificá-las e tratá-las corrigindo assim a obesidade.

COMO NORMALIZAR O PESO

Deveríamos dizer nesse ponto que a forma melhor de diminuir ou normalizar o peso é procurar uma clínica especializada em endocrinologia e entregá-la esta árdua tarefa.

Mais vale a pena falar um pouco sobre o tratamento dietético. Já é notória a necessidade de se cumprir uma instrução dietética ou em outras palavras, de se fazer uma dieta para emagrecer. Mas é importante animar o leitor, informando que hoje, o tratamento dietético é muito semelhante ao de uma pessoa normal. Quase todos os alimentos podem ser usados na dieta de uma pessoa com excesso de peso e apenas os hidratos de carbono são usados em quantidades menores do que as de uma pessoa com peso normal. Lembre-se também que na história das dietas muitas sem apoio científico surgiram e que logo caíram no esquecimento total em sempre deveriam ter ficado. Dietas de astronautas, dietas informando que calorias não engordam, todas são despidas de bases científicas e rapidamente caem no desuso total. A única dieta que permanece constante é a dieta hipohidrocárbica e hipocalórica como sendo a que emagrece sem alterar a saúde.

Mais recentemente se dispõe, dos anorexígenos como uma valiosa arma terapêutica. São substâncias capazes de inibir os centros da fome fazendo com que diminua consideravelmente o apetite. Entretanto são substâncias dotadas de outras atividades paralelas indesejáveis e por isso devem sem-

pre ser prescritas e controladas rigorosamente por médicos especializados no assunto.

CONCLUSÃO

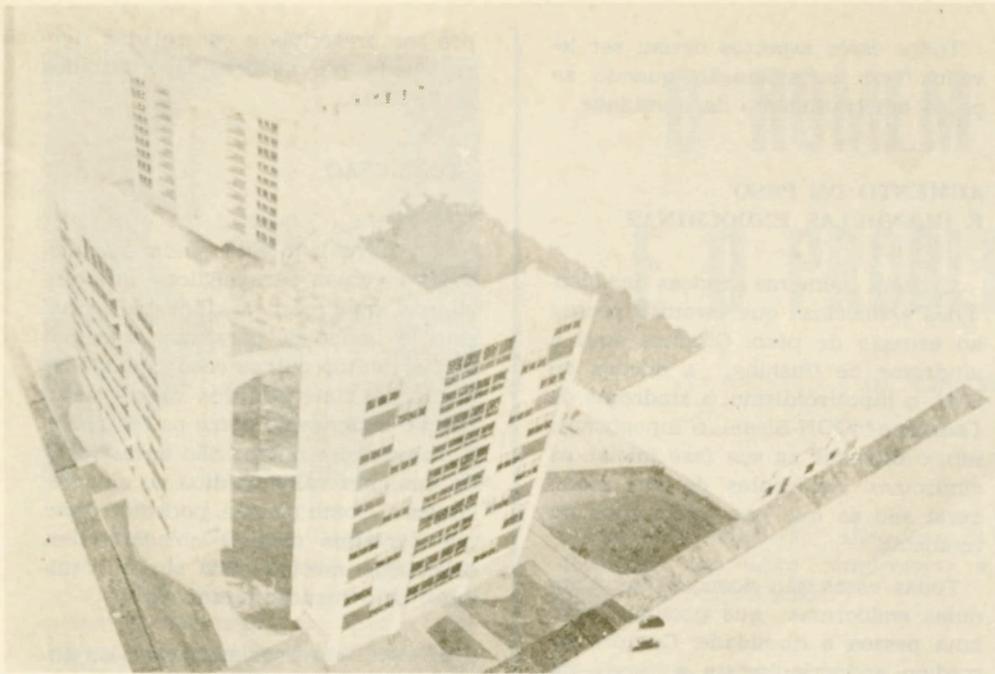
Por outro lado estão inúmeras medidas algumas para-médicas, que tentam emagrecer. A sauna, as massagens, o banho de parafina, os exercícios e muitos outros coadjuvantes da instrução dietética. Uns desses assumem o maior valor como os exercícios a massagem e outros não apresentando qualquer valor médico no emagrecimento. Como síntese, podemos dizer que nenhuma medida isolada e sem orientação médica pode surtir resultado, pelo menos duradouro.

Se você tem problemas de peso aumentando com facilidade procure uma clínica especializada neste assunto para resolver o seu problema pois essa é a forma melhor tanto do ponto de vista econômico como para a manutenção da sua saúde.

Lembre-se que o excesso de peso, a obesidade, pode levá-lo a Diabetes mellitus, hipertensão arterial, arteriosclerose, insuficiência cardíaca, enfarte do miocárdio e inúmeras outras doenças graves além de uma deformação bastante indesejável do ponto de vista estético.

Para terminar: não aceite que o excesso de peso, que a obesidade, que essa volumosa barriga é um sinal de muito dinheiro.

Confecções
Dinan
— LTDA —
Confecções de roupas profissionais de alta qualidade
Av. Salgado Filho, 1597
Fone 22:00 — Natal — RN



CHACARA 402 — 3 blocos de 10 pavimentos cada, um dos empreendimentos habitacionais da Construtora A. Gaspar Ltda

Comércio Imobiliário Ainda um bom negócio?

O Comércio Imobiliário em Natal não está em seus melhores dias atualmente, mas não está longe do entusiasmo que emanava dos que se dedicavam ao ramo e que ainda persistiam há cerca de cinco anos atrás, quando a febre nascida em 1962 começava a arrefecer.

Mesmo assim ainda é um bom negócio. Embora essa qualificação varie quanto à forma como se encara o Comércio Imobiliário, de acordo com as maneiras como é feito: construção ou mera corretagem de compra, troca e venda.

Os homens que em Natal se dedicam ao Comércio Imobiliário apresentam sempre razões diversificadas para avaliar a rentabilidade ou viabilidade dos negócios. O que não chega a ser excessão na regra dos empreendimentos.

— “Agora está melhor, por causa da política do Banco Nacional de Habitação. Antes, quando a gente tinha que ter recursos próprios, era mais difícil” — diz o engenheiro Arnaldo Gaspar.

— “A nossa renda **per-capita** é muito baixa. Só valeria a pena construir casas populares mesmo, para atender à faixa da população assalariada, que só tem condições de pagar prestações suaves — aduz Abbas Hassan el-Aouar.

— “Apesar da praça estar um pouco

saturada, construir ainda é um bom negócio. Houve um fluxo de construções. Mas se fazer casas para vender dentro dos planos do BNH ainda é um grande negócio” — opina o sr. Alcides Araújo.

— Ainda há grandes possibilidades para o Comércio Imobiliário em Natal, porque muita gente ainda não tem casa própria” — diz o sr. Nagib Assad Salha.

E o que diz o incorporador Manoel Macedo, o “pioneiro da construção vertical em Natal” (dois edifícios de 10 andares, um de 11, um de oito, afóra outras construções)?

— “Deixei a incorporação. Não saí do ramo, porque ainda transaciono na compra e venda de imóveis. Mas construir mais, não! Sai porque acho que o sujeito deve encerrar a sua participação num negócio justamente quando está no auge, para ficar bem lembrado. Vejam o Pelé, no futebol. Acho que está certíssimo. Eu deixei a construção antes dele deixar o futebol, mas o sentido da saída é o mesmo. Vou agora me dedicar a outro ramo com o mesmo entusiasmo (Ver matéria no Caderno de Mercado de Capitais). Quanto à incorporação... outros empreendedores surgirão. A cidade não pára”.

PRIMEIRO ARRANHA-CÉU

Na realidade o sr. Manoel Macedo

foi o construtor do primeiro arranha-céu de Natal. Um prédio que não chega a arranhar tanto o céu, porque só tem 10 andares, mas que para a cidade sem nenhum do seu porte já significava muito. Era o início da construção vertical, na capital do Rio Grande do Norte, que continuaria alguns edifícios depois, ainda graças ao arrôjo do iniciador.

O edifício era o 21 de março. Com Manoel Macedo foram seus incorporadores Alcides Araújo e Nagib Assad Salha. O ano era 1962.

Depois do primeiro vieram mais o Edifício Canaçu (10 andares) o Edifício Sisal (8 andares), o Edifício Salmir (residencial, 11 andares). Esses ele incorporaria sozinho. E construiria ainda o Conjunto Residencial Manairama (dois pavimentos, 54 apartamentos) e o Centro Comercial do Alecrim.

— “Construir ou adquirir imóveis através do BNH é um bom negócio, desde que não se possa construir com recursos próprios. É sem dúvida uma maneira de se possuir a casa própria. E sem dúvida a política Habitacional do Banco veio incentivar a construção civil” — diz o sr. Manoel Macedo que, no entanto, já prefere ficar longe do negócio, atendendo clientes no seu escritório de corretagens apenas para transações de vendas ou compras de casas já feitas e terrenos.

OS ATIVOS

A Construtora A. Gaspar Ltda. é a



Nagib: Há grandes possibilidades

única que no momento se dedica a construção em massa, erigindo conjuntos residenciais em diversos pontos da cidade. Próximo ao Hospital São Lucas ela já levantou o Conjunto Novo América, composto de vinte apartamentos. Na rua Alexandrino de Alencar concluiu o Jardim Tropical, com 20 casas. E está para lançar brevemente a Chácara 402, composta de 60 apartamentos, na Avenida Deodoro. Outro projeto para breve: o Jardim Kennedy, 70 casas, próximo ao Instituto Kennedy, em Lagoa Nova. Além disto, tem cerca de 50 casas espalhadas em diversos pontos da cidade, das quais 14 nas Quintas e 7 na Alexandrino de Alencar.

Alcides Araújo, Abbas Hassan el-Aouar e Nagib Assad Salha se reuniram e estão construindo o Hotel Monte Líbano. Outra espécie de incorporação, sem dúvida, mas de importância transcendental para a cidade e sua aparência urbana.

Sózinhos, Alcides Araújo construiu o Conjunto Residencial Jardim Tirol e Abbas Hassan el-Aouar o Conjunto Residencial Monte Líbano. Dois tipos de construção: o primeiro no bairro mais cosmopolita da cidade, o outro no mais proletário. Ambos levantados com financiamento do Banco Nacional de Habitação, através da Financeira

Rique S. A. Um sistema que pode ser operado por quem quiser: quem possui o terreno, faça o projeto e o entregue à Financeira, que verá a viabilidade da obra, financiando 80% o incorporador entrando com o restante. Após a construção, ele vendendo as unidades e entregando as escrituras à Financeira, que lhe vai creditando o dinheiro do financiamento, para ao final das vendas lhe entregar o lucro.

A PROTEÇÃO DO BNH

Uma posição é comum a todos os homens que atuam no Mercado Imobiliário, em Natal: aquela em que se colocam a favor da política habitacional do BNH.



Alcides: O fluxo passou

— “Não acredito que as construções em Natal estacionem ou sofram solução de continuidade. O novo presidente do BNH, economista Rubens Costa, está acenando com a reforma do plano habitacional, que vai mudar justamente para incrementar as construções e facilitar as aquisições” — diz o engenheiro Arnaldo Gaspar.

— “Não acho que a intervenção do BNH tenha vindo prejudicar os incorporadores particulares. Pelo contrário, veio incentivá-los”, acha o sr. Manoel Macedo.

— “Sem dúvida incorporar através do BNH é um bom negócio, desde que se faça esse negócio como iniciador, isto é, com o repasse feito diretamente ao Banco, sem o intermédio de financeiras. Só assim se poderá ter rentabilidade na operação e se poderá oferecer melhores condições de preço e de prazo aos compradores” — considera o sr. Abbas Hassan.

O HOTEL

No chamado “coração da cidade”, o Grande Ponto, cruzamento da avenida Rio Branco com a Rua João Pessoa, vai ser construído o Hotel Monte Líbano. Um empreendimento da ordem de Cr\$ 15.000.000,00 dos quais 50% financiados pela SUDENE/EMBRATUR, através dos artigos 34/18.

Europeus e norte-americanos

já estão se deliciando com carne de Siri, Caranguejo e Ostra em conserva. E você, vai ficar só com água na bôca?



Crustáceos em conserva são produto de exportação, disputados pelos “gourmets” sem precisar importar nada. A Indústria de Pescado Po. na sua mesa, sem precisar importar nada. A Indústria de Pescados Potengi Ltda., fica aqui em Igapó e seus produtos estão nos melhores supermercados.

INDUSTRIA DE PESCADOS POTENGI LTDA.

Tavares de Lira, 100 — Fone 12:94 — Ribeira

Rua Siqueira Campos, 199 — Igapó

Associação de Poupança e Empréstimo Riograndense do Norte – APERN

AGENTE FINANCEIRO DO BANCO NACIONAL DE HABITAÇÃO

Rua João Pessoa, n. 198 – Natal (RN)

RELATÓRIO DA DIRETORIA

Senhores Associados e Depositantes:

Temos o prazer de apresentar-lhes o relatório das atividades da APERN, relativo ao primeiro semestre de 1971, abordando os fatos mais importantes ocorrido no período:

POLÍTICA DE APLICAÇÕES:

Encerramos o ano de 1970 com aplicações no valor de Cr\$ 15.591.308,59 (quinze milhões, quinhentos e noventa e hum mil, trezentos e oito cruzeiros e cinquenta e nove centavos), representados por 609 unidades residenciais, dos quas Cr\$ 9.554.565,13 (nove milhões quinhentos e cinquenta e quatro mil, quinhentos e sessenta e cinco cruzeiros e treze centavos), com recursos da Entidade, que equivale a 61% do total das aplicações.

No primeiro semestre de 1971 nossas aplicações atingiram a Cr\$ 21.555.261,61 (vinte e hum milhões, quinhentos e cinquenta e cinco mil, duzentos e sessenta e hum cruzeiros e sessenta e hum centavos), sendo que, Cr\$ 10.733.243,33 (dez milhões setecentos e trinta e três mil duzentos e quarenta e tres cruzeiros e trinta e três centavos) com recursos próprios, que corresponde a 49,8%. A quantidade de unidades financiadas atingiram a 764. As garantias dos financiamentos no último dia do semestre, alcançavam a considerável importância de Cr\$ 37.006.813,84 (trinta e sete milhões, seis mil oitocentos e treze cruzeiros e oitenta e quatro centavos).

EVOLUÇÃO DO QUADRO DE ASSOCIADOS

O número de associados em 31.12.70, atingiu a 7.548 sócios, enquanto que em 30.06.71 alcançou ao total de 10.082 apresentando um crescimento no semestre de 33,6%.

POSIÇÃO FINAL DE CADA MÊS		
Mês	N.º de Associados	Crescimento
Dezembro/70	7.548	100%
Janeiro/71	8.031	106%
Fevereiro	8.421	105%
Março	9.067	108%
Abril	9.436	104%
Junho	10.082	103%

Este crescimento vem representar que nossa Associação congrega em seu quadro de associados, cerca de 20% das famílias que residem em Natal quando tomamos o último censo demográfico e consideramos que cada família é em média composta de 5 pessoas.

BENEFÍCIOS DIRETOS

Todos que fazemos a APERN, sentimo-nos felizes quando verificamos a quantidade de benefícios que trouxemos a nossa terra. A aplicação de quase 6 milhões de cruzeiros além de acelerar maior circulação de riquezas, deixando em cada agregado o resíduo re-

vitalizador, proporcionou empregos diretos para 3.000 pais de famílias beneficiando 15.000 pessoas, suas transações imobiliárias recolheram os cofres municipal e Estadual quase Cr\$ 120.000,00 (cento e vinte mil cruzeiros), sem considerar a transformação de impostos territorial em predial de mais de 300 unidades e distribuiu com os associados a considerável importância de Cr\$ 1.206.000,00 (hum milhão, duzentos e seis mil cruzeiros) entre correção monetária e dividendos. A APERN aplica aqui toda a sua poupança.

RESULTADOS:

Os resultados obtidos no balanço realizado em 30.06.71, ultrapassaram as mais otimistas estimativas. A Entidade obteve o lucro de Cr\$ 600.152,27 (seiscentos mil, cento e cinquenta e dois cruzeiros e vinte e sete centavos), e as reservas, que anteriormente somavam Cr\$ 273.204,85 (duzentos e setenta e tres mil, duzentos e quatro cruzeiros e oitenta centavos) somam agora Cr\$ 399.537,74 (trezentos e noventa e nove mil, quinhentos e trinta e sete cruzeiros e setenta e quatro centavos) apresentando um incremento de 46% sobre o semestre anterior.

Tais resultados tão satisfatórios fizeram com que a APERN, alcançasse o 1.º lugar entre as APES de todo o Brasil.

O destaque alcançado pela APERN, deve-se principalmente, à confiança que nos foi depositada por todos os nossos Associados e pela dedicação e o esforço incansável dos nossos funcionários.

