

RN-ECONOMICO

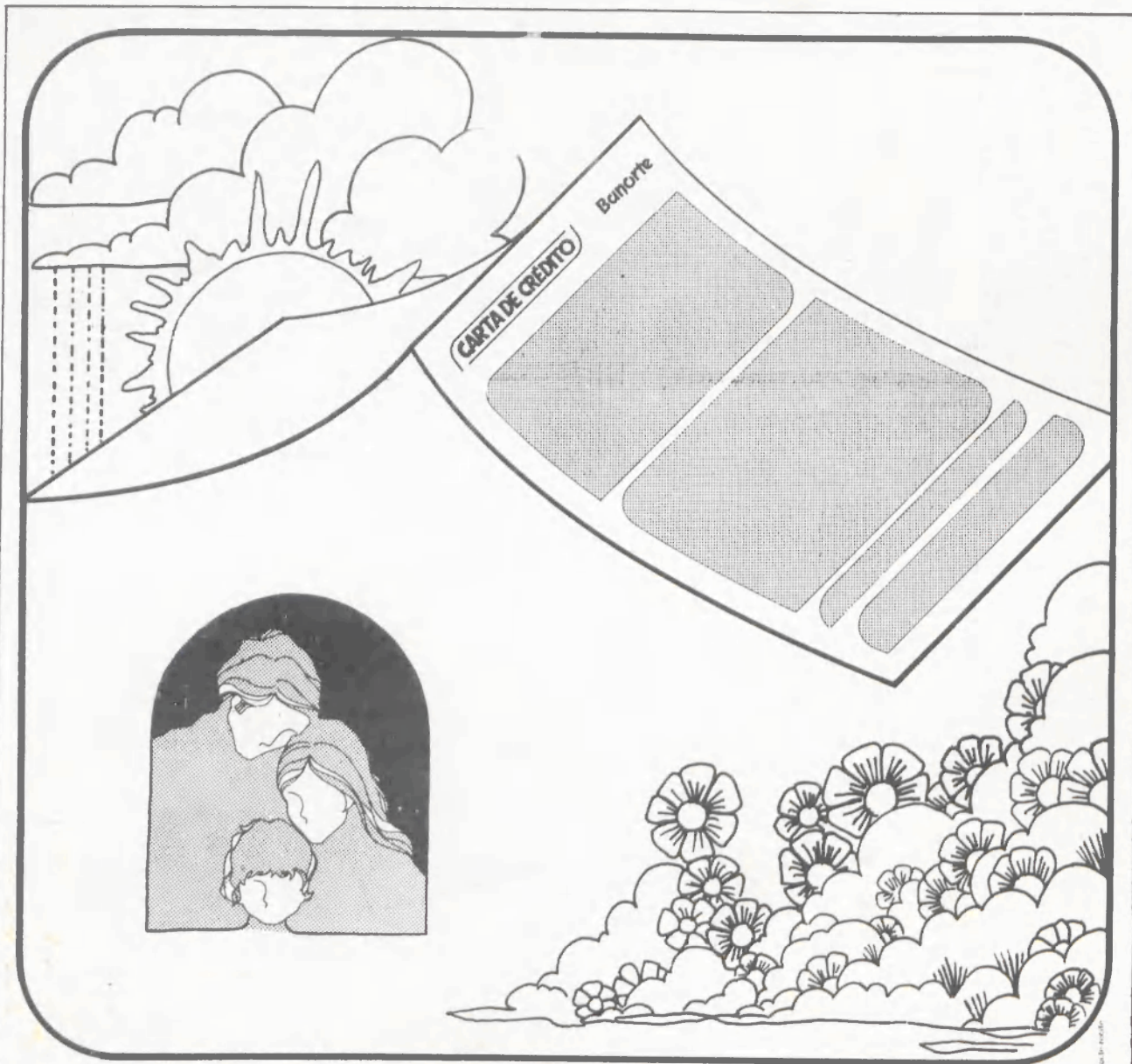
Ano VI — N.º 67 — Novembro/75 — Cr\$ 10,00



ARTUR NONES DE OLIVEIRA FILHO

406

**O RIO GRANDE DO NORTE
NA ERA DA JUSTIÇA FISCAL**



A CARTA DE CRÉDITO Banorte* É DINHEIRO NA MÃO, PARA VOCÊ COMPRAR SUA CASA PRÓPRIA.

FALANDO DE IGUAL PARA IGUAL COM O VENDEDOR ESCOLHENDO O MELHOR NEGÓCIO E AS MELHORES CONDIÇÕES EXATAMENTE DENTRO DE SUAS POSSIBILIDADES

Com a Carta de Crédito, a Banorte revoluciona o mercado imobiliário, facilitando tudo para quem compra imóveis. E também para quem vende.

Agora, o comprador já vai com dinheiro na mão, efetuando a compra de sua casa ou apartamento à vista, escolhendo o melhor para sua família, por preço menor.

E o vendedor tem certeza de estar negociando com quem quer e pode comprar, sem perda de tempo com liberação do crédito.

Tudo ficou mais fácil com a Carta de Crédito Banorte. Agora, você dispõe de tempo e dinheiro pra escolher certo, falando de igual pra igual com o vendedor. A Banorte garante o negócio. Providencie logo a sua Carta de Crédito Banorte. Ela virá dentro de suas possibilidades,

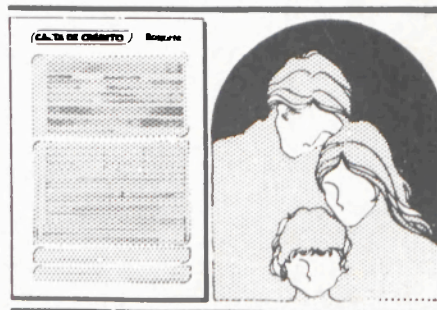
como você sempre quis. Esta é a grande chance para você morar na sua casa. E de se sentir muito bem.

PARA GANHAR TEMPO, PROVIDENCIE LOGO ESTES DOCUMENTOS:

— carteira de identidade - CPF — título de eleitor — certidão de estado civil — comprovação de renda familiar pelas empresas onde você trabalha (ou sua esposa, seus filhos)

*VÁLIDA PARA QUALQUER FAIXA DE FINANCIAMENTO DO SFH, DESDE 500 UPC's (aproximadamente Cr\$ 60.000,00) até 3.500 UPC's (aproximadamente Cr\$ 420.000,00)

**QUEM COMPRA A VISTA COMPRA MELHOR, POR PREÇO MENOR.
QUEM VENDE A VISTA VENDE TRANQUILO, SEM RISCO, SEM DEMORA.**



Banorte CRÉDITO IMOBILIÁRIO

Recife - Rua Nova, 363 - João Pessoa - Praça Vidal de Negreiros, 41 - Maceió - Rua do Comércio, 306 - Natal - Rua João Pessoa, 231

Diretores-Editores

Marcos Aurélio de Sá
Marcelo Fernandes de Oliveira

Gerente Financeiro

Núbia Fernandes de Oliveira

Gerente Industrial

Creso Barbalho

Redator-Chefe

Manoel Barbosa

Redatores

Sebastião Carvalho
Gerson Luiz

Arte

Manoel Araújo de Andrade

Fotos

João Garcia de Lucena

Colaboradores

Alvamar Furtado
Benivaldo Azevedo
Cortez Pereira
Dalton Melo
Domingos Gomes de Lima
Edgar Montenegro
Epitácio de Andrade
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-ECONOMICO revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade da Editora RN-ECONOMICO Ltda. CGCMF 08423279/0001. Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687 — Natal — RN. Telefones: — 2-0706 e 2-4455. Impressa na Gráfica RN-ECONOMICO. É permitida a reprodução total ou parcial de matérias, desde que seja citada a fonte. Preço do exemplar: — Cr\$ 10,00. Número atrasado: — Cr\$ 12,00. Preço da assinatura anual: Cr\$ 60,00. Assinatura para outros Estados: Cr\$ 75,00.

REPORTAGENS

Negócios

NA GUARARAPES, CRESCER É APENAS
UMA QUESTÃO DE ROTINA.

Política Econômica

O RIO GRANDE DO NORTE NA ERA
DA JUSTIÇA FISCAL

Finanças

BANCOS QUEREM MUDAR PARA SOBREVIVER

Automóveis

VENDAS ESTÃO DIMINUINDO ?

Agricultura

A CIDA QUER TRABALHAR POR TRÊS

Economia

NO COMÉRCIO EXTERIOR O RN NÃO TEM VEZ

Varejo

AS CONTROVÉRSIAS DO COMÉRCIO DE
ELETRODOMÉSTICOS

Crédito

QUEM VAI TER ACESSO AOS Cr\$ 30
MILHÕES DO BDRN ?

Pesquisa

NO PROJETO CAMARÃO NÃO SE JOGOU
DINHEIRO FORA

Agricultura

ENQUANTO NÃO SERVE PARA FABRICAR
ÁLCOOL, A MANDIOCA CONTINUA UMA
CULTURA DESPREZADA

SECCÕES

HOMENS & EMPRESAS

Ao Assinante

Todo este ano de 1975 tem sido marcado, para nós que fazemos a EDITORA RN-ECONOMICO LIMITADA, pelo esforço no sentido de adaptar nossa estrutura de pessoal ao crescimento que, felizmente, tem sido uma constante em nossa empresa. Hoje, RN-ECONOMICO não é mais apenas uma revista mensal dirigida aos homens de negócios. Essa sigla também significa uma indústria gráfica dotada de moderníssimas máquinas impressoras off set, capazes de imprimir desde um simples talão de nota fiscal até o mais sofisticado cartaz em policromia, ou até milhões de etiquetas e cartelas consumidas pela dinâmica indústria de confecções de Natal. Na linha editorial, ao lado da revista RN-ECONOMICO, lançamos e mantemos RN-TURISMO, uma publicação dirigida ao visitante, contendo informações turísticas de Natal. Por conta dessa expansão, têm surgido problemas estruturais que só aos poucos vão sendo solucionados, dentre os quais a falta de material humano. Houve o atraso continuado na circulação de RN-ECONOMICO, atraso este que nós reconhecemos como muito difícil de ser vencido, a não ser que deixemos de lado as edições que deixaram de sair (agosto, setembro e outubro), e reiniciemos, agora, uma atualização considerando este número como o do mês de novembro. Sem nenhum prejuízo para o assinante, que mantém o direito de receber 12 exemplares, tomamos esta decisão, confiantes em que, a partir deste mês, não voltaremos a circular com atraso.

Os Editores



HOMENS & EMPRESAS

J. MOTTA COMEMORA QUARENTA ANOS DE FUNDAÇÃO

Este ano o Curtume São Francisco — do grupo J. Motta Indústria e Comércio S. A., comemora o seu 40.º aniversário, ao mesmo tempo em que o seu criador, João Motta, completa 80 anos de existência. Ele é um dos pioneiros da indústria do couro no país e a sua empresa, hoje dirigida em conjunto com seus filhos, se destaca entre as maiores e mais modernas do ramo, voltada inclusive para a exportação

PRODUÇÃO DA GUARARAPES SUPEROU UM MILHÃO DE PEÇAS

No mês de outubro último, as Confeções Guararapes atingiram o seu recorde absoluto de produção, superando a casa de 1.150.000 camisas e calças masculinas nas suas três fábricas (Natal — 760 mil peças; São Paulo — 332 mil; e Mossoró — 60 mil). Em novembro, essa produção será ultrapassada. Ainda assim, a Guararapes vai ter dificuldade em atender novos pedidos neste fim de ano.

AGÊNCIA METROPOLITANA DO BNB EM FORTALEZA TERÁ MÓVEIS SILVAN

A agência metropolitana de Fortaleza do Banco do Nordeste do Brasil S. A. terá novos móveis. O mais importante na notícia, porém, é que caberá a uma empresa do Rio Grande do Norte — a Indústria de Móveis Silvan — o fornecimento das novas peças, por conta da qualidade excepcional e do estilo que esta indústria mossoroense dá aos seus produtos, hoje conhecidos nas principais capitais do país.



NILSON HOLANDA EMPOSSA NOVO GERENTE DO BNB

O presidente do Banco do Nordeste, Nilson Holanda, veio pessoalmente dar posse ao novo gerente deste banco em Natal, Anchieta de Guarani Fernandes que procede de Fortaleza onde era chefe do setor de crédito geral da instituição. Durante sua visita a Natal, que se prolongou por quatro dias, Nilson Holanda manteve contatos na área oficial e junto às classes produtoras, ouvindo reivindicações e debatendo temas financeiros. Também lançou mais um dos seus trabalhos técnicos: o livro "Planejamento e Projetos".

PAULO BARRETO VOLTA À HENRIQUE LAGE

Paulo Barreto Vianna, após deixar a diretoria da Alcalis do Rio Grande do Norte S/A — ALCA-NORTE, retornou à direção da Henrique Lage Salineira do Nordeste S. A., na função de diretor-superintendente da empresa.

FÁBRICA DE SUCOS DA MAISA COMEÇA A PRODUIR AGORA

Já devidamente testada, entra em operação este mês a fábrica de suco de caju da MAISA (Mossoró Agro Industrial S. A.). Até final de dezembro, ela atingirá a produção de 2 mil toneladas de suco, tendo sido projetada — nesta primeira fase — para produzir 10 mil toneladas/ano. Na MAISA já existem 700 mil cajueiros frutificando e cerca de 800 pessoas prestam serviços na empresa. Esse número de empregados deverá ser brevemente elevado, já tendo em vista a duplicação na produção de caju do pecuária nos 15 mil hectares de pasto da MAISA. A curto prazo, 10 mil rezes serão criadas nas terras da empresa, utilizando-se processos revolucionários que já hoje, embora em caráter experimental, permitem que novilho em 15 meses alcance 450 quilos de peso.

RN-ECONÔMICO EM EXPANSÃO

Para atender às exigências do mercado, a Editora RN-ECONÔMICO Ltda. adquiriu a sua terceira máquina impressora off set, uma Dominant 714, capaz de produzir 12 mil impressos/hora, especialmente adaptada para imprimir cartelas e etiquetas coloridas para a indústria de confeções, para grandes tiragens de rótulos a cores e cartazes em policromia até o tamanho 66x48 cm. Esta máquina, importada da Tchecoslováquia, foi comprada por intermédio da Omnipol Brasileira S. A., e representou um investimento superior a Cr\$ 400 mil.

INDÚSTRIA SILVAN TEVE VISITAS DE SP

Diretores e gerentes de grandes organizações comerciais do ramo de eletrodomésticos de São Paulo empreenderam uma visita à Indústria de Móveis Silvan S. A., de Mossoró impressionados com a qualidade e o design dos conjuntos de salas e dormitórios expostos por esta empresa na última feira de Utilidades Domésticas, na capital paulista. Os visitantes foram recebidos por Sílvio Mendes e Sílvio Júnior e percorreram os 3.200 metros quadrados da fábrica conhecendo pormenorizadamente os processos de fabricação da Silvan. A comitiva era composta dos seguintes empresários: Jonatas de Souza — das lojas Isnard; José Vall Cahuê — das superlojas Pão de Açúcar; Arnaldo Santos — da cadeia Mappin; e Giacomo Talla Vechia — da organização de La Vechia. Expedito Negócio, representante da Silvan em São Paulo, também participou da visita.

RIONORTE FAZ GRANDES FINANCIAMENTOS

A Rionorte financiará a aquisição de 10 ônibus novos para a Empresa Barros, operação no valor de Cr\$ 2,5 milhões. Por outro lado Álvaro Motta, diretor-presidente da Rionorte, está ultimando os termos de um contrato com a direção da SOCIC, em Recife, para financiar em até Cr\$ 3 milhões vendas realizadas por esta empresa no Rio Grande do Norte.

NATAL INDUSTRIAL TEM NOVO SUPERINTENDENTE

A Natal Industrial S. A., antiga MOBRASA, tem novo superintendente, já nas funções desde o começo de outubro. Trata-se de Rafael Marinho, técnico com larga experiência na indústria de beneficiamento de trigo. Hoje, com 98 empregados, a Natal Industrial atravessa uma ótima fase, depois de haver substituído sua antiga maquinaria e de ter aumentado consideravelmente a sua produtividade. A Natal Industrial faz parte do grupo J. Macedo (do Ceará). A sua produção semanal atinge 821 toneladas de farinha de trigo.

NORTE BRASIL VENCE MAIS UMA CONCORRÊNCIA

A Construtora Norte-Brasil Ltda. venceu mais uma grande concorrência no setor rodoviário. O DNER entregou-lhe o serviço de pavimentação asfáltica do trecho da BR-412, entre Boa Vista e Monteiro (na Paraíba), um total de 50 quilômetros.

FESTA DO BOI FOI A MAIOR FEIRA DO NE

A XV Exposição de Animais — Festa do Boi — realizada no parque Aristófares Fernandes, promovida pela Secretaria da Agricultura do Estado, contou com a presença de 2.400 cabeças de gado bovino, selecionadas dos melhores plantéis do Nordeste. No período de oito dias, os Bancos do Brasil, do Nordeste e do Rio Grande do Norte concederam financiamentos no montante de Cr\$ 8 milhões para as transações efetuadas por pecuaristas do Estado.



CIBRESME VAI CONCLUIR O TERMINAL DA PETROBRÁS

Dentro de no máximo três meses — conforme informou Fernando Bezerril — a CIBRESME concluirá a implantação dos novos tanques e tubulações do Terminal da Petrobrás em Natal, obras no valor de Cr\$ 5 milhões. Fernando Bezerril, que representa a CIBRESME nos Estados do Rio Grande do Norte, Paraíba e Minas Gerais, informa ainda que sua representada venceu a concorrência para construir as estruturas metálicas da CEASA de Campina Grande.

