

RN / ECONÔMICO

Edição Especial de 10º aniversário

ANO X - Nº 108 - DEZEMBRO/79 E JANEIRO/80 - Cr\$ 80,00



As 100 maiores empresas do RN (segundo a Fazenda Estadual)



A HISTÓRIA ECONÔMICA DO RN NOS ANOS 70

CONSÓRCIO GRANORTE

— SÉRIE “A” PONDERADO —



* 36 meses sem entrada, sem juros ou correção monetária

* Mensalmente, um carro por sorteio e outro por lance.

* Seu carro é entregue sem avalista e não exigimos seguro

* Carro usado de qualquer marca vale como lance.

* O veículo é entregue pelo preço de fábrica

* Liberamos os carros de reserva de domínio



Você pode optar por qualquer carro da linha Ford.

CORCEL COUPÊ

CORCEL LDO

FORD F-75

CORCEL SEDAN

BELINA

FORD F-100

CORCEL GT

GALAXIE

FORD F-4000

Granorte

ADMINISTRADORA DE CONSÓRCIOS S/C LTDA

Rua Presidente Bandeira, 656-A - Alecrim - Fones (084) 222-6788 - 231-4586 - 59.000 - Natal-RN.

Diretores-Editores

Marcos Aurélio de Sá
Marcelo Fernandes de Oliveira

Diretor-Adjunto

Pedro Simões Neto

Gerente Administrativo

Maurício Fernandes

Redatores

Aderson França
José Ari
Paulo de Souza Lima
Petit das Virgens

Correspondente em Mossoró

Emery Costa

Diagramação e Paginação

Fernando Fernandes

Fotografias

João Garcia de Lucena

Fotocomposição e Montagem

Fortunato Gonçalves
Francisco das C. Martins

Departamento de Assinaturas

Vanda Fernandes

Consultores

Alcir Veras da Silva, Alvamar Furtado, Dom Antônio Costa, Cortez Pereira, Dalton Melo, Dantas Guedes, Diógenes da Cunha Lima, Fernando Paiva, Genário Fonseca, Hélio Araújo, Jayme Santa Rosa, Janilson de Paula Rêgo, João Frederico Abbott Galvão Jr., João Wilson Mendes Melo, Jorge Ivan Cascudo Rodrigues, Manoel Leão Filho, Marco Antônio Rocha, Moacyr Duarte, Nelson Hermógenes Freire, Ney Lopes de Souza, Dom Nivaldo Monte, Otomar Lopes Cardoso, Otto de Brito Guerra, Paulo Gonçalves, Severino Ramos de Brito, Túlio Fernandes Filho, Ubiratan Galvão.

RN/ECONÔMICO — Revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade de RN/ECONÔMICO EMPRESA JORNALÍSTICA LTDA. — CGC nº 08286320/0001-61 — Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687 — Natal-RN — Telefone: 231-3576. Composição e impressão: EDITORA RN/ECONÔMICO LTDA. — CGC nº 06423279/0001-28 — Insc. Est. 20012932-5 — Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687 — Natal-RN — Telefone: 231-1873. É proibida a reprodução total ou parcial de matérias, salvo quando seja citada a fonte. Preço do exemplar: Cr\$ 50,00. Preço da assinatura anual: Cr\$ 400,00. Preço de número atrasado: Cr\$ 60,00.

REPORTAGENS

A história econômica do RN nos anos 70	9
Indústria de confecções procura alternativas	28
Por que lojistas não vendem confecções do RN?	31
O que leva consumidor a preferir o que vem de fora?	35
As 100 maiores empresas do RN (segundo a Fazenda Estadual)	38
Política — Dez anos sem mudanças	48
Conjuntura nacional influi no movimento de vendas	51
Davi: um artesão que implantou a melhor indústria de esquadrias	59
Programas habitacionais dão casa a 120 mil potiguares	63
18 mil aguardam os projetos do INOCOOP	68
CDM incentiva a pesquisa da scheelita	71
Governo traça plano diretor para reflorestamento do RN	74
Passado, presente e futuro do reflorestamento no RN	76
Café no RN: uma realidade que poucos conhecem	83
CDL moderniza SPC e implanta Central de Cobranças	86
Armazém Pará — 20 anos servindo melhor ao natalense	88
Indústrias de alimentos desaparecem: falta matéria-prima	94
ETFRN inicia década com plano integrado	112
Mais estradas ajudarão o RN a se desenvolver	119
Guararapes forma nova geração de dirigentes	123
Única Metal conquista novos mercados	126
Nordestão lidera o ICM e vai inaugurar nova loja	128
Indústria gráfica: crise se prolonga no tempo	131
COIRG — melhores dias para a cultura do coco	138
Viação Riograndense investe Cr\$ 10 milhões	147
Exportações: muitas oscilações e pouco dinheiro	149
IPE — em quatro anos, a maioria	156
Lei da Magistratura não é o que se esperava	160
PEPSI-COLA (O grupo INPASA no mercado de refrigerantes)	166
"A SERTANEJA" outra vez 1º lugar em ICM	172
Ainda faltam 2 anos para o RN produzir barrilha	174
Criar bodes e carneiros pode ser um bom caminho para o RN	177
Pesquisas melhoram imagem da nossa medicina	180

SECÇÕES

Homens & Empresas	4
Agenda do Empresário	154
Oeste Econômico	164

ARTIGOS

Ney Lopes de Souza	
Preferência à empresa local é constitucional	55
Paulo Pereira dos Santos	
Inflação: desafio aos técnicos do governo	57
Lauro Duarte Filho	
Uma política habitacional para o RN	66
Valmir Targino	
Por que não seguimos a nossa vocação agrícola?	79
Geraldo Bezerra de Souza	
O RN perdeu a vocação algodoeira?	81
Alcir Veras da Silva	
Indústria têxtil: presente de grego	91
Otto de Brito Guerra	
A função do capital na economia do RN	98
Pedro Simões Neto	
Democracia: uma velha idéia nova	100
Nelson Hermógenes Freire	
Política: nova opção para empresários e técnicos	102
Pe. Pio Hensgens	
O que a Igreja pode fazer pelo desenvolvimento do RN?	104
Tereza Aranha:	
Projeto Baixo-Açu: benefícios para quem?	107
Marcondes Guimarães	
Avanço tecnológico e expansão do ensino profissionalizante	117
Geralda França:	
Menor Carente: investimento visando geração do ano 2000	141
Garibaldi Alves Filho	
O esvaziamento do Poder Legislativo	171

HOMENS & EMPRESAS

BANDERN INVESTE SEU CAPITAL EM IMÓVEIS

No decorrer de 1979, mais de dez por cento do capital do **Banco do Estado do Rio Grande do Norte S/A** foi investido em prédios. O **BANDERN** construiu um edifício em Mossoró para sede de sua agência naquela cidade e adquiriu um outro prédio em Recife, para a filial que brevemente será instalada ali. No conjunto essas inversões ultrapassaram os Cr\$ 10 milhões, sem falar que no decorrer de 80 a direção do Banco já fixou como meta a construção de um grande edifício no centro de Natal, que servirá de sede para a instituição. Outra grande parte do capital do **BANDERN** foi aplicado no "open market", no Sul do país.

A. AZEVEDO CONSTRÓI CASAS DE VERANEIO

A **Construtora A. Azevedo Ltda.** construiu sete residências de veraneio a beira-mar, na praia de Jacumã, vendendo-as em tempo recorde. O sucesso do empreendimento fez com que a empresa projetasse para este ano de 1980 alguns lançamentos na área litorânea do Estado, especialmente destinados à classe A, mas com possibilidade de obterem financiamento dos agentes financeiros do Banco Nacional da Habitação.

GRÁFICAS DEIXAM DE PAGAR O ICM

Ao obterem ganho de causa para o mandado de segurança impetrado contra a cobrança de ICM pela Fazenda Estadual sobre as encomendas de serviços gráficos, as 14 empresas impetrantes passam agora a recolher apenas o Imposto Sobre Serviços, como já vem acontecendo em quase todos os Estados do país. Coube à Editora **RN-ECONÔMICO** encabeçar o movimento contra o ICM indevido.

TELERN INVESTE Cr\$ 412 MILHÕES NA SUA EXPANSÃO

A **Cia Telefônica do Rio Grande do Norte — TELERN** — investiu a soma de Cr\$ 412,5 milhões na implantação da central 223 em Natal, que inicialmente funcionará com 4 mil terminais embora possua capacidade para chegar aos 10 mil. Incluída nessa soma de investimentos também está o trabalho de integração por telefone de todas as cidades do Rio Grande do Norte, pelo sistema de microondas. A inauguração desses novos serviços da **TELERN** contou com a presença do ministro das Comunicações, Haroldo Correia de Mattos.

CRIADA A ASSOCIAÇÃO DOS EXPORTADORES DO RN

Decorrente da luta contra o pacote econômico de dezembro, que prejudicou as empresas exportadoras do Nordeste, foi criada com o apoio da **Federação das Indústrias e Associação dos Exportadores do Rio Grande do Norte**, cuja meta imediata é continuar lutando pela renovação de algumas medidas contidas no pacote e defender as causas de interesse comum. À frente da entidade estão os empresários **Mário Porto** e **João Coutinho da Motta**, dirigentes da **Mineração Tomaz Salustino S/A** e de **J. Motta Indústria e Comércio S/A**, respectivamente.

BANK OF TOKIO FINANCIJA EQUIPAMENTOS DA ALCANORTE

Uma operação de empréstimo da ordem de 10,5 milhões de dólares foi fechada entre a **Álcalis do Rio Grande do Norte S/A — ALCANORTE** — e o **Banco de Toquio**, recursos que

serão integralmente destinados à aquisição no mercado externo das máquinas e equipamentos necessários à implantação da indústria de barilha no município de Macau.



IVANILSON ENTREGOU 409 TELEVISORES À TV-U

A loja **Ivanilson**, do **Grupo Lázaro**, venceu concorrência e entregou à **Televisão Universitária da UFRN** 409 aparelhos de TV marca **Colorado**, além de 424 antenas para televisores. O acontecimento praticamente marcou a entrada do **Grupo Lázaro** no comércio de televisores, embora há vários anos as suas lo-

jas já estejam comercializando outros tipos de aparelhos eletrônicos. A entrega aconteceu em ato televisionado pela própria **TV-U**. Na foto acima, **Ivanilson Araújo**, presidente do **Grupo Lázaro**, aparece entre os diretores da estação de TV, **Cários Lira**, **João Rodrigues** e **Ronaldo Martins**.

HOMENS & EMPRESAS

BNH E COHAB ACERTAM CONSTRUIR 50 MIL CASAS

Um convênio firmado entre o **Banco Nacional da Habitação** e a **Companhia de Habitação Popular do Rio Grande do Norte — COHAB** —, assegura recursos da ordem de Cr\$ 10 bilhões até o ano de 1985 para que sejam construídas no Estado cerca de 50 mil casas para a população de baixa renda. **Lauro Duarte Filho**, diretor-presidente da **COHAB**, já anunciara anteriormente a sua meta de no atual governo construir 23 mil unidades habitacionais. É possível que, depois desse convênio, esse número seja ampliado.

CLAN LANÇA LEITE COM A SUA SIGLA

A **Cooperativa de Laticínios de Natal — CLAN**, que há alguns anos assumiu o controle acionário e a direção da **ILNASA**, acaba de apagar o último símbolo da antiga e tão criticada indústria pasteurizadora da cidade. Deixou de aparecer a marca **ILNASA** na embalagem do leite, substituída definitivamente pela marca **LEITE CLAN**. Uma campanha de publicidade elaborada pela agência **Dumbo** já está anunciando à população a mudança e prometendo mais eficiência no atendimento ao mercado.

CURSO IMOBILIÁRIO PROSEGUE EM MARÇO

O **Curso de Atualização em Negócios Imobiliários**, promovido pela **RN/Assessoria Econômica e Treinamento Profissional S/C Ltda.**, será concluído no decorrer do próximo mês de março, com as aulas de **Ney Lopes de Souza**, **João Barreto de Medeiros**, **Dione Almeida**, **Rosário Porpino**, **Cassiano Arruda Câmara** e **Everaldo Gomes**. No final, serão distribuídos certificados de participação aos corretores e empresários que assistiram a mais de 70 por cento das aulas.

ORÇAMENTO DA UFRN CHEGA A Cr\$ 1 BILHÃO

A movimentação do reitor **Diógenes da Cunha Lima** em Brasília, junto aos ministros **Eduardo Portella Delfim Netto**, ajudada pela apresentação de importantes projetos, permitiram que fosse aprovada a proposta orçamentária da **Universidade Federal do Rio Grande do Norte** para o exercício de 1980, que se aproxima de Cr\$ 1,5 bilhão. No Nordeste, apenas a Universidade da Paraíba supera em termos orçamentários a do **RN**. Por outro lado, o ministro da Educação garantiu ao reitor os meios necessários para a conclusão do **Campus Universitário da UFRN** até 1983.

FIERN PROTESTA CONTRA MEDIDAS

Ao encampar a causa dos empresários exportadores do Rio Grande do Norte, gravemente prejudicados pelas medidas do último pacote econômico do ministro **Delfim Neto**, a **Federação das Indústrias** conseguiu uma importante vitória, pois a sua posição repercutiu de tal forma em Brasília que uma nova Resolução do **Banco Central** tornou sem efeito a cobrança de imposto sobre a exportação da **scheelita**, além de reduzir esse imposto para outros produtos locais, como o couro, o óleo de mamona, a lagosta e outros.

FIERN REÚNE EM NATAL FEDERAÇÕES DO NORDESTE

O presidente da **Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Norte — FIERN** —, **Fernando Bezerra**, está tomando as providências para reunir em Natal, no próximo mês de março, todos os presidentes de Federações de Indústrias do Nordeste. Neste encontro, será fixada uma posição de unidade em defesa dos interesses da região, geralmente não levadas em conta quando das decisões do governo federal na área econômica.

DISTRIBUIDORA SERIDÓ COMEÇA ANO EM CASA NOVA

A **Distribuidora de Automóveis Seridó S/A**, revendedora **Volkswagen**, em Natal, começa o ano de 80 em suas novas instalações à rua Nascimento de Castro, no bairro de Lagoa Nova. A mudança foi necessária em função da necessidade de espaço. Desde a sua criação a empresa vinha funcionando na Avenida **Salgado Filho**. A nova revenda **Seridó** tem área de vendas, oficinas, escritórios e loja de peças pelo menos quatro vezes mais amplas do que no prédio antigo.

PEPSI-COLA ENTRA NO MERCADO NATALENSE

Ocorreu no mês de dezembro último o lançamento da **Pepsi-Cola** no mercado natalense. Os dirigentes da **INPASA Refrigerantes S/A**, empresa concessionária da **Pepsico** no Rio Grande do Norte, promoveram desfiles da frota de entrega da **Pepsi** pelas ruas de Natal, ao mesmo tempo em que desencadearam uma grande campanha de publicidade do produto pelos principais veículos de comunicação de massa do Estado. O volume de vendas alcançado pela **Pepsi** nesta fase é animador e supera as as mais otimistas previsões da empresa fabricante.

JOSÉ WALTER REPRESENTA CONSTRUÇÃO CIVIL EM SP

José Walter de Carvalho, diretor da construtora **CERTA**, representou em São Paulo o **Sindicato da Indústria da Construção Civil do Rio Grande do Norte**, no **Encontro Brasileiro da Câmara da Construção**. Animado com o setor imobiliário, após sentir as tendências do mercado no Sul, mal regressou a Natal **José Walter** lançou um prédio de apartamentos (**Edifício Grécia**), no bairro de Lagoa Nova, e prepara mais dois empreendimentos para este início de 80. As vendas das unidades do **Edifício Grécia** serão iniciadas em fevereiro.

Um símbolo de confiança!

A posição de destaque que Queiroz Oliveira alcançou no comércio de materiais para

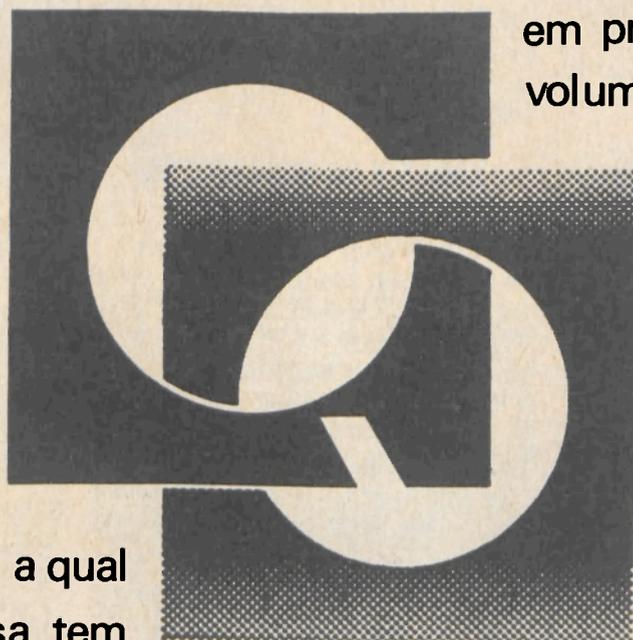
construção no Rio Grande do Norte não foi conquistada por acaso. É o resultado de uma longa e difícil caminhada de 18 anos, durante a qual a empresa tem

conseguido manter uma filosofia de profundo respeito ao consumidor, de lealdade aos fornecedores, de permanente assistência profissional

e social aos funcionários, e ainda de rigorosa correção para com o fisco. Estamos

em primeiro lugar em volume de recolhimento de ICM, entre as firmas do nosso ramo, o que significa dizer que estamos vendendo mais. Para nós, isto é

a confirmação de que estamos no caminho certo; e de que a nossa meta original de transmitir confiança está sendo firmemente alcançada.



QUEIROZ OLIVEIRA
Materiais para Construção Ltda.

CONFIANÇA A QUEM CONSTRÓI



As palavras do Mestre LUÍS DA CÂMARA CASCUDO

“O RN-ECONÔMICO conseguiu, no tempo, a consagração unânime de uma cidade que não possui (infelizmente) o hábito de leituras especializadas e a certeza da admiração daqueles que têm real senso proporcional de qualidade de imprensa. Este velho professor tem o costume de ler RN-ECONÔMICO todos os meses; meu genro os coleciona e minha filha pertence à equipe dedicada e dinâmica que tem feito, no espaço de um decênio, o milagre da perpetuidade e da constância, das notícias certas, das colocações apolíticas, dos pronunciamentos corajosos. Congratulo-me, em nome da cidade do Natal, com o RN-ECONÔMICO, e lhe desejo cem, duzentos, quatrocentos anos de existência profícua, sempre em nome da imprensa que orgulha a terra dos Reis Magos”.

Luís da Câmara Cascudo

*'Antecipamos
a entrega do CCAB
para dar à cidade
um novo pólo comercial
antes do Natal*



A Ecocil mais uma vez entrega um dos seus empreendimentos antes do prazo previsto.

Todas as lojas do Centro Comercial Aluisio Bezerra estão sendo entregues hoje aos seus proprietários. Com isso, a ECOCIL cria condições para que todas estas sejam decoradas, montadas e sortidas antes do Natal.

Aos proprietários, a ECOCIL está antecipando os lucros, pela possibilidade de funcionamento em pleno período natalino.

A cidade é dado um novo polo comercial, numa área que já reclamava algo desse nível. E, especialmente, a você a possibilidade de usufruir, nas suas compras natalinas, um novo padrão de serviços. Esta não é apenas uma maneira de lhe desejar um Feliz Natal. É uma contribuição para que esse nosso desejo se torne uma realidade.



ECOCIL

Empresa de Construções Civis Ltda.

Rua Chile, 152 - Fones: 222.0925, 222.2073 e 222.3808



A HISTÓRIA ECONÔMICA DO RN NOS ANOS 70

Marcos Aurélio de Sá

1970: um Estado essencialmente agrícola, geograficamente distante e isolado dos centros econômicos do país, desprovido de estradas, de comunicações e de um sem número de equipamentos infraestruturais essenciais ao ingresso da comunidade na era do desenvolvimento.