FERNANDO A. BARRETO PAIVA
Administrador Geral

OLÍMPIO P. MOURA
Administrador de Operações e Finanças

Balanço Geral encerrado em 30 de junho de 1971

Balanco Geral encerrado em 30 de junho de 1971

ATIVO			PASSIVO		
DISPONIVEL			NAO EXIGIVEL		
Encaixe	694.609,88		Recursos Próprios	399.537,74	
Subencaixe	980.000,00	1.674.609,88	Resultados a Apropriar	698.397,53	
REALIZAVEL			Recursos dos Associados	9.889.876,58	10.987.811,85
Financiamentos Imobiliários	21.555.261,61		EXIGIVEL		
Aplicações Diversos	662.812,58		Recursos de Terceiros	10.822.018,28	
Outros Créditos Realizáveis	34.007,88	22.252.082,07	Credores Diversos e Provisões	502.577,17	
IMOBILIZADO			Outras Exigibilidades	1.947.041,73	13.271.637,18
Bens Móveis de Uso	172.848,31		COMPENSAÇÃO		
Bens Imóveis de Uso	83.352,54	256.200,85	Credores por Garantia, Custódia ou cobrança		24.259.449,03
DESPESA PENDENTE			Contrato de Abertura de Crédito e Outras Obri- gações	54.011.210,41	
Despesa a Apropriar		76.556,23		55.313,62	54.066.524,03
Subsoma		24.259.449,03	Soma		
COMPENSAÇÃO					
Valôres em garantia, Custódia ou Cobrança Rece- bidos	54.011.210,41	54.066.524,03			
Abertura de Crédito e outros Direitos	55.313,62	54.066.524,03			
Soma		78.325.973,06			78.325.973,06

Natal (RN), 30 de junho de 1971

FERNANDO A. BARRETO PAIVA
Administrador Geral

OLIMPIO P. MOURA
Administrador de Operações e Finanças

FRANCISCO CANUTO DE MEDEIROS
Técnico em Contabilidade — CRC — RN — N. 934

Demonstração da Conta Receita e Despesa em 30 de junho de 1971

DÉBITO			CRÉDITO		
1 — Órgãos sociais, pessoal, impostos e outras despe- sas administrativas	187.342,74		1 — Rendas de Disponibilidades	145.345,80	
2 — Depreciação do Ativo Fixo, gastos de organização, provisão para créditos duvidosos e perdas diversas	48.015,12		2 — Comissões e Taxas Ativas	244.847,97	
3 — Comissões, taxas, juros, correção e outras despe- sas com operações passivas	2.030.675,98	2.266.033,84	3 — Juros Ativos	759.484,95	
4 — Distribuição do Resultado Líquido			4 — Correção Monetária Ativa	1.647.776,94	
a) Fundo de Reserva	57.212,24		5 — Renda de Serviços	27.375,34	
b) Fundo de Emergência	28.606,12		6 — Rendas Eventuais	13.325,33	
c) Participação da Administração Executiva	28.606,12		7 — Resultados em Suspensos	28.029,78	2.866.186,11
d) Dividendos a Pagar ou Creditar	291.866,41		Soma do Crédito		
e) Resultados em Suspensos	193.861,38	600.152,27			
Soma do Debito		2.866.186,11			2.866.186,11

Natal (RN), 30 de junho de 1971

FERNANDO A. BARRETO PAIVA
Administrador Geral

OLIMPIO P. MOURA
Administrador de Operações e Finanças

FRANCISCO CANUTO DE MEDEIROS
Técnico em Contabilidade — CRC — RN — N. 934

CÁCIO E AS METAS PARA O INCRA - 72

Há pouco mais de um mês um agrônomo, com grande experiência técnica e muito conhecimento dos problemas da agropecuária estadual, foi empossado na Delegacia Regional do INCRA. Trata-se de Antônio Cácio de Medeiros, que após os primeiros contatos com a realidade do órgão que agora dirige, revela sua primeira preocupação: iniciar a programação para 1972.

É esse plano que ele quer fazer em estreita ligação com todos os órgãos que trabalham direta e indiretamente na nossa agropecuária, como é o caso da COSERN (eletrificação Rural) e CASOL (perfuração de Poços). Os primeiros passos neste sentido já foram dados quando, nos últimos dias de julho, o atual delegado do INCRA manteve contatos com o Governador Cortez Pereira, levando ao Chefe do Executivo a sua intenção de elaborar uma programação integrada, definida, e através das secretarias de Planejamento e Agricultura estaduais, promover, sua elaboração junto ao CEPA (Comissão Estadual de Planejamento Agrícola) tendo ainda a participação do Ministério da Agricultura, por sua delegacia regional, e da Universidade Federal do Rio Grande do Norte.

PRIMEIRAS PROVIDÊNCIAS

Nestes primeiros dias à frente do órgão, o agrônomo Antônio Cácio de Medeiros preocupou-se, inicialmente, em tomar conhecimento da sistemática administrativa e da programação de 1971 para o INCRA-RN.

Quanto à parte administrativa, segundo afirma, já conseguiu assimilar toda a sistemática e, agora, está procurando ordenar os trabalhos. No setor técnico, a programação do INCRA para este ano resume-se na execução de alguns cursos para pessoal, através de convênios com a Secretaria da Agricultura, Federação da Agricultura e Federação dos Trabalhadores Rurais.

Os primeiros, feitos com a Secretaria Estadual da Agricultura, visam a preparação de gerentes de cooperativas, enquanto que os demais se destinam à preparação de pessoal para atividades no setor sindical. Todos estes programas, entretanto, foram agora encaminhados à Superintendência para aprovação.

O QUE JÁ FEZ

No momento, a preocupação mais

imediate do agrônomo Cácio Medeiros é dar prosseguimento à meta que o presidente do INCRA, sr. José Francisco de Moura Cavalcanti, se propôs executar: promover a colonização da Amazônia. Por isso, continua realizando o trabalho de recrutamento de agricultores das várias regiões do Estado, que são encaminhados para Altamira, município que faz parte de uma das regiões cortadas pela Transamazônica, localizado no Estado do Pará. É pensamento da presidência do INCRA transferir para aquela região, até o final deste ano, um total de mil agricultores dos diversos estados nordestinos.

Do Rio Grande do Norte, nestes primeiros dias da administração do agrônomo Cácio Medeiros, já seguiram para Altamira 100 agricultores e, segundo afirmação do novo Delegado Estadual do INCRA, a pretensão é atingir o número de 150 até dezembro. Com relação ao processo de transferência, foi introduzida uma modificação: anteriormente, o INCRA exigia que toda a família do agricultor viajasse em um só dia. Agora, viaja apenas o colono, com o órgão proporcionando todas as despesas. Em Altamira, fica recebendo o salário mínimo da região — Cr\$ 172,80 —, por um período de seis meses, tempo em que se dedica a construção rural e preparo do terreno para agricultura. Após essa fase é que o INCRA proporcionará as condições para a transferência de toda a família do agricultor.

Mas, além do trabalho visando efetivar a colonização da região onde está surgindo a Transamazônica, o INCRA, paralelamente, se preocupa com a situação do agricultor do nosso Estado. No início deste mês, junto à Secretaria da Agricultura, elaborou projeto para convênio em que contribuirá com um total de Cr\$ 500 mil, destinado à fabricação de silos metálicos — cerca de dez mil —, para serem vendidos a pequenos e médios agricultores. Em recente viagem ao Rio de Janeiro, o Secretário Estadual da Agricultura, agrônomo Geraldo Bezerra de Souza, conseguiu a aprovação da presidência do INCRA para a execução do convênio, que terá financiamento através do Banco do Rio Grande do Norte para ser pago num prazo de três anos.

OFFSET

**PERFIS
INDUSTRIAIS**

**TALÕES
DE CHEQUE**

**MATERIAL
DE EXPEDIENTE**

(Papeis para carta, memorando, en velopes)

**AÇÕES E
DIPLOMAS**

COM A APRESENTAÇÃO
GRÁFICA QUE SÓ O
SISTEMA OFFSET PODE
OFERECER

Rio Branco 325

Tel. 21-40

Será que sómente
o carro resolve o
seu problema de
produtividade?



Carro é ótimo. Para V. e para sua empresa.
Nos dias de hoje é um instrumento
de trabalho indispensável.
Mas, será que ele sózinho resolve o problema de
produtividade? Lembre-se do calor. Ouça
aquele barulhão que não deixa ninguém
trabalhar. Pense num condicionador de ar. Admiral
Esqueça este problema. Comece a produzir
mais. J. Resende não tem nada contra
os automóveis (pelo contrário), mas
acha que o homem que tem um
carro também deve ter conforto
para trabalhar.



EM NATAL, AR CONDICIONADO ADMIRAL É COM

J. RESENDE Comércio S/A
Rua Dr. Barata, 187

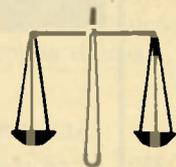
que também tem tudo
para seu escritório

Entre no time
dos homens bem
informados.
Assine RN-Econômico
seu melhor assessor
para assuntos
de economia,
finanças e política do
Rio Grande do Norte.

Jobel Amorim das Virgens

ADVOGADO

CONSULTORIA JURÍDICA E
EMPRESARIAL
COMERCIAL, TRABALHISTA
E PENAL



HORÁRIO: 14 AS 18 HS

ESCRITÓRIO

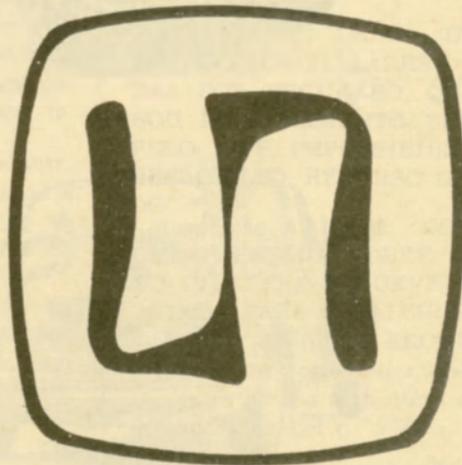
R. João Pessoa, 219 -

6º andar, Sala 612

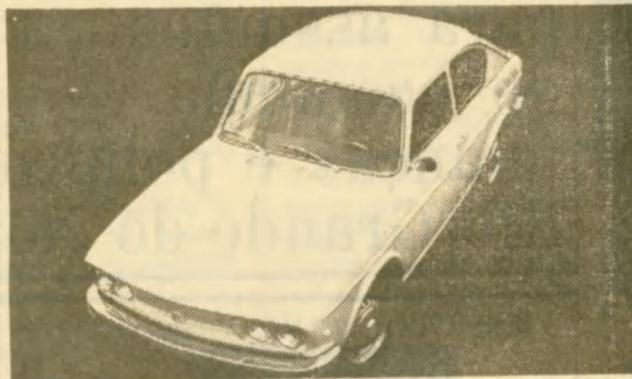
Ed. SISAL - Fones 21:29/16:26/23:36/26:52

Residência

R. Jaguarari, 1176 - Natal/Rn



**ESTE SIMBOLO
VAI LHE ENSINAR
A GANHAR
MUITO DINHEIRO**



**Largue
êste jornal e venha
experimentar
um dêles.**

Estamos oferecendo, grátis, a campanha "Dirija sem compromisso". V. escolhe o modelo Volkswagen dos seus sonhos, nós lhe entregamos o carro e v. sai por aí para comprovar tudo o que se diz sobre VW.

Vamos, largue êste jornal já e venha até nossa loja.

Depois de dirigir sem compromisso,

v. estará ainda mais certo de que o seu carro tem que ser Volkswagen.

Como nós estamos certos de que êle será seu.

Porque temos todos os tipos de financiamento, só faltando um: aquêlo que v. sugerir.

Que é que v. está esperando?

"A SERTANEJA"

Distribuidora de Automóveis Ltda.
Rua Capitão-Mor Galvão, 380 — Fone 237 — Caixa Postal, 22
Currais Novos — RN.



REVENDEDOR
AUTORIZADO

Direito Fiscal e Trabalhista

Ney Lopes de Souza e Epitácio Lira Aquino de Andrade — Advogados.

JUNTAS DE RECURSOS DA PREVIDÊNCIA SOCIAL

O Decreto Lei n. 72, de 21 de Novembro de 1966 (unificou os Institutos de Aposentadorias e Pensões e criou o INSTITUTO NACIONAL DE PREVIDÊNCIA SOCIAL (INPS), no artigo 6.º estabelece: "O SISTEMA GERAL DA PREVIDÊNCIA SOCIAL CONSTITUI-SE DE UM ÓRGÃO EXECUTIVO, REPRESENTADO PELO INPS, E DOS SEGUINTEs ÓRGÃOS DE PLANEJAMENTO, ORIENTAÇÃO E CONTROLE ADMINISTRATIVO OU JURISDICCIONAL INTEGRANTES DA ESTRUTURA DO MINISTÉRIO DO TRABALHO E PREVIDÊNCIA SOCIAL SOB A SUPERVISÃO DO MINISTRO DE ESTADO:

I—Departamento Nacional de Previdência Social (DNPS);

II—Conselho de Recursos da Previdência Social (CRPS);

III—JUNTAS DE RECURSOS DA PREVIDÊNCIA SOCIAL (JRPS);

IV—Serviço Atuarial.

Cada JRPS, (art. 20 do Dec. citado) será constituída de quatro (4) membros, sendo dois (2) representantes do Governo, designados pelo Ministro de Estado dentre servidores do INPS, um (1) representante dos segurados e um (1) representante das empresas, eleitos pelas respectivas federações estaduais ou, na falta destas, pelos Sindicatos, na forma que o Regulamento dispuser, todos com mandato de 2 (dois) anos.

Devemos realçar, por oportuno, que as JRPS sucedem as antigas JJR dos

ex-IAPs, e a prática tem demonstrado, à sociedade, u'a maior, mais positiva e melhor produtividade das sucessoras, quer no campo estrutural do seu mecanismo administrativo, quer no terreno específico da sua competência.

O artigo 22 do Decreto Lei enfocando estatui: "COMPETE A JRPS, NO ÂMBITO DE SUA JURISDIÇÃO, JULGAR OS RECURSOS VOLUNTARIOS, INTERPOSTOS PELOS INTERESSADOS NO PRAZO DE 30 (Trinta) DIAS, CONTADOS DA RESPECTIVA CIÊNCIA, CONTRA AS DECISÕES PROFERIDAS PELAS AUTORIDADES COMPETENTES DO INPS, NAS QUESTÕES DE INTERESSE DOS BENEFICIÁRIOS E DAS EMPRESAS".

A fiscalização do INPS, por exemplo, lavra um auto de infração contra uma determinada Empresa. Esta, por seu turno, como soe acontece amiuda das vezes, não se conforma A providência, então, será a de impetrar, com fundamento no art. 278, § único, do Decreto n. 60.501, de 14 de Março de 1967 (Regulamento Geral da Previdência Social), o competente Recurso. O artigo 278, § único, citado, fixa a competência da JRPS nos moldes do art. 22 do Decreto Lei n. 72, mencionado.

Por outro lado, se um beneficiário pleiteia junto à Coordenação de Seguros Sociais uma aposentadoria ou uma pensão e lhe é negado o pretendido, tem o mesmo a faculdade recursal para a JRPS consoante a disciplina legal já citada.

É de suma importância, entretanto, para o exercício do direito recursal a observância do disposto no artigo no artigo 312 do Regulamento Geral da Previdência Social (Dec. 60.501, de 14.3.67): "Os recursos deverão ser interpostos perante os próprios órgãos que tenham proferido a decisão, com as razões e, se for o caso, os documentos que os fundamentem".

O § 1.º do artigo 312 é taxativo: "Os recursos que não obedecerem ao disposto neste artigo serão considerados como não interpostos, não podendo ter qualquer andamento". Isto quer dizer, por conseguinte, que o beneficiário ou a Empresa encaminhará o seu recurso a JRPS através o órgão que haja proferido a decisão. Exemplo: Se se tratar de Auto de Infração o recurso deverá ser proposto através a Coordenação de Arrecadação e Fiscalização; se Acidente do Trabalho, através do Grupamento de Fiscalização; se diz respeito a reembolso de despesa médico-hospitalares, à Coordenação de Assistência Médica, etc.

O § 2.º do artigo em causa estabele-

ce, todavia, uma exceção: "Se se tratar de decisão referente a concessão de benefício, salvo hipótese de má fé, e desde que interposto no prazo legal o recurso será remetido ao órgão competente pela autoridade a quem for indevidamente dirigido".

E para que fique bem explicita a competência das JRPS, ainda vale que salientemos o disposto no art. 6.º da Resolução n. 754, de 18 de Outubro de 1967 (Regimento Interno): Art. 6.º "NO DESEMPENHO DE SUAS ATRIBUIÇÕES, COMPETE, AINDA, A JRPS:

I—julgar os recursos das partes interessadas em questões de assistência e previdência social rural, observado o disposto no Regulamento do FUNRURAL;

II—requisitar aos órgãos do INPS as informações e diligências que julgar necessárias ao bom desempenho das suas atribuições;

III—rever suas próprias decisões.

JURISPRUDENCIA

JRPS/RN — Resolução n. 245/70: "SEGURADO AUTÔNOMO, REGULARMENTE INSCRITO. NÃO PODE, AO MESMO TEMPO, CONTRIBUIR EM DÓBRO, COMO SE DESVINCULADO DA ATIVIDADE ABRANGIDA PELA PREVIDENCIA SOCIAL. RECURSO DESPROVIDO".