POUSADA DO SOL TEM MAIS APARTAMENTOS

A Pousada do Sol, motel de excelente categoria situado no trevo de Eduardo Gomes (há 18 Km de Natal), acaba de inaugurar piscina e mais 17 apartamentos todos com ar cond. João Veríssimo da Nóbrega, líder do empreendimento e Humberto Azevedo, dirigente do motel, ofereceram coquetel à imprensa para mostrar os melhoramentos realizados. Contando com restaurante (cozinha internacional), suites, área para a prática de esportes, sala de convenções, além de um total de 34 apartamentos, a Pousada do Sol é uma das maiores contribuições que se poderia oferecer para o desenvolvimento do turismo regional.

Cr\$ 30 MILHÕES JÁ APLICADOS NA BARRILHA

Até o presente, a indústria da barrilha no Rio Grande do Norte recebeu investimentos da ordem de Cr\$ 30 milhões, aplicados principalmente em projetos e estudos. A área da fábrica, situada há poucos quilômetros da cidade de Macau, já está delineada. O próximo passo, agora, será o início das obras de construção civil. Acredita-se que a direção da ALCANORTE está atenta aos propósitos que o Presidente Geisel externou há um ano atrás, em Natal, quando aqui veio instalar essa empresa. No seu discurso, o Presidente dizia que a fábrica de barrilha precisava ser construída com grande urgência, sem nenhuma perda de tempo.

MARCOSA RECEBE VISITA DA CBT

Tomaz Ortega Netto, do departamento comercial da C B T (Companhia Brasileira de Tratores) esteve durante um dia em visita à Marcosa, empresa que representa esta indústria no Rio Grande do Norte. Acompanhado de Moacir Alves Pinheiro, gerente de vendas da Marcosa, ele também manteve contatos com grandes clientes da CBT no RN, dentre os quais a Construtora Norte Brasil que, recentemente adquiriu mais dois grandes tratores CBT e outras quatro máquinas Caterpillar, todas por intermédio da Marcosa.



Na Guararapes, crescer é apenas uma questão de rotina

Realizando investimentos maciços na sua expansão, as Confeções Guararapes S. A. vêm dando continuidade a um trabalho que, ao longo dos anos, se transformou em mera rotina: crescer. Mesmo superando a produção de mais de um milhão de calças e camisas por mês, não é pensamento da empresa se acomodar. Descobrendo novas formas de aumentar a produção reduzindo os custos, os que fazem Guararapes se voltam agora para melhor atender seus clientes. Foi criado em Natal o CIC — Centro Industrial de Confeções, experiência a esta altura vitoriosa que será levada a outras capitais brasileiras. Leia nesta reportagem como funciona o CIC e conheça também os grandiosos projetos de Guararapes para os próximos meses.

Talvez, para efeito de comparação, fosse algo assim como a Fábrica Nacional de Motores instalar uma unidade industrial em Detroit. Mas, como é a realidade, a situação é mais fascinante ainda: a *Guararapes*, in-

dústria de confeções com profundas raízes em Natal, não só começa a se ramificar por outros Estados, como tem no coração do super-industrializado São Paulo uma filial, produzindo com plena capacidade,

totalmente indiferente ao poderio e à força econômica dos empresários de um Estado que, entre outros, tem a família Matarazzo e o Grupo Votorantim.

Levando-se em conta a reconhe-

cida posição de humildade econômica e industrial de um Estado como o Rio Grande do Norte, basicamente agrícola e fornecedor de produtos primários sempre com cotação aviltada, chega a ser surpreendente que a ousadia expansionista da Guararapes e a sua capacidade empresarial não sejam alvo mais frequente de exemplo da aferição do potencial de criação e agressividade do setor industrial potiguar.

De resto, se a Guararapes é um símbolo e uma referência onipresentes de eficiência e capacidade de trabalho de um grupo empresarial local, os detalhes e características mais excepcionais de sua fulgurante marcha são praticamente desconhecidos da opinião pública, exatamente porque uma de suas marcas é um certo tipo de modéstia que a leva a desenvolver os seus planos e projetos mais ousados num clima de discrição e, até mesmo, inexplicável modéstia.

Exemplo típico desse comportamento é a recente implantação do Centro Industrial de Confeções — CIC, uma espécie de super-loja construída nas dependências da indústria, na Avenida Bernardo Vieira (mas dando entrada para a Av. Salgado Filho) e que, ampliando seus canais de comunicação com o consumidor, proporciona uma série de vantagens — tanto para o grossista como para o público em geral — que dificilmente seriam desprezadas em campanhas publicitárias de indústrias menos sóbrias.

UM NOVO PASSO

A explicação para esse estilo empresarial possivelmente esteja numa aguda sensibilidade para perceber os caminhos mais adequados, interpretada também como a infalível intuição que caracteriza todo grande empresário.

A idéia do Centro Industrial de Confeções, por exemplo, não foi copiada de nenhum outro modelo já com sucesso comprovado.

— Trata-se — explica o Diretor-Administrativo da Guararapes, engenheiro Nilson Rocha — de um modelo específico. É mais um canal de escoamento de nossa produção.

E, apesar da experiência ter entrado na prática no início de outubro — sempre sem alarde, com ponderação — o CIC, um mês depois, já superava em 200% a expectativa do alto comando da Guarara-



O CENTRO INDUSTRIAL DE CONFECÇÕES, SUCESSO ABSOLUTO EM NATAL, SERÁ LEVADO TAMBÉM PARA OUTRAS CAPITAIS.

pes, dando plena segurança do seu êxito.

Nilson Rocha, contudo, faz questão de precisar que o Centro Industrial de Confeções não visa, em absoluto, concorrer com o comércio revendedor.

— O que visamos oferecer basicamente — diz — são maiores facilidades para o pequeno comerciante. Este, tem descontos especiais em certos casos, como na compra acima de 24 peças. Isso também beneficia o público em geral que, percebendo a vantagem, chega a cotizar-se para atingir o mesmo índice e, assim, gozar das mesmas vantagens.

E, certamente, é uma engenhosa maneira de ampliar o mercado para a Guararapes. A angústia de toda indústria no regime capitalista, da livre empresa, é ter condições para colocar a sua produção, pois a

comercialização dos seus produtos é a própria razão de sua sobrevivência. Pressionada por uma saudável necessidade de se expandir, a Guararapes não cessa de buscar os meios adequados de colocar os seus produtos e para conquistar a faixa de mercado que escolheu: a do consumidor intermediário.

O CIC, é, pois, apenas mais um elemento dessa estratégia global e que, definido em outra linguagem, pode ser explicado como uma medida de ampliar o mercado interno através da construção de canais de comunicações mais curtos e diretos com o público e com o pequeno comerciante.

A FILOSOFIA

— O fato — diz Nilson Rocha — é que o pequeno comerciante tem certa dificuldade de transação

direta com a fábrica. São limitações naturais. O CIC, então, visa contorná-las. Trata-se de uma sociedade por cotas, com razão social definida — Centro Industrial de Confeções — e domínio absoluto do capital da Guararapes.

Como sempre, dentro das características operacionais da Guararapes, a primeira loja do CIC não obedeceu a cronogramas rígidos. A sua implantação, se bem que coerente com as normas administrativas básicas no mundo empresarial, desenvolveu-se nos trâmites de uma filosofia dinâmica e que não se detém nas lentidões dos remanejamentos teóricos e dos percalços burocráticos.

Nada de suntuosidades supérfluas. Mesmo porque a Guararapes é absolutamente coerente com as suas origens, baseando as suas iniciativas num raciocínio objetivo e prático, com vistas exclusivas à operacionalidade sem esquecer, contudo, o aspecto social.

O sucesso do Centro Industrial de Confeções permite a que a empresa já possa definir a expansão da experiência. Loja semelhante vai ser implantada em Fortaleza, possivelmente em janeiro, estando prevista outra para Mossoró.

— E dependendo dos resultados — nota Nilson Rocha — poderemos estender esse tipo de atividade para outros Estados.

Essa diversificação na filosofia empresarial da Guararapes não significa, porém, conforme assinala o seu Diretor-Administrativo, que seus métodos tradicionais sejam abandonados, como o sistema de representantes que mantém em todo o país.

TODA A PRODUÇÃO

O certo é que o vigor empresarial da Guararapes não só aciona a sua expansão no país, com filiais em Mossoró, Fortaleza e São Paulo como lhe confere uma situação de relativa tranquilidade mesmo nas ocasiões de crises econômicas conjunturais que afetam o mercado como um todo. É notório que o Brasil não poderia ficar totalmente imune aos reflexos da crise internacional. Todavia, as empresas sólidas e mais capazes logicamente têm mais condições de adaptar-se às novas circunstâncias sem maiores prejuízos para os seus planos.

— Dentro desse aspecto — assinala Nilson Rocha — a Guararapes vai bem embora, naturalmente,



O CENTRO INDUSTRIAL DE CONFECÇÕES FOI FEITO PARA BENEFICIAR O PEQUENO COMERCIANTE

dentro de certos limites.

E a maior prova é que toda a produção atual da Guararapes está vendida, estando os estoques a zero.

— Além disso — prossegue o seu Diretor-Administrativo — procuramos conquistar também o mercado exterior, principalmente a América Latina e Rússia.

Para o mercado russo já foram vendidas 100 mil peças — 80 por cento em camisas — e as perspectivas são altamente animadoras. A qualidade dos produtos Guararapes agradaram aos soviéticos que, embora não o tenham declarado explicitamente, demonstraram interesse no prosseguimento das compras. A Venezuela tem se mostrado também um cliente importante.

— Não vamos parar nossos esforços para a conquista desses mercados. Na possibilidade de, por exemplo, se verificar uma expansão do mercado soviético, será uma grande força.

De qualquer maneira, o termômetro da Guararapes nunca chega a ser afetado pelas oscilações da temperatura econômica. O seu mercúrio permanece estável tanto nos tempos de euforia como nas depressões devido à saúde e vitalidade do seu organismo.

— Para uma empresa que se baseia no comércio de uma produção destinada às classes intermediárias, como a Guararapes, mesmo as características de uma economia como a do Nordeste não provocam



Nilson Rocha anuncia que a Guararapes pode criar mais 1.800 empregos diretos em Natal, a curto prazo.

modificações. Contudo, não podemos escapar totalmente incólumes das injunções a nível nacional.

E um dos elementos decisivos dessa vitalidade empresarial é a constante adaptação da estrutura da empresa ao crescimento do mercado, de modo a que possa sempre ir ampliando a sua produção, o que se traduz em constante crescimento.

MAIS EXPANSÃO

E é essa obsessão com a expansão que fez a Guararapes providen-

ciar mais uma etapa do seu crescimento, que praticamente duplicará, em Natal, a sua capacidade de produção. Segundo os planos já esboçados e o anteprojeto de engenharia, também pronto, a ampliação da fábrica Guararapes em Natal significará um aumento de 65 por cento no seu quadro de pessoal. Isso quer dizer que o seu número de empregados passará dos atuais 2.700 (já em si o maior contingente entre as empresas privadas potiguares) para 4.500. Ou seja: a concretização de mais esse plano de expansão implica na criação de mais 1.800 empregos diretos em Natal.

O PROJETO JÁ ESTÁ PRONTO. A AMPLIAÇÃO DA FÁBRICA DE NATAL SIGNIFICARÁ UM AUMENTO DE 65% NO QUADRO DE PESSOAL.

E, como sempre, a nova unidade começará a produzir praticamente de imediato, caso sejam superados alguns obstáculos para a construção de um novo anexo das instalações da Avenida Bernardo Vieira, em Natal.

— Estamos lutando para que nossos planos possam ser executados em Natal. No entanto, dentro da lógica industrial, é absolutamente imprescindível que os obstáculos sejam superados para que possamos expandir a nossa atual área construída, de modo a sequenciar num mesmo bloco a unidade de produção. — afirma Nilson Rocha.

Entretanto, na possibilidade de não ser possível ampliar a atual área construída de Natal, num mesmo prédio, a direção da Guararapes será forçada a modificar seus planos na Capital potiguar, transferindo-o, a contragosto, para outra filial. O que será, sem sombra de dúvida, uma perda lamentável para a cidade, que perderá a oportunidade de ver ampliado significativamente o seu mercado de trabalho, além de perder os benefícios indiretos para a sua estrutura econômica. Exatamente porque uma das características da Guararapes é adquirir, tanto quanto possível, todos os componentes para as suas necessidades nos fornecedores locais.

— Mesmo porque — acentua Nilson Rocha — é também uma questão de conveniência. As nossas etiquetas e caixas são adquiridas em Natal. O ideal seria, inclusive, que o Rio Grande do Norte fosse transformado realmente num pólo têxtil, para que pudéssemos comprar, aqui, a nossa matéria prima básica que é o tecido de algodão.

E seriam, naturalmente, compras expressivas. No momento, a fábrica Guararapes de Natal está produzindo 30 mil peças por dia. A filial de São Paulo produz 16 mil, a de Mosoró já está produzindo três mil e a de Fortaleza começará a produzir em janeiro.

A PREOCUPAÇÃO SOCIAL

A Guararapes tem consciência de que sem a eficiência do seu pequeno exército de trabalhadores não poderia trilhar tão rapidamente os caminhos do desenvolvimento. Como Diretor-Administrativo e, portanto, sempre em contato com os funcionários, o Sr. Nilson Rocha faz questão de afirmar que o trabalhador "nordestino é da mais alta capacidade e, talvez, o mais eficiente do país".

Ele qualifica, então, de "notória", a preocupação social da Guararapes.

— Todos sabem que mantemos uma escola para 1.500 alunos. Gastamos com ela duas vezes o que teríamos de dispender com o salário educação. E trata-se de uma escola também reconhecidamente bem instalada e onde o ensino é, de fato, mais gratuito do que nos estabelecimentos oficiais, pois não cobramos para os alunos qualquer espécie de taxa — nem mesmo de matrícula. Por outro lado, estamos reivindicando a licença para funcionarmos com uma escola de 1.º grau. — informa.

Na fábrica Guararapes é mantido, também, um completo atendimento médico para os funcionários, através de convênio com o INPS.

O OUTRO LADO

Mesmo esses números e revelações não chegam a definir, com to-

das as minúcias, o grau de atividade de um complexo industrial tipo Guararapes, cujos produtos têm de estar afinados com o gosto e as preferências de uma larga faixa de consumidores. Não basta adquirir equipamento e fabricar confecções em larga escala. É necessário, naturalmente, que o consumidor seja suficientemente motivado. Por isso a Guararapes orienta a sua produção por uma agressiva estratégia de "marketing" que, de resto, é bastante prática. No momento, o setor de criatividade tem seu núcleo em São Paulo. Cada modelo — a maior parte destinado ao público adulto médio ("entre A e C", como diz Nilson Rocha) — é precedido de uma verificação nos lançamentos que se realizam nos Estados Unidos e, obviamente, adaptado para as condições brasileiras.

Está nos planos da Guararapes a implantação de um grande centro de criatividade em São Paulo assim como a conquista do mercado infantil. Um dos mais recentes produtos lançados pela indústria no mercado é um tipo de calça de alta durabilidade, confeccionado com o tecido misto koratron e cuja característica é permanecer engomada.

A GUARARAPES GASTA COM A SUA ESCOLA PARA 1.500 ALUNOS DUAS VEZES O QUE DISPENDERIA COM O SALÁRIO-EDUCAÇÃO.

Sempre planos concretos, aparados de todos os detalhes supérfluos e cujas potencialidades têm dispensado campanhas maciças de divulgação, por força dos mecanismos diretos de comunicação que a Guararapes aplica em relação ao mercado. Atrás da aparência de um tradicionalismo que impõe confiança — e até orgulho — ao riograndense do norte, a empresa está muito longe do imobilismo operacional. Muito pelo contrário: a dinâmica de suas estruturas tornou a expansão mera rotina. ●



Simples de comprar.

É o carro de menor preço no mercado automobilístico e paga as menores taxas de licenciamento e seguro. No seu Revendedor Autorizado, você pode comprar o seu Fusca. À vista ou com um plano de financiamento que atenda às suas conveniências.

MARPAS S. A.
Av. Tavares de Lira, 159
Distribuidora de Automóveis Seridó S/A



Av. Salgado Filho, 1669 - Fone 2-2147 Revendedor Autorizado

O RIO GRANDE DO NORTE NA ERA DA JUSTIÇA FISCAL

Nenhum setor da administração Tarcísio Maia tem sido mais discutido, criticado ou elogiado do que a Secretaria da Fazenda. Se os números não mentem, a política fiscal implantada no Estado pelo Secretário Artur Nunes de Oliveira Filho é o dado mais alentador para a economia potiguar. São números que permitem confiar numa maior eficiência da máquina administrativa do Poder Executivo, a quem cabe zelar pela execução de medidas capazes de ativar todas as forças econômicas do Rio Grande do Norte. Com pouco tempo de execução, o plano de Artur, um jovem paralbano de 33 anos, permitiu um aumento extraordinário da arrecadação do ICM, diminuiu a sonegação, melhorou a máquina arrecadadora e está conscientizando o contribuinte para o aspecto da justiça fiscal. Até agora, não têm adiantado as investidas de alguns setores políticos e empresariais contra a política atual da Secretaria da Fazenda. E a arrecadação continua a crescer, o que é muito bom para o Estado. Nesta reportagem, Artur explica como está trabalhando.

