

# Rh <sup>3</sup> econômico

ANO V - Nº 55 - Maio/74 - Cr\$ 8,00

**especial**

**O Estado é bom  
empresário?**

**Passam os anos e  
a televisão não chega**

**HOMENS &  
EMPRESAS**

**O incontrollável mercado de papel**

405



**Gráfica**  
**RN-ECONÔMICO:**  
**impressos**

~~de qualidade.~~  
**Off Set para**  
**sua empresa!**

*RN-ECONÔMICO possui o mais completo sistema de impressão OFF SET do Estado. Mas isso não é tudo: RN-ECONÔMICO também possui o melhor departamento de arte, para criar e executar desde o simples papel timbrado da sua empresa até o mais sofisticado cartaz de propaganda. Quando pensar em impressos OFF SET, lembre-se que RN-ECONÔMICO garante o melhor pelos menores preços.*

**GRÁFICA RN - ECONÔMICO**

Rua Prudente de Moraes, 1524 - Fone 2-0706  
Rua Princesa Isabel, 670 - Natal - RN



**RN-ECONÔMICO**

REVISTA MENSAL

ANO V - Nº 55 - Maio/74 - Cr\$ 8,00

# Sumário

## Diretores-Editores

MARCOS AURELIO DE SA  
MARCELO FERNANDES DE  
OLIVEIRA

## Gerente

Núbia Fernandes de Oliveira

## Redatores

Sebastião Carvalho  
Nelson Hermógenes Freire  
Nelson Patriota  
Jorge Batista

## Arte

Reinaldo Azevedo

## Fotos

João Garcia de Lucena

## Correspondente em Mossoró

## Colaboradores

Alvamar Furtado  
Antônio Florêncio  
Benivaldo Azevedo  
Cortez Pereira  
Dalton Melo  
Domingos Gomes de Lima  
Edgar Montenegro  
Fabiano Veras  
Fernando Paiva  
Genário Fonseca  
Hélio Araujo  
Hênio Melo  
Joanilson P. Rego  
João de Deus Costa  
João Wilson M. Melo  
Jomar Alecrim  
Luiz Carlos A. Galvão  
Manoel Leão Filho  
Moacyr Duarte  
Ney Lopes de Souza  
Nivaldo Monte  
Otto de Brito Guerra  
Severino Ramos de Brito  
Túlio Fernandes Filho  
Ubiratan Galvão

RN-ECONÔMICO, revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade da Editora RN-ECONÔMICO Ltda. C.G.C.M.F. 08423279. Rua Princesa Isabel, 670 — Térreo — Fone 2-4455 — Natal (RN). Impressa na Gráfica RN-ECONÔMICO — Rua Prudente de Moraes, 1524, Fone 2-0706 Natal (RN). — É proibida a reprodução total ou parcial de matérias contidas nesta edição. Preço de assinatura anual: Cr\$ 40,00; — Preço do exemplar: Cr\$ 8,00. Número atrasado: Cr\$ 10,00.

## REPORTAGENS

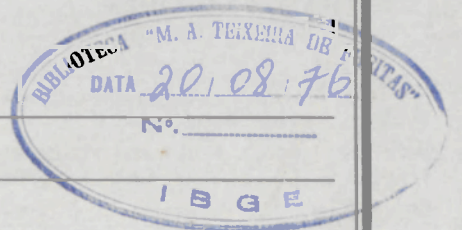
- 9** Especial  
O ESTADO É UM BOM EMPRESÁRIO?
- 20** Abastecimento  
O NATALENSE SOFRE NA CARNE
- 22** O FRIGONORTE ENTRA NO COMÉRCIO DA CARNE PARA ESTABILIZAR O MERCADO
- 26** Comunicação  
PASSAM OS ANOS E A TELEVISÃO NÃO CHEGA
- 29** Economia  
ENCHENTES E TRANSPORTES CASTIGAM O SAL
- 32** Papi  
UMA EMPRESA SE PREOCUPA COM CRIANÇAS
- 36** Crédito  
SALVE O FIM DAS VENDAS EM 36 MESES
- 38** Sindicalismo  
UM SINDICATO QUE FUNCIONA
- 40** Matéria Prima  
O INCONTROLÁVEL MERCADO DO PAPEL
- 41** Pesquisa  
O BICHO DA SEDA JÁ É REALIDADE
- 43** Transporte  
QUANDO A ÚNICA SOLUÇÃO É VOAR

## SECCÕES

- 4** HOMENS & EMPRESAS
- 6** BASTIDORES
- 7** PÁGINA DO EDITOR

## ARTIGO

- 45** Integração Escola—Empresa  
MÃO DE OBRA PARA O COMPLEXO  
TÊXTIL INTEGRADO DO RN



# HOMENS



# EMPRESAS

## QUEM CONSTRUIRÁ O HOTEL DA UEB?

Ainda não está definida a empresa construtora que cuidará das obras complementares do Hotel Monte Líbano, hoje nas mãos do grupo UEB. As notícias dão conta de que existem duas empreiteiras disputando o trabalho: a Construtora Seridó (empresa local dirigida pelos engenheiros Flávio e Haroldo Azevedo) e a Imobiliária Santo Afonso S/A (firma carioca que se destaca entre as maiores construtoras imobiliárias do país). Esta última empresa estaria altamente interessada em penetrar no Nordeste e a conclusão do Hotel Monte Líbano seria o início da sua investida.

## QUATRO RODAS É COM A SERIDÓ

Por outro lado, está acertado que a Construtora Seridó executará os projetos de construção dos hotéis de luxo que a Quatro Rodas vai implantar no Rio Grande do Norte (praia de Ponta Negra, lagoa do Bonfim e Mossoró), bem como de um outro em Olinda (PE). As obras deverão ser iniciadas nos próximos 30 dias.

## MAIS TRATORES PARA O ESTADO

Sinval Coelho, diretor da firma Paula, Irmãos Comércio S/A, esteve em fins de maio em visita às fábricas dos tratores Tobatta e CBT, em São Paulo, mantendo contatos com os setores de distribuição, na tentativa de conseguir para o Rio Grande do Norte cotas maiores dessas máquinas agrícolas aqui representadas pela sua empresa. A procura de tratores continua sendo muito maior do que a oferta.

## F. BEZERRIL EM BELO HORIZONTE

Fernando Bezerril será o representante da CIBRESME também em Minas Gerais, já a partir das próximas semanas. Para tanto, ele deverá se deslocar até Belo Horizonte, onde implantará escritório e formará equipe de vendas. A CIBRESME entregou a Fernando Bezerril essa nova e importante área do mercado brasileiro como um prêmio pela sua atuação nos Estados do Rio Grande do Norte e Paraíba, onde ele conseguiu vender nos primeiros quatro meses deste ano a soma de Cr\$ 8,5 milhões de estruturas metálicas. A ida de F. Bezerril para Belo Horizonte não implicará na sua saída de Natal: ele ficará se revezando entre as duas capitais, desenvolvendo assim atividades mais intensas em favor da CIBRESME.

## INPE TERÁ NOVO COMPUTADOR

Adauto Motta, diretor do Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais em Natal, informa que estará funcionando em julho o novo computador B-3.500, que a instituição já adquiriu. Trata-se de um modelo altamente avançado, em condições de efetuar análises e prospecções de dados, que atenderá à parte científica da UFRN, dará estrutura ao setor de análise do projeto SACI e atenderá, também, certos setores do Governo do Estado e da prefeitura. Virão de São José dos Campos técnicos especializados treinar pessoal local para operar com o B-3.500. O atual computador do INPE — um B-500 — não sairá de uso. Com isso, Natal disporá do melhor sistema de computação do Nordeste.

## RECOMAPE REVENDE ADMIRAL

A Recomape — Revendedora Costa de Máquinas e Peças — é a mais nova firma revendedora dos condicionadores de ar Admiral no Estado. Com essa representação, a Recomape completa a linha de material de escritórios, uma vez que já lidera o comércio desse ramo no que se refere a máquinas de escrever e de calcular, birôs, fichários (inclusive eletrônicos), relógios de ponto, arquivos de aço, estantes, etc.

## MAIS UM CONJUNTO HABITACIONAL

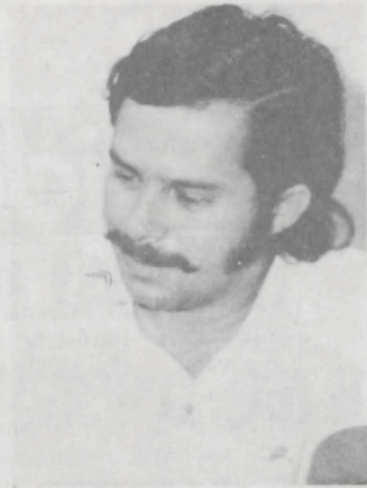
Interlagos é o mais novo conjunto residencial da cidade, inaugurado dia 30 de maio, pela Souto Engenharia. Contando com 80 unidades, todas devidamente vendidas com financiamento do BNH, pela APERN, o conjunto está situado próximo ao Estádio Castello Branco. Foram investidos na obra Cr\$ 6 milhões.

## MÉDICO INSTALA FÁBRICA DE ZIPPER

O médico anestesista Manoel Duarte constituiu uma sociedade anônima — a Zipperflex S/A — e já iniciou a implantação em Natal de uma indústria de feches com capacidade de atender grande parte da demanda das indústrias de confecções locais. A fábrica, cujo prédio se acha em construção nas proximidades da Sitex (fábrica de etiquetas), produzirá anualmente 2,8 milhões de zippers. O investimento atinge a soma de Cr\$ 2 milhões e o BNDE participa com financiamentos de Cr\$ 650 mil.



CIMPARN e BB assinam novo convênio



Fernando Bezerril



Sinval Coelho

### SUAPE VENDIDA A OUTRO GRUPO

A SUAPE, uma das maiores companhias de pesca de lagosta do RN, ligada ao grupo Fernando Rodrigues (Pernambuco), passou para o controle acionário da Pesca Alto Mar Ltda., que agora — apesar de ainda não haver providenciado a unificação se transformou na principal empresa de pesca do Estado.

### MOTEL PRONTO EM OUTUBRO

O Motel que João Veríssimo da Nóbrega está construindo próximo ao trevo da BR-101, em Parnamirim, estará funcionando em outubro, com 20 apartamentos todos com ar condicionado, alcatifados, com telefone e geladeira. O motel ainda não possui nome e João Veríssimo está pedindo sugestões a amigos. Futuramente, mais 30 apartamentos serão construídos e o motel contará com bar e restaurante.

### ALPARGATAS VEM PARA VALER

Kenneth Rowland, diretor-presidente de Alpargatas Confeções Nordeste S/A, em sua última vinda a Natal informou aos diretores de RN-ECONÔMICO que a sua empresa já adquiriu mais 15 mil metros quadrados de terreno, passando agora a contar com uma área de 35 mil m<sup>2</sup> na proximidade de Neópolis, onde já está sendo construída a sua primeira unidade fabril do Rio Grande do Norte que terá capacidade de produzir, inicialmente, 2,4 milhões de camisas/ano, e numa etapa posterior, até 50 mil camisas/dia. A Alpargatas pretende comprar mais terrenos, possivelmente no município de Parnamirim.

RN-ECONÔMICO/maio/74

### GILBERTO SE DESINCOMPATIBILIZA

Gilberto Lins deixou a diretoria da Companhia de Fomento Agrícola Norteriograndense — COFAN, desincompatibilizando-se politicamente, a fim de se candidatar a deputado estadual nas próximas eleições. Na sua gestão, a COFAN apresentou um lucro superior a meio milhão de cruzeiros. Gilberto Lins tem suas bases eleitorais no município de Currais Novos, de onde já foi prefeito. Ele conta com o apoio ostensivo de uma grande parcela da família Salustino, proprietário da maior empresa de mineração do Estado.

### CIMPARN CELEBRA CONVÊNIO COM BB

A CIMPARN obteve mais créditos para ativar os trabalhos de implantação das Vilas Rurais, através de dois novos contratos celebrados com o Banco do Brasil. O primeiro, no valor de ..... Cr\$ 10.060.000,00, destinado a aquisição de 200 tratores; o segundo, de Cr\$ 1.388.000,00, para compra de sementes selecionadas de algodão, amendoim, feijão, sorgo, mamonha e milho. O ato de assinatura dos convênios foi presidido pelo governador Cortez Pereira e contou com a presença de secretários de Estado e outras autoridades. Pela CIMPARN, assinaram Antenor Madruga, José de França Gomes e João Bosco Amorim de Carvalho. Pelo Banco do Brasil, os srs. Otávio Ribeiro Dantas, Antônio Lins e Francisco Dutra. A informação foi fornecida pelo jornalista Liszt Madruga, assessor de imprensa da CIMPARN

### CIALDA JÁ VENDE ATÉ NO PARAGUAI

A CIALDA, fábrica do algodão hidrófilo Zaz, empresa do grupo Nóbrega & Dantas, está produzindo mensalmente 45 toneladas do produto, vendidas em grande parte para a região Centro-Sul. Em Belo Horizonte, o algodão Zaz lidera o mercado. Francisco Nóbrega, diretor presidente da empresa, acaba de receber notícias dando conta da excelente aceitação desse produto potiguar no Paraguai. A CIALDA — Cirúrgicos e Absorventes Ltda. — oferece 30 empregos diretos e está em fase de crescimento. Dentro de algumas semanas, essa indústria começará a produzir gaze para hospitais e no próximo ano fabricará absorventes do tipo "Modess".

### CADERNETAS RENDEM MAIS

As cadernetas de poupança nunca proporcionaram rendimentos tão altos como os que lhes estão sendo creditados nestes dois primeiros trimestres do ano. Fernando Paiva, administrador geral da APERN, explica porque os rendimentos aumentaram. O atual ministro da fazenda admitiu para este semestre um índice de inflação superior a 10%. Como a caderneta de poupança rende, além dos dividendos de 4%, mais correção monetária, isto significa que os rendimentos globais irão a mais de 14%, ou seja, quase 2,5% ao mês, sem contar com a dedução de 20% no imposto de renda. Isso tem carreado um bom volume de depósitos para as cadernetas de poupança, pois o investidor esclarecido não quer deixar passar essa oportunidade de faturar mais. E quem está perdendo é a letra de câmbio.

## INPASA REUNE REPRESENTANTES

A INPASA reuniu — pela primeira vez, desde a sua fundação — os seus representantes, para uma reunião em Natal, dia 20 de maio. Compareceram homens de vendas da Bahia, Alagoas, Sergipe, Pernambuco, Paraíba, Ceará, Piauí e Maranhão. Segundo Getúlio Batista diretor-presidente da fábrica, o encontro teve como objetivo traçar normas para a ampliação do mercado da INPASA, tendo em vista as transformações por que vem passando o comércio de papel. Na reunião dos seus representantes, a direção da INPASA comunicou o funcionamento em julho da terceira empresa do grupo — a INPASA Distribuidora de Sacos e Papéis Ltda., que terá escritório na avenida Tavares de Lira. A nova firma cuidará de vender no varejo, em Natal, sacos de papel semi-Kraft e bobinas de papel HD.

## INDÚSTRIAS BUSCAM O BNDE

O Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte S/A, órgão repassador de recursos do BNDE — Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico, registra um bom número de indústrias pleiteando financiamentos dessa instituição. Entre outras, estão: Simas Industrial S/A — solicitando empréstimo de Cr\$ 6 milhões, para ampliação; SACOPLAST, indústria de sacos de sisal e plástico, em implantação — Cr\$ 8 milhões; CIALDA, fábrica de algodão hidrófilo — Cr\$ 4 milhões, para expansão e diversificação de produtos; e CISAF — Cr\$ 4 milhões, para instalação de uma fábrica de baler twine (fiação de sisal).

## FORTESA PRODUZ EM AGOSTO

A FORTESA — Botões Forte S/A — poderá iniciar a produção experimental a partir de agosto pró-

ximo, segundo informa a sua diretoria. Esta indústria, com projeto aprovado pela SUDENE há mais de cinco anos, só agora entra em ritmo intenso de implantação, depois de haver passado para as mãos de um grupo carioca. Ela tem muita importância para o Estado, apesar de ser de pequeno porte, pelo fato de vir a dar suporte ao setor de confecções, produzindo aqui botões que atualmente são importados do Sul do país. O investimento da FORTESA atinge Cr\$ 3 milhões.



Alvaro Alberto Barreto

## SOUTO ENGENHARIA FAZ LANÇAMENTO

Dia 20 de junho, a firma Souto Engenharia realizará o lançamento do mais categorizado edifício residencial de Natal. Trata-se do Nivelles, na confluência da av. Rodrigues Alves com a rua Alberto Maranhão, no bairro do Tirol. O prédio, com 20 apartamentos (dois por andar), ficará situado num terreno de 1.200 metros quadrados, dispondo de grande área verde, jardins e play-ground. O investimento a ser feito pela Souto Engenharia será da ordem de Cr\$ 4 milhões, devendo cada apartamento vir a custar em torno de Cr\$ 220 mil. Isso significa que só famílias com renda mensal acima de Cr\$ 8,5 mil poderão pleitear a compra de um deles pelo BNH. O nome Nivelles vem por conta de uma homenagem à cidade da Bélgica onde Fittipaldi conquistou uma das suas mais espetaculares vitórias. As vendas do Nivelles ficarão a cargo de Paiva, Irmão.

## DANTAS GUEDES DISCUTE SISAL NA EUROPA

Francisco Dantas Guedes, diretor da CISAF — maior exportadora de sisal do Rio Grande do Norte — participou em Roma, de 6 a 10 de maio, de uma reunião de países produtores de sisal, promovida pela FAO. A tônica da reunião foi o problema da retração do mercado comprador, fato gerado pela ação de grandes firmas importadoras da Europa e Estados Unidos que vem causando acentuada redução nos preços do sisal, nos últimos meses. Os países produtores lutam pela sustentação do preço da tonelada em 800 dólares, enquanto os compradores se fixam relutantemente na cifra de 500 dólares, que não satisfaz.

A viagem de Dantas Guedes prossegue, uma vez que do seu roteiro ainda consta uma visita à Irlanda (onde ele visita a indústria que está fabricando as máquinas de beneficiamento de sisal compradas pela CISAF), e aos Estados Unidos (Maine, New York, Los Angeles e San Francisco). Na ausência de Dantas Guedes, responde pela presidência da CISAF Ibanez Pereira, diretor-comercial.

## ESCRITÓRIO DE AUDITORIA

Natal conta agora com o seu primeiro escritório especializado em auditoria de empresas. Coube ao contabilista Eufan de Oliveira Souza a iniciativa. Ele justifica a criação do serviço de auditoria como uma necessidade que decorrerá da alteração da Lei das Sociedades Anônimas, preconizada pelo ministro Henrique Simonsen, que tornará obrigatória a presença de auditores no lugar de conselheiros fiscais. Eufan através do seu escritório — Natal, Contabilidade e Auditoria Ltda. — já faz auditoragem da Mineração Tomaz Salustino, do Frigonorte e da COFAN, entre outras empresas.



## Um Terminal Salineiro para Natal

**A**o longo de várias décadas, a indústria salineira do Rio Grande do Norte se voltou para a premente necessidade da criação de uma estrutura de transporte que permitisse o desenvolvimento da sua produção e que estabelecesse meios para que o nosso sal pudesse competir, em termos de preço, no mercado internacional.

Num determinado momento — quando se lutava pela construção de dois terminais salineiros, um em Macau e outro em Areia Branca, e o Ministério dos Transportes aprovou o projeto do porto-ilha de Areia Branca — houve muita fé e euforia, pois aquilo era um bom começo. Acredita-se que o porto-ilha viria solucionar pelo menos em grande parte o grave problema do transporte, reduzindo suas atuais e antigas deficiências. A obra levou muito tempo para ser iniciada. Quando começou a ser construída, sofreu muitas paralizações. Enfim, sua inauguração foi marcada e adiada sucessivamente, por uns três anos. Inaugurado o porto-ilha, meses atrás, até hoje ele não funcionou. Nem se pode dizer com segurança quando ele vai funcionar.

Juntamente com esse aspecto, sempre se discutiu muito nos meios salineiros se de fato o porto de Areia Branca seria a mais viável solução para os seus problemas. Técnicos e empresários conceituados têm opinião contrária ao porto-ilha, alegando sua pequena capacidade de estocagem e sua dependência a um sistema de alimentação por barcas, as quais percorrerão muitas milhas para levar o sal das salinas ao porto, numa operação que ainda será cara e dificilmente satisfatória. A região de Macau, sendo a maior produtora de sal do país, e vindo a ser sede de uma grande indústria de barrilha, fica situada longe demais do terminal, com o dobro da distância de Areia Branca.

Argumentam esses técnicos e empresários, ainda, que mesmo se o terminal de Areia Branca fosse hoje capaz de atender às reais necessidades da indústria do sal, dentro de poucos anos ele estaria superado, tendo em vista que o progresso nos transportes marítimos exigirá o uso de navios cada vez maiores; enquanto que o porto-ilha mal atenderia às pequenas embarcações atuais.

O custo do transporte do sal para as indústrias do Sul está superando o preço do produto no aterro. Enquanto uma tonelada de sal custa Cr\$ 66,00, o seu transporte custa Cr\$ 80,00. Com o gravíssimo inconveniente de quase não existir navios disponíveis para essa carga, uma vez que as companhias marítimas preferem transportar minérios, do Amapá, ou soja, do Rio Grande do Sul, com melhor margem de lucros.

Essa realidade precisa mudar, a curto prazo, sob pena de vir a se interpor como entrave ao desenvolvimento da produção salineira nacional. O que se observa é que, apesar dos muitos problemas existentes no seu setor, a região salineira continua recebendo um notável volume de investimentos públicos e privados. A Companhia Nacional de Alcalis parte para construir em Macau a sua fábrica de barrilha, que dentro de mais três anos começará a produzir e, fatalmente, atrairá indústrias de transformação. Por seu turno, as sociedades salineiras prosseguem na execução dos seus programas de mecanização e de ampliação das áreas produtoras. A Henrique Lage, por exemplo, acaba de obter financiamento de Cr\$ 15 milhões, junto ao BNDE, para aplicar nas suas salinas, objetivando maior produção a médio prazo.

Depois de todos esses investimentos, alcançando-se o alargamento dos horizontes industriais da região salineira, poderá Macau prescindir de um porto? Poderão as salinas permanecer sujeitas ao regime das barcas? E como o sal obterá custos compatíveis com os fixados pelo mercado internacional, se o transporte continuar absorvendo mais do que o valor real do produto?

Para responder a este ítem da questão, os técnicos e empresários — notadamente os que atuam na área de Macau — são encontrados e indicado uma solução: construir um grande porto continental em Natal, obra que custaria menos do que a ampliação do porto-ilha de Areia Branca ou do que a construção de um novo porto-ilha para servir Macau. Como solução econômica, seria então Natal a melhor opção, passando Macau a dispor de um sistema ferroviário moderno e rápido para se ligar com este porto.

Os estudiosos do problema portuário já identificaram sem reservas Natal como o melhor porto natural do Nordeste, capaz de receber navios de grande calado, desde que seja estruturado para isso. Haveria necessidade de se operar apenas uma mudança: a sua localização deixaria de ser na margem direita do rio Potengi, passando para as proximidades da praia da Redinha, do lado esquerdo.

Sobre o assunto, um plano já foi encaminhado ao Ministério dos Transportes, há algum tempo. Falta, agora, que os poderes públicos e as lideranças empresariais do Estado encetem no plano federal a luta pela análise desse projeto e, se a sua viabilidade vier a se comprovar, que se consiga a realização da obra que seria de fundamental importância estratégica para o nosso desenvolvimento.

Sem falar que esse porto poderia ser a arma principal do Rio Grande do Norte na luta pela refinaria de petróleo do Nordeste...

*Wares Amélio de Sá*

# CIBRESME vence a concorrência da CONTÊ



Caberá à CIBRESME implantar 15 mil metros quadrados de estruturas metálicas das novas instalações industriais de T. BARRETO INDÚSTRIA E COMÉRCIO S/A, fabricante das Confeções Contê. A obra custará Cr\$ 3,5 milhões e será entregue no prazo máximo de 110 dias, segundo declarou o sr. Fernando Bezerril — representante da CIBRESME nos Estados do Rio Grande do Norte, Paraíba e Minas Gerais.