1980: o Rio Grande do Norte evoluiu, diversificou a sua economia explorando a atividade industrial; multiplicou por dez a extensão das

suas estradas asfaltadas; energizou todas as suas cidades e teve acesso às telecomunicações. Mas a história econômica do Estado nesses últimos dez anos não registra apenas lances positivos. Em meio às realizações dos governos e dos empresários, surgem muitas vezes os vícios da incompetência e da falta de planejamento que anulam os resultados, fazendo com que continuemos apresentando índices de pobreza semelhantes aos das regiões mais atrasadas do globo.

Há quem afirme que a história econômica do Brasil só começou a partir do final da década de 50, depois do governo do Presidente Kubitschek, quando o país saiu do estágio agrícola para o estágio industrial. Com relação ao Nordeste, alguns alegam que essa história se divide em *antes* e *depois* da SUDENE, também porque a partir dela foi que a região constituiu os seus primeiros núcleos fabris. Como até hoje ninguém se ocupou em escrever a história da economia do Rio Grande do Norte, nós ousamos - por conta própria - fixar o início dos anos 70 como o divisor de águas. E justificamos por que: só nos últimos dias do ano de 1969 a capital do Rio Grande do Norte era ligada por asfalto a Recife, a cidade que na região nordestina se constitui no principal polo comercial e industrial; só no começo da última década o nosso Estado iniciava a "corrida" à SUDENE, ingressava na era do DDD, desenvolvia grandes projetos agroindustriais, se preocupava com o turismo, incrementava programas habitacionais. E, precisamente em 15 de março de 1971, o Estado passa a ser administrado por uma equipe de políticos e técnicos inteiramente absorvidos pela idéia de estimular o desenvolvimento econômico, fato novo que na verdade despertava na iniciativa privada muito entusiasmo e confiança no futuro, fazendo com que novos negócios surgissem na capital e no interior.

1970 — O RN INTEGRADO AO PAÍS

Antes de 1970, o Rio Grande do Norte era isolado dos demais Estados. Sem estradas pavimentadas, sem portos equipados, sem ferrovias (a não ser os velhos ramais interioranos, praticamente inúteis, que até hoje continuam assim), essa Unidade da Federação vivia quase alheia à movimentação econômica do país. Nada facilitava o intercâmbio comer-

cial com as outras regiões. Dentro do próprio Estado, não existia integração. Natal, embora fosse sede do governo, embora possuísse Universidade, grande rede bancária, comércio dinâmico, não conseguia liderar economicamente a não ser um pequeno número de cidades num raio de cem quilômetros. A zona Oeste, formada por quase um terço dos municípios potiguaros, tinha mais relacionamento com a capital do Ceará do que com Natal. A região Seridó, fronteira com a Paraíba, convergia em peso para a cidade de Campina Grande.

Somente depois da inauguração das BRs 101 e 304, ligando respectivamente Natal a Recife e a Fortaleza, o Rio Grande do Norte começou a se relacionar efetivamente com a região. Mas para existir integração internamente, outras estradas ainda eram necessárias, tais como a Ceará-Mirim/Macau, a Mossoró/Pau dos Ferros, e muitas outras, que só na década de 70 foram construídas, no todo ou em parte.

OS MESMOS PROBLEMAS DO PASSADO

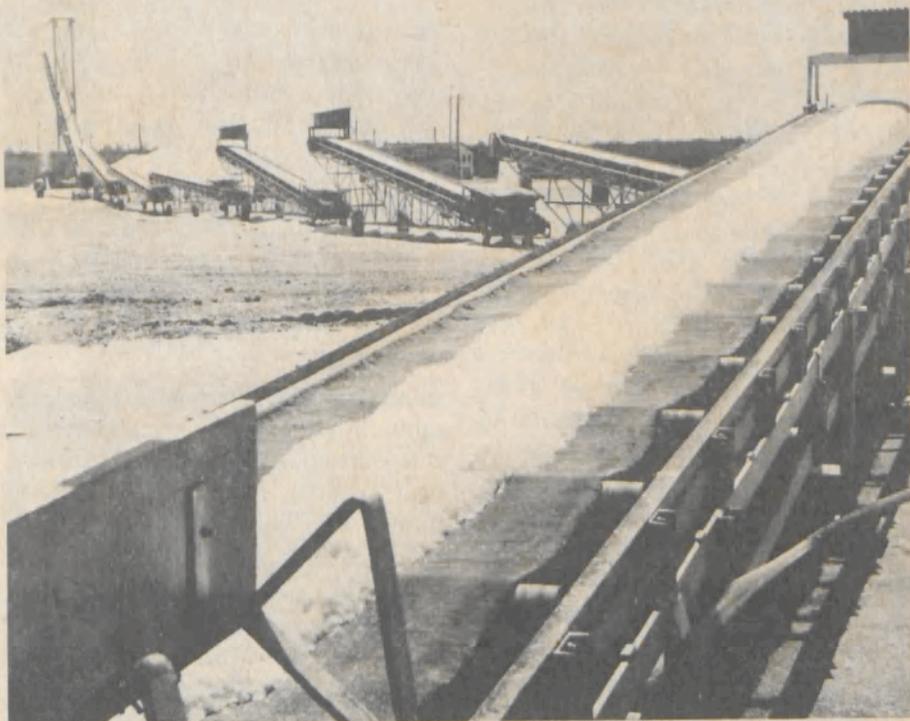
Mesmo servindo de marco para estabelecer o início de uma nova fase, o ano de 1970 registrava os mesmos problemas que o Estado está acostumado a enfrentar há longos anos. Por exemplo: o flagelo da seca castigava dezenas de municípios, implicando em maior empobrecimento para a agricultura e a pecuária (nada menos do que 83.244 homens, trabalhadores rurais desempregados, se alistaram nas frentes de trabalho abertas pela SUDENE no interior, no período de maio de 1970 a abril do ano seguinte). A safra do algodão foi pequena; o preço pouco compensador; a qualidade do produto começava a se deteriorar por falta do emprego de técnicas no cultivo e por descuido na seleção de sementes.



Ao deixar o governo, em 1971, o monsenhor Walfredo Gurgel (já falecido) deixara quase a metade das cidades do Rio Grande do Norte eletrificadas.

A cultura da cana-de-açúcar estava em crise, com as quatro usinas então existentes praticamente falidas.

Mas enquanto na agricultura e na pecuária a situação era crítica, a atividade extrativa mineral entrava em uma grande fase. A scheelita não só alcançava estabilidade de preço no mercado externo, mas passava a ser produzida em maior quantidade, graças à modernização dos processos de mineração. A indústria salinera, que ficara praticamente arruinada depois de 1965, quando o Presidente Castello Branco autorizou a importação de sal pelo Brasil, começava a dar sinais de recuperação. Passando às mãos de grupos estrangeiros, as salinas do Estado foram totalmente automatizadas em fins dos anos 60, gerando desemprego para mais de 6 mil pessoas. No entanto, a partir de 1970, as salinas mecanizadas já conseguiam multiplicar a produção dos anos anteriores, conseguindo menores custos e melhor qualidade. Isto servia de motivo para que já naquele ano se projetasse a construção de um grande terminal salineiro em Areia Branca.



A mecanização das salinas no começo dos anos 70 desempregou milhares de pessoas.

OS NOVOS EMPREENDIMENTOS

No final de 1970 o governador Walfredo Gurgel inaugurava a energia elétrica de Paulo Afonso na 70a. cidade do Estado, e 500 famílias na Capital e no interior já possuíam casas adquiridas através dos programas habitacionais do BNH. A TELERN, recém-criada, iniciava o plano de expansão da rede telefônica de Natal de 2 mil para 4 mil linhas. Um jornal — *O Diário de Natal* — comprava e inaugurava equipamentos de impressão pelo método *offset*. O II Congresso Nacional de Turismo, reunindo 400 pessoas ligadas ao assunto procedentes de todo Brasil, era realizado em Natal, que assim passava a pleitear um lugar entre os centros turísticos do país. O Governo criava um Banco de Desenvolvi-

to, visando estabelecer uma política de incentivos à indústria e ao comércio. Mas a SUDENE, órgão federal encarregado de comandar a política de desenvolvimento no Nordeste, pouco apoio dava aos projetos por ela aprovados para o Rio Grande do Norte. Nessa época já se falava em corrupção na política de incentivos fiscais do sistema 34/18. A indecisão do governo estadual em conceder ou não isenções de ICM para as indústrias levava o grupo Confecções Guararapes S/A a, em vez de expandir sua fábrica de Natal, construir uma filial em São Paulo.

1971 — A MUDANÇA DE GOVERNO

No final de 1970, quando foi escolhido sucessor do monsenhor Walfredo Gurgel no governo do Estado, José Cortez Pereira de Araújo dirigia sua palavra aos homens de negócios num tom que levantava as esperanças de melhores dias. Ele declarava enfaticamente: *"No governo ouvirei os empresários; estarei sempre*

em convívio com eles". E esta promessa começou a ser cumprida logo nos primeiros dias do seu governo, quando medidas oficiais ajudaram a consolidar o parque das indústrias de confecções e fortaleceram o comércio e a indústria em geral. As linhas mestras de todos os grandes projetos econômicos levados a cabo no Rio Grande do Norte nos últimos nove anos começaram a ser traçadas em 1971 pelo governador Cortez Pereira e sua equipe. Projetos como o das Vilas Rurais (colonização agrária baseada na cultura do caju), criação de camarões em cativeiro, produção de seda, mecanização da agricultura, integração vertical do têxtil, implantação da indústria da barrilha, e tantos outros, começaram a ser amadurecidos a partir daquele ano. Mesmo já tendo passado a fase áurea da SUDENE, o governo Cortez realizou investidas audaciosas junto ao organismo que resultaram na aprovação de muitos projetos industriais e agropecuários para o Rio Grande do Norte.

O ano era de euforia. Depois da seca verificada no ano anterior, 1971 se prenunciava como um ótimo período para a agricultura. As indústrias atravessavam uma fase de crescimento extraordinário. Basta observar os casos da Guararapes, das Confecções Soriedem, da Fiação Boreborema, de T. Barreto, da Empresa Industrial Técnica, do grupo J. Motta, da Jossan, da Mineração Tomaz Salustino, da Algodoeira São Miguel e das Confecções Reis Magos, e de muitas outras, todas dinamizando o ritmo de seus negócios, elevando seus faturamentos, construindo novas fábricas, aumentando o número de empregados, pagando mais impostos. Sem falar em outras empresas que se encontravam em fase de implantação, como a MAISA (Mossoró Agro Industrial S/A), a INPASA (Indústria de Papéis S/A), a ALGIMAR, a Profarquímica, a Monte Líbano Hotéis e Turismo, algumas das quais mudaram de razão social ou já não funcionam mais hoje em dia.

Mas dois fatos quebraram o espírito otimista que em 1971 predominava nos meios empresariais do RN:



A posse do governador Cortez Pereira em 15 de março de 1971 trazia grandes esperanças de desenvolvimento ao Estado.

o estouro do mercado de capitais, quando milhares de investidores locais enfrentaram prejuízos vultosos, principalmente os que aplicaram em fundos de investimentos; e a mal-sucedida campanha "plante que o governo garante", por conta da qual os agricultores se encheram de entusiasmo e elevaram suas áreas de plantio, para no fim de tudo não terem sequer a garantia de preços compensadores para suas safras.

1971 ainda trazia para o Rio Grande do Norte dois fatos altamente significativos, em termos de alteração do comportamento social da população: Natal ingressava na era do supermercado e a BEMFAM realizava, com a cobertura do governo, um amplo programa de controle da natalidade no Estado. Outros acontecimentos econômicos ainda teriam influência na mudança dos costumes: o FUNRURAL passava a beneficiar com a aposentadoria cerca de 30 mil trabalhadores rurais com mais de 65 anos de idade, os quais viviam antes sem renda e sem previdência social, marginalizados até mesmo pelas suas famílias.

Arrematando a fase auspiciosa que

o Rio Grande do Norte vivia, observou-se que 1971 ainda foi o ano em que se consolidou a indústria da pesca e do beneficiamento da lagosta em Natal, com a abertura das primeiras companhias lagosteiras entre nós.

1972 — O ANO DOS PROJETOS

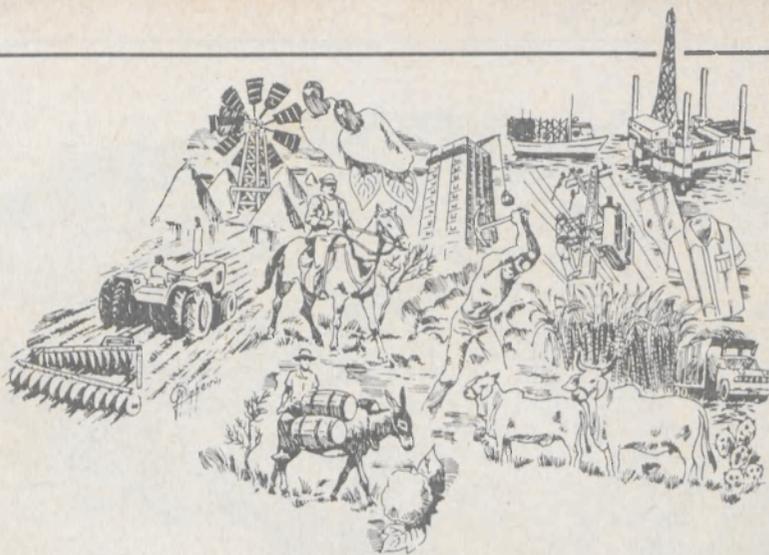
Em 1972 era inaugurada a primeira — e até hoje única — fábrica de cimento do Estado, no município de Mossoró: a Itapetinga Agro-Industrial S/A. As usinas de açúcar batiam todos os recordes de produção — 303 mil sacas, na safra 71/72. O governo iniciava a toque de caixa a implantação do projeto das Vilas Rurais na serra do Mel, ao mesmo tempo em que abria a "Casa do Agricultor" em 18 cidades interiores. O sisal, um produto potiguar que vinha enfrentando uma crise bastante longa, de repente elevou sua cotação no mercado internacional. As sa-

linas mecanizadas continuavam desempregando milhares de trabalhadores em Macau e Areia Branca. A TELERN elevava de 2 para 4 mil o número de aparelhos telefônicos em Natal, inaugurando uma central moderna, ao mesmo tempo em que lançava o segundo plano de expansão, oferecendo mais 4 mil telefones que seriam acionados no ano seguinte.

Aquele era o ano dos projetos. Havia no Rio Grande do Norte projetos para fabricar óleo de mamona (grupo Salha), sabonetes (Dubom S/A), industrializar o coco-da-bahia (COIRG), para desenvolver a avicultura (Lawar S/A), beneficiar o caju e a castanha (MAISA), fabricar produtos plásticos (PLANOSA), construir hotéis (Monte Líbano), desenvolver embalagens industriais (INCARTON), fortalecer a pequena indústria salineira através do cooperativismo, etc. Por seu turno, enquanto a iniciativa privada se arremetava para lançar novos empreendimentos, os governos estadual e federal davam início a programas arrojados. O Estado, por exemplo, comprava 150 tratores para alugar a proprietários rurais e, através da COSERN, eletrificava dezenas de cidades. O Banco do Brasil abria o PROTERRA, facilitando o crédito rural. A CIBRAZEM construía uma rede de armazéns nas regiões agrícolas mais expressivas.

As indústrias natalenses (incluindo-se pequenas e médias com um mínimo de 5 empregados), que eram 163 em 1969 (segundo levantamento da Federação das Indústrias), já somavam em 1972 nada menos do que 266 estabelecimentos. No Estado todo, a indústria já empregava 24.634 pessoas.

Nem tudo, porém, eram flores no caminho dos empresários. Dois problemas graves começaram a freiar seus movimentos, chegando mesmo a comprometer, a partir de então, o futuro de muitas de nossas indústrias: 1o.) o governo do Estado relutava em prorrogar as isenções de ICM para alguns empreendimentos incentivados; 2o.) o sistema de captação de recursos do 34/18 se transfor-



mava num jogo sujo, onde falava mais alto a propina, o tráfico de influência, a agiotagem sem fronteiras. A partir daí, as coisas começaram a ficar difíceis para vários empreendimentos, principalmente para os grupos pouco capitalizados.

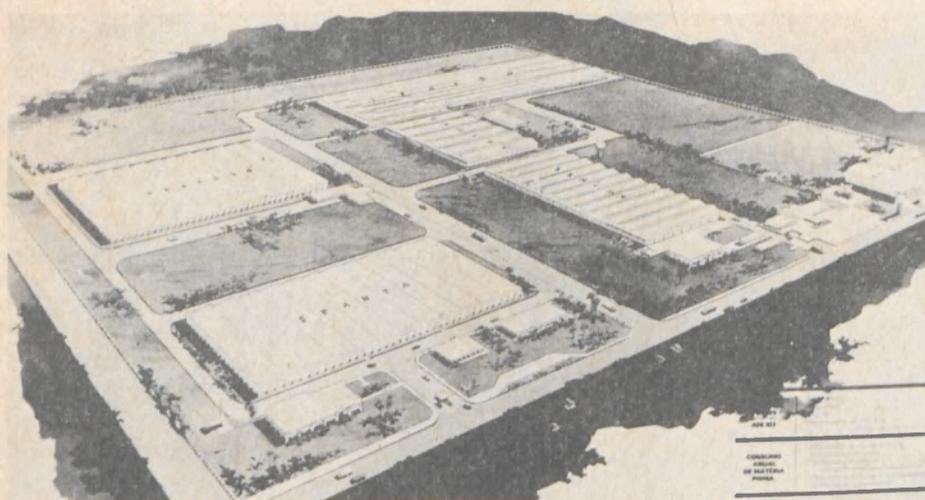
RN: UM POLO TÊXTIL?

O ano de 1973 começou marcado pela crítica à SUDENE. Ela, que já havia então aprovado 50 projetos industriais e 27 agropecuários para o Rio Grande do Norte, estava sendo apontada como principal causadora do fracasso de muitos desses empre-

endimentos, pelo fato de não assegurar a contrapartida de recursos suficiente para a implantação dos mesmos. Os empresários que recorreram à SUDENE estavam inapelavelmente subjugados pelos escritórios de captação de recursos do 34/18, alguns dos quais já estavam cobrando comissões de até 50% para conseguir dinheiro dos incentivos fiscais para os projetos. A Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte fez oficialmente a denúncia dessa irregularidade em documento divulgado dentro de uma reunião do Conselho Deliberativo da própria SUDENE. O senador Dinarte Mariz, que há tempos defendia a criação de um fundo para desenvolvimento do Nordeste, declarou no Congresso que o 34/18 era sinônimo de corrupção. A partir daí, outros Estados acompanharam a



A realização em Natal do 1º. Encontro Nacional de Líderes da Indústria Têxtil reacendeu a luta pela transformação do rn num polo desse ramo industrial.



O grupo UEB decidiu, em 1973, implantar no RN um grande parque industrial integrado, com apoio da SUDENE e dos bancos oficiais.

posição contrária à manutenção do sistema, o que terminou sensibilizando o governo federal, que na primeira hora ainda tentou disciplinar — sem sucesso — a captação de 34/18, credenciando somente instituições financeiras idôneas para realizar esse trabalho. Só no ano seguinte era criado o FINOR (Fundo de Investimento do Nordeste), gerido pelo BNB, cuja função seria destinar recursos em tempo hábil para que todos os projetos aprovados pela SUDENE pudessem ser efetivamente implantados.

Ao lado da luta pela extinção do 34/18, o Rio Grande do Norte desenvolvia ainda um movimento, encabeçado pelo governo, a favor da transformação do Estado num polo têxtil. Na arrancada dessa causa, o Banco de Desenvolvimento, com o apoio da Rhodia (um dos maiores grupos industriais do país), promoveu em Natal o 1o. ENLIT (Encontro Nacional de Líderes da Indústria Têxtil), trazendo empresários do Sul e autoridades da área econômica para discutir a viabilidade do têxtil no RN. Como decorrência do esforço governamental em promover o 1o. ENLIT, ou apenas por coincidência, logo depois os grupos Sperb (Rio Grande do Sul), Alpargatas (São Paulo) e UEB (Rio de Janeiro) decidiram implantar fábricas de fios, tecidos e confecções no Rio Grande do Norte, enquanto a Guararapes aumentava a capacidade de produção

de sua unidade de Natal, abrindo mais 1.200 oportunidades de emprego.

O governo estadual dava início ao “projeto bicho-da-seda”, fazendo com ele uma interessante experiência que visava demonstrar a viabilidade da produção da seda nas regiões de taboleiro, ou seja, na zona Agreste do Estado. Essa pesquisa foi desativada no governo seguinte.