Sofismas à parte, ninguém gosta de pagar impostos. Muitos movimentos revolucionários, ao longo da história da sociedade organizada, tiveram como motivo central (embora com o disfarce de temas mais nobres) a insatisfação com os percentuais e as formas das cobranças fiscais. Mesmo o contribuinte compulsório das nações e impérios subjugados da Antiguidade, ou dos feudos da Idade Média, sublimava a insatisfação através de uma série de reações inusitadas — muitas delas até confundidas com fervor religioso ou convulsão ideológica.

Atualizando a imagem, temos aqui mesmo no Nordeste, nos últimos 20 anos, uma série de exemplos da falta de compreensão e tolerância entre o Fisco e o contribuinte. E, aqui, a figura do contribuinte passa a ser a chamada Pessoa Jurídica (produtor/comerciante) desde que a Pessoa Física, atualmente, no Brasil, só é gravada diretamente pelo Imposto de Renda, sendo, no entanto, atingida maciçamente pela cobrança indireta. Não



Artur Nunes de Oliveira Filho:
"Quarenta por cento das empresas do Estado não vinham pagando qualquer forma de imposto".

raro, na eterna divergência fisco-contribuinte, os ânimos se acirram, pessoaliza-se a impessoalidade da máquina fiscal e passam-se a identificar homens em lugar do Estado.

E, no entanto, sem o imposto não seria possível a existência de qualquer aglomerado humano civilizado — seja uma comuna primitiva, um burgo ou, e muito principalmente, uma cidade moderna, Estado ou Nação. Porque é o dinheiro do imposto que permite a alimentação da máquina administrativa e lhe dá recursos para executar todos os serviços necessários ao funcionamento de uma sociedade — do sanitário público à gigantesca auto-estrada.

A MÁQUINA FISCAL

E como o imposto é o combustível básico de qualquer máquina administrativa que se propõe a funcionar num ritmo adequado, a primeira preocupação de qualquer administrador público moderno é exatamente aperfeiçoar o sistema de arrecadação fiscal. E é exatamente aí que encontra o primeiro obstáculo na ingrata tarefa de administrar bem, sem descontentar.

Ao aceitar a tarefa de, no Go-

Artur Nunes de Oliveira Filho conviveu nove anos com os problemas fiscais do Nordeste. Começou como simples guarda fiscal na Paraíba e chegou a assessor do Ministério da Fazenda.

verno Tarcísio Maia, ajustar a máquina fiscal de modo a proporcionar uma infra-estrutura fazendária que, pelo menos, desse a certeza de estar o Estado contando com todo o seu potencial de arrecadação, Artur Nunes de Oliveira Filho, 33 anos, economista com perfeito conhecimento do setor, estava consciente da delicadeza da tarefa. Mas o desafio era fascinante, particularmente por um aspecto: funcionário do Serviço de Processamento de Dados do Ministério da Fazenda (SERPRO), tinha já pronto um plano de fiscalização e arrecadação de ICM, de sua própria autoria que, aliando o esforço humano (menos) ao do computador (mais), possibilitaria pleno controle do pagamento do imposto.

E como o Governador Tarcísio Maia demonstrou disposição de dar integral apoio ao plano, Artur Nunes de Oliveira Filho, que sabia das vicissitudes da tarefa desde os tempos em que fora um simples e esforçado guarda fiscal, passou a enfrentar o maior desafio de sua vida profissional, ocupando o posto de Secretário da Fazenda de um Estado que vive dramaticamente em busca de recursos.

QUESTÃO DE JUSTIÇA

A experiência de Artur era prática e didática e, por isso, ele estava a cavaleiro para implantar o plano que, antes de tudo, visava o que ele gosta de deixar bem claro: — Justiça, e não arrocho fiscal.

Praticamente, familiarizara-se com os intrincados problemas da arrecadação fiscal como fiscal, assessor de Secretário da Fazenda e diretor de fiscalização — tudo isso no Estado da Paraíba — justamente na época em que se promovia, em todo o País, a Reforma Tributária. Essa experiência prática era complementada por um curso de economia que foi concluído em 1967. Dois anos depois passou a integrar uma máquina fiscal mais ampla, como assessor do Secretário da Fazenda de Pernambuco, trabalhando

junto ao Conselho de Desenvolvimento de Pernambuco (CONDEPE). Em 1970 estava no Departamento de Rendas do Governo pernambucano. No ano seguinte se transferia para o Amazonas. Depois de três meses como assessor direto do Governo amazonense — onde conseguiu implantar uma série de reformas e, ao mesmo tempo, preparou uma equipe para executá-la — deslocou-se para Alagoas com missão semelhante. Emprestou sua experiência ao fisco alagoano por um ano e meio.

A partir daí — lembra Artur — começou a delinear os contornos do plano que ia elaborar e que, mais tarde, iria ser considerado pelo Ministério da Fazenda como viável para utilização em todo o País.

O plano, na realidade, baseia-se na lógica fiscal — daí o termo “justiça” em lugar de “arrocho”. Trata-se de cadastrar os contribuintes do ICM, com o respectivo registro do movimento dos documentos de arrecadação e montagem de um serviço de informações fiscais com base nas guias de apuração do imposto.

Elaborado em forma de projeto, o plano foi levado ao Ministério da Fazenda que lhe deu todo o apoio financeiro. Pioneiramente, foi im-

plantado em Alagoas, a partir de 1971. O sucesso do plano em Alagoas fez com que o SERPRO, a cuja equipe Artur passou a pertencer em agosto de 1972, se encarregasse de estender a experiência a outros Estados. Em 1973, Artur já estava atuando como coordenador da comissão que implantava no Brasil o seu projeto de informações fiscais, então devidamente aperfeiçoado. Com o desmembramento da Comissão — que foi dividida em setores — ele ficou encarregado da Região Norte e Nordeste, com o núcleo operacional em Recife. Foi desenvolvendo essa missão que esteve no Rio Grande do Norte para observar as distorções do sistema fiscal e elaborar sugestões no sentido de aperfeiçoá-lo.

E foi a familiarização com a

problemática fiscal do Rio Grande do Norte que provocou o convite do governador Tarcísio Maia para o cargo de Secretário da Fazenda, convite este feito de maneira curiosa: após uma troca de idéias num aeroporto.

OS PROBLEMAS DA MÁQUINA

Eis, pois, nove anos após uma convivência diária com os problemas fiscais do Nordeste, Artur Nunes de Oliveira Filho, diante da responsabilidade maior de regular a máquina fiscal de um Estado.

Era, realmente, uma máquina desajustada e com vícios antigos e peculiares. A primeira constatação foi a de que 63% do pessoal do fisco (uns 600 funcionários) não possuíam curso primário completo e apenas 12% tinham nível de escolaridade superior. Esse aspecto pode ser enquadrado na rubrica dos defeitos peculiares: o emprego na Secretaria da Fazenda sempre foi o de melhor remuneração, no Estado. Além disso, havia a possibilidade de aumentar salário, devido à legislação que facultava a participação percentual no total da Receita do Estado. Consequentemente, era para a Secretaria da Fazenda que a classe política procurava canalizar todo o fluxo de pessoas do seu interesse, do parente ao eleitorado. E como as peças não eram escolhidas pelo critério da qualidade, a máquina, como é lógico, não poderia render o necessário.

Para reforçar esse quadro, Artur gosta de lembrar que o pessoal do fisco do Rio Grande do Norte, de acordo com dados do Ministério da Fazenda, era o último do país em nível de escolaridade e há 30 anos não se fazia o recrutamento de funcionários por concurso. E mais: em sua verificação, constatou o novo Secretário a existência de pessoal há 30 anos exercendo função em um mesmo local, ensejando a existência de vícios, favores e irregularidades administrativas. Concomitantemente, verificava-se a total desvinculação do fisco com a arrecadação,

**40% das empresas não vinham pagando qualquer forma de imposto.
Ou o comércio estava numa crise, vendendo menos do que
comprando, ou então o que havia era sonegação em larga escala.**

resultando em desentrosamento, principalmente no interior, altamente prejudicial ao Estado.

Ao mesmo tempo, havia a distorção salarial. Enquanto Pernambuco paga a um fiscal de rendas entre Cr\$ 8 e 10 mil, o Rio Grande do Norte paga entre Cr\$ 2,5 e 3 mil. Mesmo o Piauí apresenta um quadro salarial mais atraente: média de Cr\$ 4 mil.

Em qualquer setor — e muito mais quando se trata de fiscalizar — a baixa remuneração muitas vezes dá margem ao comprometimento do trabalho.

Logicamente, após constatar as principais deficiências da máquina, a primeira missão de Artur foi procurar corrigi-las para, depois, tratar de acioná-la. De imediato, modificou o sistema de acesso às funções melhor remuneradas, dando chance a que as promoções possibilitassem melhor compensação. Artur cita o exemplo dos sete cargos de carreira que existiam com diferença mínima de salário, os quais pretende transformar em dois, nivelando os salários por cima.

A JUSTIÇA FISCAL

Fora esses problemas internos, Artur tinha de desenvolver a sua acuidade para os fatores externos. Bem delicados também.

Um deles: segundo os números que conseguiu, constatou que mais de 40% das empresas não vinham pagando qualquer forma de imposto. E isso porque dispunham sempre de uma taxa de valor agregado negativa, ou seja, possuíam mais crédito de ICM das mercadorias que compravam do que o total a ser recolhido ao Estado pelo volume de vendas realizadas. O que indicava, de princípio, um quadro muito inquietante, do ponto de vista econômico: ou o comércio estava mergulhado numa grave crise, vendendo menos do que comprando, ou estava imperando a sonegação em larga escala.

Era uma questão de tirar a prova dos nove.

Passando para o terreno dos números, Artur procurou neles a explicação para a aparente anomalia. Consultando os mapas dos computadores, levantou os valores das contribuições de firmas do mesmo porte. A contradição era gritante: enquanto uma pagava uma alta soma de ICM, outras se mantinham sem recolher durante todo um exercício, ou então pagavam percentuais irrisórios e irreais. Tornou-se necessário, nessa situação, intensificar o trabalho da equipe de fiscalização da Secretaria da Fazenda a fim de proceder a um completo levantamento da situação das empresas com taxas de valor agregado negativo.

Eis, então, o momento da reação. Aquela hora delicada em que se pessoaliza o impessoal. E é exatamente para definir essa posição, que Artur concorda em falar, para explicar a posição pessoal:

— “Quando se assume um cargo como o de Secretário da Fazenda de um Estado e quando se vem cumprindo uma missão de caráter técnico, sem se estar vinculado aos padrões políticos locais, fica-se numa posição muito tranquila. Este é o meu caso. Até porque tenho contato com o apoio integral do Governador, cujos pontos de vista sobre o problema fiscal coincidem com os meus. Não tenho sofrido nenhum tipo de pressão política para que mude o meu sistema de trabalho”.

É a explicação de um técnico, que não chega ser reação à reação que o seu plano causou. Sua experiência em assuntos fiscais por certo já previa isso.

Porque, feitas as constatações, o quadro é muito claro: a insatisfação partiu de quem estava em situação irregular — como sempre acontece na história dos impostos, até hoje. E, também dentro do modelo clássico, naturalmente com as adaptações para a situação atual, a insatisfação assumiu roupagem diversa na campanha de pressão que se seguiu.

Todavia, os tempos são outros. Hoje em dia já não se faz com tan-

ta facilidade revoluções, movimentos supostamente religiosos, etc. O homem está mais adepto do diálogo, mesmo quando o tema é imposto.

Daí, passado o impacto inicial das medidas adotadas pelo Secretário Artur Nunes de Oliveira Filho, houve o contato com as classes empresariais, quando ele mostrou que, em absoluto, não se tratava de “arrocho” fiscal, mas — insistiu com convicção do técnico — “justiça” fiscal. O resultado foi a compreensão, num nível que surpreendeu o próprio Artur.

— “E não poderia deixar de ser de outro modo, pois estamos trabalhando corretamente. Quem paga com correção os impostos não tem razão para intranquilidade. A ação do fisco se destina exclusivamente a acabar com a sonegação. Nada mais do que isso”.

A NOVA MÁQUINA

Esclarecida a dúvida com parte dos contribuintes, pacificado o front externo, Artur Nunes de Oliveira Filho alinha o conjunto de medidas internas necessárias ao aperfeiçoamento da máquina arrecadadora. Entre elas: treinar pessoal, inclusive com o apoio do Ministério da Fazenda (muitos fiscais chegam mesmo a desconhecer princípios elementares da legislação fiscal e de contabilidade); subordinar, principalmente no interior, através de Unidades Regionais, o pessoal do fisco e o da arrecadação a uma mesma chefia, para possibilitar maior integração; extinguir a tradicional forma de distribuição de tarefas para os fiscais, que é a da fixação de áreas, criando-se em seu lugar um sistema de serviços pelo setor de informações fiscais — isto é, ao invés de receber a incumbência de fiscalizar todas as lojas da rua, o fiscal recebe a missão de visitar apenas determinadas firmas apontadas pela computação como contribuinte relapso; agir de tal forma que o computador substitua o trabalho do homem — um menor número

Em 1974, houve períodos em que os créditos de ICM das firmas comerciais de Natal chegavam a Cr\$ 8 milhões. Hoje não chegam a Cr\$ 500 mil.

de fiscais fiscalizando um maior número de firmas. Isso será possível com o aperfeiçoamento do sistema de informações fiscais, do qual nenhum contribuinte do ICM poderá fugir.

OS RESULTADOS

Embora todo o mecanismo não esteja ainda ajustado, a máquina começa a produzir resultados bem apreciáveis. Os números apresentados são convincentes: em agosto de 1975, o comércio de Natal pagou 101% de ICM a mais do que no mesmo mês de 1974. Houve caso de firma que em dois anos pagou Cr\$ 430 mil de ICM enquanto, em apenas um mês deste ano (julho) pagou Cr\$ 640 mil.

Houve, ainda, casos de firmas que extraíam entre três e quatro notas fiscais por dia e que, agora, chegam a emitir 530.

Mais exemplo: em 1974 houve períodos em que os créditos de ICM das firmas comerciais de Natal alcançavam a soma de Cr\$ 8 milhões. Hoje, não chegam a Cr\$ 500 mil.

Quanto à dívida ativa do Estado, o total em 1974 era de Cr\$ 17 milhões (entende-se por dívida ativa o valor de impostos que deixaram de ser pagos no exercício anterior devidamente reconhecidos administrativamente). Explica Artur que, quando muito, se conseguia arrecadar desses impostos atrasados Cr\$ 500 mil por mês. Este ano conseguiu-se recolher, em julho, Cr\$ 1,5 milhão e em agosto, 2,5 milhões.

E, conforme acentua o Secretário da Fazenda, há uma grande preocupação dos contribuintes omissos em normalizar os seus débitos. Já a grande maioria das firmas deixou de apresentar valor agregado negativo, demonstrando esse exemplo que existe uma preocupação com a necessidade de pagar impostos.

FUTURO SÓLIDO

Mas a frieza dos números e a impessoalidade dos mapas dos com-

putadores não chegam a transformar o técnico Artur Nunes de Oliveira Filho num circuito humano de gerar cruzeiros através de impostos. Ele se entusiasma com as possibilidades da economia do Rio Grande do Norte e, certamente, vibra com as perspectivas do seu povo, beneficiário final da sua justiça fiscal. Até num ponto controvertido como o endividamento do Estado, ele tem uma opinião definitiva.

Essa dívida foi calculada pelo Secretário da Fazenda em Cr\$ 465 milhões, dos quais 200 milhões vencíveis no decorrer de 1976. Contudo, pondera que a sua maior parte é procedente da administração indireta, principalmente da COSERN, DER, FUNBEAL e CAERN.

— “As dívidas da administração direta não atingem 135 milhões” — diz.

Acrescenta que uma programação financeira vem sendo posta em prática no sentido de saldar essas dívidas num prazo curto. De outro lado, começam a surtir efeitos benéficos as medidas administrativas determinadas pelo Governador Tarcísio Maia: a COSERN, por exemplo, que em 1974 apresentou prejuízo, já está conseguindo um excelente lucro mensal.