Diretores das Confeções Contê, explicando porque preferiram entregar a obra à CIBRESME — apesar da sua proposta não ter sido exatamente a mais baixa — disseram que já conhecem o elevado índice de qualidade dos produtos dessa indústria

cearense e não havia porque deixar de contratar os serviços de uma empresa que está entre as maiores do país, no seu ramo, sendo a única do Nordeste que não foi atingida pela crise do aço graças ao seu grande volume de importação de matérias primas.

Na foto acima, o registro do ato de assinatura de contrato entre as Confeções Contê e a CIBRESME, aparecendo em primeiro plano o sr. Teimo Barreto, diretor-presidente do grupo T. Barreto, tendo ao seu lado, em pé, o sr. Fernando Bezerril. Ainda aparecem, da esquerda para a direita, os senhores Fernando Cysneiros Júnior, Marinho Herculano e Sebastião Figueiredo, todos diretores das Confeções Contê.



# O Estado é bom empresário?

Reportagem de NELSON HERMÓGENES FREIRE  
Fotos de JOÃO GARCIA DE LUCENA

As empresas de economia mista do Rio Grande do Norte, das quais o governo estadual participa como acionista majoritário, estão demonstrando que a velha imagem de serviço público não tem mais razão de ser. Aliás, o governo federal de há muito sentiu o problema, transformando sempre que possível as arcaicas repartições públicas em empresas dinâmicas de capital misto. Surgiram daí as pioneiras como a Petrobrás, criada em 1953, a Companhia Vale do Rio Doce, e outras mais.

Porém, não foi apenas para acabar com a velha imagem que surgiram essas empresas. Uma outra finalidade apareceu: a de passar para o Estado o controle de setores importantes para a nossa economia e a segurança nacional, como o setor energético, por exemplo. Em consequência, os Estados da federação passaram a adotar a fórmula, acarretando um aumento de suas receitas, com a exploração dos setores vitais, de penetração exclusiva.

O Rio Grande do Norte conta hoje com um total de onze sociedades de economia mista, uma delas inclusive em fase de implantação, a CIMPERN — Cia de Implantação de Projetos Pesqueiros do Rio Grande do Norte,

com objetivos já estabelecidos de incentivar a produção do pescado. Na sua quase totalidade, essas empresas têm fins lucrativos e no ano passado seus respectivos Balanços o comprovaram.

Por exemplo, a COSERN obteve lucros da ordem de Cr\$ 4,9 milhões; o BANDERN apresentou lucro líquido de Cr\$ 3,5 milhões; o BDRN, no período de julho a dezembro, apresentou um resultado de Cr\$ 1,8 milhão; a CAERN atingiu Cr\$ 1,3 milhão; a COFAN, Cr\$ 570 mil; a CERN superou a casa dos Cr\$ 300 mil; e a RIONORTE teve o maior lucro desde a sua criação: Cr\$ 450 mil.

As atividades das empresas de economia mista progrediram mais do que o esperado, contando com o total apoio do governo Federal representado por convênios e financiamentos altíssimos, concorrendo para uma atuação sempre positiva e convincente nas suas áreas pré-delimitadas.

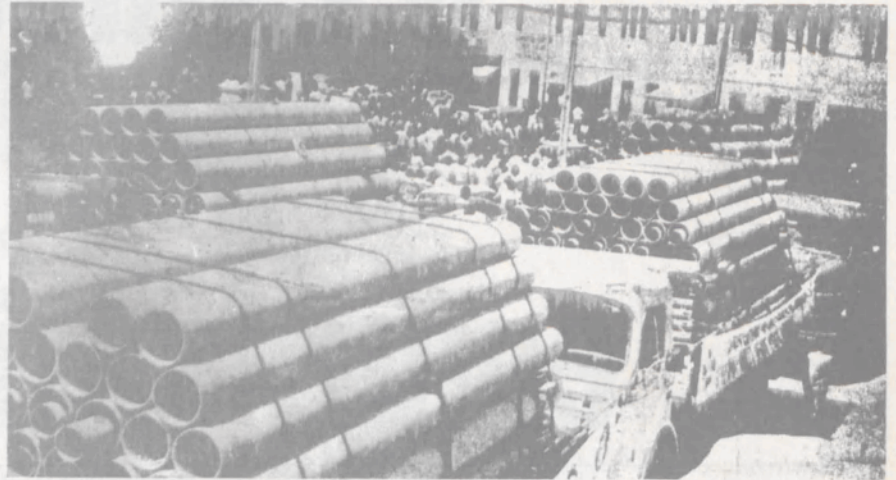
Analisando a fundo essas empresas, chega-se à conclusão se o Estado é ou não um bom empresário. Faça, pois, a sua análise e dê sua resposta, lendo o que faz cada uma das empresas de economia mista e quanto cada uma faturou em 1973.

## COMPANHIA DE AGUAS E ESGOTOS DO RIO GRANDE DO NORTE

A Companhia de Águas e Esgotos do Rio Grande do Norte — CAERN, empresa de economia mista do Estado, com a finalidade de prestação de serviços públicos de águas e esgotos sanitários, foi criada em 1969, no governo do monsenhor Walfredo Gurgel, substituindo o antigo Departamento de Saneamento. Tem como objetivos o planejamento, a execução e o acompanhamento da exploração industrial do sistema de água potável e esgotos sanitários, no âmbito estadual.

A partir de 1967, o governo federal tomou para si a responsabilidade de dinamizar o setor de abastecimento de água no país, com a criação do Sistema Financeiro de Saneamento, tendo como metas definidas a mobilização e aplicação de recursos na execução do Programa de Financiamento para Saneamento. Dois anos após, foi elaborado o Plano Nacional de Financiamento Básico, para atender a 80% da população do país com serviços de abastecimento, e 50% com serviços de esgotos sanitários.

O Rio Grande do Norte, a exemplo dos demais Estados, veio a participar do Plano, efetuando, através da CAERN, convênios vultosos com a finalidade de concluir até o final deste ano o atendimento de 56 mu-



A Caern executa a grande obra de saneamento de 56 cidades do RN

nicipios, inclusive ampliação dos sistemas de Natal e Mossoró, com investimento total de aproximadamente Cr\$ 44 milhões. Visa a CAERN deixar, até o início de 1977, 70% da população urbana do Estado atendida pelo programa de saneamento básico, que tem um custo orçado em Cr\$ 110 milhões.

A ampliação e modernização do sistema de abastecimento de Natal, segundo os diretores da CAERN, significa um investimento de Cr\$ 32 milhões, com contrato assinado entre o Governo e o BNH, e constitui a primeira etapa do Plano Nacional de Abastecimento de Água — PAEG. Natal terá 31 poços tubula-

res novos e está previsto uma produção de mais 90 mil metros cúbicos de água diários, para distribuição à cidade.

Com um capital social de Cr\$ 40.168.440,00, em 1973, contra Cr\$ 30.001.600,00, no ano anterior, e um lucro registrado de Cr\$ 1.300 mil no último balanço, ela é uma empresa em expansão. Ainda em 1973, atingiu uma receita de Cr\$ 15.110.548,00, com despesas totalizando Cr\$ 13.815.353,00. O Governo do Estado participa de aproximadamente 85% do seu capital social e suas reservas ultrapassavam Cr\$ 8 milhões (em 31 de dezembro último).

## COMPANHIA DE FOMENTO AGRICOLA NORTERIOGRANDENSE

Criada pela lei de n.º 3.784, de 02 de dezembro de 1969, a Companhia de Fomento Agrícola Norte-Riograndense — COFAN, veio a funcionar em fevereiro do ano seguinte, com o objetivo de apoiar a atividade agropecuária no Estado. Funcionando em ligação com a Secretaria da Agricultura e coordenada por esta no que tange a

projetos e investimentos, a COFAN atua no atual governo com a implantação de postos de distribuição e revenda de materiais agrícolas, insumos e sementes para fortalecer a agricultura e a pecuária. Conta hoje com 18 postos no interior (Casas do Agricultor), alguns operando em áreas deficitárias, porém com a contrapartida daquelas de grande co-

mercialização como Mossoró, Açú, Caicó, etc. Além desses postos, conta com escritórios em diversos municípios, aumentando assim seu campo de atuação em favor do desenvolvimento do setor primário.

Utilizando-se de recursos da SUDENE, recursos estes de repasse para melhor atingir seus objetivos, e ainda do INFAOL — Instituto Nor-



A Cofan vende rações e insumos agrícolas

destino de Fomento ao Algodão e Oleaginosas, suas atividades principais são a comercialização de produtos agrícolas, a fabricação de rações balanceadas e o aluguel de sua patrulha motomecanizada, esta com 22 tratores de esteira, pesados. ✦

“Desde a época da fundação até o ano de 1972, a COFAN vinha sendo uma empresa deficitária” — disse seu diretor-presidente, sr. Edgar Montenegro. “Porém, em 1973, nós alcançamos um equilíbrio entre nossas despesas e receitas” — concluiu. De fato, o balanço do ano passado acusou um lucro de Cr\$

570 mil, suficiente para cobrir todo o prejuízo dos três últimos exercícios. Com um capital registrado de Cr\$ 2 milhões, integralizado, em 1974 ele se elevará para Cr\$ 2.251 mil, já contabilizado a integralizar.

Para o sr. Edgar Montenegro, os fertilizantes aumentam a produtividade por área sendo um insumo moderno cuja aplicação faz a agricultura se desenvolver a passos largos. Por isso, a empresa dá ênfase especial a venda de adubos. Outra meta da COFAN é a utilização da semente selecionada cuja multiplica-

ção numa mesma área, em comparação com a comum, se eleva a 15%. Com seus 112 funcionários em todo o Estado, distribuídos nas 18 casas de distribuição dos vários municípios, a COFAN agora está vendo o retorno dos esforços nos campos em que se dispôs a atuar.

Os convênios com a SUDENE e o INFAOL chegam na casa dos Cr\$ 945 mil. A sua fábrica de rações tem um custo de aproximadamente Cr\$ 1.125 mil e em 1973 foram adquiridos 18 tratores para a patrulha motomecanizada, perfazendo um investimento total de Cr\$ 3,1 milhões com o acréscimo de mais 2 tratores comprados já no primeiro trimestre deste ano, significando um investimento a mais de Cr\$ 2 milhões.

O lucro de seu setor comercial no ano passado chegou a Cr\$ 762 mil, com sementes de algodão IAC-3 custando Cr\$ 1,80 o quilo e sementes de milho também numa base idêntica. Este setor é responsável pela venda de sementes, material agrícola, inseticidas e produtos veterinários, estando ainda a Companhia com um departamento completo de veterinária, a serviço dos pecuaristas do Estado.

## COMPANHIA DE SERVIÇOS ELÉTRICOS DO RIO GRANDE DO NORTE

Sendo uma das mais antigas empresas de economia mista do Estado, a COSERN — Companhia de Serviços Elétricos do Rio Grande do Norte, é a responsável pela produção, transmissão, transformação e distribuição de energia elétrica no âmbito estadual. Criada em 1961 e autorizada a funcionar em agosto de 1962, hoje ela conta com um total de 1.137 funcionários, além de escritórios regionais em 30 cidades, atendendo aos municípios vizinhos, ao todo 138, devidamente eletrificados. ✦

O capital social da COSERN atinge a alta cifra de Cr\$ 37.244.360,00, cuja distribuição em termos relativos revela a participação do Estado com 52,74% do



A Cosern começa a levar energia aos campos, depois de eletrificar todas as cidades

total, seguido pelas diversas prefeituras municipais com 22,64% ao todo; SUDENE, com 12,74%; e

ELETRABRAS com 10,13%; além de outros, com um percentual de apenas 1,75%. O seu faturamento

em 73 superou a casa dos Cr\$ 46 milhões, englobando todas as classes de consumidores, além de outras receitas. Com um total de 83.359 consumidores, a Companhia vendeu só a classe dos consumidores industriais, ano passado, 83.754.182 kilowatt/hora, segundo informação da Divisão de Tarifas da COSERN.

No exercício de 1973 a COSERN dispôs de Cr\$ 31.207,508,25 em recursos para fazer face aos compromissos decorrentes dos serviços executados nos setores de eletrificação rural, ampliações de redes de distribuição e construção de linhas de transmissão em 13.8KV e 69KV. Estes recursos foram provenientes de convênios com o INCRA, SUDENE, Eletrobrás e BID — Banco Interamericano do Desenvolvimento, além de reinver-

sões de dividendos, auxílios para construção, e outros.

Em 1973 foi arrecadado do consumidor e recolhido aos órgãos específicos um total de Cr\$ ..... 5.506.739,80 referente ao Imposto Único sobre Energia Elétrica, bem como Cr\$ 3.299.535,83, do Empréstimo Compulsório à Eletrobrás, e ainda Cr\$ 821.477,41 da Quota de Previdência. As compras realizadas no exercício excederam Cr\$ 14 milhões. No mesmo período, suas receitas chegaram aos Cr\$ ..... 44.646.913,44 contra Cr\$ ..... 39.684.193,74 de despesas, apresentando assim um lucro líquido de Cr\$ 4.962.719,70.

Para o sr. Francisco Ferreira, Assistente da Superintendência de

Contabilidade da COSERN, a situação econômica da Companhia é excelente, conforme atestado próprio da sua Auditoria.

O programa da reforma e ampliação da rede de Natal, iniciado em 1972, até agora já utilizou 9000 postes com previsão para a instalação de mais 1000 até o final de 1974. A obra está orçada em torno de Cr\$ 8 milhões e visa atender às exigências naturais de uma cidade como Natal. Para este ano a diretoria prevê a realização do Plano Diretor de Eletrificação Rural do Estado, do Plano Cooperativo, do Programa de Propriedades isoladas e de vários estudos e projetos orçados em Cr\$ 8 milhões, abrangendo toda a área do Estado.

## COMPANHIA DE HABITAÇÃO POPULAR DO RIO GRANDE DO NORTE

Com objetivo social de administrar financiamentos concedidos pelo Sistema Financeiro da Habitação, na qualidade de agente financeiro do BNH, a COHAB — Companhia de Habitação Popular do Rio Grande do Norte, criada em 1971, atua hoje com 48 funcionários, consciente da sua finalidade de planejar, elaborar e executar obras de infra-estrutura com entidades e pessoas físicas, além de se preocupar com a urbanização de áreas para habitação de baixo custo e programas de ajuda mútua.

Segundo o seu Diretor Administrativo-Financeiro, sr. João Eudes Ferreira, a COHAB tem ainda para si a incumbência de incentivar a iniciativa das empresas na construção de casas, além de negociar empréstimos e financiamentos com entidades públicas e privadas, bem como com pessoas físicas e jurídicas. Ainda nos seus estatutos há a previsão de construções para a própria COHAB, como também para terceiros, inclusive sobre a promoção de atividades referentes de uma maneira geral a habitação.

Com um capital social de Cr\$ 5 milhões e sem visar lucro, a



A Cohab continua construindo casas populares

COHAB tem sido uma empresa deficitária ao longo dos anos. Porém, algumas medidas estão sendo postas em prática pela sua diretoria, com o fim de superar essa deficiência. Será utilizada uma política de redução dos débitos dos usuários, com a utilização persistente do SPC — Serviço de Proteção ao Crédito. A justificativa do déficit reside no fato dos seus mutuários não pagarem prestações em dia das unidades residenciais que lhe foram financiadas,

conforme afirmou seu Diretor Presidente, sr. Ezequias Pegado Cortez Neto.

Em 1974, o capital social da COHAB se elevará para Cr\$ 8 milhões. No ano passado, a participação do governo para formação de capital foi de Cr\$ 900 mil, e em 72 foi de Cr\$ 800 mil. A COHAB atua ainda com empréstimos de repasse para obras de infra-estrutura, de responsabilidade da Prefeitura Municipal. Ela comercializa mate-

# SOCIC ESTÁ

# GELANDO

## O RIO GRANDE DO NORTE COM SUA LINHA COMPLETA DE REFRIGERAÇÃO:

TÚNEL PARA BAIXA TEMPERATURA

BALCÕES FRIGORÍFICOS

REFRIGERADORES

CONGELADORES



CENTRAIS DE AR CONDICIONADO

CÂMARAS FRIGORÍFICAS

CONSERVADORAS

SORVETEIRAS

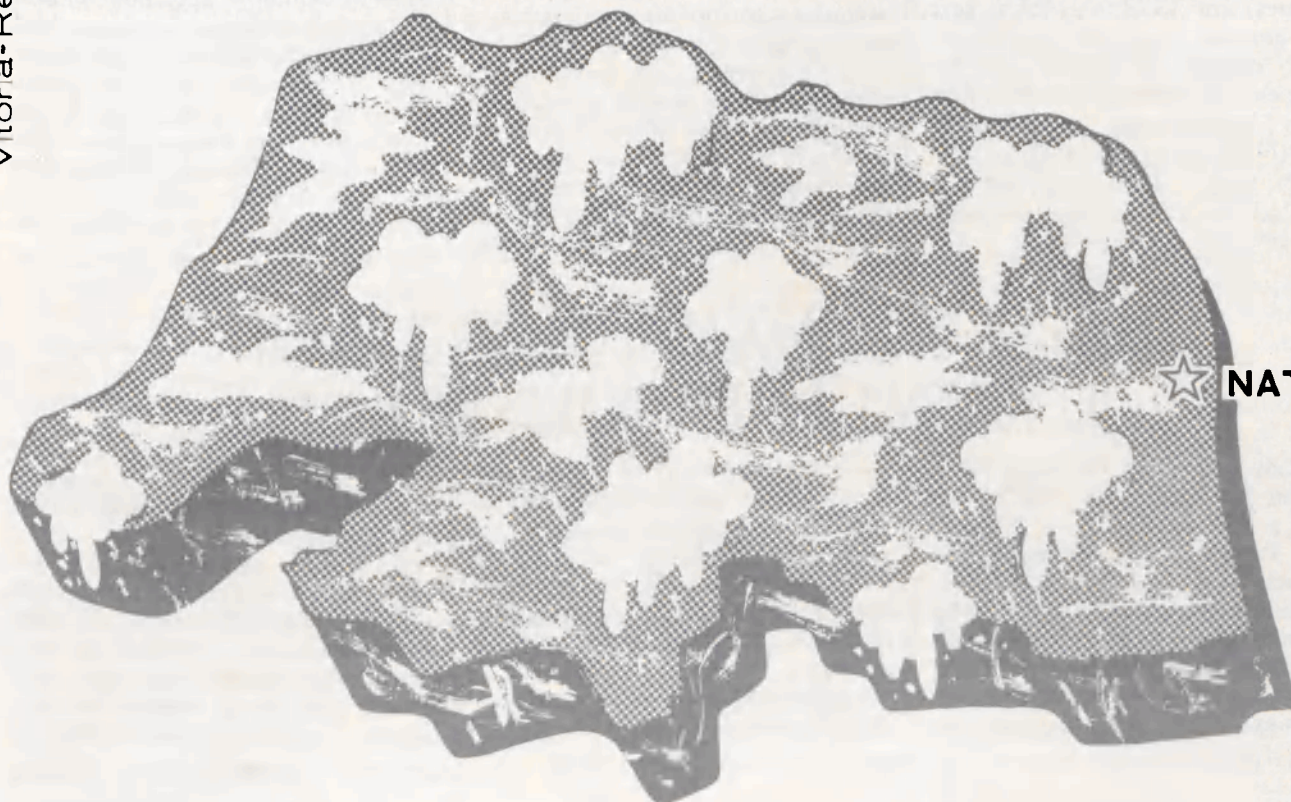
VENDAS EM NATAL COM

# SOCIC comercial S.A.

Av. Rio Branco, 593 - Fone: 24.333

Rua Amaro Barreto, 1350 - Fone: 21.932

Vitória-Re



★ NATAL

rial de construção, através da GEMAC. — Gerência de Comercializa-

ção de Materiais de Construção, em pleno funcionamento em Natal, vendendo a preço de custo às firmas que constroem casas populares, e

ainda visando lucro pela revenda de material a terceiros. A Companhia de Habitação Popular do Rio

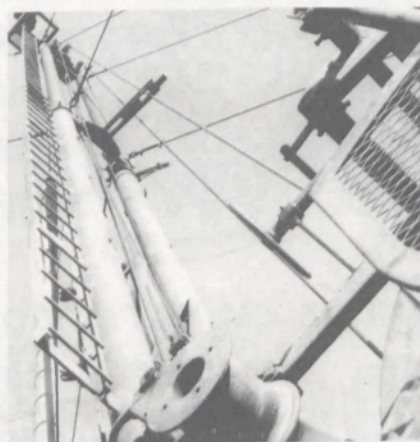
Grande do Norte tem construídas 3.066 casas no Estado, provenientes da antiga FUNDHAP — Fun-

dação de Habitação Popular, da qual derivou, fora um total de 664 casas em construção, iniciadas em janeiro deste ano, e com uma programação para mais 1.280 unidades, a serem construídas ainda em 1974.

## COMPANHIA DE ÁGUAS E SOLOS DO RIO GRANDE DO NORTE

A Companhia de Águas e Solos do Rio Grande do Norte — CASOL, tem como atividade principal a perfuração de poços e assistência técnica ao setor mineral. Criada em 1963 e constituída em novembro do mesmo ano, em 1964 a empresa perfurou dois poços, tendo até o final da década atuado apenas em perfuração. A segunda atividade teve início a partir de 1971, quando efetuou seu primeiro convênio com a Universidade Federal de Pernambuco para estudos geológicos detalhados em ocorrências de scheelita no Estado.

Trabalhando ligada à Secretaria da Agricultura, a algumas empresas de economia mista como a CAERN e a CIMPARN, além de outras particulares, em 1973 a CASOL teve uma atuação positiva. Seu faturamento chegou aos Cr\$ 3.234 mil cujo peso foi representado pelas empresas particulares, seguidas da CAERN, Governo do Estado e CIMPARN, tendo o Estado representado uma fatia de Cr\$ 607 mil no computo geral da sua receita.



Novas perfuratrizes estão sendo adquiridas pela Casol

Atualmente, o capital social da CASOL é de Cr\$ 1,5 milhão e espera-se para 74 um aumento de Cr\$ 500 mil, acrescido do valor de duas máquinas perfuratrizes pneumáticas a serem adquiridas através da Secretaria da Fazenda, com finalidade de dinamizar ainda mais a atividade de perfuração. Cada máquina terá capacidade de perfurar um poço por dia, quando as atuais levam até um mês para fazê-lo. Hoje, a Companhia possui 9 perfuratrizes que

atendem aos serviços do Estado, bem como aos de empresas particulares.

Em 1972, foi feito um segundo convênio com a UFPE visando o mapeamento geológico e cadastramento de pesquisas minerais em scheelita, berilo, etc. No ano seguinte, foi firmado novo convênio abrangendo uma área de 3.065 km<sup>2</sup>, também para mapeamento e verificação de ocorrências. Provenientes desses convênios que totalizaram Cr\$ 124.850,00, a CASOL conseguiu no final do ano passado ter detalhadas informações sobre as condições de mineralogia do Estado, segundo afirmou a assessoria técnica da empresa.

A Companhia de Águas e Solos está assistindo e apoiando o trabalho de pesquisa para implantação da fábrica de barrilha em Macau, e nas suas previsões futuras consta o aproveitamento das águas mães das salinas, ricas em iodo e cálcio. Está ainda sendo feito um inventário total dos recursos hídricos do Rio Grande do Norte, com dados sobre os seus açudes, poços e rios.

## EMPRESA DE PROMOÇÃO E DESENVOLVIMENTO DO TURISMO DO RIO GRANDE DO NORTE

Com o objetivo de promover o turismo no Estado, foi criada em 1971 a EMPROTUR — Empresa de Promoção e Desenvolvimento do Turismo do Rio Grande do Norte, tendo como diretriz o Plano de Turismo Nacional, traçado pelo Governo Federal através da EMBRATUR. Sendo uma empresa normativa, ela examina projetos e orienta os

interessados quanto ao aspecto técnico e legal dos empreendimentos. Conforme seu Diretor Comercial, sr. Humberto Pignataro, a EMPROTUR tem cumprido seu papel da maneira esperada. “É apesar da pouca idade que tem, vem adotando normas e técnicas de turismo para sua promoção junto a outros órgãos, visando tornar Natal um centro de

turismo no Nordeste” — acrescentou José Amaral, Secretário Executivo da empresa.

