

EMPRESA IMPORTANTE

CONFECÇÕES GUARARAPES S/A — MINERAÇÃO
TOMAZ SALUSTINO S/A — EMPRESA INDUSTRI-
AL TÉCNICA S/A — INDÚSTRIAS JOSSAN S/A —
COMPANHIA ALGIMAR — DUBOM S/A —
ASSOCIAÇÃO DE POUPANÇA E EMPRÉSTIMO
RIOGRANDENSE DO NORTE — MONTE LÍBANO
HOTÉIS E TURISMO — BANCO INDUSTRIAL DE
CAMPINA GRANDE — BANCO DE DESENVOLVI-
MENTO DO RIO GRANDE DO NORTE — POTENGI
INDÚSTRIA AGROPECUÁRIA S/A — CONSTRU-
TORA A. GASPAR — MERCANTILCRED — J.
MOTTA INDÚSTRIA E COMÉRCIO S/A — INPASA
— ITAPETINGA AGRO INDUSTRIAL S/A — FA-
ZENDAS POÇO VERDE S/A — CAJUEIRO AGRO-
PECUÁRIA S/A — NATÉCIA — COIRG — MOSSO-
RÓ AGRO INDUSTRIAL S/A — COMPANHIA DE
SERVIÇOS ELÉTRICOS DO RIO GRANDE DO
NORTE — ALGODOEIRA SÃO MIGUEL S/A —
TELERN

PUBLICA BALANÇO EM RN-ECONÔMICO

Revista Mensal do Homem
de Empresa do Rio Grande do Norte

Sumário

REPORTAGENS

Pecuária — Da incerteza ao otimismo	4
Os números da nossa pecuária	7
Menos dispendiosa mas também deficiente	9
Norte-Pesca aumenta sua frota	14
Telefones vão falar melhor ..	15
Água e energia elétrica no RN em 72	17
Cuidado com os picaretas ..	20
Quem é quem no Mercado de Capitais	21
Movimento de Bolsa de Valores — 1971	22
Quanto lhe custa sair na noite natalense	27
A concorrência é clandestina ..	31
Coexistência nem tanto pacífica	33
A mandioca ganha o mundo ..	36
O dólar volta a circular em Natal	39
Melhor prevenir do que remediar	42

SEÇÕES

Homens e Empresas	12
Destaques	46

ARTIGO

1.º Encontro Nacional de Construção Civil	38
---	----

ESPECIAL:

Memorial aponta desemprego em massa nas salinas	43
---	----



— A Pecuária no Rio Grande do Norte ainda se faz através de processos primários. Eis uma verdade que os criadores e as próprias autoridades não negam, mesmo porque, como diz a sabedoria popular, "contra fatos não há argumentos". Uma análise senão completa porém mais do que superficial foi feita sobre a Pecuária potiguar. Está inserida da página 4 à 10.

— A partir de setembro o natalense vai poder fazer Discagem Direta à Distância, ou seja: da sua casa, do seu escritório, telefonará para qualquer cidade do país integrada no sistema de telecomunicações da Telern, sem interferência da telefonista. Na página 15 se explica isto.

— A última matéria citada na capa deste número é sobre os "picaretas" que pululam no Mercado de Capitais como, de resto, em qualquer outra atividade. Cuidado com eles. Na página 20 há uma matéria enfocando a maneira de agir desses maus elementos.

— Numa sexta-feira, se você não trabalha no sábado, já pode começar a viver a noite natalense. Há boites para todos os gostos. Quanto você vai gastar numa "esticada" ao Hippic Drive-In, à Ele e Ela, Aquarius ou Bambelô? Anote os preços das coisas que se consomem numa noite natalense. Eles estão na reportagem da página 27.

O REDATOR CHEFE

EDITORA
RN-ECONÔMICO
LIMITADA

Rua Princesa Isabel 670 — Edifício Bahia — Fone 2690 — Natal (RN) —
C. G. C. M. F. N.º 08423279

Diretor de Redação
Marcos Aurélio de Sá

Diretor Administrativo
Marcelo Fernandes

Diretor Comercial
Cassiano Arruda Câmara

Gerente
José Amaral

Redator Chefe
Hélio Cavalcanti

Redatores
Albimar Furtado
Domício Arruda Câmara
Emanoel Nery
João Batista Machado
João Gualberto Aguiar
Johnson Silva
Jomar José
Sebastião Carvalho

Fotografias
João Garcia de Lucena
Arte
Ailton Paulino

Contatos Comerciais
Betovem Azevedo
Hilnete Correia
José Silva Neto
Naide Belo
Roberto Freire

RN-ECONÔMICO revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros, é de propriedade da **EDITORA RN-ECONÔMICO LIMITADA** — Rua Princesa Isabel, 670 — Edifício Bahia — Fone 26-90 — Natal (RN), composta na **GRÁFICA NORDESTE LTDA.** — Praça Pio X, 325 — Natal (RN), e impressa na **GRÁFICA OFF-SET** — Avenida Rio Branco, 325 — Natal (RN). Preço do exemplar: Cr\$... 3,50 Número atrasados: Cr\$ 4,00. Assinatura Anual Cr\$ 40,00. Assinatura para outros Estados: Cr\$ 50,00

Uma das principais queixas dos criadores, engordadores e marchantes (três dos principais elementos por que passa o boi entre nascer, ser cevado e abatido) é referente aos preços irrealistas da carne para o consumidor. Desde 1930 a carne é tabelada no Brasil. E desde muito mais tempo o brasileiro é um dos povos que mais come carne bovina no mundo, não se desenvolvendo entre nós, em escala pelo menos compatível com o abate de bois, algo como a suinocultura, a piscicultura, a avicultura.

Mesmo assim os marchantes do Ceará, recentemente, pediram à SUNAB para envez de aumentar, baixar o preço da carne, porque os consumidores estavam sumindo, já com o preço atual da época.

Apesar de possuir o quarto rebanho bovino do mundo, o

Brasil se coloca em 22º lugar entre os produtores de carne, com um desfrute (abatimento na proporção do número de cabeças existente) na base de 11% no máximo. A Argentina, que tem metade do rebanho brasileiro, tem um desfrute de 26%. Os Estados Unidos, de cerca de 38% (durante a guerra chegou a 45%).

Um boi no Brasil (no Nordeste principalmente) só é abatido depois de atingir pelo menos três anos de idade (sempre atinge quatro) o que significa que deu ao criador/engordador despesas que, por exemplo, o seu colega francês não teria tido: na França nenhum boi é levado ao matadouro com mais de dois anos. Nos Estados Unidos já se abate animais, hoje, com 18 meses. O Brasil ainda apresenta uma média de rendimento de carcaça de 48 a 50%, quando outros países conseguem entre 60 e 65%.

PECUARIA:

DA INCERTEZA AO OTIMISMO

Sebastião Carvalho

"Estamos seriamente preocupados em diminuir o nosso rebanho. Não pretendemos extingui-lo, realmente, mas queremos aplicar o dinheiro em outros negócios. Se há negócios melhores, por que criar gado?"

Quem faz a afirmativa/pergunta é Djalma Medeiros, do grupo Medeiros & Irmãos, que nas Fazendas Seridó e Tabajara (uma no Seridó e outra no Agreste) possui cerca de 2.000 cabeças.

"Antigamente, para não ter prejuízo na minha vacaria, vendi todos os machos. Hoje estou fazendo o contrário, porque leite foi o pior negócio em que me meti. Para criar folgado pretendo, no entanto, ter apenas 300 cabeças soltas, engordando 200 por ano".

Assim fala Heider Mesquita, da Fazenda São Vicente, no município de São Pedro. Ele, inclusive, traz à baila outro assunto relacionado com a pecuária, que abordaremos mais à frente: o caso do leite.

AS CAUSAS

Os criadores, de modo geral, estão acordados com o novo relacionamento entre o Governo Federal e a pecuária, mas

ainda fazem hoje reclamações que há décadas são repetidas:

1) o sistema tributário onera muito os custos da mercadoria na comercialização, refletindo na produção.

2) se os créditos hoje são mais alcançáveis, os juros continuam altos e os prazos não propiciam aumento de produção, porque o criador teme pela extinção do tempo de resgate do empréstimo.

"Se o Governo baixasse os juros de 17% ao ano seria bem melhor", diz o sr. Heider Mesquita, que atualmente também se dedica à plantação de capim pangola, para enfrentar a época da falta de pastagens naturais.

A atividade em si não é rentável — diz o sr. Djalma Medeiros — e por isto o fato do crédito não influi muito e às vezes pode ser até prejudicial".

OS PREÇOS

Ocorre também que, proporcionalmente, o preço do boi, no Rio Grande do Norte e mesmo em outros Estados nordestinos, continua o mesmo de alguns anos atrás, enquanto sobem os insumos. Medidas deflacionárias, que encarecem o custo de vida, diminuem o consumo da carne, apesar de seu preço baixo, em

relação ao custo da produção. Terá sido por isto que os marchantes cearenses pediram para que o preço da carne baixasse do já tabelado.

"No Rio Grande do Norte não há condições favoráveis à pecuária como na Bahia, em Minas, em Sergipe, no Amazonas", diz Djalma Medeiros. "O criador aqui tem que enfrentar principalmente o problema da estiagem. No Amazonas, por exemplo, se toca fogo no capim e na próxima semana já se pode botar o gado dentro do campo, porque já nasceu novo capim prá ser comido pelo animal".

"Com o confinamento no estábulo as despesas aumentam" — aduz Heider Mesquita. "Você vai ter que dispender com insumos com os quais antes não contava, porque havia pastagem natural: vai gastar com torta, tratores, combustíveis, veterinários, medicamentos, vacinas, etc."

Um garrote macho de 6 arrôbas (10 a 12 meses) custa hoje entre Cr\$ 300,00 e Cr\$ 350,00, dependendo do gado. O de raça pode atingir um pouco mais de peso e, conseqüentemente, de preço.

Um novilhote, com caixa de 9 a 10 arrôbas, está sendo adquirido por Cr\$ 500,00 ou mais.

No período de engorda (dois anos

para o garrote, 9 meses para o novilhote) os animais podem atingir 11 e 13 arrôbas, respectivamente, para serem vendidos a Cr\$ 600,00 ou Cr\$ 750,00 cada um.

Os últimos preços significam uma média de Cr\$ 57,00 a Cr\$ 60,00 por arrôba de 15 quilos — que é quanto o marchante paga para comprar o boi (sem os impostos, é claro) e levá-lo para o mata-douro.

O Governo empresta dinheiro, para a engorda, na base de 17% ao ano para pagar em dois. Partindo disto, o sr. Heider Mesquita faz um cálculo: Digamos que você tome emprestado Cr\$ 50 mil para adquirir 170 garrotes a Cr\$ 300,00. A compra já vai importar em Cr\$ 51 mil e você entra com Cr\$ 1 mil do seu bolso. Em dois anos os juros somam Cr\$ 17 mil. Digamos que nesse espaço de tempo você gaste com o gado, entre alimento, medicamentos, insumos diversos, a quantia de Cr\$ 20 mil. Ao fim dos 24 meses, incluindo tudo, terá gasto Cr\$ 88 mil. Vendendo as 170 cabeças (se tiver a sorte de não perder nenhuma) a Cr\$ 600,00 você apura Cr\$ 102 mil. Então o que se verifica? O seu lucro, em dois anos de muito trabalho, de muita expectativa e até mesmo aborrecimentos, foi de Cr\$ 14 mil. Ou melhor, Cr\$ 13 mil, porque mil você já empregou no começo do negócio.

CRIAÇÃO E ENGORDA

No entender de Djalma Medeiros a criação é uma atividade pecuária, a engorda é uma atividade comercial. A criação não é rentável, a engorda é, porque já prevê a procura à oferta. "Mas sempre haverá quem crie com prejuízos para vender ao invernista, embora aqueles tendam a desaparecer aos poucos", acentua.

Ele acha que a causa principal da crise da pecuária no Rio Grande do Norte é justamente esta: se produz caro para vender barato e não poderia ser de outro modo, porque as próprias condições climáticas do Estado não favorecem outra maneira de se criar.

"Vou criar 300 cabeças e engordar 200 por ano" — diz Heider Mesquita — porque passando da recria para a engorda eu não entro no prejuízo".

E para resolver engordar a sua própria criação ele pondera: "Para ir buscar fora o gado solto para engordar, você vai ter problema com a aclimação do animal. Na Bahia, em Sergipe em Minas, o gado é acostumado com a forragem rica e quando chega aqui, estranha. Cada solto vai ser cada vez mais difícil encontrar. A procura vai ser sempre e sempre maior que a oferta. O melhor mesmo é botar o animal no pasto, fazê-lo, e vendê-lo, mesmo que para isto se tenha de passar até quatro anos em intimidade com ele".

CIRCULO VICIOSO

Na realidade, a criação de gado é um círculo vicioso. Existem dois meios que se entrelaçam e que tem que ser contrabalançados, para poder gerar o lucro: o touro melhora a produção, mas quem a aumenta é a vaca. Não adianta ter boas vacas se não se tem bons touros. Porque a vaca pode continuar produzindo — mas produzindo animais de baixa qualidade.

Aí entra também o problema das pastagens. Em estudo recente uma Comissão Interparlamentar de Inquérito sobre a Pecuária chegou à conclusão óbvia mas possivelmente inviável em muitas fazendas de engorda de gado: há necessidade de três a cinco pasto em rodízio, principalmente para os novilhos que, quando desmamados, perdem de 15 a 20 quilos que precisam ser imediatamente recuperados.

No Rio Grande do Norte essa é uma das principais causas de perda de bezerros: se eles nascem mal nascidos, não encontram a pastagem suficiente para cobertura contra a desnutrição pós-mamária e as doenças naturais da região.

E para o nosso Estado existe atualmente o grande risco de perder muito terreno no plano da criação. Como pondera o sr. Djalma Medeiros, "a Amazônia vai se transformar dentro em breve no maior produtor de gado do Brasil. E vai exportar para todos os Estados nordestinos. Se atualmente o nosso gado de corte e até mesmo a nossa carne já abatida vem da Bahia, de Sergipe, de Minas Gerais, o que não será quando as fazendas ao longo da Transamazônica começaram a produzir?"



Heider Mesquita:

"Se o Governo baixasse os juros de 17% ao ano seria bem melhor"



O Frigonorte abate pelo sistema da sangria vertical.

Nos países ditos civilizados o consumo de carne bovina é feito numa proporção de 25% porque o restante das proteínas as populações (todas de poder aquisitivo acima do médio) vão buscar no porco, no peixe, nos ovos, nos carneiros, cabritos, etc. No Brasil se dá o contrário: país ainda em desenvolvimento consome maior parte de carne bovina (muito mais cara) e o faz por preços irrisórios. Os preços artificiais que provocam a crise da pecuária ou, quando não chegando a tais extremos, desequilibra a execução de qualquer programa que vise controlar a produção.

No Brasil se consome uma média de 96% de proteínas de carne bovina, relegando-se a segundo plano as outras atividades que, elaboradas e executadas, liberariam a carne bovina para exportação, uma fonte de divisas tão ou mais importante quanto o café.

Mas enquanto o panorama não muda, vamos ficando com o nosso consumo desequilibrado de carne de boi, essa carne que, de acordo com a lei tem que ser industrializada em matadouros modernamente instalados, onde se observam exigências que visam higiene, saúde, etc.

Em Natal o abate oficial da carne é feito pelo Frigonorte — um matadouro da Prefeitura dotado de modernas instalações, cuja administração participa também da fiscalização contra os matadouros clandestinos. O Frigonorte não tem abate próprio, atualmente. Abate gado de terceiros — os marchantes — e o faz pelo sistema da sangria vertical.

BOI NO MATADOURO

Em 1971 mais de 70% do gado abatido no Frigonorte veio da Bahia, Sergipe, Minas Gerais, diz o sr. Paulo Mariz, presidente da empresa. Por incrível



Com o confinamento no estábulo as despesas aumentam

que pareça, adquirir o gado fóra fica menos oneroso para o marchante principalmente por causa da incidência de impostos. Mesmo que varie de Estado para Estado a chamada "pauta" (impôsto fixo para cada cabeça de boi) eles utilizam expedientes que incluem até trespasse de fronteiras e conseguem onerar menos o preço do animal, até a chegada ao matadouro.

A rigor um marchante adquire um boi de 13 arrôbas (incluindo ôsso, couro, etc.) por Cr\$ 780,00. A arrôba lhe sai, portanto, na base de Cr\$ 60,00 — cu o quilo a Cr\$ 4,00. Isto para o boi comprado fora. Um animal adquirido dentro do Estado, pesa uma média de 9 arrôbas, e se no importado existe uma proporção de 20 a 25% de ôsso, no de casa há 30%.

A carne é entregue pelo marchante ao talhador ao preço médio de Cr\$ 4,10 o quilo — porque a parte dianteira custa Cr\$ 3,50 e a trazeira, 4,50; e comumente são entregues partes iguais de uma e outra, donde a média do preço.

Na operação de comprar o boi fora, trazê-lo para Natal e deixá-lo no matadouro, o marchante tanto paga varias despesas como corre muitos riscos. As despesas somam Cr\$ 80,00 e podem ser assim dispostas:

Taxa de Abate (Frigonorte)	Cr\$	20,00 por rês
i.C.M. (17% sobre Cr\$ 300,00 de pauta local)	Cr\$	51,00 (no caso do boi importado da Bahia, o ICM fica em Cr\$ 48,00)
Fundo Rural	Cr\$	6,00
Cota de Previdência	Cr\$	3,00
Total	Cr\$	80,00

Mas o marchante recupera êsses Cr\$ 80,00 somente com a venda de dois sub-produtos ainda não industrializados, negociados em parte com o próprio Frigonorte e o restante com os curtumes:

Viseras de uma rês	Cr\$	60,00
Couro de uma rês	Cr\$	20,00
Total	Cr\$	80,00

No entanto, o risco que ele corre está na entrega da carne ao talhador. Que geralmente expõe a mercadoria nas pedras dos mercados, começando a vendê-la a Cr\$ 7,00 o quilo. Para depois baixar para Cr\$ 6,00 e terminar vendendo até a Cr\$ 5,00 ou Cr\$ 4,00. Se ele não apura o equivalente à compra, vai deixar de pagar ao marchante, que no fim das contas é quem perde o dinheiro. Ele não pode prescindir do talhador, e tem de correr o risco do prejuízo. Até mesmo a carne sobrada, que o talhador não conseguiu vender nem a Cr\$ 4,00 representa perda, porque é posta fora. Nas casas especializadas (Friome e Frinat, em Natal, que possuem frigoríficos próprios) ela pode ser conservada e as sobras são moidas e vendidas a preços módicos.



Djalma Medeiros

"A atividade em si não é rentável"

OS SUB-PRODUTOS

Em Natal ainda não contamos com o aproveitamento integral dos sub-produtos do boi. O Frigonorte, embora possua instalações até para salsicharia, não opera

integralmente e inclusive não faz farinha de osso. Mesmo assim, pode oferecer o seguinte quadro de aproveitamento de sub-produtos em 1.200 rês abatidas

num mês — 70 por dia:

Sub-produtos	Rendimento em kg	Valor kg	Valor Cr\$
Farinha de Carne	2.500	0,60	1.500,00
Sêbo de Carne	800	1,60	1.280,00
Ôsso	2.500	0,10	250,00
Crinas	50	5,00	250,00
Chifres	1.500	0,12	180,00
Bilis	700	270,00 (tambor)	945,00
Cálculo biliar	50 gramas	5.000,00	250,00
		Total.....	4.655,00

Para quem achou estranho a inclusão do sub-produto chamado "cálculo biliar", de que um quilo custa Cr\$ 5.000,00 e de que em 1.200 reses se consegue apenas 50 gramas, vamos explicar: trata-se de uma espécie de parasita que se localiza junto ao fígado do boi e que é raro encontrar — uma média de um quilo em 20.000

rês. O seu aproveitamento é feito pela indústria químico/farmacêutica e, exportado, é utilizado pela indústria japonesa, injetado (depois de industrializado) em pérolas, para dar maior rebustez a esse acessório da elegância feminina. Donde se conclui que, realmente, "do boi se aproveita tudo..."

análise

Os números da nossa Pecuária



"Na pecuária norte-riograndense a produtividade não acompanha o ritmo de desenvolvimento das áreas de produção e por isto se observa discrepâncias com relação ao crescimento do rebanho e à diminuição do abate, evolução do peso das carcaças e involução do desfrute".

A observação é do senhor Luiz Demétrio Pereira, delegado regional da SUNAB, um estudioso dos fenômenos pecuários, entrosado não apenas na problemática com referência ao Rio Grande do Norte, mas a todo o país.

Dirigindo um órgão que, a rigor é sempre culpado pelas desavenças entre produtor/consumidor, por conta dos preços nunca a gosto das duas partes, ele define, de princípio, a posição da SUNAB no caso do tabelamento dos preços da carne:

"O interesse do Governo atualmente não é estrangular a produção, pelo tabelamento. Mas proporcionar à iniciativa privada novas técnicas para melhor aproveitamento da produção e desenvolvimento dos sistemas".

E acentua que "o tabelamento nas épocas cíclicas das entre-safras vicia o produtor". Mesmo assim, situa a SUNAB como "um órgão normativo que atua no caso de especulações, da parte do produtor ou do varejista, do vendedor ou do consumidor".

ANALISE

Analisando para RN-ECONÔMICO a pecuária no Rio Grande do Norte o sr. Luiz Demétrio Pereira apanha dados e toma por base a série 1959/1967. Nesse período, o nosso rebanho evoluiu de 522.000 para 838.000 cabeças. O abate, diz, sofreu involução nos anos de 1960 e 1961 em comparação com 1959, mas comportou-se bem nos anos seguintes. E em 1967 aumentou 35,4%.

O peso das carcaças teve aumento análogo ao do abate, registrando-se em 1967 a proporção de 45,2% com relação a 1959.

Já o desfrute (percentagem do abate sobre existências) oscilou bastante, apresentando-se mais elevado apenas em 1959. Nos outros anos, a taxa média foi de 10,3%.

REGIONAL/NACIONAL

A participação do Rio Grande do Norte no total da região Nordeste, foi

em média, na série 1959/1967, de 7,5%. No total, nacional de 0,9%. Para se ter uma idéia da nossa parca posição, acrescente-se que a Bahia, no mesmo período teve uma participação de 9,0% na média regional e 7,8/ na nacional. Esses dados se referem a todas as atividades pecuárias.

Com relação ao abate de rês: o Rio Grande do Norte, dentro da região Nordeste, teve aumentado o seu percentual de 7,7% em 1959 para 8,2% em 1962. Quando começou a cair, para se recuperar em 1966 e 1967, época em que atingiu 8,9%. No cômputo nacional, o nosso percentual de abate cresceu de 1959 a 1967, passando de 0,8% no primeiro ano para 1,1% no segundo.

No caso do peso das carcaças, crescemos de 7,2% em 1959 para 8,0% em 1962. Em 1965 involuímos para 0,7%, para recuperar alguns pontos em 1967: 8,5% — isto com relação à região. No cômputo nacional, oscilamos sempre entre os 0,6% de 1957 e os 0,8% de 1967.

PRODUÇÃO DE CARNE

A rigor o nosso Estado sempre foi um desigual produtor de carne, muitas vezes sacrificando o rebanho leiteiro, por implicações diversas, para abater fêmeas cujo destino seria não apenas a produção do leite mas também a procria responsável ao menos pela constância do número de cabeças existentes. Mesmo assim, o nosso desfrute também sempre foi dos menores da região.

Só a partir de 1962 a produção de carne no Rio Grande do Norte evoluiu de maneira satisfatória. Ainda hoje, no entanto, ela não dá para suprir as próprias necessidades domésticas e atualmente importamos a carne que é vendida nos açougues modernos instalados no centro da cidade.



Luiz Demétrio Pereira; muitos problemas afligem e entravam a produção pecuária do Rio Grande do Norte

Em 1967 a nossa produção atingiu um nível superior em 40,3% ao registro em 1959, diz o sr. Luiz Demétrio Pereira. Nos anos de 1960 e 1961, no entanto, houve retração nessa produção registrando-se níveis mais baixos, até, que os de 1959.

O índice "per capita" da produção funcionou quase na mesma proporção que o do consumo, conforme o quadro abaixo, tomando-se por base o primeiro e o último anos da série.

Ano	Valor Total	Varição Percentual	População 1.000 hab.	Produção per-capita Quilo p/ habitante
1969	8,461	100,0%	1.119	7,561
1970	11,870	140,3%	1.271	9,339

No que se refere às raças que mestiçam o nosso rebanho, há predominância das zebuínas: Gir, Nelore, Guzerat, Indobrasil. A mestiçagem com o Gado Crioulo vem sendo aprimorada através de cruzamentos tecnicamente estabelecidos.

A pecuária de corte no Estado se situa em três regiões fisiográficas: Agreste, Chapada do Apodí e Seridó. E o gado abatido no Frigonorte, procedente do próprio Estado, vem principalmente de Augusto Severo, Santana do Matos, São Rafael, Lages, Angicos, Fernando Pedroza, Pedra Preta, Nova Cruz, São José de Campestre, Currais Novos, Macaíba e São Paulo do Potengi. O importado vem principalmente do Ceará, Bahia, Sergipe.

PROBLEMAS

No entender do delegado da SUNAB entre os muitos problemas que afligem e entram a produção pecuária do Rio Grande do Norte alguns podem ser alinhados como principais:

a) o regime alimentar descontinuo por conta da seca. As pastagens naturais são precárias, a má alimentação acarreta interrupção no crescimento do rebanho, e a sua consequente perda de peso.

b) Não existe mineralização suficiente. Sabe-se que quanto mais sal houver na comida do gado, mais carne e mais leite ele produz. E embora o nosso Estado seja o maior produtor de sal do país, esse produto escasseia ou inexistente, até, nas doses primárias, na alimentação do nosso rebanho.

c) O sistema de transporte é rudimentar. Geralmente o gado é tangido, vindo a pé. O fato não causa apenas desidratação e consequente morte da res como, em situação não tão trágica, lhe enrijesse a carne, quando menos.

d) A baixa produtividade do rebanho gera a falta da carne no mercado interno, o que ocasiona a necessidade de importação.

e) O gado é abatido, na maioria dos casos (salvo no Frigonorte) de maneira

primitiva, o que ocasiona a perda dos sub-produtos.