Para 1976, o orçamento do Estado chega a Cr\$ 1 bilhão, estando prevista uma arrecadação de ICM da ordem de Cr\$ 304 milhões, enquanto os recursos do Fundo de Participação, Imposto Único Sobre Minérios, Fundo Especial e outros chegarão perto de Cr\$ 150 milhões. O déficit previsto de Cr\$ 120 milhões poderá ser reduzido, segundo Artur, com as medidas de economia que desde março vêm sendo postas em prática e com uma provável elevação da receita do ICM. Aliás,

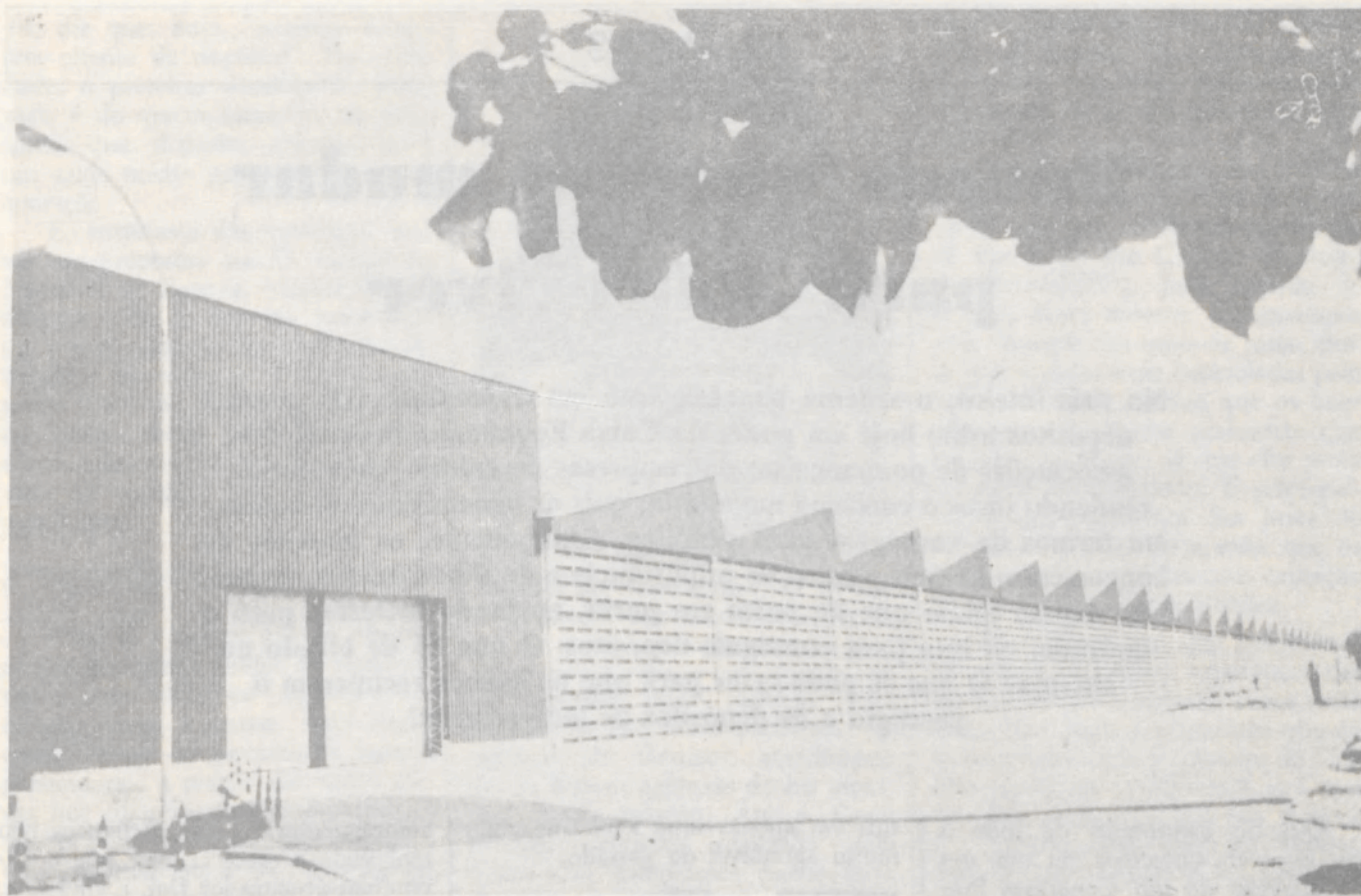
acha o Secretário da Fazenda que a pesada folha de pagamento do funcionalismo (hoje da ordem de Cr\$ 18,2 milhões e em 1976 superior a 22 milhões por mês) poderá ser coberta com a arrecadação.

Enfocando a problemática do ICM, na eterna pendência entre o Nordeste e o Centro-Sul, diz:

— “Se compararmos o sistema de ICM com o antigo Imposto de Vendas e Consignações, não resta dúvida que avançamos 100 anos. Mas, pelos dados apurados, observa-se que, realmente, o Nordeste está em situação de inferioridade, ao passo que os Estados do Sul estão mais beneficiados arrecadando proporcionalmente mais. Contudo, não considero o ICM responsável pelo grau de subdesenvolvimento do Nordeste. O problema é mais complexo. Mesmo assim, buscando uma maior justiça, o Ministério da Fazenda tem se preocupado em estudar fórmulas de melhor distribuir o ICM”.

Artur acha que, com a operação dos poços petrolíferos de Macau em fins de 1977, o aumento da arrecadação do Estado poderá chegar a Cr\$ 90 milhões por ano, a preços de hoje. E que, com a implantação da fábrica de barrilha, em 1978, serão adicionados à arrecadação mais Cr\$ 150 milhões/ano, também a preços de hoje. E há a acrescentar nesses cálculos as outras indústrias que serão atraídas para o RN pelo petróleo e a barrilha, pois todas elas se transformarão em grandes contribuintes. Daí, os motivos para acreditar que, dentro de alguns anos, o RN será um Estado rico, com uma receita algumas vezes maior do que a atual. Aí, seu otimismo não tem reservas. ●

SERVIÇOS GRÁFICOS
EM 24 HORAS
Editora RN-Econômico



Panorama da nova fábrica Confiança, onde foram investidos 600 milhões de cruzeiros.

Confiança inaugurou a sua nova fábrica

Com trinta mil metros quadrados de área coberta e o mais sofisticado em termos de equipamento, pintura e fosfatização, foi inaugurada no dia 3 de outubro a nova fábrica dos Móveis de Aço Confiança, em Fortaleza.

Empresa do Grupo Ângelo Figueiredo, Móveis de Aço Confiança é especializada na fabricação de cofres, arquivos, estantes desmontáveis, móveis hospitalares e odontológicos, bistrôs e diversos outros artigos

para escritórios, comercializando em todo Brasil esses produtos através de filiais em Recife, Salvador, Rio e São Paulo, e de representantes espalhados em todos os Estados da Federação. No Rio Grande do Norte, os Móveis de Aço Confiança são representados por F. Bezerril Comércio e Representações Ltda.

Tendo iniciado as suas atividades no ano de 1958, Móveis de Aço Confiança cresceu a cada ano e agora quintuplica

sua produção, através de novos equipamentos, com a ampliação das suas instalações e com a realocação da fábrica para a Rua Francisco Cordeiro, ao lado da Leste-Oeste.

O empreendimento conta com o apoio da Sudene, BNDE, o Bandece e 1.080 acionistas, e emprega cerca de 780 pessoas, entre técnicos e operários. Em sua realização foram investidos 600 milhões de cruzeiros.

Bancos querem mudar para sobreviver

No país inteiro, o sistema bancário está em dificuldade. Os grandes depósitos estão hoje em poder da Caixa Econômica Federal, das associações de poupança ou das empresas de crédito imobiliário, rendendo juros e correção monetária, pois os bancos nada oferecem em termos de vantagem para atraí-los. Antigamente, os gerentes de bancos eram homens cheios de importância e de difícil acesso. Agora, eles andam quase que de porta em porta, apelando inclusive para a amizade, na luta para conseguir depósitos. O que há de errado no sistema? O que se pode fazer para que os bancos recuperem o prestígio e os depósitos de antigamente?

Quando banqueiros de todo o país resolvem antecipar em um ano a realização de um Congresso Nacional de Bancos, o XI, é sinal de que o sistema ou as leis bancárias vigentes precisam, no mínimo, serem revistos e reformulados. Essa é a opinião de alguns gerentes de bancos em Natal, notadamente os particulares que, a exemplo dos seus colegas sulistas advogam causas idênticas, tais como:

— A volta do pagamento de juros aos depósitos à vista; a elevação das taxas dos juros, em torno de 2,3% para empréstimos a particulares e 1,4% para empréstimos de operações de comercialização; e o agrupamento de certos membros autônomos, embora façam parte da mesma organização, como financeiras, corretoras imobiliárias, cadernetas de poupança que, ao serem colocados dentro de uma agência bancária, não só diminuiriam o custo operacional, como dariam uma nova imagem às organizações bancárias pela infinidade de serviços que elas passariam a oferecer.

Caso essa operação de centralização venha a acontecer (o que não deixa de ser provável dado os interesses em jogo alguns até ameaçando a própria sobrevivência do sistema bancário a nível de crescimento), a ginástica hoje empreendida pelos gerentes de bancos particulares, praticada no exercício da cotidiana busca de clientes, deverá se consti-

tuir em apenas uma lembrança não muito agradável do passado.



Jackson Spínola: "A legislação bancária deve mudar".

A LEGISLAÇÃO

Quem pensa assim é o gerente do Banco Nacional do Norte, Jackson de Spínola, acrescentando que a "ginástica" dos bancos é, nada mais nada menos, a constatação de que a legislação bancária deve mudar urgentemente. E isso porque os bancos não oferecem grandes atrativos como juros, dividendos, correção monetária, retirada a qualquer tempo, como as cadernetas de poupança. E, continuando o seu raciocínio,

complementa: — Se os bancos não têm nada a oferecer, por que o cliente vai procura-lo? Daí, a ginástica.

Na ponta do lápis, as declarações de Jackson de Epínola assumem maior peso. Segundo ele, as duas Cadernetas de Poupança existentes na cidade — Aperr e Banorte — possuem em torno de Cr\$ 74 milhões em depósito, "dinheiro que poderia ser captado pelos bancos de Natal".



Modrack Dias: "Hoje, nenhum banco tem cliente de depósito".

Modrack Dias, gerente do banco mais novo da cidade, o Banco Sul Brasileiro, inaugurado em junho de

74, diz que, hoje, "nenhum banco tem cliente de depósito". Na realidade, o pretense depositante nada mais é do que o tomador, ou seja, aquele que deposita visando fazer um saldo médio para utilizar numa operação.

E, entusiasta das mudanças que vão ser propostas no XI Congresso Nacional de Bancos, Modrack acredita na volta do depósito remunerado, o que causaria um acréscimo de negócios em torno de 30%, a curto prazo. Ele é de opinião que as taxas de juros, desde que devidamente controladas pelo Banco Central, devem ser elevadas para acompanhar a inflação.

A PALAVRA OFICIAL

Mas, se a perspectiva de um encontro que possa mudar de imediato um sistema tido por alguns como arcaico chega a causar uma certa euforia entre os gerentes de bancos particulares, a reação dos seus colegas que dirigem instituições oficiais não é a mesma. Em parte até porque, segundo um deles (Manuel da Ressurreição, gerente do Banco do Brasil), desconhecem-se os assuntos da pauta do congresso.

Mesmo assim, Manuel da Ressurreição assegura que, embora algumas



Manoel da Ressurreição: "O Banco do Brasil não tem problemas de captação".

leis possam estar caducas para alguns, ele não sente problemas de captação de recursos, acreditando que as demais agências do BB ostentam igual situação. Até o Open Market, operação realizada pelo banco e os congêneres particulares da praça, onde o cliente ganha no mínimo 1,20%, podendo utilizar o sistema Over-Night, dinheiro depositado e retirado 24 horas após com lucros oscilantes — vem obtendo

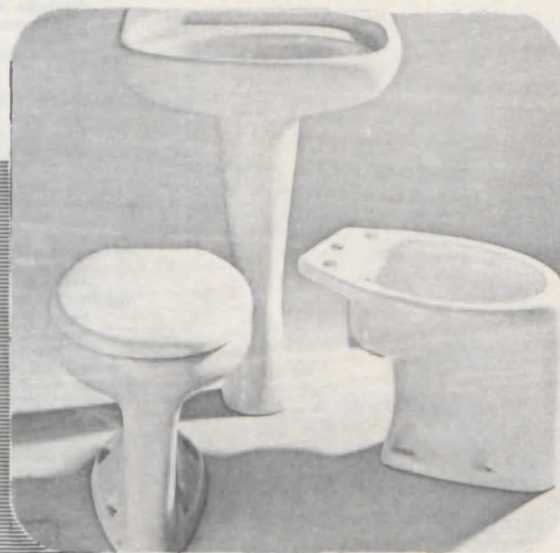
sucesso junto aos pequenos investidores do Estado. "É mesmo porque, — aduz — o nosso é uma espécie de modelo na conjuntura econômica brasileira".

Também afirmando desconhecer a pauta do congresso a ser realizado ainda este ano, o diretor-presidente do Banco do Rio Grande do Norte — BANDERN, José Dantas de Araujo, deixa antever o entusiasmo pela elevação das taxas de juros, desde que devidamente controladas pelo Banco Central. Afirma que os bancos particulares têm realmente que levantar o assunto, já que eles serão os beneficiados maiores. E principalmente no pagamento dos juros de depósitos à vista, haja vista que os bancos oficiais contam com captação de recursos do Poder Público.

E, também um dos partidários do banco-múltiplo, esperança dos banqueiros no congresso a ser realizado, José Dantas acrescenta que está reestruturando a Carteira de Crédito Rural do BANDERN que oferece boa rentabilidade e que deveria ser instituída em todos os bancos. Afinal, com mudança ou sem mudança, finaliza ele, os bancos devem oferecer algo mais do que a simples prestação de serviços, como recebimento das contas de água, energia e telefone. ●

CONJUNTOS SANITÁRIOS (últimos lançamentos) E MUITAS COISAS MAIS !

Uma firma eclética, que tem tudo em material de construção e algo mais de que você pode necessitar. Como Ferragens em Geral, Ferramentas Agrícolas, Gasolina, Querosene Diesel e Lubrificantes Texaco. Assim é GALVÃO MESQUITA FERRAGENS S. A.



GALVÃO MESQUITA FERRAGENS S/A

Matriz: Dr. Barata, 217/219

Câmara Cascudo, 210/216 (Galeria)

Henrique Lage Salineira

C.G.C.M.F. Nº

Capital Autorizado

Subscrito e Realizado

RELATÓRIO

Senhores Acionistas:

De acordo com as disposições estatutárias, submetemos à apreciação dos senhores acionistas o balanço encerrado em 30 de junho de 1975. O balanço encerrado em 30 de junho de 1975, de acordo com as disposições estatutárias, submetemos à apreciação dos senhores acionistas o balanço encerrado em 30 de junho de 1975. O balanço encerrado em 30 de junho de 1975, de acordo com as disposições estatutárias, submetemos à apreciação dos senhores acionistas o balanço encerrado em 30 de junho de 1975.

CONSIDERAÇÕES GERAIS: o setor extrativo-mineral, no que se refere ao sal marinho, foi fortemente afetado por obstarante isso, a empresa apresentou uma extraordinária expansão de suas atividades produtivas, com o crescimento das vendas e de novos clientes conquistados. Está previsto um considerável aumento de produção para o próximo exercício.

VENDAS: o faturamento global do exercício atingiu o expressivo montante de Cr\$ 53,2 MM, contra Cr\$ 23,3 MM do exercício anterior.

PRODUÇÃO: no período em análise foi adquirida a Salina Trapiche, aumentando-se assim a capacidade de produção e a construção de mais um porto de embarque e o redimensionamento do sistema de lavagem e estocagem. Tais melhorias resultaram em 186 mil toneladas obtidas no período anterior, ou seja, 72,5% de aumento.

FINANÇAS: o exercício que ora se encerra apresenta um lucro antes do imposto de Renda de Cr\$ 6,4 MM, contra Cr\$ 2,7 MM do exercício anterior. A isso se acrescenta um potencial extrativo representado por uma Lage de sal de um milhão de toneladas de renda operacional bruta.

Como decorrência dos principais tópicos acima apontados, e dos demais itens do balanço, que ora se encerra, do Nordeste neste exercício. A estreita colaboração, o irrestrito apoio e a excelente assessoria prestada em conjunto, foram fielmente observadas, muito contribuíram para o sucesso agora constatado.

As perspectivas futuras se apresentam altamente promissoras e esperamos continuar a contar com o irrestrito apoio de todos os senhores acionistas.

BALANÇO GERAL ENCERRADO

ATIVO

DISPONIVEL		
Bens Numerários	14.659,55	
Depósitos Bancários à Vista	708.225,50	722.885,05
REALIZAVEL A CURTO PRAZO		
Duplicatas a Receber	15.355.802,11	
(-) Duplicatas Descontadas	13.921.714,99	
(-) Provisão p/Devedores Duvidosos	460.674,06	
	973.413,06	
Adiantamento ao Pessoal	15.261,84	
Adiantamento a Fornecedores	151.040,00	
Contas Correntes	1.629.376,17	
Aplicações Financeiras	68.886,94	
Depósitos Vinculados	1.513.710,99	
Produtos em Elaboração	93.273,52	
Produtos nos Cristalizadores	1.672.554,90	
Produtos Elaborados	617.984,85	
Posto de Subsistência	27.784,11	
Almoxarifado	916.623,42	7.679.909,80
TOTAL DO ATIVO CIRCULANTE		8.402.794,85
IMOBILIZADO		
Imobilizações Técnicas	22.236.201,68	
Imobilizações Financeiras	725.166,13	
Correção Monetária	8.583.301,04	
(-) Depreciações	2.658.191,28	28.886.477,57
TOTAL DO ATIVO REAL		37.289.272,42
RESULTADO PENDENTE		
Depósitos para Recursos	990,77	
Despesas Diferidas	303.012,44	
Valores a Classificar	506.334,16	810.337,37
TOTAL DO ATIVO		38.099.609,79

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

RENDA OPERACIONAL BRUTA		
Vendas dos Produtos	52.959.032,53	
Prestação de Serviços	261.222,60	53.220.255,13
IMPOSTO E FRETE FATURADOS		
Imposto Único s/Minerals	6.080.885,09	
Frete Marítimo	19.925.992,27	26.006.877,36
RENDA OPERACIONAL LIQUIDA		27.213.377,77
CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS		3.910.935,18
LUCRO BRUTO		23.302.442,59
DESPESAS COM VENDAS		
Provisão p/Devedores Duvidosos	294.630,96	
Despesas Diversas	2.994.994,52	3.289.625,48
GASTOS GERAIS		
Despesas Administrativas	2.656.180,07	
Despesas Financeiras	2.547.146,21	
Despesas Tributárias	136.341,59	
Despesas Gerais	2.207.539,09	
Perdas Diversas	1.391.024,34	
Depreciações	637.430,96	
Provisões Diversas	204.482,74	9.780.145,00
LUCRO OPERACIONAL		10.232.672,11
A Transportar		10.232.672,11

ARMANDO DAUDT D OLIVEIRA
Diretor Superintendente

CARLOS REGINA
Téc. Cont. - CF

PARECER DO

Os abaixo assinados, membros do Conselho Fiscal de HENRIQUE LAGE SALINEIRA DO NORDESTE S/A, tendo em vista os papéis referentes ao exercício findo em 30 de junho de 1975, apresentados pela Diretoria e sendo-lhes fornecidos, dando-os, por isso, à aprovação da Assembléia Geral.