Com um capital de Cr\$ 7 milhões sendo o Governo do Estado seu quase único acionista, ela opera com recursos provenientes de convênios de prestação de serviço, celebrados com outras empresas de economia mista, totalizando Cr\$ 46

mil mensais. Parte de sua renda provém ainda do aluguel de hotéis ou contrato de arrendamento, de que participam o Hotel Internacional dos Reis Magos com Cr\$ 5 mil, se bem que este contribua mensalmente com apenas Cr\$ 200,00, tendo em vista as benfeitorias pagas pela empresa arrendatária sob a forma de aluguéis; o Esperança Palace Hotel e o Cabugi Hotel ambos totalizando Cr\$ 3.318,00.

Sendo uma empresa que não visa

lucro, ela luta arduamente para deixar algo de positivo, como o Hotel Vila do Príncipe em Caicó, com um custo orçado em Cr\$ 1.200 mil para funcionar totalmente, além dos projetos da Pousada do Estudante, em Natal, que custará a EMPROTUR Cr\$ 500 mil, bem como o Centro de Turismo, a ser localizado na antiga Casa de Detenção de Natal, com gastos previstos em volta de Cr\$ 800 mil, dependendo de captação de recursos federais para

sua realização.

Em 1973, foram iniciados os estudos para a localização do Camping Clube Potiguar, como ainda a construção de um kartódromo, com a compra de um terreno no valor de Cr\$ 35 mil. Nesse mesmo ano seu balanço acusou receitas de Cr\$ . .

477.047,20 contra despesas na ordem de Cr\$ 662.220,56, não significando contudo que a empresa está em más condições econômicas.

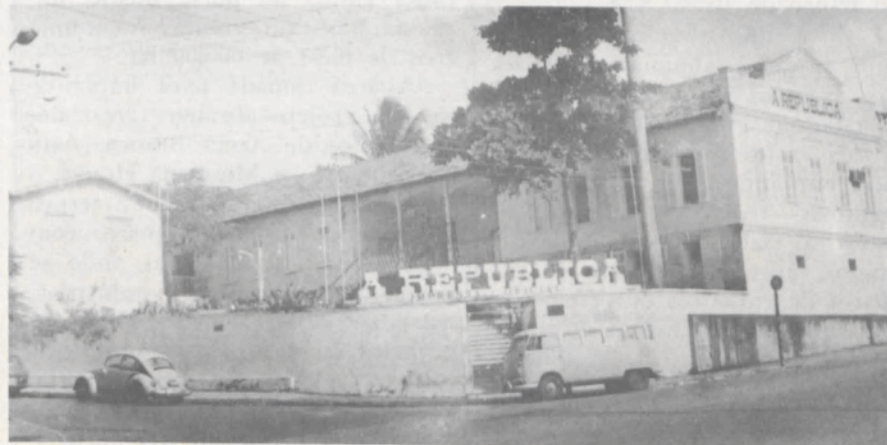
## COMPANHIA EDITORA DO RIO GRANDE DO NORTE

O extinto Departamento de Imprensa do Estado deu lugar à criação, em 1972, de uma nova empresa de economia mista, a CERN — Companhia Editora do Rio Grande do Norte.

A CERN iniciou suas atividades com objetivos bem delineados: editar o Diário Oficial do Estado, o jornal "A Republica", e executar serviços editoriais e gráficos para órgãos do governo e para particulares.

Com um faturamento médio em torno dos Cr\$ 350 mil mensais, em 1973, seu maior cliente foi o governo do Estado, seguido das sociedades de economia mista e das empresas privadas. Contudo, a CERN sofre em consequência da falta de ingresso líquido, sendo os pagamentos, da parte do Estado, geralmente efetuados meses após o faturamento. Mesmo assim, todos os seus compromissos têm sido pagos em dia, acontecendo igualmente em relação ao pagamento dos seus 175 funcionários.

Para 1974, está programada a aquisição de um sistema off-set completo para jornal, com rotativas importadas da Inglaterra e os equipamentos de fotolito e fotocomposição vindos dos Estados Unidos. A previsão de funcionamento dessas má-



A Cern é uma empresa rentável e será uma das maiores editoras da região com a compra de máquinas Off Set

quinas é para o mês de setembro ou outubro. O custo do sistema off-set completo chegará à casa de Cr\$ 1,5 milhão.

Além desse investimento, a CERN está adquirindo duas novas máquinas impressoras Heidelberg, para suas oficinas gráficas, que deverão ser instaladas nos próximos dois meses.

A CERN possui capital social de Cr\$ 3 milhões, dos quais já integralizados Cr\$ 1.780.070,00 (Cr\$ . . 515.950,00 em espécie e Cr\$ . . . . . 1.264.120,00 do acervo do antigo Departamento de Imprensa). Este

ano deverá haver integralização de mais Cr\$ 300 mil.

O faturamento total da Companhia em 1973, foi da ordem de Cr\$ 3.129.411,12. Suas despesas com pessoal atingiram Cr\$ 1.342.693,20. Foi faturado ao Governo do Estado Cr\$ 1.678 mil, correspondendo em termos relativos a 53,6% do global, contra os 46,4% de outras empresas. Neste primeiro trimestre a CERN já alcançou um faturamento médio superior a Cr\$ 400 mil. O seu lucro, em 1973, foi superior aos Cr\$ 300 mil.

## COMPANHIA DE IMPLANTAÇÃO DE PROJETOS AGRÁRIOS DO RIO GRANDE DO NORTE

Instituída pela lei n.º 4.045, de 18.04.72, a CIMPARN — Companhia de Implantação de Proje-

tos Agrários do Rio Grande do Norte, foi idealizada pelo governo do Estado para ser o órgão execu-

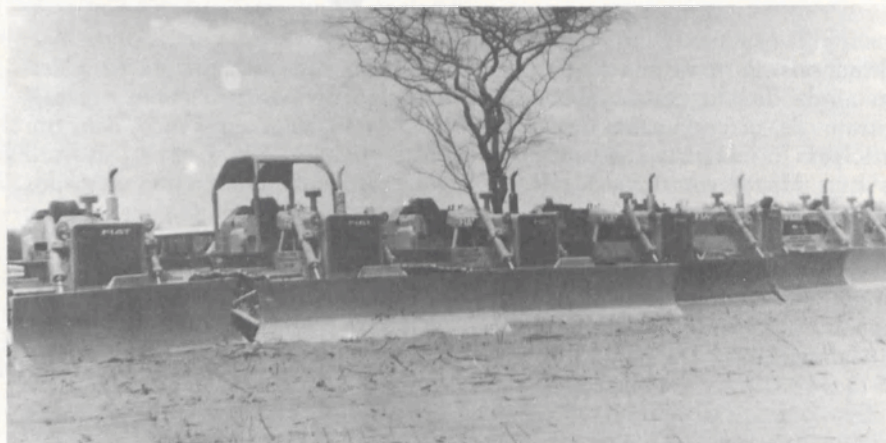
tor da sua política de recolocação de mão-de-obra pela colonização planejada. Para tal foi levado em

consideração as grandes extensões de terras inaproveitadas em regiões como a Serra do Mel e outros locais, bem como outros fatores de vital importância para o desenvolvimento do Estado.

A CIMPARN apresentou, em 1972, o anteprojeto de colonização e implantação das Vilas Rurais, o qual mereceu a pronta aprovação do INCRA em setembro do mesmo ano. Em 1973, o projeto estava aprovado, com todas as exigências legais cumpridas, merecendo pronta aprovação de outros órgãos federais como o FUNRURAL, SUDENE, CIBRAZEM além do próprio Banco do Brasil S/A.

Para a implantação das Vilas foram traçadas algumas diretrizes entre as quais a busca de integração estadual e federal na execução dos vários programas específicos. A implantação do conjunto de programas tem como finalidade mostrar a viabilidade de inversão quando aproximadamente 15.000 hectares de cajueiros estiverem em plena produção. Estima-se uma produção global de 20.000 toneladas por ano, superando a produção do Estado do Ceará. Está prevista uma elevação do nível de renda do agricultor para sete salários mínimos quando o projeto estiver em plena atividade de desenvolvimento, como ainda o surgimento de agroindústrias para beneficiamento direto da produção.

A diretoria da Companhia está satisfeita com a expectativa de uma ampliação da fronteira agrícola e a modificação da estrutura fundiá-



A Cimparn executa a mais arrojada obra do atual governo: as vilas rurais

ria atual, com o surgimento de empresa rurais de porte médio implantando culturas rentáveis em uma área de mais de 60.000 ha.

A área tomada para implantação do projeto abrange terras dos municípios de Areia Branca, Açú, Carnaubais e Mossoró. Houve o acréscimo de 2.000 ha. de terras, aumentando a sua extensão, com uma divisão de 23 Vilas onde se instalarão técnicos, agro-indústrias, sede de cooperativa, etc., além dos próprios colonos. Espera-se que o cultivo do caju de maneira racional proporcione ao Estado uma grande potencialidade no fornecimento do produto ao exterior, o que significa divisas para o país.

O Capital Social da CIMPARN, que em 1973 era de Cr\$ 6.323.463,00, com uma participação relativa do Governo do Estado de 99,99%, foi elevado no primeiro trimestre deste ano em Cr\$ 500 mil, tendo seu Balanço acusado uma igualdade nas receitas e despesas

em exatamente Cr\$ 625.002,52 cada.

“O projeto da Serra do Mel estava orçado, inicialmente, em cerca de Cr\$ 33 milhões” — comentou o Diretor Técnico da CIMPARN, sr. João Bosco Amorim. “Porém, com as reavaliações e reestudos, hoje seu custo total está estimado em aproximadamente Cr\$ 70 milhões” — concluiu. No ano passado, foram pagos Cr\$ 90.624,04 de impostos estaduais bem como Cr\$ 591.179,97 de despesas de pessoal relativas aos seus 283 funcionários em todo o Estado. Até 1973, foram gastos no projeto de implantação das Vilas Rurais um valor superior a Cr\$ 18 milhões.

Além do projeto pioneiro da Serra do Mel, está em estudo um outro, com características semelhantes, em Boqueirão no município de Macau, que constará de 14.000 ha., de terras para a plantação de 1 milhão de coqueiros, porém ainda sem nenhuma definição quanto a dados financeiros.

## BANCO DO RIO GRANDE DO NORTE S.A.

O Banco do Rio Grande do Norte S/A é a mais antiga empresa de economia mista do Estado. Foi criado em 1905, por ato publicado no jornal “A República” no dia 12 de setembro do mesmo ano, no governo do sr. Tavares de Lira.

Com um capital de Cr\$ 13.774.747,34 até 31.12.73, suas aplicações atingiram o somatório de Cr\$ 117.148.852,95, assim distribuí-

das produção — Cr\$ 36.061.639,34; comércio — Cr\$ 9.591.799,00; atividades não especificadas — Cr\$ 13.489.151,49; Governo do Estado — Cr\$ 28.368.066,21; e, finalmente, autarquias — Cr\$ 29.638.196,91. Encerrou seu Balanço com um total de depósitos a vista e a prazo de Cr\$ 64.797.319,41, tendo alcançado um lucro no ano passado de Cr\$

3.539.301,97, superior em 73,15% em relação ao ano anterior.

Para seu Diretor de Operações, sr. José Vale de Melo, o BANDERN está crescendo dia a dia. Uma das metas prioritárias do exercício passado foi a aprovação pelo Banco Central da abertura de mais três agências no interior, o que capacitará ainda mais o Banco como suporte da política desenvolvimentis-



ta do Governo.

O Banco sofreu uma redução do imobilizado de 82% para 21% na data base. Saliente-se que essa redução foi promovida principalmente com o aumento de reservas e o faturamento do ativo, permitindo que o Banco se enquadrasse nos rigores da Resolução 108, do Banco

Central. Os compromissos objetos de repasses estão totalmente atualizados, comportamento esse que ensejou paralelamente um aumento do patrimônio líquido em volta de 12% sobre o capital social do Banco, conforme frisou seu Contador Geral, sr. José Reis de Oliveira.

Atualmente com 185 funcioná-

rios nas 10 agências espalhadas em todo Estado, o BANDERN é um Banco de tradição e de larga experiência voltado para os problemas do desenvolvimento do Rio Grande do Norte, procurando sempre modernizar seu sistema de trabalho e objetivando a crescente valorização dos seus serviços.

## BANCO DE DESENVOLVIMENTO DO RIO GRANDE DO NORTE S.A.

Originário da antiga COFERN, com a Resolução 93 do Banco Central veio a tornar-se Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte no início desta década, com o objetivo de promover o desenvolvimento do Estado nas áreas industrial e rural. Atua no incentivo à elaboração de projetos, na participação acionária de empresas e ainda no custeio de obras de infraestrutura para a instalação e localização de grandes empreendimentos. Age, também, com financiamento para inversões fixas de empresas, bem como financiamento para capital de giro. Seu maior acionista é o Governo do Estado que tem 98% do total de suas ações.

Os recursos do BDRN são provenientes de repasses. Eis alguns dos fundos repassados pelo BDRN: FIPEME — Financiamento para a Pequena e Média Empresa, recursos procedentes do BNDE; FINAME — Agência Especial de Financiamento Industrial, subordinada ao Ministério de Planejamento; PIS — Programa de Integração Social, repasse da Caixa Econômica Federal; REGIR — Refinanciamento do Capital de Giro das empresas produtoras de material de

construção; REINVEST — Programa de Refinanciamento de Investimento no Ativo Fixo de Empresas produtoras e distribuidoras de material de construção. Os recursos próprios do Banco provêm do FIPERN — Fundo de Incremento da Produção do Estado do Rio Grande do Norte, e do FUNTEXTIL — Fundo de Desenvolvimento da Indústria Têxtil do Rio Grande do Norte, além do FMRN — Fundo de Minérios do Rio Grande do Norte.

O BDRN analisa a proposta técnica de incentivos fiscais dados pelo Estado por dedução do ICM, bem como da utilização do crédito fiscal. Com um capital social de Cr\$ 7,6 milhões, suas aplicações de 1971 a 1974 atingiram um total de Cr\$ 51 milhões na sua Carteira Industrial, segundo informou o sr. João Batista Fernandes, chefe desta Carteira. O Banco opera ainda com prestação de garantias bem como prestação de aval e fiança para as empresas conseguirem financiamentos em outras fontes.

A Carteira Rural administra fundos próprios, mas há estudos visando conseguir os recursos do PROTERRA e do PESAC'S — Pro-

gramas Estaduais de Aplicação do Crédito Rural. Essa Carteira atua no setor agropecuário e de minérios. As suas aplicações em 1973 chegaram a Cr\$ 6.419.200,00, contra Cr\$ 1.326.000,00 no ano anterior.

Para o Setor Primário há três programas de financiamento, atingindo o montante de Cr\$ 7.493.328,00 divididos entre agricultura, pecuária e pesca. No setor Secundário as aplicações chegam a Cr\$ 28.453.848,00 e no Terciário alcançam Cr\$ 497.027,00. Os financiamentos com recursos de instituições oficiais chegam a Cr\$ 16 milhões e os com recursos de fundo público atingem Cr\$ 407 mil.

No ano passado o seu resultado atingiu Cr\$ 1.896.501,00 para o período compreendido de julho a dezembro. O BDRN ainda conta com três programas importantes, que são: experiência do bicho da seda, ou Serrecultura; o Programa Têxtil, com a colaboração do Governo Federal, no qual se provou essa vocação do Rio Grande do Norte; e, finalmente, o conhecido Projeto Camarão, com um laboratório piloto nas margens do Potengi, tendo alcançado êxito absoluto suas primeiras experiências.

## COMPANHIA NORTERIOGRANDENSE DE CREDITO, FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO

A Companhia Norteriograndense de Crédito, Financiamento e Investimento não é uma empresa de

economia mista. Porém, mesmo sendo subsidiária do BDRN, tem características próprias de financei-

ra, o que torna necessário uma verificação à parte.

Até 1970 recebia subsídios da

COFERN, com os quais fazia suas operações. A partir de então, por circular do Banco Central, passou a pertencer ao BDRN, iniciando a captação dos recursos necessários para sua manutenção.

Visando a indústria e o comércio, com recursos de letras de câmbio, proporciona financiamentos do crédito direto ao consumidor. Em 1973 teve um lucro de Cr\$ 450 mil e suas aplicações chegaram à casa dos Cr\$ 10 mil, com perspectiva de duplicação para este ano. "No início era tudo muito difícil" — frisou Kleiber Antunes Furtado, seu Gerente Administrativo — "e até as companhias do

próprio Estado não queriam operar conosco". Porém, as coisas melhoraram de maneira que o lucro em 73 cresceu em torno dos 25%.

Com um capital em Reservas de Cr\$ 3,6 milhões e apenas 13 funcionários, a RIONORTE opera com financiamentos só até 24 meses. Sobre decreto-lei 6.024, de 13.04.74, o sr. Kleiber Furtado afirmou que a medida do governo Federal de dar poderes ao Banco Central para intervir nas financeiras caso não sejam cumpridas suas determinações, dá mais garantia ao investidor, não permitindo uma má administração do seu dinheiro. E revelou que semanalmente é enviado um mapa

de posição, para o Banco Central, minuciando o total de aplicações e de recebimento no período.

Há pouco mais de dois meses foi criada a Letra de Câmbio Mensal, uma espécie de concorrente das Letras Imobiliárias. Ela acarretou um aumento no custo operacional, porém em compensação o capital gira com um prazo mais longo, além de servir como atrativo para o investidor, pelo fato dele mensalmente ter uma renda certa para as suas eventualidades. Em 1973, as empresas do Estado que mais investiram em Letras de Câmbio RIONORTE foram a COSERN e a CAERN.

## CONCLUSÃO

Como se observa, o ano de 1973 foi bastante generoso para a grande maioria das empresas de economia mista, que encerraram o exercício com uma grande margem de lucro. Algumas, que desde sua

criação eram deficitárias, fecharam o Balanço com uma receita superior às despesas, assegurando a cobertura de déficits anteriores. Outras, finalizaram com um equilíbrio

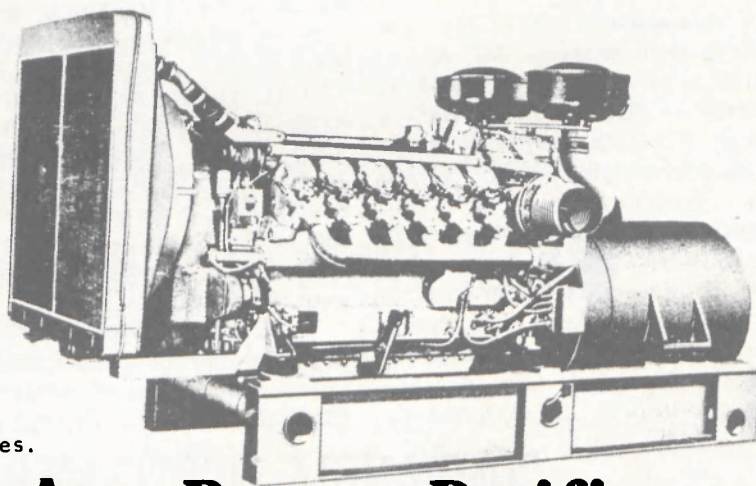
nos seus gastos e recebimentos, além daquelas que sempre ponderaram, e que no ano passado chegaram a surpreender com índices de variação antes não alcançados.

Diante dos fatos, volta-se ao argumento inicial e se confirma que o Estado tem sido realmente um bom empresário e que explora certos setores tão rentáveis que não dão margem a prejuízos. Há, é bem

verdade, aquelas empresas que por sua própria finalidade não têm características que as indentifique como de fins lucrativos. Porém, no cômputo geral, o resultado é positivo, pois as empresas de fins sociais criam condições de bem-estar para a população, completamente de acordo com as normas federais, assim com as de fins lucrativos incrementam o desenvolvimento no Rio Grande do Norte. ●

## O MESMO VIGOR DE HÁ VINTE ANOS!

O seu carro, mesmo de modelo antigo, pode ter um motor tão vigoroso e econômico quanto o de um carro novo. CYRO CAVALCANTI tem modernas retíficas e máquinas auxiliares para operar essa transformação em motores Diesel ou a gasolina. É aceita motores para reparo ou troca, pelas melhores condições.



## Cyro Cavalcanti Auto-Peças e Retífica

Av. Duque de Caxias, 170 - Ribeira - Fones 2-2234 e 2-2072

## Cyrauto Peças e Retífica

Rua Dr. Mário Negocio, 1504 - Alecrim - Fones 2-3963 e 2-4830

# A SERTANEJA aniversaria e você ganha presentes!



A SERTANEJA, cadeia de lojas da organização Radir Pereira & Cia., lidera o comércio de eletro domésticos não apenas de Natal, mas de todo o Rio Grande do Norte, porque a sua presença é marcante em todas as grandes cidades do Estado.

Agora mesmo, A SERTANEJA comemora o segundo aniversário da sua loja de Mossorô, bem como o seu primeiro ano de atuação no comércio de Caicó. Os mesmos fatores que fizeram de A SERTANEJA a mais importante organização comercial do ramo de eletrodomésticos em Natal estão influenciando para que as suas lojas de Mossorô e Caicó se mantenham à frente da concorrência. O conhecido "preço prá cinema" e o

"credi-prazão" de A SERTANEJA têm servido de motivo maior para o seu êxito também no interior do Estado. Aproveitando a ocasião em que comemora os aniversários de suas lojas de Mossorô e Caicó, A SERTANEJA de Currais Novos — matriz da organização — resolveu dar início este mês a mais uma vantajosa promoção, atingindo as três cidades. Durante junho, os clientes da firma poderão adquirir móveis e eletrodomésticos com um desconto real de 10%, ganhando ainda um brinde especial e também concorrendo a um Dodge 1.800 e a muitos outros prêmios. Em A SERTANEJA é assim: O ANIVERSÁRIO É DA EMPRESA E QUEM GANHA PRESENTES É VOCÊ.

## O NATALENSE SOFRE NA CARNE

O problema do abastecimento da carne em Natal tem várias faces, se entrelaçando num já tradicional sistema de jogo-de-empurra em que iniciativa privada e órgãos públicos se imiscuem ou se omitem. Adicionado a isso, existe também uma gama de fatores naturais que estabelecem um quase caos — e quem sai perdendo, logicamente, é o consumidor.

Dentre os fatores naturais, pode-se alinhar: 1) insuficiência do rebanho bovino potiguar; 2) o natalense não gosta de comer carne congelada; 3) na falta de um rebanho natural, não existe estoque de gado para o corte.

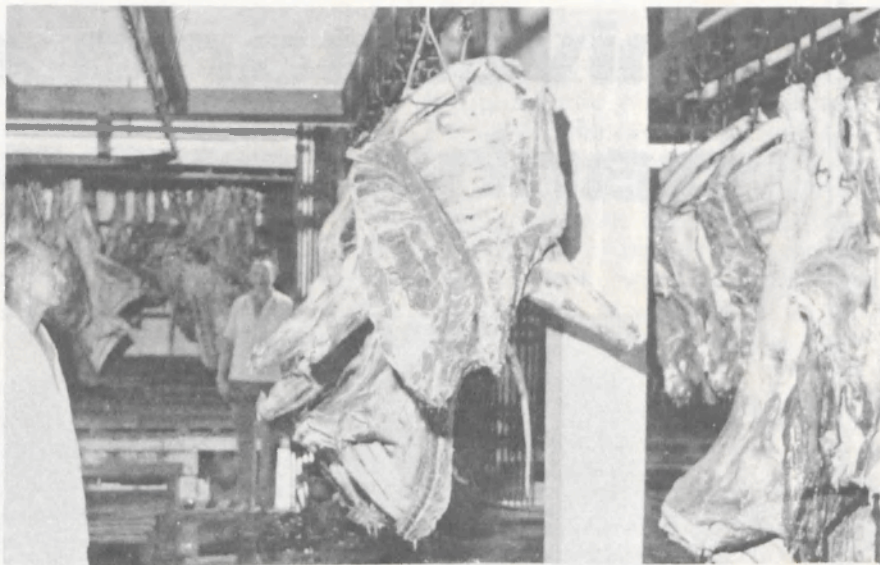
Desses três principais fatores, os dois últimos só agora começam a ter programada uma ação que, a médio prazo, pode representar uma solução para o problema do abastecimento. Quanto ao primeiro, certamente não depende de acertos de gabinete o aumento da população bovina do Estado, dado mesmo às nossas características climáticas, um dos pontos básicos para a fixação e sobrevivência do gado.