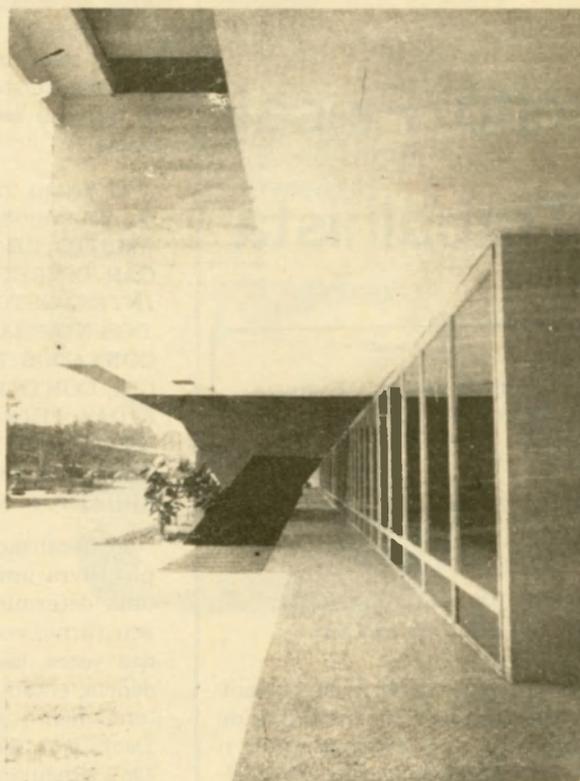
Resolução n. 146/69: "DESPESAS MÉDICO-HOSPITALARES EFETUADAS POR SEGURADO, QUE RECUSOU INTERNAMENTO OFERECIDO PELO INPS. IMPOSSIBILIDADE DE REEMBOLSO. RECURSO DESPROVIDO".

Resolução n. 164/69: "CONTRIBUIÇÃO PRESTADA SOBRE O VALOR DO AVISO PRÉVIO, DEVE SER COMPUTADA PARA O CALCULO DO BENEFÍCIO. RECURSO PROVIDO".

NOTA: No próximo número reatemos os nossos comentários sobre as inovações da Lei n.º 5.584.



Divisões
METALPLAC
multiplicam
a eficiência
de sua
empresã



Divisões METALPLAC garantem maior rendimento no trabalho. Dividindo o seu escritório sua empresa começa a crescer.

Beleza e eficiência são o binômio da METALPLAC.

O representante METALPLAC sabe como ninguém valorizar a decoração de sua empresa, fábrica, escola ou escritório. METALPLAC é especialista em divisões. Divide até o pagamento.

IM | METALPLAC
METALÚRGICA DO NORDESTE LTDA.

Rua Pe. Damasceno, 4 (esquina com a Av. Salgado Filho) Natal — RN

agenda do empresário

■ COMÉRCIO ATACADISTA

O Sindicato do Comércio Atacadista do Rio Grande do Norte tem nova diretoria, composta por Antonio Fernandes Filho, Juvenal Justiniano de Faria e Boanerges Trigueiro Costa e suplentes, Osmundo Araujo de Faria, Epifânio Dias Fernandes e Luiz de Barros. O Conselho Fiscal é integrado por José Maurício de Sousa, Durval Porpino Filho e Joaquim Pinheiro Costa, como suplentes, Rubens Chacon Costa, Mario Lima e João Batista de Moraes. Os Delegados Representantes no Conselho Federal: Antonio Fernandes Filho, Boanerges Trigueiro Costa e Reginaldo Teófilo, sendo suplentes — Aurino Suassuna, Celso Martins Paiva e Nabeck Gurgel do Amaral.

■ PRODUTIVIDADE INDUSTRIAL

A Federação das Industriais, através do seu Centro de Produtividade Industrial, está recebendo subsídios dos industriais potiguares, para elaboração do documento que apresentará o Rio Grande do Norte, no I Congresso Nacional de Produtividade Industrial, que será realizado em agosto, no Rio. O documento já está sendo elaborado por técnicos da Know-How Consultores.

■ LIBERAÇÕES DA SUDENE

Durante o mês de junho a SUDENE, por intermédio do seu Escritório de Natal, liberou para a indústria e agropecuária potiguar, cerca de Cr\$ 2.786.753,25, provenientes dos recursos dos artigos 34/18. As empresas beneficiadas foram:

Cajueiro Agropecuária S/A — CAPESA Cr\$ 158.119,00; Potengi Indústria Agropecuária S/A Cr\$ 62.721,25; Companhia Industrial Riograndense do Norte COIRG Cr\$ 4.309,00; Granja Lawar S/A Cr\$ 241.438,00; Santa Fé Fazendas Reunidas S/A SAFESA Cr\$ 12.862,00; Agropecuária Diamante

S/A Cr\$ 6.250,00; Mineração Acauan Indústria e Comércio S/A Cr\$ 1.297.106,00; Cia. Baixa Verde Agropecuária Cr\$ 125.075,00; Indústria Sitex S/A Cr\$ 2.749,00; Simas Industrial S/A Cr\$ 726.642,00 e Cia Pecuária e Agrícola do Nordeste Cr\$ 150.000,00.

■ MOVIMENTAÇÃO DA BOLSA

Durante o mês de junho a movimentação na Bolsa de Valores do Rio Grande do Norte foi a seguinte: ações das Confeções Guararapes Cr\$ 171.736,50; da Distribuidora de Automóveis Seridó Cr\$ 88.164,00; Banco do Nordeste do Brasil Cr\$ 55.561,80 Siderurgica Nacional Cr\$ 27.625,00 e Banco da Amazônia Cr\$ 335,00.

■ ESCRITÓRIOS E O 34/18

Somente três escritórios no Rio Grande do Norte estão autorizados

pela SUDENE a ser intermediários de pleitos referentes ao sistema dos artigos 34/18, tais como: Carta-Consulta, projeto, documentos comprobatórios de incorporação de recursos, contratos de captação. Os escritórios são: Induplan (Felipe Camarão 546 — 1.º andar), Planagro (Edifício Sisal 509) e Protecnorde (Edifício Sisal 503).

■ NATECIA E REVALIDAÇÃO

DOS INCENTIVOS

Na 132.ª Reunião do Conselho Deliberativo da SUDENE, em junho, apenas um projeto do Rio Grande do Norte foi apreciado — a revalidação dos incentivos concedidos em outubro de 1969, isenção do imposto de Importação de equipamentos, colaboração financeira do artigo 18 e realocização da unidade industrial da Natécia — Companhia Têxtil de Natal S/A.

■ DIÁRIO OFICIAL EM SÍNTESE

O Diário Oficial do Estado publicou em junho as atas de Assembléias Gerais das seguintes empresas: FISA — Fazenda Iguatú S/A e S. A. Mineração Jerônimo Rosado (2/6), Fiação e Tecelagem Mossoró S/A (8/6), INPASA — Indústria de Papéis S/A e J. Motta Indústria e Comércio S/A (9/6), Importadora Odonto-Médica (10/6), S/A Mercantil Tertuliano Fernandes SAMTEF (12/6), Companhia Telefônica do Rio Grande do Norte TELERN (15/6), Empresa Industrial Técnica (17/6), Companhia de Melhoramentos de Mossoró COMEMSA, Propesa — Produtores de Pescado S/A (22/6), Confeções Sucar S/A (23/6), Mossoró Agro-Industrial S/A MAISA, Companhia Telefônica do Rio Grande do Norte TELERN, Companhia de Serviços Elétricos do Rio Grande do Norte COSERN, Confeções Guararapes S/A, SABRA — S. A. Brasileira de Alimentos (24/6), Algodoeira Seridó Com. e Ind. S/A ALSECOSA (26/6),

Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte BANCOFERN, Usina São Francisco Açúcar e Alcool S/A e Empresa Industrial Técnica (29/6).

Foram publicados os balancetes do Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte BANCOFERN (4/6), Rionorte — Companhia Norterriograndense de Crédito, Financiamento e Investimento (9/6), e os balanços da Empresa Industrial Técnica (9/6), Água Mineral Santos Reis (12/6), Companhia Alfredo Fernandes Indústria e Comércio e Natal Refrigerantes (15/6), Banco Comércio e Indústria Norte-Riograndense (16/6), Nilton Pessoa de Paula Agro-Pecuária S/A NIPPASA (19/6). No Diário Oficial de 5 de junho foi publicado o convênio celebrado entre o BANCOFERN e Governo do Estado, para aumento de capital do BANCOFERN em 1.500.000 ações ordinárias.

COEXISTENCIA PACIFICA

tese para desenvolver o RN

s. r. de BRITO

Oportuna é a hora para lançarmos nesta Revista um apêlo à coexistência pacífica entre os Poderes Públicos e todos os setores que representam a vida do nosso Estado.

O momento é o mais propício para a formação de um grandê "poll" em favor do nosso desenvolvimento econômico e, conseqüentemente, estabelecerem-se as bases para a melhoria do nível social do nosso povo.

O apêlo à união terá que partir de uma fonte onde a preocupação do Poder não seja o zenith das suas aspirações; onde os seus princípios inspirem a confiança e o respeito, pela despreziosidade das qualidades morais, aliados a uma sensibilidade para a valorização efetiva da técnica e da capacidade de mentalidades jovens.

A filosofia deverá ser pregada aos quatro ventos, de modo que ninguém venha a desconhecer e/ou ignorar.

Deverá ser desenvolvida uma estratégia, cuja idéia central deva ter definição optativa — aquêles que dela não quiserem participar estarão contra o Estado, definem-se como inimigos dos interesses do povo.

Jovens, homens, mulheres de tôdas as idades serão estimulados à difusão e efetivação da ideologia, por todos os lugares.

Os estudante, os operários, as donas de casa, enfim, todos terão consciência de sua atuação e participarão da idéia, cuja filosofia central é a união de todos em busca do progresso, independente de religião, raça ou condição social, dentro de um nôvo conteúdo, para valorização das potencialidades regionais.

Não haverá outra chance de conseguirmos o progresso se não criarmos uma mística que se sobreponha, para arrazarmos com o marasmo e o divisionismo que já aponta no horizonte com nuvens carregadas.

Como atingir, na realidade, os benefícios de uma ordem que transcende a nossa habitual convivência, degenerada por duas facções, que insistem em se degladiarem, enquanto se sacrifica um Estado, que pelas suas próprias condições demográficas, não se impunha como ideal ao

desenvolvimento.

A saída parece paradoxal — unir inimigos e unir cada vez mais os amigos. Formar um grande Conselho de Comunidade com a participação de tôdas as classes e a representação de tôdas as entidades estaduais, municipais e federais.

O conselho será o órgão de orientação filosófica do movimento, apoiado em sub-conselhos específicos, que congregarão todos os órgãos que atuem em determinados setores de atividades.

Evidentemente uma idéia desta ordem deverá se apoiar em dois pontos fundamentais — 1.º, a "bolação" e motivação da idéia para ser lançada ao público; 2.º, o iniciador do movimento.

Entendemos que pela sua própria condição unificadora, caberia ao Governo lançar-se na empreitada.

E para isto, terá que abdicar realmente de alguns ressentimentos, eliminando algumas arestas e repulsas no início do movimento.

Após essa fase, tudo será mais fácil. O engajamento será natural. Quem não estiver a favor estará contra.

E agora a indagação: quem lucraria com o movimento? Quem obteria vantagens com uma ideologia dessa ordem? A resposta não nos parece difícil. As vantagens coletivas estão evidentes na própria filosofia do movimento, e com a capitalização de interesses teremos uma soma de vantagens, que suplantará qualquer temor que se possa ter de alguém, ou algum grupo vir a usufruir benefícios.

A participação de tôdas as classes, numa vigilância constante, não permitirá que alguém ouse engajar-se com sentido e/ou intenção de obter vantagens pessoais.

O aventureiro será uma figura tão inexpressiva, quanto o demagogo nos dias atuais.

O trabalho e o ideal pelo bem estar comum estarão acima de quaisquer faixas de aproveitamento.

E nessa jornada os estudantes de tôdas as classes terão um papel de elevada importância.

A potencialidade de energias individuais será conduzida num esforço coordenado para movimentação de todo o esquema.

Os valores étnicos serão aproveitados para a valorização do trabalho e para apêlo das idéias.

O folclore será estimulado, como meio de atingir aos grupos de tôdas as idades, classes e de formação cultural diferente.

A imprensa será mobilizada para formar uma corrente de opinião pública, dentro de um nôvo contexto em que a base central seja o progresso, como meio de atingir o bem estar social.

O homem será o grande beneficiado com o movimento e dentro de sãos princípios, todos os meios serão válidos para a obtenção dos objetivos perseguidos.

A guerra será contra o atraso, a indiferença, a pobreza — trilogia do ciclo vicioso do subdesenvolvimento.

O rompimento dessa ignorância levará à frente, inevitavelmente, o nosso Estado a um decênio ou mais.

A hora é de serem dados os primeiros passos; repito, propício é o momento para que se promova, por todos os meios, a união de forças para a sobrevivência de um Estado mais próspero e mais feliz.

Lançamos a primeira pedra. As ondas que se formarão no mar da tranquilidade das indiferenças, por certo, atingirão alguém que sintoniza conosco. Mas, vamos nos comunicar. Vamos discutir a idéia para que se chegue a uma conclusão e se possa arregaçar as mangas, para início da tarefa. Não vamos aceitar a pobreza como destino natural das coisas.

Todos podem participar. Vamos descobrir que a nossa vocação e capacidade são de criar boas idéias, certos de que há outros grupos capazes de executá-las com o êxito desejado.

Onde estão os pensadores? Onde estão os ideologistas? Onde estão os filósofos? Onde estão os teóricos? Onde está, enfim, o homem que com o poder das idéias poderá transformar a face sofrida do Rio Grande do Norte? Está formada a grande corrente,

Marcelo Porto

RN exporta mais scheelita apesar da queda do preço



Apesar de estar produzindo e exportando mais scheelita do que no ano de 1970, o Rio Grande do Norte está auferindo uma soma menor de divisas para o país. Isto em decorrência da violenta queda dos preços da scheelita no mercado internacional, registrada nos últimos meses. As causas que motivam a queda de preço são controvertidas e ninguém ainda as explicou com segurança. No entanto, não há desânimo entre os diretores das grandes empresas de mineração.

O Diretor-Comercial da Mineração Tomaz Salustino S/A, sr. Marcelo Porto, em entrevista exclusiva ao RN-ECONÔMICO, analisa a situação atual da nossa indústria extrativa de minério, mostrando com números exatos a realidade de hoje comparada com a de um ano atrás. Afirma o sr. Marcelo Porto:

"O ano passado, o Rio Grande do Norte exportou US\$ 8.343.987,00 (mais de 40 milhões de cruzeiros). Do total das exportações, scheelita concorreu com US\$ 5.474.111,82, o que vale dizer, com 65,6 por cento do valor total das mercadorias exportadas. O Estado não importou, em igual período, nem a metade do valor do que vendemos para o exterior. A Mineração Tomaz Salustino S/A, o ano passado, exportou scheelita no valor de US\$ 3.734.194,03, o equivalente a 44,754 por cento do total das exportações e 68,22 por cento do valor das exportações de scheelita do Estado. No primeiro trimestre do corrente ano exportamos 240 toneladas de scheelita no valor de US\$ 1.084.277,10. Em igual período de 1970, exportamos 115 toneladas, no valor de US\$ 573.996,97. Com a violenta queda dos preços nos últimos dois meses, não nos foi possível, infelizmente, manter o ritmo ascendente e da nossa contribuição para a receita cambial do país. Em compensação, estamos exportando mais scheelita do que no período precedente. Compensamos com o aumento do volume físico das exportações a drástica redução de preços. O país, até agora, não perdeu em divisas. Nós porém, perdemos, consideravelmente, em lucros.

Quem não tem preço caça com produção."

O QUE FAZER?

O sr. Marcelo Porto considera que diante do problema, cabe ao Governo proporcionar novas formas de apoio e incentivo à mineração no Rio Grande do Norte, como o único meio para possibilitar o desenvolvimento desta importante atividade econômica na nossa região. Diz ele que "entre outros estímulos à produção, impõe-se realçar a contribuição da CPRM (Minerobrás) e do FURENE, órgão da SUDENE que se propõe ajudar a iniciativa privada a atuar mais vigorosamente no campo de mineração, incentivando, especialmente, as fases de pesquisas e, em certos casos, assumir os riscos inerentes aos empreendimentos, isto é, pesquisas a fundo perdido. Por sua vez o Governo do Estado, através de um fundo obtido com a parcela que lhe cabe do Imposto Único sobre Minérios, pretende estimular a exploração do nosso subsolo. Como se vê, um elenco de medidas e propósitos altamente promissoras para o desenvolvimento da atividade minerária no Nordeste. Por sua vez, a criação de taxa flexível de câmbio ajuda muito o comércio exterior. Parece que o Brasil despertou para a importância da mineração. As nossas riquezas, até então dormindo em berço esplêndido, estão vindo a tona. Aliás, o Governo do Estado, através da CASOL, e da Escola de Geologia de Pernambuco, pôs à nossa disposição quatro estudantes para nos ajudar na tarefa de definições de áreas novas na província scheelitífera da região."