HENRIQUE DE MATTOS

GUNTHER FREDER

do Nordeste S/A

3.225.849/0001-75

Cr\$ 25.000.000,00

o: Cr\$ 12.854.987,00

DA DIRETORIA

em 30.6.75, bem como a respectiva demonstração de resultados e o Parecer do Conselho Fiscal. Os efeitos climáticos adversos que influenciaram, negativamente, as previsões do ano salinero 1974/1975. Não houve reflexo sobre os resultados econômico-financeiros, como a seguir será exposto. O resultado em 1974, ou seja, um incremento de 128%. Esse resultado é decorrência da expansão observada nas vendas e do crescimento do mercado interno em expansão e para transações internacionais. Encontram-se em estágio final

de. Foram efetuados grandes investimentos em equipamentos e em obras de infra-estrutura, tais como a aquisição de máquinas e equipamentos, permitindo elevar a colheita ao nível de 321 mil toneladas, no ano salinero 1974/1975, contra o ano anterior. Este resultado, se comparado com o obtido no exercício anterior, demonstra a extraordinária expansão registada, a acrescentar que as despesas financeiras são mínimas, pois representam, aproximadamente, 5% sobre a receita

sentimos muito á vontade para proclamar a excelente performance cumprida pela Henrique Lage Salineira e sua holding - NORA-LAGE S/A - EMPREENDIMENTOS E PARTICIPAÇÕES, cujas linhas políticas, traçadas

em conformância com os interesses dos senhores acionistas, consentaneamente com o acerto das políticas observadas.

A DIRETORIA

EM 30 DE JUNHO DE 1975

PASSIVO

EXIGIVEL A CURTO PRAZO			
Fornecedores	856.488,64		
Contas Correntes	3.497.136,18		
Financiamentos no País	1.540.264,83		
Compromissos Imobiliários	370.500,00		
Dividendos a Pagar	120.804,79		
Títulos a Pagar	72.000,00		
Obrigações Sociais a Pagar	296.846,38		
Obrigações Tributárias a Pagar	1.119.387,23		
Ordenados e Salários a Pagar	45.216,30		
Arrendamentos a Pagar	1.080.000,00		
Provisão p/13.º Salário	120.000,00	8.918.644,35	
EXIGIVEL A LONGO PRAZO			
Financiamentos no País	2.800.242,41		
Compromissos Imobiliários	376.200,00		
Arrendamentos a Pagar	753.444,00		
Provisão para Imposto de Renda	1.049.563,00	4.979.449,41	
TOTAL DO PASSIVO REAL		13.898.093,76	
INEXIGIVEL			
Capital Autorizado	25.088.193,00		
(-) Ações a Subscriver	12.233.206,00		
Capital Subscrito e Realizado	12.854.987,00		
Reservas para Aumento de Capital:			
Correção Monetária	5.268.947,46		
Reinvestimento - Lei 4239/63	395.556,74		
Reserva Legal	297.052,07		
Reservas de Contingências	8,96		
Provisão p/Ind. Trabalhistas	237.402,00		
Lucros Acumulados	5.147.561,80	24.201.516,03	
COMPENSAÇÃO			
Caução da Diretoria	200,00		
Endosso para Cobrança	617.750,94		
Endosso para Caução	816.336,18		
Contratos de Seguros	10.527.283,52		
	11.961.570,64		
MENOS: Compensação do Ativo	11.961.570,64		
TOTAL DO PASSIVO		38.099.609,79	

EM 30 DE JUNHO DE 1975

De Transporte	10.232.672,11		
RENDAS NÃO OPERACIONAIS	459.303,20		
DESPESAS NÃO OPERACIONAIS			
Incentivos Fiscais - Lei 4239/63	64.953,17		
Despesas de Exercícios Anteriores	2.498.062,55		
Perdas de Incorporação	1.759.800,75	4.322.816,47	
LUCRO LÍQUIDO ANTES DO IMP. RENDA	1.049.563,00	6.369.158,84	
PROVISÃO PARA IMPOSTO DE RENDA	349.855,00		
RESERVA P/AUMENTO CAPITAL - LEI 4239/63	248.487,04	1.647.905,04	
RESERVA LEGAL		4.721.253,80	
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO		4.721.253,80	

FILHO
N-633

JACQUES TAVARES PEDROSA
Diretor Assistente

ELHO FISCAL

examinado o Relatório, Balanço, Demonstração da Conta de Lucros e Perdas, assim como os demais atos e informações e esclarecimentos solicitados, declaram ter encontrado os mesmos em ordem, recomendando a aprovação das mesmas, Macau, RN, 19 de setembro de 1975.

CARLOS ENGEL

ANDRÉ ARRAES

Vendas estão diminuindo?

A alta desenfreada do preço da gasolina, sem falar também nos frequentes reajustes que sofre a tabela dos preços dos automóveis, representa sem dúvida um desestímulo ao consumo de veículos. Possuir um simples fusquinha já significa, hoje, uma despesa mensal nunca inferior a Cr\$ 1.500,00, entre gasolina, óleo, oficina, taxas de emplacamento, etc., isto sem computar as prestações quando o automóvel é financiado. A classe média já começa a sentir na pele a dificuldade. Daí constatar-se uma recessão no mercado de carros, mesmo que alguns revendedores não revelem este pensamento e olhem a coisa pelo lado do otimismo.

De quatro vendas de veículos consultadas, duas, através de seus gerentes, demonstraram um quadro otimista para o comércio de Natal, mesmo com os aumentos dos preços da gasolina e dos automóveis; uma deixou transparecer um certo desânimo, e a quarta ficou no meio-termo, embora otimista com o fato do movimento de fim de ano sempre aumentar.

E, no entanto, há motivos para preocupações. No caso da gasolina, o desestímulo do aumento dos preços pode ser medido com a seguinte comparação: em janeiro de 1970 o litro custava Cr\$ 0,412 e em outubro deste ano está em Cr\$ 3,20.

É, pois, uma conjugação de elementos: aumento de juros nos financiamentos, prazos mais curtos, preços sempre aumentando e, por fim, a gasolina disparando. Mesmo assim, os otimistas — incluindo-se também certa faixa de consumidores — insistem na afirmação: o brasileiro não vai parar de comprar carro.

OS ARGUMENTOS

Revendedor da Chrysler em Natal, Luis Alberto Medeiros, proprietário da Sertaneja Veículos, é um dcles. Com uma particularidade: é que, ao contrário dos seus colegas revendedores — também otimistas em relação ao crescimento do mercado — ele acha que o momento é melhor para vender carro do que antes da crise. E justifica: — Apoiado numa campanha promocio-

nal que vai do rádio ao out door, passando pela televisão, o Dodge 1800, carro da linha Chrysler, vem escalando com segurança o íngreme mercado automobilístico dos chamados carros pequenos, a ponto de deixar o revendedor sem estoque.



Para Luis Alberto Medeiros, na crise ele pode vender muito mais.

Acrescentando, Luis Alberto diz que todo esse sucesso de vendas advém, certamente, da garantia total oferecida pelo fabricante no prazo de seis meses ou 12 mil quilômetros, bem como a capacidade de economizar gasolina: 14 Km com um litro de gasolina — dependendo do motorista. Comenta o revendedor: Com um carro desses, como é que eu posso acreditar em acumulação de estoque, decréscimo de vendas ou outra coisa semelhante?

Quem também comunga do mesmo entusiasmo é José Pinto Freire, Superintendente da Distribuidora Seridó. — “A começar da rapidez da entrega, 10 a 20 dias — antes um carro chegava com até 60 dias — e o pouco tempo que o carro “dorme” na loja, sou da opinião que o mercado de carros em Natal, mesmo com os aumentos de gasolina e outros combustíveis, tende a crescer. E muito. Basta ver que a realidade sócio-econômica do Estado não será a mesma daqui a quatro anos.



Mesmo com o aumento da gasolina, o mercado de automóveis tende a crescer, segundo José Pinto Freire.

Os empreendimentos — privados e estatais — estão crescendo e as possibilidades de uma maior circulação de dinheiro na cidade tornam-se palpáveis a cada dia que passa.

E, concordando com as campanhas de poupança a gasolina, José Pinto Freire diz: — O que deve haver é uma certa mudança de hábitos em decorrência do preço da gasolina.

Mostrando os pedidos da Distribuidora Seridó, José Pinto Freire afirma: — Veja que, hoje, mesmo uma certa faixa de poder aquisitivo mais alto já não faz questão de adquirir um "carrão" como o Dodge Dart, Galaxie ou outro semelhante. Os pedidos feitos à Distribuidora Seridó realmente comprovam: a preferência se volta para a faixa de automóveis pequenos, que consomem menos gasolina por quilômetro.

TAMBÉM HÁ OS PESSIMISTAS

Desde criança envolvido no comércio de automóveis, Antônio Faustino da Silva, proprietário da Autobrás Revendedora de Veículos, acabou sem saber fazer outra coisa: vender carro. E é por isso mesmo que ele reluta em abandonar o campo, já que, sendo um pessimista na-



Antônio Faustino: "A venda de carros usados foi reduzida em 50% por cento".

to, segundo sua auto-definição, ele não acredita que o mercado melhore. E explica porque: Eu tenho muitos anos como vendedor de automóveis e nunca vi uma crise tão grande quanto essa que ora atravessamos.

Analisando o problema mais detalhadamente, Antônio Faustino diz que antes do aumento dos 35% da gasolina — em menos de trinta dias, já que primeiro houve o de 10 para em seguida vigorar mais 25%

— vendia uma média de 5 carros ou mais por semana. Agora o movimento decresceu em 50 por cento — em torno dos carros pequenos, porque o grande, finaliza ele, ninguém está comprando, mesmo que o preço seja abaixo da tabela.

FIM DE ANO, A CRISE PASSA

Já Aluísio Pinheiro, Gerente de Vendas de Geraldo França Automóveis, situa-se numa faixa intermediária: nem otimista nem pessimista. "A verdade é que o mercado está em recessão, mas com francas possibilidades de crescer, haja vista que estamos em época de final de ano, onde normalmente a grande maioria procura pelo menos trocar o seu carro". E, se o aumento recente da gasolina fez o mercado descer a nível de 50%, continua Aluísio Pinheiro, "isso não é novidade, pois numa sociedade industrial qualquer mercado é vulnerável a oscilações. A esperança da recuperação está nesse fim de ano, porque, de uma maneira ou de outra, o brasileiro deverá descobrir os caminhos da poupança da gasolina.

Agora, finalisa, o que dá medo é majoração de preços que se anuncia: até o fim do ano, carro deverá custar mais... ●

AGRICULTURA

A CIDA quer trabalhar por três

A CIDA — Companhia Integrada de Desenvolvimento Agropecuário, recém-fundada no Rio Grande do Norte, substitui três antigas sociedades de economia mista que atuavam na área agrícola, agroindustrial e pecuária: a COFAN, a CIMPARN e a CIMPERN. O principal objetivo da nova empresa é evitar o trabalho paralelo de antes e aperfeiçoar — graças ao seu maior suporte financeiro e econômico — a assistência ao meio rural

Enquanto as novas culturas (sorgo e caju) introduzidas no Estado em grande escala pela administração passada não apresentam

ainda resultados que possam ser considerados animadores por fatores diversos — entre os quais aclimatação e dificuldades na aplica-

ção de insumos — uma decisão tomada pelo novo Governo, apoiada em análises a nível de viabilização, preconiza uma mudança radical nos

rumos da agricultura potiguar: a criação da CIDA — Companhia Integrada de Desenvolvimento Agro-Pecuário.

A nova empresa absorveu a Companhia de Implantação de Projetos Agrícolas do Rio Grande do Norte — CIMPARN; a Companhia de Fomento Agrícola do Rio Grande do Norte — COFAN; e a Companhia de Implantação de Projetos Pesqueiros do Rio Grande do Norte — CIMPERN.

A MUDANÇA

“A mudança” — explica Haroldo de Sá Bezerra, ex-Diretor-Presidente da CIMPARN, agora Diretor-Presidente da CIDA — “veio da necessidade natural de se agrupar em um só órgão as finalidades dispersadas em três outros, o que vinha acarretando um ônus ao Estado perfeitamente dispensável até mesmo em termos técnicos. E isso porque a CIMPARN, COFAN e a CIMPERN tinham objetivos idênticos, como sejam: a venda de insumos e produtos agrícolas, a mecanização da lavoura, a comercialização dos produtos, a criação e implantação de projetos agroindustriais, a venda de implementos, a orientação ao pequeno e médio agricultor, a extração e o beneficiamento dos produtos agrícolas, a implantação de sistemas de irrigação, etc.”

Agora, continua o Diretor-Presidente da CIDA, “a centralização dos serviços decerto nos dará outras condições para colaborar na política desenvolvimentista do Governo do Estado, atuando nas diversas áreas com a prestação de serviços agrupados em uma só base física”.

ESTRUTURA

A estrutura da CIDA, partindo da Presidência, é a seguinte, notando-se que, dos três diretores, todos vieram dos órgãos extintos: Diretor-Presidente, Haroldo de Sá Bezerra; Diretor-Administrativo, José Luiz de Souza (ex-Diretor Administrativo da CIMPARN); e Diretor-Técnico, Haroldo José Abdon, ex-Diretor-Presidente da CIMPERN.

A área Administrativa compreende o Departamento de Operações e Finanças (Contabilidade, Pessoal, Serviços Gerais e Material); Departamento Comercial (Programação e Revenda de Insumos, Controle e Vendas de Produtos Agrícolas).

Já a área Técnica é constituída do Departamento de Motomecanização (Máquinas e Equipamentos, Assistência Técnica e Aluguel de Tratores) e o Departamento de Implantação de Projetos (Vilas Rurais, Lagoa do Boqueirão, Piscicultura e Colonização).

É na área técnica onde as mudanças já começaram, Samuel Francisco de Oliveira, Chefe do Departamento Técnico, explica os benefícios da criação da CIDA, apoiado em planos que aproveitarão a infraestrutura existente criada pela COFAN, como os postos de venda de insumos e implementos agrícolas no interior do Estado e a intensificação do programa de aluguel dos tratores (85 de esteiras e 320 de pneus) aos agricultores médios e pequenos.



Samuel Francisco: “A CIDA permitirá uma melhor atuação na assistência ao agricultor”.

“A centralização de serviços, operação irreversível no processo de redução de despesas que vivemos, tem, além das vantagens financeiras num Estado pobre como o nosso, a nos oferecer melhores condições de trabalho. E, já que a estrutura da CIDA nos permite ser mais flexíveis com a absorção de serviços, um dos passos iniciais será o aproveitamento dos postos de venda de produtos agrícolas da extinta COFAN (30), existentes em todo o Estado, bem como a criação de postos-patrolhas mecanizadas nas cidades de Pau dos Ferros, Currais Novos e Natal.

AS PATRULHAS

Essas patrulhas, implantadas em bases físicas, manterão técnicos em mecânica que orientarão o manuseio dos tratores a serem alugados pelos agricultores a preços abaixo da tabela do mercado, continua Samuel Francisco de Oliveira. E, alertando os agricultores para os preços cobrados — todos a hora/horímetro do marcador do trator — ele diz que um trator esteira da Caterpillar D-4 e um Fiat Ad-7 custará Cr\$ 90,00 a hora, enquanto que um Caterpillar D-4 e um Fiat AD-14 custará Cr\$ 160,00 hora/horímetro e um trator agrícola a Cr\$ 40,00.

Essas as modificações iniciais da CIDA que, segundo palavras do engenheiro Haroldo Bezerra vão realmente colaborar no processo evolutivo da agricultura potiguar. “Para isso houve a mudança” — finaliza.



Confeccionista :
nas suas próximas
encomendas de
etiquetas e cartelas
consulte
os preços de

RN-ECONOMICO

Rua Dr. José Gonçalves, 687

Fones 2-0706 e 2-4455

Natal-RN

JUSTIÇA FISCAL É JUSTIÇA PARA O EMPRESÁRIO

O Comércio e a Indústria estão entendendo - e colaborando - com a campanha de Justiça Fiscal desenvolvida pelo Estado.

Eles sabem que somente com um trabalho austero e contínuo se impede a concorrência desleal exercida por uma minoria que, não pagando os tributos devidos, amplia seus lucros, em detrimento da maioria, distorcendo e impedindo o Progresso.

Felizmente, o Comércio e a Indústria do Rio Grande do Norte têm entendido o alcance das medidas adotadas e colaborado com o Governo, participando da construção de um futuro melhor para todos.

Justiça Fiscal é sinônimo de Desenvolvimento.