### CARNE QUENTE

— “O natalense só sabe comer carne quente” — diz Boris Marinho, gerente geral da rede de açougues Frinat — “e isto implica em termos de sempre estar com boi em pé, para abater aqui mesmo”.

Realmente, enquanto o natalense não se acostumar a consumir carne congelada ou ao menos resfriada, estará sujeito à periódica escassez do produto e ao natural aumento do preço, consequência natural do desaparecimento gradativo do produto.

O xis da questão do abastecimento pode ser estabelecido no sistema de transporte do boi em pé, que vem de Estados do centro-sul. Sendo bom frisar que praticamente toda carne que consumimos aqui, vem de fora — pequena exceção feita ao consumo dos meses de junho — julho — agosto, quando lá se penetra na entre-safra e então se compra aqui mesmo o gado para o corte, porque o preço local nessa época se equipara ao dos Estados fornecedores.



São muitos os problemas da carne e nem todos estão resolvidos

— “Transportamos o gado em pé em carretas, cada uma com 14 reses” — diz Boris Marinho — “o equivalente a 3.500 quilos. Se ao invés do gado em pé viesse carne abatida, congelada ou até mesmo resfriada, a mesma carreta traria 18.000 quilos. O boi em pé, quando abatido aqui, perde casco, vísceras, parte dos ossos, etc. — e os 3.500 quilos que vieram ficam reduzidos a bem menos. Isto, logicamente, vai refletir no preço ao consumidor”.

Adquirir gado fora é uma instância natural, porque o gado local não dá para atender a 1/3 do consumo da cidade, sequer. Mas rondando o sistema de compra, abate e venda, existem vários interesses em jogo, que também refletem na bolsa popular.

Atualmente, Natal tem gado estocado para pelo menos um mês de consumo. Por isto, o FRIGONORTE — Frigorífico Industrial Norteriograndense S. A. — pertencente à Prefeitura, e de direito o órgão oficial que deve controlar e orientar o abastecimento da carne, está programando algumas medidas preventivas que poderão servir de base para uma solução parcial do problema.

### ESTOQUE DE BOI

Toda carne a ser consumida pelo natalense deve ser abatida no

FRIGONORTE (\*). Isto é o que determina uma lei municipal e o que vem sendo seguido à risca pelos “abatedores de bom caráter”, como diz o atual diretor-presidente do órgão, economista Manoel Cipriano de Alencar, “mas certamente existem ainda alguns matadouros clandestinos, que devem suprir a cidade de pelo menos 30% do que ela necessita de carne bovina, caprina e suína”.

Inscritos no Frigorífico Industrial Norteriograndense S. A., hoje, há 15 abatedores, a saber: Frinat, Franco Muzzi, Ramiro Melo, João Martiniano, Francisco Lessa, Francisco Pereira da Silva, Manoel Batista, Luiz Gomes, Oliveira Garcia, Ademar Tavares, Ubaldo Pereira de Araújo, Valdemar Barbalho, Gentil de Almeida, José Luiz e Valdemar Horácio.

Desses, o mais importante é o Frinat, que pertence a Mair Varela, tem Boris Marinho como gerente geral, e possui onze açougues espalhados pela cidade, inclusive um em Parnamirim.

O gado do Frinat é conseguido a partir da Bahia, principalmente ali, e diz Boris Marinho que a situação da sua empresa hoje é excelente, com relação a gado estocado.

“Quantitativamente, vamos bem. Se hoje (meados de maio) não entrar nenhum boi em Natal, mesmo assim poderemos suprir a cidade pelo menos durante 30 dias” — diz ele.

Esse estoque, o Frinat fêz quando começaram as chuvas que redundaram nas enchentes, que terminaram ilhando Natal, por causa dos rios transbordantes e das estradas intransitáveis.

O FRIGONORTE, por seu turno, mantém, atualmente, uma média de 200/300 reses, na fazenda de Leonel Mesquita, pagando pela permanência de cada cabeça, no pasto, Cr\$ 20,00 diários. Essa experiência de gado em fazenda particular está sugerindo a Manoel Cipriano de Alencar a criação de uma própria, onde o FRIGONORTE colocaria o gado adquirido fora, para repousar e recuperar o peso perdido durante a viagem — o que sempre ocorre e também concorre para o encarecimento da carne ao consumidor, comercializada pelo abatedor particular.

Fora esse estoque vivo, o FRIGONORTE ainda mantém nos frigoríficos do Cais do Porto algumas toneladas de carne abatida, sempre em volta do equivalente a 500 reses. Diz Manoel Cipriano:

— “A carne congelada só agora está, aos poucos, penetrando no gosto do natalense, e para isto estamos contribuindo muito. Uma das nossas próximas providências é a instalação de uma câmara frigorífica própria, com capacidade para 80/100 toneladas de carne”.

## CONSUMO E PREÇOS

Natal hoje consome uma média de 1.800 bois de 200 quilos por mês, ou seja, 60 por dia, em torno de 12.000 quilos de carne diariamente. Todo esse gado é abatido pelo FRIGONORTE, pela manhã. A tarde é reservada para os suínos (800/1.000 mensais), ovinos (800/1.000) e caprinos (300/400).

A se calcular pela média de carne oficialmente abatida e consumida, o natalense certamente come muito pouco esse produto de teor protéico até certo ponto duvidoso, quando comparado ao de outros tipos de carnes sempre relegados — quando não ao peixe, esse sim, quase nunca lembrado, a não ser em ocasiões especiais. Tomando-se por base que Natal tem 250.000 habitantes (esse número é apenas para efeito de cálculo) e consome 12.000 quilos de carne por dia, temos que o natalense come menos de 100 gramas do produto, *per capita*, em cada dia da semana. O consumo alternado de aves, peixes, ovos e outras car-

nes pode também ser posto em dúvida, se se quiser alcançar o mínimo de 250 gramas necessárias a uma pessoa, diariamente, como complemento alimentar.



Bóris Marinho: “o povo só quer carne de primeira”

— “O natalense, como de resto o brasileiro, não sabe comer carne” — diz Boris Marinho. “Todo mundo prefere sempre a carne nobre (chã de dentro, filé) e deixa o revendedor sobrecarregado com a carne de segunda, que no fim das contas tem as mesmas qualidades protéicas da outra. Pode, apenas, não ser tão macia”.

O consumidor, no entanto, não procura entrar nos detalhes das proteínas e das proporções necessárias, diariamente. Reclama, sim, contra os preços. Com relação a esse fator, é bom frisar que no momento em que esta reportagem está sendo escrita o diretor-presidente do FRIGONORTE e o delegado da SUNAB no Estado, sr. José Magalhães, se reúnem com abatedores e revendedores, visando o estabelecimento de um preço compatível com as margens de lucros desejadas e com a possibilidade de aquisição, pelo povo.

Já na época, depois de custar Cr\$ 20,00 ela estava sendo vendida a Cr\$ 18,00 e Cr\$ 17,00 — sendo este último preço o fixado para a de primeira, num acordo verbal que, caso fosse desrespeitado, redundaria numa tabela oficial. Preço da de segunda: Cr\$ 13,00.

Manoel Cipriano de Alencar é de opinião que a carne aumenta de preço por causa do intermediário:

— “No FRIGONORTE nós entregamos a carne ao talhador a Cr\$ 10,00 o quilo, a carne casada, ou seja: dianteira e trazeira cortados de cima a baixo. E pretendemos, na medida do possível, acabar com a intermediação. Para isto estamos abrindo postos de venda no centro da cidade e nos bairros”.

Realmente, para o dia 15 de ju-

nho está marcada a inauguração do posto da Cidade Alta, na rua Princesa Isabel, estando programados outros para o Alecrim (próximo ao Quintandinha) e Rocas, este em local ainda a ser definido. Nas Quintas já há um em funcionamento.

## SEM QUERER SAIR

Como qualquer outro ramo de negócio, o da carne tem seus aspectos controvertidos, inclusive com grupos que chegam a controlar o setor. Em Natal, o Frinat tem hoje onze casas revendedoras da carne de seu próprio abate, algumas delas adquiridas a comerciantes que por razões óbvias ou desconhecidas resolveram deixar o ramo.

— “Ninguém quer se meter no negócio da revenda de carne” — diz Bóris Marinho — “e nós estamos persistindo porque já estamos dentro demais, para desistir. Mas quem estava começando e encontrou uma maneira de sair, preferiu *tirar o corpo*”.

Para Manoel Cipriano Alencar, no entanto, a situação merece uma melhor atenção do poder público. Tanto que, ultrapassada a fase de estabilidade da comercialização no FRIGONORTE, com a instalação das câmaras frigoríficas e a permanência do gado em estoque — passará para o que ele chama “a fase da industrialização”. E promete que agora o FRIGONORTE fabricará mesmo salsicha, mortadela, farinha de carne e farinha de osso. As primeiras, para o consumo humano. As outras, destinadas à indústria de transformação, e que certamente serão exportadas.

Quanto a uma consideração final sobre o problema do abastecimento da carne em Natal, não é demais se lembrar que há menos de três meses se conseguia um quilo de carne nesta cidade pela já alta quantia de Cr\$ 15,00. Hoje, o preço oficial é de Cr\$ 17,50 e o disputado filé certamente continuará custando de 20 pra cima, quando guardado para alguns portentados compradores.

(\*) — O FRIGONORTE abate gado seu e de terceiros, cobrando Cr\$ 29,00 por cabeça e ainda deixa as mantas a domicílio, onde o marchante quiser. Sobre o preço, estava havendo um movimento, com boa vontade da própria empresa, para diminuí-lo, com vistas a se poder oferecer um melhor preço ao consumidor.

# FRIGONORTE entra no comércio da carne para estabilizar o mercado

O FRIGONORTE (Frigorífico Industrial Northeriogrândense S. A.) está entrando no comércio de carnes prá valer, extrapolando a sua até então única atividade de abatedor legal de bovinos, ovinos, caprinos e suínos, para marchantes e açougues da cidade. Essa nova fase de atividades, emanada de uma nova política adotada pelo Prefeito Jorge Ivan Cascudo Rodrigues (o FRINORTE é um órgão da administração municipal) de intervir na comercialização da carne em Natal, prevê ainda uma etapa que estará funcionando dentro de oito meses: a da industrialização. Nessa oportunidade, o frigorífico vai operar as máquinas (já adquiridas) para fabricar salsichas e mortadelas, assim como as que estão encomendadas e chegarão brevemente, para fabricar farinha de carne, farinha de osso e farinha de chifre.

## ESTABILIZAR MERCADO

O diretor-presidente do FRIGONORTE, Manoel Cipriano de Alencar, disse que o principal objetivo do frigorífico entrar na comercialização da carne é cooperar com o Governo Federal, no seu intento de estabilizar o mercado e fixar um preço justo para o produto.

Atualmente, além de abater animais para terceiros, o FRIGONORTE tem o seu abate próprio, cuja carne está sendo distribuída para o seu primeiro posto de vendas (nas Quintas, rua Napoleão Laureano) e entregue também a talhadores que se comprometam a observar os preços estipulados em reuniões recentes entre a direção do frigorífico e a Delegacia Regional da SUNAB — e para que possam assim agir, os talhadores recebem a carne com os descontos necessários.

— “O público está reagindo bem à nossa idéia de instalar postos de venda” — diz Alencar — “tanto

que até junho deveremos ter pelo menos mais quatro funcionando; um na Cidade Alta (rua Princesa Isabel), um no Alecrim (proximidades do Bar Quitandinha), um no Tirol e outro na Cidade da Esperança”.

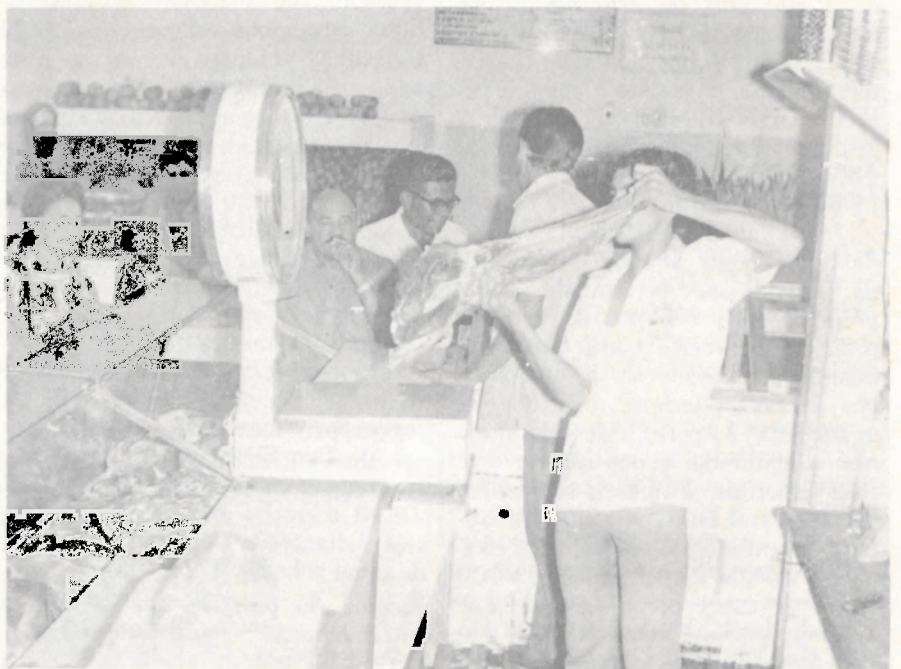


Alencar explica porque o Frigonorte entrou no comércio da carne

Dentro de oito meses, no entanto, o número de postos de venda deverá ser quinze, época em que a etapa de industrialização terá condições de ser atacada, porque então o abate próprio do FRIGONORTE será suficiente para aproveitamento das sobras de carnes, que irão para a fabricação de salsichas e mortadelas. Nossa ocasião, abaterá diariamente entre 20 a 30 reses, para distribuição em seus próprios postos. No entanto, terá que adquirir ossos, para poder enfrentar uma produção racional de farinha de osso, porque esse sub-produto, oriundo do abate local, incluindo o do gado de terceiros, será insuficiente.

## CÂMARAS FRIGORÍFICAS

Uma radical transformação está se verificando no FRIGONORTE. A sua presença na venda da carne diretamente ao consumidor é o fato que transcende suas antigas atribuições, ligando o com a população



O consumidor deve pagar estritamente os preços de tabela



Dentro de alguns meses, o Frigonorte terá 15 postos de venda na cidade

principalmente pelo intento de determinar um preço fixo para a comercialização. Mas outras medidas estão sendo já postas em práticas.

Como a venda de carne congelada, adquirida na Bahia e atualmente estocada nas câmaras frigoríficas do Cais do Porto.

“Hoje temos uma média de 15 a 20 toneladas de carne congelada estocada. Mas brevemente teremos nossas próprias câmaras frigoríficas com capacidade para 60 toneladas, quantidade que, estando o mercado normalizado, dará para o consumo de três dias, o que certamente conseguiremos, em virtude da gradativa preferência do público por esse tipo de carne, um hábito até então desconhecido em nossa cidade” — diz o sr. Manoel Cipriano de Alencar.

A rotação da tonelage de carne congelada, no entanto, é apenas uma das medidas que correm ao lado da oferta do produto nos postos de venda, porque já agora o FRIGONORTE também está com ponderável estoque de gado em pé. Na Fazenda Arvoredo, de propriedade do sr. Leonel Mesquita, estão estocados em média 500/600 reses, que para ali vão logo que chegam dos Estados do Centro-Sul, onde são adquiridas.

— “Colocamos o gado na fazenda para a sua recomposição, pois a longa viagem o faz perder peso e definhar bastante” — explica Alencar. “Pagamos Cr\$ 20,00 por cabeça, à Fazenda Arvoredo, por um período de até 30 dias, o suficiente para o gado se recuperar”.



Além de abater animais para terceiros, o Frigonorte agora tem o seu abate próprio, para garantir o melhor preço ao consumidor

Com relação à estocagem do gado em pé, era pensamento do FRIGONORTE adquirir uma fazenda própria, para lá colocar as reses, mas a prática já comprovou que é mais rentável o aluguel da Fazenda Arvoredo, que suporta perfeitamente o estoque de 500/600 cabeças mensalmente — quantidade suficiente para suprir o consumo da cidade.

#### SITUAÇÃO ATUAL

Hoje, o Frigorífico Industrial Norteriograndense S. A., além de pequena quantidade de gado próprio, abate uma média de 70 reses diariamente, afora a parte de suínos, ovinos e caprinos. À proporção que for aumentando o seu abate próprio, não deixará, no entanto, de atender a terceiros, mesmo porque a sua pretensão é aquinhoar apenas 50% do mercado consumidor da cidade.

Atualmente, os marchantes ou intermediários pagam Cr\$ 29,00 por cabeça abatida e o FRIGONORTE deixa a carne nos locais

desejados pelos donos.

— “É uma taxa irrisória” — diz Alencar — “considerando-se que o nosso abate é de apenas 70 reses diárias. Fortaleza, por exemplo, abate 500 por dia e cobra Cr\$ 45,00 por cabeça”.

Na direção do frigorífico, além de Manoel Cipriano de Alencar, como diretor-presidente, está Raimundo Furtado, diretor-executivo. A produção de carne diária é distribuída por três caminhões adaptados para o sistema de serviço e estão sendo aguardadas, para junho, duas kombis, que aumentarão a frota de veículos da empresa.

— “Quando estivermos com 15 postos de venda distribuídos pela cidade; quando estivermos fabricando salsicha, mortadela e farinhas de carne, osso e chifre, teremos conseguido atingir a meta a que nos propomos” — acentua Alencar. “E, sempre vigilantes quanto à consecução de um preço justo para o consumidor, estaremos, mais ainda, servindo à população, geralmente entregue às variações de preços ao gosto de cada revendedor”.



# FORMAC (RECIFE) S/A - Fornecedora de Máquinas

C. G. C. 10.774.909/001

## RELATÓRIO DA DIRETORIA

### Senhores Acionistas:

Estamos submetendo à apreciação de V. Sas. o Balanço Geral e o Demonstrativo de Lucros e Perdas relativos ao Exercício transcorrido entre 1º de Fevereiro de 1973 a 31 de Janeiro de 1974. Sobre as atividades da Empresa nesse período, temos a comentar:

### CONSIDERAÇÕES GERAIS

As atividades da Empresa no mercado Nordestino tiveram considerável expansão no exercício findo, traduzindo o acerto da política adotada pela administração. Foi dada ênfase especial ao Departamento Técnico, que está sendo progressivamente equipado no sentido de prestar um atendimento perfeito aos clientes, garantindo assim nossa crescente participação no Mercado. Foram assinados novos contratos de Distribuição, com a finalidade de complementar as linhas de equipamentos de construção. Os dados que se seguem, ilustram estas considerações sobre a Empresa que temos a satisfação de Dirigir.

### PATRIMÔNIO LÍQUIDO

Em 31 de Janeiro de 1974 o Patrimônio Líquido da Empresa atingiu Cr\$ 4.835.351,00 (Quatro milhões, oitocentos e trinta e cinco mil e trezentos e cinquenta e um cruzeiros), justificando um aumento de 293% em relação ao final do exercício encerrado em 31.01.72, já abatido o incremento inflacionário.

ANO	Patrimônio Líquido Cr\$ 1.000	Evolução	Índice de Preços		Acréscimo Anual
			F. G. V.	Deflacionada	
1971	908	100	100	100	—
1972	3.187	342	117	292	279%
1973	4.835	534	136	393	35%

### LUCROS E RENTABILIDADE

O lucro Líquido do exercício, já abatida a provisão para imposto de Renda, foi de: Cr\$ 1.886.008,00 (Um milhão, oitocentos e oitenta e seis mil e oito cruzeiros), incluída a parcela da reserva para Manutenção de Capital de Giro. O lucro por ação, foi de Cr\$ 0,94 (Noventa e quatro centavos).

ANO	Resultado		Lucro Líquido		Capital Médio	Lucro Líquido
	Líquido	Realizado	Cap.	Realizado	Cr\$ 1.000	Capital Médio
1971	336	600	0,67		291	1,15
1972	1.004	3.000	0,50		734	1,37
1973	1.886	2.000	0,94		2.000	0,94

### CAPITAL SOCIAL E RESERVAS

O capital da Empresa manteve-se em Cr\$ 2.000.000,00 (Dois milhões de cruzeiros), atingindo as reservas o montante de Cr\$ 1.124.648,00 (Um milhão, cento e vinte e quatro mil e seiscentos e quarenta e nove cruzeiros), mais o saldo à disposição da Assembleia de Cr\$ 1.568.101,00 (Um milhão, quinhentos e sessenta e oito mil e cento e hum cruzeiros).

### VENDAS E PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

As vendas e a Receita pela prestação de serviços atingiram o total de Cr\$ 21.250.716,00 (Vinte e hum milhões, duzentos e cinquenta mil, setecentos e dezesseis cruzeiros), o que representa um acréscimo de 84% em relação ao ano anterior e 50% em relação ao início do programa de expansão, em 1971. (Índices já Deflacionados)

ANO	Vendas e Serviços Cr\$ 1.000	Índices de Evolução	Índices de Preços		Acréscimo Anual
			F. G. V.	Deflacionado	
1971	2.245	100	100	100	—
1972	10.893	442	117	378	279%
1973	21.251	947	136	696	84%

### ÍNDICE DE LIQUIDEZ

Houve uma considerável melhoria nos índices de Liquidez da Empresa, conforme quadro Comparativo abaixo:

ANO	Corrente		Seco		Geral
1971	1.348	0,608			1,265
1972	1.338	0,670			1,243
1973	1.503	0,837			1,321

### CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente relatório justifica nossa confiança no Potencial de progresso da Região. Agradecemos a todos que de alguma forma têm colaborado conosco e em particular aos senhores Acionistas que nos honraram com sua confiança. A Diretoria

### BALANÇO GERAL EM 31 DE JANEIRO DE 1974 (Centavos eliminados)

— ATIVO —		— PASSIVO —	
	Cr\$		Cr\$
<b>DISPONÍVEL</b>		<b>EXIGÍVEL A CURTO PRAZO (até 180 dias)</b>	
Bens numerários	13.334	Fornecedores	1.400.053
Depósitos bancários a vista	635.867	Instituições financeiras (Nota 2)	4.820.268
		Letras a pagar	460.000
<b>REALIZÁVEL A CURTO PRAZO (até 180 dias)</b>		Companhias associadas	211.434
Duplicatas a receber, menos descontadas Cr\$ 1.768.390	2.850.115	Obrigações sociais e tributárias	141.012
Provisão para devedores duvidosos	142.601	Imposto de renda	219.873
		Gratificações a pagar	123.143
	2.707.514	Outras contas a pagar	498.446
Letras a receber	131.148		7.874.229
Depósitos a prazo fixo	50.000	<b>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b>	
Outras contas a receber	560.437	Instituições financeiras (Nota 2)	606.959
Equipamentos	2.691.202	Imposto de renda	478.184
Peças e materiais diversos	1.487.743		1.085.143
Materiais em trânsito	585.000	<b>NAO EXIGÍVEL</b>	
Importações em andamento	2.943.712	Capital social — 2.000.000 de ações ordinárias nominativas do valor nominal de Cr\$ 1 cada	2.000.000
		Reservas para aumento de capital	
<b>IMOBILIZADO</b>		Correção monetária do imobilizado (Nota 1)	59.186
Imobilizações técnicas (Nota 1)	1.578.939	Manutenção do capital de giro	304.294
Imobilizações financeiras			
Participações em outras empresas, ao custo	38.877		



Despesas autorizadas	133 820
COMPENSADO	13 654 122 3 228 609
	16 882 731

Despesas autorizadas	133 820
COMPENSADO	13 654 122 3 228 609
	16 882 731

CARLOS LOBO REGNIER FILHO  
Diretor

RICARDO LUNA CAVALCANTI  
Diretor

JOSE LUIZ DOMINGUES DUARTE  
Diretor

CLOWIS RIBEIRO LOPES  
Diretor

JOSE GONÇALVES MOREIRA  
Téc. Cont. - CRC - 2456 - PE  
C.F.F. 018 446 874/49

**DEMONSTRAÇÃO DA CONTA DE LUCROS E PERDAS E DE LUCROS ACUMULADOS  
EXERCÍCIO FINDO EM 31 DE JANEIRO DE 1974**

	Cr\$	Cr\$
VENDAS E SERVIÇOS		21.250.718
Menos: Imposto sobre produtos industrializados		426.498
Vendas líquidas		20.824.218
CUSTO DAS VENDAS E DOS SERVIÇOS		12.966.812
Lucro bruto		7.857.406
DESPESAS COM VENDAS		
Ordenados e encargos sociais	636.223	
Comissões	236.804	
Imposto sobre circulação de mercadoria	987.862	
Frete, carretos e despachos	428.462	
Despesas com garantia e entrega dos equipamentos	412.056	
Despesas de viagens	193.555	
Devedores duvidosos, menos reversão de Cr\$ 47.306	95.295	
Outras despesas	191.541	
		3.181.798
GASTOS GERAIS		4.675.808
Despesas administrativas	1.064.610	
Despesas financeiras	1.339.637	
		2.404.247
OUTROS ENCARGOS		2.271.561
Depreciação	87.255	
Manutenção do capital de giro	210.308	
		297.463
Lucro operacional		1.974.098
RECEITAS NÃO OPERACIONAIS		
Rendas financeiras	90.708	
Outras	89.178	
		179.886
Lucro líquido antes do imposto de renda		2.153.984
IMPOSTO DE RENDA DO EXERCÍCIO		478.194
Lucro líquido do exercício		1.675.800
LUCROS ACUMULADOS		
No início do exercício		844.916
		2.520.716
Apropriações:		
Dos lucros do exercício anterior:		
Reserva especial	555.933	
Distribuição de dividendos	120.000	
Gratificação à diretoria	188.983	
		844.916
Dos lucros do exercício corrente:		
Reserva legal	107.699	
		952.615
No fim do exercício (Quadro I)		1.568.101

CARLOS LOBO REGNIER FILHO  
Diretor

RICARDO LUNA CAVALCANTI  
Diretor

JOSE LUIZ DOMINGUES DUARTE  
Diretor

CLOWIS RIBEIRO LOPES  
Diretor

JOSE GONÇALVES MOREIRA  
Téc. Cont. - CRC - 2456 - PE  
C.F.F. 018 446 874/49

**NOTAS EXPLICATIVAS DA DIRETORIA AS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS  
EM 31 DE JANEIRO DE 1974**

**NOTA 1 - IMOBILIZAÇÕES TÉCNICAS**

	Custo		Total
	histórico	monetária	
	Cr\$	Cr\$	Cr\$
Imóveis	929.873	82.043	1.011.916
Máquinas e acessórios	106.716	472	107.188
Veículos	171.182	—	171.182
Móveis e utensílios	315.434	23.985	339.419
Ferramentas e pertences	34.103	46	34.149
Depreciação acumulada	1.557.308	106.546	1.663.854
	131.966	9.518	141.484
Construções em andamento	1.425.342	97.028	1.522.370
	56.569	—	56.569
	1.481.911	97.028	1.578.939

A correção do ativo imobilizado vem sendo procedida de acordo com a legislação pertinente. O montante líquido da correção correspondente ao exercício findo em 31 de janeiro de 1974 importou em Cr\$ 35.661, tendo tal valor sido creditado em conta específica para aproveitamento em futuro aumento de capital.