RECOMENDAÇÕES

As recomendações mais simples para o melhor aproveitamento do nosso rebanho podem parecer difíceis de ser implantadas. Mas são as mais simples, como diz o sr. Luiz Demétrio Pereira.

1) Quanto à alimentação do rebanho: introdução de capineiras e instalação de sistemas adequados de manejo, visando

maior aproveitamento das pastagens.

2) Adoção de forrageiras resistentes à estiagem.

3) Construção de silos para conservação de alimentos, o que permitirá o arrojamento suplementar ao rebanho, no período da seca.

4) Intensificação na mineralização do gado, inclusive com construção de aguadões.

5) Maior cuidado com o plantel: aquisição de matrizes puras, que possibilitem a seleção das raças, do que advirá maior produtividade.

6) Inseminação artificial — fato concreto, já observado também no norte do país (no sul, em larga escala). Criação nos núcleos mais importantes de gado de corte e de leite, de bancos de sêmen, ad-

7) Fator tempo: com o gado sendo



O sistema de transporte é rudimentar.

ministrados por pessoal especializado, tratado de maneira adequada, em menos tempo uma res poderia ir para o corte, dando, consequentemente, menos prejuízo ao criador, durante o processo de engorda.

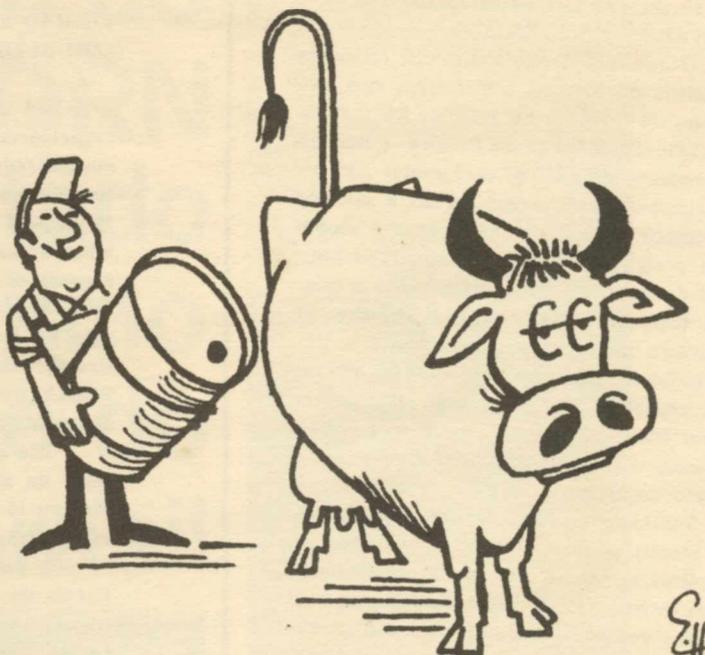
8) Campanhas de esclarecimento quanto à necessidade de observações sanitárias: vacinação contra aftosa, brucelose, tuberculose e outras moléstias que atacam os rebanhos.

E, para terminar, três quadros demonstrativo/estimativos quanto à produção bovina em nosso Estado, nos anos de 1969 e 1970.

Rebanho		Abate	Varição
Rebanho em 1.000 cabeças	Varição Percentual 1959/100	Em 1.000 cabeças	Percentual 1959/100
1969 — 928	178,5	91 *	240,0
1970 — 975	187,5	95 *	146,2
Peso das Carcaças		Desfrute	
Em toneladas	Varição Percentual 1959/100	Rebanho = 100% Abate = x %	
1969 — 14.411 *	167,8	9,8	
1970 — 15.003 *	173,7	9,7	
Produção de Carne (Total e "per-capita")			
Produção Total Em toneladas	Varição Percentual 1959/100	População estimada 1.000 hab.	Produção per-capita quilo p/ hab.
1959 * 12.421	146,8	13,12	9,467
1970 * 12.939	152,9	13,33	9,707
Estimativa: (y = a + bx)			

análise

Bacia leiteira: Menos dispendiosa mas também deficiente



O Rio Grande do Norte possui três bacias leiteiras localizadas em três das suas zonas fisiográficas: a bacia do Agreste, a do Seridó e a da Zona Oeste. Das três a mais importante é a primeira, que supre a capital e cidades satélites do leite necessário ao consumo diário, uma necessidade que anda por volta dos 32.000 litros, levando-se em conta estudos feitos em 1969, quando a demanda era de 29.000. A bacia do Seridó fornece o produto mais para a fabricação de queijos e manteigas, que são consumidos também na capital e

que são decantados pela sua qualidade. A do Agreste supre as cidades da região.

Em toda a sua existência, provavelmente foi nos dezoito meses compreendidos entre 1970 e primeiro semestre de 1971 que os pecuaristas leiteiros do Estado tiveram o pior período de suas vidas. Além da seca desastrosa, dos aumentos de preços de insumos, ocorridos por conta da política anti-inflacionária do Governo, houve discrepâncias terríveis quanto ao preço do próprio leite e uma derrocada iminente realmente sucedeu: de cerca de 500 produtores restavam pouco mais de 100 em agosto de 1971.

A rigor, no entanto, o rebanho leiteiro do nosso Estado sempre foi tão deficiente quanto o de gado de corte. Ou até mais, porque a criação extensiva de gado (o animal solto, sendo levado ao alimento) é sem dúvida menos dispendiosa do que a criação controlada, quando as rações tecnicamente preparadas lhe são entregues em estábulos. Este último é o caso das vacas leiteiras, que merecem cuidados especiais, para que o rendimento seja compensador.

MUITO POUCO

As nossas vacas, mesmo que bem cuidadas, no entanto, não oferecem grande índice de lactação. Em todas bacias leiteiras do Estado só se consegue de uma vaca um máximo de 3 a 4 litros em uma ordenha. Salvo casos especiais, em duas lactações se atinge entre 8 e 10 litros, como no caso da NIPPASA, uma fazenda modelo, que dispõe dos mais modernos métodos de criação e ordenha.

No entender do criador Vinício Garcia Freire, da Fazenda Santa Rita (município de Bom Jesus) o principal fator negativo da baixa produtividade de nossas fêmeas leiteiras é o nosso clima. Pode-se chegar a melhorar a carga genética desses animais,

atingindo-se um máximo de 5 a 6 litros numa só ordenha, mas isto implica na aplicação de uma série de métodos que a maioria dos criadores não tem condições de sequer planificar.

Depois há a irregularidade na própria reprodução. Uma fêmea, tendo boa pastagem, em 36 meses poderá estar parida. Mas se for criada extensivamente só depois de 5 anos é que vai poder procriar, porque só então lhe chegará o cio. A alimentação é, no fim das contas, o fator principal do bom rendimento da criação e uma vaca posta à beira de uma cocheira com rações tecnicamente concentradas, anualmente tem 90% de bezerros. Essa proporção cai quando a unidade vai para o campo e fica entre 40 e 50% — no último caso num ano de boa pastagem e bom inverno.

Diz o sr. Vinício Garcia Freire que uma novilha criada em sua fazenda de Bom Jesus é alimentada com concentrados nos quais entram grande teor de proteínas, além de farelo de trigo, torta de algodão e torta de mamona atoxicada. Por isto as suas vacas sempre atingem a média

desejada para o nosso Estado — malgrado as condições climáticas. Tem lactação durante 250 a 280 dias por ano e só a partir do sexto ano essa lactação começa a diminuir.

AINDA RENDE

Em nosso Estado uma vaca bem tratada, dando leite até a décima cria, ainda vai render bom dinheiro ao seu proprietário. Nessa época, entre 14 e 15 anos de idade, ela vai para o abate e pode ser vendida entre Cr\$ 1.000,00 e Cr\$ 1.200,00 — variando o seu peso entre 500 e 600 quilos.

Uma vaca com cria, no entanto, só pode ser adquirida hoje entre Cr\$ 1.500,00



Vinício Garcia Freire faz experiências e procura de uma leguminosa

e Cr\$ 2.000,00 e o bezerro apartado, macho ou fêmea, por Cr\$ 400,00/300,00.

GOVERNO INTERESSADO

O que está dando alento aos criadores leiteiros do Estado, atualmente, é o empenho do Governo do Estado. Na realidade o Governador Cortez Pereira — homem procedente do campo, conhecedor das necessidades do pecuarista do RN e sabedor da importância da pecuária para a economia potiguar — está adotando uma política de incentivos definitivos tanto à criação extensiva quanto à bacia leiteira. O primeiro passo nesse sentido será a importação de matrizes reprodutoras de raças especiais das quais sobressaem, no ramo europeu, o gado Holandês, na raça indiana, o Guzerat; e o Mestiço — cruzamento do Holandês com o Zebú.

Também no que concerne à profilaxia de moléstias que atacam os rebanhos, o Governo vai atuar, através de campanhas e incentivos relacionados com a higienização e vacinação das unidades. No nosso rebanho leiteiro a mortandade atinge mais os bezerros, numa proporção de 4 a 5% ao ano. As crias morrem de pneumonite (o que dizima mais) ou de verminoses, males que, tratados a tempo, podem ser curados. No caso das vacas paridas, há maior incidência de mortandade por conta de brucelose — que pode ser erradicada, com uma eficiente profilaxia.

Confecções

Dinan

— LTDA. —



Confecções de roupas profissionais de alta qualidade

Av. Salgado Filho, 1597
Fone 22:00 — Natal — RN

RN-ECONÔMICO

Assinatura Anual:
Cr\$ 40,00

VINICIO EXPERIMENTA LEGUMINOSA COM ALTO TEOR DE PROTEÍNAS

Há mais de dez anos o criador Vinício Garcia Freire faz experiências à procura de uma leguminosa capaz de substituir os concentrados à base de proteínas. Até o ano de 1970 lidou com a leguminosa da zona temperada do País, que não oferecia rentabilidade, se plantada em larga escala. A sua intenção: plantar próximo à vaca o alimento de que ela necessita, rico em substâncias capazes de desenvolver a sua lactação.

A partir de 1971, com sementes que lhe foram fornecidas pelo sr. José de França, chefe da Carteira Agrícola do Banco do Brasil, começou a plantar o que ele hoje chama de FAVA RASTEIRA, uma leguminosa oriunda do Piauí, muito parecida com a conhecida Fava de Boi.

Ele acredita ter encontrado a solução para o problema prático da alimentação do nosso gado leiteiro. Na sua fazenda já plantou 10 hectares de Fava Rasteira e está partindo para aumentar essa área até atingir, ainda este ano, 100 hectares.

A planta foi analisada pelo Departamento de Zootecnia da Escola de Agronomia da Universidade Federal do Ceará e amostras foram enviadas para o IPEANE (Instituto de Pesquisa Agrária do Nordeste) da Universidade Federal de Pernambuco.

A leguminosa possui 29,52% de proteínas, quase o mesmo índice que o farelo de algodão (30%). A partir daí, pode-se sentir a sua importância na alimentação das vacas.

Informando sobre a Fava Rasteira, Vinício Garcia Freire diz que fez o primeiro plantio em janeiro de 1970 e o segundo em 1971. Usa duas sementes em cada cova, mas a planta também se reproduz se plantada em ramas. A germinação se dá seis dias após o plantio e após 100 dias as ramas medem entre 5 e 6 metros.

Trata-se de uma planta perene, que tem raízes com módulos e cuja flôr é a vagem. Desenvolve-se em pleno verão e quanto à palatibilidade é considerada excelente, podendo ser consumida pelo gado tanto no pastejo (forragem) como no côcho (feno).

Nos dez primeiros hectares que plantou ele experimentou três áreas: a primeira, isolada. A segunda, consorciada com milho e a última com mandioca de um ano.

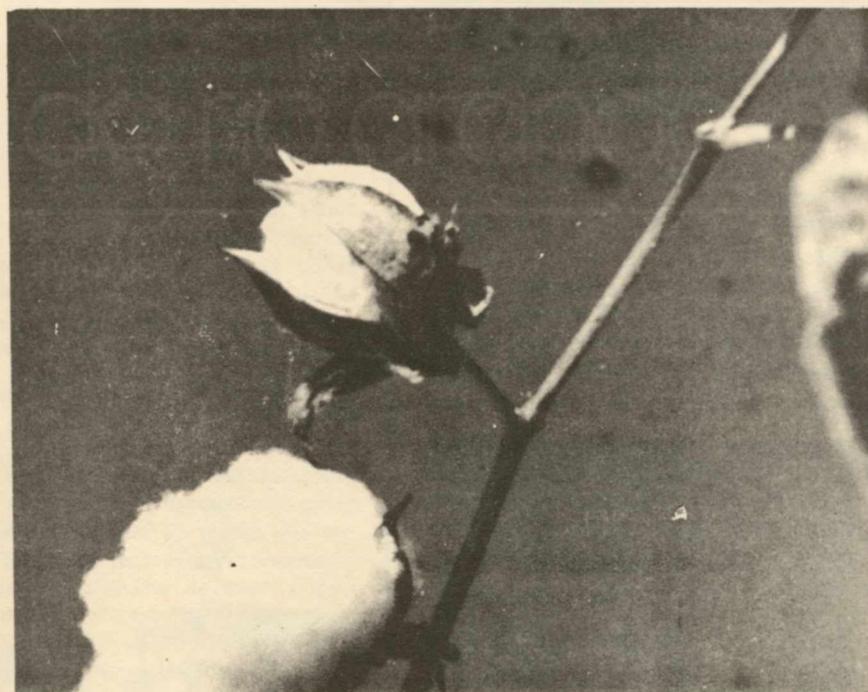
No quadro abaixo, a análise química das sementes da Fava Rasteira, feita pela Universidade do Ceará.

FAVA RASTEIRA Análise Química

Amostra	Material Analisado	MS %	Umidade %	Proteína %	Fibra %
N.º 977	Rama	89,77	10,23	29,52	6,68
N.º 977	Caroço	—	—	32,88	7,44
E. E. %	E. N. N. %	R. M. %	Ca %	P %	pH %
1,72	49,21	2,64	—	—	Feno
1,91	54,83	2,94	—	—	A 105 °C



a meta do BDRN é colocar o estado no mesmo ritmo de progresso do Brasil



Financiando a indústria, o comércio e a agro-pecuária, o Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte (BDRN) trabalha para colocar o Estado nos mesmos caminhos de progresso do Brasil. Se você acredita no futuro do Rio Grande do Norte, você tem um sócio no BDRN.

B.D.R.N.



banco de desenvolvimento do rio grande do norte

homens e empresas



GOVERNO & CANAL

Mesmo sem receber o apóio financeiro prometido, o Governô Cortez Pereira arcou com todas as despesas dos serviços de aprofundamento e ampliação do canal do pôrto de Natal, para que o navio-hospital HOPE pudesse entrar e ancorar. No momento o vice-Governador Tertius Rebello está em permanentes contátos com o Departamento Nacional de Portos e Rios Navegáveis afim de que o Governô Estadual resgate os recursos empregados. Para que o pôrto fôsse desobstruído a tempo o Governô investiu Cr\$ 2 milhões. Não fôsse a atitude de decisão do Governador Cortez Pereira e certamente Natal não estaria sendo beneficiada com o programa de saúde do navio Hope.

SUCAR COM 16 MILHÔES

As Confeções Sucar S/A já têm o seu projeto de ampliação e realocização aprovado pela SUDENE. O seu capital, que era de Cr\$ 500 mil passa agora à casa dos 16 milhões de cruzeiros. O grupo Sucar, dirigido por Antônio José Sucar Neto e Gabriel Antônio Sucar, com a implantação desse projeto, se transformará na segunda indústria de confeções do Nordeste, com uma produção de 10 mil peças de roupas masculinas por dia. O terreno para a construção da nova fábrica das Confeções Sucar já foi adquirido, ficando situado nas proximidades de Neópolis. O início das obras nesse terreno está previsto para o mês de abril.

JUNTA NO OESTE

Para atender aos municípios da zona Oeste e alguns até de regiões centrais do Estado, a Junta Comercial acaba de instalar em Mossoró um escritório onde colocou funcionários especializados. Dentre os municípios a serem atendidos figuram Areia Branca, Macau e Açú, além de Mossoró — entre os principais.

RN-ECONÔMICO EM MIAMI

Nevaldo Rocha, diretor-presidente das Confeções Guararapes, fixou residência em Miami, onde acaba de comprar um apartamento por 90 mil dólares. Uma natalense que vive nos Estados Unidos, Glycia Fernandes Montenegro — filha de Antônio Fernandes, presidente da Junta Comercial — em carta que escreveu para sua família, informa que está ensinando inglês aos filhos de Nevaldo. E informa, ainda, que RN-ECONÔMICO chega regularmente às suas mãos. Diz ela que a edição de aniversário de RN-ECONÔMICO que trazia reportagem sobre a indústria de confeções em Natal, impressionou Nevaldo Rocha, pela perfeição com que o tema foi abordado.

EMBAIXADOR VEM

Antes da saída do navio Hope do pôrto de Natal o Embaixador norteamericano no Brasil, William Rountree virá a Natal. O convite foi feito pelo Governador Cortez Pereira. Atualmente o Embaixador se encontra nos Estados Unidos, estudando uma forma da USAID ajudar o Rio

Grande do Norte adquirir perfuratrizes profundas.

ERICSSON E PORCINO

A firma Casa Porcino — Porcino Irmãos Comercial Ltda., acaba de ser nomeada representante-distribuidora da Ericsson do Brasil S. A., o maior fabricante no País de Centros Telefônicos, interfones e telefones automáticos. A grande inovação do sistema de vendas da fábrica é para as empresas que têm projetos na Sudene. O valor das compras de centros telefônicos, a Ericsson investe em incentivos do 34/18.

OLIVETTI E PORCINO

Assistência técnica local às máquinas eletrônicas lançadas pela Olivetti (lançamento internacional) pode ser feita em Natal pela Casa Porcino. Aliás, a firma Porcino, Irmãos Comercial Ltda., é a única no Estado que está em condições de assistir essas máquinas e para isto esteve recentemente em São Paulo o sr. João Batista Rodrigues, chefe do Departamento Técnico da loja. Cursos o Centro Eletrônico Olivetti.



O AUTO SERVIÇO ROCHA foi a firma escolhida pela MARCOSA para proceder à inspeção de correias e baterias das novas máquinas Caterpillar, adquiridas pela Prefeitura Municipal do Natal. O diretor-gerente José Rocha Paiva vê o

fato como uma prova de que dia a dia os serviços de sua firma ganham mais a confiança da clientela especial do Estado, mercê da técnica que emprega no atendimento dos contratos.

homens e empresas



ANTÁRTICA EM NATAL

Orson Werber, que desde agosto de 1970 é o representante para Natal da Indústria Pernambucana de Bebidas Antártica S. A. (CAPEBA) continua recebendo todo o apoio da sua representada, mercê do aumento do índice de vendas que promoveu logo após receber a representação. Ele vende uma média de 6.000 a 7.000 dúzias de cerveja (Antártica, Pilsen Extra e Pilsen Chopp) mensalmente, o que representa um faturamento da ordem de Cr\$ 115.000,00. De refrigerante (Guaraná Antártica) põe no comércio local entre 15.000 a 16.000 dúzias, faturando em torno dos Cr\$ 80.000,00 todo mês. A sua firma é a O. W. Bebidas e Alimentos Ltda.

EMPRÉSTIMOS PARA TERMINAL

O Bank of London and South America, subsidiária do Lloyds and Bolsa Internacional Bank, concedeu um empréstimo de seis milhões de dólares, juntamente com o Export-Import Bank, dos Estados Unidos, à Terminais Salineiros do Rio Grande do Norte, que constrói o Terminal em Areia Branca. O grupo fornecerá três milhões e 200 mil dólares, enquanto o Export dará dois milhões e 800 mil.

Sabe-se também de negociações que o dr. Villar de Queiroz está ultimando com grupos japoneses, visando a concessão de outros empréstimos para conclusão da gigantesca obra.

DUICAL VEM MESMO

O Grupo Ducal acaba de adquirir o terreno onde vai instalar a sua fábrica de tecidos e confecções, em Natal. Fica em Igapó e o investimento total da indústria é da ordem de Cr\$ 80 milhões. O projeto, que será encaminhado à SUDENE, para captação de financiamento dos artigos 34/18, está sendo elaborado pela INDUPLAN, e custará Cr\$ 350 mil. Um dos diretores do Grupo Ducal, ex-Ministro Albuquerque Lima, disse que a empresa se instala em Natal porque estudos de viabilidade econômica apontaram a região como prioritária.

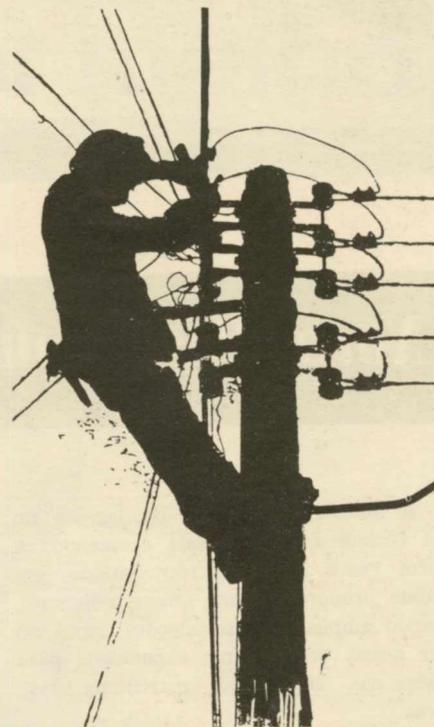
VILAS RURAIS

O Governo do Estado vai implantar brevemente as "vilas rurais", com apoio do Ministério do Trabalho e do INCRA. Serão adquiridos ou desapropriados 60.000 hectares de terra que se transformarão em 20 lotes que por sua vez abrigarão 2.000 famílias. O plano vai resolver principalmente o problema de desemprego nas salinas e conta com o beneplácito do Presidente da República.



J. MARIA É QUOTISTA

José Maria Cunha acaba de se tornar sócio quotista da A. B. Corretora de Câmbio e Valores Mobiliários S. A., do grupo Alonso Bezerra. Ficou como sócio gerente. Essa Corretora atualmente está dando entrada na documentação, junto à SUDENE, para registro de captação de incentivos fiscais dos artigos 34/18.



ELETRIFICAÇÃO RURAL

A ELETROBRAS vai financiar intenso programa de eletrificação rural em nosso Estado, através da COSERN. A Companhia de Serviços Elétricos do Rio Grande do Norte está preparando os projetos que serão executados com os Cr\$ 2,7 milhões que lhe serão emprestados pelo organismo federal.

POTENGI SE EXTINGUE ?

Correm rumores de que a Indústria de Pescado Potengi Ltda., vai se extinguir. Desentendimentos entre os sócios e mesmo outras atribuições dos diretores acarretariam esse final precoce da firma, que industrializa carnes de sirí, caranguejo e ostra. E que, inclusive, já ia receber incentivos da SUDENE.

HOTEL MONTE LIBANO

Nos alicerces ou estruturas básicas do Hotel Monte Libano, já foram lançados cerca de 1.500 m³ de concreto. Ou seja: continuando essa proporção nos serviços no sub-solo, será utilizado ali mais material do que na parte da obra que surgirá para cima. O Hotel Monte Libano, segundo informa Alcides Araújo, um dos seus incorporadores, estará concluído dentro de dois anos.



Norte-Pesca aumenta sua frota

A indústria da pesca da lagosta no Rio Grande do Norte está crescendo. A Norte Pesca S/A está contribuindo, em grande proporção, para este crescimento, quando amplia suas instalações, lança ao mar novos barcos, com capacidade para pescar nas 200 milhas marítimas brasileiras.

No dia 9 de fevereiro, com a presença do Vice-Governador Tertius Rebelo e várias autoridades do Estado, foram inaugurados os barcos "Tarpão" e "Dourado", cada um com 23 metros de comprimento, com capacidade para 40 toneladas de carga, equipados com dois conjuntos frigoríficos, totalmente independente, rádio geniometro, radio SSB, rádio AM, eco-sonda. A tripulação de cada é de 20 homens.

TRINTA BARCOS

A Norte Pesca S/A conta agora com 30 barcos, sua produção mensal é de 15 toneladas de cauda da lagosta, totalmente consumido pelo mercado norte-americano. Já sai pronta de Natal e só não é embarcada em nosso porto porque os navios frigoríficos não fazem escala em Natal. Assim o produto pronto envez de percorrer 100 metros (da fábrica ao porto de Natal) percorre 300 quilômetros (Porto de Recife).

A Norte Pesca S/A tem como diretor-Presidente — Nassari Hissa Hazim, diretor-Secretario — João Hissa Hazim, diretor-Gerente — Fuad Hissa Hazim e diretor de Produção — Moacir Carneiro Leão.

TARPÃO E DOURADO

Na inauguração dos barcos "Tarpão" e "Dourado", que foram adquiridos com incentivos dos artigos 34/18 da SUDENE, podendo se dedicar a pesca do peixe pargo, camarão ou lagosta, com o mesmo índice de alta rentabilidade, o Diretor de Produção — Moacir Carneiro Leão, históricou a chegada há 10 anos da Norte-

Pesca na praia de Tibau encontrando a pesca sazonal, exercida por embarcações a pano, onde a maioria dos pescadores trabalhavam para donos de embarcações.

A Norte Pesca foi se identificando com o povo de Tibau, prestando assistência dentária financiando material de pesca, até atingir a etapa do financiamento de barcos a motor. Dos 22 barcos motorizados de Tibau, 18 foram totalmente financiados pela Norte-Pesca, em nome de cada pescador, sem que estes assinassem notas promissórias ou pagassem juros.

FALSAS IDEIAS

Disse o Sr. Moacir Carneiro Leão: — "Não lamentamos que durante estes anos tenha se formado ideias falsas a nosso respeito, isto é muito peculiar a humanidade. A paz da consciência por um dever cumprido é o premio e o incentivo para novos empreendimentos. As paixões as vezes dificultam nosso raciocínio, já havíamos comentários de exploração das riquezas do Rio Grande do Norte, por estados vizinhos, a isto nós pedimos vê-



Presença do Vice-Governador Tertius Rebelo

nia, para responder com o sentimento mais puro de brasilidade, onde para nós não há fronteiras dentro do Brasil e se em terra, rios separam geograficamente os Estados, no mar não os conhecemos. Comungamos com as ideias de um dos maiores Presidentes que o Brasil já conheceu, Garrastazu Médici, a quem respeitamos, admiramos e damos todo apoio na luta pela integração".