Governo do Estado do Rio Grande do Norte

No comércio exterior o RN não tem vez

Se o valor e o volume das exportações anuais fossem considerados um fator importante para indicar o crescimento da economia do Rio Grande do Norte, este Estado estaria em maus lençóis. Do ano passado para cá, os números estão sempre caindo, não apenas pela desvalorização no mercado internacional de alguns produtos, mas porque o RN não tem porto viável nem dispõe de muitas empresas atuando no campo das exportações. Por outro lado, desassistidos e desestruturados, os exportadores locais não têm como enfrentar os entraves em seus caminhos. Ano passado, por exemplo, o sisal estava em alta, garantindo lucros fabulosos. Agora, não tem preço e se o governo não vier em seu apoio, muitos produtores não terão como se sustentarem. Já outro produto, o couro, agora tem preço compensador no mercado externo e as empresas do setor realizam bons negócios.

Dois produtos que sempre se caracterizaram por uma posição altamente instável no contexto da economia potiguar — o sisal e o couro —, exatamente por dependerem dos complicados mecanismos do mercado internacional, estão atravessando uma situação de expectativa, ambos dependendo de um mesmo remédio para a solução dos seus problemas: ação do Governo.

O caso do sisal é mais grave — e curioso. Depois de ocupar uma excelente posição na bolsa de cotações, chegando a um aumento de até 900 por cento, com um preço médio por tonelada da ordem de 940 dólares, experimentou uma brusca queda. Essa queda, porém, não chega a se caracterizar propriamente como aviltamento, levando em consideração a súbita e acelerada alta a partir de 1971. De qualquer forma, o suave caminho da prosperidade terminou numa encruzilhada difícil e mais uma vez o sisal está na dependência de uma medida do Governo Federal para sair da crise.

Já o couro tem uma situação inversa, mas não menos grave — e igualmente curiosa. O mercado internacional lhe está favorável, os

preços estão bons. Sua exportação, porém, está sendo prejudicada por problemas internos. Ou mais precisamente, a falta de navios no estagnado porto de Natal.

OS PIQUES DO SISAL

Alvo frequente de debates, quando se fala em distorções no preço das exportações de produtos primários nordestinos, o sisal, no ano anterior, comportou-se de modo a não dar margem às costumeiras campanhas emocionais daqueles que sempre pretenderam fazer de sua defesa uma bandeira de luta — geralmente política. É certo que agora, na aparência dos números, estaria de novo o sisal em maré baixa.

Assim, segundo informa o Diretor-Administrativo da Cisaf, Francisco Dantas Guedes, de janeiro a agosto de 1975, as exportações do produto baixaram em cerca de 45% representando no percentual financeiro uma redução em torno de 55,83%.

Mas, quando se entra na descrição da mecânica dos motivos, surge um quadro bem diferente.

— “O problema” — diz Dantas



Francisco Dantas Guedes: “A solução é a criação de um subsídio para o sisal”.

Guedes — “é que, desde 1971, o sisal vem experimentando uma curva ascendente no mercado internacional. E culminou com o pique em 1974: aumento de 900%”.

Esse aumento é explicado, principalmente, pelo desequilíbrio entre a oferta e a procura no mercado internacional. Verificando-se o

aumento da procura, o resultado natural foi o estímulo aos produtores principalmente por causa do preço que atingiu uma tonelada de sisal — 950 dólares, na cotação oficial.

— “E, à medida que foi crescendo o estímulo à produção, chegou-se fatalmente à super-produção” explica o Diretor da Cisaf, acrescentando que o passo seguinte foi o excedente, situação indesejada por qualquer produtor.

OUTRO CONCORRENTE

Mas o avanço do sisal fez surgir um mecanismo de defesa entre os países consumidores, sempre atentos diante da possibilidade de ficarem excessivamente dependentes da matéria prima. Buscou-se o produto sintético que substituisse a fibra do sisal usada em vários produtos, especialmente na fabricação de baler twine, que é uma espécie de corda para o enfardamento de feno e forragem.

No momento, além da retração natural do mercado, o sisal tem pela frente a maciça concorrência dos sintéticos. O Governo comprou grandes quantidades de sisal e as mantém em estoque. O preço da tonelada caiu de 940 dólares para 380 no mercado internacional, bem abaixo do preço mínimo fixado pelo Governo Federal: 470 dólares.

O PROBLEMA

E aí surge outro paradoxo, apresentado da seguinte forma por Dantas Guedes:

— Muita gente pensa que o Governo comprando a produção está tudo resolvido. Mas não é assim, em absoluto. A cota anual da exportação do sisal brasileiro é de apenas 124 mil toneladas, conforme ficou estabelecido na reunião dos países produtores realizada pela FAO, em Roma, de 30 de junho a quatro de julho deste ano. Nós, exportadores, nos deparamos com um problema delicado: o Governo, através da Comissão de Financiamento da Produção — CFP, órgão do Ministério da Agricultura, já comprou 120 mil toneladas este ano. Então, ficamos na dúvida: será que ainda vai comprar mais, mesmo tendo prejuízo?

Na opinião de Dantas Guedes — que diz ser também a da grande maioria dos produtores — a solução estaria na criação de um subsídio para o sisal. E isso porque,

acentua, mesmo querendo vender pelo preço atual do mercado internacional, não existe meio de concretizar a transação pelo fato dos agricultores-produtores não aceitarem vender por um preço inferior ao mínimo estabelecido e oficializado pelo Governo.

— Aliás — aduz Guedes — nós, os exportadores, somos favoráveis ao preço mínimo mantido pelo Governo. Até mesmo porque representa um problema social numa região pobre como o Nordeste, área produtora de sisal no Brasil. A saída, então, estaria na criação do subsídio pelo Governo. Ou, então, vamos ficar na compasso de espera e ao sabor da flutuação do dólar e do cruzeiro.

O COURO FORTE

Outro produto de exportação potiguar que navega sempre em águas não muito estáveis do mercado internacional, o couro, parece ter pegado um bom impulso.

— Como exportador de couro não tenho tido problemas este ano. — declara Geneide Urbano Pereira, Diretor-Comercial de J. Motta Indústria e Comércio S/A.

E acrescenta:

— Muito pelo contrário. Em relação ao ano passado, aumentamos

em 122% nosso índice de exportação, comparando-se o período de janeiro a setembro. Inclusive, o mercado internacional de couro e peles está em alta desde o início do ano.

Geneide mostra-se, mesmo, muito entusiasmado com as perspectivas do mercado. Exportando couro dos mais variados tipos, assegura que o comportamento do mercado acompanha o ritmo da produção.

Só tem, no momento, uma queixa: como exportador, sente as deficiências de uma cidade sem porto adequado para os navios de grande calado. Por causa disso, tem de pagar mais pelo frete. O curioso, porém, é que, mesmo pagando o frete pelo porto de Fortaleza, com a despesa adicional de um funcionário e de um automóvel da empresa fica mais barato do que a transação pelo porto de Natal. E tudo isso pela diversidade de preços cobrados pelos portos brasileiros.

Segundo os dados preliminares — mais ainda não devidamente coordenados — da Cacex — Carteira de Comércio Exterior —, do Banco do Brasil, está se verificando um decréscimo nas exportações potiguares, de modo global, este ano, tomando-se como base 1974. São realizados relatórios em cada mês, para a computação global no fim do ano.

MOVEIS PARA 'ESCRITÓRIO



RECOMAPE

MATRIZ — Rua Dr. Barata, 242

FILIAL — Praça Augusto Severo, 91 Fones — 2-1467 e 2-1618

As controvérsias do comércio de eletrodomésticos

O comércio de eletrodomésticos em Natal vive em função das vendas de fim de ano. De janeiro a setembro, o que se ouve junto a certos empresários do setor é que a cidade tem mais lojas de eletrodomésticos do que necessita. Reclama-se, também, contra os métodos empregados na concorrência entre as diversas empresas do ramo. O fato é que, com a explosão do crédito diretíssimo (vendas por intermédio de financeiras em até 36 meses), um número muito elevado de consumidores esgotou sua capacidade de endividamento e muitos ganharam ficha negativa no SPC. Este ano, lojas fecharam e algumas firmas pensam seriamente em mudar de ramo, alegando a pouca rentabilidade oferecida pelos eletrodomésticos, comparados com outras mercadorias. Mesmo assim, há otimismo e este setor continua liderando as contas das agências de publicidade.

As sombrias realidades dos números não servem para influir no ânimo do comerciante de eletrodomésticos de Natal. O otimismo, com ou sem motivo, é a tônica na sondagem das opiniões e nem mesmo o pouco resultado de algumas medidas postas em prática para ativar as vendas — como a redução do IPI — serviu para mudar o tom róseo das esperanças gerais que, de resto, cobre uma ampla gama de tons — com exceção do negro.

O entusiasmo dos comerciantes, por exemplo, chega ao ponto de implicar em certas contradições. Uma delas: muitos acreditam que há um excesso no número de lojas em Natal e que uma redução seria um meio para concentrar mais as vendas. Contudo, não obstante a alusão a essa inflação, um bom número alimenta planos de expansão, tanto em termos de ampliação de suas lojas, como até mesmo para a inauguração de novas filiais.

O fato é que, em meio à tamanha concorrência, é necessário muito otimismo pois Natal, com cerca de 300 mil habitantes, tem mais de 50 lojas especializadas nos chamados artigos do lar — um percentual bastante superior ao do Recife.



Ariosvaldo Gois: "Certos artigos passaram a ser de primeira necessidade".

AS MEDIDAS E OS AUMENTOS

O principal problema é que o comerciante de eletrodomésticos talvez seja o que mais viva na dependência da ciranda dos aumentos. Uma boa medida dessa situação é dada por Ariosvaldo Milton de Góis, proprietário da rede de lojas "Ideal" — quatro unidades — que diz:

— Com a redução do IPI houve um acréscimo de vendas, embora timidamente. Com a providência, houve o aumento durante algum tempo. Logo, porém, verificou-se a estabilização. Depois, vieram os períodos de chuva excessiva e logo depois a seca. As vendas sofreram de novo. No entanto, o que adianta medida como a redução do IPI se as mercadorias, principalmente os produtos saídos das metalúrgicas e os de fórmica estão sofrendo majorações quase mensais?

Então, o enfoque do problema também está na margem do lucro. A redução do IPI não foi bastante para beneficiar comerciante e consumidor. A outra providência desejada seria a redução gradual do ICM, mas ainda há um largo fosso entre o desejo e a prática, assim como no que se refere à criação de um imposto único ou à modificação nos mecanismos usuais das financeiras, que abrangem apenas 20 por cento do salário do consumidor.

Fica, pois, bem restrita a faixa do mercado, levando-se em consideração a massa de oferta e a vitalidade do empresariado do setor, que não perde o saudável apetite expansionista mesmo com alguns bons motivos para moderá-lo.

REDUÇÃO, O PALIATIVO

Contudo, embora não em grau ideal nem na dose suficiente para curar o doente, o remédio da redução do IPI foi considerado a salvação para alguns comerciantes e pessoas ligadas diretamente ao comércio de eletrodomésticos em Natal.

Como o Diretor-Superintendente da Rede de lojas Utilitar e presidente do Clube de Diretores Lojistas de Natal, Roberto Moura. Pois ele afirma, enfático:



Se não fosse a redução do IPI a situação seria caótica — assinala Roberto Moura.

— Se não houvesse a providência de reduzir o IPI, a situação estaria caótica tanto para o comerciante como para o consumidor.

E, reforçado com os índices do Serviço de Proteção ao Crédito, exemplifica Roberto Moura:

— Em relação a 1974, o SPC recebeu mais 1.601 pedidos de informações e consultas. É um aumento bruto. Mas os lojistas tinham a esperança de que ele fosse muito maior.

Ponderado quanto aos números, Roberto Moura também não escapa ao otimismo generalizado e logo acrescenta:

— Apesar da onda de crise em que todo mundo fala, o Serviço de Proteção ao Crédito de Natal, em termos de movimentação, está entre os 50 maiores do país.

Mas a prova de que a redução do IPI não é a solução está num exemplo dado por Ariosvaldo de Góis. Com um vendedor da Wallig ao lado, ele comprova que, em menos de 60 dias, teve de enfren-

tar um aumento de 40 por cento no preço dos fogões daquela marca.

— A solução — acrescenta Ariosvaldo — está na gradual redução do ICM, bem como numa folga maior do Imposto de Renda, que só permite o comerciante respirar um pouco mais aliviado durante os meses de outubro, novembro e dezembro, já que no restante do ano estamos pagando as prestações.

Admite que Natal tem um número excessivo de lojas para a venda de eletrodomésticos e, logicamente, crê que a redução seria benéfico para o setor. Todavia, revela:

— Sabe que estamos construindo mais uma filial das lojas Ideal em Natal e que deverá estar funcionando até o fim deste ano?

DIFÍCIL, MAS...

E a norma é essa. O proprietário da rede de lojas Galeria Olímpio, João Olímpio Filho, apesar de suas três bem instaladas lojas, no centro e no Alecrim, pretende inaugurar, também ainda este ano, mais duas. E uma delas especializada em artigos de luxo e de decoração, na avenida Deodoro.



João Olímpio: "O comércio vive à espera dos dias de pagamento do funcionalismo".

Também presidente da Associação Comercial, João Olímpio está entre os que vêem o comércio de eletrodomésticos em Natal sob o ângulo otimista.

— No que se refere à Galeria Olímpio — informa — posso dizer que os índices de venda, de janeiro a agosto de 1975, com relação ao mesmo período de 74, conseguiram

um acréscimo nunca inferior a 80 por cento. E acho que, até o final deste ano esse índice vai aumentar.

Já José Cirineu de Araújo, proprietário das Lojas Wacil, é do grupo dos razoavelmente otimistas — com algumas conotações pessimistas. Afirma que as vendas de suas lojas vêm experimentando algum aumento desde o começo do ano, porém observa que o pique desejado só vai mesmo ocorrer a partir de agora.



José Cirineu: "As vendas melhoram nos três últimos meses do ano".

E explica:

— O grande disparo do comércio de eletrodoméstico em Natal só vai ocorrer agora, nos últimos três meses do ano. Aliás, como ocorre todos os anos.

José Cirineu tem opinião definida quanto ao mecanismo das financeiras, para ele passível de alguns reajustamentos.

— Do jeito que está, vai acabar saturando o mercado. Deve haver uma contenção da espiral inflacionária e uma revisão do sistema de financiamento. Isso acaba com qualquer pessimismo. O resto, o crescimento da cidade naturalmente importará no crescimento do consumo.

AS MUDANÇAS NO MERCADO

De qualquer maneira, há um mercado consumidor com bastante vitalidade em Natal pois, não fosse assim, não haveria lugar para tantas lojas de eletrodomésticos. E pode-se mesmo afirmar que é um consumidor de nível. Prova é que, ultimamente, vem se observando, segundo os comerciantes consultados,

uma elevação no índice de vendas do TV a cores, em detrimento do preto e branco. Os aparelhos de ar condicionado, também segundo as informações, nunca venderam tanto

como agora. O liquidificador é um artigo que sempre se mantém num ritmo bem razoável de vendas, enquanto o ferro elétrico é o artigo

mais consumido. Os móveis têm mais saída do tipo "monte você mesmo".

Mas o artigo que vem mais aumentando as vendas é o relógio, apesar do aumento que sofreu entre janeiro e agosto e que já atingiu os 45%.

O que provoca a permanente

saída desses artigos, conforme os comerciantes, é que eles têm de ser sempre renovados. E — como argumenta Ariosvaldo Góis — porque passaram a ser, também, artigos de primeira necessidade.

Argumento, enfim, que pode conter a causa permanente de otimismo do comerciante de eletrodomésticos de Natal. ●

CRÉDITO

Quem vai ter acesso aos Cr\$ 30 milhões do BDRN?

O Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte possui Cr\$ 30 milhões para financiar empresas da terra, dinheiro conseguido junto ao BNDE. Tem sido grande a movimentação de empresários e o número de consultas encaminhadas ao banco aumenta dia a dia. A direção do BDRN informa o que se deve fazer para ter acesso ao Cr\$ 30 milhões.

O BNDE — Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico — está dando uma injeção inicial de Cr\$ 30 milhões na parca política de financiamento de projetos de pequenas e médias empresas do Rio Grande do Norte. Uma soma que poderá ser aumentada consideravelmente, quando estiverem em funcionamento outros convênios entre aquele estabelecimento de crédito federal e o BDRN — Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte. Os Cr\$ 30 milhões iniciais são para as chamadas Operações Pacote, o segundo ítem do POC — Programa de Operações Conjuntas — que o BNDE está ativando, através de agentes financeiros de todo o País, notadamente bancos de investimento, bancos estaduais ou regionais de desenvolvimento. As outras duas são as Operações-Programas e as Operações-Projeto.

Segundo o economista Getúlio Nóbrega, diretor de Operações do Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte, o Programa de Operações Conjuntas foi estruturado pelo BNDE para atender à demanda financeira de empreendimentos nos diversos setores da atividade econômica do País, através de pequenas, médias e até grandes empresas, localizadas em qualquer Estado ou Território. No caso do Rio Grande do Norte, o BDRN foi o estabelecimento bancário indicado para funcionar como agente re-

pasador e por isto grande tem sido a movimentação no banco, desde que começaram a funcionar as Operações-Pacote, as primeiras a serem adotadas, tanto porque oferecem maior margem de participação financeira do banco, como porque cobram juros mais baixos ao investidor, no custo final do financiamento.