OS PLANOS DA MINERAÇÃO

Sobre o trabalho presente e os planos futuros da Mineração Tomaz Salustino S/A, declara o sr. Marcelo Porto:

"Presentemente, multiplicamos em extensão e profundidade, o nosso esforço no sentido de aumentar a produção. Não nos limitamos mais à exploração da Mina Brejuí. Temos, no

momento, três áreas em fase de pesquisa. Incrementamos, extraordinariamente, a nossa comercialização, adquirindo de pequenos e médios produtores o minério das suas jazidas e garimpos, aos quais fornecemos numerosas máquinas e satisfatória ajuda técnica. A nossa produção e exportação cresceram, nesses últimos anos, em ritmo verdadeiramente espetacular, a ponto de surpreender a nós mesmos, diretores.

"Há porém, uma nuvem a empanar as perspectivas para a mineração no Estado. A catastrófica queda dos preços e a majoração do imposto único sobre scheelita e outros minerais de 4% para 15%, a vigorar em janeiro de 1972. Mas, quando Deus tarda vem a caminho. É possível que surja uma saída ou solução para a queda das cotações e a majoração tributária. Vamos aguardar com otimismo a vinda de melhores dias."

LOJAS **IM**

LINHA MASCULINA

revendedor exclusivo das calças

Branco Brasileira

MATRIZ: Rua Amaro Barreto, 1343 -
Alecirim - Fone 22:52

FILIAL: Rua João Pessoa, 183 - Cidade Alta
Natal - RN



NATECIA - Companhia Têxtil do Natal

Capital Autorizado Cr\$ 6.600.000,00
C. G. C. — 08.124.178

RELATORIO DA DIRETORIA

Senhores Acionistas:

Apresentamos a Vv. Ss. o Balanço Geral e demais documentos relativos ao exercício encerrado em 30 de junho de 1971, da NATECIA — COMPANHIA TEXTIL DO NATAL, dando cumprimento às normas legais e estatutárias.

Os fatos de maior relevância ocorridos

durante este exercício foram o início das construções do empreendimento fabril e o registro da Empresa como Pessoa Jurídica no Banco Central do Brasil.

Foram realizadas várias incorporações de recursos oriundos dos artigos 34 a ou 18 e também através de vendas de ações, es-

tando a Empresa com um capital subscrito e integralizado de Cr\$ 1.289.349,00, sendo 643.000 ações ordinárias e 646.349 ações preferenciais.

Colocamo-nos a inteira disposição de Vv. Ss., para quaisquer esclarecimentos que se tornem necessários.

Natal (Rn), 1.º de julho de 1971

Gilberto Mendes de Azevedo
Dir. Presidente

Newton Leopoldo da Câmara
Diretor Vice-Presidente

Expedito de Azevedo Amorim
Diretor Superintendente

Franklin de Sá Bezerra
Diretor Comercial

BALANÇO GERAL REALIZADO EM 30 DE JUNHO DE 1971

ATIVO		PASSIVO	
IMOBILIZADO		NAO EXIGIVEL	
Terreiros, Obras Prel. e Complementares	277.200,00	Capital Social	1.289.349,00
Edificações Principais e Secundárias	175.472,20	EXIGIVEL	
Instalações	3.500,00	Cotas a Pagar	6.000,00
Despesas de Implantação	184.918,33	Empréstimos Industriais	150.000,00
Estudos, Projetos e Detalhamentos	156.000,00	Fornecedores	644,99
	<u>797.190,43</u>	Obrig. Sociais a Pagar	1.232,00
REALIZAVEL		Obrig. Tributárias a Pagar	6.782,75
Adiantamentos a Fornecedores	2.060,00	Ord. e Salários a Pagar	36.940,00
DISPONIVEL		Titulos a Pagar	40.000,00
Caixa	4.928,56	COMPENSAÇÃO	
Bancos	80.420,75	Instalações Hidráulicas Contratadas	16.500,00
	<u>85.349,31</u>	Const. das Edificações Contratadas	2.154.722,30
VINCULADO		Empréstimos Garantidos P. Titulos	187.500,00
Banco do Nordeste do Brasil S.A.		Caução da Diretoria	40,00
Arts. 3118	646.349,00		<u>2.358.762,30</u>
COMPENSAÇÃO		Total do Passivo	
Contrato de Instalação Hidráulicas	16.500,00		
Contrato de Const. das Edificações	2.154.722,30		
Titulos em Garantia de Empréstimos	187.500,00		
Ações Caucionadas	40,00		
	<u>2.358.762,30</u>		
Total do Ativo	3.889.711,01		

Natal, 30 de junho de 1971

Gilberto Mendes de Azevedo
Dir. Presidente

Newton Leopoldo da Câmara
Diretor Vice-Presidente

Expedito de Azevedo Amorim
Diretor Superintendente

Franklin de Sá Bezerra
Diretor Comercial

Erivaldo Souza de Carvalho
Téc. Cont. CRC/PE 4512 "T" RN CPF
002334924

Balanço Copiado a pag. 43 do Diário Oficial do Estado sob n. 01694 em 04.06.70 — OBS.

Deixamos de publicar a Conta "Lucros & Perdas" em face da empresa estar no período de implantação.

PARECER DO CONSELHO FISCAL

Os membros do Conselho Fiscal da NATECIA — CIA. TÊXTIL DO NATAL, abaixo assinados, no exercício de suas atribuições legais e estatutárias, examinaram detalha-

damente o Balanço Geral e demais contas do exercício encerrado em 30 de junho de 1971 e confrontando os com os livros e documentos da Sociedade, encontraram na mais perfeita

ordem pelo que são de parecer sejam os mesmos aprovados pela Assembleia Geral de Acionistas.

Natal (Rn), 2 de julho de 1971

José Resende Filho

Márcio Vila: Ribeiro Dantas

José Jorge Maciel

CAJU

uma nova saída para o agricultor

"Todo o Brasil é por assim dizer coberto desta árvore". Era o que informava a Paris, em 1637/39, Zacharias Wagener, secretário de Maurício de Nassau, numa carta escrita em Recife, quando se referia as plantações naturais do cajueiro.

Cajú — Palavra derivada de "acáiu", o pombo amarelo, recebeu de Lineu o nome científico de *Anacardium Occidentalis*. As variedades conhecidas são: Cajueiro "Comum" e Cajueiro "Seis Meses".

Agora, somente agora, mas ainda em tempo, o Rio Grande do Norte está despertando para a plantação ordenada e tecnicamente orientada do Cajueiro, porque o Cajú está se transformando numa nova fonte de rendas para o Estado.

QUEM É QUEM

O cajueiro produz um fruto — a castanha, e um pseudo-fruto — o cajú. A castanha é composta de 75% do pericarpo (casca oleosa) e de 20 a 25% de amêndoa (semente com película).

A casca contém mais ou menos 33% de óleo, conhecido como Líquido da Casca da Castanha LCC, que pode ser utilizado em diversos fins industriais. Os 67% restante são resíduos.

Cerca de 80% da produção de amêndoa e do líquido da casca da castanha são comercializados internacionalmente, enquanto o subproduto (torta gorda para o gado) destina-se ao comércio local.

PLANTE O CAJUEIRO

Preparado o terreno, procede-se ao alinhamento e marcação das covas. O espaçamento aconselhado para os tipos comuns e precoce é de oito metros, segundo estudos do técnico José Ismar Girão Parente, responsável pelo Setor de Pesquisa da Estação Experimental de Pacajus (CE). No caso de ser empregado como suporte a pimenteira do reino, o espaçamento poderá ser reduzido a seis metros.

As covas deverão ser abertas, com

antecedência, dependendo do método de plantio.

O DESPERTAR DO RN

No Rio Grande do Norte duas grandes empresas já estão no campo do Cajú — a CAPESA, em Taipú, e a MAISA, em Mossoró. A empresa CAPESA é a pioneira no plantio racional do Cajueiro. Tendo o seu projeto aprovado em dezembro de 1969, pelo Conselho Deliberativo da SUDENE, iniciou o programa experimental em março de 1970 e está atualmente plantando 60 hectares, sendo 15 de cajueiro precoce.

Quanto ao solo e sua preparação, é o diretor da Cajueiro Agro-Pecuária S. A., Betoven Azevedo, quem informa: "No litoral, nos conhecidos tabuleiros do Nordeste, são encontrados em larga escala, cajueiros em estados nativos. Nos aluviões da zona semi-árida, nos terrenos arenosos e argilosos das caatingas (úmida e seca) há boas culturas do cajueiro".

"Em plantio comercial há necessidade de um adequado preparo de solo com aradura e gradagens, mesmo em se tratando de uma planta bastante rústica. Pode-se, segundo a Estação de Pacajus (CE) — que conta com uma experiência de 16 anos — roçar o terreno, sem queimar, usando em seguida simplesmente um coveamento, com o adequado coroamento. Um ponto básico é o controle da erosão. Algumas culturas são implantadas nos terrenos inclinados, principalmente quando associadas com pimenta do reino".

SEMENTEIO DIRETO

Nas plantações da CAPESA, o sementeio é direto, isto é, leva-se a castanha ao local definitivo; a cova é de dimensões menores, o suficiente para colocar duas castanhas distantes uma da outra quinze centímetros; quando levadas em jacás, as covas deverão ter cinquenta centímetros em todos os sentidos, no outro caso, apenas trinta centímetros em todos os sentidos.

Ainda é Betoven Azevedo quem diz "a escolha da semente é fundamental, devendo ser oriunda de cajueiros com bom desenvolvimento, denotando ser sadio e ótimo produtor. Uma semente para plantio deverá ter acima de nove gramas. A multiplicação vegetativa está começando a ser ensaiada em Fortaleza, principalmente pela Alporquã. O plantio tem, como época adequada, o início do inverno. O desbaste será realizado quando as jovens plantas atingirem mais ou menos trinta centímetros de altura deixando uma planta por cova

FRUTA-SÍMBOLO

O Rio Grande do Norte orgulha-se de possuir o maior cajueiro do Brasil, denominado por Luis da Câmara Cascudo como "O Polvo". Ele se situa em Pirangi do Norte, bem próximo a residência de verão do Governo do Estado e muito em breve poderá ser ponto de atração turística de Natal.

A Sociedade Brasileira de Fruticultura, escolheu como Fruta Símbolo, o cajú, dada a importância econômica da anacardiácea e o papel que tende a desempenhar no Nordeste e na ocupação amazônica.

Há no entanto um inimigo perigoso do Cajueiro: é a "Môscas Branca", a mais recente praga, cujo estudo do seu controle já está em andamento. Técnicos do Instituto de Pesquisas de Pernambuco já descobriram três espécies de combate biológico da môscas branca. A doença de maior incidência é a ANTROCNOSE, que chega a destruir a safra, pelo ataque à inflorescência.

CONSUMO MUNDIAL DA

AMENDOIA DE CAJÚ

1967	—	64.988 t
1968	—	67.439 t
1969	—	69.891 t
1970	—	72.342 t
1971	—	74.794 t

Duzentas Milhas consolida potencial pesqueiro do RN

De repente a indústria da pesca, no Rio Grande do Norte, recebeu um incentivo que veio ampliar mais ainda as suas possibilidades de expansão.

A decretação das 200 milhas de mar territorial trouxe consolidação do potencial pesqueiro do Estado, um dos maiores do país, e ofereceu às indústrias em fase de implantação uma área para exploração maior e mais rica.

Em dezembro do ano passado o Conselho Deliberativo da SUDENE aprovou o projeto da CODIPESCA e no último mês de maio tornou a aprovar mais dois projetos de indústrias que explorarão a pesca no RN. A SUAPE e a SAMISA, esta última com um empreendimento pioneiro na América do Sul — a criação de peixes em viveiros.

O RICO MAR DO BRASIL

Para o Nordeste — disse o biólogo Sebastião Monte — o mar de 200 milhas é de suma importância. Se não imediata, pois a pesca da região ainda não dispõe de recursos técnicos para ir além da costa, pelo menos para o futuro.

A faixa do litoral compreendida entre 80 e 200 milhas é considerada a mais rica em espécies marinhas, que até agora eram pescadas por barcos estrangeiros gratuitamente. Durante a chamada época da "migração genética" a concentração de peixes em determinadas regiões é tão grande que chega a permitir a pesca a mão.

No Nordeste ocidental o camarão é o grande produto do mar e, no entanto, a falta de indústrias pesqueiras no Maranhão e Piauí faz com que barcos franceses, além de pescarem o camarão gigante, desembarque toda a pesca na Guiana.

VALOR ECONÔMICO

O Rio Grande do Norte tem possibilidades de se tornar o maior produtor de pescado do país.

O peixe-voador é o de maior valor comercial, atualmente, devido a facilidade com que é encontrado a pouca distância no litoral de Rio do Fôgo, Caiçara, Diogo Lopes e Guamoré. A

"albacorinha" existe em grande quantidade em Baía Formosa e está sendo exportada. O "pargo" ou peixe vermelho possui grandes concentrações além da costa, mas por falta de condições de nossos barcos é pescado por barcos do Ceará e Pernambuco de onde segue, em grandes quantidades, para os Estados Unidos.

A lagôsta, o crustáceo de maior importância econômica do litoral nordestino, em sua maioria, continua sendo pescada por empresas do Ceará de onde é exportada para a Argentina, Japão e França.

PESCA EM AREIA BRANCA

Com os recursos do 34/18 novas indústrias começam a se instalar no Estado, com a finalidade de explorar o nosso potencial pesqueiro.

Em Areia Branca funcionará a Companhia Distribuidora de Pescado — CODIPESCA, cujo projeto foi aprovado pela SUDENE no dia 21 de dezembro de 1970, representando um investimento total da ordem Cr\$ 9.606.588,00

A CODIPESCA deverá adquirir a Produtores de Pescado S/A — PROPESA, indústria que, segundo o seu gerente Itamar Andrade Sales, fracassou porque os seus dirigentes não encontraram o método certo de operar.

Com um capital autorizado para Cr\$ 20 mil o projeto PROPESA foi aprovado pela SUDENE em 1967. Suas instalações em Natal se resu-

mem a um escritório e um galpão na praia da Redinha e tinha por finalidade pescar a lagôsta que seria industrializada em Fortaleza. Mas a produtividade fraca e a deficiência do material humano culminaram num prejuízo de Cr\$ 7 mil.

A CAUDA DA LAGOSTA

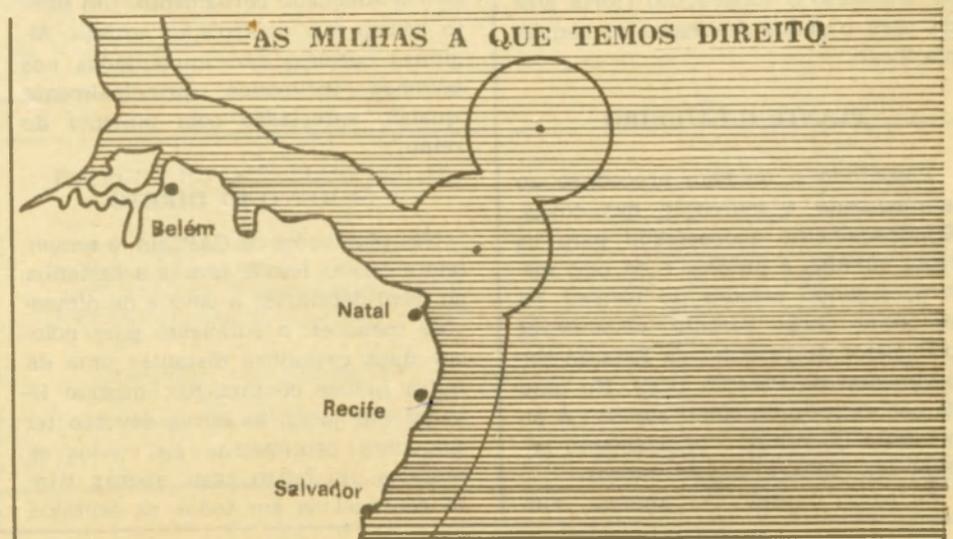
No dia 26 de maio deste ano mais outro projeto de indústria pesqueira foi aprovado pela SUDENE. Sul-Americana de Pesca Ltda. — SUAPE, que se fixará em Natal.

O investimento total da empresa atingirá Cr\$ 3.100.000,00 e a matéria prima custará Cr\$ 730.413,00. Sua especialidade, cauda de lagôsta, estando prevista uma produção anual de 132 toneladas de pescados, através de 408 mil covos ao ano, o que corresponde a 680 gramas diárias.

A SUAPE visa o mercado externo, em especial os Estados Unidos, com quem comercializará a cauda da lagôsta e a lagôsta cozida.

PEIXE DE VIVEIROS

Para o biólogo Sebastião Monte, que é diretor do Instituto de Biologia Marinha da Universidade Federal do Rio Grande do Norte, o empreendimento do futuro, na área da pesca, será a criação de peixes em viveiros. Tal como acontece com o gado de abate receberá tratamento especial em



viveiros instalados nos mangues, lagoas, barragens e áreas estuarinas.