CAFÉ, CAMARÃO E COMPUTADOR

Ainda seria em 73 que se começaria a falar em computador, em cria-

ção de camarão em cativeiro, em produção de café nas regiões serranas do RN, em fábrica de barrilha em Macau, em reflorestamento, em recuperação da indústria açucareira.

As principais sociedades de economia mista do Estado, juntamente com as grandes empresas privadas, por conta do acelerado desenvolvimento em que se encontravam, já não podiam ser controladas senão pelos computadores.

O governo estadual, na ânsia de inovar a economia, buscava alternativas às vezes consideradas exóticas ou impossíveis, tais como a exploração dos mangues e das salinas para a criação racional de camarões, ou como a produção de café na região de Martins e Portalegre. Para demonstrar a viabilidade dessas idéias, foram montados esquemas e formadas equipes de pesquisa, devidamente subsidiadas com os recursos oficiais.

A disputa pela fábrica de barrilha foi das mais difíceis e só foi vencida graças à obstinação do governador Cortez Pereira, que captou desde a primeira hora o valor desse empreendimento para o Rio Grande do Norte. Sergipe, respaldado pela força política e ajudado pela descoberta em seu território das maiores reservas de salgema do Brasil, pleiteava a indústria da barrilha. Mas o governo federal cedeu aos argumentos técnicos e econômicos que Cortez Pereira defendia com eloquência e paixão, determinando finalmente que a fábrica



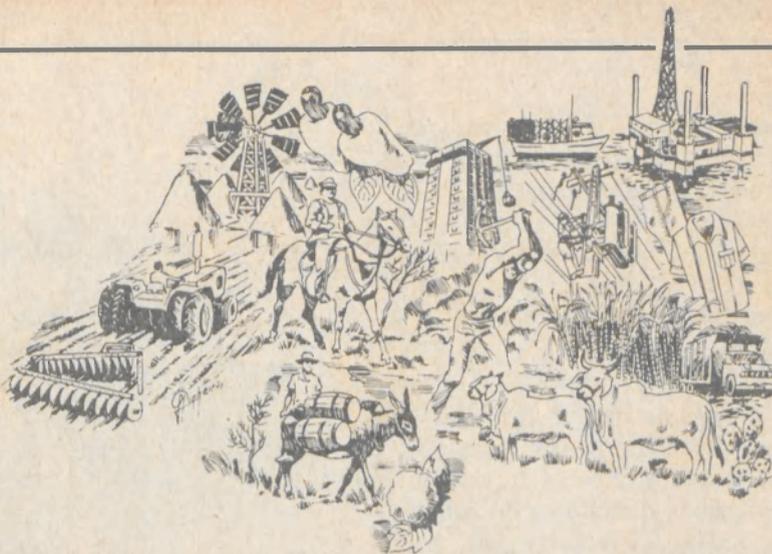
Os primeiros anos da década foram auspiciosos para a indústria de confecções.

seria localizada na região salineira de Macau. Sem dúvida, este foi o principal acontecimento para a nossa economia na década que passou, pelas consequências benéficas que advirão dele em futuro próximo.

Os projetos de reflorestamento, através dos quais se poderia conseguir grandes somas de recursos oficiais a fundo perdido, só foram descobertos pelo Rio Grande do Norte a partir do final de 1973, embora já fossem largamente difundidos no Centro-Sul. Alguns empresários exploraram logo cedo essa oportunidade, sendo hoje imitados por centenas de outros.

A EXPLOÇÃO DO MERCADO IMOBILIÁRIO

Em fins de 73 e princípios de 74 ocorreu uma verdadeira explosão no mercado imobiliário natalense. Dois fatores contribuíram para isto: a arrancada de órgãos como o INOCOOP e a COHAB, que de repente encheram a cidade de grandes e modernos conjuntos residenciais, permitindo assim a rápida valorização das áreas urbanas próximas a tais núcleos; e a desmoralização do



mercado de capitais, que deixou de merecer a confiança dos investidores. Estes, sem melhor alternativa, preferiram aplicar em imóveis, aumentando a procura dos mesmos.

Há também quem cite o início da construção do Campus Universitário, numa área de 130 hectares na zona Sul de Natal, como uma das causas da valorização das terras adjacentes.

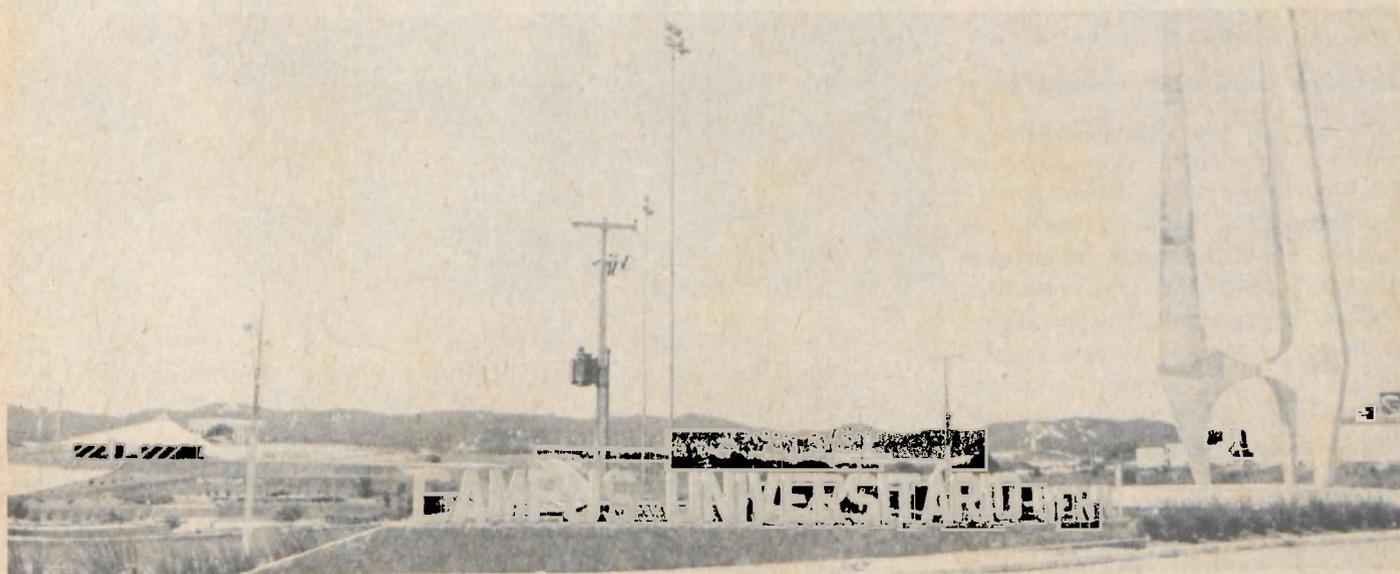
O fato é que comprar e vender casas e terrenos se transformou no negócio mais quente da época. Dezenas de novas corretoras imobiliárias foram abertas num curto espaço de tempo.

VENDA DA BREJUI E FUSÃO DE USINAS

Outros fatos que não podem ser

esquecidos, tiveram lugar em 1973: a crise da scheelita no mercado internacional; a crise da indústria canieira no Vale do Ceará-Mirim; a liberação dos juros bancários e a escalada das financeiras atuando pelo sistema do crédito direto ao consumidor, fatores que aceleraram o consumismo e deterioraram a economia popular, se constituindo certamente numa das causas mais importantes da violenta inflação registrada nos anos seguintes em todo o país. Houve um momento em que havia 35 financeiras operando a todo vapor em Natal.

Por conta da queda de preço da scheelita, houve sobressalto entre os mineradores do Rio Grande do Norte. A Mineração Tomaz Salustino S/A, a mais tradicional empresa mineradora do Rio Grande do Norte, de capital genuinamente local, esteve a ponto



A construção do Campus da UFRN marcou o início da expansão urbana em Natal e gerou grande valorização dos Imóveis da zona Sul da cidade.

de ser transferida para as mãos de um grupo estrangeiro, o que não ocorreu graças a uma divisão entre os acionistas.

A crise das usinas produtoras de açúcar de Ceará-Mirim, as mais antigas do Estado, chegou a forçar a fusão delas numa só. Mas a tentativa foi infrutífera, a ponto desse setor industrial ter de mudar de mãos. A crise era motivada tão-somente pela má administração e pela falta de capital dos grupos detentores do controle das usinas daquela região, pois noutra área do Estado a Usina Estivas dava mostras de uma vitalidade e de um dinamismo que ainda hoje a colocam entre as maiores do Nordeste, com uma produção de 1 milhão de sacas por ano.

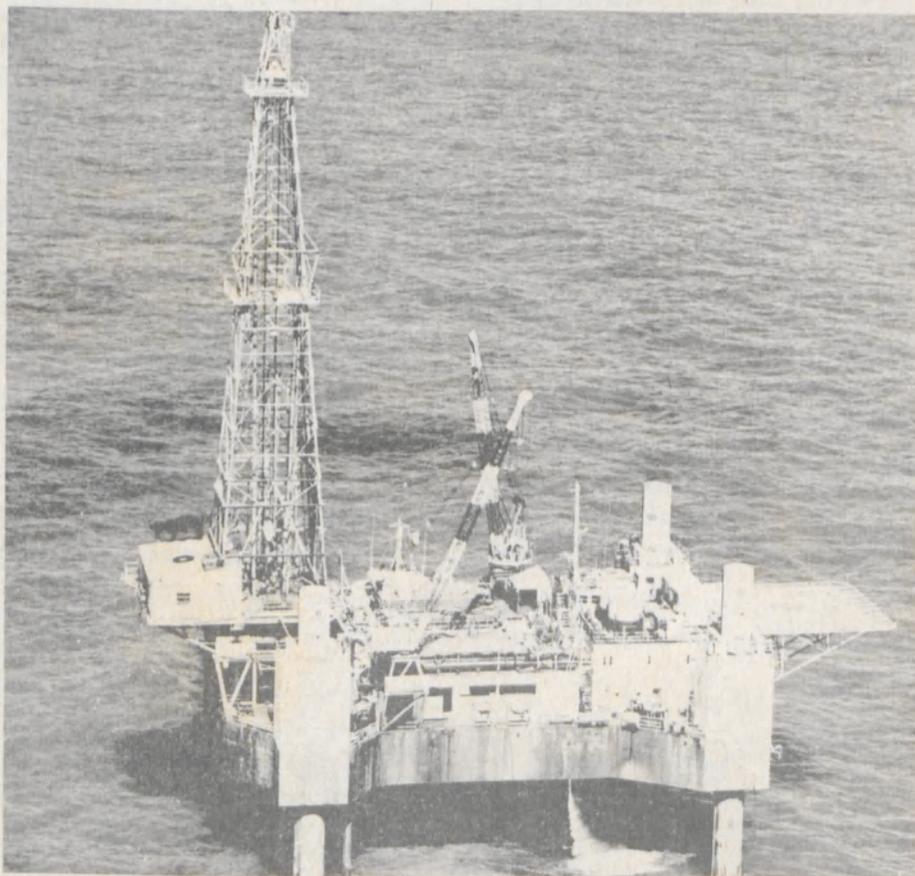
Um projeto discutido em 73 morreu no nascedouro e nunca mais se ouviu falar dele: a criação de uma cadeia de lojas (100 lojas) por todo o Brasil destinadas a comercializar produtos industriais do Rio Grande do Norte. Seriam as "Lojas RN", que o governador Cortez Pereira imaginava transformar em "escritórios-de-representações" das nossas empresas em todos os pontos do território brasileiro.

PETRÓLEO, ESPIGÕES E POLÍTICA

Em março de 1974 uma notícia entusiasmou o povo e as autoridades: a descoberta de lençóis petrolíferos no litoral potiguar, anunciados como os maiores do país. De imediato, duas questões começaram a ser debatidas, principalmente nos meios políticos e administrativos locais: 1o.) já que o RN possui petróleo, por que não sediar aqui a planejada refinaria da PETROBRÁS para o Nordeste?; 2o.) por que não pleitear da PETROBRÁS o pagamento de "royalties" pela exploração do petróleo na plataforma continental do Estado, se nas regiões onde existem poços em terra os Estados se benefi-



A pesca da lagosta, que até então era apenas uma atividade artesanal, se transformou em indústria, atraindo grandes investidores de fora do Estado.



O petróleo foi descoberto no litoral potiguar em 1974. Mas ele até hoje praticamente não pesa na economia do Estado.

ciam dessa receita? Afinal, com a lei das 200 milhas, a plataforma continental não está enquadrada como território?

Os dois temas caíram no vazio diante da indiferença do governo federal e do silêncio da PETROBRÁS,

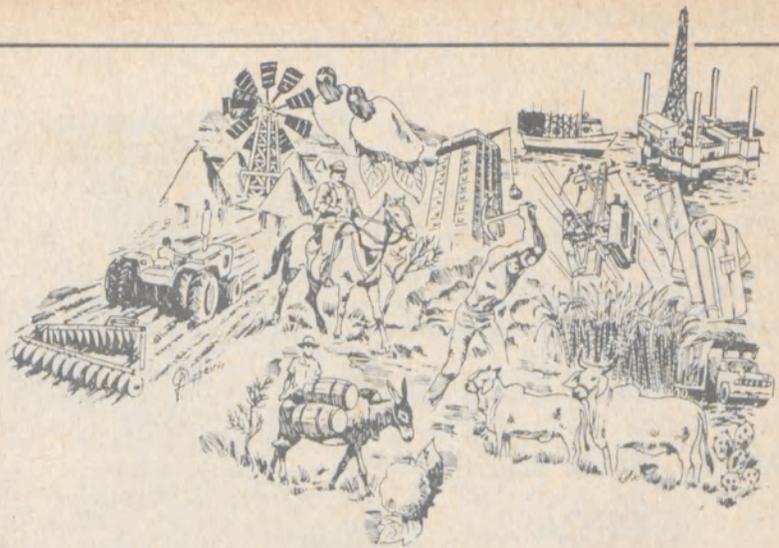
o que faz com que a riqueza do petróleo em nada beneficie economicamente o Rio Grande do Norte até os dias atuais.

A crise do combustível que se esboçou em 74, juntamente com a supervalorização dos terrenos em Natal,

motivou um hábito novo: morar em edifícios de apartamentos. De repente a cidade começou a se encher de "espigões", financiados pelo BNH.

Vários empreendimentos importantes para a consolidação do parque industrial têxtil chegavam ao Estado: a SUDENE aprovou os projetos da FAMOSA (Fiação de algodão Mocó S/A) e da TEXITA (Indústria Têxtil Tangará); a Alpargatas Confecções do Nordeste S/A adquiriu o controle acionário de uma pequenina indústria de confecções - a Sucar S/A -, dando início à implantação de uma grande fábrica em Natal; o grupo UEB deu início à construção da sua maior unidade no Rio Grande do Norte - a Indústria Têxtil Seridó S/A, destinada a fabricar tecidos. Para se ter uma idéia do porte dessa fábrica, bastava observar sua área construída que seria de 53 mil metros quadrados.

1974 se encerrava sob o signo da política. O grande tema era a sucessão do governador Cortez Pereira, que se daria pela via indireta. Uma dúzia de nomes entrava no páreo sucessório, uns com respaldo político, outros confiantes nas ligações com os comandos militares, e ainda uns terceiros apoiados no poder econômico. A falta de consenso entre as diversas facções em luta dificultou sobremo-



do o processo, a ponto de todos os nomes envolvidos na disputa serem rejeitados por Brasília e de um 13o, que ninguém cogitava, ter sido o escolhido. O candidato número 13 era Tarcísio Maia, um político que na década de 60 fora deputado federal pelo Rio Grande do Norte e que depois disso desempenhara algumas funções administrativas junto aos escalões inferiores do governo federal, como a presidência do antigo IPASE e a representação do Ministério de Educação e Cultura junto à SUDENE. Afastado há mais de 10 anos da vida pública potiguar, Tarcísio aparecia perante o Presidente Geisel, como o nome capaz de satisfazer as diversas facções políticas estaduais, até pelo seu distanciamento das questões recentes.

AS IDÉIAS DO NOVO GOVERNADOR

Indicado governador, Tarcísio Maia anunciou suas metas administrativas e políticas: desenvolver o Rio Grande do Norte, criar mais empregos, ampliar a indústria de confecções, transformar Natal no maior parque têxtil do Brasil, lutar pela implantação de uma refinaria de petróleo no Estado, possibilitar a construção de muitas fábricas de cimento, aumentar o número de salinas, industrializar a scheelita transformando-a em tungstênio puro, diminuir o número de funcionários públicos e em contrapartida elevar os seus salários, etc. Todas estas metas foram largamente anunciadas em entrevistas aos jornais, o que despertava novas e maiores esperanças para as pessoas ligadas à área empresarial.

Apesar de tantos anúncios auspiciosos, 1974 não se constituiu num ano bom para o Estado. Registraram-se grandes inundações no interior, motivadas por um inverno rigoroso. A dificuldade de captação de recursos da SUDENE praticamente paralisou o ritmo de implantação de muitos projetos industriais e agropecuários. A economia foi relegada a segundo plano, pois os temas políticos falavam mais alto. Afinal, acontecia naquele ano a indicação de um novo governador e o povo era convo-



Uma revolução nos costumes e na moral: a BENFAM, em meados da década de 70, distribuía a pílula anticoncepcional a mais de 100 mil mulheres do Estado.

cado às urnas para eleger um senador, oito deputados federais e 24 deputados estaduais. O grande vitorioso foi o partido oposicionista, fenômeno que aliás se registrou em quase todos os Estados brasileiros.

ESCÂNDALOS, ARROCHO FISCAL E SECA

Três fatos marcaram o ano de 1975: a onda de "escândalos" divulgada para todo o país, envolvendo diversos setores da administração Cortez Pereira. O governador Tarcísio Maia, logo ao assumir o poder, transformou-se em inimigo do seu antecessor. A partir daí, estimulou o levantamento de irregularidades administrativas nos diversos órgãos públicos do Estado, criando um sem número de comissões de inquérito. Isto terminou por criar para Cortez Pereira a imagem de um governante corrupto, motivando a sua cassação política e a de mais alguns ex-auxiliares. Tempos depois a justiça absolvia Cortez por falta de provas e até hoje nenhuma acusação concreta de corrupção lhe foi feita.

Concomitantemente com a perseguição política, o novo governo dava início a uma operação fiscal em larga escala junto ao comércio e à indústria, impondo violentas multas e devassando o passado contábil de milhares de firmas em busca de falhas. Passou a ser comum, durante uma certa época, uma mesma empresa ser visitada dezenas de vezes em um mesmo dia pelo fisco, que se dava ao requinte de anotar em série os números e os valores das notas fiscais extraídas em cada estabelecimento.

Por cima de tudo, 75 foi um ano de seca em várias regiões, como o Agreste, a zona do Potengi e do Trairi, onde foi necessário abrir frentes de trabalho para acomodar os homens do campo sem emprego.

A maioria dos projetos industriais e agropecuários aprovados pela



Tarcísio Maia iniciou, a partir de 15 de março de 1975, um governo que relegou a economia a piano inferior.

SUDENE para o Rio Grande do Norte continuaram paralisados, diante da indefinição do governo federal em regular o FINOR, o instrumento de incentivo financeiro que substituiria o artigo 34/18.

Porém o ano não foi de todo negativo: em 1975 o governo federal determinava o início da construção da fábrica de barrilha em Macau; o mercado imobiliário natalense batia novos recordes; todas as cidades do Estado estavam eletrificadas com energia hidrelétrica; era inaugurada mais uma indústria de confecções - a Sparta Nordeste; a cera-de-carnaúba passava a ser industrializada no RN com a inauguração de uma fábrica da Mercantil Martins Irmãos na cidade de Açu; a CEASA entrou em funcionamento; as indústrias de confecções se interiorizaram, com a Guararapes e a Soriedem abrindo fábricas em Mossoró e em Jardim do Seridó, respectivamente; a Federação das Indústrias dava início à construção do Centro Integrado SESI/SENAI em Natal, obra de grande alcance social.