COMPREENDER O MAR

"Sentimos de perto o esforço que as autoridades brasileiras vem dando, — disse Moacir Carneiro Leão — afim de se aproximarem um pouco daqueles países que muito cedo despertaram para o Mar, compreendendo toda complexidade que ele encerra, toda insegurança nos planos a ele dedicados, pelas dificuldades na penetração de seus misterios".

"O Brasil ainda está engatinhando neste setor, é muito natural que diante daquela grandeza, cometa erros. É preciso que aceitemos o desafio, que cada erro seja uma lição e cada acerto um incentivo maior para a luta e, juntos, empresas, povo e Governo, empunhemos uma só bandeira para que possamos vê-la tremular na mesma altura de tantas outras".

SUCESSO DA NORTE PESCA

"Meus senhores, se nós finalizássemos sem dizer das razões do sucesso da Norte Pesca, sem traçar o seu perfil, não estaríamos sendo justos. Norte-Pesca é José Maria, nosso gerente de produção e técnico em refrigeração (no início servente); Mario Carneiro Leão, nosso gerente de Natal (no início motorista de caminhão); Dr. Daniel Vasconcelos; são os valorosos homens do mar, caracterizados pela simplicidade e coragem como Zeca, Manoel Zumba, Quincas, Severino Castro; é Nivaldo Rodrigues, Antonio Vicente, João Praeiro, Manoel Tiburcio, ontem funcionários, hoje proprietários de embarcações. Norte-Pesca é também o Rio Grande do Norte, rico nas suas praias em peixes, camarões e lagostas."

Telefones vão falar melhor

Atualmente Natal tem menos de um telefone para cada 100 habitantes. Ou seja, um índice de 0,9. Não chega a ser uma "barbaridade", porque a cidade de Djakarta, capital da Indonésia, com 2.206.000 habitantes, tem um índice de 0,7 — muito menos do que nossa cidade, com as suas 300.000 almas, aproximadamente. Sem dúvida nenhuma, mesmo se considerando a posição de ambas as cidades como representantes do "terceiro mundo", estamos numa posição privilegiada.

Mas não será isto que vai justificar para o natalense o atualmente péssimo serviço de telefonia que lhe é impôsto. Por conta disto a TELERN (Companhia Telefônica do Rio Grande do Norte) está executando aos poucos, e num trabalho quase sigiloso, o que o diretor-financeiro da companhia, Luiz G. M. Bezerra, chama de "uma reformulação total e definitiva" no nosso sistema de comunicação interna, que vai refletir também nas comunicações a longa distância, até internacionais.

EM SETEMBRO

A TELERN já marcou a data de inauguração da nova Central Telefônica NC/400, de fabricação japonesa, cujas partes já começaram a ser desembarcadas na Alfândega da Guanabara. No dia 15 de setembro Natal estará com um serviço telefônico distribuído por um dos mais modernos equipamentos implantados no país, o único no Nordeste, pelo qual terá pago cerca de Cr\$ 13.000.000,00.

As vantagens e benefícios advindos do funcionamento dessa nova Central Telefônica são muitos. O diretor técnico da TELERN, engenheiro Osvaldo Forte, enumera alguns:

1) A qualidade do sinal de que o usuário vai dispôr: ele será limpo e sem interferências.

2) O tempo de espera do sinal de discagem, hoje tão reclamado, será consideravelmente diminuído ou até extinto.

3) Diminuirá a ocorrência de defeitos tanto nos aparelhos como na rede e no equipamento central eles serão erradicados totalmente.

4) Será permitida ao público a dis-



Osvaldo Forte: — "Quando se fala que vamos instalar uma nova Central, se pensa que temos apenas de receber o equipamento e colocá-lo no lugar do antigo"

cagem direta pelo sistema DDD (Discagem Direta à Distância) e de sua casa ou do seu escritório o natalense sem interferência de telefonista, poderá ligar para qualquer cidade brasileira ou mesmo para o exterior, para linhas que também operem pelo DDD.

5) O número de telefones (linhas) instalados na cidade aumentará na proporção de cada 100 habitantes.

Com relação ao último item, a capital potiguar passará a uma posição de privilégio sobre três outras mais importantes do que ela, no Nordeste. Quando estiver em funcionamento a Central Telefônica NC/400 estaremos com mais 2.000 telefones instalados, ou seja, com um índice de 1,5. Mas no ano de 1973, com a instalação de mais 4.000 unidades então teremos um índice de 3,0 — ou seja, três telefones para cada 100 habitantes. Mais do que Recife (2,4) do que Fortaleza (2,9) e do que Salvador (2,8).

OS NOVOS

O caso dos novos telefones (novas linhas) tem causado controvérsias e desentendimentos, por parte da população. O engenheiro Osvaldo Forte explica, na intenção de corrigir as dúvidas:

Atualmente a cidade possui 2.000 aparelhos instalados. Em setembro terá mais 2.000 — isto é, ficará com 4.000. Em 1973 a TELERN instalará mais 4.000 — e então estaremos com 8.000, o que representará um excelente índice para a cidade, mesmo que já tenha havido aumento de população.

As linhas usadas atualmente pelo natalense nunca foram pagas à ex-Companhia Força e Luz, que os instalou. Após a encampação feita pela TELERN, essas linhas começaram a ser pagas: mensalmente é cobrada a prestação de Cr\$ 33,00 junto com a conta de chamadas, e assim será feito até se completar os Cr\$ 1.000,00 relativo a cada uma.

Esse pagamento representa, além do que é devido pela linha antiga, o usufruto que o assinante terá dos novos serviços. E ele é que é beneficiado, nessa nova etapa do serviço telefônico em Natal. Porque pagará somente Cr\$ 1.000,00 enquanto o novo usuário vai ter que pagar (alguns já estão pagando, enquanto esperam) Cr\$ 2.420,00 (telefone residencial) e Cr\$ 2.530,00 (telefone comercial).

A TELERN ainda dispõe de cerca de 150 linhas novas para vender por esses preços e quem quiser adquirir vai ter que pagar Cr\$ 120,00 de entrada (residencial)

ou Cr\$ 130,00 (comercial) e prestações de Cr\$ 100,00 mensais.

INFRA-ESTRUTURA

No dia 15 de setembro, quando for inaugurada a Central Telefônica NC/400 a TELERN terá completado um serviço de infra-estrutura dos mais complexos, nos dias atuais em plena implantação.

— “Quando se fala de vamos instalar uma nova Central, se pensa que temos apenas de receber o equipamento e colocá-lo no lugar do antigo” — diz o engenheiro Osvaldo Forte. “Mas isto será exatamente a última etapa de um serviço cíclico, que atualmente está já com cerca de 30% implantado”.

Ele se refere às redes novas de cabos aéreos e subterrâneos que a Companhia está colocando. A primeira consta do lançamento de 52.940 metros de cabo. E a segunda, a mais complicada, da instalação de 13.055 metros de cabo, uma rede de dutos de areia e cimento, numa extensão de 10.103 metros e colocação de 62 caixas subterrâneas (as chamadas “caixas de visita”) nas quais são feitas as emendas dos cabos. Além disso, 620 caixas terminais, das quais saem as extensões (linhas) que atingirão os domicílios onde estão instalados os novos aparelhos (de cada caixa sai um máximo de 10 linhas).

Nesses serviços a TELERN está empregando, na ponta do lápis, as seguintes importâncias:

Central NC/400 — (custo) Cr\$	6.304.331,00
Rede de cabos e fios ..	4.153.004,99
Prédio (já construído) ..	890.222,00
Aparelhos telefônicos novos	364.864,00
Despesas Diversas	1.197.590,00

Quando a nova Central estiver em funcionamento, os números dos telefones de Natal serão acrescidos de mais um algarismo, porque o equipamento opera com cinco, em vez dos quatro habituais. Todos os números atuais serão trocados e a Companhia não vai atender a exigências de assinantes com relação a números de aparelhos existentes hoje, devendo haver, a rigor, mudança total na numeração.

Diz o engenheiro Osvaldo Forte que a maior parte das novas linhas em instalação está sendo feita na faixa da cidade que compreende parte da Cidade Alta e bairro do Tirol, concentrando-se também no Alecrim uma boa quantidade dos novos 2.000 aparelhos. A Central que atualmente é usada pela TELERN poderá ir para uma cidade do interior, onde a demanda de linhas exija a sua presença. E quanto aos telefones no bairro de Neópolis, disse ele que a viabilidade não existe atualmente, porque só interessava à companhia instalar linhas em Neópolis e também na praia de Ponta Negra. Os moradores do bairro corresponderam às exigências do plano, mas os da praia não.



Será permitida ao público a discagem direta pelo sistema DDD (Discagem Direta à Distância)

NO INTERIOR EM 1972

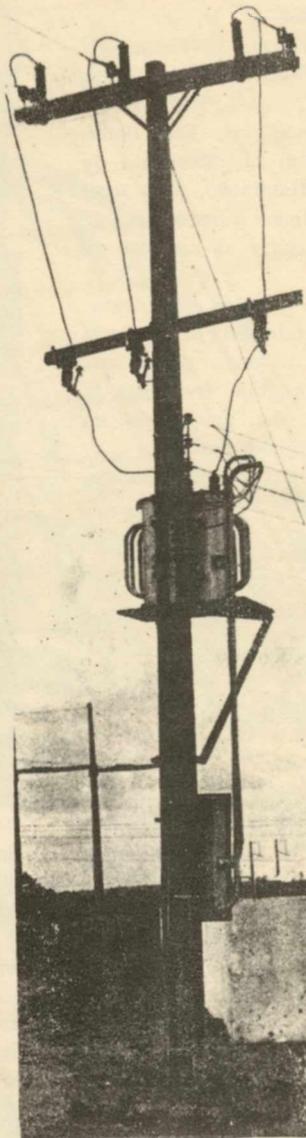
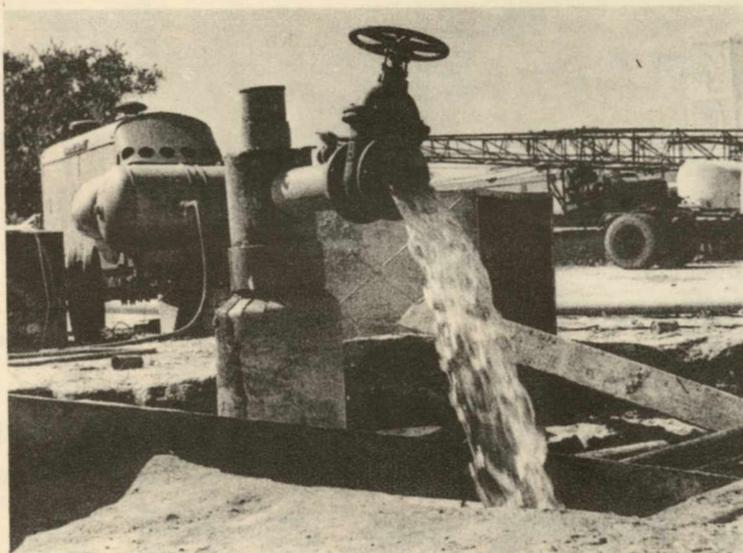
Atualmente a TELERN possui serviço de ligação interurbana nas cidades de Ceará-Mirim, Nova Cruz, Santa Cruz, Açú, Angicos, Lages, Santana do Matos, Macau, Mossoró, Areia Branca, Martins, Pau dos Ferros, Caicó, Parêlhas, Jardim do Seridó, Currais Novos. Em andamento está o Plano de Emergência, que interligará mais 98 municípios a Natal (a todo o sistema interestadual e internacional) através de linha física e sistema-rádio. No caso da linha física é que haverá possibilidade de ligações através do sistema DDD.

Mas é em outro sentido que a presença da TELERN se fará mais ativa no interior do Estado. O Ministério das Comunicações autorizou a Companhia a negociar junto às companhias telefônicas interioranas a encampação dessas pequenas empresas, para que se forme uma única grande companhia de Telecomunicações, no Estado. É determinação da política do Governo Federal unificar prestações de serviços públicos.

Assim sendo, a TELERN e as Prefeituras, agindo dentro de orientação do Ministério das Comunicações, já deram ou estão dando andamento a vários processos de encampação. Inicialmente a Câmara Municipal autoriza o Poder Executivo a alienar os bens da companhia, em favor da TELERN. O Prefeito sanciona a lei e a transação é feita.

Já estão aprovadas e sancionadas as leis relativas à encampação das companhias telefônicas dos municípios de Mossoró, Caicó, Alexandria, Santo Antonio, Nova Cruz, Acari, São José de Mipibú, Patú, João Câmara, São Miguel, São José de Campestre. E também da cidade de Currais Novos que, mesmo não pertencendo à municipalidade (é propriedade particular) igualmente vai ser encampada.

Água e Energia Elétrica no RN em 72



Não é de hoje nem de ontem que os sistemas de abastecimento d'água e de distribuição de energia elétrica de Natal tem reformas programadas. Evidentemente, há muito tempo se traça planos e projetos, sem que as obras tenham sido feitas. Trata-se, na verdade, de serviços a longo prazo e se não queremos imputar culpas a administrações anteriores, desejamos determinar as linhas de atuação da CAERN (Companhia Águas e Esgotos do Rio Grande do Norte) e da COSERN (Companhia de Serviços Elétricos do Rio Grande do Norte) com referência aos problemas, no ano de 1972.

Essa atuação, inclusive, não se refere apenas à capital do Estado. Planos de obras estão feitos, com convênios assinados junto a órgãos financiadores, para que em 1972 o volume de obras seja dos maiores, beneficiando o maior número de pessoas com os serviços que as técnicas modernas propiciam.

ABASTECIMENTO D'ÁGUA

A CAERN tem uma obra que poderia se chamar de "ciclópica", e que de

tão grande não vai poder, certamente, ser completada este ano, em toda a sua extensão. Grande parte, no entanto, ficará pronta, para usufruto de muitas cidades do interior que hoje são abastecidas pelos sistemas mais rudimentares, ainda bebendo água impura ou com o mínimo de tratamentos.

A rigor, a CAERN tem Programação de Estudos e Projetos, financiados pelo FIPES — BNH, relativos a abastecimentos d'água; Programação para Projetos de Esgotos; Ampliação e/ou Melhoria do Sistema; Esgotos Sanitários; Construção de Sistemas.

Provavelmente em março estará iniciando a construção de 350 metros de coletores de esgoto, no Bairro das Rocas. Ainda no primeiro semestre construirá o Emissário da Depuradora do Baldo. A primeira obra está orçada em Cr\$ 250.000,00 e a segunda em Cr\$ 450.000,00. O financiamento dessas obras é oriundo da SUDENE e as verbas já se encontram em regime de liberação.

AMPLIAÇÃO E MELHORIA

Ainda na capital, a Companhia de Águas e Esgotos programa, para início

e conclusão este ano a ampliação e melhoria do sistema de abastecimento, na parte financiada pelo Banco Nacional de Habitação. O mesmo ocorrendo com Mossoró. Na capital serão gastos Cr\$ 8.326.500,00 do BNH e em Mossoró, Cr\$ 3.660.000,00. Nas duas cidades, em outras áreas, idênticos serviços serão feitos,

com financiamento do FAE, programados para começar em 1972 e terminar em 1973. Em Natal, empregando verbas da ordem de Cr\$ 8.326.500,00 e em Mossoró, de Cr\$ 3.660.000,00.

Também para ampliar e melhorar o sistema de abastecimento d'água de Açú e Caicó a CAERN tem convênios com o BNH e com o FAE. São obras, no entanto, a longo prazo, dependentes, que poderão ou não começar este ano. Para Açú há Cr\$ 152.500,00 do BNH e igual do FAE. Para Caicó, Cr\$ 518.500,00 do primeiro e igual quantia do segundo.

CONSTRUÇÃO DE SISTEMAS

Nas cidades de Areia Branca e Paranamirim já foram iniciados os preparativos da concorrência para construção dos

sistemas de abastecimento. O primeiro está orçado em Cr\$ 475.500,00 e o segundo em Cr\$ 350.750,00.

Mas além desses estão previstos serviços idênticos em Canguaretama, Currais Novos, Patú, Apodí, Aréz, São Tomé, Afonso Bezerra, Pendências, São Bento do Norte, todos com financiamento do Banco Nacional de Habitação, num total de Cr\$ 4.788.500,00. Igual quantia será financiada pelo FAE, para as mesmas cidades.

A construção de esgotos sanitários em Mossoró está também programada pela CAERN. Obra a longo prazo, que só será feita no próximo ano, mas já estabelecida dentro das prioridades da companhia. Serão empregados ... Cr\$ 3.000.000,00 do BNH e igual quantia da FAE, nesses serviços.

LIGAÇÃO DE ESGOTOS

Concomitantemente, a CAERN está intensificando uma campanha, junto à população natalense, no sentido de que as residências que ainda não são ligadas aos sistemas de esgotos da capital, o sejam imediatamente.

O diretor-técnico Francisco Horácio Dantas diz que na Cidade Alta e no Alecrim existem tubulações praticamente sem serventia, porque os proprietários das residências não ligam os seus domicílios ao serviço de escoamento sanitário.

A utilização desse serviço, diz ele, resulta não apenas em higiene doméstica no uso de um sistema moderno já implantado na cidade, que cresce e se desenvolve com o passar dos dias.

ENERGIA ELÉTRICA

O grandioso plano traçado pela COSERN para reforma e melhoria da rede de distribuição de energia elétrica de Natal está, por outro lado, sendo implantado aos poucos. Trata-se de uma obra de mais viabilidade, mesmo porque a Companhia de Serviços Elétricos já tem celebrado há tempo o convênio que fez com o Banco Interamericano de Desenvolvimento, através do que recebeu materiais para aplicar nos serviços. A Prefeitura e o Estado também colaboram na obra, no que se refere a financiamentos.

A reforma já começa a ser feita. A Rua Seridó, abrangendo partes dos bairros de Tirol e Petrópolis, foi a escolhida para início das obras. Trata-se da reforma de rede secundária e primária de distribuição de energia, que implica também na colocação de luminárias a vapor mercúrio, na iluminação pública.

Simultaneamente, os mesmos serviços estão sendo atacados no Alecrim, Quintas e outros bairros que, dadas as condições físicas da rede, da voltagem e do suprimento, estão a requerer prioridade no plano de execução.

Na parte da rua Seridó, segundo Edvaldo Reis Cunha, chefe da Divisão de



Francisco Horácio Dantas: tubulações sem serventia

Reforma e Ampliação da COSERN, "os dispêndios a serem feitos, até o final da obra, estão orçados em torno de Cr\$ 900 mil.

Nos serviços dos bairros Tirol-Petrópolis serão implantados 600 postes de concreto e 600 luminárias. Nêles se gastarão 13.000 quilos de cabo de alumínio e cerca de 12.000 metros de fios e cabos isolados.

PARA O INTERIOR

Numa programação que inclui atuação até apenas o primeiro trimestre de 1972, a COSERN inclui serviços de Linhas de Transmissão e Redes de Distribuição em diversas regiões do Estado. Pelo menos nove cidades interioranas vão ganhar energia elétrica de Paulo Afonso, elevando-se a 101 o número de cidades eletrificadas pela Companhia, incluindo a iluminação a vapor mercúrio, de Natal.

São as seguintes as Redes de Distribuição (posteação, lançamento de cabos e colocação de luminárias na via pública) a serem executadas pela COSERN até março:

JUCURUTU — 117 postes, 2 transformadores de 15 KVA, utilização de 240 quilos de cabo primário e 922 de cabo secundário.

CARNAUBAIS — 49 postes, 2 transformadores, cabo primário, 268 quilos; cabo secundário, 471.

PUREZA — 83 postes, 783 quilos de cabo secundário. Não será colocado transformador, porque a energia será fornecida através de gerador.

RAFAEL FERNANDES — 46 postes, 1 transformador, cabo primário, 100 quilos; secundário, 432.

PARANÁ — 28 postes, 1 transforma-

dor, cabo primário, 119 quilos; secundário, 246.

JAPI — 51 postes, sem transformadores, gerador próprio. Utilização de 462 quilos de cabo secundário.

FLORANIA — 138 postes, 2 transformadores, cabo primário, 240 metros; secundário, 1.438.

SÃO VICENTE — 89 postes, 1 transformador, cabo primário 79 quilos; secundário, 840.

PASSAGEM — 45 postes, 1 transformador. Cabo primário, 114 quilos, secundário, 404.

Em todas as Redes de Distribuição serão colocadas tantas luminárias de vapor mercúrio quantos são os números de postes. Nas cidades de Florânia e de São Vicente haverá também luminárias de filora: 16 na primeira e 10 na segunda.

AS LINHAS DE TRANSMISSÃO

Para chegar às cidades do plano, a COSERN tem de tirar a energia elétrica de outras já servidas. São as chamadas Linhas de Transmissão. Dessas, conhece-se dados das seguintes:

SANTANA DO MATOS — JUCURUTU — 40km 970m — 27.432 quilos de cabo. 240 postes.

SANTO ANTONIO — CARNAUBAIS — 14 km. 980m — 10.109 quilos de cabo. 129 postes.

PAU DOS FERROS — RAFAEL FERNANDES — 2 km. 350m — 634 quilos de cabo. 17 postes.

TENENTE ANANIAS — PARANÁ — 15 km. 110m. — 10.281 quilos de cabo. 90 postes.

SÃO VICENTE — FLORANIA — 19 km. 070m. — 12.980 quilos de cabo. 108 postes.

FAZENDA MARACUJÁ — PASSAGEM — 3 km. 940m. — 1.063 quilos de cabo. 25 postes.

CURRAIS NOVOS — SÃO VICENTE — 18 km. 720m. 12.778 quilos de cabo. 110 postes.

Para o segundo trimestre, a COSERN prepara outro plano de trabalho, no qual está incluída a eletrificação rural de várias áreas, o que possibilitará a mecanização da agro-pecuária e a possibilidade de implantação de pequenas e médias indústrias.



CONSULTORIA E ASSESSORIA JURÍDICA DE EMPRESAS

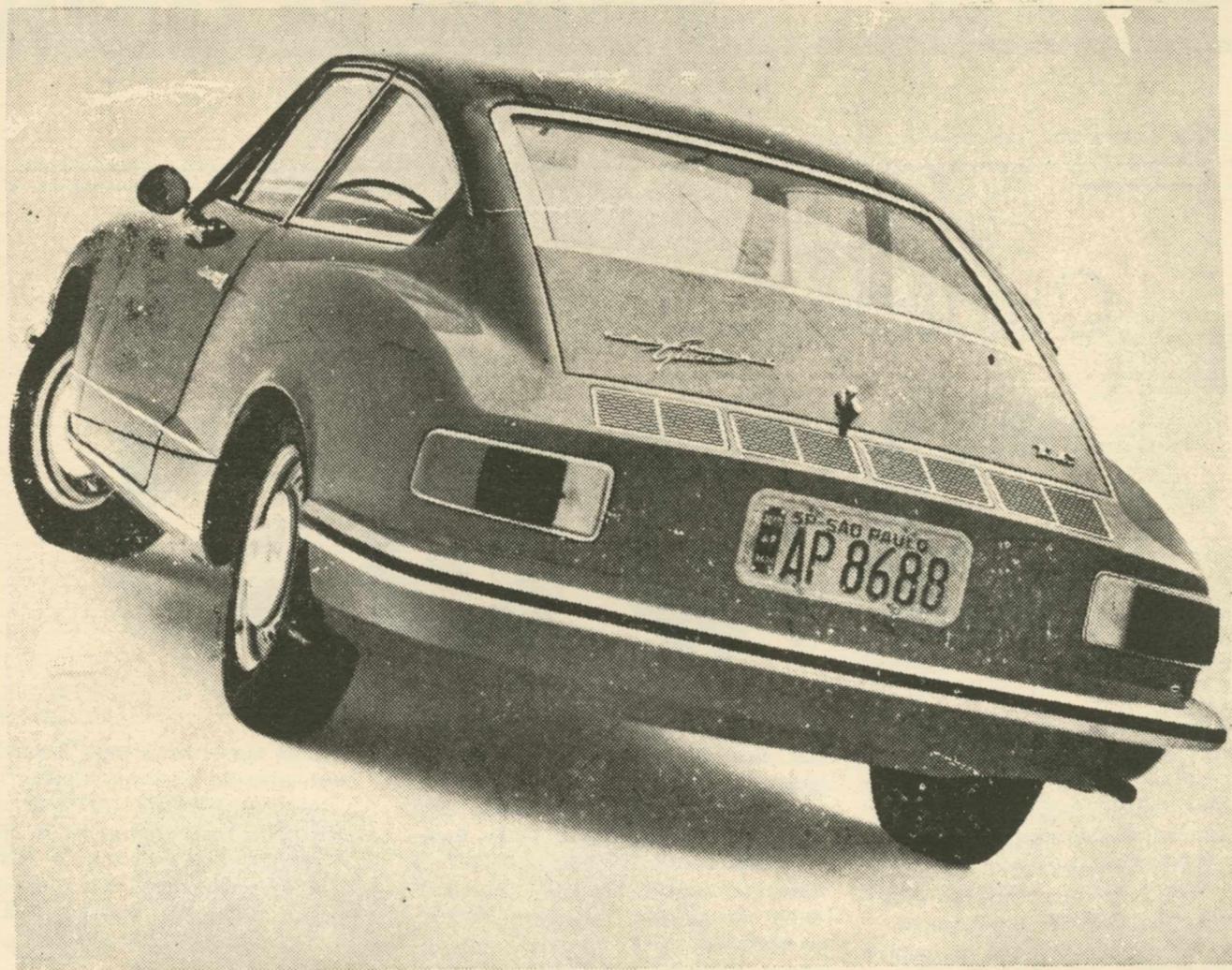
PEDRO SIMÕES NETO
ADVOGADO

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

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

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

Rua Vigarão Bartolomeu, 586 A
— Natal — RN —



APAREÇA. COMPRE. E "APAREÇA".