ATIVIDADES ENQUADRADAS

Um elenco de atividades industriais, no entanto, está fora de enquadramento, para financiamento pelas Operações-Pacote e, no caso de algum empreendimento do Rio Grande do Norte estar nesse rol, o Banco de Desenvolvimento do Estado poderá incluí-lo numa das outras Operações, quando se concluírem os entendimentos para convênios. De qualquer maneira, atividades até então alijadas das possibilidades de receber benefícios oficiais, têm agora uma praticidade favorável, que parte da letra da lei: a Decisão 166/75 da Diretoria do BNDE estabeleceu a sistemática de enquadramento de setores de atividade econômica no Programa de Operações Conjuntas, que determina, por exemplo, se financiar drogas, supermercados, distribuidoras de máquinas e implementos agrícolas, livrarias e material escolar. Isto no setor Comercial. Para as empresas prestadoras de serviços, de recuperação ou manutenção, há

possibilidade de financiamento para as que se dediquem a máquinas e aparelhos industriais, agrícolas e de máquinas de terraplanagem; embarcações e motores marítimos, veículos ferroviários, aviões, turbinas e motores de avião.

O Super Mercado Nordeste, por exemplo, é uma das empresas natalenses beneficiadas pelas Operações-Pacote, e na primeira etapa do seu plano de expansão, já conseguiu financiamento da ordem de Cr\$ 10 milhões.

CAPITAL DE GIRO

Os recursos do POC destinam-se, especificamente, a acolher iniciativas de empresários privados nacionais, ficando vedado o atendimento às iniciativas do setor público municipal, estadual, ou federal. Critérios regionais e setoriais, sempre compatíveis com a atual realidade da economia brasileira, serão sempre e necessariamente observados e no caso da distinção das empresas — separação das consideradas grandes, das pequenas e médias — se exigirá das primeiras que tenham acima de . . . 500.000 ORTN's o seu ativo fixo, mais investimento total a realizar. Taxas de juros e "del credere" serão diferenciados por região, facultando-se às menos desenvolvidas as operações de capital de giro isoladas, para o setor industrial.

Dentro desse esquema, as Operações-Pacote são as que se enqua-

dram imediatamente nas necessidades do Rio Grande do Norte, porque oferecem financiamento para Fixo Misto e para Capital de Giro, com a participação máxima do BNDE, por contrato, de até 80%.

EXPLICANDO MELHOR

É ainda o economista Getúlio Nóbrega quem esclarece melhor o mecanismo do POC — um dos programas da Área de Operações com Agentes (APA), cujos recursos o BNDE aplica sempre por intermédio de agentes financeiros, funcionando como banco de segunda linha, e os agentes se encarregando da análise e do acompanhamento das operações, pelas quais se responsabilizam perante o BNDE, percebendo remuneração de "del credere".

Detalhadamente, os programas estão com seu funcionamento assim delineado:

Operações-Programa — Colaboração financeira para atender a projeto similares, complementares e/ou independentes, do ponto de vista das matérias-primas processadas ou dos bens ou serviços produzidos, desde que objetivem preferencialmente, a expansão da capacidade produtiva, em micro-regiões e/ou setores de atividade de significação local. As aplicações nesse programa destinam-se a: 1) investimentos fixos a realizar, contemplando execução de obras civis, aquisição de máquinas e equipamentos de fabricação nacional, instalações e montagem, além de outras; 2) despesas a realizar, inerentes ao projeto. Dentre essas, a de capital de giro, correspondente ao acréscimo de ativo circulante necessário, em decorrência dos investimentos fixos previstos e a incorporação e criação de tecnologia. Além disso, as empresas poderão utilizar até 5% do total do crédito, no pagamento de despesas de formação e aperfeiçoamento de mão-de-obra especializada, treinamento de empresários, organização ou reorganização administrativa, introdução ou atualização de processos de incremento de produtividade e de controle de qualidade, em estudos e projetos específicos.

Serão atendidas empresas de qualquer porte, desde que reconhecida a necessária prioridade para o elenco de projetos do mesmo setor ou microrregião a que pertencem.

Operações-Pacote — Objetivam

atender projetos diversos de pequenas e médias empresas, pertencentes a qualquer setor de atividade, localizadas ou não na mesma região, na forma da sistemática de enquadramento aprovada pela Decisão DIR 166/75, de 19 de junho de 1975. Os recursos devem se destinar à implantação, expansão e/ou realocização das empresas, visando o aumento de sua produtividade. Além das aplicações citadas para as Operações-Programas, os recursos das Operações-Pacote podem atender ainda a: 1) liquidação de débitos decorrentes de saneamento financeiro, nos casos de incorporação e/ou fusão, desde que a empresa beneficiária final tenha boa situação financeira; 2) capital de giro de empresas industriais, exclusivamente para a Região I — que inclui o Amazonas, Pará, Acre, Maranhão, Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco, Alagoas, Sergipe, Bahia, Espírito Santo, Mato Grosso, Goiás, Territórios e região de Minas Gerais, incluída no Polígono das Secas.



Getúlio Nóbrega fala das novas linhas de financiamento do BDRN.

Operações-Projeto — Atendimento a empresas de grande porte, podendo os agentes financeiros do BNDE, se for o caso, formar consórcios de bancos, compondo com recursos suficientes para as necessidades do projeto. Nelas, se enquadram as empresas cujo ativo fixo somado ao investimento total a realizar, seja superior a 500.000 ORTN's. A operação de financiamento, com recursos do BNDE, no entanto, não deverá ser normalmente inferior a 150.000 ORTN's salvo

em casos específicos e mediante autorização expressa do Banco.

Essas operações atendem às aplicações das operações anteriores e ainda: 1) saneamento financeiro, com fusão e/ou modernização gerencial, que não se revista de característica de mera transferência de recurso entre credores, agentes do BNDE; 2) às regras vigentes para programas específicos que o BNDE opere diretamente, desde que decidida sua inclusão no POC, e atendidos os regulamentos específicos.

PRAZOS E CUSTOS

Para qualquer tipo de operação, será obrigatoriamente observado um prazo mínimo de três meses de carência e a amortização dos financiamentos não poderá ultrapassar os seguintes limites: 10 anos, compreendido o período de até 3 anos de carência, nas Operações-Programa e Operações-Projetos, nas hipóteses de investimento fixo ou misto; Oito anos, compreendido o período de dois anos de carência, nas Operações-Pacote, nas hipóteses de saneamento financeiro de investimento fixo ou misto; três anos, compreendido o período de até um ano de carência, nas hipóteses de reforço de capital de giro.

Nos contratos do POC, as liberações de recursos, o saldo devedor, as amortizações, os juros e a comissão dos agentes financeiros serão expressos em Obrigações Reajustáveis do Tesouro Nacional (ORTN's) observados os limites constantes da tabela final, segundo a região em que o empreendimento for localizado.

NÃO ENQUADRADAS

Nas Operações-Pacote, que o Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte já está pondo em prática, várias são as atividades que não podem ser beneficiadas com financiamento, por estarem fora de enquadramento, algumas delas ligadas diretamente a prioridades industriais do nosso Estado, como é o caso de fiação e telecelagem em algodão e em materiais artificiais e sintéticos. Ou a indústria editorial e gráfica, a de material de construção, matadouros e frigoríficos, pesca, moagem de café, fabricação e refinação de açúcar, destilação de

álcool, fabricação de cervejas, chopes e malte, fabricação de cimento e vidro plano comum e de segurança (a fábrica de barrilha da Alcornorte possibilitará a instalação de fábricas de vidro em nosso Estado). No entanto, quaisquer dessas atividades que despertem empresários locais, poderão ser atendidas através das Operações-Programa ou das Operações-Projeto, de qua o BDRN ainda virá a ser repassador de recursos.

Com relação ao Rio Grande do Norte, o limite de participação e custo financeiro dos três programas oferece o seguinte quadro de viabilidades:

Tipo de Operação	Participação máxima BNDE	Juros	Del Credere	Custo Final
Operações-Pacote (*)	80%	0,5%	2,5%	3%
Operações-Programa	80%	0,5%	2,5%	3%
Operações-Projetos	80%	A definir	A definir	A definir

(*) —

Nas Operações-Pacote, o Capital de Giro tem Juros de 3% — Del Credere de 2% e Custo Final de 5%.

Financiamento para Fixo Misto, tem Juros de 0,5% — Del Credere de 2,5% e Custo Final de 3%.

PESQUISA

No projeto camarão não se jogou dinheiro fora

Pelo aspecto do pioneirismo e pela dependência a uma série de fatores altamente técnicos, o "projeto Camarão" chegou a ser classificado por alguns de "aventura". Mas a qualidade e a seriedade dos estudos elaborados por técnicos do Instituto de Biologia Marinha da UFRN e de vários organismos nacionais e internacionais voltados para a pesquisa, demonstraram que os recursos financeiros aplicados pelo BDRN para possibilitar a criação de camarões em viveiros no Rio Grande do Norte não significaram desperdício de dinheiro.

Agora, passados pouco mais de dois anos — o Projeto Camarão foi instalado em abril de 73 e as pesquisas iniciadas em janeiro de 74 — um discreto memorando, assinado pelo Coordenador Geral do Projeto, técnico Tupan de Souza, põe fim a todas as dúvidas, pois revela que a pesquisa técnica comprovou a viabilidade do projeto.

Resta, no entanto, outra batalha para que a guerra seja ganha de todo e o Rio Grande do Norte possa transformar camarões em dólares: a conclusão da pesquisa de viabilidade econômica, já em andamento.

OS RECURSOS

Sem exagero ou prevenção, conclui-se pelo próprio histórico do Projeto Camarão que se trata de

uma iniciativa ousada. Os contornos da idéia, porém, eram razoavelmente simples e lógicos. Partiu-se da premissa de que o cultivo artificial do camarão já era utilizado com êxito no Japão, Estados Unidos e Itália. Daí, verificou-se que o Rio Grande do Norte apresentava as condições ambientais ideais para a implantação de fazendas de camarão, principalmente levando em conta a regularidade do seu clima, livre de bruscas oscilações capazes de influir negativamente no processo.

Todavia, um dos aspectos principais dos estudos iniciais envolveu a necessidade de adaptar as técnicas até então existentes — particularmente a japonesa — às condições locais. Era, pois, um projeto que exigia uma razoável massa de recursos financeiros — a se considerar a

fragilidade de uma economia como a do Rio Grande do Norte — com resultados duvidosos, em termos de rentabilidade econômica.

Contudo, o Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte topou a parada. Logo, porém, à medida que os resultados iam aparecendo, novos organismos foram se dispondo a fornecer recursos. O resultado é que, segundo informa o técnico Tupan Ferreira, até a primeira quinzena de agosto deste ano os investimentos absorvidos pelo Projeto Camarão chegavam a Cr\$ 5.559.266,75, provenientes não só do BDRN como do FIPERN, BRASCAN e Sudene. Para 1976 estão previstos investimentos da ordem de Cr\$ 4.503.285,65, com a participação do BNDE, BNB, FIPERN, BRASCAN e Sudene.

A TECNOLOGIA

Embora partindo de organismos estatais, o Projeto Camarão, segundo Tupan Ferreira, visa sobretudo colocar a tecnologia da criação de camarões em criatórios à disposição da iniciativa privada. Técnicos potiguares, em busca de atualização, têm visitado — por força de convênios — os centros de criação nos Estados Unidos, Japão e Itália, ao mesmo tempo que especialistas desses países têm vindo ao Rio Grande do Norte. Os mais conhecidos foram dois PHD norte-americanos, o professor Mock e a professora Zoula Zein Aldin, que ministraram a um grupo de 25 universitários um curso intensivo sobre a procriação de camarão, consistindo de aulas teóricas e práticas.

Até o momento as experiências se processaram no Núcleo existente em Natal.

— Mas — informa Tupan Ferreira — estão projetados outros em Canguaretama, Arêz, Guamaré, Macau, Areia Branca e Mossoró.

A BUSCA NO MAR

Talvez o maior grau de incerteza dos técnicos do Projeto Camarão tenha sido exatamente a captura da espécie ideal para a reprodução em cativeiro. Essa busca se processou de maneira silenciosa e algo dramática. Na fase inicial do Projeto, esse aspecto foi mantido com certa reserva, pois poderia dar margem a especulações alarmistas dos opo-

res, declarados ou anônimos, do Projeto. O processo de busca se realiza a uma distância de 12 a 15 milhas da costa. A técnica estabelecia que logo após a captura, as fêmeas escolhidas entre as que estavam no estágio de desova, fossem separadas no próprio barco e em seguida transportadas para os tanques-maternidades no Núcleo Potengi. Em 48 horas ocorre a desova.

No entanto, a etapa mais delicada começa com os primeiros momentos de vida dos ovos. Até a post-larva há uma infinidade de processos altamente sutis, incluindo a diversificação de alimentos que devem ser utilizados para cada uma das fases. Trinta e seis horas após a desova, por exemplo, a alimentação adequada é uma alga especial cultivada pelo Instituto de Biologia Marinha e que tem de ter todas as condições específicas do seu ambiente natural, inclusive intensidade luminosa, temperatura e salinidade.

Paralelamente, todo o processo de desenvolvimento é acompanhado por uma série complexa de cuidados, até que a cria possa ser considerada apta para sair do tanque-maternidade e passar para o viveiro. Mesmo aí, o controle da alimentação tem de ser minucioso: é necessária uma ração balanceada, fabricada sob o acompanhamento de testes físicos e químicos para que haja garantia da perfeita assimilação pela cria dos fatores nutrientes e fique garantido, desse modo, o seu desenvolvimento.

As experiências foram realizadas no Núcleo de Pesquisas da Ma-

rinha, que tem uma área de 112 mil metros quadrados e 29 viveiros. Elas incluíam, também, estes para se estabelecer a profundidade ideal para o viveiro de camarão.

O NOVO UNIVERSO

A superação de tantas dificuldades e minúcias chegou a entusiasmar o técnico Tupan Ferreira que, ao comunicar a constituição, no Núcleo Potengi, da segunda geração da espécie *Penaeus brasiliensis* proveniente de uma desova em laboratório, dizia tratar-se de "um universo novo para a pesquisa".

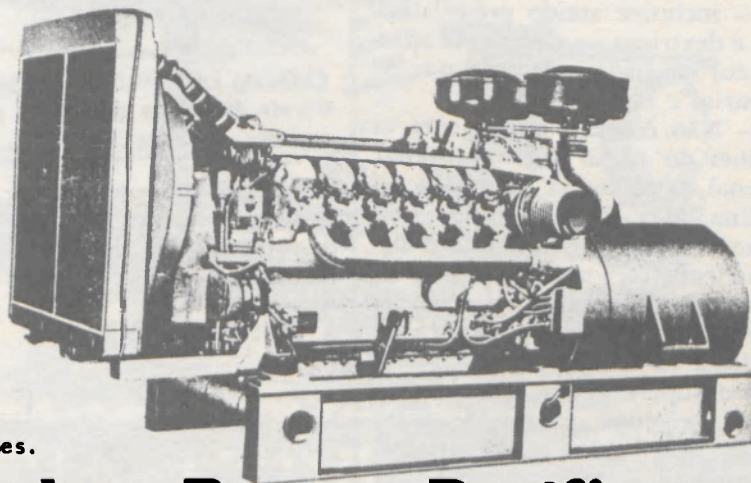
E concluiu:

— Foram abertas largas oportunidades para, entre outras, as seguintes perspectivas: 1 — formação de plantel de reprodutores; 2 — melhoria genética da espécie através de cruzamento com outras espécies nativas e ou a serem importadas; 3 — redução dos custos de produção de filhotes pela eliminação da estrutura necessária à captura de fêmea em mar aberto; 4 — disponibilidade permanente de fêmeas aptas para desova, possibilitando, desta forma, a oferta de filhotes para engorda durante um ano.

Assim, tecnicamente é possível criar camarões em viveiros no Rio Grande do Norte. Resta saber, agora, se compensa economicamente esse tipo de produção, de modo a tornar o Estado — como sonhava o ex-Governador Cortez Pereira — exportador de camarão. Se compensar, o camarão será o maior produtor de divisas para a economia potiguar.

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. E 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. Mario Negócio, 1504 — Alecrim — Fones 2-3963 e 2-4630

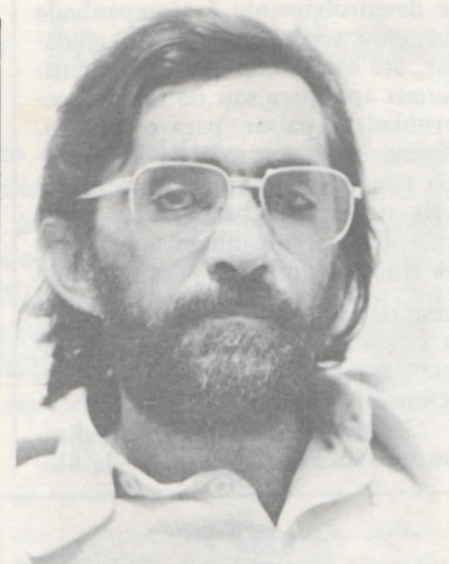
Enquanto não serve para fabricar álcool a mandioca continua uma cultura desprezada

Apesar de ser um bom produtor de mandioca, o Rio Grande do Norte sempre encarou essa cultura com um certo desprezo. Agora, com o falado aproveitamento deste produto para a fabricação de álcool adicionável à gasolina, é possível que ele ganhe novo status. Para ser rentável, a cultura de mandioca, atualmente, precisa ser apoiada pela técnica. A sua produção, por hectare, não passa das dez toneladas, quando outras regiões chegam a alcançar até 30 toneladas. Matéria prima utilizada em dezenas de indústrias, no RN a mandioca serve apenas para a fabricação de farinha. Mas os técnicos acham que tudo pode mudar.