UMA SECRETARIA PARA A INDÚSTRIA E O COMÉRCIO

No primeiro ano de mandato,

Tarcísio Maia criou uma Secretaria de Indústria e Comércio que absorveu atribuições que até então estavam distribuídas entre o Banco de Desenvolvimento, o BANDERN, as Secretarias da Fazenda e do Planejamento, a CASOL e mais alguns órgãos. Ele fundou, na verdade, uma super-Secretaria, pensando centralizar nela todas as decisões da área econômica. Foi chamado para ocupar essa Secretaria o sociólogo Benivaldo Azevedo, que definiu três objetivos básicos pelos quais o governo deveria lutar: 1o) a consolidação do Rio Grande do Norte como polo têxtil, o que seria feito com a atração de grandes grupos de fora; 2o.) a implantação no Estado de um polo metal-mecânico, também com a atração de capitais externos que passariam a explorar as nossas riquezas minerais, beneficiando-as e industrializando-as; 3o) a formação de um polo industrial-químico, a partir da utilização das águas-mães das salinas, da barrilha, do gás natural, do petróleo e de outros produtos que poderiam ser encontrados no Rio Grande do Norte. Para atingir a este último objetivo, só haveria duas alternativas: fundar empresas mistas dentro do próprio Estado e atrair outras da esfera federal, e ainda procurar interessar grandes grupos multinacionais a investir no RN. Todas três prioridades eleitas pela política econômica do governo Tarcísio Maia simplesmente alijavam ou reduziam a um percentual irrisório a participação do empresariado local que, como se sabe, não é capitalizado o suficiente, nem tem *know how*, para se envolver com investimentos em setores industriais tão complexos e caros.

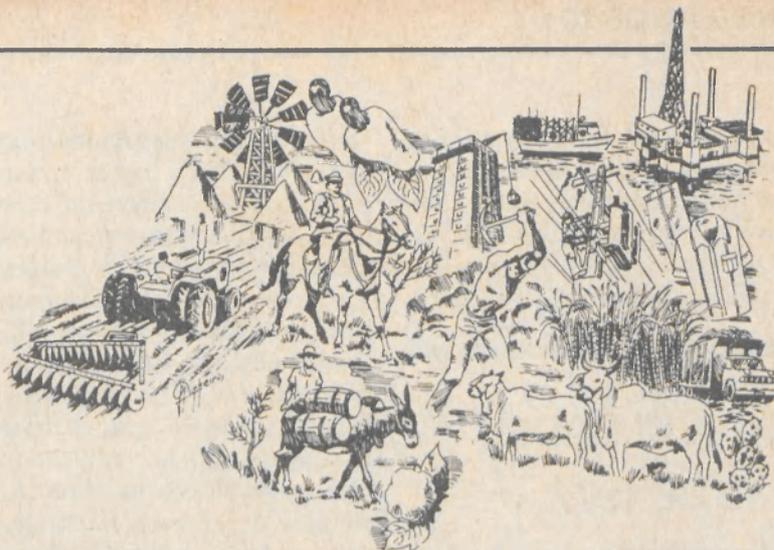
A atuação da Secretaria da Indústria e Comércio serviu para esvaziar por completo o trabalho do Banco de Desenvolvimento, que antes era uma instituição das mais dinâmicas. Na hora em que Benivaldo Azevedo elegeu para o Rio Grande do Norte prioridades estranhas, deixou de atender aos setores tradicionais que, embora de pouco peso, eram (como ainda são) os que sustentavam a nossa economia, pagando impostos, gerando

empregos e benefícios para a comunidade. Prova disso é que, logo nos primeiros dias da administração Tarcísio Maia, deu entrada na Secretaria quase uma dezena de requerimentos de incentivos fiscais sob a forma de dedução parcial do ICM, para investimentos. Todas as empresas solicitantes daquele benefício criado por lei eram indústrias da terra, muitas das quais poderiam ter encontrado no incentivo do governo os meios para se expandirem. O que aconteceu, porém, foi que somente dois anos e meio depois o pleito foi concedido, quando em qualquer Estado da região o atendimento era automático. Não foi por acaso que a economia do Rio Grande do Norte entrou em fase de estagnação a partir de 1975.

A INVASÃO DAS FIRMAS DE FORA

A partir de 1976 o Rio Grande do Norte se transformou no paraíso das empresas de fora. Não havia concorrência pública que não fosse entregue de mão-beijada às firmas comerciais e industriais de outros Estados, o que provocava uma sensível redução na arrecadação estadual e impedia o desenvolvimento das empresas da terra. Um dos setores mais abalados pela nova conduta governamental foi o da construção civil. Houve casos de grandes firmas locais, reconhecidas nacionalmente pela idoneidade e capacidade técnica, que passaram todo o período de governo sem construir uma única obra para o Estado.

O que deu margem a essa situação esdrúxula foi a revogação pelo governador Tarcísio Maia de uma antiga lei sancionada pelo governador Cortez Pereira que assegurava vantagem para as nossas empresas nas concorrências, mesmo que elas apresentassem preços maiores do que as de fora, a não ser que essa diferença fosse superior ao montante do imposto a ser recolhido dentro do Estado pela firma local. Essa lei, por sinal, fora copiada de uma outra exis-



tente na Paraíba, ao tempo em que era governador daquele Estado um irmão de Tarcísio Maia.

GADO FRANCÊS E LAGOSTA PROIBIDA

O governo do Estado em 76 importou da França, via aérea, um pequeno rebanho da raça limousin, visando iniciar uma pesquisa sobre a espécie bovina melhor adaptável ao clima e ao solo potiguar. Os resultados desse trabalho ainda não são conclusivos, apesar do custo do projeto.

Mas o ano registrou outros fatos importantes, como a modernização da indústria de cerâmica, a inauguração da Indústria Têxtil Seridó e do Ducal Palace Hotel (grupo UEB), a exploração da avenida Deodoro em

Natal como área comercial, o "loteamento" do subsolo do Rio Grande do Norte pelas multinacionais (que encaminharam somente naquele ano 391 pedidos de pesquisas minerais ao DNPM), a industrialização do sisal aqui mesmo, a inauguração da Alpargatas oferecendo 750 empregos, etc. Uma crise foi detectada no setor do cooperativismo: das 82 cooperativas existentes em 1971, em 1976 restaram apenas 39.

Pela primeira vez, foi proibida temporariamente a pesca da lagosta no Nordeste, como forma de zelar pela preservação da espécie ameaçada de extinção. A medida oriunda da SUDEPE, gerou críticas das empresas lagosteiras receiosas de prejuízos. Hoje a medida é encarada como necessária e dura tempo bem maior do que naquela época.

Em 76, uma matéria publicada pelo RN/ECONÔMICO causou sen-



Já a partir de 1976 a lagosta passou a ser o mais significativo produto de exportação do RN.

sação em algumas áreas. Tratava-se de uma reportagem sobre a fabricação de automóveis em Natal, que mostrava a experiência vitoriosa da firma Oliveira & Neves, responsável pela produção do carro "Selvagem".

DIFICULDADES DE 1977

Particularmente difícil para o Rio Grande do Norte, o ano de 1977 ficou marcado por uma série de crises na economia. A indústria da construção civil local não conseguia obras dentro do Estado, sendo forçada a dispensar em massa e a procurar contratos em outras regiões do país. Ademais, os poucos órgãos públicos com obras em execução ingressaram numa fase de atrasos constantes e longos nos pagamentos às construtoras.

Durante todo o ano, o único projeto industrial de porte para o RN foi o da SIDERNOR — Siderúrgica Jossan S/A, encaminhado à SUDENE e que viria a ser aprovado no ano seguinte. Representando investimento, na época, de algumas centenas de milhões de cruzeiros, o projeto era encaixável na política da Secretaria da Indústria e Comércio do governo, que dava prioridade à formação de um polo metalúrgico no Estado, mediante o aproveitamento do misterioso e nunca dimensionado manancial ferrífero da serra da Formiga, no Seridó, cuja descoberta anunciada pelo então ministro das Minas e Energias, Shigeaki Ueki, encheu de fugaz euforia uma boa camada da população. O projeto da SIDERNOR previa a criação de 1.100 empregos. Mas não se pode afirmar com segurança em quantos anos esta indústria entrará em funcionamento.

A scheelita, que durante muitos e muitos anos representou o nosso principal produto de exportação, começou a sofrer a pressão das indústrias do Centro-Sul contra a sua remessa para o Exterior, onde o minério encontrava melhor preço. O go-

verno federal, atendendo reivindicações da indústria nacional, começou a restringir o comércio de exportação da scheelita bruta, forçando seu beneficiamento dentro do próprio país, que por sinal vem aumentando a cada ano o consumo de tungstênio (metal derivado da scheelita). Essas medidas têm de tal modo desestimulado a produção que, ultimamente, esta vem caindo, prevendo-se até que, num futuro próximo, o Brasil deixará de ser exportador para ser importador de scheelita. Outro detalhe importante é que o Rio Grande do Norte é responsável pela quase totalidade da produção desse minério no Brasil, porém no âmbito local nada foi feito até o final da década de 70 para estimular as empresas do setor. Pelo contrário: os mineradores que recorreram aos recursos oficiais para empreender prospecções praticamente faliram, diante das altas taxas de juros cobrados para uma atividade tão arriscada.

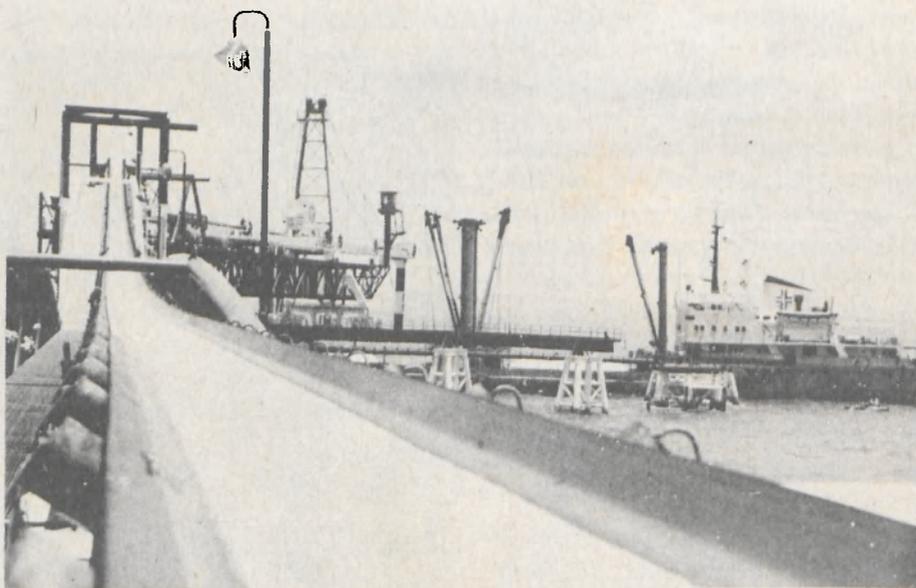
A CONCORDATA DA UEB

A instalação do grupo UEB no Rio Grande do Norte foi cantada em pro-

sa e verso como a redenção econômica do Estado. Com fábricas de tecidos, de confecções, de embalagens além de um hotel de luxo, (respectivamente a Indústria Têxtil Seridó, a Sparta, a INCARTON e o Ducal Palace Hotel), o grupo se propunha a fazer de fato a integração vertical do têxtil no Estado, pois até fazia parte dos planos de seus diretores comprar alguns milhares de hectares de terras no interior, para cultivo do algodão. A previsão de investimentos ascendia a vários bilhões de cruzeiros, isto ainda na metade da década passada, utilizando-se, naturalmente, recursos da SUDENE, do governo do Estado, dos bancos oficiais e até de investidores estrangeiros. Outra meta importante era criar mais de 5 mil empregos diretos.

Por trás de tudo, havia interesses de ordem política. Fazia parte da diretoria do grupo UEB o ex-governador do Estado, Aluizio Alves, então cumprindo a pena de cassação política imposta pela revolução de 64. O fato dele aparecer como principal responsável pela vinda das indústrias da UEB para o Rio Grande do Norte era estratégico, na sua luta pela manutenção de uma liderança conquistada desde quando se elegera governador em 1960.

O grupo UEB não tinha negócios



O porto-ilha de Areia Branca, inaugurado em meados da década, revitalizou a indústria salinera e permitiu o início das exportações do nosso sal.

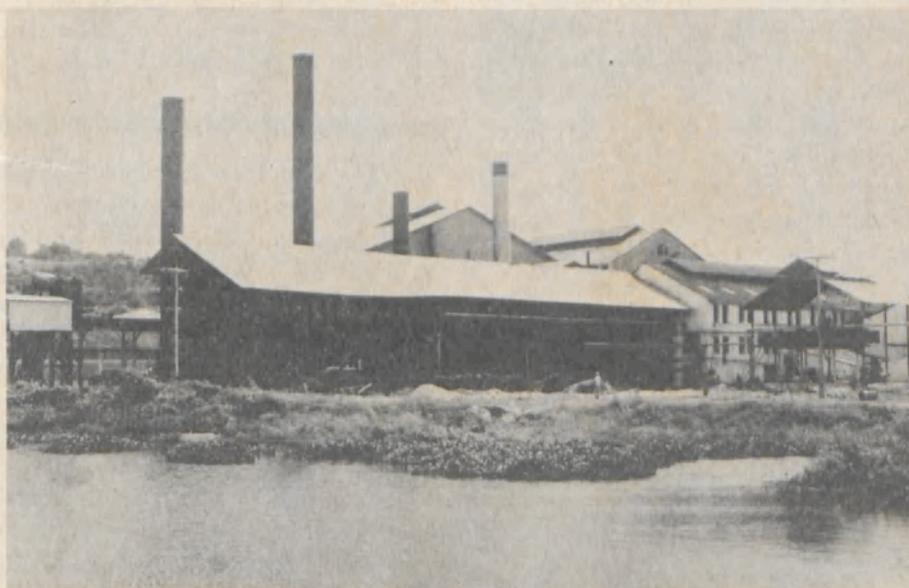
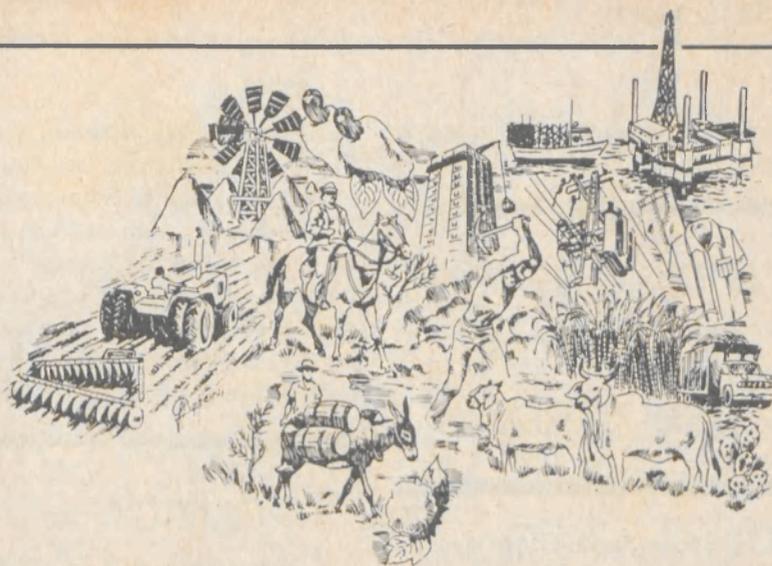
somente no nosso Estado. Pelo contrário: o grosso das suas atividades — pelo menos as que envolviam maiores necessidades de capital — estavam sediadas no Sul. E acusava-se o grupo de que ele jogava os recursos captados junto aos órgãos oficiais (recursos que deveriam ser aplicados nos seus projetos no Nordeste) no mercado de capitais, principalmente nos fundos de investimentos, os quais, com o estouro registrado na bolsa no começo do anos 70, lesaram tantos milhares de investidores pelo país afora. Quando o Banco Central começou a apurar mais a fundo as irregularidades denunciadas, o grupo UEB — como única alternativa para não sucumbir — requereu a concordata de todas as suas subsidiárias, incluindo-se aí as fábricas potiguares.

Embora beneficiadas pelos dois anos de regime concordatário, as empresas da UEB não mais recuperaram o ímpeto inicial. Passaram todas a trabalhar com vultosos prejuízos. Hoje, fala-se insistentemente na alienação dos seus controles acionários; já tendo sido vendida a primeira empresa — a INCARTON.

Acredita-se pois, com base numa série de fatos e rumores nunca desmentidos, que se aproxima o dia do encerramento das atividades do grupo UEB no Rio Grande do Norte. As grandiosas indústrias, cujas inaugurações foram assistidas por ministros de Estado, presidentes de grandes bancos, por centenas e centenas de empresários do Sul, por governadores e políticos, por jornalistas dos maiores jornais do país - todos trazidos em jatos especialmente fretados para Natal —, não deverão paralisar suas atividades. Apenas mudarão de mãos.

OS FATOS POSITIVOS

Ao lado de tantas crises, aconteceram fatos favoráveis à economia, mas sem que para isso se pudesse ressaltar qualquer tipo de partici-



1978 pode ser considerado o ano da consolidação do parque industrial açucareiro do RN.

pação e apoio do governo do Estado. Entre tais fatos, merecem destaque: 1) a consolidação da agroindústria açucareira, que atingia a produção de um milhão de sacos de açúcar e já se preparava para ingressar no programa de produção de álcool para substituir a gasolina; 2) foi inaugurada a fábrica de óleo de mamona do grupo Salha, projeto cuja implantação fora tremendamente obstaculada pela política desregrada dos incentivos fiscais da SUDENE. Vencidas as dificuldades, a fábrica começava a produzir e a exportar, gerando empregos e divisas para o Estado e abrindo uma nova opção para a agricultura local.

Mas ainda houve fatos negativos que não podem ser relegados. Em 1977 ficou definitivamente caracteri-

zado o insucesso do projeto da ALGIMAR — Indústria Química de Alginatos, aprovado no começo da década e com pretensões de ser o maior de todos os empreendimentos industriais do Estado, atuando numa área inexplorada no Nordeste: o mar. O objetivo da ALGIMAR era colher algas marinhas, industrializá-las em diversos níveis e depois passar a atender a uma demanda inesgotável do mercado internacional. Os produtos extraídos das algas são aplicáveis numa variedade incrível de ramos industriais, desde o alimentício ao farmacêutico. Mas a empresa que planejou realizar isto no Rio Grande do Norte só conseguiu construir alguns prédios e, em termos de operacionalidade, nada mais fez do que exportar algas "in natura", em quantidades e valores que

nem sequer cobriam os custos operacionais do negócio.

TARCÍSIO NEGOU INCENTIVO À INDÚSTRIA

Em 1978 teve continuidade o clima de completa desatenção aos problemas econômicos do Estado, por parte do governo. A indústria de confecções, que até então mantivera uma excelente taxa de crescimento, competindo bem e com vantagens sobre as similares de outras regiões, de repente entrou em regime de estagnação. Algumas fábricas, as menores, chegaram mesmo a parar temporariamente ou a alugar seus serviços a outras maiores, como alternativa para não cerrarem suas portas. Tudo porque nos primeiros meses de 1978 se venceu o prazo de concessão de benefícios fiscais do ICM para o setor. Sem esses benefícios — que consistiam na dedução de parte do imposto para reinvestimento dentro do próprio negócio — as indústrias deixaram de poder produzir dentro de custos que lhes permitissem concorrer com as fábricas sediadas próximas aos mercados consumidores e abastecedores.

Diante de tais dificuldades, os empresários recorreram ao governador Tarcísio Maia reivindicando o seu apoio para que houvesse a renovação dos prazos para gozo do incentivo do ICM. Chegou até a ser oferecida ao governante uma farta justificativa de ordem jurídica e econômica, contida em memorial redigido por técnicos do próprio governo Estadual, que para isso foram contratados pela Federação das Indústrias. Mas Tarcísio Maia, alegando que o problema fugia da sua esfera de decisão, não se interessou pelo assunto, nem chegou a dar sequer uma satisfação aos industriais confeccionistas. Por conseguinte, nada foi alcançado em termos concretos para compensar a

perda do benefício fiscal, passando então as indústrias a recolher o ICM integral em suas operações.

Atualmente, com exceção de uma ou duas grandes fábricas, todas as empresas do setor estão sendo duramente afetadas pela falta de atitude do governo em defesa da nossa economia e dos nossos interesses.