Venha ver de perto o Karmann Ghia TC.
Olhe bem pra êle.
Ah, que vontade de entrar!
Vamos, abra a porta, sente-se. V. vai se apaixonar pela beleza de seu

interior, pelos bancos macios.
Ligue o motor 1600, de 65 HP (SAE).
Quem resiste a uma voltinha?
Garantimos que antes do fim dessa voltinha v. vai entender o "apareça".

Marpas S.A.

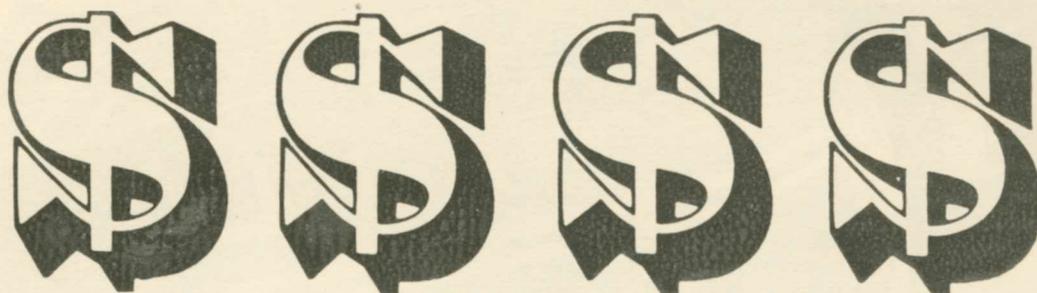
Av. Tavares de Lira, 159



REVENDEDOR
AUTORIZADO

Sébastião Carvalho

Cuidado Com os Picaretas



Como em todas as atividades, principalmente as que manipulam imediatamente com grandes valores, o Mercado de Capitais está sujeito à ação de elementos inescrupulosos, os chamados "picaretas", que não titubeiam um passo para executar um máu negócio para o investidor, embora muito bom para eles.

A ação desses elementos se convencionou chamar "Mercado Paralelo" — uma faixa de negócios que está exposta aos mais diversos riscos, inclusive para o próprio "picareta", que mais tarde ou mais cedo termina nas "malhas da lei". Muitas vezes arrastando consigo os incautos investidores que foram na sua conversa.

— "Cuidado com os picaretas" — diz Breno Fernandes Barros, presidente da Bolsa de Valores do Rio Grande do Norte. Eles podem lhe vender papéis frios (falsificados) ou transacionar com ações verdadeiras por preços fora do mercado".

— "Em Natal como em todo o Brasil e no mundo o mercado paralelo ainda é atuante" — diz José Maria Cunha Melo, da A. B. Corretora. "Só não mais existirá quando não houver necessidade de determinados investidores esconderem suas poupanças, temendo a figura considerada monstruosa do Imposto de Renda. Quando, o nosso homem de negócios tiver consciência de que deve contribuir para o progresso da Pátria, com uma parcela de seus lucros, e quando sentir o risco que corre nas transações à margem da lei, então assistiremos ao fim do "mercado paralelo".

UM MARGINAL

O "mercado paralelo" é, realmente, um marginal, um fora da lei. E a sua atuação, mesmo nas proporções cabíveis

dentro da realidade do Mercado de Capitais, em nosso Estado, existe de maneira assustadora.

— "São fáceis de constatar casos desta natureza em nossa cidade" — diz Breno Fernandes Barros — "onde pretensos investidores inexplicavelmente se deixam envolver sem qualquer consulta às Corretoras existentes, já em número de seis, e à própria Bolsa de Valores local. Fácil é de se supor que prejuízos irrecuperáveis existem no nosso meio, por conta disto".

UM MAL A SANAR

Os caminhos para sanar o mal não são difíceis de trilhar, embora que muito embaraçosos, porque tudo está muito enraizado e o próprio Mercado de Capitais entre nós ainda está na fase de amadurecimento. Ou seja: será sempre fácil iludir um investidor que ainda não sabe fazer diferenças entre um bom e um mal negócio.

As autoridades financeiras do país estão tomando medidas disciplinadoras que oferecem mais segurança ao sistema. Qualquer empresa para ter as suas ações negociadas em Bolsa primeiramente deve requerer inscrição no Registro Nacional de Bolsas de Valores. Para esse registro é necessário o cumprimento de determinadas exigências em relação a capital social, diretoria, fim a que se destina, etc.

Com isto se evita a existência de papéis de firmas "fantasmas" ou sem segurança, pondo os responsáveis pelas emissões mais à mão, para uma ação legal corretiva.

Depois, a qualquer momento pode ser cassado o registro de uma empresa na Bolsa, se for constatada qualquer irregularidade que ponha em risco o capital dos

acionistas.

José Maria Cunha Melo, falando sobre essa legislação protetora, explica:

— "A transferência de ações nominativas de várias empresas só se realizará se nas procurações houver o "visto" de uma Bolsa de Valores. Não é tributável o lucro auferido na negociação em bolsa, de títulos e valores mobiliários".

E acentua:

— "Atualmente o investidor possui à sua volta resoluções e decretos que têm por finalidade única garantir bons negócios. Tanto, que somente se quizer ele vai cair numa armadilha armada por um "picareta" do mercado marginal".

UM EXEMPLO

Maurício Cibulares, em seu livro "Jôgo Aberto", bem define o "mercado paralelo", ao acentuar que em tais transações o vendedor e o comprador estão em linhas paralelas, ou seja, se encontram no infinito. E em síntese entende-se por "mercado paralelo" a movimentação ilegal de compra e venda, destinada a atender a quem não quer ou não pode utilizar o mercado financeiro normal. Nêsse mercado, as despesas cobradas são superiores às normais.

Um exemplo recente, de âmbito nacional, existe relacionado com o "mercado paralelo". No ano passado houve um derrame inescrupuloso de milhares de ações falsificadas da Siderúrgica Belgo Mineira. As Bolsas de Valores, constatada a irregularidade, garantiram aos compradores a troca das ações falsas pelas verdadeiras.

Que seria do investidor que, à margem da lei, tivesse adquirido no "mercado paralelo" as ações frias? Teria um tremendo prejuízo e ficaria na impossibilidade de prestar queixa às autoridades, porque seria preso também.

O Mercado de Capitais em Natal, apesar de só agora se implantando, já possui nos diversos cargos de suas atividades alguns nomes que pontificam como garantia e aval de um bom negócio.

Quem é quem no Mercado de Capitais

OSÉ VICENTE DIAS DE ARAÚJO — Chefe do Setor de Vendas da B.F. Barros Corretora de Valores e Câmbio. Nasceu na cidade de Caicó, no Estado, aos 02 de janeiro de 1910. Durante vinte anos lidou com Comércio, mais precisamente como diretor comercial da firma Raimundo Luz Comércio S.A., entre João Pessoa e Campina Grande. Antes havia sido funcionário público, escrivão de coletoria estadual, função na qual andou por várias cidades do Estado, numa das quais encontrou a esposa D. Francisca Santos de Araújo, natural da cidade de Parelhas.

Durante o Governo do Monsenhor Walfredo Gurgel, de 1966 a 1971, foi Diretor-Financeiro da TELERN — Companhia Telefônica do Rio Grande do Norte.

Hoje integrado no Mercado de Capitais acha que “está numa atividade fascinante, cujas perspectivas de desenvolvimento, entre nós, é das melhores”.

O sr. José Vicente Dias de Araújo tem quatro filhos, “todos criados”, como diz. Helio Vicente de Araújo é engenheiro da CAERN — Companhia de Águas e Esgotos do Rio Grande do Norte. Humberto Vicente de Araújo é médico, estagiário na cidade de Ribeirão Preto, em São Paulo. Maria Zélia de Araújo é funcionária da Embratel. E Maria Auxiliadora é acadêmica de Medicina.

Referindo-se ainda ao Mercado de Capitais ele diz que “acredito tanto no sistema, que sou um investidor, dos pequenos, mas dos mais interessados”.



Como profissional do ramo, dá ênfase ao interesse do Governo em cercar a atividade de todos os cuidados, justamente por sentir ser a transação de papéis um dos meios mais eficazes de promoção do desenvolvimento. E cita a criação recente da FUNCAP como uma prova desse interesse oficial, no resguardo dos que vivem no mundo dos investimentos. O FUNCAP é uma espécie de fundo de garantia que, na hora precisa, dará cobertura a investidores ou estabelecimentos diretamente ligados ao Mercado de Capitais.

“O crescimento das operações no mercado de ações hoje em dia está tão desenvolvido no Brasil, que somente uma medida desta natureza poderia deixar à

vontade as centenas de investidores e as corretoras e bancos que transacionam a toda hora” — diz ele. “Mesmo porque as providências particulares do setor não poderiam provocar o expurgo das possibilidades de perdas e danos. Agora com o Governo garantindo as transações, já se pode ter certeza de que, num mal negócio eventual, os culpados é que serão punidos”.

SEBASTIAO ROBERTO RODRIGUES — Diretor de Operações da Bolsa de Valores do Rio Grande do Norte. Nasceu em Natal, no dia 26 de agosto de 1949. Filho de Antonio Rodrigues de Oliveira e D. Albertina Ferreira de Oliveira. Cursa atualmente o quarto ano da Faculdade de Ciências Econômicas, Administrativas e Contábeis, da Universidade Federal do Rio Grande do Norte.

Recentemente fez estágio na Bolsa de Valores de São Paulo, observando o setor no qual trabalha na congênera do Rio Grande do Norte. Tem um curso de estatística na SUDENE.

Ele acha que o Mercado de Capitais, no Rio Grande do Norte, “embora hoje ainda incipiente, tem grandes possibilidades de no futuro estar absolutamente estabilizado”.

Sente que “as nossas indústrias estão se conscientizando de que é através da abertura dos seus capitais que poderão captar mais recursos, principalmente porque o dinheiro conseguido através do Mercado de Capitais oferece duas vantagens: tem custo mais barato e não força a empresa a fazê-lo retornar ao investidor imediatamente, fazendo-o esperar pelo natural final de exercício, para distribuir lucros, bonificações, etc.

Testemunha de uma das maiores oscilações na cotação da Bolsa (estava em São Paulo) ele acha que “as altas e baixas são naturais, implicitamente, é da flutuação que vive o Mercado de Capitais. Sem alguém para vender e alguém para comprar tudo ficaria retido e como é que poderia haver remanejamento?”

E acha que “a preocupação que ainda sente a oscilação do mercado, da hoje, entre nós muita gente tem, brevemente deixará de existir, na hora em que todos entenderem que tudo isto é normal e significa a própria natureza do setor”.



BÔLSA DE VALORES DO RIO GRANDE DO NORTE

RESUMO DO MOVIMENTO DO EXERCÍCIO DE 1971

	FIRMAS:	QUANT.	VALOR—CR\$
JANEIRO	Banco do Nordeste do Brasil S/A	4.420	57.712,50
	Confecções Guararapes S/A	11.780	32.180,00
	Rionorte — Letras de Câmbio	—	44.449,15
	TOTAIS	16.200	134.381,65
FEVEREIRO	Banco do Nordeste do Brasil S/A	1.187	15.481,00
	Confecções Guararapes S/A	22.330	121.896,00
	Banco Real de Investimento S/A	150	2.410,00
	Rionorte — Letras de Câmbio	—	27.687,80
TOTAIS	23.667	167.474,80	
MARÇO	Banco do Nordeste do Brasil S/A	4.438	51.544,00
	Confecções Guararapes S/A	54.170	250.098,00
	Banco da Lavoura de Minas Gerais S/A	500	1.000,00
	Petrobrás S/A	33	165,00
TOTAIS	59.141	302.807,00	
ABRIL	Banco do Nordeste do Brasil S/A	850	11.106,00
	Confecções Guararapes S/A	21.440	144.014,00
TOTAIS	22.290	155.120,00	
MAIO	Banco do Nordeste do Brasil S/A	1.377	21.674,50
	Confecções Guararapes S/A	14.620	137.336,00
TOTAIS	15.997	159.010,50	
JUNHO	Banco do Nordeste do Brasil S/A	2.915	55.561,80
	Banco da Amazônia S/A (BASA)	67	335,00
	Confecções Guararapes S/A	13.350	171.736,50
	Siderurgica Nacional S/A	4.385	27.625,50
	Distribuidora de Automóveis Seridó S/A	88.164	88.164,00
	TOTAIS	108.881	343.422,80
JULHO	Banco do Nordeste do Brasil S/A	2.457	46.269,70
	Confecções Guararapes S/A	2.970	36.565,00
	Banco da Amazônia S/A (BASA)	666	3.996,00
	Siderurgica Nacional S/A	675	4.387,50
TOTAIS	6.768	91.218,20	
AGOSTO	Banco do Nordeste do Brasil S/A	2.080	42.393,50
	Confecções Guararapes S/A	7.080	74.900,00
	Título Patrimonial da Bôlsa de Valores	1	60.000,00
TOTAIS	9.161	177.293,50	
SETEMBRO	Banco da Amazônia S/A (BASA)	67	335,00
	Banco do Nordeste do Brasil S/A	427	10.348,40
	Confecções Guararapes S/A	8.300	67.160,00
TOTAIS	8.794	77.843,40	
OUTUBRO	Banco do Brasil S/A	1.178	27.125,00
	Confecções Guararapes S/A	37.070	280.800,00
	Vemag S/A	1.769	1.897,00
TOTAIS	40.017	309.822,00	
NOVEMBRO	Banco do Brasil S/A	900	18.100,00
	Confecções Guararapes S/A	11.730	85.674,00
TOTAIS	12.630	103.774,00	
DEZEMBRO	Banco do Nordeste do Brasil S/A	838	16.276,80
	Confecções Guararapes S/A	25.200	165.220,00
	Saronord S/A — Roupas do Nordeste S/A	10.000	11.000,00
	TOTAIS	36.038	192.496,80



conheça
a outra face da
SORIEDEM:
a sua
alta rentabilidade

SORIEDEM S/A - Conieccções

C. G. C. M. F. 08.398.489/001

CAPITAL AUTORIZADO Cr\$ 12.000.000,00 — CAPITAL SUBSCRITO Cr\$ 4.160.864,00 — CAPITAL INTEGRALIZADO Cr\$ 4.156.864,00

RELATÓRIO DA DIRETORIA

Senhores Acionistas:

Temos a satisfação de apresentar a V. Sas. o resultado econômico-financeiro do exercício de 1971.

ANTECEDENTES

Ao término do exercício de 1970, em que pesem os ótimos resultados então alcançados, informamos aos senhores acionistas que não havíamos, ainda, concluído a fase de implantação. Não obstante, tivemos oportunidades de bonificar o nosso capital em 50%, índice bastante expressivo, mesmo para empresas plenamente maduras.

Evidentemente, diante dos auspiciosos resultados, passamos a raciocinar em termos de novas dimensões para a empresa. O projeto inicial foi integralmente realizado, superando todas as previsões físicas da produção. O de ampliação, aprovado pela Resolução de n. 6.212 de 26.08.1971 da SUDENE, foi iniciado em Setembro último, prevista a conclusão da sua construção civil para abril do corrente ano.

PRODUÇÃO E VENDAS

O faturamento da empresa no exercício de 1971 foi superior ao de 1970 em 110%, contra um incremento físico da produção, no mesmo período, de 80%.

Atingindo o pleno emprego dos nossos fatores de produção, tivemos que disciplinar as vendas para evitar uma grande defasagem entre a demanda de pedidos e a capacidade de entrega da empresa. Esse fato denota a grande preferência que vêm alcançando os produtos SORIEDEM, inclu-

sive no sul do país, o que nos tranquiliza quanto aos aspectos de mercado para a nova fase de produção, que será iniciada em abril próximo na nova unidade fabril. A empresa diversificará sua linha de produção e já em junho, na Feira Nacional da Indústria Textil (FENIT), em São Paulo, da qual participará, estará lançando seus novos produtos ao público.

Dando ênfase ao seu setor de produção, a empresa vem de contratar um técnico de nacionalidade norte-americana em convênio com o CISE e Banco do Nordeste do Brasil S.A., com a certeza de que estará, dessa maneira, contribuindo, não apenas para a reafirmação de qualidade de sua marca, como igualmente do aumento da produtividade.

DOS RESULTADOS E RESERVAS

A empresa encontra-se em duas fases econômicas distintas: uma caracterizada pela utilização do capital investido produtivamente; outra de investimento para a implantação da nova fábrica. Desta forma temos a considerar que os resultados operacionais foram gerados por uma parcela do capital integralizado no valor de Cr\$ 1.734.049,00 (Hum milhão, setecentos e trinta e quatro mil, e quarenta e nove cruzeiros), sobre o qual o resultado do exercício, juntamente com a reavaliação do Ativo Imobilizado, representaria uma rentabilidade de 52% ao ano.

ELEVAÇÃO DO CAPITAL

Para cumprimento do esquema de mobilização de recursos para realização do projeto aprovado pela SUDENE, a empresa obteve subscrição particular de novas parcelas do capital no valor de Cr\$ 2.204.107,00

(dois milhões, duzentos e quatro mil, cento e sete cruzeiros), incluindo-se Cr\$ 500.000,00 pelo BANCO DO NORDESTE DO BRASIL S.A., e Cr\$ 48.230,00 pelo BANCO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE S.A., uma patente, e para nós honrosa, demonstração de confiança nos destinos da indústria; e mais Cr\$ 222.703,00 de recursos dos artigos 34/18.

O maior volume da integralização dessa elevação de capital ocorreu na reunião da Diretoria de Dezembro, em razão do que o encaixe bancário apresentou, naquela data, a expressiva soma de Cr\$ 1.037.023,44.

Consideramos tranquilizadora a realização do novo empreendimento com bastante antecipação dos prazos previstos, desde que toda participação de recursos próprios está atendida. Por outro lado, estamos sendo procurados constantemente por depositantes dos artigos 34/18, já nossos antigos acionistas e por novos que conhecem os antecedentes da empresa.

OUTRAS CONSIDERAÇÕES

A confiança que temos hoje no empreendimento está totalmente consolidada pela excelente reação do mercado consumidor, para os nossos produtos, e pela crescente aceitação nacional das confecções fabricadas em Natal, cuja vocação natural neste ramo industrial é hoje indiscutível.

Levamos, também, ao conhecimento dos senhores acionistas que conseguimos superar as dificuldades de recrutamento de mão de obra especializada, em convênio com o MEC — PIPMOI promovendo vários cursos internos que nos permitiram selecionar profissionais razoavelmente qualificados. É nosso propósito incentivar esta

política de preparação de mão de obra e estimulá-la através da concessão de prêmios de produção, sistema este já implantado o que vem gerando ótimos resultados.

Em agosto último contratamos os serviços de auditoria e organização administrativas da PRICE WATERHOUSE PEAT & CO., cujo parecer dado por seus auditores sobre o nosso Balanço encerrado em 31 de dezembro de 1971 e a Demonstração da Conta de Lucros e Perdas, encontra-se em nosso poder a disposição dos senhores acionistas, na sede da empresa.

Cabe-nos, finalmente, externar a nossa confiança no prosseguimento do desenvolvimento do Nordeste sob os auspícios da SUDENE, e formular os nossos agradecimentos a todos os órgãos que direta e indiretamente contribuíram para a consolidação da nossa empresa, nomeadamente o BANCO DO NORDESTE DO BRASIL S/A., BANCO DO BRASIL S/A., BANCO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE S.A., BANCO DE DESENVOLVIMENTO DO RIO GRANDE DO NORTE S/A., bem como ao nosso dedicado corpo de empregados.

Permanecemos à disposição dos prezados acionistas para quaisquer outras informações complementares.

Natal, 25 de Janeiro de 1972

GARIBALDI DA CUNHA MEDEIROS
Dir. Presidente

JEFFERSON CORREIA DE AQUINO
Dir. Industrial

GENIVAL DA CUNHA MEDEIROS
Dir. Comercial

JOAO BATISTA DE MELO
Dir. Administrativo

BALANÇO GERAL PROCEDIDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 1971

A T I V O		P A S S I V O	
DISPONIVEL		EXIGIVEL	
Caixa	2.492,83	Fornecedores	868.764,61
Bancos, C/Movimento	1.037.023,44	Bancos, C/Empréstimos	196.777,89
		Bancos, C/Descontos	2.546.242,77
REALIZÁVEL		Contas Correntes Credoras	18.431,21
Curto Prazo		Credores Diversos	142.143,77
Duplicatas a Receber	3.938.870,60		
Adiantamentos a Fornecedores	29.680,00		
			3.772.360,25

Adiantamentos a Fornecedores	70.205,20	
Devedores Diversos	187.283,74	
Contas Correntes Devedoras	4.000,00	
Sócios C/Capital a Integralizar	912.533,02	
Estoques de Matérias Primas	252.941,21	
Produtos Elaborados	442.423,46	5.837.937,23
Produtos em Elaboração		
Longo Prazo		
Ações Autorizadas a Emitir	7.839.136,00	
Bancos C/Vinculada — Arts. 34/18	247.692,00	8.086.828,00
IMOBILIZADO		
Técnico		
Imóveis e Terrenos	251.082,10	
Máquinas, Ferramentas e Equipamentos	335.467,56	
Móveis & Utensílios	60.587,06	
Marcas, Patentes e Privilégios	529,00	
Benfeitorias	36.837,83	
Instalações	38.097,93	
Construção em Andamento	680.939,05	1.403.540,53
Reavaliação do Ativo Imobilizado		336.719,69
Financeiro		
Apólices e Cauções	1.525,91	
Participações em Outras Empresas	38.389,00	
Emp. Compulsório — Lei 1474	3.744,36	
Emp. Público de Emergência	78,00	
Depósitos para Investimentos	22.039,00	65.776,27
VALORES PENDENTES		
Seguros a Vencer	3.752,78	
Despesas de Implantação	291.674,25	295.427,03
COMPENSADO		
Bancos, C/Cobrança Simples	86.270,49	
Ações Caucionadas	400,00	
Financiamento Contratado	406.132,00	
Garantias Prestadas	454.998,00	947.800,49
TOTAL DO ATIVO	Cr\$	18.013.545,51

NAO EXIGIVEL
Capital Social Autorizado

Ações Ordinárias — Rec. Próprios	2.765.141,00	
Ações Ordinárias — Rec. 34/18	33.709,00	
Ações Preferenciais Classe "A" — 34/18	734.296,00	
Ações Preferenciais Classe "B"	627.718,00	
Capital Autorizado à Disposição da Diretoria	7.839.136,00	12.000.000,00
Reserva Legal	59.363,02	
Correção Monetária	0,65	
Lucros em Suspenso	503.889,10	
Fundo p/Elevação de Capital	41.366,00	
Fundo p/Aumento de Capital	122.273,00	
Fundo p/Pagamento de Impostos	139.688,00	
Reserva p/Manutenção Capital de Giro	142.725,26	
Fundo p/Amort. Desp. Implantação	54.536,32	1.063.841,35
Fundo de Depreciações	111.377,31	
Provisão p/Devedores Duvidosos	118.166,11	229.543,42
COMPENSADO		
Endosos p/Cobrança Simples	86.270,49	
Caução da Diretoria	400,00	
Contrato de Financiamento	406.132,00	
Títulos em Garantia	454.998,00	947.800,49
TOTAL DO PASSIVO	Cr\$	18.013.545,51

DEMONSTRAÇÃO DA CONTA DE LUCROS E PERDAS EM 31 DE DEZEMBRO DE 1971

D É B I T O		C R É D I T O	
DESPESAS COM VENDAS	440.085,69	VENDAS LÍQUIDAS	
DESPESAS FINANCEIRAS	433.104,31	Resultado das Operações Sociais	2.281.688,82
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	479.547,07	RECEITAS DIVERSAS	111.624,14
BENS MÓVEIS E IMÓVEIS (Saldo)	40.765,70	REVERSÃO DO SALDO DA PROVISÃO PARA DEVEDORES DUVIDOSOS CONSTITUIDA EM 1970.	48.908,74
PROVISÃO PARA DEVEDORES DUVIDOSOS	118.166,11	TOTAL DO CREDITO	Cr\$ 2.442.221,70
DISTRIBUIÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO			
Reserva Legal	39.391,37		
Fundo p/Aumento de Capital	122.273,00		
Fundo p/Pagamento de Impostos	122.274,00		
Reserva p/ Manut. Capital de Giro	142.725,26		
Lucros em Suspenso — Saldo a Disposição da Assembléia Geral Ordinária	503.889,10		
TOTAL DO DEBITO	Cr\$ 2.442.221,70		

Natal (RN), 31 de dezembro de 1971

Garibaldi da Cunha Medeiros
— Diretor Presidente —

Jefferson Correia de Aquino
— Diretor Industrial —

Genival da Cunha Medeiros
— Diretor Comercial —

João Batista de Melo
Diretor Administrativo
Téc. Cont. Reg. CRC — RN —
sob o n. 460.

CONSELHO FISCAL DE SORIEDEM S/A — CONFECÇÕES

PARECER

Examinamos, em cumprimento de atribuições que legalmente nos são deferidas, o relatório da Diretoria, o Ba-

lanço Geral e a Demonstração da Conta de Lucros e Perdas, tudo referente ao exercício social de SORIEDEM S/A — CONFECÇÕES, encerrado em 31 de dezembro de 1971.

Verificamos, paralelamente, todos os livros contábeis, constatando sua regularidade o que nos leva a emitir parecer favorável, recomendando a sua aprovação pela Assembléia Geral.

