

# RN ECONÔMICO

Revista mensal para homens de negocios

Ano IX — N° 93 — Agosto/78 — Cr\$ 30,00

**Incentivo do  
ICM é causa  
perdida**

**Estatização  
e estagnação da  
economia do RN**

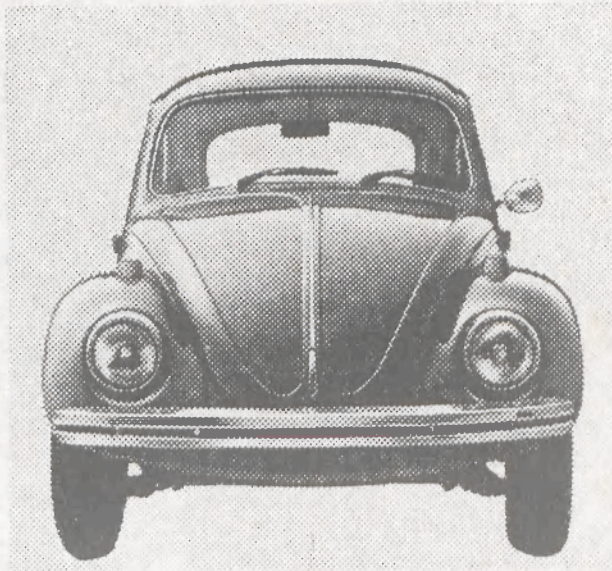
**A força  
econômica  
do caju**

**Técnicos  
planejam governo  
de Lavoisier**

**Que dizer  
dos projetos  
do FURENE ?**

409





**O besouro é simples.  
Simples de comprar.  
Simples de dirigir.  
Simples de estacionar.  
Simples de manter.  
Simples de cuidar.  
Simples de vender.  
Venha ver.**

Revendedores autorizados:

**MARPAS S/A**  
Av. Tavares de Lira, 159



**DIST. DE AUTOMÓVEIS  
SERIDÓ S/A**  
Av. Salgado Filho, 1669



## Diretores-Editores

Marcos Aurélio de Sá  
Marcelo Fernandes de Oliveira

## Gerente-Administrativo

Maurício Fernandes

## Gerente-Comercial

José Nilton B. Moraes

## Redatores

José Ari  
Hélio Cavalcanti  
Edilson Braga  
Marcílio Farias  
Luciano Herbert  
Carlos Moraes

## Fotografias

João Garcia de Lucena

## Diagramação

Fernando Fernandes

## Fotocomposição e Montagem

Antônio Barbalho  
Fortunato Gonçalves  
João da Cruz Bezerra

## Consultores

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

RN/ECONÔMICO — Revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade de RN/ECONÔMICO EMPRESA JORNALÍSTICA LTDA. — CGC nº 08286320/0001-61 — Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687 — Natal-RN — Telefone: 231-3576. Composição e impressão: EDITORA RN/ECONÔMICO LTDA. — CGC nº 08423279/0001-28 — Insc. Est. 20012932-5 — Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687 — Natal-RN — Telefone: 231-1873. É proibida a reprodução total ou parcial de matérias, salvo quando seja citada a fonte. Preço do exemplar: Cr\$ 30,00. Preço da assinatura anual: Cr\$ 200,00. Preço de número atrasado: Cr\$ 40,00.

## Reportagens

A luta inglória pela prorrogação do incentivo do ICM	8
A força econômica da castanha de caju cria novas esperanças para o RN	16
Na pesca artesanal, uma marginalização que se agrava	26
Bancos criam serviço para facilitar a ação dos clientes	30
O que dizer dos projetos de mineração aprovados pelo FURENE	34
Técnicos já planejam o Governo de Lavoisier Maia	37
Liquidez da praça deixa muito a desejar	42
Desta vez, parece que Natal terá Plano Diretor	44
Prodecor — um novo esforço para desenvolver o campo	47
Novas idéias para resolver os problemas urbanos	52
Retração do mercado gera apreensões na indústria da cerâmica	54
Estudo demonstra viabilidade da produção de algas em viveiros	59