O chamado "peixamento" começa na fase de alevinos (peixes de menos de cinco centímetros) e vai até a fase adulta. As espécies de água doce são mais adaptáveis a este processo, pois podem ser selecionados a partir do ovo, em laboratórios especiais.

Um convênio deverá ser firmado entre o Governo do Estado e a Universidade objetivando a criação de espécies estuarinas, principalmente, tainhas, cacêtes, crustáceos e ostras. No açude do Colégio Agrícola de Jundiá, a UFRN fará um "peixamento" que possibilitará o fornecimento de informações técnicas às empresas que se destinarem a este fim.

PIONERISMO

Com a aprovação do seu projeto na reunião do Conselho Deliberativo da SUDENE, de 26 de maio, a Santa Mônica Industrial S/A — SAMISA, está se preparando para operar no Estado.

A frente da empresa estão os srs. José Teixeira de Carvalho (presidente) e Ney Santana (diretor comercial). E para a orientação técnica já se encontra em estudos a assinatura de um convênio com o Instituto de Biologia Marinha.

SAMISA terá investimento total da ordem de Cr\$ 1.040.000,00 e funcionará na localidade de Boca da Ilha, município de Extremoz, aproveitando as águas do rio Ceará-Mirim. É um empreendimento pioneiro na América do Sul, devendo ocupar 58 hectares de área distribuídos por 46 viveiros criadores e três viveiros de captura, todo à margem do rio.

A matéria prima dos viveiros será a própria lama do terreno, protegida por gramíneas e para evitar aumento do grau de salinização haverá renovação diária da água.

FUNCIONAMENTO

Os peixes serão apanhados na fase de alevinos e permanecerão nos viveiros até um ano. A princípio a alimentação se limitará à água do rio, que é rico em planctons, algas e lodo, mas depois receberão tratamento especial.

A pesca de tainha e cacetão (especialidades da SAMISA), ocorrerá as quintas feiras. Depois de lavadas, as espécies serão enviadas para o frigorífico, em Natal. Um centro de operação e uma fábrica de gelo garantirão o bom estado do pescado.

Por ano a produção de 138 toneladas abastecerá Natal com peixe selecionado, no entanto, não dará para exportação.

Transportes Coletivos Desencadeia-se a crise que o RN-ECONOMICO previa há mais de um ano

Transporte coletivo em Natal é agora sinônimo de colapso. Os proprietários de empresas de transportes coletivos enfrentam dias de crise, provocada pela compra exagerada de ônibus, o débito para com as financeiras, pelos constantes acidentes de trânsito com os seus veículos, a desonestidade dos cobradores, os passes e as caronas, os falsos estudantes que pagam 50% de abatimento e pela própria desorganização das empresas. Agora pleiteiam um novo aumento nos preços das passagens. Será uma solução ou um paliativo à crise?



CEMITÉRIO DE ÔNIBUS NOVOS?

O pedido de aumento nos preços das passagens já se encontra em exame no Conselho Interministerial de Preços. O documento foi entregue pelo Presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros, sr. Antonio Gomes, acompanhado de uma exposição detalhada da crise. Dependendo do parecer da CIP, sobre o aumento de 50%, o consultor jurídico do Sindicato, advogado Varela Barca viajará ao Rio para discutir o problema, uma vez que há norma desta comissão determinando o percentual máximo de 20% para qualquer pedido de majoração.

PREVISÃO DE RN

Na sua edição de janeiro do ano passado, RN-ECONÔMICO depois de ouvir o presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros do Rio Grande do Norte, sr. Antônio Gomes de Melo, previa a crise atual: "haverá o colapso do sistema de transportes coletivos em Natal porque a cidade tem ônibus demais e a cada dia outros são colocados em circulação".

A época circulavam 250 ônibus, 140

do ano de 1969, e isto tornava Natal a única cidade brasileira onde os coletivos faziam filas para esperar os passageiros. Algumas linhas possuíam duas vezes mais a quantidade de carros que realmente precisavam e por isso os veículos transitavam semi-vazios a maior parte do dia.

Esta oferta demasiada, declarava o sr. Antônio Melo, era devido a 'um dos auxiliares do prefeito que, visando proteger determinadas pessoas, faz concessões para que elas comprem ônibus e passem a explorar o serviço de transporte coletivo, sem nunca

terem trabalhado nesse ramo de atividade, em prejuízo para os que estão legalmente organizados como empresas há muitos anos."

O então secretário de Serviços Urbanos, sr. José Guará, refutou a acusação do presidente do Sindicato e este apresentou os bilhetes do cito auxiliar autorizando a compra e circulação de ônibus, em desobediência a decreto publicado no Diário Oficial.

○ PROBLEMA HOJE

Lá vem a jaula! O alarme é dado com certa irritação na parada de coletivos da rua Ulisses Caldas quando se aproxima um dos ônibus da empresa Soares. Ela é um das menores concessionárias — dois carros apenas — e seus coletivos praticamente só tem o chassi. A carroceria já era e o barulho do motor ninguém aguenta.

Mas caso não seja encontrada a solução para a crise das empresas, a cidade poderá voltar ao tempo das "latas velhas" e outras "jaulas" surgirão isto porque todas estão "na porta da falência e se as autoridades no derem cobertura, ficaremos sem transportes", segundo declara Anto-

não Melo.

Dos 250 veículos que circulavam em janeiro de 1970, 133 continuam nas linhas. O restante foi devolvido às distribuidoras ou entregues às financeiras. Das 38 empresas existentes em 1969, ainda sobrevivem quinze, cinco das quais somente com um ou dois carros.

Entretanto — informa o presidente do Sindicato das Empresas — a qualquer hora o serviço de coletivos poderá ficar reduzido a 33 ônibus. Basta a paciência das Financeiras se esgotar e mais 100 coletivos desaparecerão de nossas linhas, pois de acordo com o decreto lei 911 (*) elas poderão tomar os veículos antes de qualquer discussão judicial.

O DRAMA DE CADA EMPRESA

Como vai a empresa Guanabara?
— Vai bem, muito bem.

Quem responde assim é o motorista Edilson Amâncio de Araújo. E para ele tudo vai bem mesmo. Seu pagamento nunca atrasou e por semana percebe Cr\$ 50,00. Mas já o sr. Olinto Gomes, proprietário da Guanabara não dirá assim. No início do mês, ele mais os empresários José Flôr Filho (Deda Turismo) e José Lourenço de Andrade (São Lourenço) estiveram no Rio, tratando junto à Carbrasa e a Imperial Diesel sobre as dívidas de suas empresas, ameaçadas pelas Financeiras.

As duas maiores permissionárias de transportes — empresas Barros e Deda Turismo — enfrentam estado crítico. A Barros com 33 ônibus na Capital e sete no interior apura por mês Cr\$ 130.000,00. Sua despesa mensal é de Cr\$ 86.500,00 e os débitos para com as Financeiras (Rique, Fibenco, Fidelidade e Investibanco) ... Cr\$ 750.000,00 e para com os fornecedores de peças Cr\$ 291.900,00.

LUCRO FICTÍCIO

Não foram revelados a receita e a despesa da Deda Turismo, mas o sr. José Flôr Filho diz que ainda não deixou o ramo por causa dos "compromissos com a sua família, seus empregados e com o povo".

Segundo ele não há um infra-estrutura que garanta rendimento. "O lucro das empresas é fictício", as dívidas são inúmeras e ainda por cima há o ciclo vicioso das reformas, numa cidade onde a manutenção de veículos é a mais cara do Brasil.

Dos 38 ônibus que possuía a Deda Turismo continua com 31, todos com dívidas a pagar, de dois até oito meses. São carros da Cermasa e Carbrasa que foram transferidos para as Financeiras Verba S. A. e Credibrás.

UMA CARONA, MOACIR

O fã clube de um motorista às ve-



ÔNIBUS. MODERNOS SOBREVIVERÃO?

zes se assemelha ao de um expoente do mundo artístico. Não é só a menina que chama por Moacir Pereira da Silva, motorista da empresa Barros, e lhe pede uma carona. Muitas vezes amigos "improvisados" nas paradas se acham com o direito de entrar pela porta da frente e pagar a passagem com um "bom dia, melhor motorista da empresa Barros".

Em 24 horas o ônibus 34, dirigido por Moacir, faz 1200 fichas. Mas poderia fazer mais se não existissem os 300 passes (policiais em serviço, funcionários do correio, prefeitura e alguns privilegiados) que se utilizam deles.

Um passe custa ao Sindicato das Empresas uma média de mil cruzeiros ao ano. Foram distribuídos três mil passes. Além disso, 65 por cento dos usuários são estudantes, falsos estudantes, cabos e soldados, que pagam meia passagem.

Se o "lucro é fictício" os permissionários têm suas razões. Na Barros a receita diária de cada carro é, em média, Cr\$ 200,00 e a despesa com óleo, motorista e cobrador, Cr\$ 85,00.

E o que resta não é suficiente para cobrir as despesas com avarias e as prestações de dois mil cruzeiros com as Financeiras.

A ILUSÃO PALIATIVA

A crise que persiste em todas as empresas — até mesmo na São Lourenço, que faz a linha Petropolis — Santos Reis sem concorrentes — vem se tornando mais caótica à medida que os refaturamentos de compras vão sendo feitos com as Financeiras.

"O refaturamento é um entorpecente que se aplica ao câncer das concessionárias" — afirma o sr. José Flôr Filho. Passado o seu efeito imediato os empresários se reconhecem mais comprometidos e com menos possibi-

lidades de ressarcir as dívidas.

Cada vez que há um faturamento o carro é comprado pela Financeira por um preço mínimo e vendido de novo (obrigatoriamente) às empresas por um preço máximo.

Sómente a elevação suficiente das tarifas salvará os transportes coletivos de Natal — insistem os empresários. Acontece, porém que o Conselho Interministerial de preços — CIP — não concede aumento superior a 20 por cento e a margem considerada suficiente é de 50 por cento.

JUSTIFICATIVA PARA A SOLUÇÃO

A média de preços de passagem no Nordeste, para linhas de 10 km é ... Cr\$ 0,30 — explica o advogado Varela Barca. Em Natal se paga Cr\$ 22 e Cr\$ 0,11 em linhas de 16 km, como é o caso da linha Cidade da Esperança. E o preço-padrão de Cr\$ 0,15 (bom para o cobrador José Targino, da Barros) tem gerado desentendimentos entre proprietários e cobradores, estes últimos ainda percebendo o salário mínimo antigo.

Junto à CIP será solicitada uma equiparação às tarifas do Recife ... (Cr\$ 0,30). Mas para o presidente do Sindicato das Empresas, basta que seja extinta a lei que concede abatimento aos estudantes e aí o preço único poderá descer para Cr\$ 0,20, sem prejuízos.

Declara o consultor jurídico do SETPRN que a reivindicação além de justa é constitucional. O inciso 2.º do artigo 167 da Constituição do Brasil prevê para as empresas "tarifas que permitam a justa remuneração do capital, o melhoramento e a expansão dos serviços e assegurem o equilíbrio econômico e financeiro do contrato".

Com o aumento estará garantida a sobrevivência das empresas já vivendo os últimos instantes, e a população terá que adaptar o bolso para uma elevação tão alta, que não era prevista até bem pouco.



NIPPASA é o primeiro a oferecer lucros na Agropecuária da SUDENE

O primeiro projeto agropecuário, que recebe os incentivos da SUDENE, a dar lucro, está no Rio Grande do Norte. É Nilton Pessoa de Paula Agropecuária S/A — NIPPASA, também o primeiro projeto do Estado a ser implantado, depois de sua aprovação pelo Conselho Deliberativo da SUDENE, em 20 de dezembro de 1966, sendo que hoje o capital é de Cr\$ 1.500.000,00, totalmente integralizado, contando com 195 investidores dos recursos derivados do 34/18 da SUDENE.

A NIPPASA está situada em 628 hectares, no município de São Gonçalo do Amarante, trabalhando 60 empregados fixos e uma média de 300 obreiros/dia. A propriedade é toda irrigada, contando com 9 poços tubulares e uma grande varzea de aluvião-pesado do rio Potengi.

INSEMINAÇÃO ARTIFICIAL

Desde abril de 1969 que a NIPPASA — é pioneira no RN — vem utilizando a inseminação artificial, iniciada com o plantel de 150 matrizes leiteiras, totalizando hoje 300 matrizes em reprodução, estando ainda 100 matrizes descarnadas.

Todo o sistema mecânico da inseminação artificial é processado na própria fazenda, sendo que o semem é adquirido da firma americana ABS — American Breeders Service, distribuído no Brasil pela empresa Pecplan, de São Paulo.

Já existe na fazenda mais de 100 filhos, resultantes da inseminação artificial, sendo que no fim de 1971 a empresa contará com mais de 300 animais.

PRODUÇÃO DA NIPPASA

É considerável a produção de leite

da fazenda — 950 litros de leite por dia, sendo que dentro em breve atingirá uma produção de 2 mil litros/dia, sendo a mais forte renda da propriedade.

Toda a produção macho da empresa é vendida com dois anos e meio de vida, numa média de 100 animais por ano, sendo que grande parte desses garrotes é negociada com terceiros, para melhora do rebanho estadual.

A NIPPASA recebe a orientação da ETERFRIA, órgão do Ministério da Agricultura, que tem ministrado cursos a elementos da própria fazenda, sobre a inseminação artificial.

OUTRAS ATIVIDADES

No que se refere ao aproveitamento da terra, a NIPPASA tem 150 hectares de reserva florestal e o restante é todo cultivado, aproveitado com pastagens de capim Napier, Pangola, Sôr-

go Forrageiro. Há ainda 25 hectares reservados à agricultura de subsistência dos colonos, sem contar com a cultura da cana de açúcar, mandioca e outros tubérculos.

Mantém uma escola funcionando em três turnos, sendo que no noturno, duas salas de aula foram cedidas ao MOBREAL. A frequência é de 100 alunos por dia.

Os operários de Nilton Pessoa de Paula Agropecuária S/A também têm conforto — energia própria, 45 casas de tijolos; clube com dois times de futebol; televisores coletivos para os operários; todas as casas tem rádio; três caixas d'água com capacidade para mais de 180 mil litros; assistência médica e dentária, em convênio com o Funrural; todos os empregados tem

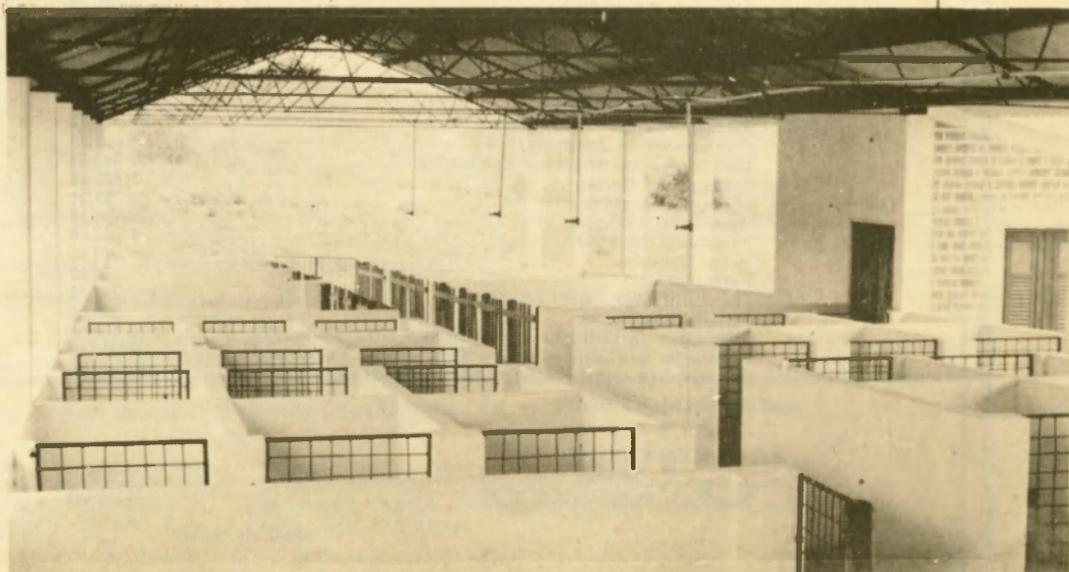


Inhaçom holandesa Pabst

carteira do Ministério do Trabalho assinada.

O escritório funciona na própria fazenda com pessoal técnico especializado: contador, veterinário, agrônomo e administradores.

Bezerreiros, construídos dentro da mais moderna técnica pela NIPPASA



Nilton Pessoa de Paula Agropecuária S/A

“NIPPASA”

FAZENDA CALIFÓRNIA

São Gonçalo do Amarante – Rio Grande do Norte
C. G. C. M. F. – 08 210 478 – INSC. EST. 05/0075

CAPITAL AUTORIZADO 1.500.000,00
CAPITAL INTEGRALIZADO 1.255.818,00

RELATÓRIO DA DIRETORIA

Em cumprimento de determinações legais e estatutárias, apresentamos o Balanço Geral de N/Empresa com demonstração da conta “Lucros & Perdas” correspondente ao período de 1.º 03.70 a 28.02.71.