Natal, 26 de janeiro de 1972

Eider Furtado de Mendonça e Menezes
José Barbosa de Farias
Antonio de Vasconcelos Galvão

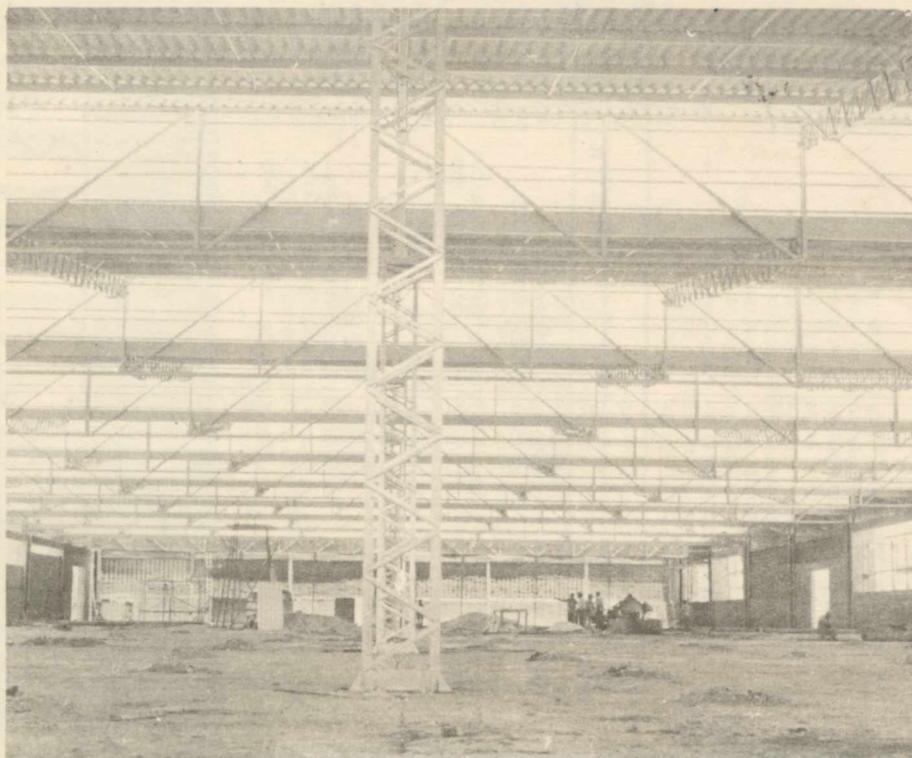
Muita gente está vendo a SORIEDEM com outros olhos!

É provável que até mesmo o Banco do Nordeste esteja tentando transformar o "S" de nossa marca num "\$". O BNB comprou quinhentas mil ações da SORIEDEM e a análise deste balanço deve ter deixado os seus técnicos bastantes satisfeitos. A SORIEDEM foi a primeira e única, até o momento, empresa do Rio Grande do Norte a contar com a participação acionária do BNB.

Acontece que este não é um privilégio apenas do BNB, a SORIEDEM conta com 241 acionistas que começam a colher os frutos do bom investimento que fizeram. Os que não investiram, vão se contentar apenas com a beleza das nossas padronagens ou a elegância do nosso corte, o que é muito importante, é bem verdade.



Imagine já êste ano com a nova fábrica em ação!



Leia novamente o balanço. E saiba que esta empresa tem apenas 2 anos e meio de funcionamento.

A nova fábrica já está em fase de conclusão e funcionará no próximo mês de abril. Nos seus 6.500 metros quadrados de área coberta serão produzidas, diariamente, sete mil peças de confecções masculinas, o que permitirá um faturamento anual da ordem dos 25 milhões de cruzeiros.

É por isso que os acionistas da SORIEDEM se mostram tão satisfeitos. E estão até querendo mudar o logotipo da empresa. Mas, não vamos concordar com isso. Lucros, esperamos continuar mostrando apenas ao publicarmos nossos balanços. Nossa marca continuará sendo símbolo da elegância.

Quanto lhe custa sair na noite natalense

É comum você ouvir alguém dizer que "em Natal não se tem prá onde ir". Isto quando o reclamante se refere à noite.

No entanto, o caso não é propriamente este. O que não existe em Natal são bons bares ou mesmo boites no centro da cidade. Mas quem quiser se afastar um pouco da cidade e tiver, além de carro, dinheiro extra para gastar, encontrará, certamente onde e por que se divertir.

A rigor, no entanto, Natal sempre foi uma cidade carente de boas casas noturnas. Quando há cerca de 15 anos passados instalaram a Boite Oasis

no centro da cidade, o fato foi visto como um "bicho de sete cabeças" embora aquela fôsse a pioneira das boites natalenses. Não deu certo porque era no centro da cidade.

Depois foi a vez do Vipinho, que sustentou-se até enquanto não se transformou num simples bar, frequentado apenas por homens, para os drinks naturais de fim de semana. As mulheres fugiam do ambiente "para não serem faladas". Explica-se: o Vipinho era também no centro da cidade. Mas também não resistiu e fechou.

Em Natal existe já o preconceito contra as boites: só devem ser instaladas distantes da cidade. Partindo desse princípio é que os homens de negócio que optaram pelas casas noturnas procuraram a faixa mais livre e ao mesmo tempo mais aprazível para lá se instalar: as bandas da Praia de Ponta Negra, na saída da Pista de Parnamirim. Nunca tiveram tão boa idéia em suas vidas. É lá que

Boite só distante

hoje funcionam as duas mais movimentadas boites natalenses, o Hippy Drive-In e a Ele e Ela. E outra que ali funcionava fechou por desistência dos donos, — a Psiu, que deixou no seu lugar (inaugurado recentemente) um dos restaurantes mais procurados pela sociedade atualmente, a Churrascaria Gaúcha.

As únicas boites mais ou menos centrais que funcionam na cidade são a Babelô, do Hotel Internacional dos Reis Magos e a Saravá. Ambas na Praia do Meio — um local mais ou menos afastado, também.

AS QUE EXISTEM

A Boite Babelô é a mais antiga da cidade. Funcionando integrada ao Hotel Internacional dos Reis Magos, é frequentada não apenas por hóspedes do hotel, mas pela sociedade. É a única que se dá ao luxo de fazer seleção de fregueses e por isto cobra consumação de Cr\$ 15,00 por pessoa, diariamente.

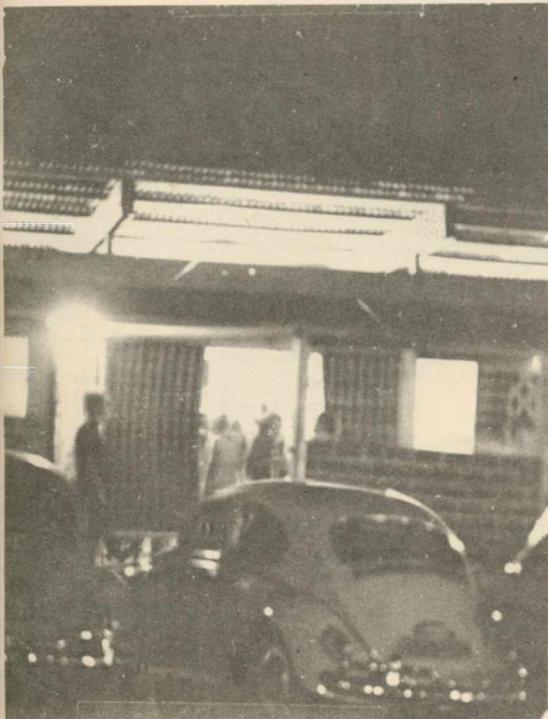
O atual gerente do HIRM, sr. Evaldo Maia, diz que a Babelô também não vende cerveja e que antes de sua entrada na organização havia apenas uma marca de uísque escosses nas prateleiras. Hoje há oito.

O Hippy Drive-In foi entregue ao público no dia 21 de junho de 1968. A sua instalação inaugurou também uma nova era nos divertimentos natalenses: tratava-se do local mais sofisticado da cidade, colocava Natal num lugar de primazia sobre muitas outras capitais do Nordeste, que não possuía o seu complexo de atrações: boites, restaurante, play-ground, jardim zoológico, e até um cinema ao ar livre. De tudo isto apenas o cinema ainda não começou a funcionar.

Mas o Hippy ainda tem outros planos, diz o seu proprietário Luiz Carlos Abbott Galvão. A firma vai se transformar em sociedade anônima e está pensando em construir um Motel, não no mesmo local, mas na mesma faixa. Quanto à boite propriamente dita ele está satisfeíssimo: entre 800 e 1.000 pessoas cruzam a borboleta de entrada, num dia de bom movimento.

A Boite Ele e Ela é mais uma da noite natalense. Um locutor de rádio e homem de publicidade, Jota Belmont, reunido com familiares, fundou a firma Belmont & Belmont e daí surgiu a Ele e Ela, que hoje é tão concorrida quanto o Hippy e geralmente uma despeja fregueses na outra, havendo noites em que não se encontra mesa vaga em nenhum dos dois locais.

Inaugurada no dia 4 de junho de



1971. a Ele e Ela está localizada numa área de 40m x 40m (contra os 100 x 200m do Hippie Drive-In) e Jota Belmont diz que "muito antes eu devia ter tido a idéia de me entrosar no comércio da noite, porque é um ramo comercialmente bom, como qualquer outro, desde que a ele a gente se dedique mesmo — no meu caso é uma atividade a que sempre estive ligado, essa coisa de diversões, publicidade, música".

QUANTO CUSTA A NOITE

Se você quiser se divertir na noite natalense vai ter, sem dúvida, que dispor de "algum" na carteira ou ao menos um talão de cheque com fundos regulares.

Para chegar a qualquer uma das boites terá que ir no seu carro ou de taxi — neste último caso já encarecendo a "aventura".

Na Boite Bambelô deixará o carro — se fôr o caso — no estacionamento do Hotel Internacional dos Reis Magos, que tem vigia especial para cuidar dêle. Paga a consumação de Cr\$ 15,00 por pessoa, sentará numa das trintas mesas internas (nas sextas e sábados sempre estão lotadas) e poderá dançar ao som de um conjunto de musica jovem, nos fins de semana. Nos outros dias há toca-fita com os últimos sucessos musicais, recebidos semanalmente do Rio e São Paulo. Dez empregados da Bambelô lhe servirão direta e indiretamente: são garçons, cozinheiros, bar-man, policiais (dois, à paisana), caixa. E você vai pagar entre Cr\$ 10,00 e Cr\$ 12,00 por uma dose de uísque escossês ou Cr\$ 5,00 do nacional. Cr\$ 3,00 por uma dose de rum, Cr\$ 2,00 por um refrigerante. Se quiser jantar, o prato mais caro custa Cr\$ 18,00. O mais barato, Cr\$ 6,00. Para acompanhar a bebida, um prato custa Cr\$ 5,00.

A Bambelô fatura num bom dia uma média de Cr\$ 3 a 4 mil cruzeiros.

Se você vai para o Hippie Drive-In poderá ocupar uma das 160 mesas existentes na área externa ou na coberta. A maioria das quais são novíssimas, de fibra de vidro, chegada para as festas de fim de ano e que representaram um investimento de .. Cr\$ 170.000,00 para a empresa.

A consumação no Hippie é de .. Cr\$ 5,00 por pessoa, apenas às sextas, sábados e domingos. Saiba que o Hippie só fecha durante quatro dias no ano: nos três de Carnaval e na Quarta-feira de Cinzas.

"O natalense só sabe mesmo é beber rum" — diz o sr. Luiz Carlos Abbott Galvão — referindo-se à bebi-



Darío Pereira de Macedo: a Aquarius tenciona construir, ao lado do coqueiral, um Motel

da que mais vende na sua casa. O famoso "cuba-libre", o rum com coca cola. A dose de rum lhe custará .. Cr\$ 1,80 e o refrigerante, Cr\$ 1,00. Se quiser uísque, escolherá entre doze tipos do escossês, pagando uma dose entre Cr\$ 9,00 e Cr\$ 12,00. Do nacional pagará Cr\$ 3,50 por dose. A cerveja nacional é vendida a Cr\$ 2,50 a garrafa. Mas se você quiser dar uma esnobada, pode pedir cerveja alemã, dinamarqueza, inglesa, americana, sueca ou holandesa. Pagando Cr\$ 9,00 por cada unidade de qualquer uma delas.

No Hippie 25 empregados lhe atendem, desde o cozinheiro que lhe prepara pratos cujo preço fixo é de .. Cr\$ 9,00 — até quatro policiais que garantem a segurança da casa — dois dos quais contratados à firma Enserv, a mesma da segurança dos bancos.

Sentado numa das 100 mesas da boite Ele e Ela — dentro ou fóra do dancing — você poderá, num dia de

bom movimento, ser um dos consumidores das 15 grades de cerveja, das 4 caixas de uísque nacional, das 3 caixas de uísque escossês ou das 14 grades de refrigerante. Pagará por dose de uísque importado, entre .. Cr\$ 12,00 e Cr\$ 15,00. Do nacional, o fixo de Cr\$ 3,50. Rum, Cr\$ 1,50 e refrigerante, Cr\$ 1,00. Se fôr jantar, a lagôsta é o prato mais caro e lhe custará Cr\$ 17,00 por pessoa. O peixe, .. Cr\$ 7,00. Para acompanhar a bebida, o prato de peixe custa Cr\$ 7,00, o de churrasco, Cr\$ 5,00. O de batatinha, Cr\$ 2,00 e o de ovo de codorna (15 unidades) Cr\$ 3,00.

Na Ele e Ela existem três "leõsê de chácara" rondando as áreas inter-

na e externa, com a finalidade de evitar confusões. Afóra eles, mais 15 pessoas trabalham para você, numa noite de divertimento, entre garçons, cozinheiros e pessoal de limpeza. A Ele e Ela fatura mensalmente entre ... Cr\$ 20 e Cr\$ 25 mil, pagando a um conjunto de musica jovem, para tocar nas sextas, sábados e domingos, em média Cr\$ 700,00. Para entrar nessa boite, nesses dias, você paga a consumação de Cr\$ 3,00 por pessoa.

CONCLUINDO

Faça os cálculos, pelos preços acima, na base do que você consome numa noite de divertimento e você terá o resultado dessa extravagância a que muitos poucos resistem e de que a maioria gosta muito.

E saiba mais que: o Hippie Drive-In paga mensalmente, aos seus empregados, uma média Cr\$ 4.500,00. Os seus garçons são os mas bem pagos, dentre os das casas congêneres.

Em 1972 a Boite Bambelô vai ter seu serviço de ar condicionado completamente melhorado, devendo a boite ser ampliada.

A Ele e Ela vai pôr calçamento na via de acesso e modificar a ornamentação, já agora a partir de janeiro.

A CAÇULA

Funcionando há poucos meses, existe também em Natal o que a turma chama "a boite mais descontraída da cidade". Onde, inclusive, se pode dançar em cima das mesas, na euforia do ambiente. Trata-se da Boite Aquarius, localizada na praia de Ponta Negra. É a mais distante e também a mais sofisticada. Pertence ao grupo Alonso Bezerra, mais precisamente



Um locutor de rádio, Jota Belmont, fundou a Ele e Ela

à firma NORTUR — Nordeste Turismo Ltda.

Alonso Bezerra Filho, José Joaci de Albuquerque e Dario Pereira de Macedo foram os idealizadores da Boite Aquarius, que hoje é uma das mais concorridas da cidade.

Localizada numa área de cerca de 2.000 m² a Aquarius oferece ao cliente 38 mesas na área externa — número que vai ser aumentado para 50, nos próximos dias, segundo o engenheiro José Joaci.

Informando sobre o funcionamento da casa, Dario Pereira de Macedo diz que as quatro mesas internas — ao lado dos seis reservados existentes no "dancing" — assim como as localidades externas, estão sempre lotadas nos fins de semana, principalmente aos sábados.

A casa cobra consumação de Cr\$ 10,00 por pessoa e Cr\$ 15,00 por casal — somente nos dias em que há conjunto musical tocando. Doze empregados trabalham na boite, inclusive quatro garçons e dois guardas permanentes, que atuam na segurança.

GASTE NA AQUARIUS

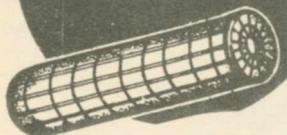
Na Boite Aquarius você vai pagar Cr\$ 12,00 por uma dose de uísque importado e entre Cr\$ 5,00 e Cr\$ 6,00 pelo nacional. Litros, entre Cr\$ 180,00 e Cr\$ 60,00 para um e outro. A dose de rum ou campari e similares sai na base de Cr\$ 2,00. O refrigerante, Cr\$ 1,00.

Atualmente não existe serviço de restaurante, a cozinha apenas serve à Boite.

Num dia de bom movimento — aos sábados, por exemplo — a casa fatura em torno de Cr\$ 4.000,00.

A Aquarius tenciona construir, ao lado do coqueiral, um Motel que terá 30 apartamentos e piscina, além de outras instalações inerentes a essa espécie de pouso. O restaurante também vai ser levantado, ao lado da boite — tudo complementando um autêntico parque turístico num dos mais belos recantos de nossa cidade: a praia de Ponta Negra.

TRANQUILIDADE
É O PRIMEIRO
PASSO PARA UM
BOM NEGÓCIO.



Música é
tranquilidade em todos
os ambientes

UNO-SOM

leva boa música
para você, onde você quiser

Rua Heitor Carrilho, 104
Fone 22.00



GRÁFICA MANIMBÚ

Composição

Impressão

Clicheria

Rua Assú, 666

Natal — RN

PASTELARIA NATAL

José Zelio Caldas
de Vasconcelos



especialista em
salgados e doces
entrega a domicilio
pelo telefone 26:64

Rua Apodi, 311 - Cidade Alta

OFF SET

PERFÍS
INDUSTRIAIS

TALÕES
DE CHEQUE

MATERIAL
DE EXPEDIENTE
(Papéis para carta, me-
morando, envelopes)

AÇÕES E
DIPLOMAS

COM A APRESENTAÇÃO
GRÁFICA QUE SÓ O
SISTEMA OFFSET PODE
OFERECER

Rio Branco 325

Tel. 21-40

A COSERN NÃO CONVERSA, TRABALHA!

O Governo do Estado e a Cosern acham que já passou o tempo das conversas e das promessas. A Cosern e o Governo do Estado acreditam mesmo é no trabalho. Trabalho como este, da reforma da rede elétrica da Capital. Trabalho duro, com a modificação total do sistema de distribuição. Trabalho árduo, com a substituição de quase toda a rede aérea. Trabalho pesado e dispendioso, com o aumento do número de transformadores. Trabalho gostoso, de ver que o povo não vive mais de esperança e sim de realidade.



COSERN

COMPANHIA DE SERVIÇOS ELÉTRICOS
DO RIO GRANDE DO NORTE

— eletrificar para desenvolver



GOVERNO CORTEZ PEREIRA

— união para o desenvolvimento

A concorrência é clandestina



Indústria de calçados

É difícil crer que, quando se realizam campanhas de esclarecimentos sobre impostos, levando o sonegador a cumprir seu dever de contribuinte, existam no Rio Grande do Norte mais de setenta indústrias clandestinas, num só ramo de produção, que não cumprem com nenhuma das obrigações fiscais para com o Estado e a União. Mas existem e funcionam, sem se preocuparem com a Secretaria da Fazenda ou a Receita Federal que, sabendo da existência delas, ainda não tomaram medidas proibitivas, apesar dos apelos dos fracassados concorrentes legalizados.

É a indústria de calçados, cuja linha de sapatos fabricados não fica a dever nada aos que são importados Sul e que, no entanto, vive a se esconder por trás das etiquetas do Rio Grande do Sul, São Paulo e Rio. São 45 só em Natal e mais de 20 nas principais cidades do interior. Utilizam-se de 1500 funcionários sem qualquer apoio da previdência social, face a ilegalidade dos empregadores e representam grande ameaça a investidores que queiram estabelecer indústrias, embora atravessem muitas dificuldades, na ausência de estímulos financeiros.

VIABILIDADE x ILEGALIDADE

"Se procuramos explorar o ramo, torna-se clara e óbvio a sua viabilidade", afirma o sr. Lino Barbalho

Guerra, um dos muitos fabricantes de calçados que não se preocupa com impostos e vende muito bem, mas que deseja modificar a situação, pois não é possível continuar "de forma clandestina, tornando a aquisição de matérias-primas de modo precário e sim através de revendedores a preços altos, elevando os custos de produção e minimizando os lucros".

Conforme levantamento realizado Sindicato dos Trabalhadores na Indústria de Calçados (atualmente com 600 associados), em 1969, das 45 fábricas que funcionam em Natal apenas uma cumpre com as obrigações fiscais: a Cooperativa de Produção de Calçados Natal Ltda., presidida pelo sr. Pedro Ricardo Filho, também presidente do Sindicato dos Trabalhadores e da Federação das Indústrias de Calçados e assessor sindical do Governo do Estado. No interior, só em Moçoró foi localizada uma fábrica legalizada.

Proporção tão gritante leva-se a se estimar, sem exagero, que os clandestinos formam 99,9% dos fabricantes de calçados do Rio Grande do Norte, o que é do conhecimento do Fisco Estadual e Federal. Para o sr. Lino Barbalho, de "Harim Calçados", é interesse da maioria legalizar-se, porém não há quem queira dar o primeiro passo, sabendo que não suportará a concorrência desleal do fabricante daqui

e de Fortaleza, Campina Grande e Recife. Cita o caso do sr. Arnóbio Costa que procurou deixar a clandestinidade, adquirindo matéria prima na fonte e praticamente fechou.

O sr. Lino Barbalho vai mais adiante em suas declarações, informando que, em vez das 45 constatadas pelo Sindicato dos Trabalhadores, existem cerca de 100 fabricantes clandestinos sem considerar o que se chama de "gangorra" — artesanato familiar por excelência, ou o revendedor que entrega matéria prima aos artesãos para que eles a devolvam na forma de produtos acabados.

A COOPERATIVAS

A Cooperativa de Produtos de Calçados foi fundada no dia 10 de fevereiro de 1968 com um capital de Cr\$ 2.480,00 e começou a produzir no segundo semestre desse ano. Um mês antes havia ocorrido a falência da "Potengy Calçados", a mais bem equipada fábrica de então, uma das melhores do país.

O fracasso da Potengy, se por um lado é tido como consequência da concorrência desleal dos fabricantes clandestinos, por outro, é vista como resultado da ausência de uma administração segura. O sr. Lino Guerra acha que "uma indústria de calçados exige a presença em sua administra-

ção de pessoas que entendam profundamente do ramo", o que, segundo ele, não ocorreu na antiga fábrica.

— O produto era de péssima qualidade, tendo de contra-peso uma péssima apresentação e excessiva aplicação de matéria prima. Produtividade baixa, com um número de pessoal de controle exagerado, apesar do bom maquinário e dos estímulos financeiros, que nenhum outro fabricante possuía. Uma administração mediana teria dado bons resultados (Lino Guerra).

Por sua vez, o presidente da Cooperativa, Pedro Ricardo, não esconde a gratidão aos srs. Luis de Barros, Roberto Freire e Marcílio Furtado — do grupo da Potengy — que deram total apoio à entidade, facilitando a compra das máquinas da fábrica falida. Aliás, a idéia da Cooperativa surgiu quando 32 operários da indústria foram idenizados e ficaram sem empregos. Vinte e sete deles se reuniram sob o comando de Pedro Ricardo, e levaram a idéia à frente. Sem patrão e só com a participação dos sócios — ainda hoje 27 — a CPC tem sua diretoria renovada anualmente.

PRODUÇÃO E PREJUÍZO

Quando produzem por dia ou por ano as fábricas clandestinas não se sabe. Sabe-se apenas que produzem o suficiente para atender os revendedores acostumados a comprarem por preço mais baixo e sem nota fiscal. E esse último aspecto é tão influente que se houver a paridade de preços das fábricas não legalizadas com os das registradas e as primeiras não adotarem notas, o comércio continuará lhe dando preferência.

Em 1970, a Cooperativa de Produção de Calçados produziu cerca de 7.500 pares de sapatos, representando Cr\$ 167.794,40. Cinco mil pares o Estado, que sempre foi o maior cliente, e o restante vendido no comércio da cidade.

Mas para se ter uma idéia do prejuízo acarretado aos cofres públicos pelos fabricantes não registrados, basta observar o quanto a Cooperativa vem pagando de obrigações fiscais, com 27 homens produzindo:

1968	—	Cr\$	5.174,07
1969	—	Cr\$	32.701,33
1970	—	Cr\$	33.911,10
1971	—	Cr\$	45.000,00

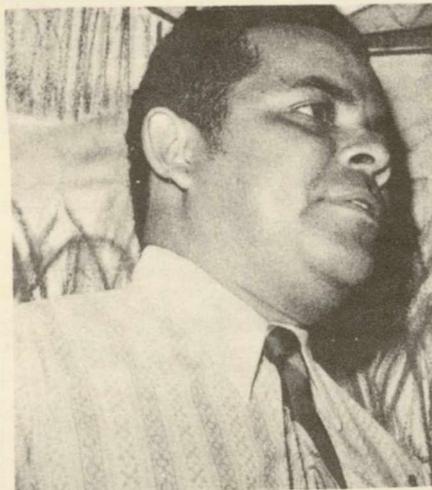
Tomando-se os 450 homens que produzem só na capital, aplicando-se uma simples regra de três se poderá saber o quanto vem perdendo o Estado.

A Cooperativa, por ser o único fabricante legalizado de Natal, vem so-

frendo efeitos da concorrência desleal. Um sapato por ela produzido ao ser vendido tem de atender a 58% de obrigações fiscais: 17% de ICM, 12% de IPI, 20% de INPS, 8% de FGTS e 0,15% de PIS. Os produzidos pelas fábricas clandestinas não atendem a nada disso e são vendidos muito mais barato e sem nota fiscal.

Além disso, a transformação por que passou a política de financiamento do BNCC, ocasionada pela mudança de direção, e a falta de estímulos por parte do Estado, que só agora tem olhado para esse setor econômico, contribuíram para instalar a crise de onde poderá surgir a falência da CPC.

O Banco Nacional de Crédito Cooperativo sempre foi um dos apoios da Cooperativa, mas nos últimos dois anos, segundo o sr. Pedro Ricardo, todo e qualquer operação de financiamento tem sido negada. Já o Governo Cortez Pereira vem dando a assistência que a CPC teve do poder pú-



Pedro Ricardo

blico, tendo o Banco de Desenvolvimento financiado Cr\$ 95.000,00, possibilitando o atendimento de um contrato com a Polícia Militar.

O Sr. Pedro Ricardo também sugere uma maneira de solucionar o problema mais grave — os fabricantes clandestinos —, para ele de fácil execução não é preciso o Fisco pressionar as fábricas sonegadas. Que se proíba o fornecedor de matéria-prima de fornecê-la a quem não tem cartão de inscrição, e o comércio de revender o produto fabricado por essas indústrias-fantasmas. Aí elas se encarregarão de tomar um rumo diferente.

O sr. Lino Barbalho Guerra, porém, apela para que "a fiscalização, merecedora de nosso respeito, que atue de forma compreensiva e eficaz induzindo e, em último análise, forçando a legalização, através de medidas cortivas.