A trivial mandioca não é só um produto que se presta para a extração do álcool que será adicionado à gasolina para consumo dos veículos, segundo o plano já anunciado pelo Presidente Geisel. A mandioca, até então mais conhecida como fonte da farinha que ajuda a enganar a fome do nordestino, tem potencialidades insuspeitadas. Segundo o engenheiro Agrônomo Gilberto de Meneses Lira, executor do programa de Pesquisas e Experimentação com culturas alimentares (convênio Sudene-Governo do RN e UFRN) o "amido de mandioca e os amidos modificados ou derivados de amido — inclusive amido pré-gelatinizado e dextrinas — podem ser aproveitados em nada menos do que 32 indústrias".

— Não conheço exatamente os detalhes do plano para aproveitar o álcool extraído da mandioca na gasolina. Mas acho o projeto perfeitamente viável — diz Gilberto.

No entanto, para que o Rio Grande do Norte venha a se beneficiar do "boom" que a cultura da mandioca vai atravessar torna-se necessário superar o estágio de produtividade atual, que está entre oito e dez toneladas por hectare, praticamente anti-econômico. O ideal é uma produtividade de 20 a 30 toneladas por hectare o que será possível, conforme acentua Gilberto Lira, com a cultura extensiva e o suporte de pesquisas.



Gilberto Lira: "Acho a idéia de extrair álcool da mandioca plenamente viável".

— O fato — admite — é que a mandioca sempre foi uma cultura desprezada no Rio Grande do Norte.

A FÉRTIL MANDIOCA

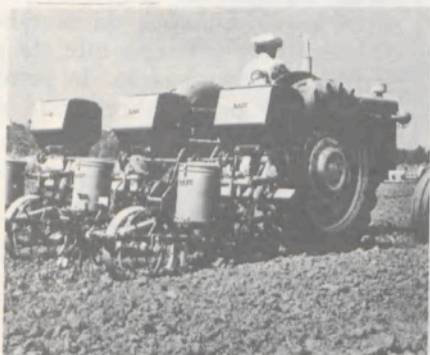
É, pois, uma pena que o Rio Grande do Norte não tenha dado a devida importância à mandioca. Na Região, é o Estado que menos produz mandioca — o primeiro é a Bahia, segundo Ceará, terceiro Maranhão, quarto Pernambuco, quinto Piauí, sexto Sergipe, sétimo Paraíba, oitavo Alagoas. A razão do

desprezo certamente está na pouca rentabilidade de até então, já que as condições do solo potiguar são ideais e a cultura se adapta a qualquer solo desde que não haja excesso de umidade. Mesmo quando o solo não é de boa fertilidade, é possível adaptá-lo à cultura através da adubação e correção.

Quanto ao uso e exploração do solo, tanto pode ser para o grande como para o pequeno proprietário face o alto índice de rotatividade que a mandioca proporciona. Do processo de plantio a colheita o máximo é 18 meses, não sendo uma cultura permanente como, por exemplo, a do coco, cana-de-açúcar, agave, algodão, praticamente inacessíveis ao pequeno agricultor por ocuparem o solo indefinidamente.

No Rio Grande do Norte é Natal, que integra uma das chamadas microrregiões homogêneas, que tem a maior participação na produção global do Estado, como cerca de 40 por cento. Em seguida vêm o agreste potiguar — com 34 por cento, a borborema-potiguar 8,8, a serrana-norte-riograndense 3,5 sendo o restante dividido em parcelas de pouca significação. Os dados existentes são de 1972 e apontam uma produção anual de 346.312 toneladas para uma área de 52.893 hectares. Para que se tenha uma idéia da pouca expressão da produção do Estado, nesse mesmo ano a Bahia produziu

Agricultura se faz com máquinas. Jessé Freire Agro-Comercial tem a máquina certa para a sua fazenda.



CAIXA DE FERTILIZANTES



GRADE NIVELADORA MF30



PULVERIZADOR AUTOMÁTICO



MASSEY FERGUSON 65X




CARRETA MF19



MF68 COM ARADO BÁSICO

JESSÉ FREIRE AGRO-COMERCIAL S/A

MATRIZ: Rua Teotônio Freire, 283
NATAL - RIO GRANDE DO NORTE

UM CARRO 
MERECE UMA
ASSISTÊNCIA
À ALTURA DE
SUA
QUALIDADE

A FORD do Brasil prima pela qualidade dos carros que fabrica e pela assistência que oferece. Santos & Cia Ltda, revendedor autorizado FORD para o Rio Grande do Norte, tem a mesma filosofia. Por isto mantém, em Natal, 3 lojas para revenda de toda a linha FORD, além de estoques de peças genuínas e uma oficina pronta a prestar qualquer serviço de funilaria, pintura e testes eletrônicos.



SANTOS & CIA. LTDA.

Av. Salgado Filho, 2810 • Av. Tavares de Lira, 95 • Rua Cel. Estevão, 1570

4.088.921 toneladas e o Ceará 2.095.908.

No momento os principais países importadores são Estados Unidos, Japão e Canadá, que compõem um mercado instável e pouco atrativo. Todavia, com a resolução governamental o mercado interno é quem consumirá toda a produção e, conseqüentemente, a tendência será a estabilização e colocação certa, porque as necessidades serão bem superiores ao que se produz atualmente, havendo necessidade de multiplicar, em todo o país, as áreas plantadas.

AS PONTENCIALIDADES

Porém a mandioca está se revelando uma caixa de surpresas, pelo menos para o leigo e a opinião comum. Gilberto Lira alinha as seguintes indústrias em que ela pode ser aproveitada: adesivos, alcoois e derivados, alimento, borracha artificial, carvão (comprimido), cerâmica, confecções, cosméticos, couros, detergentes, emulsificadores, estabilizadores, extração de petróleo, filmes fotográficos, fósforos, fumos, gráficas, inseticidas, lavandaria, material isolante térmico, metalurgia, mineração, papel e papelão, pilhas elétricas, plásticos, produtos alimentícios, produtos farmacêuticos, química, têxteis, tintas, sabões, sabonetes e vernizes.

O amido da mandioca — do qual o Governo pretende aproveitar o álcool para adicionar à gasolina — é o carboidrato polimérico, com moléculas compostas de amido, pectinas (alfa e beta) fracionáveis apenas pelo processo de hidrólise.

A fécula de mandioca é obtida do líquido resultante da moagem das raízes, por decantação, centrifugação ou outros processos.

A cultura da mandioca pode ser encontrada praticamente em todo o Nordeste, por existirem condições de clima favorável ao seu desenvolvimento. A planta é capaz de produzir com precipitação pluviométrica anual entre 500 e 1.000. Mas em regiões como o Maranhão, Zona da Mata e o sul da Bahia, com média de precipitação anual de 2.250 mm, encontra melhores condições de desenvolvimento, com produção mais elevada por unidade de área e precocidade. Os solos devem ser arenosos, frouxos, arejados,

bem arenados de boa fertilidade ou com adubação e correção.

AC VANTAGENS

Para o agrônomo Gilberto de Meneses Lira, o Nordeste — e o Rio Grande do Norte em particular — tem vantagem em relação ao sul, para a produção da mandioca, por causa do seu grau de precipitação pluviométrica.

— No caso da industrialização em larga escala — informa — teremos uma faixa de atividade provavelmente todo o ano, dependendo unicamente das variedades plantadas.

O Rio Grande do Norte pode, assim aproveitar perfeitamente a nova fase econômica da mandioca e usufruir do prestígio que ela passou a ter na situação de penúria de matéria prima a que está chegando a humanidade.



**Ao mecanizar
sua lavoura,
não compre só
meio trator.**



CATERPILLAR

Caterpillar, Cat e  são marcas de Caterpillar Tractor Co.

Nossas máquinas constroem estradas perfeitas.
Quem as faz seguras é você. Dirija com cuidado.

A moderna agricultura já chegou ao Brasil. O governo financia o plantio, garante a plantação e facilita a compra de máquinas e equipamentos.

Mas você é quem garante o sucesso dos resultados.

E, para isto, você precisa de máquinas para todos os tipos de trabalhos.

De máquinas versáteis que desmatam, destocam, aram, subsolam, gradeiam, terraceiam, etc., mesmo sob a carga dos implementos mais pesados.

Pois apenas com máquinas que possam trabalhar muito, é que você poderá ampliar seus campos de cultivo, construindo, também, estradas, canais, açudes, barragens, enfim, todas as benfeitorias necessárias.

Para isso, os tratores D4D (76 CV) e D6C (142 CV) são fabricados no Brasil.

Eles cumprem, realmente, tudo que prometem. Venha vê-los no Revendedor Caterpillar mais próximo de sua cidade.

E conheça as máquinas dos grandes sucessos.



MARCOSA S.A.

MÁQUINAS, REPRESENTAÇÕES, COMÉRCIO E INDÚSTRIA

NATAL - R. G. do Norte
Trev. das Donzeles, 311

J. PESSOA - Paraíba
BR - 101, n.º 235

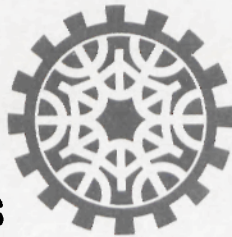
FORTALEZA - Ceará
Rua Centro e Silva, 294/B

SOCIC ESTÁ

GELANDO

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

TÚNEL PARA BAIXA TEMPERATURA
BALCÕES FRIGORÍFICOS
REFRIGERADORES
CONGELADORES



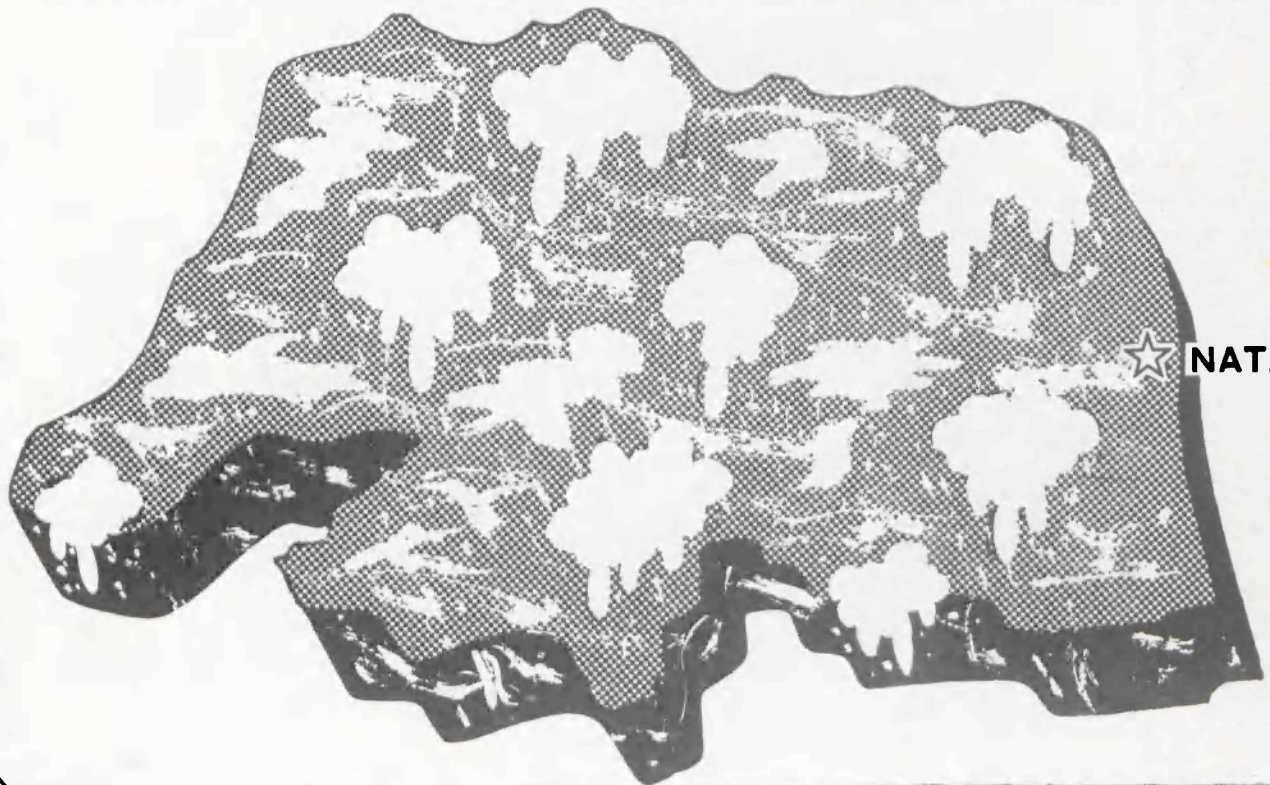
CENTRAIS DE AR CONDICIONADO
CÂMARAS FRIGORÍFICAS
CONSERVADORAS
SORVETEIRAS

VENDAS EM NATAL COM

SOCIC comercial S.A.

Av. Rio Branco, 593 - Fone: 24.333

Rua Amaro Barreto, 1350 - Fone: 21.932



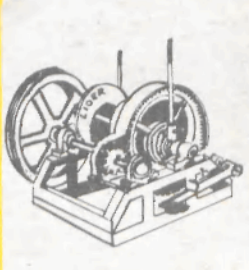
★ NATAL

QUEIROZ OLIVEIRA

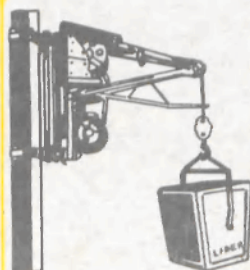
ampliando sua linha de comercialização
lança no mercado de Natal os equipamentos
LIDER, para construção civil.



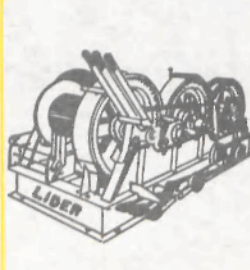
BETONEIRA LIDER 350 a 600 litros
elétrico - gasolina - diesel



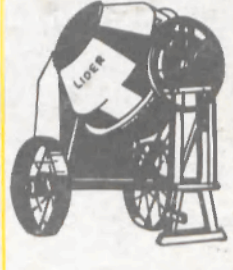
GUINCHO para construção civil
SUPER GLE-2



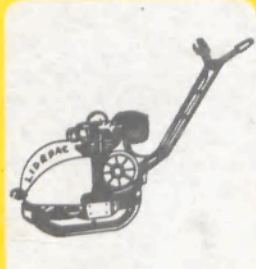
GUINCHOS MIL
monofásico - trifásico



GUINCHO BATE-ESTACA
simples e duplo



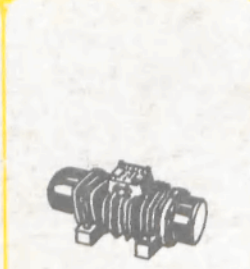
BETONEIRA LIDER 320 litros
elétrico - gasolina - diesel



COMPACTADOR DE SOLO CSL - 20 LIDEPAC
gasolina - elétrico - diesel



VIBRADORES LIDER
gasolina - elétrico - diesel



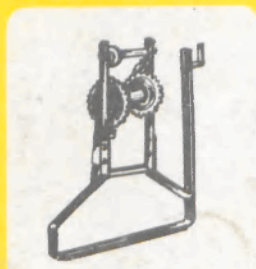
VIBRADORES LIDER - externos



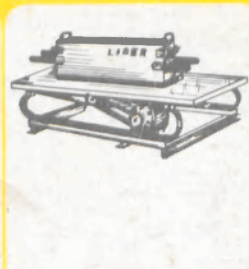
VIBRADOR LIDER
e gasolina



COMPACTADOR DE SOLO CSL - 13 LIDEPAC
gasolina - elétrico - diesel



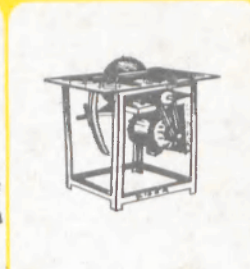
GUINCHO para andaime suspenso
TREC-REC



MESA VIBRADORA LIDER 2 x 1 met. ou
com formas de pré-moldadas



BOMBA DE IMERSÃO
elétrico - gasolina - diesel



MESA DE SERRA CIRCULAR
confeccionada todo em aço
para construção civil



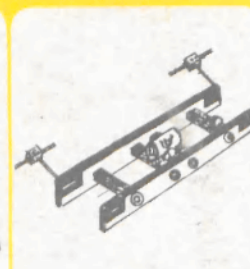
PLACA VIBRADORA para laje



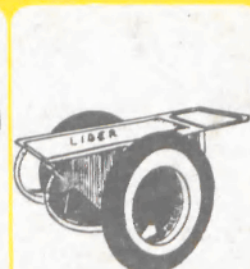
FORMAS para confecção de tubos
de concreto vibrado



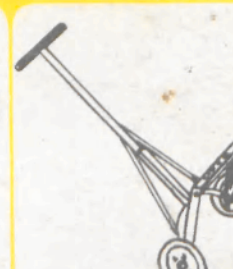
CAVALETE de 1 a 2 toneladas



REGUAS VIBRADORAS 3 - 4 a 5 metros



CARRINHO MEIA LUA



CARRO para transporte de tubos



QUEIROZ OLIVEIRA

FERRO MADEIRA S/A.

Av. Rio Branco, 185 - Ribeira - Tel. PABX - 2-2056