POLÍTICA — A SUCESSÃO NO ESTADO

Um ano eleitoral é sempre um período em que a ação do governo se volta quase que exclusivamente para as obras de fachada, aquelas que o povo vê, tais como os edifícios, as estradas e viadutos, e outras capazes de despertar a atenção das maiorias e de atender aos pleitos dos cabos eleitorais mais fortes. Em 1978 isto aconteceu, conforme a regra.

Além do mais, a repetição do processo indireto para a escolha do novo governador do Estado liberou o então governante, Tarcísio Maia, da necessidade de procurar a aproximação com importantes setores econô-

micos influentes na política, uma vez que lá em Brasília a definição do processo sucessório dependeria muito mais do prestígio junto ao Palácio do Planalto do que da conjuntura estadual. Prova disto é que ele conseguiu, contra as mais expressivas lideranças locais, impor o nome do primo Lavoisier Maia para sucedê-lo, quando havia uma lista de candidatos de muito melhor nível e tradição política.

Senhor absoluto do Estado, manipulando uma máquina administrativa que em quatro anos passou de 20 para 28 mil funcionários, e consciente do poder que ainda teria nos quatro anos seguintes, graças à indicação do primo para o governo, Tarcísio Maia estruturou um esquema político imbatível: o denominado “sistema de forças amigas que elegeu o senador Jessé Freire”, do qual fez parte inclusive um expressivo número de políticos do partido da “oposição”, os chamados aluizistas.

Diante desse clima, o governo voltou as costas para os grandes problemas econômicos do Estado; manteve abandonados os grandes projetos advindos do tempo de Cortez Pereira, como as Vilas Rurais, deixando até apodrecer a safra de 700 mil quilos de feijão ali colhida pelos colo-



O governo deixou apodrecer 700 toneladas de feijão dos colonos das Vilas Rurais. Até hoje o assunto está engavetado

nos; manteve apenas no papel os programas de eletrificação rural elaborados desde o ano anterior para execução em 78; continuou a política de entregar as obras do Estado a firmas de fora, e até comprar em outros Estados mercadorias disponíveis no comércio local, como automóveis; descuidou-se completamente da agricultura e da pecuária. Praticamente todas as promessas feitas antes mesmo da sua posse, tais como as de “ampliar as indústrias de confecções e ver Natal transformado no maior parque têxtil do país”, ou a de “lutar para dar ao Rio Grande do Norte uma refinaria de petróleo, muitas indústrias de cimento, e para ver o Estado com maiores salinas e com uma grande produção de barrilha”, ficaram perdidas na lembrança de umas poucas pessoas que anotam e guardam as palavras dos homens públicos.

1978 — MAIS UM ANO DE PROJETOS

Embora as atenções gerais estivessem voltadas para a política eleitoral, houve em 1978 uma série de providências na iniciativa privada, o que, de qualquer forma, ajudou a que o Rio Grande do Norte não parasse no tempo. Nesse ano, por causa da dinamização emprestada à política habitacional, a indústria de cerâmica se expandiu e se modernizou e o comércio de materiais para construção fez bons negócios. Houve apenas um aspecto a lamentar no setor da habitação: a Prefeitura de Natal começou uma guerra com o INOCOOP, boicotando a construção do conjunto “Cidade Satélite”, com quase quatro mil casas, orçado na época em Cr\$ 2 bilhões, soma esta que já se encontrava à disposição do órgão para investimento imediato na economia potiguar.

Com a criação do PROÁLCOOL, programa do governo federal destinado a substituir o consumo da gasolina pelo álcool hidratado e produzir o álcool anidro para ser misturado



à gasolina, surgiram três projetos para implantação de destilarias no Rio Grande do Norte, duas das quais hoje já se encontram em funcionamento.

A SUDENE deu início à operação “projeto caveira”, através da qual lutava para resolver o problema dos muitos projetos por ela aprovados para o Rio Grande do Norte que se encontravam paralisados. Nessa operação, a SUDENE estimulou a mudança de controle acionário de vá-

rias empresas e gerou condições especiais para que algumas prosseguissem a sua implantação.

As exportações de sal, antes tão raras, tornaram-se rotina em 1978, sendo realizados embarques do produto para os Estados Unidos e para a África, através do porto-ilha de Areia Branca, que facilitou o transporte e barateou o custo dos fretes.

A castanha-de-caju começou a ser um produto de peso na economia do



O caju, no final da década, passou a ser um importante produto econômico do RN, e a sua industrialização proporciona milhares de empregos

Estado. Além da MAISA, que alcançava grande produção, as plantações das Vilas Rurais (2 milhões de cajueiros) começavam a frutificar.

O governo do Estado, sem conseguir estimular o surgimento de grandes empresas privadas, decidiu nesse período criar ele próprio as empresas, sob o regime de sociedades de economia mista. Num átimo, o governador criou a RIOMAG, para industrializar as águas-mães das salinas; a CDI, para implantar distritos industriais; a NORTEL, para construir hotéis no interior.

GUARARAPES — EMPRESA DO ANO NO BRASIL

1978 reservou para o Rio Grande do Norte uma grata surpresa, motivo de orgulho e prova da nossa capacidade de realização: uma empresa da terra, a Confecções Guararapes S/A, foi eleita pela revista *Exame* a "Empresa do Ano", em razão do ótimo desempenho, da sua liquidez e expansão. Nevaldo Rocha, presidente do grupo Guararapes, ainda seria premiado com o "Troféu Mascate", honraria com que a Confederação Nacional do Comércio distingue anualmente o empresário brasileiro que mais se destaca nas suas atividades.

1979 — O ESTADO TEM NOVO GOVERNO

Sem dúvida, o principal acontecimento de 1979 foi a mudança de governo. Saiu Tarcísio e assumiu Lavoisier Maia, secretário da Saúde na gestão anterior. Bom médico, ele se desincumbira a contento da sua missão. Bom articulador político, embora num estilo que seus próprios



1978: um empresário potiguar - Nevaldo Rocha - foi considerado "O Empresário do Ano" no Brasil.



Em 15 de março de 1979 tomou posse um novo governador: Lavoisier Maia Sobrinho. Até hoje os temas econômicos ainda não foram abordados por ele.

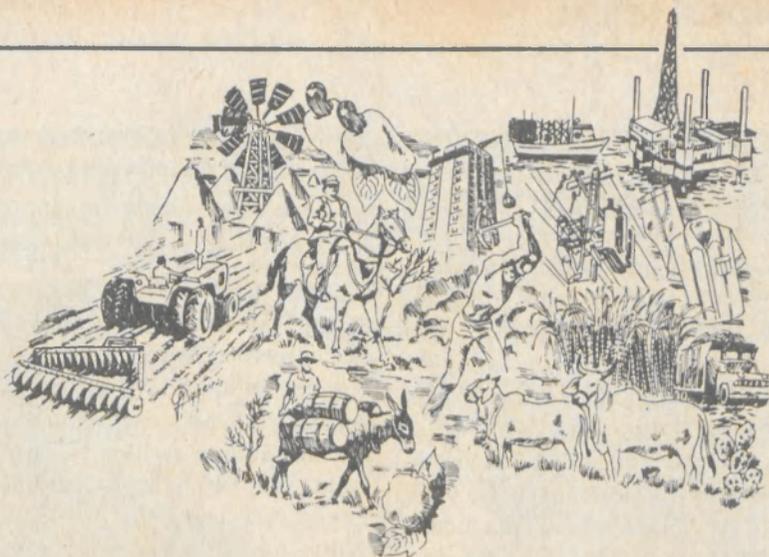
assessores qualificam de "curto e grosso", ele garantira a vitória da ARENA nas eleições de 1978, quando, como futuro governador, percorreu todos os municípios do interior prometendo tratamento "a pão e água" para quem não votasse com o governo.

Lavoisier Maia chegou ao poder sem transmitir uma mensagem ao empresariado, sem plano econômico definido e sem maior noção dos problemas que viria a enfrentar nessa área, até por conta da sua formação e pela falta anterior de experiência na iniciativa privada.

O ano foi marcado pela indecisão no setor econômico. A iniciativa privada — sob os efeitos negativos da difícil e insegura conjuntura econômica nacional, da inflação incontornável, da escalada dos juros bancários e das crises sociais bem espeelhadas na onda de violência e de crimes — preferiu se manter na retaguarda, esperando melhor hora para investir em novos empreendimentos. O governo federal reduziu quase a zero os estímulos à atividade empresarial no Nordeste, prosseguindo a política de esvaziamento da SUDENE. O governo do Estado, sem recursos próprios, sem criatividade e sem projetos, também não teve meios para executar uma ação objetiva em favor da expansão da livre empresa.

AINDA POR CIMA, A SECA

Como se não bastasse essa situação desfavorável à economia do Rio Grande do Norte, o ano de 79 registrou uma das maiores secas dos últimos tempos no Nordeste. Dos 150 municípios do nosso Estado, 110 foram oficialmente considerados "área de emergência", com as lavouras e a pecuária praticamente destruídas e a população rural desempregada e sem renda. Um programa assistencial para essa área foi desencadeado pelo governo federal, visando evitar o êxodo e garantir a sobrevivência da população prejudicada. Dentro dele, mais de 120 mil homens do campo do Rio Grande do Norte foram beneficiados com empregos pois o governo federal, embora atrasando constantemente a liberação das verbas, garantiu os salários para esse contingente humano vitimado pela adversidade da natureza. É verdade que o programa do governo foi cumprido com graves falhas, mas pelo menos impediu a evasão do homem rural para as grandes cidades e permitiu a realização de obras infraestruturais nas proprie-



dades que permitirão maior produtividade e aumento das áreas agricultáveis nas fazendas, em caso de virmos a ter em 1980 um ano de inverno regular.

A seca de 79 teve consequências gravíssimas para o futuro econômico do Estado. Entre outras, a redução do nosso rebanho bovino, que de 900 mil cabeças em 1978 diminuiu para pouco mais de 400 mil. Os criadores, diante da falta d'água e de pastagens, se desfizeram do gado, vendendo-o para o abate ou transferindo-o para pecuaristas de outras regiões do país. Houve ainda o desastre no setor algodoeiro, com a safra reduzida a menos da metade da esperada.

PROJETO BAIXO- AÇU E VIA COSTEIRA

Na esfera oficial, dois empreendimentos iniciados em 1979 dividiram a opinião pública do Estado: a construção da "Barragem Engenheiro Armando Gonçalves" na região do baixo-Açu, pelo DNOCS, e a abertura da chamada "Via Costeira" em Natal, ligando a cidade à praia de Ponta Negra através das dunas do Tirol, projeto a cargo do governo estadual.

A barragem do vale do Açu,



A seca marcou tragicamente o fim dos anos 70 no Rio Grande do Norte. O governo federal empregou mais de 100 mil homens no interior. O ministro Mário Andreazza veio sentir de perto o problema.

que será um reservatório d'água com alguns bilhões de metros cúbicos, inundará quase cinquenta mil hectares de terras de boa qualidade, úteis não só para a prática da agricultura e da pecuária, mas riquíssima em jazidas minerais de grande valor.

O DNOCS provocou uma verdadeira revolução nos municípios do vale ao desapropriar cerca de 100 mil hectares de terras a preços abaixo do valor real, e ao decidir destruir uma cidade (São Rafael) onde vivem 10 mil pessoas, que terão de se mudar compulsoriamente para outro lugar escolhido pelos técnicos. Uma outra medida que desgostou a população do vale foi a confirmação de que, com a barragem construída, milhões de pés de carnaúba serão extintos. Das folhas dessa árvore se extrai a cera-de-carnaúba, produto cujo valor tem subido no mercado externo.

É da extração e beneficiamento da cera que vivem milhares de pessoas, com o detalhe de que a atividade é exercida exatamente nos meses de verão, depois de concluídas as safras de algodão e das culturas de subsistência. Um outro fato gera desesperança e incerteza: o fato de que todos os projetos de irrigação do DNOCS no Nordeste, feitos a partir da construção de grandes açudes, em nada contribuíram para o desenvolvimento da região, em sentido amplo, nem para a melhoria dos padrões de vida da população diretamente atingida por tais projetos.

Quanto à "Via Costeira", trata-se de uma obra que seria levada a cabo para atender a uma espécie de capricho pessoal do ex-governador Tarcísio Maia, que desejava realizá-la para que servisse de marco da sua administração. Como ele não teve meios de executá-lo, deixou-a como prioridade para o governo do seu primo. Tal prioridade foi o que gerou uma série de protestos de importantes segmentos da comunidade potiguar, dentre os quais o meio universitário e a imprensa. Os opositores da "Via Costeira" alegavam, princi-

palmente, que não tinha sentido o governo do Estado empenhar seus poucos recursos na implantação de uma obra até certo ponto supérflua, quando menos de 10 por cento da população natalense são servidos de saneamento básico e quando a mortalidade infantil atinge percentuais alarmantes, pela falta de um programa de saúde e de higiene. Alegavam ainda que em 79 havia 300 mil crianças sem escolas no Rio Grande do Norte e que, mesmo que o dinheiro empregado na estrada litorânea não fosse suficiente para resolver o problema, pelo menos o reduziria.

Enfim, consideravam que outros setores consumiriam melhor as verbas da "Via Costeira". Mas o governo foi irredutível em seu projeto. A obra está hoje em adiantada fase de construção, prevendo-se sua abertura ao tráfego em 1980.

E O QUE ESPERAR DO FUTURO?

A década que passou foi apenas o começo de uma fase nova, mais dinâmica, da economia do Rio Grande do Norte. No transcorrer desse tempo houve lances positivos, abertura de caminhos, descobertas de viabilidades, lances até que na primeira hora podem ter redundado em fracassos, mas que reexaminados e corrigidos poderão no futuro redimir a nossa gente do estado de miséria e de subdesenvolvimento.

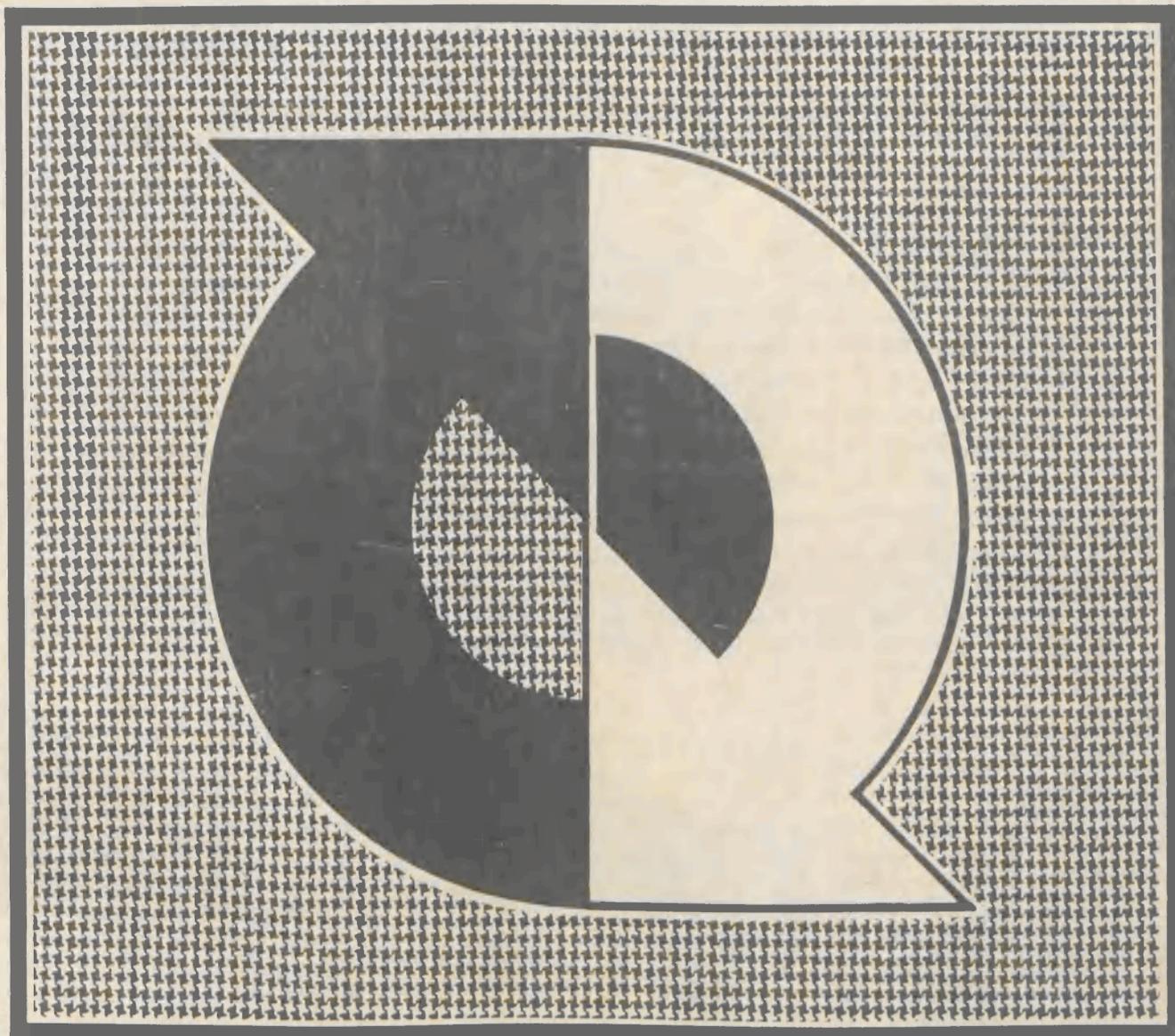
Os projetos surgiram. Uns prosperaram, outros faliram, alguns foram arquivados. Infelizmente a falta de mentalidade empresarial e até de espírito público de governantes impediram alguns êxitos pela negação de incentivos e pela insensibilidade diante da inquestionável necessidade de uma política desenvolvi-

mentista. Principalmente a partir de 1975 o nosso governo atuou de forma canhestra no setor econômico. Tivemos até um governador que distinguia os nossos empresários em duas categorias: os "burros" e os "desonestos". E por considerá-los assim, preferia entregar as encomendas do Estado a empresas de fora. Mas, aos poucos, tudo isto foi ficando para trás, apenas como uma marca da mesquinhez, da incompetência e da pusilanidade com que, às vezes, se enfrentam certos problemas, notadamente os de ordem política.

É verdade que nos anos 70 o Rio Grande do Norte não acompanhou o ritmo de progresso do restante do país. Não chegou sequer a alcançar os índices de crescimento dos Estados vizinhos. A falta de capital, a carência de recursos humanos preparados para grandes empreendimentos, a inexpressividade de sua representação política em âmbito federal, tudo isto foram deficiências que impediram passos mais largos à nossa economia. As dificuldades foram tantas que até os nossos bancos oficiais e as grandes sociedades de economia mista do Estado carregaram seus recursos para investimentos no Sul do país, no "open market", onde obtiveram lucros astronômicos.

Preferiram fazer assim do que arriscar no próprio RN, do que gerar mais empregos aqui. E o que é pior: ainda tem muitos dirigentes desses órgãos achando que isto é que é o certo.

Mas nem diante dessa conjuntura desfavorável, de incompreensões e de infortúnio, nossos empresários se renderam, nem se desesperaram, nem desacreditaram das potencialidades da terra onde vivem. A grande maioria continua acreditando no futuro, trabalhando e aplicando seus poucos recursos no engrandecimento das suas empresas, esperando - quem sabe? - que na década de 80 venham a ser ajudados por quem de direito.



ESTA MARCA ACOMPANHA A EVOLUÇÃO DO TEMPO

Quando surge uma nova marca, o público passa um pouco de tempo para reconhecê-la associando-a à empresa que lhe deu origem. Com esta marca a coisa vai ser diferente. Ela é o cartão de visita do novo Grupo Lázaro que resultou da associação das Empresas Ivanilson, Equipadora Lázaro, Presentes Lázaro e Serviços Lázaro que, agora juntas, vão estar

melhor condicionadas a atender aqueles que estão avançando no futuro.

Todas aquelas pessoas que não estão paradas no tempo vão segui-la na direção do sucesso.

Você que progride e que está sempre à frente não terá dificuldades para guardar este símbolo porque também estará com ele.

Agora que você está apresentado, tenha mais prazer conhecendo-a de perto.



**GRUPO LÁZARO
COMERCIO E
REPRESENTAÇÕES
LTDA.**

Av. Deodoro, 431 Fone - 222-0284 - Natal-RN.

INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES PROCURA ALTERNATIVAS PARA CONTINUAR CRESCENDO

Talvez pela sua tradição no setor algodoeiro, o RN abraçou a indústria de confecções como uma alternativa para o seu desenvolvimento econômico. O setor de confecções, com efeito, tem acusado um crescimento razoável, concentrando o maior contingente de mão-de-obra semi-especializada do Estado e assimilou um nível suficiente de tecnologia. Entretanto, a limitada capacidade de formação de capital de giro e a falta de um polo têxtil que apoie as potencialidades do setor, têm sido os maiores entraves para o desenvolvimento de um maior poder de competitividade com as indústrias similares do Sul do país. Há alguns anos atrás, os industriais de confecções ainda estavam otimistas quanto ao seu futuro, pois contavam com incentivos fiscais - o que possibilitava aos produtos um preço competitivo. Agora, os incentivos fiscais estão extintos.

O governo, na reformulação da política econômica anunciada pelo Presidente Figueiredo, propõe um tratamento diferenciado para o Nordeste. Escalões ministeriais, ligados à área econômica, já divulgam a intenção de ser criado, no âmbito do Nordeste, um polo têxtil. A proposição — desde que devidamente acompanhada por subsídios ao crédito e incentivos fiscais para os empreendedores — vem de encontro a uma opinião generalizada entre os industriais de confecções do Rio Grande do Norte, segundo a qual somente a criação de um polo têxtil, com o devido respaldo de crédito e incentivos fiscais, seria capaz de reativar o potencial do parque de confecções do Estado.

A situação econômico-financeira das indústrias de confecções não é particular apenas ao setor. É uma extensão do que ocorre em toda e economia brasileira. Agravando-se no caso particular do Rio Grande do Norte, pela fatalidade regional de pobreza e subdesenvolvimento.

FRETE E OUTROS PROBLEMAS
— Os aumentos nos preços de combustíveis trouxeram consigo maiores encargos de frete de matérias-pri-



Telmo Barreto vê a crise econômica influenciando negativamente no mercado.

mas para alimentar as indústrias de confecções, visto que o setor se abatece — em termos de 90% — de matérias-primas importadas do Sul do país. Ao par desse novo encargo, agravam-se os custos das empresas,

com o comprometimento face aos reajustes semestrais dos salários, ora unificados nacionalmente. O custo de energia elétrica sofreu majoração na ordem de 58%. Os novos investimentos tiveram de ser contidos, como estratégia de manutenção do parco capital de giro — o que equivale a afirmar que o nível de modernização das empresas sofreu uma paralisação capaz de comprometer o seu próprio poder de competitividade.

POVO POBRE — A indústria de Confecções T. Barreto Indústria e Comércio S.A., fundada há 12 anos, vem, gradativamente, reduzindo sua produção. Com relação a 1978 a produção caiu em 40% em 1979. Como não poderia ser diferente, conforme explica Telmo Barreto, presidente da organização, caiu também o faturamento:

“Em 1978 tivemos um faturamento bruto mensal, na ordem de 10 milhões de cruzeiros. Este ano, contabilizando toda a inflação, suponho que não chegaremos nem a esse resultado”.

Entende Telmo Barreto que a crise é universal e geral. As vendas vêm diminuindo e o retorno do capital se torna cada vez mais difícil:

"É o poder aquisitivo do povo que diminui dia-a-dia como consequência da situação pela qual passa a nação. Para compatibilizarmos nossa produção com essa realidade, teríamos de realizar investimentos e contarmos com o apoio de incentivos e subsídios. Até para enfrentar a pobreza do povo, precisamos de investimentos".

Edmundo Medeiros, diretor de vendas da Confecções Soriedem S.A., diz que a produção da empresa não caiu, mas também não se expandiu, conforme as expectativas. Concorda com Telmo Barreto quanto ao fato do empobrecimento do povo, ao baixo poder aquisitivo do consumidor brasileiro, norterio-grandense em particular. De acordo com os dados do diretor da Soriedem, a empresa tem um faturamento mensal de 40 milhões de cruzeiros, com uma produção de 200 mil peças. Cinquenta por cento desses produtos são comercializados no Sul do país. Edmundo enfatiza também a difícil concorrência. Para ele, Rio e São Paulo têm melhores condições de competitividade pois são auto-suficientes em matéria prima "o que não acontece conosco, pois dependemos - em cerca de 90% - de matéria-prima importada dos mercados produtores do Sul do país. Essa sujeição já nos condiciona a um preço de venda pouco competitivo" - conclui.

Apesar de admitir que a competição faz parte do jogo de mercado, Edmundo acha desigual a posição do Rio Grande do Norte: "As indústrias sulinas têm tudo na porta. Não pagam fretes, não têm despesas com estocagem - e consequentemente não imobilizam seus capitais em estoques - e contam com uma infraestrutura bem montada, de apoio tecnológico, oferecida por seus Estados, o que lhes possibilita serem mais bem sucedidas na competição de mercado".

CAPITAL DE GIRO — Ney Silveira Dias, diretor de Confecções Reis Magos S.A., admite que o maior problema atualmente enfrentado pelo setor de confecções no Rio Grande do Norte é o de escassez de capital de giro. Explica que uma indústria de confecções exige investimentos fi-



Edmundo Medeiros:
"Dependemos em cerca de 90% de matérias primas importadas"

xos muito elevados - o que corresponderia à disponibilidade de capital de giro em iguais proporções. É partidário da tese de que as indústrias de confecções, pelo seu potencial de crescimento, e portanto estratégicas para o desenvolvimento do Estado, tivessem direito a incentivos fiscais, até que se consolidassem definitivamente. Perguntado por que as indústrias similares não alcançaram o grau de desenvolvimento e expansão de que goza hoje a Confecções Guararapes, Ney Dias respondeu: "O que houve com a Guararapes foi uma questão de tempo. Está instalada há quase trinta anos e quando foi implantada, beneficiou-se com uma isenção de impostos de longa duração, benefício nunca conseguido por nenhuma outra empresa - exceto a redução da alíquota do ICM, hoje revogada. Também o pioneirismo e a oportunidade do negócio: uma soma de fatores favoráveis ao negócio - há vinte ou trinta anos, a Guararapes passou por um processo de modismo - quando a população brasileira começou a consumir roupas produzidas pelas indústrias, em substituição às confecções artesanais".

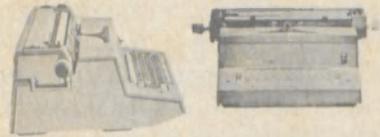
Retornando ao seu enfoque de capital de giro, o diretor da Reis Magos, aproveita a abordagem da

CASA PORCINO

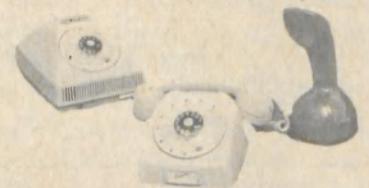
TRADIÇÃO EM PRODUTOS
PARA ESCRITÓRIOS



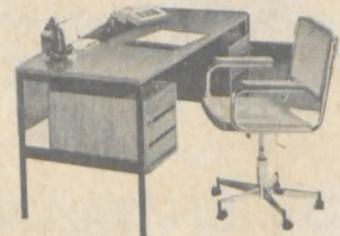
Cadeiras e
Birôs GIROFLEX.



Máquinas para escritório OLIVETTI



Telefones e Centrais ERICSSON.



Cadeiras de
Palhinha e Birôs FLORENSE.



Móveis de Aço AÇOMÓVEIS



CASA
PORCINO

A LOJA SEM LIMITE.

Rua Princesa Isabel, 641 — Tel.: 222-0235
Natal-RN.

Rua Cel. Vicente Sabóia, 162 — Tel.:
321-1133 — Mossoró-RN.

Guararapes: "A isenção de impostos equilibrou o capital de giro da Guararapes, o que já lhe conferiu uma vantagem sobre as concorrentes".

Ney Dias revela que cerca de 80% da produção da Reis Magos é vendida para o Sul do país e para alguns Estados do norte. É favorável à implantação de um polo têxtil no RN, como solução para o abastecimento de matéria-prima, embora admita que a solução ocorrerá somente a longo prazo.

Nélio Dias, outro dos diretores da Reis Magos, não aceita a tese de retração do mercado e até admite uma melhoria na liquidez, em comparação a anos anteriores: "Estamos entrando este ano no mercado com maior conscientização e os resultados estão se apresentando mais promissores". Nélio comunica a integração de mais um sócio a Reis Magos, Ednaldo Madruga de Oliveira, que injetou na empresa mais recursos para capital de giro.

A DESVANTAGEM CONTINUA
— A possibilidade de implantação



Ney Dias considera a implantação de um polo têxtil como a solução para o problema de matéria-prima.

de um polo têxtil no Estado, foi levada a análise de Nilson Rocha, diretor de Confeccões Guararapes. Este, apesar de defender a idéia, acha que sua concretização não irá implicar no

barateamento das confecções aqui fabricadas. Explica porque: "A implantação de um polo têxtil aqui, seria bastante vantajoso porque estaríamos mais facilmente abastecidos de matéria-prima. Mas não acredito no barateamento do produto final. O Sul do país tem secularmente consolidado seu parque têxtil com "know-how" assimilado ou próprio, o que possibilita vender a matéria-prima mais barata. O Rio Grande do Norte para auto afirmar-se no setor, necessita também do concurso do tempo - e bastante tempo".

A situação da Guararapes é de uma Empresa consolidada, em franco crescimento, situando-se entre as maiores indústrias do país. Além da conjugação de uma série de fatores altamente favoráveis à implantação do negócio, some-se a capacidade empresarial dos seus diretores. Nevaldo Rocha, diretor-presidente da Guararapes, veio de ser escolhido como "Empresário do Ano, em 1978 pela revista *Exame* - exatamente pelo seu ótimo desempenho. A Con-



**Pode entrar
que a
casa é sua.**

fecções Guararapes é o exemplo da obstinação e da capacidade criativa dos seus dirigentes. Nevaldo é um "money maker" - um fazedor de dinheiro, um dirigente empresarial que enxerga além das perspectivas locais.

Nilson Rocha reduz a faturamento o volume de negócios da Guararapes: *"incluindo a fábrica de Mossoró, a empresa tem mensalmente um faturamento bruto de 100 milhões de cruzeiros, fabricando 1 milhão de peças"*. Perguntado pelo sucesso do negócio, afirma: *"Iniciamos em 1958 e até hoje perseguimos o crescimento. O segredo do nosso êxito foi um trabalho conjunto e dedicado, com permanente reinversão dos resultados"*.

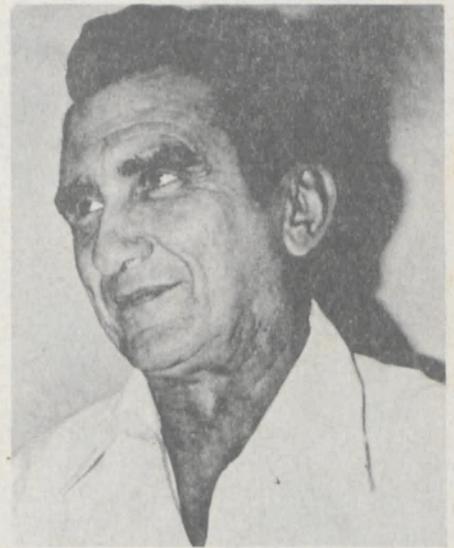
O PRIMEIRO PASSO — O grupo UEB (União de Empresas Brasileiras), através da Indústria Têxtil Seridó, deu o primeiro passo para a implantação de um polo têxtil no Rio Grande do Norte. Partindo da transformação da matéria-prima (algodão, produzido no Estado), em fios, e deste ao tecido, e da fibra sintética poliéster também aos tecidos, a Seridó desenvolve suas atividades, mantendo um faturamento médio mensal de 70 milhões de cruzeiros.

Garibaldi Alves, diretor administrativo-financeiro da indústria, revela que apenas 7% da produção é comprada pelas indústrias de confecções locais. São Paulo absorve 40% da produção. O restante é consumido pelos demais Estados da federação e por cerca de 14 países importadores. Segundo o diretor da Seridó, mesmo considerando que o polo têxtil demandará em longos prazos para sua implantação efetiva, o Estado já deu o primeiro passo, com a industrialização de fibras, iniciada pela Seridó: *"Há 104 anos, o governo da província concedia isenção total de impostos a quem instalasse uma fábrica de tecidos no Estado, por termos a melhor matéria-prima do país. Infelizmente, não instalamos a Seridó naquela época e sim há cinco anos. Mas demos o primeiro passo"*.

A Indústria Têxtil Seridó parte de fios naturais e sintéticos para a fabricação de tecidos. O próprio com-



Nilson Rocha, da Guararapes: *"Até hoje, perseguimos o crescimento"*.



Garibaldi Alves mostra que apenas 7% da produção da têxtil Seridó são consumidos pelas indústrias do RN

plexo industrial do grupo UEB terá condições de absorver a produção. Na realidade, o conglomerado de empresas compõem-se de uma indústria de cartonagem (INCAR-TON), que produz embalagens para o acondicionamento de confecções, de uma fábrica de roupas masculinas, e da própria indústria de tecelagem. É como que uma gigantesca linha de montagem objetivando o produto final - a confecção - apesar de já começarem a mexer

na estratégia inicial, considerando-se que a fábrica de tecidos justifica, só ela, um tratamento finalista. O aspecto considerável, relativamente à carência de matéria-prima no Estado e o fato de a Seridó supri-lo, se deve ao temor que têm os industriais, que se realize a expectativa de que o próprio grupo UEB consuma o tecido, deixando-os sem o produto - depois de encerrar os contratos de fornecimento com outros abastecedores.

POR QUE OS LOJISTAS NATALENSES NÃO VENDEM AS CONFECÇÕES DO RN?

Os médios e pequenos lojistas natalenses que comercializam com confecções, apesar de considerarem que o Rio Grande do Norte já possui indústrias do ramo que fabricam produtos de considerável qualidade, mesmo assim limitam-se a abastecer suas prateleiras com 60 a 90% de artigos trazidos do Sul do país. Praticamente o problema não é preço, e sim a aceitação do produto pelo consumidor local, a falta de variedades de fabricação, como também acusadas as indústrias de concorrerem deslealmente com eles, já que elas, geral-

mente, fazem vendas diretas ao consumidor. Então, para que os atacadistas passem a inverter o percentual de compras, vindo a adquirir os artigos aqui, seria necessária uma completa reviravolta no sistema, o que se acredita não poder ser feito a curto prazo.

Já é significativo o número de indústrias de confecções implantadas no Estado, inclusive operando com maquinaria sofisticada, o que não deixa a desejar em relação às do Sul. Além do mais, essas empresas se suprem de matéria-prima (te-

cido) da melhor qualidade, quer trazida de fora, ou mesmo fabricadas aqui, na Indústria Têxtil Seridó. Como se vê, atualmente, já temos condições de fabricar em pé de igualdade com qualquer empresa nacional do ramo, o que na realidade acontece. Mas o grande entrave é que o natalense é considerado vaidoso e não dá valor ao que se fabrica na Região, preferindo quase sempre comprar o produto que vem de fora.

Garante o proprietário das Lojas Rizo, Ozir de Góis, que temos indústrias de confecções fabricando artigos de qualidade superior em relação às demais empresas nacionais. E ele comprova tal afirmação quando diz que a maior parte dos produtos aqui fabricados vão para outras capitais: *“Se os nossos produtos não tivessem boa qualidade, naturalmente não haveria a aceitação por parte dos outros Estados, entre eles os do Sul do país”*.

Ao defender a qualidade dos produtos aqui fabricados, Ozir ressaltou que a genuinidade dos artigos está vinculada à transformação da matéria-prima (algodão) em tecido, justamente o processo desenvolvido pela Indústria Têxtil Seridó. A Seridó transforma o algodão bruto (também produzido aqui) em tecido e este é vendido às indústrias de confecções, finalmente transformando-o em calças e camisas.

A ETIQUETA — *“Como já falei, considero que temos artigos de qualidade, mas a clientela está ainda condicionada a comprar pela etiqueta. Por esse fato apenas 30% dos artigos da minha loja são comprados aqui”* - alega Ozir.

Mesmo dizendo que o natalense compra pela etiqueta, Ozir faz questão de frisar da conscientização pela qual vem passando o povo. Desta forma, gradativamente, as pessoas estão despertando para dar valor ao que se produz na terra.

Opinião quase idêntica à de Ozir Góis tem o proprietário das Lojas IS

Modas, integrada à Casa Jufer's, José Ferreira de Souza. No seu entender a etiqueta continua sendo a definição de compra do consumidor. Além disso, forçosamente sua firma, tem que comprar no Sul do país já que aqui não existe variedades de produção. *“O povo não se veste só de calça e camisa. Quando uma pessoa vem a uma camisaria, geralmente, também compra meia, gravata, soutien e outras coisas que por aqui não são fabricados. É por este motivo que 60% dos nossos produtos são trazidos de fora”*.

José Ferreira de Souza considera serem as pessoas de nível mais elevado, ou as mais esclarecidas, justamente aquelas que costumam comprar pela etiqueta. *“Essas pessoas de melhor poder aquisitivo quando chegam na loja olham a prateleira, vêem uma camisa, gostam e pedem para vê-la de perto. Mesmo tendo gostado do tecido e do modelo da confecção, quando descobrem que o artigo foi fabricado aqui dizem: Não quero essa por que é daqui. Procure outra”*.

Conforme explica o lojista, essas pessoas muitas vezes não conhecem o que é uma boa confecção, e sim querem simplesmente estar vestidas com um artigo que tenha etiqueta de uma fábrica de fora.

A CONCORRÊNCIA — Dizendo estar domiciliado na praça há 20 anos e que até os últimos quatro costumava comprar confecções às indústrias locais, o proprietário da Camisaria Brasil, Juraci de Freitas Dias afirma que não mais o faz por causa da concorrência que as próprias fábricas fazem aos lojistas, com as chamadas “Lojinhas”. Para ele, tal expediente é até uma falta de respeito ao atacadista.

A Camisaria Brasil, conforme explicou seu proprietário, não chega nem a comprar 10% de suas mercadorias às indústrias locais, mesmo considerando que elas fabriquem bons artigos, pois as chamadas “Lojinhas” são “concorrentes desleais”.

O referido comerciante não quis

se deter ao aspecto se a clientela era ou não condicionada a comprar pela etiqueta, e limitou-se somente a dizer que dois são os fatores que concorrem para que ele direcione suas compras para outros Estados. Primeiro é a concorrência das “Lojinhas” e depois vem a falta de variedade na produção. Para ele, já que não se pode resolver os dois problemas a curto prazo, pelo menos as indústrias deveriam desativar o seu setor comercial que atua junto ao consumidor, pois só assim, garantiu, *“muitos atacadistas voltariam a comprar aqui, e conseqüentemente deixar o dinheiro na terra, conforme são seus planos”*.

FALTA DE VARIEDADES — Quem tem uma opinião formada a respeito do assunto é o Diretor do Grupo de Lojas União, Antônio Gentil de Souza, afirmando que o grande problema é a falta de variedades na produção por parte das indústrias de confecções aqui implantadas. Por essa razão 90% dos artigos vendidos pelas lojas do Grupo são trazidos de fora.

Antônio Gentil detém-se na análise do problema da falta de variedade de fabricação e explica: *“Em primeiro lugar, compramos fora porque temos lojas que atendem a um público jovem que prefere modelagem e novidade. Depois vem o fato de que um dos grandes percentuais das nossas vendas correspondem à comercialização de ternos; e em seguida, temos um Departamento Feminino, e uma seção de cama, mesa e banho. Nenhum desses produtos são fabricados aqui”*. Entretanto o Grupo de lojas União é também cliente das indústrias locais, como por exemplo, da Confecções Guararapes e da Soriedem.

CONDIÇÕES DE COMPRAS — Todos os lojistas entrevistados foram unânimes quando afirmaram serem iguais as condições de compras, tanto às fábricas daqui quanto às de fora. Normalmente a operação é feita com 30, 60 ou 90 dias para faturamento, e os prazos de entrega são satisfatórios.

NOVO



O SUCO MAISA TÁ ASSIM DE CAJU.



A Maisa, com 1,5 milhões de pés de caju plantados numa área de 15 mil hectares já era responsável por cerca da metade do suco bebido no Brasil inteiro.