OFFSET

REVISTAS

JORNAIS

BOLETINS

CARTAZES

ROTULAGEM

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

Rio Branco 325

Tel. 21-40

Coexistência nem tanto pacífica

Em Natal existem atualmente 43 firmas de eletro-domésticos. Em Recife 26. Em João Pessoa entre 10 e 12.

A partir dessa discrepância é fácil imaginar como anda entre nós a concorrência comercial principalmente nesse ramo. É fácil também é se concluir que grande maioria das casas que vendem eletro-domésticos em Natal são de pequenas proporções, lojas que lutam contra a "guerra de preços" de firmas maiores, locais ou de fóra, que aqui chegaram.

No ramo dos tecidos a coisa não é por menos. Embora tradicionalmente as firmas locais tenham tido a primazia do começo, hoje são as firmas de fóra que dominam, pelo menos em número de lojas, a venda em grosso e a varejo de tecidos populares ou de primeira qualidade.

Como o comerciante natalense encara a presença de firmas que chegam de outros Estados para aqui se instalar? E como essas firmas se sentem, algumas fazendo uma concorrência considerada nada amistosa, em virtude do tamanho de suas organizações, com possibilidades de oferecer preços mais acessíveis, porque têm melhores condições de compra nas fábricas?

DESLEAL?

Muitos comerciantes locais vêem, sabem e nada podem fazer: uma grande firma que possui filiais em quase todas as capitais do Nordeste e nas cidades interioranas mais importantes, pode chegar em Natal, no ato de sua instalação e vender uma geladeira — por exemplo — por Cr\$ 680,00. Ela não vai ter prejuízo, porque em João Pessoa já vende o mesmo artigo por Cr\$ 760,00 e em Recife entrega ao cliente por Cr\$ 820,00. O preço baixo lançado em Natal é promocional e não representa perda de lucro, ainda mais porque o seu volume de vendas nas dezenas de filiais que possui compen-



José Resende: a lei natural do comércio.

sa a conquista do novo mercado através desse expediente.

No caso dos tecidos pode se dar pior: uma firma que mantém matriz fóra vai enviar para uma filial o melhor dos seus estoques? Ou só envia para cá mercadorias que está "cansada", que já deixou de interessar a clientela da loja principal, localizada em em Recife, João Pessoa, C. Grande? Contra isto os comerciantes do ramo reclamam até lamentosamente: o cliente natalense não atenta para esse detalhe.

É desleal a atividade ou a atitude do comerciante de fóra, perante o local?

"PÓDRE QUE SE TORE"

O presidente do Clube de Diretores Lojistas, sr. José Resende, um dos

comerciantes do ramo de eletro-domésticos ("sou dos menores, mas tenho meus bons preços") acha que não há deslealdade.

— "Exporádicamente existe o avacalhamento de preço de certos produtos, quando a mercadoria é vendida até pelo preço do custo, mas é a tal coisa: eles promovem o chamariz, para que o cliente chegando à loja leve o artigo barato e compre também outro cujo preço esteja na margem do lucro".

E acentua, com ênfase:

— "Essa história de pequeno comerciante vai acabar. Só vai poder continuar quem tiver condições. E quanto à concorrência, já viu: o mais forte sempre incomodará o mais fraco. É o caso de se lembrar daquele ditado popular: quem fôr pódre que se tore".

QUEM INCOMODA

Em Natal a firma de eletro-domésticos que chegou de fóra e que mais incomoda os comerciantes locais, em termos de concorrência, é a SOCIC, que mantém hoje 35 lojas em todo o Nordeste.

Com duas lojas em Natal, a SOCIC depois de alguns anos entre nós já está com uma galeria praticamente em funcionamento, atravessando o quarteirão que liga a Avenida Rio Branco à Rua Princesa Isabel e, dentro de alguns meses, transformará a loja do Alecrim noutra casa de grande porte.

— “Não há desentendimento entre nós e os outros comerciantes de eletro-domésticos” — diz o grente Leonardo Pessoa de Andrade, um jovem homem de negócios natalense, há três anos na SOCIC. — “Muito pelo contrário. Alguns têm conosco até uma consideração excessiva. Como é caso

mas, fundado-se uma só, de grande porte. Como já ocorre com os bancos”

O sr. José Resende também sente a necessidade:

— “O “pool” dos seis maiores revendedores de eletro-domésticos implicaria principalmente numa enorme supressão de despesas. O depósito seria um só, o contador também. O número de lojas diminuiria, as despesas cairiam logicamente. Isto forçosamente vai ocorrer entre nós porque já está ocorrendo no sul do país”.

Para Leonardo Pessoa de Andrade igualmente a solução seria ideal:

— “No caso particular da SOCIC, junção só se fôr em termos de incorporação. Mas sinto que a solução para muitas firmas pequenas, em Natal, vai ser justamente esta. Muita gente vai começar a se preocupar, quando o Governo começar a intensificar a fiscalização, e a saída para evitar a bancarrota será a união de várias em uma só”.

fecções vai subindo assustadoramente”

O sr. Sebastião Cardoso, das Casas Cardoso, é, no entanto, um entusiasta do ramo. Comerciante dedicado, passa praticamente os 350 dias do ano dentro da matriz de sua loja, na Avenida Rio Branco. Um irmão, José Cardoso, toma conta da loja do Alecrim. Outro, Miguel Cardoso, se encarrega do escritório de compras em São Paulo. E sempre são pessoas da família que cuidam das outras duas lojas, no interior do Estado.

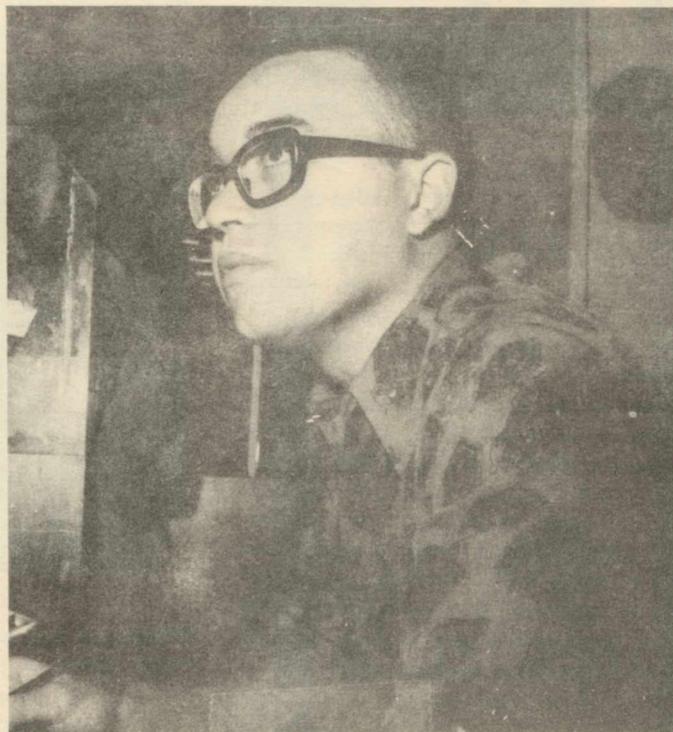
Com relação à concorrência de firmas de fóra, no ramo de tecidos, ele é claro, embora que parabólico:

— “É lógico que eu receba um artigo da fábrica e mande logo para as minhas filiais no interior? Ou que venda aqui, primeiro, deixando para enviar para lá os fins de estoques?”

Ele amarga o fato dos clientes de tecidos não notarem que uma casa que tem o dono cuidado dos negócios poder sempre ferecer melhores vanta-



Leonardo Pessoa de Andrade: “Não há desentendimento”



Roberto Elias Câmara Moura: vendendo e escapando

do pessoal das Lojas Ideal. Muitas vezes chegamos a trocar mercadorias, ou seja: quando não temos eles nos emprestamos, quando eles não têm, nós emprestamos”.

O CASO DO “POOL”?

A idéia de um “pool” de firmas de eletro-domésticos, entre nós, é uma das mais ventiladas pelos homens que vivem no ramo.

Roberto Elias Câmara Moura, diretor comercial das Lojas Utilitar é um dos que esposam mais essa possibilidade.

— “O que devia haver em Natal era isto: juntarem-se, três ou quatro fir-

VOLTANDO AOS TECIDOS

A firma A. Gomes é, tradicionalmente, a mais importante revendedora de tecidos no Estado, em grosso e a varejo. Atualmente entrando no ramo das confecções (Reis Magos) já se ressentem

e se cansa da primeira atividade, como se pode ver nas palavras de um dos seus mais jovens integrantes, Ney Silveira Dias: “Dentro de cinco anos não haverá mais comércio atacadista de tecidos e hoje em Recife e Salvador, por exemplo, o faturamento de tecidos em peças está caindo, enquanto o de con-

gens. O próprio “slogan” de sua organização é uma síntese de sua maneira de comerciar: “novidades, bons artigos melhores preços”.

As novidades a sua firma recebe diariamente de São Paulo. Sempre artigos de primeira qualidade escolhidos pelo irmão que tem vinte anos de experiência no ramo, íntimo das fábricas e conhecedor do que se lança no mercado. Os preços, pode oferecer porque como ele mesmo diz, “pagamos nossas compras à vista com descontos que por vèzes atingem até 20% daí podemos oferecer a mercadoria ao

freguês até pelo preço de custo”.

Para o sr. Sebastião Cardoso, por isto, “a crise da concorrência não nos atinge. Temos fundo de reserva e estoque sempre renovado e já conquistamos a confiança da clientela. Mantemos critério diferente, com relação ao recebimento da mercadoria, oferecendo ao freguês a novidade autêntica e não o possível encalhe”.

UM FORTE CONCORRENTE

Na mesma rua onde está a sua matriz, outras casas de tecidos aqui chegadas de fóra, não deixam no entanto de lhe fazer concorrência: As Nações Unidas, Cebarrros, A Girafa o Armazem Narciso.

Em Natal desde 1962 os Armazens Narciso hoje têm três casas em nossa capital uma das quais de vendas a grosso. Quando fala sobre o fato da concorrência o seu gerente Joaquim Moreira é categórico:

— “Hoje o que faz o sucesso de uma casa comercial, seja de qual ramo for é a oferta do preço. Você pode abrir uma loja até com uma só portinha, mas oferecendo bons preços terá clientes. Não existe mais, no meu entender, o domínio de grupos. Quem oferecer melhor, vende melhor”.

Os Armazens Narciso possuem atualmente 22 lojas em cinco Estados. E, segundo o sr. Joaquim Moreira, a praça de Natal é para a organização uma das primeiras, equiparada apenas á de Recife.

— “Os nossos estoques são feitos inicialmente em três lojas, as da rua Imperatriz e rua Duque de Caxias, em Recife, e Natal”.

Comprando muito nas fábricas de São Paulo, estocando sempre um volume de mercadoria suficiente para suprir as suas 22 casas, os Armazens Narciso, ainda no dizer do seu gerente, podem oferecer bons preços, principalmente na sua secção de grosso. E quanto à concorrência ele é, serão muito humano, pelo menos bastante diplomática:

— “Hoje, como ontem, a gente tem de começar pequeno para se tornar grande. Todos estão fazendo força para viver e isto é que é importante”.

Do mesmo ponto de vista é Roberto Eljas Câmara Moura, das Lojas Utilitar:

— “Enquanto não houver uma união de várias firmas de eletro-domésticos numa só, o sol vai dando para todos e todos vão vendendo e escapando”.

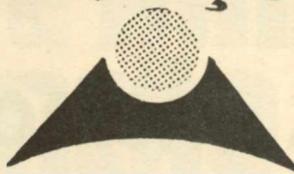
E José Resende sentença, finalizando:

— “Firmas de fóra chegando em Natal é tão natural como firmas daqui indo para fóra. Aqui já há muitas, e outras certamente vão chegar. É a lei natural do comércio.

AUTO SERVIÇO ROCHA

ATENDEMOS NO
PERÍMETRO URBANO

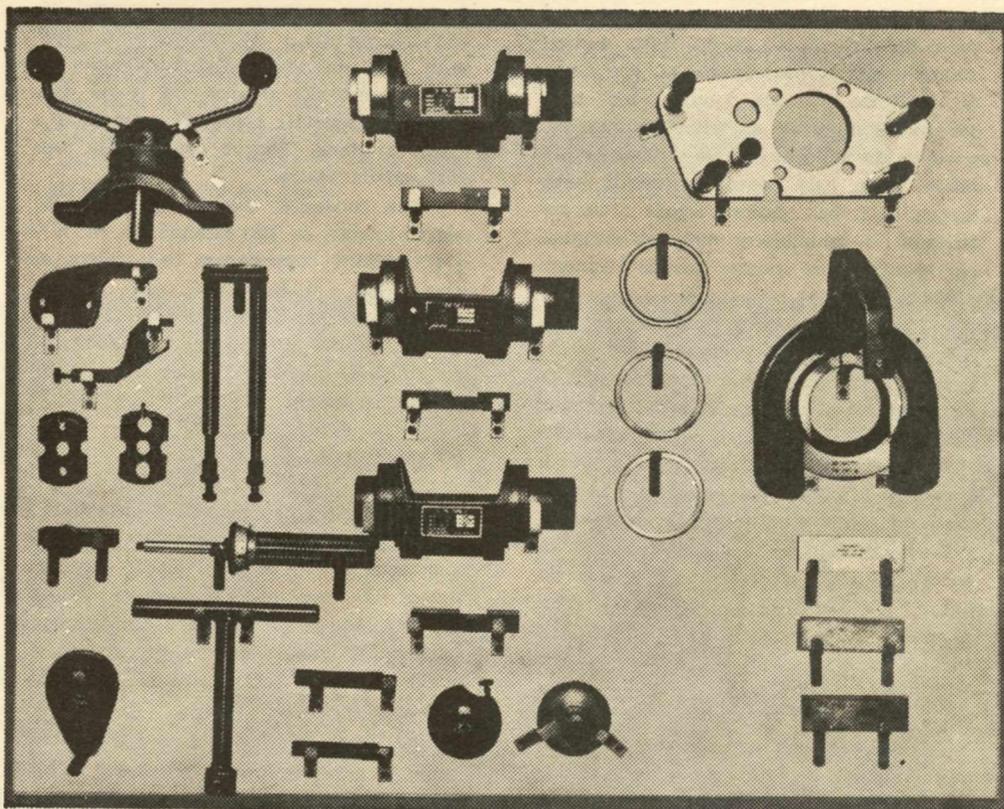
CORREIAS PARA
TODOS OS FINS



BATERIAS: GOODYEAR E PRESTOLITE

assistência técnica e vendas

PAIANASES. 1383 — FONE 2407



As chaves do sucesso.

Nessa altura v. está pensando que o sucesso está nas “chaves” aí em cima. Enganou-se.

As ferramentas especiais, desenhadas para o Volkswagen, são apenas um argumento. Temos muitos outros.

As peças que usamos. Todas foram testadas e aprovadas pela Fábrica São Peças Originais VW, com garantia de 6 meses ou 10.000 km.

Nossos mecânicos fizeram cursos de treinamento para trabalhar com VW, com eficiência e precisão.

E a rapidez com que seu carro é atendido. Temos um “Código de Operações de Serviço”, isto é, sabemos quanto tempo demora cada reparo, substituição de peças ou regulagem.

Podemos contar para v. exatamente o tempo que seu VW vai ficar conosco. E até quanto vai custar, mesmo antes de ele entrar em nossa oficina.

Mas, o melhor argumento é esse: gostamos do nosso trabalho. Por isso podemos cuidar do seu VW, com sucesso. Passe por aqui quando precisar.

DISTRIBUIDORA DE AUTOMOVEIS SERIDÓ S. A.

Av. Senador Salgado Filho, 1669 - Fone 21-90.



A mandioca ganha o mundo

Um dos mais antigos componentes básicos da alimentação do brasileiro, a mandioca, é agora redescoberto no Rio Grande do Norte, por sua potencialidade para ser industrializado e transformado em produto de exportação. Da utilização primitiva feita pelos nossos primeiros habitantes, os índios, passará agora a ser exportada em embalagens mais sofisticadas, carregando um nome menos comum ainda: "pellets".

O aproveitamento do produto em sua forma tradicional se prolongou por muito tempo. Sem maiores avanços na técnica do plantio e sempre se constituindo num risco a sua comercialização, os agricultores foram, cada vez mais, dando menor importância ao seu cultivo. Com o advento de novas técnicas empregadas em experimentos já vitoriosos, o produtor novamente se sente estimulado. E o governo, agora, está se voltando com o maior interesse para essa cultura.

VIDA NOVA

Tudo começou quando a administração estadual percebeu o comportamento irregular da produção, refletindo diretamente na instabilidade dos preços. A lei da oferta e da procura se fazendo presente: nos anos de grande safra a mandioca alcançava um preço muito baixo. Em decorrência, no ano seguinte, os agricultores abandonavam a cultura e, por isso, a produção se reduzia consideravelmente. Faltando o produto, a cotação de preço aumentava. Um problema constante, de natureza cíclica.

Surgiu a preocupação no sentido de modificar essa posição, fazendo com que a mandioca consiga atingir uma situação cíclica em termos de produção. E mais, tirá-la da condição de cultura de subsistência para transformá-la em cultura de mercado.

Como conseguir isso?

O Secretário Estadual de Planejamento, sr. Marcos Cesar Formiga Ramos e o Diretor do Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte, sr. Haroldo Bezerra, que no momento estão preocupados em colocar o projeto de peletização

da mandioca a um grupo empresarial, capacitado técnica e financeiramente, explicam: será necessário, primeiramente, estabelecer no Rio Grande do Norte uma unidade industrial capaz de estabilizar o fluxo de oferta. Esta é considerada uma necessidade básica.

Para conseguir isso, o Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte e o BANDERN contrataram os serviços de uma firma, a BRASTECH, que com a coordenação da Secretaria de Planejamento realizou um estudo de localização e viabilidade de uma fábrica de peletização de mandioca.

TUDO PRONTO

Depois de cinco meses de pesquisas e estudos, o projeto foi concluído. Agora, tudo está pronto. A preocupação dos três órgãos do Governo Estadual envolvidos no problema é promover a implantação do projeto através de um grupo empresarial capaz de desenvolver-lhe e dar-lhe consistência.

No projeto está a sugestão para a localização da fábrica: região sul de Natal, às margens da rodovia BR-101 e da estrada de ferro. As vantagens: oferece disponibilidade de energia, água, fácil acesso a Natal, além de ficar num centro produtor.

Será um investimento, segundo a previsão do projeto, de aproximadamente sete milhões de cruzeiros, sendo três milhões de investimento fixo e quatro milhões de capital de giro.

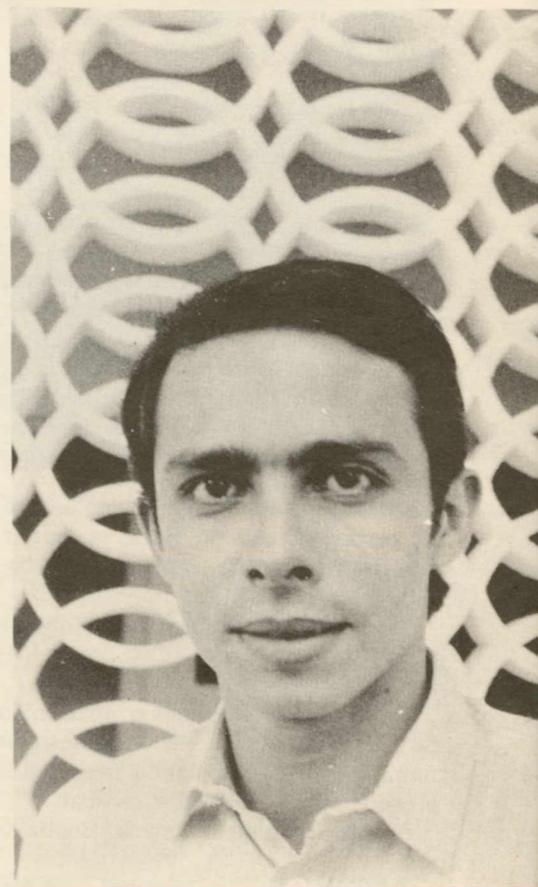
MERCADO ASSEGURADO

O projeto de peletização da mandioca (processo pelo qual a mandioca é comprimida e transformada em pequenos tabletes, para exportação tem dois endereços certos: os mercados internacional — exportação dos "pellets" —, e o nacional, em forma de farinha de mesa e amido.

No mercado internacional, a fonte para exportação, segundo asseguram o secretário Marcos Cesar Formiga e o Diretor do BDRN, engenheiro Haroldo Bezerra, será a Europa, principalmente para a Re-

pública Federal Alemã e Holanda, vindo em seguida, numa escala bem inferior, a Bélgica. As condições para aceitação dos "pellets" são favorecidas, principalmente, por sua utilização em ração balanceada.

O produto, todavia, terá de oferecer condições vantajosas em termos de preço e qualidade. Com relação à qualidade, o produto brasileiro já chegou a receber "prêmios" na cotação de compra, sendo considerado bastante superior aos obtidos nos países asiáticos que, inclusive, levam a desvantagem na competição mundial tendo em vista as dificuldades de exportação, consequência dos conflitos em que estão envolvidos.



Marcos Cesar Formiga: utilização da matéria prima de cerca de 80.000 toneladas/ano, correspondente a 16% da produção do Rio Grande do Norte.

PRODUÇÃO PREVISTA

Com a implantação da fábrica há uma previsão, relacionada com a produção, de 24.400 toneladas/ano, sendo 20.000 em forma de "pellets" (especial para o mercado internacional); três mil para farinha de mandioca e 1.400 toneladas para amido.

Para que esse índice seja atingido, o projeto estabelece que será necessária a utilização da matéria prima de cerca de 20.000 toneladas/ano, correspondente a 16% da produção do Rio Grande do Norte. E para demonstrar a capacidade de garantia de mercado, apenas um detalhe: em 1966 somente a Comunidade Econômica Européia consumiu 883.514 toneladas de produtos de mandioca.

RENTABILIDADE E RECEITA

A rentabilidade calculada para o projeto é de 43,6% ao ano, para uma vida útil de 10 anos, tempo em que o investimento terá um retorno em 4,87 vezes.

O projeto prevê uma variação de rentabilidade que resulta da oscilação de



Haroldo Bezerra: nos anos de grande safra a mandioca alcança um preço muito baixo.

preços. Se o "pellets" for vendido ao preço de 45 dólares por tonelada, a rentabilidade será em torno de 21%. Mas, se o preço alcançado por tonelada for de 65 dólares, esta rentabilidade subirá para 43%. Atualmente, o preço médio alcançado por tonelada é de 55 dólares, enquanto que o nivelamento do projeto é considerado muito baixo, fixado em 22%.

Se a fábrica utilizar 100% de sua capacidade, a receita será de Cr\$ 10 milhões; a 75%, baixará para Cr\$ 7,5 milhões; por fim, se a utilização for em torno de 50%, essa receita baixará para Cr\$ 5 milhões. Com relação à capacidade de produção, 73% será de "pellets", 23% de farinha de mesa e 4% de amido.

A fábrica terá ainda, segundo prevê o projeto, 2.000 hectares de área própria para cultivo, o que garantirá 40% da produção necessária ao projeto. Em tempo: o projeto foi entregue a vários grupos empresariais e um deles já se manifestou favoravelmente para sua implantação na região de Canguaretama ou Pedro Velho.

VERDE E AMARELO DE CORAÇÃO

O trator D4D agora é fabricado no Brasil.

Você já o conhece. Não é de hoje que ele presta serviços ao Brasil. Agora, porém, é produzido aqui, na nossa fábrica, em São Paulo Verde e amarelo de coração, mas idêntico ao importado: as mesmas especificações e a mesma qualidade. E o motor também é Caterpillar.

Tudo isso garante a mesma alta produtividade e responsabilidade no atendimento de peças, serviços ou garantia. E o financiamento também ficou mais fácil.

Procure um Revendedor Caterpillar - a maior e mais completa rede no País.



CATERPILLAR

Caterpillar, Cat e  são Marcas de Fábrica da Caterpillar Tractor Co.



MOTOR CAT DE 65 HP / ESTEIRAS VEDADAS / ROLETES DE LUBRIFICAÇÃO PERMANENTE / INÚMEROS ACESSÓRIOS

MARCOSA S. A.

MÁQUINAS, REPRESENTAÇÕES, COMÉRCIO E INDÚSTRIA

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

FORTALEZA - Ceará
Rua Castro e Silva, 294/8

J. PESSOA - Paraíba
Rua da Areia, 249

1º Encontro Nacional da Construção Civil

Eng. FABIANO VERAS

Durante 8 dias a indústria da construção civil esteve reunida na cidade de São Paulo, através de todo complexo industrial que emprega a maior parcela de mão de obra a participar com 4% do produto nacional bruto na formação da renda do país. Pela primeira vez, foi assim promovido um encontro com a participação de mais de 2.000 profissionais com objetivos mais amplos na análise das deficiências que desde muito tempo vinham estrangulando este setor empresarial dinâmico da economia nacional. Sentados na mesma mesa, representantes do Governo, empresários e entidades públicas, através das cinco comissões formadas, no estudo dos problemas que acarretaram sucessivos fracassos para todos, chegaram as soluções mais objetivas no encontro dos melhores resultados a serem obtidos de agora em diante. No estudo destes fracassos e deficiências neste ramo de atividade industrial, foi de muita habilidade a participação marcante dos membros do Instituto de Engenharia do Estado de São Paulo, promotor e responsável direto pelo 1.º ENCO, quando ordenou os trabalhos através da formação de cinco comissões assim distribuídas e que aprovaram as indicações e recomendações que serão inseridas nos códigos de obras e adotadas pelo próprio governo em forma de decretos e leis.