É adotado o método linear para o cálculo da depreciação sobre o custo histórico e a correção monetária.

**NOTA 2 - INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS**

Financiamentos obtidos principalmente para capital de giro, incidindo encargos financeiros em média de aproximadamente 25% ao ano. Os prazos de vencimento estão compreendidos entre fevereiro de 1974 e novembro de 1975. Foram dados em garantia desses financiamentos itens dos estoques no montante de Cr\$ 1.666.000 e bens patrimoniais no montante de Cr\$ 77.514.

**PARECER DO CONSELHO FISCAL**

Os abaixo assinados, membros do Conselho Fiscal da FORMAC (RECIFE) S/A, Fornecedora de Máquinas, tendo examinado a escrituração, Balanço e documentos relativos ao exercício encerrado em 31.01.74 (Trinta e um de Janeiro de 1974), são de parecer que sejam aprovados pelos Srs. Aconselheiros as Contas prestadas pela Diretoria e os atos por ela praticados, de vez que se encontram na mais perfeita ordem.

Recife, 30 de Março de 1974.

aa) LINDOLFO MONTENEGRO COUTINHO  
GLAUCIO JOSÉ CARNEIRO LEAO  
JOSE DA COSTA TABOAS

**PARECER DOS AUDITORES INDEPENDENTES**

10 de maio de 1974

Imos, Srs. Diretores  
FORMAC (Recife) S.A.  
Fornecedora de Máquinas

Examinamos o balanço geral de FORMAC (Recife) S.A. - Fornecedora de Máquinas levantado em 31 de janeiro de 1974 e a correspondente demonstração da conta de lucros e perdas e de lucros acumulados do exercício findo nessa mesma data. Efetuamos nosso exame consoante padrões reconhecidos de auditoria, incluindo revisões parciais dos livros e documentos de contabilidade, bem como aplicando outros processos técnicos de auditoria na extensão que julgamos necessária segundo as circunstâncias.

Somos de parecer que o referido balanço geral e a correspondente demonstração da conta de lucros e perdas e de lucros acumulados são fidedignas demonstrações da posição financeira de FORMAC (Recife) S.A. - Fornecedora de Máquinas em 31 de janeiro de 1974 e do resultado das operações do exercício de conformidade com princípios contábeis geralmente adotados e aplicados de maneira consistente em relação ao exercício anterior.

Contador Responsável  
MARCOS JOSÉ DE ALMEIDA LINS  
CRC - 8251 - PE

PRICE WATERHOUSE PEAT & CO.  
CRC - PE - 50 - "S"

# Passam os anos e a televisão não chega

Ver televisão em Natal sempre foi um suplício, desde que se inaugurou a estação repetidora que de princípio trazia para a cidade os sinais dos canais 6 e 2, do Recife — hoje sintonizando-se apenas o primeiro, TV Rádio Clube (da Rede Tupi, Associada) em virtude do desinteresse e já agora da insolência do segundo.

Um suplício porque a imagem recebida sempre foi de má qualidade, malgrado esforços dos setores interessados; e os anúncios de que a imagem melhoraria nunca chegaram a se efetivar como realidade. O funcionamento da TV Universitária, Canal 5 — o primeiro canal de televisão próprio de Natal — não chegou a constituir uma opção para o telespectador, hoje cativo da imagem do 6: a sua programação é essencialmente especializada e os chamados programas com cor local, que possui, quase todos pecam por palpável dose de mal gosto e improvisação, aliando-se a isto o fato da TV-U não admitir propaganda comercial em suas transmissões.

Possuir uma estação de TV comercial sempre foi um sonho da cidade do Natal, hoje com um contingente de mais de 50.000 aparelhos de televisão ligados todas as noites e com o comércio especializado vendendo uma média de 200 novos aparelhos, mensalmente.

No entanto, a questão, difícil de se definir satisfatoriamente por conta das implicações naturais, permanece indefinida até na concepção dos homens diretamente ligados ao assunto. Alguns acham que a cidade já comporta a sua estação de TV comercial; outros acham que ainda é cedo; e alguns há que não vêem necessidade de investimento tão caro, agora que estamos às vésperas de receber também a imagem do Canal 13 — TV Globo.

## CIRCULO VICIOSO

Televisão em Natal, se não é um círculo vicioso, é um círculo viciado: a melhoria da imagem ora recebida, desde que penetrou no primeiro monitor da torre de Morro Branco, está para ser melhorada. E a entrada do Canal 13 vem sendo protelada sempre para o final de cada mês que começa — o que já se tornou usual, ou consequência do vício do anúncio fácil, à falta de informes corretos.

Isto sem se falar na probabilidade de instalação de uma TV comercial de fato, que já teve seus instantes de euforia e hoje está restrita ao aguardo de uma decisão do PRONTEL — Programa Nacional de Telecomunicações. Sendo bom observar que a espera tem sido tanta que o próprio órgão que hoje decide a concessão do canal já mudou de nome duas vezes, até chegar ao que é: antes era CONTEL (Conselho Nacional de Telecomunicações) e depois, DENTEL (Departamento Nacional de Telecomunicações).

Sabe-se que para Natal estão designados pelo PRONTEL três canais de Televisão. O primeiro, está sendo utilizado pela TV-U; o segundo, está sendo disputado por dois grupos empresariais; e o terceiro certamente só sairá quando comprovadamente a cidade crescer e se desenvolver o suficiente para que isto ocorra.

## VIABILIDADE INVIÁVEL

Uma TV comercial para Natal é viável até quando os próprios comerciantes do setor ou pessoas a ele ligadas começam a opinar sobre o assunto. E aí o viável se torna inviável.

Joacy Pedro do Nascimento Meideiros, da Dumbo Publicidade e



Uma torre que repete imagens destorcidas

Promoções, acha que é cedo, embora volte atrás e considere que a cidade já merece. E pondera:

— “Anunciar hoje na Televisão do Recife, em termos de custos, já é, por si, menos objetivo do que anunciar nos veículos de comunicação locais — rádio e jornal. Uma estação em Natal, no entanto, propiciaria uma reavaliação de preços, uma melhor imagem no vídeo e, possivelmente, uma audiência comprovada, desde que a programação valesse a pena. E desde que o bairrismo funcionasse o suficiente para que se sintonizasse sempre o canal local”.

Com relação à publicidade, João Olímpio, diretor da Galeria Olímpio, uma campeã de vendas de televisores da cidade, se sente muito satisfeito com as campanhas que joga no Canal 6, para serem captadas aqui.

— “A propaganda na TV antes de mais nada dá prestígio à loja. E atinge os objetivos plenamente” — diz ele, que é favorável à instalação da TV comercial de Natal. “A cidade comporta muito bem, e a questão de programação seria resolvida através de convênio com alguma rede do Sul — a Associada, a Globo ou a Record. Quanto ao anunciante, isto é uma questão de hábito: ainda não nos habituamos, realmente, a anunciar na TV; usamos mais o rádio e, esporadicamente, o jornal. Mas, na hora em que houver uma estação local, todos nós certamente vamos optar pela propaganda audio-visual”.

O ponto de vista de João Olímpio é derrubado por Aderbal Soa-

res da Costa, presidente do Clube de Diretores Lojistas, comerciante do ramo de móveis para escritório, mas nem por isto um neófito em televisão: gerenciou por muitos anos as Lojas Utilitar, especialista em eletro-domésticos.

Ele afirma: "Natal não pode ainda ter uma estação comercial de TV, primeiro porque o equipamento é caríssimo e creio que ninguém vai se arriscar a imobilizar tanto capital. Depois, o preço a ser cobrado pela publicidade será muito caro e o comércio não suportará. E afinal, estamos prestes a receber a imagem da TV Globo, que representará opção de audiência para o telespectador e também para o anunciante, que já agora arrisca uma campanha ou outra, no Canal 6".

Aderbal cita ainda o caso da TV Jornal do Comércio — Canal 2 — que está praticamente falida, e numa cidade do porte de Recife.



João Olímpio anuncia em televisão



Joacy Medeiros, publicitário, acha cedo

## DINHEIRO DE FORA

Afavor ou contrárias ao funcionamento da TV comercial de Natal, todas as pessoas consultadas são unânimes num ponto: a esperança ou mesmo comprovada possibilidade de vir das grandes indústrias do sul a injeção financeira, na forma de anúncios de produtos de consumo nacional, como ocorre com todas as outras estações em funcionamento no País.

RN-ECONÔMICO/maio/74



Cassiano Arruda, jornalista, fala de TV

Cassiano Arruda Câmara, acionista de uma das empresas que pleiteia o nosso canal comercial — TV Potiguar — depois de dizer que sem dúvida nenhuma já podemos tê-lo, acentua:

— "Já temos mais de 50.000 televisores ligados em Natal e o nosso comércio está se desenvolvendo tanto que vai a Recife, mandar de lá a imagem de suas campanhas publicitárias. E é óbvio que, funcionando, a TV Natal, ou a outra, teria condições de conseguir verbas publicitárias de grandes marcas de consumo nacional".

Da mesma opinião é José Cirineu, das Lojas Wacil, um entusiasta da idéia:

— "Quase todas as capitais têm a sua TV, Aracaju está prestes a inaugurar uma. Por que nós não podemos ter? A publicidade para manter, essa haveria do próprio comércio local e as grandes empresas do Sul completariam o resto".



Luiz Cavalcanti é favorável à TV em Natal

O mesmo ponto de vista é defendido por Luiz Cavalcanti, da Casa das Máquinas, o homem mais explicitamente ligado ao problema

da televisão em Natal: é o coordenador da Comissão Responsável pela Manutenção da Repetidora. Diz ele:

— "O custo operacional de uma estação de televisão é alto, realmente, mas ele é pago pelos patrocinadores poderosos, nacionais ou estrangeiros. Recife também há alguns anos, não poderia ter uma estação de TV, hoje tem várias, porque a indústria pesada, de grande porte, lá está, pagando. O comércio local ajuda lá, como ajudaria aqui, com uma média de um terço dos custos".

## QUAL DOS DOIS?

Atualmente dois grupos estão interessados na concessão do primeiro canal para uma televisão comercial em Natal: o da TV Potiguar, formado por vários jornalistas e homens de negócio (a empresa tem como presidente o industrial Epifânio Dias Fernandes e, entre os sócios, os jornalistas Cassiano Arruda Câmara, Silvino Sinedino, João Neto, Afonso Laurentino, os empresários Radir Pereira, Paulo Eduardo Moura, etc.); e o da TV Natal — empresários Osmundo Faria, José Nilson de Sá, Arimar França, etc.

As propostas à concorrência da concessão de ambos os grupos se encontram no PRONTEL há cerca de dois anos e não se sabe em que pé anda a sua apreciação. Sabe-se, no entanto, que a empresa que ganhar o canal terá de colocá-lo no ar dentro de 180 dias, a partir da oficialização do ato. O grupo da TV Potiguar parece estar tranquilo, pelo menos quanto a essa exigência. Segundo Cassiano Arruda Câmara, "a nossa poderá funcionar antes desse espaço de tempo, caso venhamos a ganhar".

Essa afirmação de Cassiano Arruda implica em que pelo menos parte do equipamento da TV Potiguar já deve estar adquirido. E de fato sabe-se que alguma coisa já está no Brasil, embora não se confirme esse fato.

Confirma-se — e todo mundo sabe — o fato de que com menos de Cr\$ 10 milhões ninguém montará uma estação de TV sequer de pequeno porte, para transmitir em preto-e-branco.

— "Um investimento sem dúvida muito alto, para se conseguir

de volta em quanto tempo? Cinquenta anos?"

Quem pergunta é José Ossian Pinto, secretário executivo e superintendente de programação da TV Universitária, que é contrário (ou particularmente acha que não há viabilidade) à estação comercial de TV em Natal.

— "Eu gostaria muito que Natal tivesse essa estação" — diz ele — "mas veja: temos o Canal 6 no ar, o Canal 13 vem aí, representando mais uma opção para o anunciante local, com a alternativa de possuir uma programação excelente. Com que programação uma estação local iria competir com as das redes Tupi e Globo?"



As perguntas de José Ossian Pinto só o tempo responderá. Porque sente-se que até os pontos de vista formados pelos que defendem a TV comercial de Natal esbarram em muitos argumentos, alguns até simplórios e, regra geral, são fruto do entusiasmo bairrista, muito natural, frise-se.

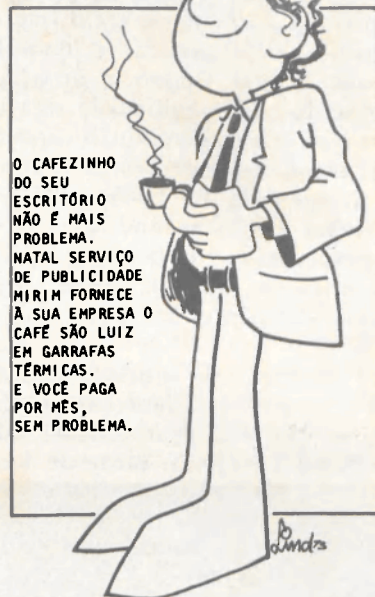
A tranquilidade do grupo da TV Potiguar residiria na certeza de contar com o apoio de uma das redes de TV já existentes no País — possivelmente a Associada — que lhe forneceria o material enlatado e o suporte publicitário de grandes indústrias já anunciantes.

Enquanto isto, o natalense fica no aguardo, a curto prazo, da chegada da imagem da TV Globo que, a se seguir os anúncios periódicos, deve estar no ar até o fim deste mês.

A Copa do Mundo vem aí. Neste particular temos hoje uma excelente imagem transmitida pela TV-Universitária, via Embratel, oriunda de TV Cultura — Canal 2 — de São Paulo. Mas se trata de uma transmissão fria e sem os atrativos, por exemplo, dos comentá-

rios de Pelé ou João Saldanha, que a Globo promete.

## natal servico de publicidade mirim ltda.



O CAFEZINHO DO SEU ESCRITÓRIO NÃO É MAIS PROBLEMA. NATAL SERVIÇO DE PUBLICIDADE MIRIM FORNECE À SUA EMPRESA O CAFÉ SÃO LUIZ EM GARRAFAS TÉRMICAS. E VOCÊ PAGA POR MÊS, SEM PROBLEMA.

RUA JOSÉ DE ALENCAR, 706 - FONE 2-2156

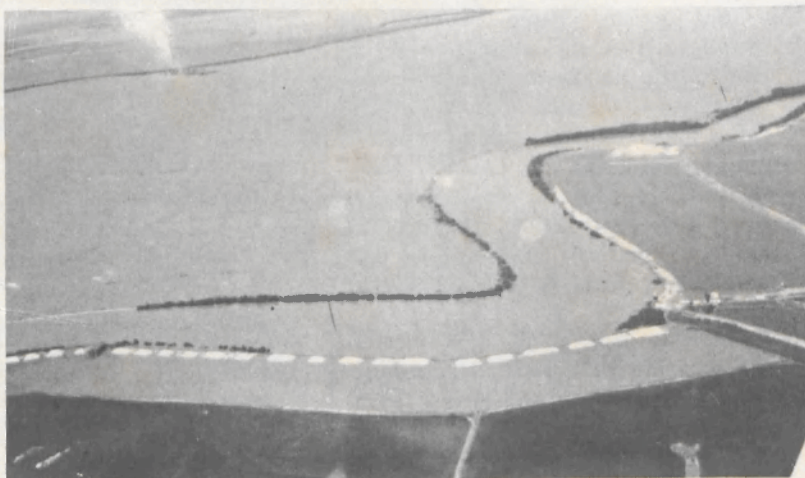
## DIEL TEM UM MUNDO DE ACESSÓRIOS PARA O SEU CARRO!



DIEL PEÇAS E ACESSÓRIOS, o mais tradicional revendedor de equipamentos sofisticados para automóveis em Natal, acaba de inaugurar a ampliação da sua loja da Avenida Rio Branco, 167/169, na Ribeira. Com as novas instalações, os clientes desta organização passam a desfrutar de mais conforto e de melhores serviços. A nova área da loja pode receber até 8 veículos de uma só vez e os mecânicos instaladores de DIEL possuem estâgios nas

maiores Indústrias de acessórios de São Paulo. DIEL PEÇAS E ACESSÓRIOS é distribuidor das maiores fábricas de equipamentos esportivos para veículos do país, entre as quais RODAS SCORRO e ITALMAGNÉSIO. Distribui, também, toca-fitas Sanyo e Mitsubishi, além de rádios. Quem lucra com o empreendimento de DIEL PEÇAS E ACESSÓRIOS é a cidade e os seus automobilistas porque DIEL tem um mundo de acessórios para o seu carro. E DIEL faz o que ninguém faz.

# Enchentes e transportes castigam o sal



Visão parcial das salinas invadidas pelas águas

Em um ano de inverno comum a precipitação pluviométrica em Macau, a mais importante região salineira do Rio Grande do Norte — maior produtora de sal do País — é de 500 milímetros. Este ano, até meados de maio, estava batido um recorde de todos os tempos: 1.100 milímetros.

Macau, evidentemente, foi apenas mais um município do Estado a ser violentamente assolado por um inverno rigoroso e surpreendente, que saiu devastando tudo que encontrava pela frente, arrombando açudes e fazendo rios transbordarem, derrubando pontes e deixando a quase totalidade das vias de acesso intransitáveis. Mas o tributo que pagou pela invernada intempestiva pode significar a desistência de um forte grupo de operar na industrialização do sal: o sr. Carlos Câmara, técnico de alto nível do Grupo Matarazzo, um dos homens que mais entendem de sal no país, consultor até para organismos internacionais — no dia 21 de maio foi chamado a São Paulo para por a alta direção da empresa ao par do que realmente ocorria. E especulava-se nos meios econômicos do Estado que com o seu regresso poderia estar configurada a desistência do Grupo Matarazzo em continuar explorando suas salinas em Macau. A razão era muito simples: calcula-se que os prejuízos da empresa, com a inundação de suas áreas de cristalização de sal, ascenderiam aos Cr\$ 15 milhões.

— “Uma respeitável quantia, que Matarazzo pode perder, evidentemente, mas só uma vez” —

ponderava um industrial do sal, em Mossoró.

## PAREDÕES DE PROTEÇÃO

Em Macau, juntamente com a Matarazzo, o grupo Henrique Lage mantém a hegemonia da produção salineira da região. E, por possuir salinas mecanizadas, não teve tantos prejuízos, porque colheu o sal em tempo hábil, antes da chegada das chuvas. Com a Matarazzo ocorreu que, mesmo não operando por meios mecânicos, não conseguiu concluir a sua colheita por absoluta falta de mão de obra: com capacidade atual para produzir 180.000 toneladas de sal, conseguiu recolher apenas 60.000 por que faltaram trabalhadores. O inverno aproximou-se, a firma deixou o sal nos cristalizadores, aguardando o verão, mas o que ocorreu foi a invernada violenta e as águas levaram tudo.

Levaram da Matarazzo, como levaram também da Henrique Lage, embora que dessa em menores proporções: a empresa, mesmo já tendo completado a sua colheita referente à safra do ano passado, havia deixado alguma coisa nos cristalizadores, mas a dissolução foi menor por uma razão que o sr. Paulo Rubens da Gama Barreto Vianna (da alta direção local da empresa) explica:

— “Tivemos, realmente, muitas áreas inundadas, porém havíamos estabelecido o sistema de compartimentos estanques, de modo que as inundações ficaram circunscritas a determinados compartimentos”.

Esses compartimentos estanques são estabelecidos por paredões de proteção, que a empresa teve que reconstruir à proporção que iam sendo danificados, e foi nessa operação que teve que dispendir uma soma até certo ponto vultosa de dinheiro. Diz Paulo Barreto, que os prejuízos da Henrique Lage não ultrapassam os Cr\$ 500 mil.

## SAL FICARÁ MAIS CARO?

Partindo-se do princípio de que quando um produto falta a tendência do seu preço é aumentar — naturalmente se deduz que o sal hoje está mais caro por causa das perdas sofridas pelas salinas, por conta das enchentes. No entanto, o sr. Paulo Barreto explica:

— “O que ocorre com o mercado do sal, hoje, não é falta de produto, e isto é básico: é falta de transporte. O preço aumentou porque não existe sal, evidentemente; mas não existe sal porque não há transporte. O Rio Grande do Norte tem hoje, no aterro, 1.100.000 toneladas de sal, remanescentes de safras anteriores. Esse sal estocado dá tranquilidade e certeza de que não haverá falta do produto”.

Realmente, hoje o preço do produto, no Rio Grande do Norte, é estável: Cr\$ 66,00 a tonelada do sal para a indústria de transformação e Cr\$ 99,00 — sal para consumo, preços existentes desde fevereiro. Tem ocorrido que o intermediário ou o distribuidor final, por falta de produto, aumentou o preço, para o consumidor.