Com satisfação enaltecemos que apesar do baixo preço do leite, principal produto de nossa Empresa, conseguimos uma receita bruta de Cr\$ 302.646,70 (Trezentos e dois mil, seiscentos e quarenta e seis cruzeiros e setenta centavos) com um lucro bruto de Cr\$ 62.117,14 (Sessenta e dois mil, cento e dezessete cruzeiros e quatorze centavos), do qual deduzidas as parcelas de praxe ainda apresenta um lucro líquido de Cr\$ 11.533,52 (Onze mil, quinhentos e trinta e três cruzeiros e cinquenta e dois centavos), que propomos

seja incorporado a rubrica “Reserva para Aumento de Capital”. Para um projeto em implantação consideramos uma vitória que cabe antes de tudo a dedicação e entusiasmo do nosso abnegado corpo de auxiliares do mais graduado ao mais humilde trabalhador do campo, aos incentivos da SUPERINTENDENCIA DO DESENVOLVIMENTO DO NORDESTE — “SUDENE”, e a colaboração da rede Bancária de Natal.

Por fim nos colocamos a inteira disposição dos Senhores Acionistas para os esclarecimentos que nos forem solicitados.

São Gonçalo do Amarante (RN), 28 de fevereiro de 1971

NILTON PESSOA DE PAULA
Dir. Presidente

LEÔNIDAS FERREIRA DE PAULA
Dir. Financeiro

MARIA NEUZA FERREIRA DE PAULA
Dir. Secretária

Balanço Geral do 'ATIVO E PASSIVO', Encerrado em 28 de Fevereiro de 1971

A T I V O

ATIVO DISPONIVEL

Caixa	713,40	
Bancos C/Depositos	23.256,03	23.969,43

ATIVO REALIZAVEL

Almoxarifado	24.375,15	
Rebanho Bovino — Faz. Califórnia	215.570,00	
Rebanho Bovino — Faz. Sacramento	54.775,00	294.720,15

VINCULADOS

Dep. BNB — Lei 4.223/63		4.399,50
-------------------------------	--	----------

ATIVO IMOBILIZADO

Obras Preliminares	11.635,72	
Edificações Principais e Secundárias	85.451,68	
Instalações Hidráulicas	3.921,72	
Máquinas Apar. e Equip. Nacional	2.626,26	
Máquinas Apar. e Equip. Estrangeiros	12.098,22	
Veículos	98.847,97	
Móveis e Utensílios	6.320,69	
Ações de Outras Empresas	6.179,55	
Depósitos e Cauções	102,63	
Fornimentos p/Ordenha	5.450,84	
Notiões	13.506,00	
Propriedades Rurais	16.074,76	
Edificações da Prod. Pastoral	39.534,07	
Edificações da Prod. Agrícola	131,33	
Edificações de Diversas Produções	39.443,68	
Edificações Gerais	3.651,42	
Máquinas Agrícolas	23.725,97	
Utensílios Agrícolas	29.045,56	
Utensílios Diversos	2.383,00	
Bens Imóveis	687,05	
Ferramentas	32,00	
Utensílios Agrícolas	150,00	
Semoventes	300,00	
Formação de Culturas e Pastagem — Faz. Califórnia	119.159,97	
Formação de Culturas e Pastagem — Faz. Sacramento	27.096,82	
Despesas de Organização e Administração	347.840,06	995.396,97

ATIVO TRANSITÓRIOS

Estudos e Projetos		125.782,77
--------------------------	--	------------

ATIVO COMPENSADO

Ações Caucionadas	300,00	
Banco da Bahia C/F.G.T.S.	12.345,08	12.645,08
		1.456.913,90

Total do Ativo 1.456.913,90

P A S S I V O

PASSIVO INEXIGÍVEL

Capital Autorizado 1 500.000,00
Menos a Disp. Diretoria 244.182,00

CAPITAL SOCIAL 1 255.818,00

Sendo:

I) — Ações Ordinárias 489.040,00
II) — Ações Preferenciais, Arts. 34/18 766.778,00 1.255.818,00

Fundo de Reserva Legal 2.514,70
Fundo de Reserva Especial 823,82
Lucro Suspenso a Disp da Assembleia Geral 11.533,52 1.270.690,04

PASSIVO EXIGÍVEL

Credores p/Investimento Arts. 34/18, 13 50.000,00
Credores em C/Correntes 38.033,64
Conta Corrente Imp. Sindical 57,87
Duplicatas a Pagar 20.428,46
Bancos C/Empréstimos 55.000,00
Gratificação a Diretoria 10.058,81 173.578,78

CONTAS DE COMPENSAÇÃO

Caução da Diretoria 300,00
Fundo de Garantia p/Tempo Serviço — F.G.T.S. 12.345,08 12.645,08 1.456.913,90

Total do Passivo 1.456.913,90

Reconhecemos a exatidão do presente Balanço Geral, e a respectiva demonstração da conta "Lucros & Perdas".

São Gonçalo do Amarante (RN), 28 de fevereiro de 1971

NILTON PESSOA DE PAULA
Dir. Presidente

LEONIDAS FERREIRA DE PAULA
Dir. Financeiro

MARIA NEUZA FERREIRA DE PAULA
Dir. Secretária

MANOEL LUIZ ANDADE
Téc. Contab. Reg. no C.R.C RN sob n.º 1.016

Demonstração da conta "LUCROS E PERDAS", encerrada em 28 de fevereiro de 1971 D É B I T O

DESPESAS PRÉ-OPERACIONAIS			
Importe do Saldo d/conta		12.848,23	
CUSTO DE DIVERSAS CULTURAS			
Idem, idem, idem		24.005,27	
CUSTOS TÉCNICOS PASTORIS			
Idem, idem, idem		143.104,37	
CUSTEIO DE VEÍCULOS			
Idem, idem, idem		29.654,20	
CUSTEIO DE TRATORES			
Idem, idem, idem		7.258,63	
CUSTEIOS DE MOTORES			
Idem, idem, idem		5.574,98	
CUSTOS COMPLEMENTARES			
Idem, idem, idem		18.083,88	
RESULTADO ECONÔMICO			
REVERSÃO DO PREJUÍZO DO ANO ANTERIOR	42.490,68		
PREJUÍZO DE VEÍCULO	3.150,00		
FUNDO DE RESERVA LEGAL, C. f. Estatutos	823,82		
FUNDO DE RESERVA ESPECIAL, Idem	823,82		
GRATIFICAÇÃO A DIRETORIA	3.295,30		
LUCRO SUSPENSO, a Disp. Assembléia Geral	<u>11.533,52</u>	62.117,14	302.646,70
Total do Débito			<u>302.646,70</u>

CRÉDITO

RECEITAS TÉCNICAS AGRÍCOLAS			
Importe do Saldo d/conta		60.941,00	
RECEITAS TÉCNICAS PASTORIS			
Idem, idem, idem		148.960,23	
RECEITAS TÉCNICAS DE VEÍCULOS			
Idem, idem, idem		27.118,64	
RECEITAS TÉCNICAS DE TRATORES			
Idem, idem, idem		30.592,40	
RECEITAS DE MOTORES			
Idem, idem, idem		321,10	
RECEITAS EVENTUAIS			
Idem, idem, idem		8.597,35	
RECEITAS EXTRAORDINÁRIAS			
Idem, idem, idem		<u>26.115,98</u>	<u>302.646,70</u>
Total do Crédito			<u>302.646,70</u>

São Gonçalo do Amarante (RN), 28 de fevereiro de 1971

NILTON PESSOA DE PAULA
Dir. Presidente

LEONIDAS FERREIRA DE PAULA
Dir. Financeiro

MARIA NEUZA FERREIRA DE PAULA
Dir. Secretária

MANOEL LUIZ ANDADE
Téc. Contab. Reg. no C.R.C RN sob n.º 1.016

PARECER DO CONSELHO FISCAL SOBRE O BALANÇO GERAL, ENCERRADO EM 28 DE FEVEREIRO DE 1971.

Os abaixo assinados, membros efetivos do Conselho Fiscal da empresa NILTON PESSOA DE PAULA AGROPECUÁRIA S/A "NIPPASA", após examinar detalhadamente o Balanço Geral, encerrado em 28 de fevereiro de 1971, e de-

mais documentos de sua escrituração são de parecer que os mesmos descrevem fielmente a situação da Sociedade, recomendam que os mesmos sejam aprovados pela Assembleia Geral Ordinária

São Gonçalo do Amarante (RN), 28 de fevereiro de 1971

a) Prof. Múrcio Villar Ribeiro Dantas

Adv. Valdomiro da Fonseca e Cunha

João Maria Rodrigues

HOPE só com desobstrução do pôrto de Natal

Depois dos trabalhos iniciais, que foram inclusive testemunhados pelo Ministro Mário Andreatza, dos Transportes, serão reiniciadas as explosões do porto de Natal visando a desobstrução de sua entrada e permitindo, com isso, a entrada de navios de maiores calados. O reinício desses trabalhos ainda não tem data fixada, mas segundo informações do Vice Governador, Almirante Tertius Rebelo, a qualquer momento poderão estar chegando a Natal os homens-rãs da Marinha, que serão os executores.

Últimamente as gestões visando a desobstrução da entrada do porto foi acelerada, tendo em vista a grande possibilidade de Natal vir a receber o navio hospital Hope, que está programado para chegar em fevereiro. Entretanto, os coordenadores desse programa condicionaram a vinda do navio a execução dos trabalhos no porto exigindo ainda, que estes serviços estejam concluídos até o final de outubro quando dois de seus representantes virão verificar a realização dessa obra e acertar os detalhes definitivos da vinda do Hope.

OS TRABALHOS

Para garantir a entrada do Hope que cala nove metros, no porto de Natal, há a necessidade da execução de serviços complementares. A primeira providência a ser tomada se relacionará com a continuidade de derrocagem das pedras e cascos soçobrados, existentes no interior na baía de evolução do golfo de Natal. Posteriormente, haverá a necessidade da vinda de um navio hidrográfico para levantamento da carta de navegação 802 da Diretoria de Hidrografia e Navegação em que deverá constar as modificações feitas com as explosões submarinas anteriores, no início deste ano, na entrada do pôrto e já agora, dentro do golfo de Natal.

Numa fase posterior, será feita a dragagem de uma parte do banco da Velhas visando, com isso, aumentar o canal de acesso em frente a Ridinha, "o qual se encontra muito assoreado, estrangulado por aquele banco de areia", segundo informações do Almirante Tertius Rebelo que acredita, que até o final de 1972, com a chegada de uma nova draga em construção na Inglaterra, aquele banco terá sido totalmente retirado.

CONVENIO

Para a execução dos próximos trabalhos de desobstrução do porto de Natal, foi firmado convenio do qual participam o Ministério da Marinha, Ministério da Aeronautica, DNPVN (Departamento Nacional de Portos e Vias Navegáveis) e Governo do Esta-

do.

O Ministério da Marinha entrará através da participação de seus homens-rãs (que já estiveram em Natal realizando os primeiros trabalhos); o Ministério da Aeronáutica fornecerá transporte e o DNPVN cederá os explosivos, numa carga aproximada de cinco toneladas. A participação do Governo do Rio Grande do Norte será através de Cr\$ 20 mil. O ministério dos Transportes é o encarregado na coordenação geral dos trabalhos.

PARA O HOPE

Especificamente para a vinda do Hope, deverão ser conseguidas duas barcaças de ferro em bom estado e que tenham servido para transporte de sal. Essas barcaças, devidamente trabalhadas, serão encostadas no cais e servirão de defesa para a atracação do navio hospital. Isto em virtude da atual profundidade não permitir atracação de navios com mais de seis metros e em face de sua construção, pela técnica usada, não permitir a dragagem junto ao cais.

O navio hospital Hope se demorará em Natal pelo prazo de 10 meses e seu "staf" geral é de 250 pessoas, entre tripulação e pessoal da area Biomédica. Para sua permanencia, deverá empregar cerca de 50 pessoas da terra entre auxiliares, atendentes, motoristas tra-

balhos em terra, todos contratados localmente. A compra de alimentos, combustíveis, água e artigos diversos, será feita no comércio, devendo haver um grupo que alugue casas e contrate veículos para turismo e compra de material, principalmente de fundo turístico e artesanal.

O NAVIO

O Navio Hospital Hope surgiu em 1958, idealizado pelo médico William B. Walsh. A partir daí já trabalhou na África, Ásia e América Latina treinando pessoal para serviços de saúde, além de desenvolver métodos de treinamento e ensino para os que não tem preparação prévia exigida para altos padrões científicos da América do Norte. É um centro médico flutuante e já treinou mais de 500 pessoas.

O pessoal especializado do Hope não permanece apenas a bordo do navio, estendendo seus trabalhos também ao interior. No Rio Grande do Norte, onde permanecerão a disposição da Universidade, trabalharão, além de Natal e Moçoró, nas regiões atendidas pelos projetos CRUTAC. Nos 10 meses que aqui permanecerá, deverá dispendir, aproximadamente, 50 milhões de cruzeiros, através da compra de equipamentos, medicamentos e suprimentos.

TERTIUS: "ABRIR O PORTO A TODO CUSTO"

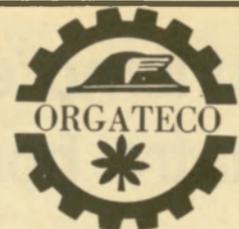


JOSE VASCONCELOS ROCHA
Advogado



DIREITO
TRABALHISTA
E COMERCIAL

Rua João Pessoa, 198 — Ed. Canaçu
Fone 23:25 - 3 andar Sala 308



ORGATECO

CONTABILIDADE INDUSTRIAL
COMERCIAL E AGRICOLA
ADMINISTRAÇÃO - ISENÇÕES FISCAIS

**ORGANIZAÇÃO TÉCNICA
CONTABIL LTDA.**

Av. Rio Branco, 613 — 2. andar — Sala 6
Natal — RN



CONSULTORIA E ASSESSORIA
JURÍDICA DE EMPRESAS

PEDRO SIMÕES NETO
ADVOGADO

C p f 003076024 O. a. b. n. 502

procuradores nas maiores cidades do país e
nos principais municípios do Rio G. do Norte

direito civil
direito fiscal
direito comercial
direito trabalhista
previdência social
cobranças
organização e métodos
planejamentos administrativos
programas especiais

ADVOCACIA
CONSULTORIA E
ASSESSORIA

Rua Vigário Bartolomeu, 586 A
— Natal — RN —

ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE
N. S. da Conceição Ltda.

Resp. Técnica:
Francisco Alves de Souza

CONTABILIDADE: comercial, industrial e
agro pecuária
ESCRITAS: fiscal e mercantil — contratos —
aditivos — distratos

Princesa Isabel, 648 — 2.º andar — sala 1 FONE 20:58
Natal — RN



CONSULTORIA E
PLANEJAMENTO
AGROINDUSTRIAL

economista: **DILVO TORRES**
reg. sudene 00086

ELABORAÇÃO DE PROJETOS
agropecuários
orientação técnica na implantação dos
projetos agropecuários

Rua João Pessoa, 159 — Sala 21
2. andar — Fone 21:73

Faça o melhor
investimento de sua Vida.
Francisco Ribeiro tem uma
área de "blue ships" (=)
para você adquirir e
desfrutar.

Um investimento que vai lhe dar aquela tranquilidade. O local ideal para construção da sua confortável residência. São 2.500 lotes (o maior loteamento já lançado em Natal) na margem direita da "pista de Parnamirim" em frente à Faculdade de Engenharia, caminho natural do crescimento da Cidade, contando já com a avenida mais larga, água, moderna iluminação, no bairro mais agradável de Natal.

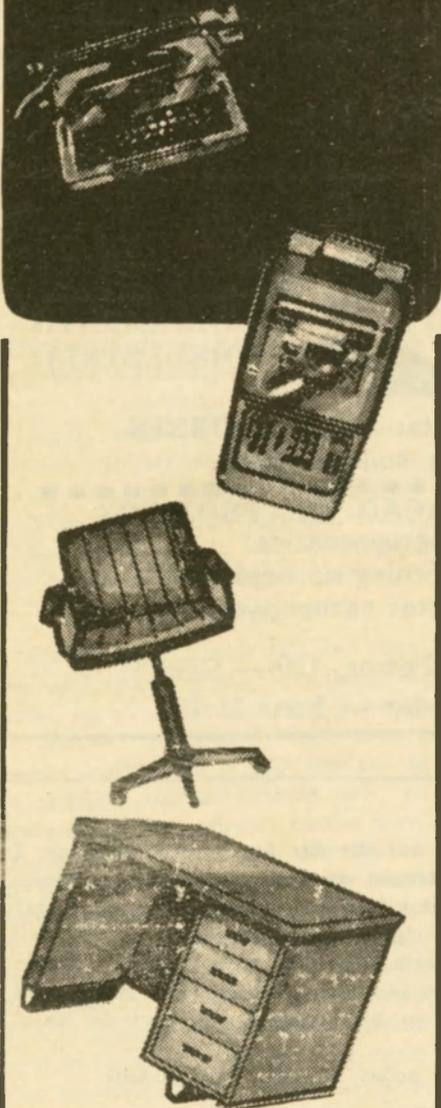
(=) "blue Ships" são ações de alta rentabilidade.