Agora, a Maisa além de fornecer matéria prima para outras indústrias, lança também a sua marca.

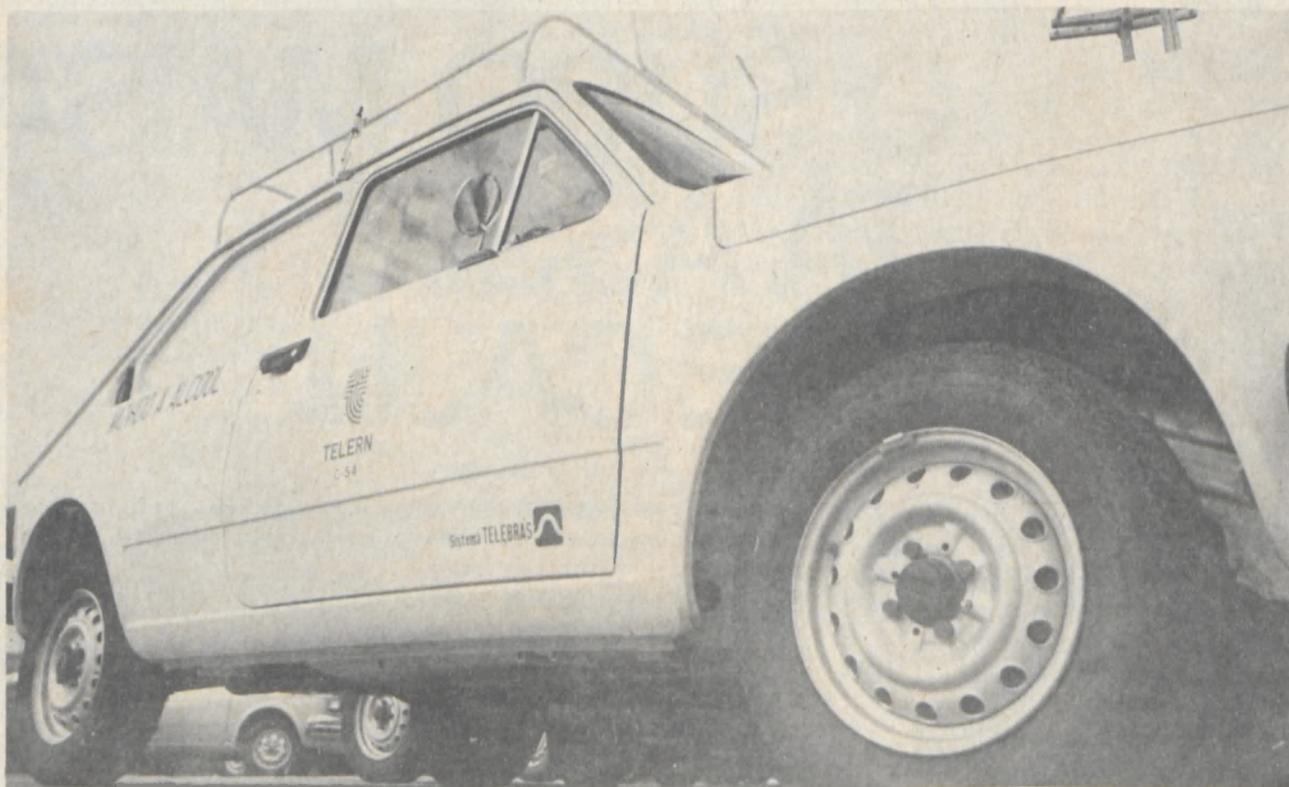
Maisa vem para ser líder.

Com muita propaganda na televisão e nos maiores veículos de comunicação do país.

E com um suco que contém mais, do melhor caju jamais produzido neste país.

Distribuidor: Santos Soares - Rio e São Paulo.

**Depois de permitir acesso
ao telefone a 28 mil famílias.
Depois do PS, ODD, DDO, DDD
e DDI, eis a nova contribuição
da TELERN ao programa
de racionalização de combustível:**



Já estão rodando os primeiros dez carros da TELERN movidos a álcool. A TELERN é a primeira empresa a adotar essa medida no Rio Grande do Norte. E não vai parar aí.

Outros dez automóveis já estão tendo seus motores reconicionados para o novo combustível, e depois mais dez até atingir o percentual de 60% da frota, nesta primeira etapa.

Além de contribuir para V. racionalizar combustível, a TELERN dá o exemplo. Antes de ir, telefone. O telefone é a melhor maneira de economizar combustível.



TELERN

Empresa do Sistema TELEBRAS

O QUE LEVA O CONSUMIDOR LOCAL A PREFERIR OS PRODUTOS DE FORA?

As indústrias do Rio Grande do Norte vêm sentindo a enorme concorrência de indústrias similares de outros Estados que vendem muito mais do que as nossas, em nosso próprio Estado. Qualidade superior dos outros produtos? Comprovadamente não.

Prêços e melhores condições de venda? Na maioria dos casos também não. Então, por que a preferência por produtos de outros centros? Para a maioria dos industriais a explicação é simples: falta de "bairrismo" dos nossos compradores e consumidores. Falta também uma campanha publicitária educativa dirigida, em benefício das indústrias do Rio Grande do Norte.

As indústrias locais já demonstram uma maior preocupação com a sempre crescente atuação de indústrias de outros Estados no mercado consumidor do RN. O preço "abaixo do concorrente" é a estratégia utilizada pelas empresas que vêm de fora, para limpar o mercado da concorrência nativa. Uma verdadeira guerra é mantida, até que o pequeno industrial local não tenha mais condições de continuar na luta, entregando os pontos e sendo, na maioria das vezes, encampado pelo concorrente.

Rossine Azevedo, dirigente da empresa torrefadora que produz em Natal o "Café Maia", conhece de perto o problema e, para ele, todos os expedientes são usados pelas grandes indústrias que vêm atuar em nosso Estado, até mesmo a concorrência desleal. Explica ele:

"A situação se agrava a todo instante e no nosso ramo, onde o preço do produto é tabelado nacionalmente, não haveria condições para o natalense preferir outro produto, que não fosse o da terra. Mas aí entra a concorrência desleal; certas indústrias de fora, beneficiadas pelo pagamento de apenas 11% de ICM, numa tentativa de acabar com as pequenas indústrias locais, oferecem os 4% de diferença de ICM (nós



Rossine Azevedo, torrefador de café, se queixa até mesmo de concorrência desleal.

pagamos 15%) em benefício do revendedor, que com essa vantagem dá preferência pelos seus produtos".

Um fato lembrado é que, anteriormente, o IBC não permitia a nenhuma torrefação vender sua cota em outro Estado; agora tudo é permitido e as nossas torrefações, devido ao aumento da concorrência, vêm diminuindo a todo instante o seu percentual de moagem.

"Temos em Natal - explica Rossine Azevedo - uma queda constante na produção das nossas torrefações. Quem torrava 2.500 sacas de café por dia há alguns anos atrás, está agora com sua produção reduzida a 450. Eu mesmo, que estava acostumado a torrar diariamente 300 sacas de café, fui forçado a baixar para 100".

A Associação da classe, ao que tudo indica, nada pode fazer contra poderosos concorrentes. Os compradores locais, visando maior lucro, logicamente preferem aquele fornecedor que lhes oferece melhores condições, e com isso, as pequenas indústrias de torrefação do RN estão condenadas ao desaparecimento.

SUPERMERCADOS DIFÍCIL-TAM

Para muitos empresários dirigentes de pequenas indústrias potiguares, os supermercados têm parcela de culpa pela não divulgação dos produtos locais. Para se vender produtos da terra aos supermercados é preciso submeter-se a uma série de exigências, parecendo até que estes estabelecimentos estão prestando um grande favor. Enquanto os produtos vindos de outros centros são comprados pelos supermercados por preços estabelecidos por tabelas ditadas pelos vendedores, os nossos

produtos, além de serem relegados a plano inferior, são comprados por preços fixados pelos dirigentes das cadeias de supermercados.

Para José Fernandes diretor-financeiro da Água Mineral Santos Reis, realmente os supermercados têm sua parcela de culpa: *“Eles fazem pequenas compras dos nossos produtos, alegando que os outros têm maior saída. Entretanto, são os produtos daqui que primeiro desaparecem das prateleiras, demonstrando claramente que, se forem colocados à venda, em quantidade igual a dos concorrentes de fora, nossos produtos venderão muito mais”*.

Essa estória de dizer que os nossos produtos são caros e não dão um bom lucro, parece não ser confirmada. Na opinião de Rubens Alves da Silva, diretor-presidente da Fábrica de Doces Potiguar, deveria haver uma maior divulgação, por parte dos supermercados, dos nossos produtos: *“Você percorre as prateleiras dos supermercados e só vê expostos produtos de fora. Os nossos, quando ficam nas prateleiras, ocupa, peque-*



José Fernandes, da Água Mineral Santos Reis, critica os supermercados por preferirem trabalhar com mercadorias de fora.

ninos espaços, meio escondidos entre muitos outros similares de outros Estados”. Realmente não existe razão para este procedimento, uma vez que, os produtos feitos aqui dão uma margem de lucro maior para os revendedores, além de competirem em pé de igualdade (embalagem, apre-

sentação e qualidade) com os outros, com a vantagem de oferecer um preço menor para o consumidor. *“Os consumidores somente não compram os nossos produtos porque não lhes são oferecidos de maneira correta. Enquanto você tem oferecimento de 50 produtos de fora, talvez não lhes seja mostrado nenhum produto nosso”* - encerra Rubens Alves.

VENDEMOS BEM PARA FORA—

Um fato que surpreende à primeira vista, diz respeito às boas vendas que as nossas indústrias fazem para outros Estados, e somente não conseguem maior penetração lá fora porque existem muitas dificuldades que são impostas para reduzir nossa atuação.

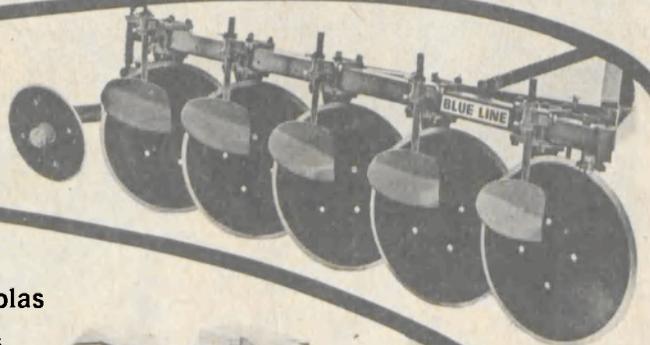
As indústrias de confecções, por exemplo, têm uma venda acentuada dos nossos produtos para vários centros do país. Guararapes, Soriedem, Reis Magos, T. Barreto e outras, têm alcançado um excelente faturamento com estas vendas. Todavia, no mercado interno, não conseguem o mesmo índice de preferência. Exis-

Granorte Veículos e Peças Ltda.

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



ARADO FIXO
* Grande Robustez e Eficiência.



TRATOR FORD 4600
* O Trator de Múltiplas Aplicações.



PEÇAS ASSIST. TÉCNICA

* O Apoio contínuo.

SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CLIENTE

* Garantia de sua Tranquilidade.



te razão para isso?

Na opinião de Ney Dias, Diretor da Confeções Reis Magos *"sendo nossa produção muito elevada, temos um excesso que precisa ser vendido para outros centros. Daí, o constante avanço da nossa indústria de confeções nos mercados brasileiros"*.

Para José Wilson da Rocha, Diretor Comercial da Confeções Soriedem, a mentalidade do nosso consumidor está muito mudada. Os resultados do corrente ano indicam claramente isso quando as vendas feitas para Natal vêm aumentando a cada mês. *"Além do mais - acentua José Wilson - muita gente chega a nossa cidade trajando nossas confeções, compradas em outras praças e com isso dão mostras da alta linha-gem das confeções potiguares, ajudando ainda mais o consumidor a preferir os produtos da terra"*.

A qualidade das nossas confeções também tem sido apontada como ponto favorável ao aumento das vendas externas. Há alguns anos atrás, fabricávamos apenas a linha popular, satisfazendo somente uma parte do público consumidor; agora, com a constante modernização da maquinaria e com o aperfeiçoamento da mão-de-obra, já estamos com produtos de qualidade para todos os padrões aquisitivos, dando oportunidade a que todas as classes possam usar as confeções do Rio Grande do Norte.

A FALTA DE BAIRRISMO — Até que se prove em contrário o norterio-grandense não é do tipo bairrista. Não somos daqueles que se apegam a tudo que é da terra por achar que aqui temos o melhor. Todavia esta imagem pode mudar, se houver uma melhor conscientização do nosso consumidor pela preferência aos nossos produtos, o que poderia ser feito através de uma campanha publicitária que o próprio governo estadual poderia encampar.

Embora a preferência pelo que vem de fora seja a regra, às vezes ocorre exceção, como no caso dos refrigerantes. A fábrica de refrigerantes Dore, por exemplo, tem nos dois últimos anos registrado aumento na procura dos seus produtos, a

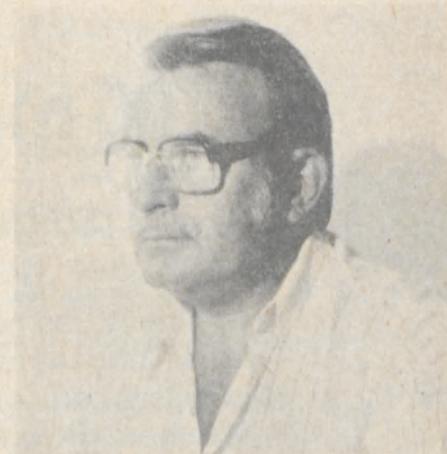


José Wilson da Rocha, diretor das Confeções Soriedem, confirma que ultimamente a preferência pelos produtos locais está aumentando.

ponto de Walter Dore, Diretor Presidente da empresa afirmar:

"Em nosso caso, temos nos últimos tempos modernizado nossas máquinas e aumentado a venda dos nossos produtos pelo procura constante que vem sendo feita por parte do público consumidor. O fato de os produtos da terra serem mais baratos já facilita a aquisição pelo consumidor, notadamente quando a explicação para esse preço menor vem em consequência não da qualidade inferior mas da eliminação dos intermediários, sempre presentes em produtos vindos de fora. Sabemos que lutamos também contra grupos poderosos, mas com a ajuda do consumidor exibindo seu bairrismo e dando preferência pelo que é nosso, em pouco tempo a indústria potiguar terá condições de se impor".

Precisamos despertar o bairrismo que está adormecido em todos nós" - afirma Jonas Bessa Pinheiro, diretor-presidente do Laboratório Sannarina e que há 16 anos está na luta por um lugar ao sol e em nossa indústria. Para ele, *"ninguém é profeta em sua terra"*, mas urge a necessidade de implantação de uma política de amostragem ao consumidor do que existe de bom em nossos produtos". *No nosso caso - afirma Jonas Bessa - é necessário a ajuda da própria classe médica, lendo atentamente a bula dos nossos produtos e indicando-os a sua clientela. Existem*



Walter Dore, diretor da fábrica de refrigerantes Dore, acha importante uma campanha para despertar o bairrismo.

produtos que fabricamos e que as análises comprovam ser de qualidade superior a muitos congêneres, mas a vergonha de prescrever um produto da terra leva muitas vezes o médico a não fazer tal indicação. Existe também os casos de concorrência públicas em que já vem o nome do produto e o fabricante, não dando margem a uma participação de nossas empresas".

PUBLICIDADE — Um programa de publicidade institucional, de esclarecimento público, se impõe como medida estimulante de consumo dos produtos locais. Uma campanha que aponta elementos positivos e diferenciais nos produtos da terra de maneira a estimular a venda, fazendo ver a importância do consumidor assumir um compromisso de solidariedade comunitária aos produtos do nosso Estado.

É preciso realmente que se faça uma publicidade séria, dirigida, com apelos tais como "Compre o que é nosso" ou "se fazemos melhor aqui, por que comprar de fora?", cheios de uma carga emocional que envolva o consumidor, levando-o a uma racional identificação de seus anseios com a mensagem. E, a partir do momento em que o mercado consumidor ganhar consciência da importância da aquisição dos produtos potiguares, para gerar recursos para o nosso Estado, o resultado positivo será alcançado.

As 100 maiores empresas do RN

(segundo a Fazenda Estadual)

Novamente, como faz todos os anos, RN/ECONÔMICO apresenta ao seu leitor as relações oficiais dos cem maiores contribuintes de ICM na capital, no interior e no Estado, em termos globais. Os dados servem perfeitamente para indicar as empresas que mais se desenvolveram e as que lideram em seus respectivos ramos, pois o pagamento do ICM implica em volume de vendas. Os dados são relativos ao exercício de 1978, pois o levantamento de 1979 ainda não foi concluído pela Secretaria da Fazenda. Consta ainda desta reportagem um amplo levantamento da situação financeira do Estado, duramente atingida pela seca e pela conjuntura econômica do país.

Se 1978 foi um ano bom para a Secretaria da Fazenda do Estado, que conseguiu arrecadar de ICM (Imposto sobre Circulação de Mercadorias) a soma de Cr\$ 907 milhões e ainda pôde ao final do exercício ostentar um *superavit* (Cr\$ 166,3 milhões), o mesmo não se pode dizer de 1979, ano marcado pelo estigma da crise, da seca que destruiu grande parte das safras, e dos aumentos vertiginosos das despesas do erário, a começar com a antecipação da vigência do reajuste de vencimentos dos funcionários públicos estaduais de outubro - como acontecia nos anos passados - para o mês de agosto, como decorrência da greve dos professores da rede oficial de ensino. A previsão de *deficit* orçamentário, bem antes de se encerrar o exercício, era de Cr\$ 90 milhões, isto se fosse obedecido à risca um programa geral de contenção de despesas nos diversos órgãos da administração direta.

O secretário da Fazenda, Otacílio Silva da Silveira, explica que a arrecadação estadual em 79 comportou-se dentro das previsões somente no período de janeiro a abril. A partir de maio houve uma pequena queda, recuperada em junho, quando ela tornou a crescer, continuando em alta também em julho. De agosto em



O secretário Otacílio Silveira fala da arrecadação estadual e ressalta que compromissos do Estado estão em dia.

diante, já refletindo os efeitos da estiagem e da perda agrícola, a arrecadação esteve sempre abaixo dos níveis esperados.

COMÉRCIO E INDÚSTRIA — As fontes do comércio e da indústria de

Natal, responsáveis pelo percentual mais expressivo do ICM pago no Estado, contudo asseguram que no decorrer de 1979, de uma maneira geral, conseguiram elevar em torno de 60% o valor das suas contribuições, comparando com o que recolheram em 1978. Segundo essas fontes, tal progressão foi muito mais em consequência da inflação registrada entre um período e outro do que propriamente por causa do aumento do volume de negócios.

No comércio varejista aconteceu um crescimento nas vendas, fato que juntado aos índices de inflação oficialmente reconhecidos, garantiu, de um modo geral, que o setor experimentasse um aumento de faturamento em muitos casos da ordem de 60 a 70 por cento. Na indústria, entretanto, os índices de produção se mantiveram estáveis e em muitos casos foram reduzidos, especialmente nos estabelecimentos que beneficiam matérias-primas locais. Desta forma, era de se prever um aumento das contribuições de ICM um pouco abaixo da taxa inflacionária. O que poderá inverter essa perspectiva é o fato de que várias grandes indústrias, notadamente as do setor de confecções, deixaram em 79 de gozar dos incentivos fiscais que lhes eram oferecidos pelo go-

verno e mediante os quais deixaram de recolher 48 por cento do ICM devido nas suas operações de venda. Dentro deste quadro algumas indústrias poderão até triplicar as suas contribuições ao erário, como é o caso das Confecções Guararapes S/A, empresa que em 1978 recolheu Cr\$ 33,4 milhões e que em 79 deve ter ultrapassado a marca dos Cr\$ 70 milhões.

COMPROMISSOS EM DIA —

Apesar das dificuldades, o governo estadual conseguiu atravessar o ano pagando seus compromissos regularmente e mantendo os vencimentos do funcionalismo rigorosamente em dia. Para alcançar esse equilíbrio, o secretário Otacílio Silveira declara que foi necessário tomar sérias medidas de redução de gastos. O governo federal, que também perseguiu a diminuição de despesas, chegou a cortar verbas destinadas a vários programas do governo do Rio Grande do Norte, o que forçou o Estado a usar seus próprios recursos em setores que, em princípio, deveriam ter funcionado sem representar ônus financeiro.