As comissões formadas para Planejamento Geral de Obras — instalações gerais, mecanização e equipamentos, coordenação perfeita entre o projeto e a construção; Técnicas Construtivas no emprego dos premoldados e outros materiais surgidos com o avanço da tecnologia moderna, salientando-se os artefatos de cimento e os produtos plásticos utilizados no acabamento e revestimentos; Entidades de Classe, seus entrosamentos e colaborações com similares, relacionamento com órgãos públicos, órgãos e entidades ligados à classe; Regime Legal de construções, relacionando-se os assuntos fiscais, direitos e deveres dos profissionais ligados a construção e formas de contratação de serviços; Financiamento e Incentivos no setor da construção civil, com a adoção da duplicata de serviço aprovada pelo governo do Estado de São Paulo e que será indicada aos outros Estados da União. Esta medida vem garantir ao empresário a certeza dos pagamentos das obras executadas, mesmo com a insuficiência de recursos disponíveis. Por outro lado, o Eng.º Mauricio Melighendler, do Instituto de Engenharia de São Paulo, logrou um êxito espetacular para as empresas construtoras, com a aprovação da tese de que todos os materiais de construção devem ser previamente testados antes de serem vendidos para aplicação nas obras. Nos Estados Unidos, por exemplo, e em outros países desenvolvidos, o controle dos materiais de construção é quase tão rigoroso quanto o dos alimentos. Lá não se vende um saco de cimento, uma tubulação plástica ou uma rosca para instalação hidráulica sem o indispensável selo de qualidade. Entre nós, mesmo no Estado mais adiantado — São Paulo — afora os poucos materiais testados pelo Instituto de Pesquisas Tecnológicas da Universidade de São Paulo, tudo é posto no mercado sem o devido controle oficial e muitas vezes sequer com informações técnicas dos fabricantes. Pergunta-se então, como pode uma firma construtora ser responsabilizada rigorosamente pelas condições de uma obra se teve

que usar material vendido na praça sem ser previamente testado? É observado que não raras vezes os materiais vendidos não correspondem as especificações indicadas, e que falta um acordo básico entre a indústria e as firmas construtoras. Sem estes controles de materiais a empregar, como pode uma construtora garantir a qualidade de um cabo cuja resistência deve ser de 1.500 Kg., se ele é vendido sem ser testado e depois não venha a suportar a referida carga? São estes problemas, que agora serão definidos nas suas cargas de responsabilidade aqueles que produzem e que até então eram irremediavelmente dirigidos às firmas construtoras. Não poderemos também de dar destaque ao estudo aprovado sobre a padronização das concorrências públicas, entre um conjunto de medidas que começa pela elevação do nível do ensino de Engenharia e podem ser apontadas as seguintes causas para a estatística verificada em muitas obras: "O primeiro ponto sem dúvida é o critério adotado na maior parte de se proclamar vencedora aquela que apresentar o menor preço, medida esta considerada totalmente desaconselhável pois o menor preço muitas vezes não representa o melhor preço para contratados e contratantes, a não ser que este preço esteja perfeitamente encaixado numa faixa de tolerância admitida para mais e para menos com relação ao preço base admitido do orçamento real da obra. O segundo, é o prazo político, é o açodamento do Poder Público, em certos casos, de concluir obras quando não há condições de conclusão. O terceiro ponto é a constante preocupação, em execução de obras de batermos recordes mundiais em menor espaço de tempo. Não precisamos de bater recordes mundiais, devemos sim, construir bem.

Estes são pontos fundamentais, que Poder Público e Empresários devem se juntar, para obter o rendimento desejado.

Ao ser encerrado este 1.º ENCONTRO NACIONAL DA CONSTRUÇÃO CIVIL, ficamos todos, Poder Público e Empresários certos de que as medidas e indicações nele aprovadas, contribuem decididamente para o progresso da Engenharia Nacional colocando-a em condições de competir no mercado mundial. Estamos todos de parabéns com o sucesso alcançado do 1.º ENCO e também com o apoio que foi dado pelo Governo Federal através da participação dos Ministros do Planejamento, Interior e do Governador do Estado de São Paulo. Na oportunidade, fazemos o apelo ao Sr. Governador do Estado no sentido de determinar aos estabelecimentos de crédito de que dispõe o Estado do Rio Grande do Norte, a adoção da duplicata de serviço e principalmente quando a garantia de pagamento se referir a obra contratada pelo próprio Estado. Esta medida vem evidentemente se juntar ao primeiro benefício oferecido pelo Sr. Governador Cortez Pereira aos empresários do Estado, através do Decreto que nos oferece a vantagem de 10% ao competirmos com empresas de outros Estados. Esta será portanto, Sr. Governador, a melhor participação que poderá adotar como indicação aprovada no 1.º ENCONTRO NACIONAL DA CONSTRUÇÃO CIVIL e que dela muito necessita os empresários deste ramo de atividade em nosso Estado.

HOPE: Os dolares voltam a circular em Natal

Sem falar no valor incalculável do seu programa de saúde, o **Projeto Hope** deixará no Rio Grande do Norte, ao longo dos dez meses de sua permanência no porto de Natal, cerca de 5 milhões de dólares. A previsão é do diretor-administrativo do Projeto, Jorge Verduzco, ao analisar para o RN-ECONÔMICO o que representa — em termos econômicos — a presença do grande navio-hospital no nosso Estado.

Para se ter uma idéia do aumento do meio circulante em Natal, a folha de pagamento do pessoal do Hope, por mês, é de 70 mil dólares. Casas estão sendo compradas, e mais de 10 foram alugadas; automóveis comprados e muitos alugados; cerca de 300 refeições são compradas, diariamente.

PESSOAL DO HOPE

O corpo médico do navio-hospital é de 130 pessoas, sendo 35 médicos e odontólogos, 60 enfermeiras e 30 para-médicos. A tripulação é integrada por 50 homens. Além disso, há oportunidade de trabalho para 50 pessoas e 44 estágios (serviços hospitalares), sendo que os estagiários permanecerão no navio, durante todo o período de treinamento.

A maioria da equipe e toda tripulação permanecerão no próprio navio hospital, não alugando residências para seus familiares que permanecerão nos Estados Unidos.

O pessoal do Hope também vai gastar aqui, comprando vestuários, produtos artesanais, com intérpretes, na nossa vida noturna, em taxis, compra de passagens aéreas, etc...

DESPESAS INDIRETAS

No setor de saúde, também lucraremos: teremos um hospital com capacidade para 108 leitos, atendimentos médicos e odontológicos, não se cobrando um centavo dos pacientes, que são indicados por um Comitê Médico, medicamentos e instrumentos e cursos especializados.

No setor de cursos no navio Hospital, a Fundação Hope traz quase todos os meses, dos Estados Unidos para Natal, professores de renome, que aqui vêm, gratuitamente, para ministrar suas técnicas e novos conhecimentos aos médicos e dentistas natalenses e também os de Estados vizinhos.

Antes de sua chegada, a Fundação Hope procurou saber junto a Universidade

Federal do Rio Grande do Norte e Governo do Estado, quais os equipamentos médico-hospitalares que seriam comprados nos próximos anos e que ainda não existiam em Natal. O navio trouxe esse equipamento — não para doar — mas, para treinar médicos e dentistas, especializando-os, para que eles estejam capacitados a operar com esses equipamentos que serão adquiridos.

Os setores de maior atuação do Projeto Hope serão os de enfermagem, laboratório de radiologia, pediatria e ortopedia (traumatologia). Também no setor odontológico o atendimento será um dos maiores.

PROJETO HOPE

Uma idéia que surgiu em 1958, originou o navio hospital Hope, mantido pela Fundação Hope há 10 anos. Sua vinda ao Rio Grande do Norte é resultante de convite da Universidade Federal do Rio Grande do Norte, feito há cinco anos passados, pelo médico Onofre Lopes.

O navio já prestou assistência médica e odontológica, além de treinamentos e especializações a profissionais, nos seguintes países: Indonésia, Perú, Equador, Guiana, Nicaragua, Colômbia, Ceilão, Tunísia, Jamaica. Agora, passará 10 meses no Brasil e a próxima atuação será na Venezuela.



O Presidente do Hope é o Sr. William Walsh

WELLCOME HOPE

Talvez a tripulação e equipe do navio hospital Hope nunca tenham tido uma acolhida tão calorosa, quanto a oferecida pelo povo natalense, tendo à frente o próprio Governador do Estado, professor Cortez Pereira, numa manhã de quarta-feira de cinzas.

Aqui não houve aquela manifestação de protesto, que eles presenciaram no Perú, quando foram recebidos por cinco pessoas apenas, e estas cinco pessoas portavam cartazes com "Yankees go Home", ou então pelo povo do Ceilão, que desconfiava ser o navio espião do governo norte-americano.

PARTICIPAÇÃO DO GOVERNO

O Governo do Estado está dando total apoio ao Projeto Hope, tanto é assim que determinou a dragagem no Porto de Natal, única medida para que o navio atracasse em nosso cais. Toda a água (apesar do navio possuir sistema de desalinização da água do mar) está sendo fornecida pela CAERN, gratuitamente. O navio tem energia própria, porém a COSERN foi colocada à disposição do Hospital.

Também o Hospital Geral do Pronto Socorro Walfredo Gurgel está integrado ao esquema Hope, onde funciona o Comitê Médico, responsável pela triagem dos pacientes que serão atendidos no navio, evitando assim, que filas enormes se formem no cais do porto a espera de um atendimento.

DE CONSOLAÇÃO A ESPERANÇA

O Navio Hospital Hope tem 15 toneladas e participou da 2ª. Guerra Mundial e Guerra da Coreia, com o nome U.S.S. Consolation, mas depois que William B. Walsh iniciou um projeto que visava a boa vontade e compreensão internacionais, ele foi transformado no SS Hope e doado à Fundação de Saúde Pessoa a Pessoa, (People to people) que é uma entidade independente, sem fins lucrativos, dedicada a levar ensino médico a países em desenvolvimento.

O Presidente do Hope é o Sr. William Walsh, enquanto o coordenador para o Brasil é o Sr. Harold Royaltey, o Almirante Dan é administrador do Hospital e Jorge Verduzco é o administrador do Projeto.

Mineração Tomaz Salustino S. A.

C.G.C.M.F. 08 131 773

Empresa de Mineração (Artigo 79, do Decreto Lei N. 227, de 28 de Fevereiro de 1967)

MINA BREJUI

END. TELEGRÁFICO "TUNGSTÊNIO"

LOCALIZAÇÃO E SEDE:

RUA DES. TOMAZ SALUSTINO, 32
CURRAIS NOVOS
RIO GRANDE DO NORTE

ESCRITÓRIO COMERCIAL

RUA VIGÁRIO BARTOLOMEU, 635
ED. 21 DE MARÇO, SALAS 510/511
NATAL — RIO GRANDE DO NORTE

BALANÇO GERAL ENCERRADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 1971

A T I V O

IMOBILIZADO			
BENS IMÓVEIS			
Edificações	184.738,25		
Terras e Benfeitorias	<u>75.000,00</u>	259.738,25	
BENS MÓVEIS			
Máquinas, Motores e Aparelhos	2.064.510,39		
Tratores e Equipamentos	213.976,88		
Ferramentas	10.760,06		
Veículos	508.668,88		
Mobiliário e Utensílios Diversos	220.612,49		
Biblioteca	1.801,69		
Equipamentos Técnicos	262.653,05		
Campo	2.418,69		
Outros Bens Patrimoniais	<u>12.368,12</u>	3.297.770,23	
INSTALAÇÕES TÉCNICAS			
Divulgadora Brejui	196,09		
Instalações Elétricas	134.385,16		
Tubulações de Água	211.293,95		
Tubulações de Ar	<u>1.677,92</u>	347.553,12	
CORREÇÃO MONETÁRIA			
Bens Imóveis	20.500,77		
Bens Móveis	<u>966.340,34</u>	<u>986.841,11</u>	4.891.902,71
DISPONÍVEL			
MOVIMENTAÇÃO CORRENTE			
Caixa	12.088,51		
Depósitos em Bancos	<u>1.336.137,46</u>	1.348.225,97	
REALIZÁVEL			
CURTO PRAZO			
DEVEDORES DIVERSOS			
Devedores em Contas Correntes		158.091,96	
DEVEDORES TRANSITÓRIOS			
Adiantamentos a Funcionários	18.407,52		
Adiantamentos para Compras	1.383.898,13		
Adiantamentos para Desp. Viagens	6.490,65		
Adiantamentos a Emp. Contratantes	32.794,60		
Quotas de Salário Família	<u>10.774,50</u>	1.452.365,38	
MATERIAL EM ESTOQUE			
Minério Beneficiado	1.909.854,00		
Almoxarifado	<u>1.875.364,88</u>	3.785.218,88	
LONGO PRAZO			
DEVEDORES DIVERSOS			
Adicional do Imposto de Renda	14.894,42		
Empréstimos à Eletrobras-Lei 4156	<u>177.709,15</u>	192.603,57	
INVESTIMENTOS			
Ações de Outras Empresas	3.337.115,00		
Letras Imobiliárias	2.300.000,00		
Letras de Câmbio	683.020,04		
Fundos de Investimentos	2.622.962,65		
Depósitos p/Invest. Art. 34/18	14.669,49		
Obrigações da Eletrobras	<u>24.040,00</u>	8.981.807,18	14.570.086,97
PENDENTE			
IMOBILIZAÇÕES PENDENTES			
Obras em Andamento	76.607,14		
Importações em Curso	<u>75.971,97</u>	152.579,11	
COMPENSADO			
CONTAS EM ORDEM			
TÍTULOS E VALORES RECEBIDOS EM CAUÇÃO			
Caução em Títulos	50.000,00		
VALORES DE TERCEIROS			
F. G. T. S. C/DEPÓSITOS	525.132,67		
P. I. S. C/DEPÓSITOS	<u>18.360,55</u>	<u>543.493,22</u>	<u>593.493,22</u>
TOTAL DO ATIVO		<u>21.556.287,98</u>	<u>21.556.287,98</u>

P A S S I V O

INEXIGÍVEL			
PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
Capital Social	5.350.870,61		
Fundo para Aumento de Capital	9.671.186,06		
Fundo de Reserva Legal	1.099.366,25		
Fundo de Reserva Especial	<u>1.099.506,25</u>	17.220.929,17	
RETRIFICAÇÕES DO ATIVO			
FUNDO PARA DEPREIAÇÕES	662.308,80		
CORREÇÃO MONETÁRIA-LEI 4357/64	<u>931,11</u>	<u>663.239,91</u>	17.884.169,08
EXIGÍVEL			
CURTO PRAZO			
CREDORES DIVERSOS			
Cretores por Duplicatas	338.115,01		
Cretores em C/Correntes	<u>1.214.794,20</u>	1.552.909,31	
DIVIDENDOS A DISTRIBUIR		81.186,00	
CONTRIBUIÇÕES A RECOLHER		35.905,06	
IMPOSTOS A RECOLHER		<u>2.884,91</u>	1.673.885,28
PENDENTE			
LUCROS EM SUSPENSO		53.709,92	
SALDO A DISPOSIÇÃO DA ASSEMBLEIA		<u>1.351.030,48</u>	1.404.740,40
COMPENSADO			
CONTAS EM ORDEM			
TÍTULOS E VALORES CAUCIONADOS			
Títulos em Caução		50.000,00	
VALORES DE TERCEIROS			
Fundo de Garantia do F. Serviço	525.132,67		
Programa de Integração Social	<u>18.360,55</u>	<u>543.493,22</u>	593.493,22

TOTAL DO PASSIVO

21.556.287,98

CURRAIS NOVOS, RN, 31 de dezembro de 1971
MINERAÇÃO TOMAZ SALUSTINO S.A.

MÁRIO MOACYR PÓRTO

SILVIO BEZERRA DE MELO

SILVIO CARVALHO SALUSTINO

MARCELO MÁRIO PORTO

RENO MOREIRA BEZERRA

PAULO PINHEIRO GALVÃO

DEMONSTRATIVO DA CONTA "EXERCÍCIO INDUSTRIAL" - 31.12.71

D É B I T O		C R É D I T O	
ASSISTÊNCIA TÉCNICA	62.756,70	MATERIAL EM ESTOQUE	
DEPARTAMENTO DE EXTRAÇÃO MINERAL		MINÉRIO BENEFICIADO	1.909.854,00
Prospecção	167.087,77	(Estoque em 31.12.71)	
Extração a Céu Aberto	94.378,93	LUÇOS & PERDAS	14.770.962,62
Extração de Mina	1.762.565,79		
Atividades Auxiliares	94.669,74		
Recanto	53.994,90		
Louros	92.314,35		
Olitica	310.413,00		
Cajou	17.504,01		
Pe de Serra	319,00		
Bonsucesso	107.469,97		
DEPARTAMENTO DE BENEFICIAMENTO	2.700.717,46		
SERVIÇOS AUXILIARES	10.487.652,99		
Oficina Mecânica	351.617,54		
Oficina de Veículos	151.816,02		
Oficina de Tratores	335.425,49		
Ar Comprimido	371.214,64		
Oficina de Carpintaria	160.778,03		
Obras Cíveis	84.889,15		
Geradores	50.511,32		
SERÇÃO DE CONTRÓLE DE QUALIDADE	1.506.052,19		
FUNDO PARA DEPRECIACÕES	81.766,21		
MATERIAL EM ESTOQUE	340.792,63		
MINÉRIO BENEFICIADO			
(Estoque em 31.12.70)	1.501.078,44		
TOTAL	16.680.816,62	TOTAL	16.680.816,62

CURRAIS NOVOS, RN, 31 de dezembro de 1971

MINERAÇÃO TOMAZ SALUSTINO S.A.

MÁRIO MOACYR PÓRTO C.P.F. - 003369474 Diretor-Presidente	SILVIO BEZERRA DE MELO C.P.F. - 016826794 Diretor Executivo	SILVIO CARVALHO SALUSTINO C.P.F. - 003419674 Diretor de Rel.Públicas	MARCELO MÁRIO PÓRTO C.P.F. - 003347314 Diretor Comercial	RENO MOREIRA BEZERRA C.P.F. - 003775034 Diretor Superintendente	PAULO PINHEIRO GALVÃO C.P.F. - 002840764 Diretor Administrativo
--	---	--	--	---	---

NALVA STELLA DE ANDRADE
Tec. Contabilidade REG.1004-CRC/RN - C.P.F. - 003769064

DEMONSTRATIVO DA CONTA "LUÇOS & PERDAS" - 31.12.71

D É B I T O		C R É D I T O	
EXERCÍCIO INDUSTRIAL	14.770.962,62	RECEITA IMOBILIÁRIA	
CONSELHO FISCAL	50,00	Aluguéis	230,70
CONSELHO ADMINISTRATIVO	103.500,00	RECEITA DE VALORES MOBILIÁRIOS	
PRESIDÊNCIA	80.367,66	Juros de Títulos	187.846,67
DIRETORIA COMERCIAL	914.141,84	OUTRAS RECEITAS PATRIMONIAIS	
DIRETORIA DE RELAÇÕES PÚBLICAS	117.202,52	Venda de Material Inservível	2.002,23
SUPERINTENDÊNCIA	50.968,18	Dividendos e Participações	586.330,57
SERVIÇO DE COMPRAS	117.495,17	DIVERSAS RECEITAS INDUSTRIAIS	
ASSESSORIA	31.160,57	Venda de Minérios à Vista	22.584.886,64
DIRETORIA EXECUTIVA	62.003,00	Diferença de Peso e Teor de Minérios	772.396,18
DIRETORIA ADMINISTRATIVA	140.598,35	RECEITA DE BENS DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS	
SERVIÇO DE ESTATÍSTICA	9.064,24	Renda de Prestação de Serviços Técnicos	176.875,42
SERVIÇOS ADMINISTRATIVOS		Renda de Prestação de Outros Serviços	791,00
Serviço de Pessoal e Expediente	513.354,47	RECEITAS DIVERSAS	
Serviço de Contabilidade	61.941,02	Indenizações e Restituições	8.056,99
Seção de Patrimônio	41.909,87	Descontos Recebidos	12.441,86
SERVIÇOS GERAIS		Bonificações	8.590,63
Serviço de Almozarifado	164.519,17	Diferença de Taxa Cambial	5.144,26
Serviço de Transportes	218.152,87		
Zeladoria	77.346,24		
SERVIÇO DE ASSISTÊNCIA SOCIAL	460.018,28		
FUNDO PARA DEPRECIACÕES	93.622,13		
	22.080,85		
SUB-TOTAL	17.590.440,77		
FUNDO DE RESERVA LEGAL	337.757,62		
FUNDO DE RESERVA ESPECIAL	337.757,62		
FUNDO PARA AUMENTO DE CAPITAL	4.728.606,66		
SALDO À DISPOSIÇÃO DA ASSEMBLEIA	1.351.030,48		
TOTAL	24.345.593,15	TOTAL	24.345.593,15

CURRAIS NOVOS, RN, 31 de dezembro de 1971

MINERAÇÃO TOMAZ SALUSTINO S.A.

MÁRIO MOACYR PÓRTO C.P.F. - 003369474 Diretor-Presidente	SILVIO BEZERRA DE MELO C.P.F. - 016826794 Diretor Executivo	SILVIO CARVALHO SALUSTINO C.P.F. - 003419674 Diretor de Rel.Públicas	MARCELO MÁRIO PÓRTO C.P.F. - 003347314 Diretor Comercial	RENO MOREIRA BEZERRA C.P.F. - 003775034 Diretor Superintendente	PAULO PINHEIRO GALVÃO C.P.F. - 002840764 Diretor Administrativo
--	---	--	--	---	---

NALVA STELLA DE ANDRADE
Tec. Contabilidade REG.1004-CRC/RN - C.P.F. - 003769064

PARECER DO CONSELHO FISCAL

Os abaixo-assinados, membros do Conselho Fiscal da Mineração Tomaz Salustino S.A., declaramos que, no desempenho das nossas atribuições, procedemos a minucioso exame do inventário, balanço e contas da diretoria da aludida empresa relativos ao exercício de 1971, concluímos, à vista da documentação que nos foi apresentada e cuidadosamente examinada, que todos os negócios e operações

efetuadas pela aludida Sociedade concordam com a Lei, Estatutos e documentação em referência, razão pela qual somos de parecer que sejam aprovados o Balanço e as contas da Diretoria por parte da Assembléia de Aclonistas.

CURRAIS NOVOS (RN).

VIVALDO PEREIRA DE ARAÚJO
PEDRO MACÉDO SOARES DE ARAÚJO
JOSÉ VILANI DE MELO LULA

CERTIFICADO DE AUDITORIA

PLAN NORDESTINA LTDA., registrada no CONSELHO REGIONAL DE CONTABILIDADE DO ESTADO DE PERNAMBUCO, sob n.º 84, aqui, representada pelo seu técnico responsável, contador Gregório Sebastião do Nascimento, registrado no CRC n.º 834 PE, CERTIFICA, para os devidos fins, que os registros contábeis da MINERAÇÃO TOMAZ SALUSTINO S.A., assim como o Balanço Geral de 31 de Dezembro de 1971 e Demonstrações de resultados, acham-se em perfeita ordem com exatidão dentro dos princípios

e preceitos da contabilidade e em plena consonância com a documentação original revisada.

RECIFE, Pe, 08 de Fevereiro de 1972.

PLAN NORDESTINA LTDA., - Contabilidade - Assessoria - Planejamento - Auditoria.
GREGÓRIO SEBASTIÃO DO NASCIMENTO
CRC n.º 834 - Pe. - CPF n.º 000742504
CLOVIS IBERNOM DE MORAIS - Diretor
CRC n.º 851, Pe. - CPF. n.º 008538324

seca

Melhor prevenir que remediar

As chuvas cairão no Nordeste neste 1972, repetindo o inverno do ano passado, ou experimentaremos uma estiagem como a de 1970?

Até o momento nenhuma previsão mais segura, com bases científicas. Apenas as observações empíricas, como a da formação de "barra" no primeiro dia do ano ou as experiências que encontram abrigo na credence, às vezes exagerada, no nordestino, que faz promessas no dia de São Sebastião — 20 de janeiro —, ou jejua e deixam as pedrinhas de sal no sereno, no dia de Santa Luzia — 13 de dezembro —, para ver se amanhecerá úmidas. Isto acontecendo, provoca o otimismo no habitante da zona rural que fica seguro de um ano bom de inverno.

Para os órgãos técnicos, todavia, isto nada representa. É necessário uma confirmação segura, alicerçada em bases científicas. Em todo caso, para que o problema não chegue de surpresa, as medidas iniciais já foram tomadas: a SUDENE anunciou a elaboração e aprovação do Plano de Emergência de Seca para 1972. Se for necessário — mas não há nada, até o momento, que indique esta possibilidade —, é só colocá-lo em prática.

AS BASES

O Nordeste ficará de alerta e a primeira indicação de seca — no caso de concretização de uma estiagem —, partirá da Divisão de Hidrologia da SUDENE, que controla uma rede de aproximadamente 2.000 pluviômetros. Além das indicações da Divisão de Hidrologia, a SUDENE acha necessário o envio de observadores às áreas suspeitas, para que seja constatada ali a real situação sócio-econômica.

Na elaboração do documento, a exemplo dos últimos anos, foi tomado por base as diretrizes e normas estabelecidas no Plano de Ação referente ao ano passado, além da experiência adquirida e informações complementares encaminhadas por órgãos de Planejamento e Execução.

AREA DE AÇÃO

O Plano de Ação para Emergência de Seca, atualizado para 1972, é constituído de normas gerais inclusive discriminação de obras, tarefas de abastecimento de gêneros e de fornecimento de material (ferramentas), estimativa de despesas das Frentes de Trabalho, encargos de assistência à Saúde Pública — previstas na execução dos serviços de



No Rio Grande do Norte, a execução do Plano caberá a 76 mil homens

emergência para o combate aos efeitos das secas e socorro às populações atingidas, durante sua incidência.

Considerando a possibilidade de ocorrência de uma estiagem generalizada, o Plano será aplicado em toda área de atuação da SUDENE, que abrange cerca de 1.606.974 quilômetros quadrados (Maranhão, Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco, Alagoas, Sergipe, Bahia, região mineira do Polígono das Secas e Território de Fernando de Noronha), com uma população de aproximadamente 27 mil habitantes.

NO RIO GRANDE DO NORTE

Para o Rio Grande do Norte, o Plano de Emergência prevê a recuperação e construção de açudes, intensificação da programação de rodovias, canais de irrigação, etc. A execução do Plano caberá ao DNOCS, DNER e Governo do Estado, atingindo a 76 mil homens com a seguinte distribuição: Governo Estado, 44 mil; DNOCS, 21 mil; DNER, 11 mil.

Com relação aos trabalhos ligados a açudes — 31, o DNOCS ficará responsável por quatro deles, enquanto o Estado trabalhará os 27 restantes. Para as rodovias, o DNER será responsável pelos trabalhos de duas, o DNOCS de três e o Governo com 10 RNs.