Procure o seu corretor
FRANCISCO RIBEIRO
O HOMEM DAS SOLUÇÕES IMOBILIÁRIAS
DO RIO GRANDE DO NORTE

na Av. Rio Branco, 564 — fone 20:54

AGORA
TAMBÉM
SEU
ESCRITÓRIO



Oito anos de tradição e uma nova loja: exclusiva para equipamentos de escritório. Máquinas de Somar, calcular, contábeis e de escrever OLIVETTI. Móveis para escritório em aço ou madeira, telefones ou poltronas, além de uma completa oficina OLIVETTI

CASA PORCINO

Rua João Pessoa, 194
Fone 1957

Turismo em quatro horas

A primeira experiência de "City-tour" em Natal foi realizada em quatro horas. A indústria sem chaminés demonstrou sua capacidade para os repórteres de RN-ECONÔMICO, num dia qualquer de julho, quando o proprietário da Agência Aerotur, sr. Peri Lamartine mostrou a beleza de Natal a um grupo da Panorama Turismo de São Paulo.

Para os experts em turismo, o resultado da Companhia "Visite o Nordeste" e a conclusão dos trechos da BR-101 entre Rio-Natal, provocou em julho de 1971, a maior safra turística já conhecida por esta capital.

A cidade de repente foi invadida por uma onda de visitantes, que chegavam por todas as vias, lotando hotéis, casas de espetáculos, boates, restaurantes, lojas, criando inclusive problemas para a pequena estrutura de apoio existente.

SAFRA DE TURISMO

Todos os hotéis lotados. A Agência Aerotur — especializada em turismo receptivo — não deu conta para atender aos grupos que a procuravam. Agências de turismo do Sul do Brasil mandaram grupos em onibus especiais a Natal: Panorama Turismo (São Paulo) dois onibus com 68 pessoas; Agência Realtur (Rio) — duas excursões com 64 pessoas; Agência Urbi et Orbi (Rio) com 30 pessoas; Abretur (São Paulo) — semanalmente mandou casais ou grupos. Ainda deve-se considerar os grupos independentes, que aqui chegaram sem nenhum apoio, como foi um grupo liderado por um sacerdote católico de Pelotas, no Rio Grande do Sul. Os automóveis com placas do Estados do Nordeste já se tornaram rotineiros nos nossos fins de semana.

ROTEIRO TURÍSTICO

Numa "City-tour" de quatro horas, cumprimos o seguinte roteiro:

8 hrs — Um grupo colorido, com suas máquinas fotográficas (da Yashica ao Rio 400) sai do hotel Reis Magos, num onibus com capacidade para 40 pessoas, com serviço de som para facilitar o trabalho do guia. A primeira paisagem é a orla marítima até Areia Preta. O farol de Mãe Luiza é convidativo, mas não entrou no roteiro. Apenas fotografias. No retorno pela praia, os turistas comentam a beleza dos arrecifes e da nossa costa marítima.

8.30 hrs — Fortaleza dos Reis Ma-

gos, visitada durante 40 minutos. Apesar do flagrante desacordo que existe entre a majestosa construção e a sua história com as peças importantes de arte popular, já em estado deplorável, que lá existem, esta é a mais impressionante visita que se faz no roteiro. Os turistas fotografam o Forte, a entrada da barra do Potengi, a Ridinha e suas dunas, a Ponta de Santa Rita. Até os pequenos caranguejos que estavam embaixo da passarela do Forte foram motivos de grande atração.

9.10 hrs — Bairro de Santos Reis (o guia mostrou a Igreja dos Reis Magos, Iate Clube, Rampa). O Canto do Mangue foi bastante fotografado. Depois Rocas, Pais do Porto, Ribeira, Praça Augusto Severo, Teatro Alberto Maranhão, Avenida Junqueira Ayres, Praça Sete de Setembro, Palácio Potengi, Igreja Santo Antonio (bastante fotografada), Avenida Governador Rafael Fernandes, Base Naval e Alecrim (o bairro/cidade impressionou pela sua independência e a sua movimentação intensa).

9.50 hrs — Quintas e Ponte de Igapó. Fotografias parciais de Natal, acompanhando o Potengi e das salinas de Igapó.

10.10 hrs — Baldo e a Coluna Capitolina (o guia Peri Lamartine reclama de sua péssima situação e sem local de estacionamento). Depois rua Apodí, Rodrigues Alves até sede do América Futebol Clube, Hermes da Fonseca e Salgado Filho.

10.40 hrs — Praia de Ponta Negra (péssima urbanização, dificultando até a manobra do onibus).

11.10 — Barreira do Inferno — Era o que mais o turista queria ver, porém houve decepção pela proibição de entrada, contudo na praia de Cotovelo, os turistas obtiveram bons ângulos fotográficos da Barreira do Inferno.

11.30 — Pirangi — a atração maior é o cajueiro Polvo, já que a praia também não tem nenhuma urbanização. No cajueiro se constatou mais um ataque da mosca branca, sendo necessário urgentemente as providências das autoridades em turismo, para eliminação da praga.

COSTA NETO & CIA.

Representantes para o Rio Grande do Norte dos Produtos



COSMÉTICA DO CABELO DE FAMA MUNDIAL

Rua Nisia Floresta 75 — Fone 10:90
End. Telg. POCONETO — Cx. Postal 81



DIA DO COMERCIANTE

No esforço nacional pela retomada do desenvolvimento econômico do País, a participação da classe comercial brasileira tem-se feito sentir de forma destacada, evidenciando, assim, o otimismo e a confiança com que todos seguimos os rumos traçados pelo Governo da Revolução.

Consciente do significado de sua contribuição ao processo de integração social e econômica do Brasil, e perfeitamente identificada com a realidade nacional, em que as aspirações do Povo se confundem com a própria noção e o conceito de PROGRESSO, a classe comercial, na diversificação de suas atividades específicas, tem sabido manter-se ao mesmo nível do comportamento dos demais fatores da produção, enriquecendo a Nação e assegurando o crescimento do comércio brasileiro na mesma proporção do desenvolvimento global de nossa economia.

Assim, nesta mensagem de calorosas felicitações aos ilustres companheiros, na data nacional do COMERCIANTE, consignamos a expressão do reconhecimento público ao comerciante norterriograndense, a cujo esforço se irmana também a fortaleza da fé com que todos lutamos pela maior grandeza do BRASIL.

Natal, 16 de julho de 1971

(a) JESSÉ PINTO FREIRE

Presidente da CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO
COMERCIO

(a) REGINALDO TEÓFILO DA SILVA

Presidente da FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DO
RIO GRANDE DO NORTE

Dentro do programa comemorativo ao Dia do Comerciante, transcorrido a 16 de julho último, a Federação do Comércio do Rio Grande do Norte, em conjunto com os demais órgãos representativos das classes conservadoras, promoveu no auditório do SESC um encontro de empresários com as mais destacadas autoridades do Estado, ocasião em que o Governador Cortez Pereira sancionou a lei que fixa critérios favorecendo as empresas estaduais nos fornecimentos ao Governo. Em nome do empresariado, falou o Presidente da Federação do Comércio, dr. Reginaldo Teófilo, agradecendo ao Governador a iniciativa que representa mais um incentivo aos que se dedicam às atividades empresariais no Rio Grande do Norte.

Presentes na mesa diretora dos trabalhos o Governador Cortez Pereira, o Vice Governador Tertius Rebello, o General Meira Mattos, o Prefeito Ubiratan Galvão, o Presidente da Assembleia Legislativa — deputado Moacyr Duarte, o Reitor Genário Fonsêca, o gerente do Banco do Brasil — Otávio Ribeiro Dantas, o Presidente do Sindicato do Comércio Varejista — deputado Marcellio Furtado, e ainda os deputados Ezequiel Ferreira de Souza e Iberê Ferreira de Souza.

CAMELÔS – Quando a solução é difícil

Congestionando o trânsito de pedestres, impedindo o acesso às lojas e prejudicando a paisagem urbanística da cidade, os camelôs são problemas de Natal.

Os jornais já gritaram contra o abuso, os comerciantes da Cidade Alta e do Alecrim já enviaram dez “abaixo assinados” à Secretaria de Serviços Urbanos da Prefeitura, alguns proprietários de firmas têm agido violentamente, mas o problema persiste.

A multiplicação dos vendedores ambulantes é tão intensa que eles já começam sentir a saturação do comércio com um surgimento de novos concorrentes. O sr. Antônio Casimiro de Araújo, casado, cinco filhos, que há 12 anos tem uma banca de bijouterias na rua Presidente Bandeira, às vezes não consegue ultrapassar Cr\$ 10,00 por dia.

Para os comerciantes “os camelôs prejudicam por que fecham a entrada das casas comerciais” (Osmar Ramalho, gerente da LOBRÁS), “concorrem desonestamente com os comerciantes estabelecidos, vendendo imitações que ao freguês leigo parece ser o produto original por um preço menor” (Francisco Derneval de Sá, da Casa Sarmiento, av. Rio Branco), ou simplesmente “criam uma paisagem negativa da cidade ao visitante” (Albert Hirschle, sub-gerente do Banco Nacional do Norte, e Dhasic Abouchara, proprietário das lojas Monte Líbano).

Por sua vez, os ambulantes lamentam a vida instável que levam, perseguido por todos. Alegam que pagam imposto tanto à Prefeitura (Cr\$ 1,00 por dia) como ao Estado (variando entre Cr\$,300 e Cr\$ 5,00 por semana, de acordo com o percentual descontado nas notas fiscais).

A maioria dos ambulantes é composta de pais de prole numerosa, como Antonio Casimiro de Araújo, que há 12 anos é camelô na rua Presidente Bandeira e que com apurado diário variando entre Cr\$ 10,00 e Cr\$ 30,00 sustenta uma família de sete pessoas.

Manoel Dantas, vendedor de confecções na rua Amaro Barreto, é o mais insatisfeito:

“Estou quase ficando louco com tanto imposto. Camelô é um sacrificado. E nem um sindicato da classe existe. Também, um tempo dêsses pensaram nisso, mas terminaram rou-

bando”.

Raimundo Diógenes de Oliveira, que vende bijouterias na avenida Rio Branco, explica porque é camelô:

“Eu trabalhava com meu tio mas desde o dia em que ele não pode mais me pagar, me vi obrigado a vender estas “muambas”.

E Waldemar Barbosa do Nascimento, camelô na rua Coronel Cascudo, não é contra à criação de um local especializado para todos os ambulantes, porém, desconfia “que este lugar seja afastado do centro e venha acarretar prejuízos”.

Quantos camelôs existem em Natal?

É difícil precisar, pois nem todos são registrados nas Recebedorias de Rendas. No livro de registro da Recebedoria da Ribeira estão inscritos 47 ambulantes, que atuam no trecho compreendido entre o bairro das Rocas e a rua Ceará-Mirim, no Tirol. Na Recebedoria do Alecrim está registrado um maior número são os ambulantes que atuam na parte sul de Natal.

A tarde o movimento é sempre mais fraco do que pela manhã; o mês de dezembro é a época do ano em que mais vendem; e a mulher é a responsável pela sobrevivência do comércio ambulante, pois é ela quem mais compra. Os artigos oferecidos pelos camelôs são comprados no comércio a grosso de Natal ou Recife e aparentemente representam uma economia para a bolsa popular. Mas, na realidade não passam de imitações.

As bancas multicoloridas espalhadas pelas ruas centrais do Alecrim e da Cidade Alta expõem, em sua maioria, imitações de jóias, cosméticos e outros artigos de uso pessoal. Os preços são sempre em conta:

Aliança	Cr\$ 1,80
Pulseira	Cr\$ 1,00
Óculos	Cr\$ 7,00
Chaveiros	Cr\$ 0,50
Barbeador	Cr\$ 2,00
Pó de arroz	Cr\$ 1,00

SOLUÇÃO DA PREFEITURA

Falando a reportagem de RN-ECONÔMICO, o secretário interino de Serviços Urbanos, economista José Maria Barreto de Figueiredo, disse que o camelô em Natal é um problema diretamente ligado ao abastecimento da cidade. A Prefeitura, no entanto, já está realizando um estudo visando a uma solução que venha atender am-

bas as partes (cidade e ambulantes).

O economista José Maria historiou a questão mostrando que há 36 anos Natal possuía uma população de 40 mil habitantes e uma rãde de seis mercados. Hoje, tendo a sua população aumentada para 270 mil habitantes, permanece com o mesmo número de centros abastecedores.

Durante todo esse tempo a iniciativa privada não se interessou pela instalação de super-mercados, que só agora começam a surgir. E para contornar a crise, os camelôs apareceram, aproveitando o campo ainda inexplorado e com todas as perspectivas de rentabilidade.

Porém, foi o incêndio do mercado da Cidade Alta — então responsável pelo abastecimento de 80 mil habitantes — que agravou a invasão dos ambulantes. Dos 600 locatários estabelecidos dentro e fora do mercado, apenas 10 por cento conseguiram se estabelecer novamente. O restante não teve outra alternativa senão procurar as feiras livres das Rocas e do Alecrim ou vender bijouterias nas principais avenidas e ruas de Natal. E como o “negócio” deu certo, em pouco tempo um mesmo ambulante passou a possuir várias bancas em pontos diferentes, “empregando” esposa, filhos e o restante da família.

O CAMELO E O TURISMO

“Encontrar uma solução para o problema camelô é coisa por demais melindrosa e que exige coragem e disposição, pois se pode chegar às raíais do desgaste político” — afirma o secretário interino de Serviços Urbanos.

Atendendo a determinação do prefeito Ubiratan Galvão, o Escritório Técnico do Plano Diretor — ETPD, já está estudando a criação da Praça dos Camelôs”, que irá se enquadrar no plano de incrementação do turismo, da atual administração municipal.

Localizada em ponto a ser ainda escolhido, a “Praça dos Camelôs” reunirá todos os vendedores ambulantes da cidade, transformando-se em atração turística para os visitantes.

O mesmo se dará com a feira permanente da rua Manoel Miranda, no Alecrim. Será transferida para um terreno na avenida Presidente Sarmiento, a 300 metros do novo mercado, e terá barracos padronizados e higiênicos.

“A Secretaria de Serviços Urbanos do município iniciou o cadastramento dos camelôs e dos feirantes e se nenhuma solução foi apresentada ao público — explica o economista José Maria Figueiredo — é porque o prefeito Ubiratan Galvão não quer tomar decisões apressadas e que não sejam definitivas”.



Você já sentiu algumas mudanças na forma de atuar do nosso Banco de Desenvolvimento. Agora, anote mais uma: o Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte se chama agora Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte, mesmo. Uniformizando-se, inclusive em nomenclatura com os Bancos de Desenvolvimento de todo o Brasil, o nosso não pretende outra coisa: colocar o Estado nos mesmos caminhos de progresso do Brasil. Se você também pensa assim, conte com o BDRN.

==== **BDRN** ====

BANCO DE DESENVOLVIMENTO DO RIO GRANDE DO NORTE

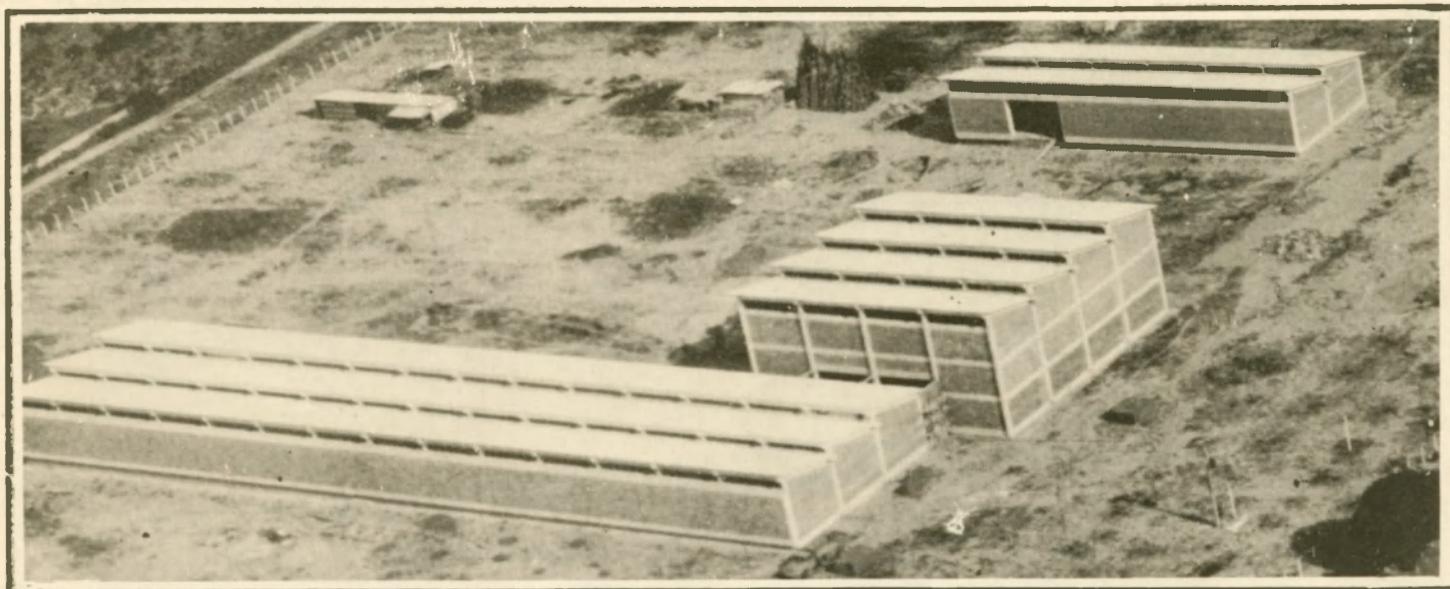


**O Leitor do
RN-Econômico
é o homem
mais
importante
do RN**

É o industrial, o banqueiro, o comerciante,
o político e o agropecuarista.
É o economista, o advogado, o engenheiro, o
professor e o universitário.
É o jornalista e o intelectual.
É também o investidor, o homem que tem
poupança e poder aquisitivo elevado.
Milhares de exemplares de RN-ECONÔMICO vão
todos os meses para as mãos do
homem mais importante do RN.