A Secretaria da Fazenda confia em que as medidas de incentivo à agricultura asseguradas pelo governo federal venham a representar, a partir de 1980, um benefício direto para o nosso Estado, melhorando a economia e, conseqüentemente a receita tributária. Mas Otacílio Silveira revela com mais ênfase que uma boa solução para o Rio Grande do Norte seria o incentivo às atividades industriais, o que seria possível com o aumento dos recursos da SUDENE aplicáveis ao setor.

MAIORES CONTRIBUINTES —

Como faz todo os anos, desde 1975 RN/ECONÔMICO publica a listagem fornecida pela própria Secretaria da Fazenda apresentando as empresas do Rio Grande do Norte que mais pagam ICM. Para se ter uma idéia da importância que essa relação possui, basta observar o gráfico abaixo, onde se verifica que os cem maiores contribuintes são responsáveis pelo recolhimento de 53,76 por cento de toda a arrecadação do Imposto sobre Circulação de Mercadorias.

ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE

SECRETARIA DA FAZENDA

Coordenadoria da Administração Tributária

ARRECAÇÃO — ICM (1978)

	Cr\$	%
Total Arrecadado no Estado	907.136.169,00	100,00
ICM das 100 Maiores Empresas,	487.660.442,00	53,76

No confronto com as relações dos grandes contribuintes dos anos anteriores e com os números apresentados, pode-se constatar duas coisas: 1) continua sem existir grandes alterações na listagem dos maiores, a não ser ligeiras mudanças de posição; e 2) o valor do ICM recolhido pelas maiores está se elevando, de um ano para outro, num percentual médio de 50 por cento, existindo naturalmente as exceções, como o grupo Guararapes, que de Cr\$ 12,8 milhões em 1977 pulou para Cr\$ 33,4 milhões em 78, quase que multiplicando por três sua participação na receita do Estado, o que lhe deu o primeiro lugar entre os maiores pagadores de ICM.

QUEM PAGOU MAIS, QUEM PAGOU MENOS — Tendo em vista que a relação do ano de 1977 apresentava apenas os 50 maiores contribuintes e que a de 78 passa a enumerar 100, é natural que muitos nomes que nunca haviam aparecido agora estejam presentes, tornando a lista mais interessante. Com esta providência de ampliar a relação, praticamente se impediu que os nomes de algumas empresas saíssem da lista.

A Usina Estivas S/A, que fora o maior contribuinte de 77, quando pagou Cr\$ 20,2 milhões de ICM, embora tenha aumentado sua contribuição para Cr\$ 31,3 milhões, em 78 não conseguiu manter a primeira posição, que foi conquistada pela Guararapes, cujo crescimento foi de Cr\$ 12,8 para Cr\$ 33,4 milhões. A Guararapes havia sido o terceiro nome da lista de 77.

A Algodoeira São Miguel passou do segundo lugar para o terceiro, pagando Cr\$ 19,7 milhões. O Su-

permercado Nordeste Ltda., que havia ficado em quinto lugar, subiu para o 4º., elevando de Cr\$ 11,5 para Cr\$ 17,2 milhões o seu recolhimento de ICM. O grupo Nóbrega & Dantas S/A é que não apresentou crescimento de 77 para 78, mantendo sua contribuição na casa dos Cr\$ 11 milhões, o que fez com que caísse do 4º. para o oitavo lugar na lista. Outras empresas como a Cia. Souza Cruz, a Cia. Açucareira Vale do Ceará-Mirim, a SANBRA e Natal Industrial S/A conseguiram se manter entre os dez maiores, enquanto os Supermercados Mini-Preço Ltda., desceram do oitavo lugar em 77 para o 13º. em 78.

No comércio de móveis e eletrodomésticos o grupo Radir Pereira & Cia., com as suas lojas "A Sertaneja", se mantiveram como de costume em primeiro lugar na lista dos maiores contribuintes, com um volume de impostos superior a Cr\$ 10,3 milhões. O seu concorrente mais próximo - Casa Régio - pagou Cr\$ 1,3 milhão a menos, recolhendo apenas 9 milhões.

No comércio de automóveis, a Natal Veículos e Peças S/A (concessionária Chevrolet) tomou o primeiro lugar de Marpas S/A, (representante Volkswagen), recolhendo Cr\$ 10,3 milhões, enquanto esta pagava Cr\$ 9,7 milhões. A Granorte Veículos (revendedora Ford), que ficara em 41º. lugar em 77, subiu para o 18º., evoluindo sua participação na receita do Estado de Cr\$ 2,08 para Cr\$ 9,05 milhões.

Uma empresa que apresentou um grande crescimento foi a Indústria Têxtil Seridó, do grupo UEB, que de apenas Cr\$ 2,3 milhões em 77 passou a pagar em 78 Cr\$ 9,7 milhões de ICM.

No comércio de materiais para construção foram mantidas as posições do exercício anterior: Queiroz Oliveira em primeiro lugar, seguido pela Importadora Comercial de Madeira, R. Gurgel e Galvão Mesquita. Nesse setor, o recolhimento de impostos cresceu em torno de 50 por cento.

Surpresa foi o aparecimento de uma firma comercial pela primeira vez na lista das maiores: a Comercial Alcides Araújo, que se posicionou em 35º. lugar em 78, pagando Cr\$ 4,02 milhões. Explica-se o fenômeno: em 78 a empresa inaugurou uma grande loja de departamentos em Natal.

Houve casos de firmas que, de um ano para outro, em vez de aumentar o volume das suas contribuições, diminuíram, como se pode constatar no quadro abaixo:

CONCLUSÕES — A seguir, são apresentados os gráficos com os nomes das cem maiores empresas contribuintes do ICM em Natal e das cem maiores do interior, seguidos por mais um gráfico que apresenta as cem maiores no cômputo geral do Estado. Para que uma empresa tivesse o direito de aparecer nesta última listagem foi preciso que ela tivesse apresentado um total de recolhimentos superior a Cr\$ 1 milhão.

Calculadamente, devem existir no Rio Grande do Norte entre 4 e 5 mil firmas comerciais e industriais com Inscrição Estadual, ou seja, obrigadas ao pagamento do ICM em suas operações. E a verificação de que apenas 100 delas recolheram o equivalente a mais da metade de tudo o que o Estado arrecadou no ano de 1978 nos dá a idéia precisa da pequenez e da fragilidade da maioria absoluta das nossas empresas, condições que precisam ser superadas para que a economia se fortaleça e para que o poder público eleve suas rendas a fim de poder realizar mais em benefício comum. Um dos caminhos imediatos para incrementar a livre iniciativa é o próprio governo, a título de dar o bom exemplo, dar preferência ao comércio e à indústria local nas concorrências públicas, o que infelizmente não tem ocorrido.

OS MAIORES PAGADORES DE ICM DO RN



Nevaldo Rocha, diretor-presidente das Confecções Guararapes



Murilo Tavares, diretor-presidente da Usina Estivas S/A



Charles Birch, diretor-presidente da Algodoeira são Miguel S/A



José Geraldo de Medeiros, diretor-presidente do Supermercado Nordestão

EMPRESAS QUE PAGARAM MENOS IMPOSTOS EM 1978 DO QUE EM 1977

Empresas	ICM recolhido em 1977	ICM recolhido em 1978
	CR\$	Cr\$
J. Olímpio & Cia. Ltda.	3.800.107	2.894.688
SOCIC Comercial S/A	5.119.903	2.785.443
Camisaria União Ltda.	1.911.438	1.542.598
Algodoeira Inharé Agro Industrial Ltda.	3.253.088	2.821.575
Consórcio Algodoeiro de Nova Cruz Ltda.	3.769.163	3.114.155
Algodoeira Torres Ind. Com. S/A - ALGOSA	2.745.733	2.234.547
Cia. Agro Industrial Zabelê	1.063.849	992.241

OS MAIORES PAGADORES DE ICM DO RN



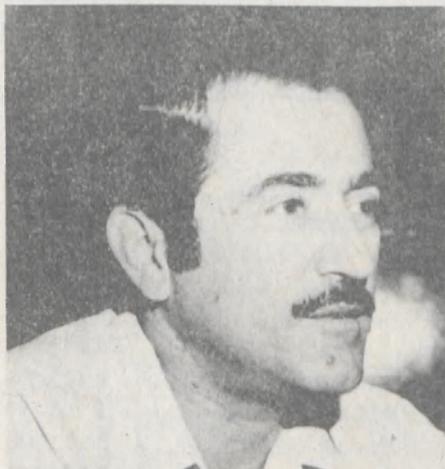
Adauto Medeiros, diretor presidente da Natal Veículos e Peças S/A



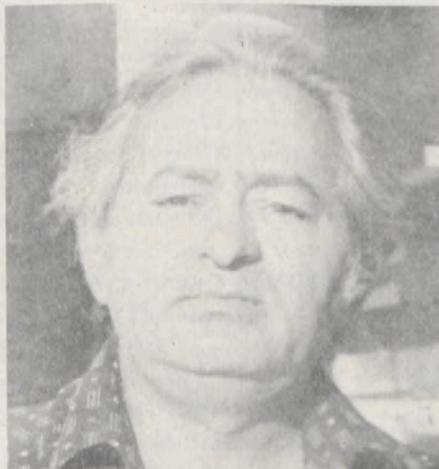
Radir Pereira de Araújo, diretor-presidente de "A Sertaneja"



Issa Hasbun, diretor-presidente do Supermercado Mini-Preço



Gilson dos Santos Lima, diretor de Marpas S/A



Paulo Ccutinho, diretor presidente da Granorte Veículos e Peças



Edson Medeiros, diretor presidente de Medeiros e Cia.



Miguel Oliveira, diretor presidente de Queiroz Oliveira Materiais para Construção Ltda.



José Pinto Freire, diretor da Distribuidora de Automóveis Seridó S/A.



David Reeves, diretor presidente da Alpargatas Confecções do Nordeste S/A

RELAÇÃO DOS 100 MAIORES DO ESTADO

Nº DE ORDEM	EMPRESAS	ATIVIDADES	I C M-Cr\$
001	Confecções Guararapes S/A	Indústria de Confecções	33.408.730
002	Usina Estivas S/A	Indústria Açucareira	31.352.912
003	Algodoeira São Miguel S/A	Indústria de Beneficiamento de Algodão	19.719.579
004	Supermercado Nordeste Ltda.	Comércio Varejista de Supermercados	17.238.237
005	Natal Industrial S/A	Indústria de Beneficiamento de Cereais	14.879.800
006	Cia. Açucareira Vale do Ceará-Mirim	Indústria Açucareira	13.858.974
007	Cia. Souza Cruz Indústria e Comércio	Comércio Atacadista de Fumo	13.321.697
008	Nóbrega & Dantas S/A Indústria e Comércio	Indústria de Beneficiamento de Algodão	11.552.319
009	SANBRA — Soc. Alg. do Nordeste Brasileiro	Indústria de Beneficiamento de Algodão	11.308.150
010	Coop. Agri. Mista do Médio Oeste Potiguar Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Algodão	11.136.116
011	Natal Veículos e Peças S/A	Comércio de Veículos e Peças	10.351.279
012	Radir Pereira & Cia.	Comércio de Móveis e Eletrodomésticos	10.331.734
013	Super-Mercados Mini-Preço Ltda.	Comércio Varejista de Supermercados	10.087.441
014	Indústria Têxtil Seridó S/A	Indústria Têxtil	9.782.478
015	DIVEMO — Dist. de Veic. e Motores Ltda.	Comércio de Veículos e Peças	9.721.510
016	MARPAS S/A Comércio e Representações	Comércio de Veículos e Peças	9.714.651
017	Casa Régio Industrial e Comercial S/A	Comércio de Móveis e Eletrodomésticos	9.097.952
018	Granorte Veículos de Peças Ltda.	Comércio de Veículos e Peças	9.059.684
019	Confecções Soriedem S/A	Indústria de Confecções	7.080.599
020	Distribuidora de Automóveis Seridó S/A	Comércio de Veículos e Peças	7.067.898
021	Algo. Seridó Com. e Ind. S/A - ALSECOSA	Indústria de Beneficiamento de Algodão	7.049.259
022	Medeiros & Cia.	Indústria de Beneficiamento de Algodão	6.645.293
023	Revendedora Comercial Varejista de Prod. AVON	Comércio Varejista de Perfumaria	6.389.575
024	Cia. Alfredo Fernandes Indústria e Comércio	Indústria de Beneficiamento de Algodão	6.286.953
025	Alpargatas Confecções do Nordeste S/A	Indústria de Confecções	6.249.029
026	Queiroz Oliveira Materiais para Construção Ltda.	Comércio de Materiais para Construção	6.113.205
027	Arnaldo Irmão & Filhos	Indústria de Beneficiamento de Algodão	6.106.579
028	Cooperativa Regional Mista de Apodi Ltda.	Comércio Atacadista de Cereais	5.910.648
029	Distribuidora de Bebidas Potiguar Ltda.	Comércio Atacadista de Bebidas	5.400.553
030	Cooperativa Agro-Pecuária de São Tomé Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Algodão	5.267.254
031	Lojas Brasileiras S/A	Comércio Varejista de Variedades	4.680.747
032	Importadora Comercial de Madeiras Ltda.	Comércio de Materiais para Construção	4.224.541
033	Santorres Comércio S/A	Comércio de Veículos e Peças	4.179.589
034	Indústria e Comércio José Carlos S/A	Indústria de Beneficiamento de Café	4.054.830
035	Comercial Alcides Araújo S/A	Comércio Varejista de Tecidos e Confecções	4.023.040
036	J. Irinaldo Veículos e Peças Ltda.	Comércio de Veículos e Peças	3.971.172
037	Ceará Industrial S/A	Indústria de Beneficiamento de Algodão	3.830.907
038	Lundgren Tecidos S/A	Comércio Varejista de Tecidos e Confecções	3.759.219
039	Mossoró Agro-Industrial S/A — MAISA	Cultura e Benef. de Produtos Agro-Pecúarios	3.688.323
040	T. Barreto Indústria e Comércio S/A	Indústria de Confecções	3.606.281
041	Companhia Brasileira de Alimentos — COBAL	Comércio Varejista de Gêneros	3.555.784
042	CISAF — Comércio e Indústria de Fibras S/A	Indústria de Beneficiamento de Fibras de Sisal	3.533.063
043	R. Gurgel Ltda.	Comércio de Materiais para Construção	3.493.139
044	Consórcio Algodoeiro de Nova Cruz Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Algodão	3.114.155
045	Galvão Mesquita Ferragens S/A	Comércio de Materiais para Construção	3.046.038
046	J. Olímpio & Cia. Ltda.	Comércio de Móveis e Eletrodomésticos	2.894.688
047	Theodorico Bezerra S/A Indústria e Comércio	Indústria de Beneficiamento de Algodão	2.844.630
048	Abraão Otoch & Cia	Comércio Varejista de Tecidos e Confecções	2.835.795
049	Porcino Irmãos Comércio Ltda.	Comércio de Móveis e Eletrodomésticos	2.828.536
050	Algodoeira Inharé Agro-Industrial Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Algodão	2.821.575

RELAÇÃO DOS 100 MAIORES DO ESTADO

Nº DE ORDEM	EMPRESAS	ATIVIDADES	I C M-Cr\$
051	Socic Comercial S/A	Comércio de Móveis e Eletrodomésticos	2.785.443
052	Oeste Veículos Ltda.	Comércio de Veículos e Peças	2.774.407
053	L. Cirne & Cia Ltda.	Comércio de Peças e Acessórios para Veículos	2.730.830
054	Cia. Paraíba de Cimento Portland	Comércio Atacadista de Cimento	2.686.848
055	Natalense Comercial de Bebidas Ltda.	Comércio Atacadista de Bebidas	2.659.489
056	Lira de Oliveira & Cia.	Comércio Atacadista de Tecidos	2.641.864
057	S/A Fiação Borborema	Indústria Têxtil	2.434.579
058	Walter Pereira & Cia.	Comércio Varejista de Livraria e Papelaria	2.408.045
059	Luiz Cavalcanti Comercial Ltda.	Comércio de Móveis e Eletrodomésticos	2.374.819
060	Sistemática Silv. Irmãos Soc. Téc. de Mat. e Inst. Ltda	Comércio de Materiais para Construção	2.292.627
061	Moinho de Ouro Indústria e Comércio Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Café	2.266.922
062	Algodoeira Torres Ind. e Com. S/A — ALGOSA	Indústria de Beneficiamento de Algodão	2.234.547
063	Casa Lux S/A	Comércio de Ferragens e Material Elétrico	2.208.867
064	Cyro Cavalcanti	Comércio de Peças e Acessórios para Veículos	2.128.160
065	Tecidos Motta S/A	Comércio Varejista de Tecidos e Confecções	2.022.975
066	Comercial Wandick Lopes S/A	Comércio de Veículos e Peças	1.969.661
067	Revendedoras Varejistas de Produtos Christian Gray	Comércio Varejista de Perfumaria	1.967.269
068	Mendes & Cia.	Comércio de Veículos e Peças	1.926.399
069	Revendedora Costa Máquinas e Peças Ltda.	Comércio de Móveis e Equipamentos p/ Escritórios	1.892.395
070	Indústrias Jossan S/A	Indústria de Transformação de Metal	1.879.734
071	Indústria de Confecções Sparta Nordeste S/A	Indústria de Confecções	1.854.095
072	Trigueiro & Cia.	Comércio Atacadista de Produtos Farmacêuticos	1.751.061
073	Distribuidora de Caramelos Natal Ltda.	Comércio Atacadista de Doces e Caramelos	1.748.896
074	Comissão de Financiamento da Produção	Comércio Atacadista de Algodão	1.714.406
075	Algodoeira Almore Agro-Industrial Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Algodão	1.704.819
076	J. Rezende Comércio S/A	Comércio de Móveis e Eletrodomésticos	1.696.545
077	Cerâmica Santa Maria S/A	Indústria de Transformação de Prod. de Cerâmica	1.635.025
078	Casa Júnior Comercial Ltda.	Comércio de Móveis e Eletrodomésticos	1.631.989
079	S/A White Martins	Comércio de Produtos Químicos e Diversos	1.629.954
080	Navona Veículos S/A	Comércio de Veículos e Peças	1.598.110
081	Cotonifício Norte Riograndense S/A	Indústria Têxtil	1.556.722
082	Camisaria União Ltda.	Comércio Varejista de Tecidos e Confecções	1.542.598
083	Natal Refrigerantes S/A	Indústria de Transformação de Bebidas	1.498.560
084	Cooperativa Agro Pecuária do Vale do Açu Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Algodão	1.478.979
085	A Sertaneja Veículos Ltda.	Comércio de Veículos e Peças	1.473.862
086	Simas Industrial S/A	Indústria de Transformação de Açúcares	1.436.701
087	Singer Sewing Machine Company	Comércio Varejista de Máquinas	1.334.029
088	João Barbalho	Indústria de Transformação de Prod. de Cerâmica	1.254.265
089	Sinwal S/A Indústria de Mármore e Granitos	Indústria de Beneficiamento de Mármore	1.232.565
090	Cia. Distribuidora de Ferragens — CODIF	Comércio de Materiais Elétricos e Ferragens	1.227.355
091	M. Pereira Neto	Comércio Atacadista de Manufaturados Diversas	1.218.568
092	Norte Gás Butano Distribuidora	Comércio Varejista de Combustíveis	1.202.933
093	Itapessoca Agro-Industrial S/A	Comércio Atacadista de Cimento	1.189.476
094	J. Pereira & Cia. Ltda.	Comércio Varejista de Livraria e Papelaria	1.185.877
095	Plásticos de Mossoré Ltda — PLASMOL	Indústria de Transformação de Matérias Plásticas	1.173.380
096	Irmãos Oliveira & Cia.	Comércio Atacadista de Prod. Farmacêuticos	1.158.842
097	Comercial José Lucena Ltda.	Comércio de Materiais para Construção	1.124.808
098	Duauto Veículos Ltda.	Comércio de Veículos	1.123.916
099	F. Alves Neto Ltda.	Comércio de Veículos	1.118.621
100	A Sertaneja Distribuidora de Automóveis Ltda.	Comércio de Veículos e Peças	1.092.333