OUTRAS PREOCUPAÇÕES

Dentro do Plano de Emergência para 1972 há muita coisa programada como, por exemplo, a preocupação com o abastecimento alimentar. A SUDENE se preo-

cupa com este problema, considerando que o primeiro sintoma do agravamento das condições sócio-econômicas da área atingida por uma estiagem prolongada, é o afastamento do homem do campo de suas casas à procura de lugares onde possa conseguir os alimentos necessários à própria subsistência e da família.

Considerando as experiências anteriores e os hábitos alimentícios da população rural, foram incluídos, como gêneros de primeira necessidade, entre outros, o feijão, farinha de mandioca, arroz, milho e/ou fubá de milho, rapadura, leite em pó, carne de charque, açúcar e café.

No setor saúde, considera algumas deficiências do Setor Público, entre elas, a multiplicidade de órgãos que nele atuam provocando um desperdício de recursos, que já são poucos, não existindo uma coordenação dessas atividades. Todo o interesse da SUDENE nesse aspecto será para eliminar essas deficiências do Setor Público com recursos financeiros e materiais e estabelecer uma coordenação a nível estadual para que as ações preventivas à população, que venha a ser afetada pela estiagem, sejam adequadas e se processem de maneira eficiente.

Prevê, por fim, a assistência à irrigação, o financiamento ao investidor rural, recomendando aos estabelecimentos bancários oficiais a concessão de créditos com prazos longos e juros baixos aos proprietários de estabelecimentos rurais; abastecimento de água através de carros-pipa; e programa de perfuração, instalação e recuperação de poços.

O Deputado Antonio Florêncio de Queiroz está preocupado com a mecanização nas salinas do Rio Grande do Norte, que vem provocando uma crise sem precedentes na indústria salineira, motivada pelo descompasso que existe entre pequenos e médios salineiros.

Um memorial/exposição, que transcrevemos na íntegra, foi enviado aos Ministros do Trabalho e Previdência Social e da Indústria e Comércio solicitando a tomada de uma posição, já que a situação dos trabalhadores chegou ao limite máximo do descontentamento.

Memorial aponta desemprego em massa nas salinas

"Senhor ministro:

Temos a honra de submeter a elevada consideração de Vossa Excelência, em aditamento aos entendimentos pessoais que mantivemos, as sugestões que a seguir passamos a expor, relativamente a indústria extrativa do sal do Rio Grande do Norte.

O assunto, objeto dessas considerações, vincula-se à Lei n.º 11 de 5.8.1971, que institui o programa de assistência ao trabalhador rural, e dá outras providências.

A conotação que decorre entre o texto legal invocado e o tema fundamental dessa exposição, facilmente será constatada no longo do explicitado.

Anima-nos a esperança de contarmos com o decisivo apoio de Vossa Excelência para consecução dos objetivos a que nos propomos, qual seja a equiparação do sal produzido pelas salinas que utilizam a colheita manual ao produto constante do Artigo 13, parágrafo 1.º da Lei n.º 11.

Para tanto, torna-se indispensável fazermos um histórico, ainda que sucinto, da problemática do sal, no Estado do Rio Grande do Norte, a fim de podermos aferir a identidade que há entre os pontos aqui delineados.

CRISE SEM PRECEDENTES

Começamos por esclarecer que a indústria salineira, em nosso Estado, passa, atualmente, por uma crise sem precedente, motivada pelo descompasso que existe entre pequenos e médios salineiros, constituídos de capitais nacionais, e as grandes salinas, em número de 5, 4 das quais, hoje, em poder de empresas estrangeiras que, de logo, iniciaram a mecanização, estágio que provocou o desemprego em massa de mão-de-obra, na região salineira do Rio Grande do Norte, com graves consequências sociais.

Apesar das advertências feitas ao poder público quando da implantação dessa nova técnica, não houve, por parte das autoridades de então, a preocupação do aproveitamento desse braço trabalhador, quando liberado.

Trata-se de operários rurais, que prestam serviços à agricultura, durante 8 meses por ano, sob o regime de parceria agrícola ou assalariado, e que têm na colheita do sal a sua principal fonte de recursos, malgrado o exíguo período de ocupação — apenas 4 meses — tarefa executada sob o regime de avulsos e remuneração por produção.

Preocupados com o aumento acelerado da demanda da mão-de-obra, os trabalhadores das salinas, do Rio Grande do Norte, através de seu sindicato,

na esperança de deter o índice, cada vez mais elevado de desemprego, na região, concordaram em reduzir em 50% o valor da mão-de-obra para a safra de 1970/1971, os valores resultantes foram posteriormente reajustados, isto é, em março desse ano, para a safra de 1971/1972, em 22%, de acordo com a política salarial orientada por esse Ministério.

De nada valeram esses esforços e sacrifícios, pois que o percentual de mão-de-obra ociosa aumentava, à medida que se intensificava a mecanização.

Das consequências que advieram, dessa exaustão social, uma das mais graves se cataloga na perda dos direitos previdenciários para os operários, posto que todos esses trabalhadores eram contribuintes do INPS, a maioria com contribuições que variam entre 10 a 20 anos, sempre em períodos descontinuos, pela interrupção dessas atividades salineiras, na entressafra, quando se dedicavam à agricultura, uma vez que a safra é interrompida com o início das chuvas.

Objetivando evitar perda de carência e consequentemente, a percepção dos benefícios da previdência social, o sindicato desses trabalhadores organizou um sistema de rodízio, pelo qual davam algumas semanas de trabalho a cada sindicalizado, interrompendo, assim, o período de não contribuição. É necessário dizer que, quando do início da mecanização da colheita (safra 1969/1970), trabalhavam nesses serviços, aproximadamente, 3.000 homens, hoje reduzidos, ocupados nas salinas pequenas e médias. Com o aumento da produção dessas grandes salinas, pelo sistema mecanização, novo problema veio juntar-se ao já existente: as pequenas e médias salinas começaram a perder o poder competitivo, no mercado consumidor, por falta de um sistema de distribuição nos principais centros de consumo, fator com o qual já contam as grandes empresas.

COOPERATIVISMO

Aconselhados pelas autoridades responsáveis por esse setor da economia nacional, os pequenos e médios proprietários das salinas do Rio Grande do Norte reuniram-se em uma cooperativa, com a finalidade de promover a sua comercialização, organizando-se na distribuição, do que resultará a intensificação da produção e, naturalmente, maior aproveitamento do braço trabalhador.

Acontece que a cooperativa, organizada em março de 1971, somente no mês de setembro de 1971, teve deferido o seu registro pelo INCRA, em face das exigências burocráticas decorrentes de uma legislação obsoleta, felizmente já revogada.

De acordo com o ponto de vista oficial, esse será o primeiro passo para a racionalização da indústria salinera, iniciado com o agrupamento na comercialização, já que o segundo será o agrupamento na produção, racionalizando os processos, com o consequente aumento da produtividade e redução dos custos operacionais.

Esclareça-se que o processo de racionalização a que nos referimos não importa, necessariamente, na mecanização da colheita, última fase desse estágio, somente adotada pelo encarecimento exagerado da mão-de-obra, em período conturbado da nossa história política, de funestas consequências para o País.

A racionalização se caracteriza mais pelo bom aproveitamento dos fatores naturais, que influem na produtividade, passando de salinas de produção descontínua para salinas de produção contínua, permitindo aumentar a produção de 50 quilos por m² de área de cristalização para 300 ou 350 quilos, no Rio Grande do Norte.

Acresce ainda esclarecer que o agrupamento dos pequenos e médios salineiros possibilitará também concentrar as suas produções atuais em poucas salinas, precisamente as mais bem situadas, aguardando as demais áreas para futuros aumentos, quando o mercado comportar.

COOPERATIVISMO

Em face do exposto, afirmamos que a ajuda do poder público a esses pequenos e médios salineiros se faz necessária, no momento, entre outros, por dois motivos relevantes:

1 — Para amenizar a situação calamitosa de desemprego, até que o Governo possa efetivar as diversas providências que estão sendo estudadas, no sentido de resolver, em definitivo, o problema da mão-de-obra ociosa, seja com o deslocamento das famílias para os projetos de colonização no próprio Estado (Vale seco do Açu — 30.000 ha.; Vale Seco do Apodi — 5.000 ha.; Chapada do Apodi — ainda sem dimensão) ou na Transamazônica.

2 — Para garantir a sobrevivência desses pe-

“Senhor ministro: Temos a honra de levar ao conhecimento dos órgãos técnicos desse ministério, submetendo à elevada consideração de vossa excelência, a catalogação dos fatos que, no nosso entender, originam as distorções na indústria salinera do Nordeste, especificamente no que respeita às pequenas e médias salinas, atualmente em fase de exaustão, por força do descompasso existente entre os pequenos e médios produtores e as grandes empresas, em número de 5, em estágio final de racionalização e mecanização de suas produções.

Justificam essa nossa exposição:

1 — A perspectiva de os pequenos e médios salineiros encerrarem suas atividades, em virtude da impossibilidade competitiva, com os grandes produtores, bem organizados nos centros de consumo; 2 — a circunstância de as grandes salinas, num total de 5 (cinco), se encontrarem em estágio final de racionalização e mecanização de suas produções, o que possibilitará, a partir da presente safra, a colheita exclusivamente com máquinas, dispensando considerável contingente de mão-de-obra, com reflexos imprevisíveis nos setores sócio-econômicos da região; 3 — o agravamento paulatino de débitos acumulados dessas pequenas e médias salinas, para com as fazendas públicas federal e estadual (impostos), INPS, comissão executiva do sal e bancos oficiais, de valor superior a Cr\$ 2.000.000,00, cujo resgate se tornará impraticável, senão impossível,

com a paralisação das atividades desses pequenos produtores.

Face ao exposto, não vemos, data vênica, outra solução que harmoniza a problemática do sal do Nordeste, outra solução que harmonize a problemática do sal do Nordeste, a não ser a interferência do governo, de forma decisiva, aproveitando a disposição desses pequenos e médios salineiros, já agrupados em cooperativa, que acaba de ser registrada, mas que necessita do apoio governamental para poder cumprir a contento seus objetivos. Centralizar a comercialização e, posteriormente, a produção, com a consequente racionalização, eis a finalidade a que se propõe esse agrupamento em cooperativa.

Diagnosticadas as causas geradoras do dissídio sócio-econômico entre os grandes e pequenos e médios produtores de sal do Nordeste, permitimo-nos oferecer sugestões, de natureza global, capazes, data vênica, de viabilizar as soluções aqui apontadas, em forma de apelo, para o que se nos parecem indispensáveis:

1 — Incluir, no PROTERRA, as salinas de produção manual, situadas no Nordeste, possibilitando-lhes recursos para se agruparem em cooperativas, vez que catalogadas como propriedades rurais, contribuindo, anteriormente, para o Serviço Social Rural e, atualmente, para o INCRA;

2 — Vincular os trabalhadores de salinas, no PRORURAL, nos termos das sugestões apresentadas ao excelên-

tes e médios salineiros, enquanto se organizam na comercialização e produção, em consonância com o programa estabelecido pelo Governo.

Participando da métrica desenvolvimentista, compreenderam esses salineiros a necessidade de se agruparem para sobreviver, na conformidade dos princípios que orientam a política governamental.

Daí entendermos, data vênica, caber ao poder público o indeclinável dever de ajudá-los nessa tarefa de integração à nova mentalidade que preside os destinos da nacionalidade, sobretudo quando sabemos que dentro de mais um ano estará pronto o terminal salinero do Rio Grande do Norte, através do qual rasgar-se-ão perspectivas para a exportação do nosso produto, o que contribuirá para a expansão da nossa balança comercial.

Fácil, pois, identificar-se a similitude que há entre os beneficiários do Programa de Assistência ao Trabalhador Rural e os operários que trabalham em salinas não mecanizadas.

A inclusão das salinas de produção manual no Sistema PRORURAL atenderá a dois imperativos:

1 — Possibilitará ao trabalhador continuar recebendo os benefícios da Previdência Social, embora reduzido, mas satisfatório, segundo suas exigências;

2 — Reduzirá os encargos da produção, dando-lhe maior capacidade para resistir àquele que se prepare para enfrentar a nova situação, na comercialização e na produção.

Permitimo-nos, finalmente, sugerir a vossa excelência, depois de ouvidos os órgãos técnicos desse Ministério, a adoção de providências legais que solucionem o problema desses agricultores marginalizados, sem que isso constitua invasão na seara alheia.

Materializados esses propósitos, serão beneficiados, igualmente, os demais Estados produtores, entre os quais o do Ceará, segundo maior produtor do País, onde só existem pequenas e médias salinas, atualmente em situação igual ou pior à que estão vivendo os salineiros do Rio Grande do Norte.”

tíssimo senhor ministro Júlio Barata;

3 — emprestar recursos à cooperativa, para aquisição de salinas, ao preço corrente, de aproximadamente, Cr\$ 0,30 por m², ficando 25% em poder dos antigos proprietários, para saldar os débitos atuais, e os 75% restantes incorporados ao capital da cooperativa;

4 — Dimensionar as áreas pelas plantas existentes na Comissão Executiva do Sal, estimada em 100.000.000 m², no Rio Grande do Norte, excetuando-se as 5 (cinco) grandes salinas com projetos aprovados pela SUDENE, e mais uma salina de porte médio, atualmente em fase final de racionalização e mecanização com recursos próprios;

5 — Dar, finalmente, em igualdade de condições, prioridade à cooperativa, quando da necessidade de aquisição de sal pela Companhia Nacional de Alcalis.

Esclareça-se que as providências sugeridas para o Rio Grande do Norte se ajustam perfeitamente à mesma problemática no Estado do Ceará, onde a situação é idêntica, guardada a proporcionalidade das áreas e produtividade das mesmas.

Adotadas essas medidas, acreditamos tranquilo o retorno do capital empregado, dentro dos prazos e condições do PROTERRA, constituindo-se a cooperativa em estrutura de porte para a indústria salinera do Nordeste, com reflexos altamente positivos na economia nacional.

VALORES ESTIMADOS

1.1 — Área a ser adquirida, 100.000.000 m²; 1.2 — Preço por m², Cr\$ 0,30; 1.3 — Preço total da área, Cr\$... 30.000.000,00; 1.4 — Valor correspondente a 25% entregue aos antigos proprietários, por conta da compra, Cr\$... 7.500.000,00; 1.5 — Importân-

cia a ser transferida para a cooperativa como integralização de seu capital, Cr\$... 22.500.000,00; 1.6 — Quantitativo a ser pago em dinheiro aos antigos proprietários, utilizado na seguinte ordem de prioridade:

- Fazendas federal e estadual;
- INPS;
- Comissão Executiva do Sal;
- Bancos oficiais.

PRODUÇÃO

2.1 Produção prevista para o primeiro ano, tendo em vista a capacidade atual das salinas, aproveitando apenas as áreas já prontas para produzir 500.000 toneladas;

2.2 Mão-de-obra a ser ocupada, com essa produção, num período de colheita de 16 semanas, trabalhando cada homem, em média, 12 semanas, com uma produção semanal de 80 alqueires, equivalente a ocupação de 12x80, ou seja, 960 alqueires, multiplicados por 160 k, que correspondem a 153 toneladas, em números redondos;

2.3 500.000 toneladas, divididas por 153, representam o trabalho de 3.268 homens;

2.4 acrescenta-se mais 1/5 de conferentes, correspondente a 650;

2.5 Some-se mais 1/13 de cozinheiros, equivalente a 250;

2.6 Adicione-se mais 2/13 de rechegadores e teremos 500;

2.7 E mais carpinteiros, transportadores de pranchas, aguadeiros, ferreiros, da ordem de 234.

Total 4.902 homens.

INVESTIMENTO

3.1 Investimento necessário à recolocação de 4.900 famílias, na agricultura, à razão de Cr\$ 20.000,00 — Cr\$

3.2 Investimento necessário ao aproveitamento da mesma mão-de-obra, menos a parte que ficará em mãos do Governo em pagamento dos débitos Cr\$ 22.500.000,00.

VANTAGENS

4.1 a) Assegurar-se-ia a posse de todas as salinas em mãos da cooperativa, exceto as 5 (cinco) que tiverem seus projetos de racionalização e mecanização aprovados pela SUDENE, das quais 4 (quatro) já estão em mãos de capital estrangeiro e a quinta (Matarazzo) discute a sua anexação a uma das outras quatro (Henrique Lage), transformando-se em uma

única unidade. Esclareça-se que Matarazzo ainda não tem colheita mecanizada, nem construiu, em definitivo, sua área de cristalização. Ocupa, atualmente, na colheita normal, cerca de 1.000 (mil) homens. O agrupamento tem a finalidade de aproveitar a área de cristalização de Henrique Lage, já construída e superior às necessidades da área de evaporação de que dispõe, além de ser a salina melhor localizada em relação ao embarque. Assim, a Salina Matarazzo seria aproveitada inteiramente, como área de evaporação, transformando-se as duas em uma unidade bem mais econômica. Além das 5 (cinco) salinas mencionadas, deixaria de pertencer à cooperativa, a Salina "Morro Branco", de propriedade do sr. Francisco Souto, em fase final de mecanização, com recursos próprios, e com capacidade para produzir 150 (cento e cinquenta) mil toneladas.

b) Evitar-se-ia a aquisição, por parte dos grandes produtores, de salinas menores, estrategicamente localizadas, circunstância que obstaculiza o aproveitamento de extensas áreas de salinas contíguas, tornando-as antieconômicas, quando sabemos que a economia de escala funciona na indústria salineira com maior

eficiência do que em qualquer outro tipo de indústria;

c) Possibilitar-se-ia a racionalização dos processos de fabricação, com o consequente aumento de produtividade e redução dos custos operacionais. Indispensável esclarecer que o processo de racionalização a que nos referimos não importa, necessariamente, na mecanização da colheita, última fase desse estágio, somente adotada pelo encarecimento exagerado da mão-de-obra. Na espécie, a racionalização se caracteriza mais pelo bom aproveitamento dos fatores naturais, que influem na produtividade, passando essas salinas, de produção descontínua, para salinas de produção contínua, permitindo aumentar a produção de 50 quilos por metro quadrado de área de cristalização para 300 ou 350 quilos no Rio Grande do Norte;

d) Ensejar-se-ia a concentração das produções atuais em poucas salinas, precisamente nas mais bem situadas;

e) Permitir-se-ia, quando o mercado comportasse, o agrupamento de várias salinas (pequenas e médias), em unidades de grande porte, beneficiando-se dos excelentes resultados da economia de escala;

f) Aproveitar-se-iam as

benfeitorias (áreas de cristalização, chocadeiras, cercos, canais, estações de bombeamento, área de estocagem, ranchos, estradas etc.) existentes nas salinas melhor situadas, sabendo-se que, se não houver uma providência urgente, todas as pequenas e médias salinas cessarão suas atividades até o próximo ano, advindo, em consequência, invasão imediata da área pelas marés, com inevitável destruição dessas benfeitorias;

g) Possibilitar-se-ia o aproveitamento dos Cr\$ 22.500.000,00 obtidos com a integralização do capital, parte na comercialização, com instalações adequadas nos principais centros de consumo, parte na racionalização da produção, dentro de um esquema, visando a futuras concentrações de unidades pequenas e médias em grande unidade e capital de giro.

Eis aí, senhor ministro, a tipificação dos fatos conjunturais que originam o desequilíbrio da economia salineira do Nordeste, problema que continua desafiando governos sucessivos, a perpetuar uma situação de pobreza e de injustiça social contra a qual nada até agora se fez."

RECOMAPE
equipa
seu escritório

Máquinas de escrever,
somadoras e calculadoras
ELETRONICAS REMINGTON
Móveis de aço marca
CONFIANÇA
Cadeiras para escritório
Duplicadores à álcool e à tinta
Bebedouros marca **EVEREST**
Material para Contabilidade

VISITE A
RECOMAPE
Revendedora Costa, Máquinas
e Peças Ltda.

Praça Augusto Severo, 91

Fone 2643

DESTAQUE

CONSTITUÍDA A CERN

Foi constituída a Companhia Editora do Rio Grande do Norte, que substitui a antiga Imprensa Oficial do Estado. A CERN é o maior parque industrial gráfico do Estado e tem capital social de Cr\$ 3 milhões. Seus diretores são Marcos Aurélio de Sá (diretor-presidente), Marcelo Fernandes (diretor-comercial) e Francisco Revorêdo (diretor-administrativo).

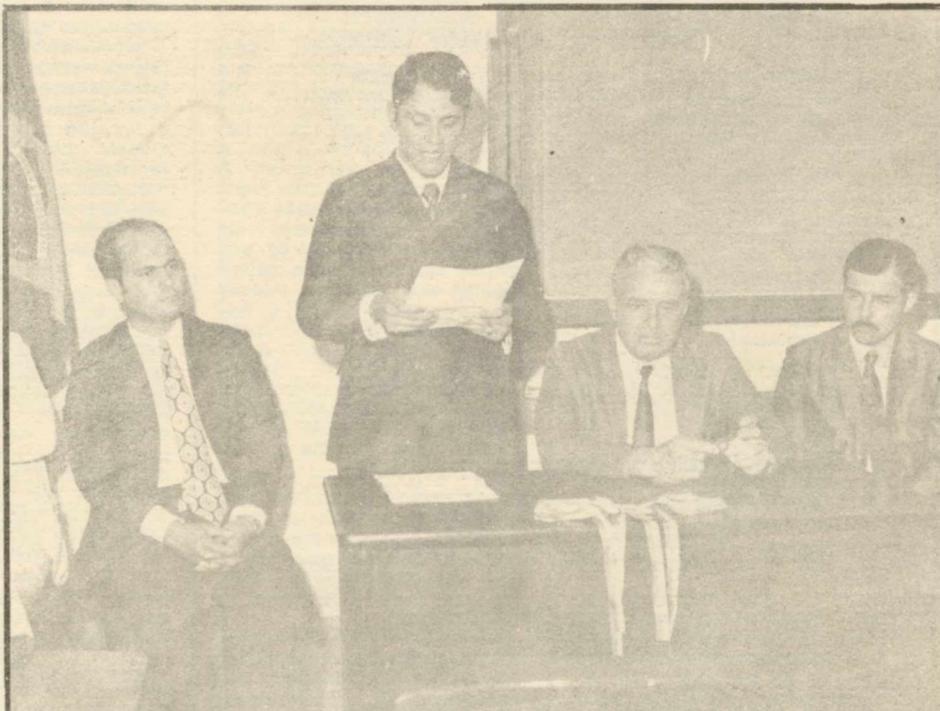
FLAVIO E DIRCEU

Com o pedido de exoneração do engenheiro Dirceu Vitor de Holanda, a presidência da CAERN (Companhia de Águas e Esgotos do Rio Grande do Norte) foi assumida pelo engenheiro Flávio Azevêdo. O dr. Dirceu voltou à sua cadeira na Escola de Engenharia da Universidade Federal do Rio Grande do Norte.



CASCUDO E O ESTÁDIO

O Prefeito Jorge Iván Cascudo Rodrigues, no seu primeiro pronunciamento público após ser escolhido para a chefia da edilidade natalense, prometeu a conclusão do Estádio Presidente Castelo Branco a tempo de alcançar a mini-copa de 1972. Ele falou durante um jogo ABC — América, no velho Estádio Juvenal Lamartine.



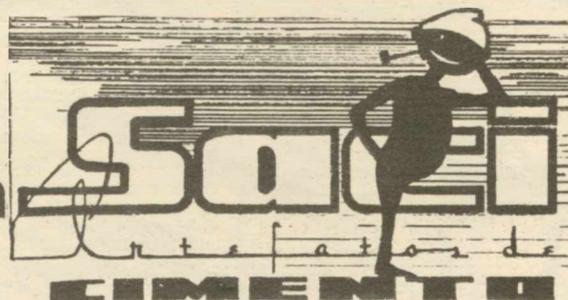
CONVÍVIO & CULTURA

Já foi instalado em Natal o Centro Regional da Sociedade Brasileira de Cultura e Centro de Estudos do Desenvolvimento, CONVÍVIO. Trata-se de uma sociedade civil que nasceu em São Paulo, sem fins lucrativos, com a finalidade de promover a cultura em geral, através de estudos, pesquisas, publicações, cursos e conferências ou atividades correlatas. Em Natal, já promoveu vários cursos de 1.º estágio. A instalação do CONVÍVIO foi no auditório da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas, da UFRN, com presença do Reitor Genário Fonseca. Na oportunidade foi ins-

talado o Centro de Estudos do Desenvolvimento (CED) no qual tomou posse como presidente o economista Marcelo Morais. Outros empossados: secretária — Taciana Jales; tesoureiro — Francisco Ivo de Albuquerque; relações públicas — Beethoven Azevêdo; diretor da Escola de Cultura — Helène Mouzales; diretor do CED — Elinaldo Renovato de Lima. Conselho deliberativo: presidentes das Federações do Comércio, e das Indústrias e mais os professores João Batista Ferreira da Silva, Arthur Marinho e Túlio Fernandes.

pensou em construir

pense em



Na FÁBRICA SACI tem todo material para sua construção, desde laje PRÉ-FABRICADA (só SACI tem Voltterrana), cimento, etc., até as novidades mais bacanas em acabamento.



Tem mais uns troços importantes: Preço — Prazos
Estoque — entrega imediata. E isso aí BICHO!
AV. PRESIDENTE BANDEIRA, 828, FONE 2347



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

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

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

FAM* *Seu lucro
tamanho família!*

* **FUNDO DE APLICAÇÃO
MENSAL**

SEU **FAM** É UM PLANO DO
FUNDO RIQUE DE VALORIZAÇÃO

administrado pelo **Banco Campina Grande de Investimento S.A.**

O Fundo Rique de Valorização juntará seu dinheiro com o de milhares de outros cotistas, para aplicar em ações das empresas mais prósperas do Brasil, proporcionando a você lucro crescente.

Seu Fam acabou com o problema da escolha em investimentos a longo prazo. A solução perfeita para quem não tem agora um dinheiro. . . mas quer ter um dia.

E além de dar lucro, seu FAM lhe presenteia com três seguros.



**FUNDO RIQUE
DE VALORIZAÇÃO**

Av. Hermes da Fonseca, 554 - Natal

Administrado pelo



**Banco Campina Grande
de Investimento S.A.**