## FALTA DE TRANSPORTES

Sal existe, então, apesar da grande derrocada consequente das cheias que lavaram uma extensão de 12 quilômetros, dentro dos limites das salinas, dissolvendo as águas graduadas (no caso da Henrique Lage) e o sal no aterro (no caso de Matarazzo) provocando também perdas consideráveis nas pequenas salinas ao longo do rio Mossoró.

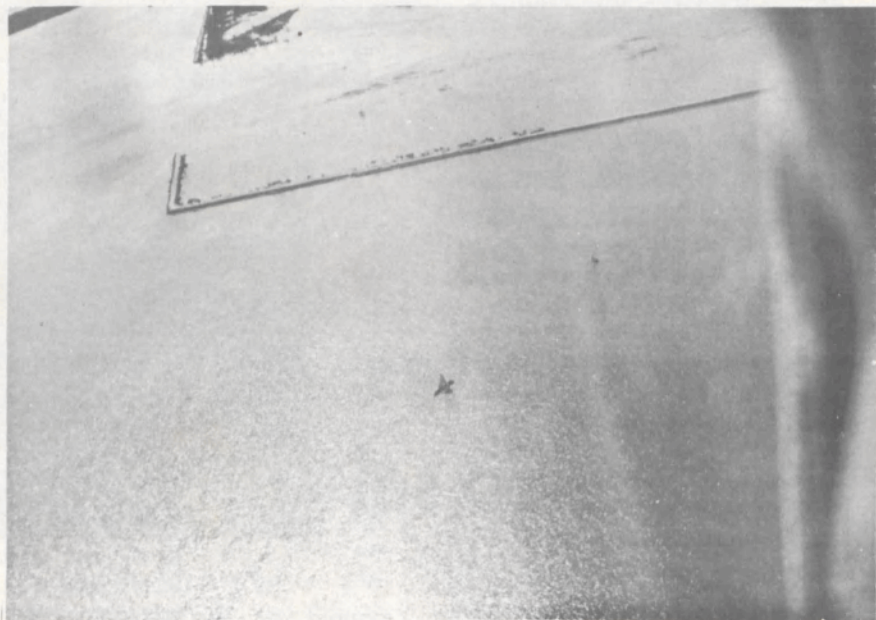
E falta transporte, seja marítimo ou rodo-ferroviário. No primeiro caso, a escassez do sal se reflete no Sul do país, para onde o produto segue em porões de navios. No caso das estradas e ferrovias, sente a própria região nordestina, que se supre através das rodovias e dos trens.



Paulo Barreto fala das dificuldades de transporte

— “A disputa do navio é um fenômeno que está se intensificando há cerca de seis meses” — diz Paulo Barreto. “Apareceram, de repente, novos produtos para serem transportados por mar, em diversas regiões do país, e a frota marítima não foi aumentada para acompanhar a demanda. Há bem pouco tempo, somente o trigo gerava crise no transporte marítimo, com relação ao sal. Mas hoje há a soja do Rio Grande do Sul, a madeira, o minério do Amapá e o cimento, da própria região nordestina. É uma verdadeira corrida atrás de alguns poucos navios”.

Aleatoriamente, estaria no Porto Ilha de Areia Branca a solução para essa crise. Devendo começar a operar entre agosto/setembro, o atracadouro da Termisa, no entanto, vai representar apenas uma menor demora do navio atrasado. Envez de oito dias, ele passará apenas um, e isto possibilitará maior número de viagens — o que certamente redundará num escoamento mais



A salina Matarazzo não suportou a força das águas e os seus prejuízos

rápido da produção, embora não se saiba até que ponto não aumente a necessidade de mais viagens para transportar trigo, minérios, madeira, cimento.

O Porto Ilha poderá provocar também uma diminuição no preço do frete? Paulo Barreto responde: “Certamente que sim, e se assim não ocorrer, não haveria razão para a sua construção. Hoje, uma tonelada de sal segue para o porto do Rio por Cr\$ 80,00. Para o porto de Santos, por Cr\$ 85,00 e ainda pagamos Cr\$ 15,00 por tonelada, da salina até o navio”.

Os Cr\$ 15,00 pagos hoje deverão diminuir, quando a Termisa começar a operar, principalmente justificando-se a diminuição do tempo do navio no porto — o que obviamente encurta muito a despesa do barco e possibilita à SUNAMAM (Superintendência Nacional de Marinha Mercante) a fixação de uma tabela mais acessível, reduzindo a existente. O que irá refletir num menor preço do produto ao consumidor.

### ELEMENTO REGULARIZADOR

Com a sua grande produção de sal, presa, no entanto, às necessidades do mercado, a Henrique Lage em fins do mês de abril era insistentemente consultada pela Comissão Executiva do Sal, preocupada com a sorte da salina, em virtude das chuvas intermitentes e das

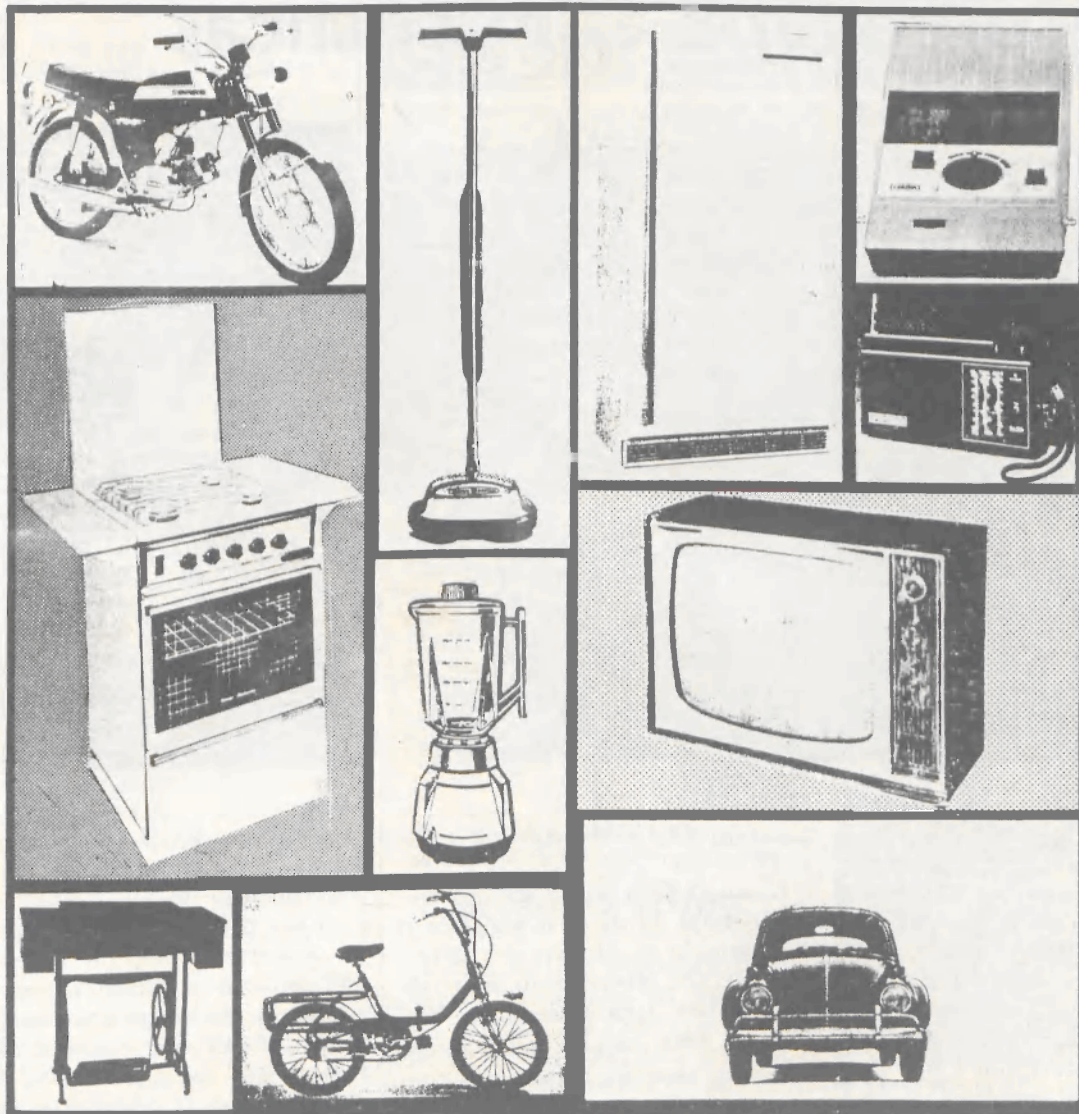
cheias devastadoras. É que, com 1.300.000 toneladas de sal nos cristalizadores, a Henrique Lage funciona hoje como uma espécie de elemento regularizador do abastecimento nacional do sal. E, para tranquilidade da Comissão ou para segurança do abastecimento, as águas não atingiram os cristalizadores da Henrique Lage por causa dos paredões de proteção, a duras custas mantidos em pé ou capazes de restringir a determinadas áreas a enxurrada das enchentes que inundaram 12 quilômetros de área exclusiva da produção salineira.

Não ocorra a sugerida desistência do Grupo Matarazzo de continuar explorando as suas salinas em Macau, as enchentes, além dos prejuízos imputados a pequenas e grandes empresas, vai no entanto (ou quando menos) atrasar o início da colheita deste ano. Em 1973, a produção do Rio Grande do Norte foi de 1.300.000 toneladas. Para 1974, está prevista uma colheita de 1.500.000 — contando-se com o que está cristalizado e com o que as novas águas graduadas vão propiciar, depois de armazenadas.

— “Mas isto ocorrerá se o inverno terminar em junho” — diz Paulo Barreto. “Caso ele insista, então nada se poderá prever”.

Parque, mesmo que não haja mais as grandes dissoluções — certamente medidas preventivas estão sendo tomadas — se deixará de colher no tempo aprazado, esperando-se que haja melhores condições.

# agora seu talão vale muito mais



D'rimbo

Agora aumentaram suas chances de ganhar.

Um prêmio para cada série.

Troque já para ganhar. E diversifique suas trocas, pois aumentam suas chances.

Agora, para cada série haverá um sorteio.

Todos vão ganhar. Troque suas notas.

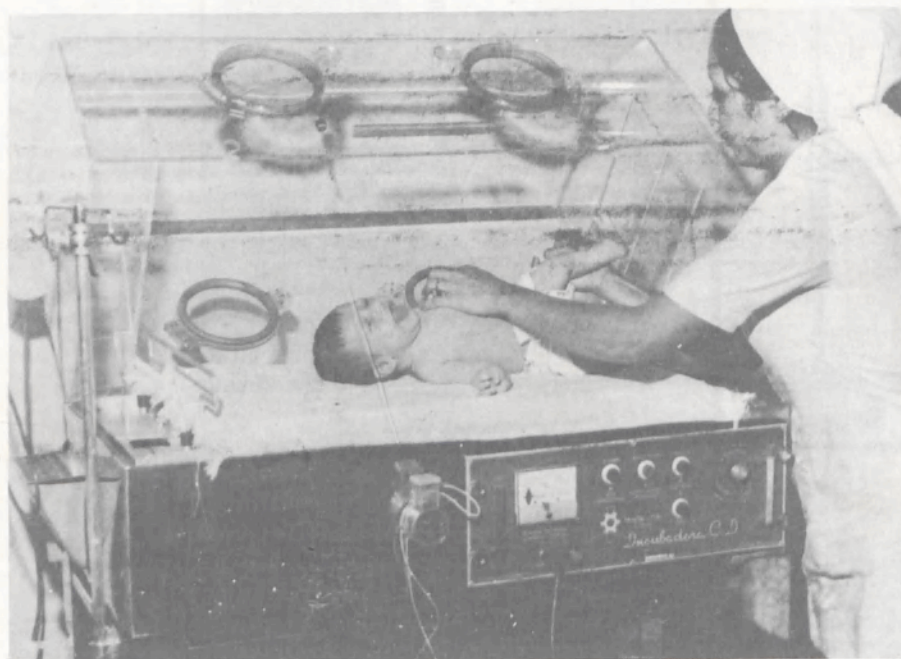
**TODAS AS SERIES SERÃO PREMIADAS.**

# seu talão vale um fuscão

POSTOS DE TROCA - CAPITAL: Praça Padre João Maria, Praça Gentil Ferreira, Praça Augusto Severo, Supermercado Nordeste (Alecim) e Supermercado Mini-Preço (Tirol).  
MOSSORO: Coletoria Estadual, Drogeria Rio Grande e Loja Esplanada. OUTRAS CIDADES: Acu, Caicó, Currais Novos, Jardim do Seridó, Nova Cruz e Santa Cruz - nas Coletorias Estaduais.

# p a p i

## uma empresa se preocupa com crianças



O ambiente é acolhedor e alegre: um casarão branco com gramado; numa área externa, um playground, onde crianças brincam e se divertem nos balanços e gangorras; lá dentro, um grande serviço médico pediátrico, onde os consultórios são decorados com as figuras conhecidas dos quadrinhos e do desenho animado, da Pantera Cor de Rosa ao velho Tio Patinhas.

Nos corredores e ante-salas da casa, jovens mães com seus filhinhos ao colo. E uma secretária solícita atendendo e encaminhando cada uma para os muitos médicos que durante o dia inteiro estão a postos.

É o PAPI — a única clínica infantil da cidade. PAPI é a sigla do Plano de Assistência Permanente à Infância, criado em 1969 por uma equipe de médicos que hoje constitui o Pronto Socorro e Clínica Infantil de Natal Ltda.

### O COMEÇO

Começando a atuar em novembro de 1969, já no ano seguinte o PAPI atingia o número de 12 mil atendimentos. Hoje, com mais de mil famílias associadas (uma média de 3.000 crianças para serem assistidas), tem assegurado um conceito que não se restringe apenas ao reconhecimento dos sócios, mas de toda a classe média do Estado. Uma das características do PAPI é só admitir em seus quadros médicos com estágios em centros pediátricos de reconhecida importância.

### O HOSPITAL

Funcionando na rua Afonso Pena, 808 (esquina com a rua Apodi), telefone 2-1463, em instalações bem maiores e confortáveis do que as antigas, que ficavam na avenida

Deodoro, o PAPI já adquiriu terreno onde brevemente vai iniciar a construção do seu hospital.

Com projeto do arquiteto Moacir Gomes, o hospital disporá de 100 leitos e possibilitará a centralização de todos os serviços que já hoje o PAPI oferece, além de outros novos, como o Centro Cirúrgico Infantil (modernísimamente instalado), o Serviço de Isolamento para Doenças Infecto-Contagiosas e um completo Laboratório de Análises Clínicas.

O médico Jair Nogueira de Lima, um dos cinco fundadores do PAPI (ex-Secretário de Estado da Saúde, docente da Cadeira de Pediatria do Centro de Ciências da Saúde da UFRN, assessor-chefe de Planejamento da Coordenação de Assistência Médica do INPS, membro das Associações Brasileira e Americana de Pediatria), diz que além de estar partindo para a cons-



trução do seu hospital, a empresa também efetiva atualmente a reforma de toda a sua estrutura, para capacitar o atendimento da demanda de consultas. Serão, também, admitidos mais alguns médicos todos com cursos de Pós-Graduação, para garantia da qualidade do atendimento.

## ATENDIMENTO PERMANENTE

Uma das razões principais do êxito do Programa de Assistência Permanente à Infância é, sem dúvida, o fato de manter sempre um médico de plantão, a qualquer hora do dia ou da noite, além do Serviço de Atendimento de Urgência, que funciona com pediatras e enfermeiras com larga experiência. Esse atendimento é, inclusive, extensivo a pessoas não associadas.

Os médicos que compõem a sociedade, além do dr. Jair Nogueira, são os seguintes: dr. Bernardino Pereira Neto (ex-preceptor de estudantes do CRUTAC, estagiário de Pediatria da UFRN e ex-residen-

te do Instituto de Medicina Infantil de Pernambuco); dr. Hélio Manoel de Brito, dra. Zélia de Carvalho Dias (ambos ex-estagiários do Instituto de Medicina Infantil de Pernambuco); e dr. Eduardo Coelho Maia (pós-graduado em Pediatria no Hospital dos Servidores do Estado da Guanabara). Todos eles continuam prestando serviços ao PAPI, com os seus consultórios instalados na própria sede da entidade, funcionando no período de 7 às 19 horas, todos os dias.

Porém, o PAPI conta ainda com o apoio de outros especialistas: os médicos Genival Melo e Ernani Rosado cuidam dos casos de cirurgia infantil; Romildo Freire Pessoa e Sebastião Farias realizam as análises clínicas; Marcos Fulco atende no setor de oftalmologia; e Gley Nogueira Gurjão (atualmente realizando estágio na Espanha) e Paulo Xavier Trindade são os otorrinolaringologistas.

Na sua sede, o PAPI, além das consultas, oferece ainda o Serviço de Vacinação (sarampo, tétano, coqueluche, poliomielite, etc.), Internamento (com assistência 24 horas por dia) e Assistência Odonto-Pediátrica.



Neste casarão branco, uma equipe de médicos mantém a única clínica infantil de Natal.



O médico Jair Nogueira diz que a construção de um hospital vai aperfeiçoar o PAPI.

## MELHORAR SEMPRE

O médico Jair Nogueira diz que a meta prioritária do PAPI jamais deixará de ser perseguida, porque se trata de uma constante: o melhor atendimento da sua clientela infantil.

A construção do hospital vai racionalizar e aperfeiçoar esse atendimento, que já é de primeira qualidade, reconhecido e propalado pelos próprios associados. E neste particular, afirma o dr. Jair:

"Quando da nossa implantação, chegamos a lançar uma campanha de publicidade nos meios de comunicação da cidade. Hoje, isto tem se tornado até certo ponto desnecessário, porque os próprios associados são os principais divulgadores da nossa atuação".



Os associados do PAPI contam com assistência médica para os seus filhos a qualquer hora.

O PAPI está em franco progresso, cuidando agora de se capacitar a contar com um maior número de famílias associadas, em razão da expansão que está programando e que no mais curto espaço de tempo se tornará efetiva.

É a medicina encarada como empresa, distribuindo mais eficiência. Médicos e pacientes, todos usufruindo de benefícios e vantagens, pois o regime empresarial não teria êxito se todos não saíssem ganhando.

# Natal tem a melhor fabrica de placas esmaltadas e de acrílico do NE

Você entra numa pequena ou grande cidade do interior e um detalhe lhe chama logo a atenção: as ruas estão bem sinalizadas, com os nomes expostos em bem cuidadas placas esmaltadas; os prédios estão todos numerados; e a padronização do serviço demonstra que houve um cuidado especial ao seu trato.

Por traz desse detalhe, que certamente se vai juntar a outros que corroboram uma boa administração pública, está uma firma particular que teve ligação com a Prefeitura local a partir da hora de assinatura de um contrato para a prestação do serviço, e ao longo da execução desse serviço: no levantamento predial da cidade, na confecção das placas esmaltadas com os nomes das ruas e os números dos prédios e até num serviço extra, que é também fornecido ao Prefeito: as ruas foram todas medidas e somados todos os imóveis existentes na localidade.

A firma em questão é a **NORTE PLACA Indústria e Comércio Ltda.**, que tem escritório central e fábrica em Natal e também cuida da fabricação de letreiros luminosos em acrílico, e nesse sentido é fácil você identificar o seu trabalho: em Natal mesmo, todas as luminárias da agência local do Banco do Nordeste foram feitas pela NORTE PLACA, assim como os letreiros das Casas Régio, da Casa Rio, Bradesco, Banco do Rio Grande do Norte, Lojas Utilitar, União

de Bancos Brasileiros, Lojas Ideal, Casas Porcino, Socic, Escola Guararapes — para se citar apenas alguns.

## MELHOR DO NORDESTE

Muito pouca gente, certamente, sabe da existência da NORTE PLACA, em termos de conhecimento de uma indústria natalense em franca ascensão, que atua não apenas em nosso Estado, mas tem escritórios e uma ação permanente nos Estados da Paraíba, Ceará, Piauí e Maranhão, já agora entrando também na sinalização de cidades e confecção de letreiros luminosos para Alagoas e Sergipe.



Sinval implantou em Natal uma indústria moderna

A NORTE PLACA surgiu do tirocínio comercial de Manoel Sinval Moreira Dias Neto, que em dezembro de 1969 resolveu não ser apenas o representante para o Rio Grande do Norte de uma fábrica mineira congênere, cuidando de dotar o nosso Estado de uma indústria idêntica.

Para começar, interessou o seu cunhado Ari Alecrim Pacheco Filho e, reunidos os capitais de ambos, partiu-se para a aquisição das primeiras máquinas industriais. Hoje, a NORTE PLACA adota *know-how* belga, sendo a única no Nordeste a fabricar placas esmaltadas e letreiros luminosos em acrílico através de sistemas moderníssimos, que só encontram similares na congênere mineira, da qual, indiretamente, nasceu.



A Norte Placa tem os melhores equipamentos do Nordeste

Utilizando fornos elétricos, prensas hidráulicas, serras para metais, chapas de ferro, perfis de alumínio e lâminas de acrílico adquiridos nos fabricantes mais conceituados, a indústria natalense está no aguardo de um moderno pantógrafo italiano, já adquirido e esperando embarque, e que custou Cr\$ 68 mil. O material elétrico que usa

vai da lâmpada fluorescente aos pequenos *starts* e reatores; aos fios de diversos gabaritos. Atualmente, também utiliza, com exclusividade na região, as braçadeiras anti-vibratórias da *Ingemag*, que seguram as lâmpadas fluorescentes, nos letreiros luminosos, substituindo os suportes simples — dando mais segurança à lâmpada e até evitando naturais acidentes, ocorridos quando da utilização do método anterior.

## EM EXPANSÃO

Diz Manoel Sinval Moreira Dias Neto que hoje a NORTE PLACA já efetuou trabalho de sinalização de cento e vinte municípios do Rio Grande do Norte, além de igual ou maior número nos dos outros Estados onde opera. Quem passar por cidades como Macaíba, Pau dos Ferros, Jardim do Seridó, Currais Novos, Açu, Parelhas, Nova Cruz, Acari, Martins, Patu, Touros, Goianinha, São José de Mipibu, Lages, Canguaretama, Pedro Velho, Apodi, Santana do Matos, etc., pode ver o trabalho dessa fábrica que, a rigor, sempre trabalhou em silêncio, apenas contando com as Prefeituras ou com as firmas comerciais, através de vendedores que percorrem o Estado e dele ultrapassam, em viaturas próprias, sempre à procura de novos negócios.

Hoje a situação da NORTE PLACA é excelente, principalmente pela ótima qualidade dos seus serviços, mas mesmo assim os planos de expansão estão sempre em cima do birô dos seus dois sócios, aguardando sempre a hora de serem postos em prática. Como é o caso da instalação de uma fábrica própria de lâminas de acrílico, que deve estar funcionando dentro



As placas acrílicas da Norte Placa anunciam as mais categorizadas empresas do Rio Grande do Norte

de 12 meses: no BDRN — Banco do Desenvolvimento do Rio Grande do Norte — já está o projeto para essa expansão. Hoje, a empresa já conta com incentivo de 60% do ICM, concedido pelo Governo do Estado, e 50% do Imposto de Renda, através da SUDENE.

A cidade do Natal está plena da presença da NORTE PLACA, nos letreiros luminosos que se multiplicam nas fachadas das lojas, das fábricas, das empresas de prestação de serviços.

No interior do Estado as cidades vão ficando cada vez mais bem apresentadas, através de uma sinalização padronizada e da melhor qualidade técnica, efetuada após levanta-

mentos e estudos feitos por técnicos da própria fábrica, com estágio em Belo Horizonte.

E a NORTE PLACA continuará crescendo, porque este é o desejo e o propósito de Manoel Sinval Moreira Dias Neto e Ari Alecrim Pacheco Filho.

Funcionando desde que foi fundada na Avenida Duque de Caxias, 206 (telefone 2-2053) na Ribeira, a fábrica certamente em futuro próximo terá que cuidar de um detalhe que o passar dos anos e a florescência de suas atividades estão já a exigir: a saída para um local mais amplo e condizente com o seu crescimento e com a importância do seu próprio fato, dentro do desenvolvimento da nossa cidade e do nosso Estado.