**Anuncie em RN-Econômico
para atingir o homem
mais importante do RN**

Em matéria de comunicação a DUBOM não lavou as mãos. Será que você fez o mesmo em relação aos seus investimentos no Nordeste ?



Antes mesmo da obrigatoriedade da publicação de informações sobre a implantação de projetos — exigida pela SUDENE — a DUBOM S. A. já havia iniciado uma ponte de comunicação com os seus acionistas, mostrando o andamento das obras. E, agora, quando os outros estão começando, a DUBOM S. A. volta à sua presença para dar mais uma boa notícia: a conclusão das obras de construção civil da fábrica que vai lhe dar muitos lucros.

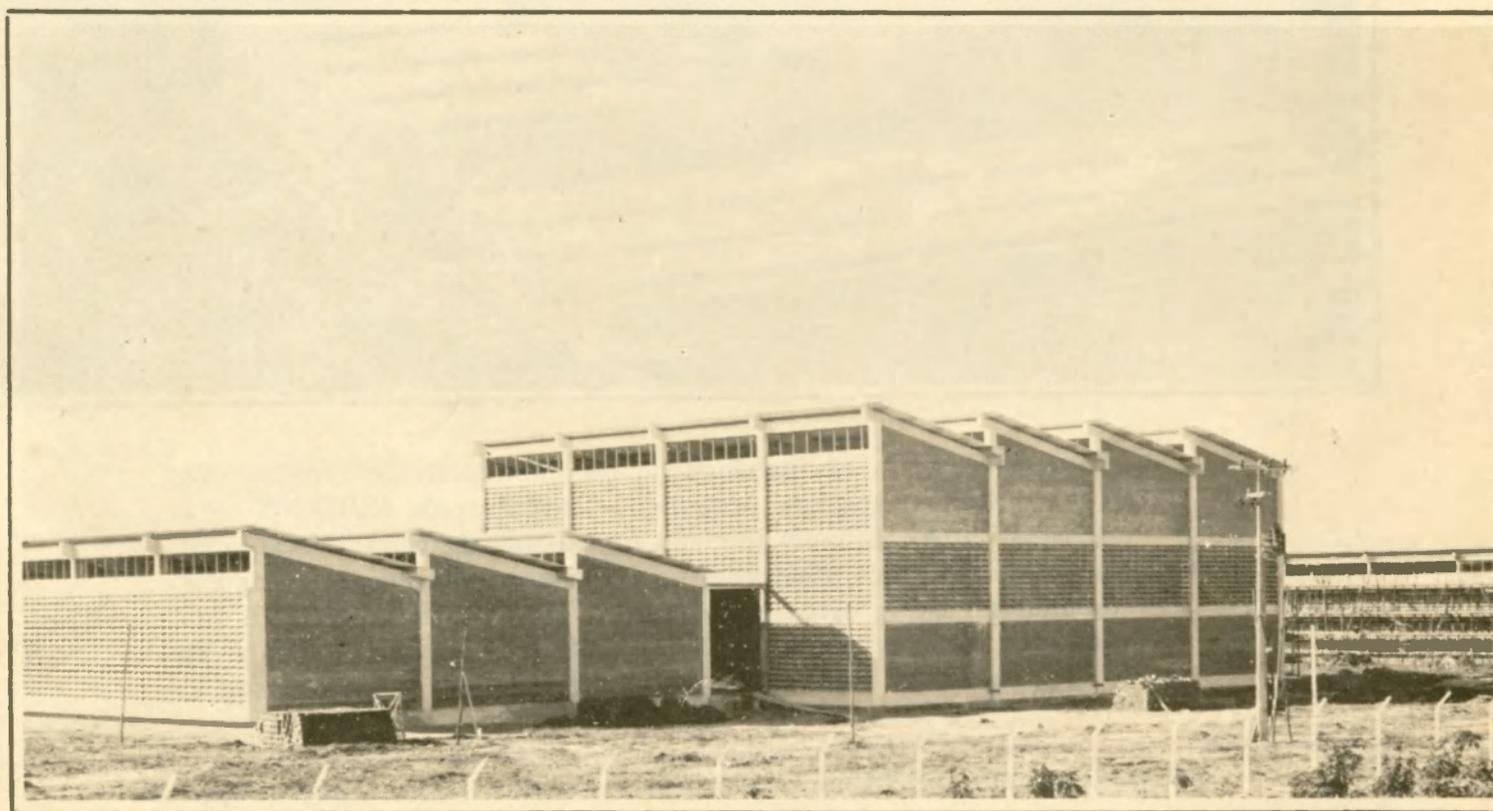
No próximo ano, estaremos produzindo sabonetes, sabão e glicerina para você ver com outros olhos todos aqueles que costumam lavar as mãos

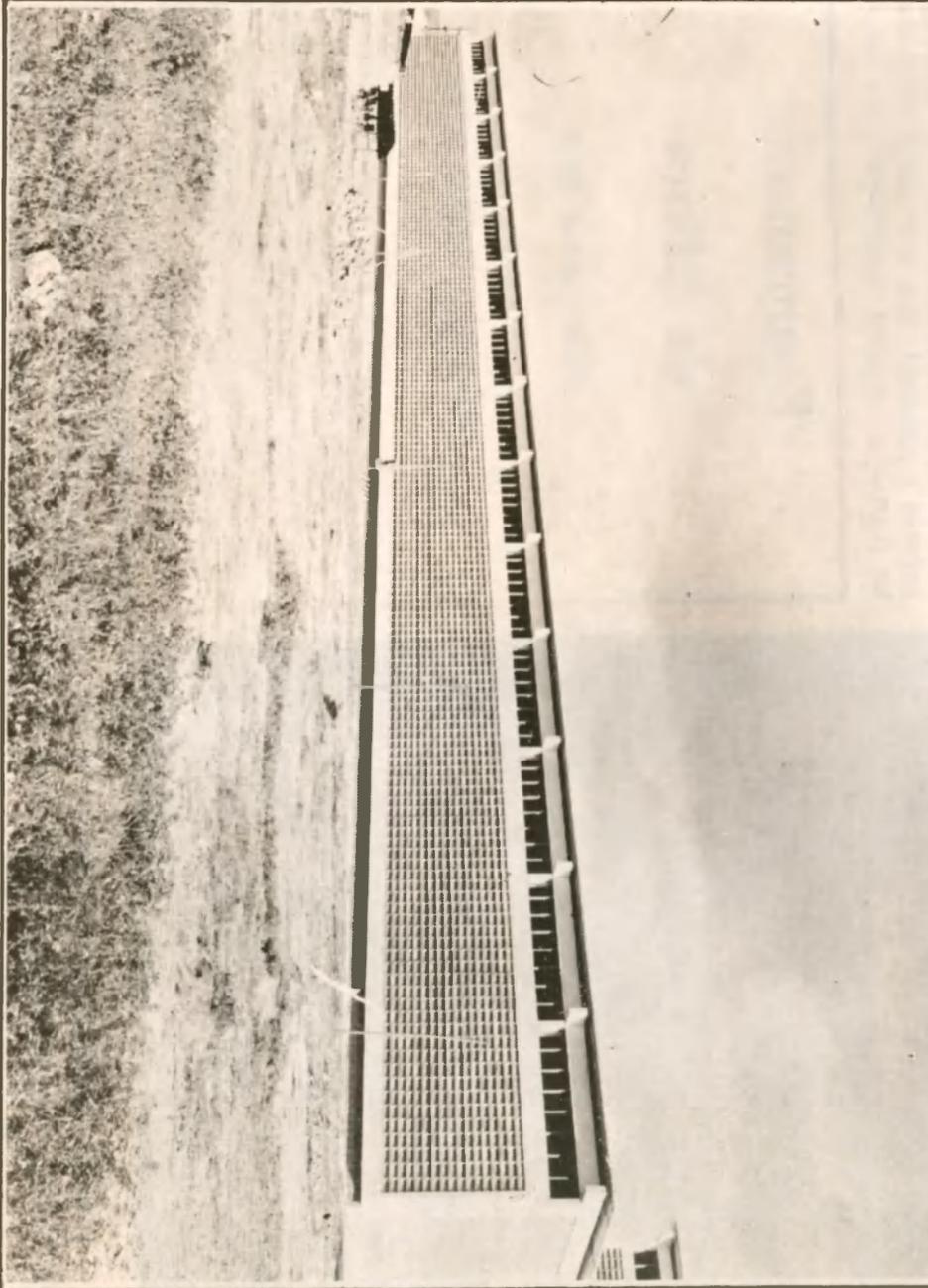
Uma foto

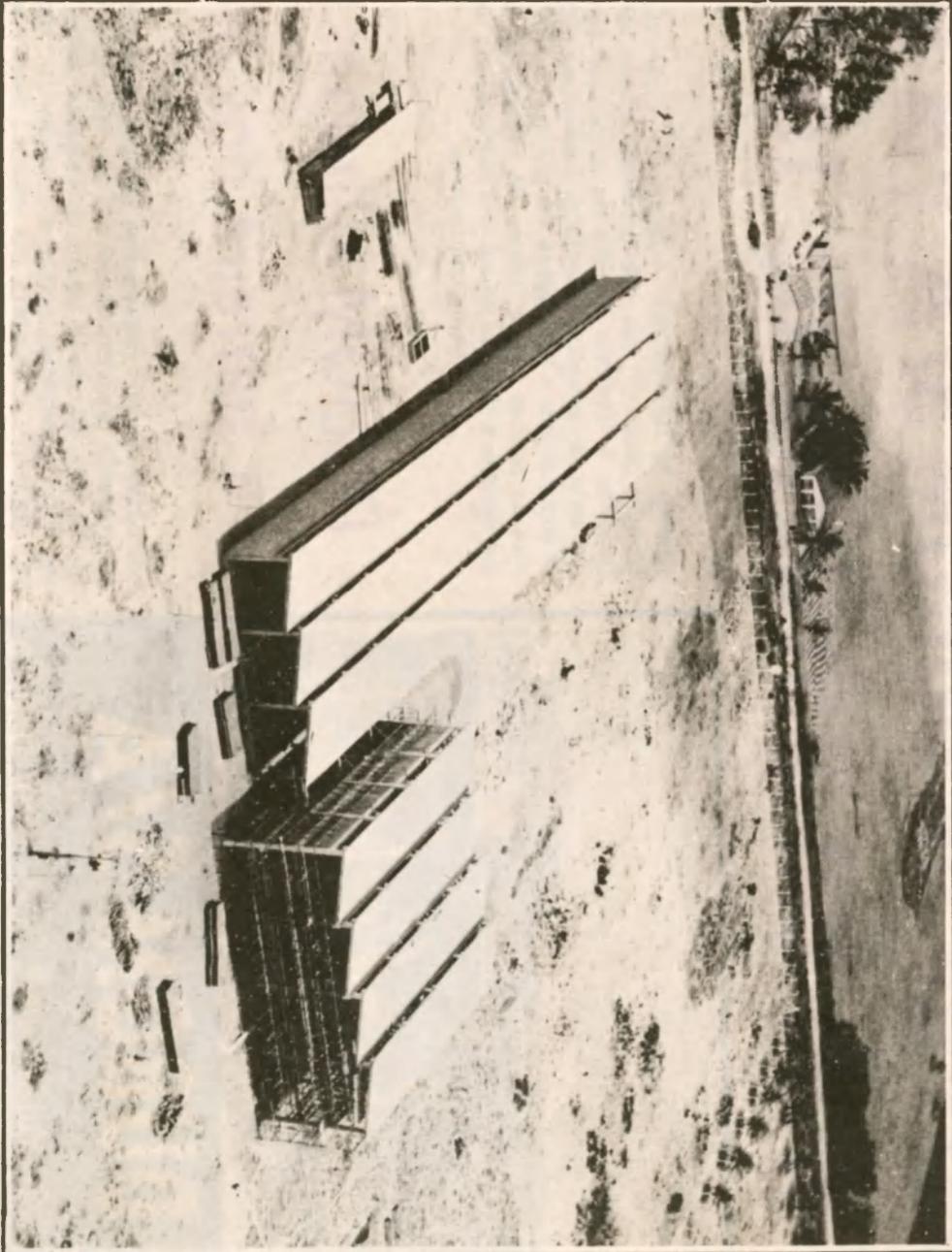
vale mais

do que mil palavras

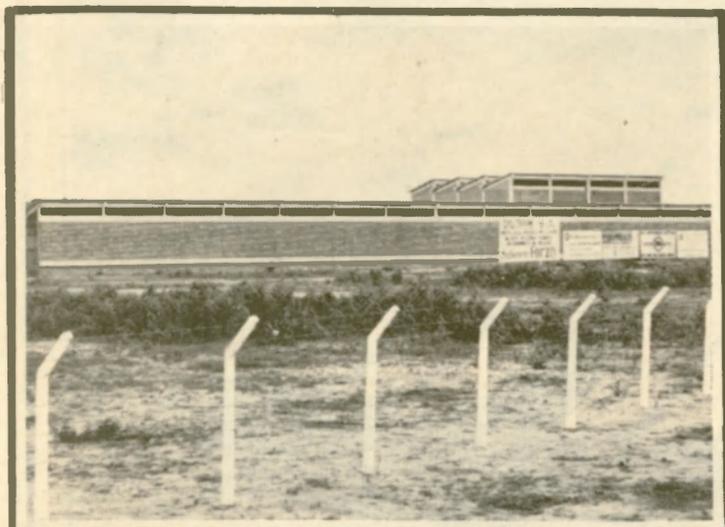
Veja a realidade em pedra e cal da DUBOM S. A., localizada em Parnamirim (próximo ao Aeroporto de Natal — RN), cuja ala industrial (3.700 metros quadrados de área coberta) já está concluída. Agora iniciamos as obras do setor administrativo.







Investir na DUBOM S/A vai ser agora um privilégio de todos



DUBOM S/A

Capital Autorizado Cr\$ 8.000.000,00

DIRETORIA

Diretor Presidente
FEIZ SALIM CARONE

Diretor Superintendente
PEDRO GERALDO SILVEIRA

Diretor Comercial
PAULO GUERRA GALVÃO

Diretor Industrial e Financeiro
MARIO CARONI

EMPRENDIMENTO COM APOIO
DA SUDENE E DO BANCO DE
DESENVOLVIMENTO DO RIO
GRANDE DO NORTE

Escritório — Rua Princesa Isabel, 626
— 1. andar — Natal (RN)

Investir na DUBOM S/A — dentro do mecanismo dos incentivos fiscais — tem sido privilégio, apenas, de pessoas jurídicas. A Diretoria da empresa achou que este privilégio devia ser estendido a todos os investidores e já iniciou os contatos para o lançamento nos próximos meses de ações para as pessoas físicas (dentro do espírito do artigo 14, que permite a dedução de até cem por cento na renda bruta do contribuinte).

DUBOM ultrapassa a barreira dos mil

No nosso primeiro Informativo DUBOM anunciamos que já estávamos próximos da barreira dos mil acionistas. Esta marca, hoje, já está de muito ultrapassada. Entre os nossos novos investidores, podemos destacar: CIA. CERVEJARIA BRAHMA, ERICKSON DO BRASIL, BMG CORRETORA S/A, BANCO ANDRADE ARNAUD S/A, GIROFLEX POLTRONAS E CADEIRAS S/A, CIA. AROMÁTICA BRASILEIRA (CABIAC), TONIATO FRIGORÍFICO S/A, entre outros.

Equipamento da fábrica chegará no mês de outubro

A empresa que venceu a concorrência internacional para fornecimento do equipamento da DUBOM S/A, a G. MAZZONI S/A, da Itália, confirmou para outubro a entrega do equipamento que dará ao Nordeste uma das mais modernas fábricas de sabonetes e sabão de todo o mundo. Ainda este ano, o equipamento entrará na sua fase experimental de funcionamento, para começar a produzir em escala industrial no ano de 1972.

VISITE O NORDESTE E VEJA O SEU DINHEIRO GERANDO O PROGRESSO.

Teremos o máximo prazer em recebê-lo em Natal e levá-lo a conhecer nossa nova fábrica.

Em novembro, espere o nosso INFORMATIVO DUBOM N.º 3. Até lá.