# Salve o fim das vendas em 36 meses

O *Crédito diretíssimo* não é mais aquele! Em Natal ou em qualquer parte do Brasil. Em nossa capital, antes dos primeiros clientes do prazo elástico de 36 meses saldarem no balcão da *Financeira* o último talão de seu *cartão*, os possíveis futuros clientes já não poderão adquirir bens de consumo ou de produção para pagar em três anos — contentando-se com um máximo de 24 meses.

O prazo de 36 meses foi, a rigor, um filho espúrio das instituições chamadas *Financeiras*, que hoje muita gente considera apenas as operadoras oficiosas dos sistemas suspeitos dos agiotas — que elas pretendiam extinguir, ao serem criadas pela Lei n.º 4.595, a famosa *quarenta e cinco, noventa e cinco*, que extinguiu a SUMOC e criou o *Conselho Monetário Nacional* e o *Banco Central do Brasil*. Tão enlinhados foram os caminhos das *Financeiras* que elas próprias foram vítimas das inúmeras brechas propiciadas às transações duvidosas, em seu mecanismo de funcionamento: se o prazo de 36 meses era uma pesada opção para o cliente pagar duplicado o valor de uma compra, casos houve em que gerentes dessas empresas se locupletaram de vultosas somas, contabilizadas como transações comerciais, que elas pagavam em nome de clientes fictícios.

Em Natal, o anúncio oficial de que as vendas a prazo até 36 meses estavam proibidas, apanhou todo o comércio absolutamente ciente da honorabilidade reversível desse sistema. Pelo menos isto é o que se depreende das afirmações dos comerciantes que desde novembro de 1972 operam sob o paternalismo das *Financeiras*, que lhes tirou, desde então, a co-responsabilidade pelo débito do cliente. No entanto, quando em agosto de 1973 RN-ECONÔMICO publicava uma reportagem sobre a *verdadeira febre do crédito diretíssimo*, as opiniões eram bem mais contundentes. Na verdade, muitos comerciantes já naquela época punham dúvidas quanto à longa vida do sistema, principalmente porque anteviam o que hoje Eustáquio Medeiros chama de "tremenda ressaca do consumidor, que teve seu orça-

mento absorvido por compras impensadas e agora tem ainda que enfrentar o aumento do custo de vida".

Todas as lojas que em Natal foram avaliadas pelas *Financeiras* para promover vendas a prazo até 36 meses, reconheceram antes do Banco Central vetar o sistema, que ele era realmente inadequado.



Anchieta Figueiredo, da SOCIC, não vinha aceitando os 36 meses

— "Fomos a primeira casa em Natal a evitar o prazo de três anos, há um mês atrás, quando se sabia apenas extra-oficialmente que a proibição seria adotada" — diz José Anchieta Figueiredo, gerente-geral da SOCIC — Comercial S. A., três lojas em Natal. "Há um mês começamos a operar apenas com 24 meses como prazo máximo e nem por por isto perdemos sequer uma venda, porque o cliente quisesse três anos".



Luiz Alberto já instrua os vendedores contra o longo prazo

Luiz Alberto Medeiros, sócio-gerente de A Sertaneja, que há menos de um ano era a loja que mais ven-

dia pelo maior prazo, principalmente no Alecrim, diz que quando soube da medida anti-inflacionária já fazia reuniões com os seus vendedores, para que convencessem sempre o cliente a ficar com o prazo de 24 meses e, no máximo 30.

Em agosto do ano passado, José Resende Filho era um dos poucos que se insurgiam contra o *crédito-diretíssimo*:



José Resende antevia o insucesso

— "Tenho minhas apreensões, porque o sistema não tem estudos locais e alcança um poder aquisitivo muito limitado, o nosso, no caso. Acho que dentro de um ano e meio, talvez dois, isto estará transformado num emaranhado difícil de se deslinhar".

Bastou menos de um ano, realmente, para que se configurasse a premissa de José Resende. Diz José Anchieta Figueiredo que todos os clientes de sua loja que encerram compras pagas em 36 meses (a SOCIC começou a operar com *Financeiras* antes das outras firmas de Natal, porque é proveniente do Recife) proferem quase sempre a mesma frase: "Graças a Deus terminei de pagar tudo. Nunca mais entro numa dessas. Isto é negócio de louco"! E, se fazem outra compra, optam por 12, 18, 20 e, em última instância, 24 meses.

## APENAS OBSERVADOR

Eustáquio Medeiros, proprietário da Camisaria União, Camisaria Uninvest e Charmant Modas, durante apenas alguns meses, na época

de euforia, trabalhou com *Financieira* e desde que deixou se transformou num intransigente observador contrário aos prazos elásticos.

— “Acho a medida governamental acertadíssima. Quando o consumidor comprava para pagar em três anos ficava sobrecarregado, o sistema era apenas o caminho mais curto para o seu empobrecimento”.

Em verdade, Eustáquio Medeiros comercia com um ramo que, por sua própria natureza, nunca precisou de prazos elásticos para vender: confecções masculinas. E, diz ele, seus próprios clientes é que nunca desejaram maior abertura de facilidades de pagamento.

— “Reduzindo os prazos de pagamento, o Governo certamente deseja diminuir o consumo interno, para ter maiores possibilidades de exportar” — diz ele.

“E é aí que temos um quadro digno de ser analisado: na época em que instituiu as facilidades para o consumo interno, o Governo, abriu as possibilidades à exportação, o que quer dizer: havia necessidade cada vez maior de manufaturados, para atender aos dois mercados. Adveio a falta de matéria prima, mas antes que isto acontecesse estava criado um novo consumidor em potencial, que forçava o mercado

interno: o operário que trabalhava horas extras e ganhava melhor, tendo capacidade de usufruir do conforto que os bens de consumo propiciam”.

#### VENDAS VÃO BEM

A extinção do prazo de 36 meses, ao que parece, foi a confirmação pura e simples do aforismo “o que é ruim, por si só se destrói”. Porque ninguém no comércio natalense reclama hoje retração de vendas por causa disto: pelo contrário, todos evidenciam que já vinham convencendo os clientes a optarem por prazos menores.

Na SOCIC, que tem financiamento próprio para qualquer artigo (móveis, eletrodomésticos, refrigeração) e em qualquer valor, até 10 meses (opera também com financeiras), Anchieta Figueiredo assevera:

— “Não posso negar que este mês houve diminuição de vendas, mas posso garantir que isto foi devido às chuvas e enchentes: nossas vendas hoje estão restritas a Natal e clientes nossos de Mossoró, Macau, Açú, Pedro Avelino, Angicos, Santo Antônio, Santa Cruz, dentre outras cidades não estão se aventurando a

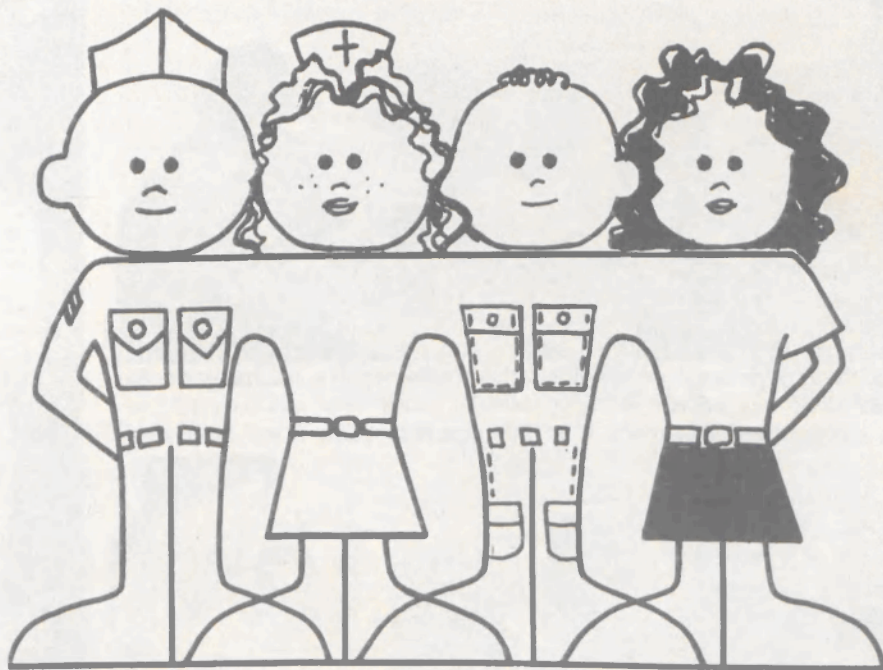
vir a Natal fazer compras, porque as estradas continuam péssimas. Se é difícil ele vir, mais difícil será voltar, levando a mercadoria”.

Nas lojas de Eustáquio Medeiros houve um acréscimo considerável de vendas até meados de maio, em comparação com igual período de 1973: 57%.

— “Mesmo considerando-se que hoje a mercadoria está mais cara do que no ano passado, não podemos deixar de admitir que houve, realmente, uma excelente proporção de acréscimo de vendas” — diz ele.

E no caso do bem de produção? A Sertaneja é também a revendedora Chrysler do Brasil, em Natal. Diz Luiz Alberto:

— “A redução do prazo não vai alterar em nada as nossas transações no ramo de automóveis. Porque o maior volume dessas transações se referem mais a trocas do que a vendas propriamente ditas: muito pouca gente parte para comprar um carro novo, logo *de cara*: quem vem adquirir um Dodge traz outro carro para dar como entrada, o que representa sempre metade do valor do carro novo. O restante, o próprio cliente faz questão de pagar num prazo menor, para fugir à exorbitância dos juros que o prazo maior iria computar”.



# Dinan

Rua General Glicério, 858

# Fardamentos

Fone 2-0910 - Ribeira - Natal (RN)

# Um Sindicato que funciona

Assistência médico-odontológica e jurídica, serviços laboratoriais (análise clínicas), além de convênios com o INPS e com a CEME (Central de Medicamentos) é o que o Sindicato dos Trabalhadores na Indústria da Construção Civil oferece hoje aos seus 8.574 associados e respectivos dependentes.

Há cinco gestões (desde 1964), Francisco Rosa é o presidente da entidade e, mesmo considerando que já é tempo de **passar o barco à frente**, ele entende que está profundamente arraigado ao funcionamento dos diversos setores do Sindicato, que praticamente lhe deve tudo que hoje possui, em bens materiais, a partir da sede própria que ele construiu e onde funcionam as clínicas diversas, o Laboratório

de Análises, uma pequena Farmácia e mais um Serviço de Enfermagem — pequeno ambulatório para atendimento de casos urgentes.

O Sindicato funciona na rua Fonseca e Silva, 1.136 — 1.º andar (telefone 2-0933) e o atendimento médico-odontológico a associados ou dependentes atinge em torno de 1.700 pessoas, por mês.

## O QUE OFERECE

Para que o associado do Sindicato dos Trabalhadores na Indústria da Construção Civil possa usufruir o que a entidade tem para lhe oferecer, deve certamente estar em dia com as mensalidades — uma contribuição mínima de . . . Cr\$ 6,00 para os profissionais e

Cr\$ 5,00 para os serventes. Os dependentes dos associados têm assistência até a idade de 18 anos (sexo masculino) e até o casamento, para os do sexo feminino.

As diversas clínicas mantidas pelo Sindicato estão a cargo de competentes profissionais médicos, funcionando nos dois expedientes, algumas delas. São as seguintes:

**Clínica Geral** — Dr. Carlos Alberto Pegado, funcionando de 7 às 11 horas, diariamente;

**Clínica Ginecológica** — Dra. Terezinha Aby Faraj — de 7 às 11 horas;

**Clínica Odontológica** — Dr. José Barreto de Medeiros — de 7 às 11 horas; e Dr. Francisco Romão Medeiros — de 13 às 17 horas;



Francisco Rosa, presidente do Sindicato dos Trabalhadores na Indústria da Construção Civil (no centro da foto, cercado pelos seus auxiliares), deu estrutura e dinamismo à entidade, que hoje congrega quase 9 mil associados



Nas fotos acima, flagrantes do serviço assistencial do Sindicato dos Trabalhadores na Indústria da Construção Civil

**Clínica Pediátrica** — Dra. Maria Lúcia Silva Rocha — de 14,30 às 18,30;

**Laboratório de Análise** — Dr. Carlos Alberto Moreira Dantas Filho — de 7 às 11 horas, e Dra. Walderiza Silva Trindade — de 13 às 17 horas.

No mês passado, o Laboratório de Análises atendeu a 427 pedidos de exames de sangue, testes de wetz (gravidez), e outros.

O Sindicato, por outro lado, mantém convênio com o INPS para clínica geral, pediátrica, odontológica. E da Central de Medicamentos recebe remédios para distribuição gratuita.

Todo material e equipamentos das diversas clínicas, pertencem ao próprio Sindicato.

## PLANOS FUTUROS

A atual diretoria do Sindicato trabalha coesa e tendo em vista, antes de mais nada, o bem estar e o melhor atendimento dos associados. Afora o presidente Francisco Rosa, funciona como secretário o sr. José Evangelista da Silva, como tesoureiro, o sr. João Marques de Souza.

As fontes de rendimento da entidade, além das mensalidades dos sócios, constam de: diferença de salário e pequena renda de aluguel de imóveis (consideradas, pelos estatutos, como renda própria) havendo ainda a contribuição sindical. Existe também um desconto em folha, que nem todas as firmas empregadoras observam, de 2% sobre o salário. Tudo reunido, representa uma renda mensal de Cr\$ 16.000,00.

Dentro dos próximos dias o presidente Francisco Rosa completará a transação para compra de uma ambulância, que aumentará para

três o número de veículos próprios do Sindicato. Hoje já existem um Corcel-73 e uma Chevrolet C-10, que atendem ao associado a domicílio, conduzindo-o para hospitais ou maternidades e levando-o de volta para casa.

A sede própria do Sindicato será melhorada: será construído um segundo pavimento, já tendo sido publicado edital de convocação de Assembléia Geral, para autorizar a construção — Diário Oficial de 21.05.74. Quando completada essa parte, o Sindicato vai ampliar o seu

atendimento médico-odontológico e serão mais racionalmente distribuídos os setores administrativos, como a secretaria, a parte contábil, etc.

Atualmente, o Sindicato também cede uma sala à Prefeitura, para funcionamento de uma classe de alfabetização do MOBRAL, que atende cerca de 25 alunos, à noite, Carteiras, quadro negro e birôs pertencentes ao Sindicato. A Prefeitura paga a professora, de acordo com os convênios do MOBRAL para tal fim. ●



A sede do Sindicato está localizada em prédio próprio. Os dois carros na foto acima também pertencem à entidade. Breve, haverá também uma ambulância.



O associado ainda pode se beneficiar da farmácia, comprando remédios mais baratos



É intenso o movimento diário no Sindicato. Lá funciona um completo serviço de assistência médica e odontológica

# O incontrolável mercado de papel

Os consumidores de papel e seus derivados, em todo o mundo, vêm-se debatendo numa surda crise, que para alguns começou em meados do ano passado — para outros, já ao término do ano —, mas na verdade, que afeta a todos. Trata-se da crise da matéria prima do papel.

De vez que essa crise se abateu como que de surpresa sobre o mercado mundial, e em particular sobre o nacional, não constitui estranheza que beneficiadores e consumidores vejam-se prejudicados em suas transações.

Os pontos críticos da crise, não obstante, afetam a todos, seja desde o simples tipógrafo até o livreiro.

## A FALTA DO PAPEL

Nas livrarias e gráficas do Estado, a imagem da crise tem transformado o panorama sofisticado que caracteriza o início de um novo ano. Antes, havia abundância de oferta não só qualitativa, mas sobretudo quantitativamente. Agora, ao se entrar numa livraria da cidade, percebe-se, particularmente, a carência quantitativa de obras didáticas, — o principal ramo do mercado livreiro afetado no comércio local. Mas, além do material didático, ressen-te-se da falta de vários tipos de papel. Walter Pereira, diretor-presidente da WALTER PEREIRA S/A Livraria Papelaria, diz: “a crise do papel é mundial, portanto afeta aos consumidores de todos os continentes. A nossa empresa sente a escassez de determinados tipos de papel, como o sulfite ou apergaminhado, o florpost e o superbond em cores, além de cartolina de cor, o papel jornal de 16 a 20 quilos e dificuldade momentânea na aquisição dos demais tipos”.

Para a Natal Gráfica, segundo informa a sua proprietária, Eda Gomes Farkatt, a situação coincide com a de Walter Pereira, em muitos aspectos. Diz ela: “os principais tipos de papel que nos faltam no momento, são: papel jornal, papel de 16 quilos e de 20 quilos, como também o superbond”.

Para Nestor Galhardo, gerente da M. F. Galhardo, papelaria em geral, a carência é idêntica às supracitadas: papeis finos em geral; superbond, florpost, e papéis de 16 a 20 quilos.



Walter Pereira sente falta de papel



José Pereira vê os aumentos sucessivos nos preços dos livros



Murilo Carvalho fala dos preços incontroláveis

— O economista José Pereira, diretor da Livraria Opção e da Livraria Abolição, esta em Mossoró, além de se ressentir da falta de títulos didáticos, sente também a carência de vários tipos de papel.

Nas demais gráficas, como é o caso da Gráfica Augusto Leite, da Clima-Artes Gráficas Publicidade Ltda, e outras, o clima de carência de matéria prima é idêntico.

## OS ASPECTOS DA CRISE

Paralelamente à crise do papel, ou melhor, à aquisição do papel ou da matéria prima para a sua manu-

fatura, a imprevisibilidade dos preços veio intensificar ainda mais o espírito de crise do consumidor desse produto. Sobre isso, diz Carlos Lima, proprietário da Clima-Artes Gráficas e Publicidade: “a crise chegou a tal ponto que, de semana a semana, a Associação Norterriograndense da Indústria Gráfica faz uma nova tabela de preços, já que a anterior foi superada”. E prossegue: “um talão que se vende uma semana a Cr\$ 2,00, na próxima semana já está duplicado, ou seja, atingindo aumentos de cem por cento”.

José Pereira manifesta-se a tal respeito da seguinte maneira: “algumas fábricas (de papel) chegam a exigir pagamento adiantado para enviar remessas. As editoras estão exigindo pagamento de 30 por cento à vista, e o restante para ser pago dentro de 30 a 90 dias”.

## LUCRO EFÊMERO

“A reposição do estoque se faz de maneira decrescente” — diz José Pereira — “a cada nova compra

e o capital de giro não preenche as novas demandas. Daí, os lucros aparentes, em decorrência dos altos preços se constituírem a cada reposição de estoque, num lucro efêmero”.

## O QUE SE PASSA NAS FABRICAS

Grande parte do material de papel oferecido à demanda do consumidor local, provém de indústrias não locais. Entre essas destacam-se: Indústrias Matarazzo, Irmãos Spina S/A, PAFISA S/A, Suzano S/A, Simão, Champion, etc. Algumas delas, em decorrência da crise do papel, suspenderam muitos contratos e fornecimentos de mercadorias, usualmente enviadas a seus representantes e revendedores no Estado.

Murilo Carvalho, da Tipografia Augusto Leite, referindo-se a essas suspensões de remessas, diz o seguinte: “não fazemos contratos hoje em dia, em vista de não termos garantias de material para venda. A Matarazzo, nossa principal fornece-



dora, enviou-nos uma rescisão de contrato sobre o papel de 16 quilos, e desde julho, do ano anterior, que não recebemos notícias de seus revendedores, o que é bem estranho, de vez que fazíamos reposição de estoque duas vezes por ano, invariavelmente”.

Ivan Galhardo, revendedor de várias indústrias gráficas, entre elas, a Spina S/A, reclama que “o estoque de que dispomos ainda nos foi enviado o ano passado e até agora nada conseguimos das indústrias do Sul”.

O que ocorre com a Augusto Leite e Ivan Galhardo, é a tônica comum a todos os revendedores de papel do Estado.

## O QUE SE GANHA?

Embora muitos tenham a crise sob um ponto de vista pessimista (alguns revendedores acreditam que a crise do papel ainda se prolongará por mais uns dois ou três anos!) outros vêem - na como fator positivo para a indústria nacional, muito embora de maneiras diversas.

Sobre isso, diz Walter Pereira: “acredito que a indústria nacional, em pouco tempo, se libertará da importação de determinadas matérias primas componentes de certos tipos de papel desaparecidos do mercado e regularizará a produção dos outros de composição inteiramente brasileira”. Diz ainda e.e: “a crise

mundial do papel, que nos apanhou de surpresa, serviu de advertência aos industriais brasileiros no sentido de se livrarem, o mais cedo possível, da importação de certas matérias primas, que podem ser produzidas no Brasil e estou certo que isto acontecerá”, conclui ele.

Eda Gomes Farkatt, por seu lado, confia que o “governo deverá tomar providências necessárias à eliminação da crise”.

Nestor Galhardo, por seu turno, também confia mais no poder do governo do que na iniciativa privada e espera uma intervenção moralizadora. ●

# O bicho-da-seda já é realidade

A sericicultura, atividade que consiste no cultivo da amoreira, na criação do bicho-da-seda (*Bombyx mori* L) e na produção e preparo de ovos do bicho da seda, tem como finalidade principal a produção do casulo, o qual, quando industrializado, é transformado em fio e tecido de seda. É uma exploração que requer práticas e técnicas relativamente simples, desde que haja condições ambientais favoráveis.

A amoreira vegeta em solos pobres, embora economicamente o seu cultivo seja, de preferência, em solos férteis e profundos, permeáveis, com índice de pluviosidade anual acima de 1.000 mm, temperatura ambiente de 22 a 30 graus centígrados e umidade relativa do ar de 75 a 90 por cento.

Condições similares exige o bicho-da-seda, para a sua criação, desenvolvimento e produção de casulos, o que é feito em galpão apropriado, chamado sirgaria. Sua produção é feita em Institutos de Semântagem, com “know-how” apropriado; a industrialização de casulos e a produção de fios de seda é feita pelas empresas de fiação e tecelagem.

Apesar do grande avanço da tecnologia da produção de fibras sintéticas (a qual atravessa uma fase difícil, em virtude da crise do petróleo), a seda apresenta futuro promissor, tendo mercado crescente, firme e constante.



Os primeiros resultados da experiência do bicho-da-seda foram mostrados ao governador

O Estado de São Paulo lidera as atividades serícolas do Brasil, com seu principal centro de pesquisa localizado em Campinas — a Seção de Sericicultura do Instituto de Zootecnia da Secretaria da Agricultura daquele Estado. Em Minas Gerais e Mato Grosso, instituições semelhantes estão explorando o mesmo ramo em nível experimental já bastante avançado.

## UMA OPÇÃO PARA O RN

Foi entrando em contato com esses fatos que o Técnico em Agronomia, dirigente da ANCAR-RN, João Vicente Feijão Neto, sentou as bases para o “Programa Sericicultura” do Estado, com o apoio do Go-



João Feijão acha que os resultados são mesmo animadores

verno local, execução sob responsabilidade do BDRN, assistência substancial da própria ANCAR-RN e contando ainda com o apoio da UFRN, e outros órgãos.

De vez que o nosso Estado apresenta condições fisiográficas contínuas de 4.000 km<sup>2</sup>, abrangendo 18 municípios, com características ambientais favoráveis ao desenvolvimento da sericicultura, o programa foi elaborada pela equipe técnica sob a orientação e supervisão de Vicente Feijão, para comprovar a viabilidade de tal empreendimento também aqui no Estado.

## ESTRUTURA DO PROJETO

O projeto Sericicultura deverá ser implantado totalmente, em três fases: 1ª. Etapa — a curto prazo (já em execução), que consiste no plantio de variedade de amoreira; criação do bicho-da-seda e produção de casulo; seleção e preparo de criadores do bicho-da-seda;

2ª. Etapa — a médio prazo, que será a produção e análise de ovos do bicho-da-seda bem como a produção e análise de fio de seda;

3ª. Etapa — a longo prazo, que implica no controle fitossanitário da amoreira (*Morus alba* L), controle patológico do bicho-da-seda (*Bombyx mori* L) e seleção e preparo de criadores do bicho-da-seda, a nível de produtor.

## RESULTADOS DA PRIMEIRA FASE

No Município de Nísia Floresta foi implantado um Posto Experimental, com 255 ha, numa propriedade rural banhada por um curso d'água perene, onde foi construída uma sirgaria-piloto e duas residências para técnicos e operários. Segundo depoimento de João Vicente Feijão, foram plantadas até esta data 200.000 estacas de espécie *Morus alba* L, sendo 90% no Posto Experimental e o restante em outros micro-climas do Estado. Estas estacas comportam quatro variedades de amoreiras: formosa (50%), calabreza (30%) miúra (10%) e toshiana (10%). O comportamento geral observado tem sido muito animador, estando

programado se alcançar uma reserva de 1.000.000 (hum milhão) de plantas até o fim do ano.

Quanto à criação do bicho-da-seda, cuja sobrevivência depende da alimentação de folhas da amoreira, já foram colhidos os primeiros casulos do experimento feito na sirgaria-piloto do Posto Experimental, onde as larvas foram alimentadas com folhas de amoreiras plantadas em julho do ano passado. Segundo o parecer dos técnicos do Programa Sericicultura, o êxito obtido foi surpreendente, pela antecipação do ciclo larval (transformação da larva em bicho-da-seda), — que foi reduzido para 23 dias aqui no Estado, quando em São Paulo gira em torno de 28 dias.

— Por outro lado, não se apresentaram doenças ou anormalidades com as lagartas, demonstrando assim, condições efetivas de alimentação perfeita.

## CAPACITAÇÃO TÉCNICA

Atualmente, o Projeto Sericicultura tem um engenheiro agrônomo com estágio de 25 dias (3 a 28 de junho de 1973) na Secção de Sericicultura da Secretaria da Agricultura de São Paulo, além de um técnico agrícola e duas famílias rurais acompanhando os trabalhos de implantação do projeto na Fazenda Boa Sica, Nísia Floresta.

Também estão sendo pleiteados estágios para pessoal selecionado em São Paulo.

A primeira série de experiências levadas a cabo pela equipe do Programa Sericicultura, embora seja concluída oficialmente em dezembro próximo, seus resultados são, no entender de seus técnicos, tão surpreendentes e motivadores que pode-se afirmar, sem muito receio, que toda a experiência foi bem sucedida. Haja vista não ter se notificado qualquer "handicap" técnico.

A segunda etapa, em caráter mais específico, com início marcado para janeiro de 1975 e término em dezembro do mesmo ano, oferecerá cursos de seleção e preparo prático; plantio de mais 1.000.000 (hum milhão) de estacas de amoreira no Posto Experimental, com mira à venda das mesmas aos criadores in-

teressados. Constará também, em sua agenda, o controle fitossanitário para defesa biológica das estacas; com criação crescente do bicho-da-seda na micro-região identificada como a mais adequada.

Quanto à produção de ovos, esta estará sob controle bacteriológico, para distribuição gratuita aos sericultores selecionados, com a construção de mais 16 sirgarias com instalações anexas necessárias, e com pesquisa no campo genético, para melhor adaptar espécies de bicho-da-seda ao Estado; pesquisas entomológicas e técnica sericícola.

## TERCEIRA ETAPA

Na terceira fase do Programa Sericicultura, a preocupação principal será dedicada à industrialização, com a criação de infra-estrutura sanitária para a produção de ovos; estímulo aos produtores para o plantio de matérias primas, como ao plantio da amoreira, etc, adquirir novos financiamentos para poupar recursos internos, para investir em novos programas.

No final, o programa ficará apenas com a produção de ovos e mudas de amoreira e a pesquisa genética de melhoria e adaptação da planta e do bicho-da-seda, ou seja, o projeto se estende até a industrialização da seda.

## EPILOGO OTIMISTA

Todo este esforço, ao qual, segundo Vicente Feijão, o governo tem se mostrado sensível, prestando o valioso apoio que tornou possível a continuação deste programa, precisa nessa fase que ora se inicia, depois da comprovação técnica exposta acima, do aporte financeiro em complementação ao esforço do Governo do Estado, capaz de acelerar os estudos iniciados, que requerem, neste estágio, pessoal especializado e apoio maciço dos órgãos competentes do governo Federal para encantar o tempo de alcance dos objetivos sócio-econômicos do Programa. Resta um problema a saber, segundo o parecer dos técnicos do programa: se a sucessão governamental não implicará na negativa a dispensar a ajuda necessária para a complementação do projeto em implantação, que é, antes de tudo, uma nova alternativa econômica, no setor primário, para o Rio Grande do Norte. ●

# Quando voar é a única saída

Quando em fins de abril Natal ficou ilhada, cercada de rios cheios, estradas-atoleiros e pontes caídas nas principais estradas, uma opção urgente surgiu para os que não podiam viajar por terra nem deixar de entabolar, resolver ou encaminhar negócios em capitais da região ou mesmo no Sul do país: viajar de avião.

Os naturais receios das viagens pelo ar e a passagem ao largo das salgadas tarifas aéreas foram trocados por uma corrida quase desenfreada aos balcões das companhias que têm vôos com escalas em Natal:

**Varig e Vasp.** E houve até — para marcar bem a fase — a inauguração de uma nova agência de aviação na cidade, com uma ponte aérea para Recife que ainda aquinhoou um bom pedaço da intensa procura de vôos para a capital pernambucana: a **Transbrasil** no começo de maio iniciava uma ponte aérea de dois vôos diários Natal-Recife, com uma variação essencialmente turística aos sábados e domingos, via Fernando de Noronha.

A chegada da **Transbrasil** pode, até certo ponto, ter significado o fim da hegemonia **Varig/Vasp**, que sozinhas dominavam em dois horários extremos, (pela manhã cedo ou tarde da noite) as saídas para o Norte e o Sul do país. Principalmente porque seus horários são basicamente comerciais, ou seja, dão chance a quem quiser resolver negócios rapidamente, saia de Natal numa ótima hora e chegue em Recife a tempo de solucionar o questionável e retorne a Natal em tempo hábil. Por outro lado, dada a sua tarifa razoavelmente baixa (comparada com as outras empresas) e por conta do número de vôos diários, está aos poucos inculcando no natalense o hábito de preferir o avião ao transporte rodoviário, próprio, de concessão ou de aluguel.

## MALES QUE VÊM PARA O BEM?

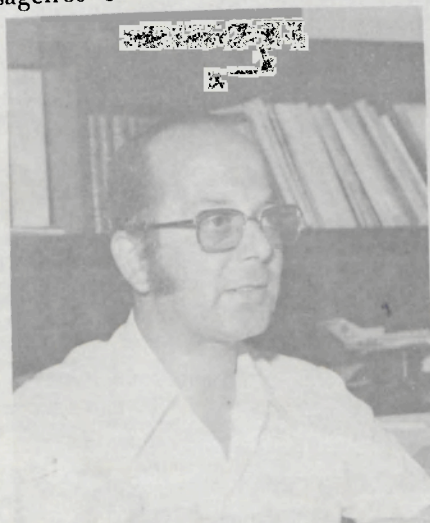
Efetivamente, nunca (ou em tem-



De repente, Natal ficou ilhada do resto do país. Voar era a única solução para quem precisasse de ir a outras cidades. No fim, saíram ganhando as companhias de aviação

pos não lembrados) Natal passou por um período de tão escassas opções de ligação com outras cidades do Nordeste: a não se viajar de avião, ter-se-ia que enfrentar — isto ainda hoje ocorre, embora em menor escala — a baldeação de ônibus para ônibus ou a travessia de automóveis em balsas perigosamente improvisadas. As cheias que tantos prejuízos causaram ao Estado, na agricultura, na pecuária, sob o aspecto social e até ceifando vidas — foram um bem para as companhias de aviação?

— “Não se trata bem disto” — diz Breno Dorneles Paim, gerente da **Varig** — “mas há que considerar que, de fato, na segunda quinzena de abril batemos todos os recordes de passagens vendidas e passageiros embarcados”.



Breno Paim, da Varig

E ele exhibe números que atestam a sua assertiva: em março, a **Varig** embarcou 1.160 passageiros, no Aeroporto Augusto Severo. Em abril, 1.680 — mais, portanto, 520. Do total de abril, 860 passageiros seguiram para Recife.

Como o instante de maior procura foi na segunda quinzena de abril, compare-se este movimento: nos últimos quinze dias do mês passado, a **Varig** embarcou 660 passageiros para a capital pernambucana. Na primeira quinzena de maio, apenas 308. Em todo mês de março os passageiros para Recife somaram 503.



Ronaldo Gonçalves, da Vasp

## AVIÕES LOTADOS

Ronaldo da Silva Gonçalves, do setor administrativo da **Vasp**, diz

que na sua companhia, nos dias de maior procura de passagens, os aviões saíram sempre lotados para Recife. Chegavam a Natal com 10 ou 15 passageiros, vindos de Fortaleza, e aqui apanhavam o suficiente para completar a lotação de 106 lugares.

Para Salvador, Rio e São Paulo também houve razoável aumento, tanto na Vasp como na Varig e nessa última companhia o chamado vôo doméstico Natal-Recife, entre os dias 20 e 30 de abril, deixou de embarcar uma média de 15 passageiros diariamente, por absoluta falta de lugares.

Atualmente a situação das estradas está melhorada, mas ainda longe de oferecer um tráfego rápido e seguro, e por conta desse meio termo o movimento nos balcões das companhias de aviação diminuiu um pouco.

— “A diminuição compute-se também” — diz Breno Paim — “a entrada da Transbrasil. Porque se aumenta o número de transportadoras, diminui o número de passageiros para cada uma”.

Mesmo assim, embora os pequenos aviões da Transbrasil — 15 lugares, 35 minutos de vôo entre Natal e Recife — estejam com uma maciça procura, há pessoas que preferem a tarifa 2 da Varig, que equivale mais ou menos à dos aviões Bandeirantes da Embraer, utilizados pela novel empresa transportadora.

— “A Transbrasil vai bem” — diz Vera China, gerente de vendas em Natal — “e posso dizer que o movimento está excedendo nossas expectativas, nesse início de implantação”.

Ela diz que embarca uma média de 25 passageiros, diariamente,

e nos fins de semana tem sido grande também a procura dos vôos turísticos para Fernando de Noronha.



Vera China, da Transbrasil

### AUMENTO DE PREÇOS

A Transbrasil começou a operar em Natal com um outro hand-cap: no dia 2 de maio, quando fez seu vôo inaugural, já estava adotando tarifa com um novo aumento, recentemente decretado. As outras empresas tiveram que pura e simplesmente aumentar o preço das suas passagens, acrescentando ao anterior os novos percentuais vigentes — e isto pode ter feito parecer mais ainda que pela Transbrasil de fato, se viaja mais barato.

Com relação ao aumento das tarifas, Ronaldo da Silva Gonçalves, da Vasp, explica:

— “Ocorre um fato interessante, com o aumento de preço das passagens aéreas: sempre que os jornais noticiam um iminente reajuste, há uma corrida aos balcões das companhias. São pessoas que aproveitam o preço vigente e adqui-

rem passagens que podem ser usadas durante até um mês, após a decretação do aumento. Assim sendo, pode-se computar também muita passagem vendida, na última quinzena de abril, como dentro desse esquema, embora se saiba que o número de embarques ultrapassou o movimento de qualquer época, nos últimos tempos”.

Uma passagem adquirida antes do reajuste de preço, tanto pode ser usada pelo preço anterior até um mês após a vigência da nova tarifa, como até um ano depois de adquirida, sendo que depois dos 30 dias o adquirente pagará a diferença relativa à majoração.

O aumento dos preços, no entanto, não chega a significar uma possível retração na procura de passagens aéreas, acha Vera China. Ela pondera:

— Está cada vez mais difícil viajar por terra. Se a tarifa aérea aumentou, a gasolina para o carro tanto aumentou também, quanto está faltando e não será necessário se falar mais nessa história de boicote de petróleo, de racionamento, que é do conhecimento de todos. Depois, em se tratando especialmente de Natal, há a considerar que nossa cidade cresce a olhos vistos, aqui se implantam indústrias de porte diário, o setor comercial se desenvolve, e sob o aspecto social é também muito grande a movimentação. E tudo isto implica na necessidade das pessoas se locomoverem entre uma cidade e outra e no menor espaço de tempo possível”.

Para Vera China, o tempo ainda é ouro e Natal hoje é uma cidade que não pode prescindir dessa imagem da hora transformada no precioso metal — para mais rapidamente resolver os seus problemas.

## Previsão do tempo para 74: frio em todo o Norte e Nordeste do País.

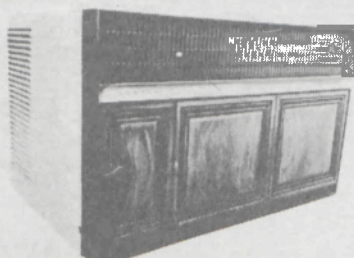
Desenvolvimento é isto: você faz clique e transforma um calor de doer num frioziinho bem gostoso.

Desenvolvimento é conforto. No seu lar. No local onde você trabalha.

As pessoas sempre rendem mais quando a temperatura do ambiente é ideal.

A mente fica mais rápida. Os reflexos melhoram. A produtividade aumenta.

Na verdade, não é vantagem uma



Condicionador de ar  
**Springer Admiral**

produzido com o apoio da SUDENE, do BNB e CONDEFE.

indústria de condicionadores de ar fazer sucesso numa região quente.

A vantagem está na conquista da preferência do público dentre muitas marcas.

Springer Admiral é o condicionador de ar preferido em todo o Brasil.

Uma das provas de inteligência das pessoas, aliás, é escolher o melhor.

A Springer Admiral sempre acreditou na inteligência de todos os brasileiros, de norte a sul.



REVENDEDOR AUTORIZADO

**RECOMAPE**

MATRIZ - Rua Dr. Barata, 242

FILIAL - Praça Augusto Severo, 91 Fones - 2-1467 e 2-1818



ALCIR VERAS DA SILVA

## Integração Escola-Empresa

# MÃO DE OBRA PARA O COMPLEXO TÊXTIL INTEGRADO DO RN

A recente expansão de indústrias de confecções em Natal e a garantia de um mercado relativamente promissor para os seus produtos, tem atraído, constantemente, a presença de empresários de outros centros do país, e não raro, até de setores de produção diferentes.

Do ponto de vista industrial, o Rio Grande do Norte mereceu, durante um determinado espaço de tempo, a observação, por parte de alguns especialistas no assunto, como um Estado destituído de vocação industrial, com remotas possibilidades de vir a se consolidar nessa área econômica. Entretanto, a marcha desenvolvimentista, produto da sociedade industrial contemporânea, as novas necessidades decorrentes do impulso tecnológico — presentes em todos os setores de atividades humanas, graças a predominância de uma mentalidade progressista, nos mostram que, felizmente, essa tese, pelo menos assim nos parece, não se faz mais por merecer. A comunidade não poderá permanecer à margem do processo; terá que responder aos estímulos do apelo do desenvolvimento. "Toda sociedade, diante da expansão de suas necessidades e presa às limitações das técnicas produtivas e da disponibilidade de recursos, tem de enfrentar os problemas: o que produzir, como produzir e para que produzir, porque não existe nenhuma forma de organização social que seja capaz de iludir esses problemas" — segundo Antônio Delfim Neto.

O Rio Grande do Norte de uma poucas e modestas fábricas de confecções, muitas das quais adotando processos domésticos de produção (semi-industriais), desponta hoje com excelentes perspectivas de vir a se tornar, dentro de poucos anos, um Complexo Industrial Têxtil Integrado (Fiação, Tecelagem e Confecções), com reais chances de ser um dos maiores do Nordeste Brasileiro, com uma produção anual estimada em 32.460,000 peças de confecções; 21.086.734 metros de tecidos (além de fios, sacos e toalhas); 2.759.100 metros de etiquetas, para uma utilização de mão de obra de 18.100 pessoas. O montante inicial do investimento é da ordem de ..... Cr\$ 816.920.000,00 contando, além dos recursos próprios das Empresas, com a participação de financiamentos da SUDENE e Governo do Estado (segundo dados do Escritório local da SUDENE).

Logo, os 18.100 empregos propiciados pelo Complexo Industrial Integrado constituirão aproximadamente 10% da população ativa (força de trabalho

de Natal, número aliás, de expressividade significativa em se tratando da existência de uma estrutura ocupacional pouco diversificada, aliada a um dos grandes desafios do Nordeste — fomentar a absorção de mão de obra (basicamente as de nível: qualificada e semi-qualificada), aproveitando contingentes ociosos, objetivando a redução da taxa de desemprego (diminuindo por via indireta os índices de marginalidade, de delinqüência e outros casos de desajustamento social resultantes na sua maioria, de condições sub-humanas de sobrevivência). Como é sabido, a implantação de cada nova unidade produtora (Empresa) representa, para o contexto sócio-econômico da região, além dos acréscimos na Produção e no Consumo, o aumento da capacidade da oferta de novos empregos do sistema.

### TREINAMENTO DE MÃO DE OBRA

A tendência, felizmente comprovada, à formação de um mercado Têxtil e de Confecções no Rio Grande do Norte, demandará necessariamente a organização de um sistema de treinamento de mão de obra especializada, capaz de satisfazer as necessidades profissionais dos diversos setores de produção das Empresas do ramo. Vejamos agora algumas facetas sobre a carência de mão de obra para manutenção. No seu estágio atual as empresas têxteis e de confecções do Estado, utilizam normalmente máquinas e equipamentos de procedência estrangeira, ficando a assistência técnica sob a responsabilidade do fabricante, através dos distribuidores no Brasil (S. Paulo, Recife). Essa forma de assistência técnica é precária e não atende, em tempo hábil, as necessidades das empresas, sujeitas a paralisarem máquinas, com diminuição da produção, em decorrência da morosidade do atendimento e da inexistência de mão de obra especializada em Natal.

O sistema, a que acabamos de nos referir, abrangeria diferentes níveis de formação profissional, através da realização de Cursos intensivos, cujos programas das disciplinas ministradas seriam realmente compatíveis com os requisitos exigidos pela habilitação profissional respectiva. Assim, a metodologia utilizada no treinamento, tanto na área de Serviços (recepção, datilografia, secretaria, auxiliar-escritório, contabilidade, custos, administração: material e pessoal, computação, gerência, etc.), como na industrial (mecânicos de manutenção, eletricitistas, supervisores, técnicos de

produção, desenhistas, cronometristas, técnicos em controle de qualidade e em tempos e movimentos, etc.), teria como objetivo assegurar a eficiência e a qualidade dos ensinamentos, permitindo, aos treinandos, a assimilação integral dos conhecimentos: a incorporação de novos hábitos de trabalho; o adestramento de práticas profissionais e o desenvolvimento de diversas habilidades manuais. A organização e estruturação do esquema operacional do Treinamento, para cumprimento satisfatório dos fins a que se destina, tomariam por base as experiências de Órgãos, tais como o SENAI, Escola Técnica Federal, PIPMO, SESC, SENAC e outros, no tocante aos aspectos de recursos didáticos, técnicos e financeiros. Quanto à funcionalidade do Sistema de Capacitação de Mão de Obra, distinguir-se-iam três fases fundamentais, a saber:

I — Recrutamento e Seleção de candidatos para os cursos: — 1ª. fase seriam levados em conta critérios vocacionais, de aptidões e de interesses dos candidatos.

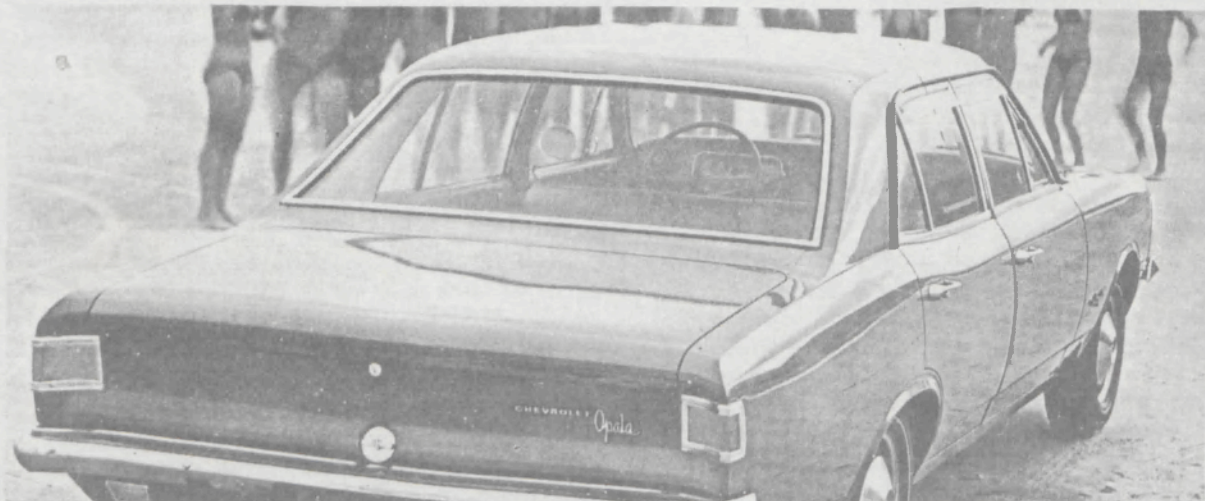
II — Acompanhamento dos Treinandos: — seria adotado, durante a realização dos Cursos, um processo de acompanhamento dos treinandos, de modo a permitir o controle dos aspectos de aproveitamento e adaptação ao Curso.

III — Avaliação: — Esta última fase tem por objetivo a verificação do rendimento final alcançado pelos treinandos, além de permitir um confronto entre os ensinamentos ministrados e os conhecimentos exigidos pela profissão na qual o aluno se capacita.

**RN**  
**ECONÔMICO**  
**é**  
**desenvolvimento**

leia,  
assine e  
colecione

## **Especial. Opala com espaço e economia.**



**NATAL VEÍCULOS E PECAS LTDA.**  
**concessionário chevrolet**

Praça Augusto Severo, 252 - Fones 2-0198 e 2-2122 - NATAL (RN)

# Existem maneiras mais práticas de descobrir se uma peça é fajuta ou original.



Tem peça fajuta tão parecida com peça original, que a diferença é uma fração de milímetro.

Aí, ela é instalada e trabalha até deixar cair a máscara.

Quando v. olha, ela já quebrou as peças que trabalham com ela, quebrou sua conta no

banco e faz v. quebrar a amizade com quem colocou ou vendeu.

Melhor é evitar esse aborrecimento, usando o nosso balcão ou a nossa oficina. Onde v. só pode encontrar Peças Originais Volkswagen.

Medidas, testadas e aprovadas pela Volkswagen. Fora disso,

v. se arrisca a levar peça falsa.

É só vai descobrir que ela é falsa, quando estiver na posição do cavalheiro da foto.

Pouco prático, não é?

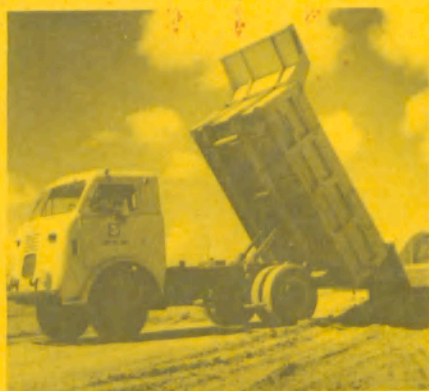


## MARPAS S. A.

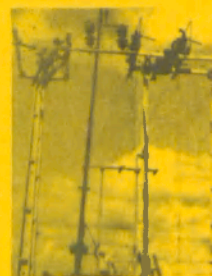
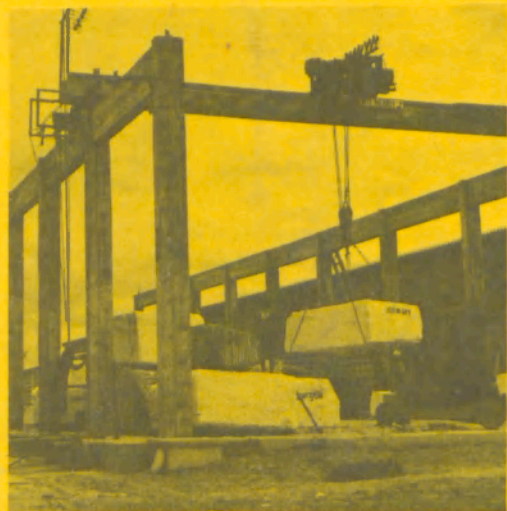
Av. Tavares de Lira, 159



REVENDEDOR  
AUTORIZADO



**A realidade do  
Rio Grande do Norte  
nas páginas de  
RN-ECONÔMICO!**



**LEIA — ASSINE — COLECIONE**