## Seções

Homens & Empresas	4
Página do Editor	7
Agenda do Empresário	24
Notas & Comentários	40
Cartas	61
Direito Econômico	62

## Artigos

Artur Nunes de Oliveira Filho e Herbat Spencer B. Meira Reformulação dos incentivos fiscais como instrumentos de política fiscal	11
Francisco Dantas Guedes Os problemas do sisal	22





## RN EXPORTA SAL PARA EUA E PARA NIGÉRIA

Pela primeira vez na sua história, o parque salineiro do Rio Grande do Norte fez uma exportação de sal para os Estados Unidos. Isto ocorreu em meados de agosto, sendo o sal embarcado pelo Porto-Ilha de Areia Branca. Ele se destinará ao consumo da indústria química norte-americana. Por outro lado, a CIRNE embarcou pelo porto de Natal, com destino à Nigéria, 3 milhões de quilos de sal refinado, para consumo humano. É o começo de um novo tempo para as nossas empresas salineiras.

## A INVASÃO DAS MULTINACIONAIS

Nos próximos anos, quando estiver em funcionamento a fábrica de barrilha e quando começarem a surtir efeitos os projetos na área de minérios, o Rio Grande do Norte poderá sofrer uma verdadeira invasão de multinacionais, por falta de capital e de iniciativa de grupos locais para explorar as muitas oportunidades que vão se abrir. Já conscientes dessa realidade, os técnicos que elaboram o Plano de Governo de Lavalsier Maia procuram encontrar fórmulas que permitam a inversão dessas perspectivas.

## DOIS MIL QUILOS DE ALGODÃO POR HA.

Por solicitação da Algodoeira São Miguel S/A, o agrônomo norte-americano David Knoll realizou uma experiência de plantio de algodão tipo "Acala del Cerro", de fibra longa, em três hectares de terras no Vale do Açú, empregando irrigação e adubos especiais. No fim, o que se verificou foi uma produção de quase dois mil quilos do produto, por hectare, compensando perfeitamente todos os investimentos. Sabe-se que a média de produção dos campos de algodão fibra longa no Estado fica em torno de apenas 200 quilos, o que até hoje aparece como um dos maiores entraves ao desenvolvimento dessa cultura entre nós, pois a margem de lucros do produtor não é considerada compensadora.



## EFREM LIMA CONCLUI CENTRO DAS CLÍNICAS

Efreim Lima, presidente do Instituto de Previdência dos Servidores do Estado, inaugurará em setembro o Centro das Clínicas do IPE, uma das mais importantes obras do atual Governo, tanto pelo seu porte como pela sua finalidade.

## GRANDE PRODUÇÃO DE CASTANHA DE CAJU

No dia 12 de outubro próximo, estará sendo comemorado o 5º aniversário das Vilas Rurais, um dos mais audaciosos projetos de colonização agrícola em execução no Hemisfério Sul, idealizado e implantado pelo ex-governador Cortez Pereira. Exatamente na data acima terá início a primeira grande colheita de castanha de caju, que poderá atingir 3 milhões de quilos. Como se sabe, o cajueiro só atinge uma boa produtividade a partir de cinco anos de idade. E dos 2.063.000 cajueiros plantados nas Vilas Rurais uns vinte por cento estão nessa fase. O projeto hoje dirigido pela CIOA (Cla. Integrada de Desenvolvimento Agropecuário) já atende a 300 famílias de colonos e no próximo ano contará com mais 120. Em 1980, as Vilas Rurais começarão a receber as primeiras unidades industriais beneficiadoras do caju.

## CONSTRUTORAS SEM OBRAS DO ESTADO

Algumas das maiores e mais conceituadas empresas da construção civil do Rio Grande atravessarão todo o mandato do governador Tarcísio Maia sem participar de uma só obra de iniciativa do Governo Estadual. Todas elas, nesses últimos quatro anos, venceram concorrências públicas promovidas pelo Governo Federal e por outros Estados, inclusive do Centro-Sul, e cumpriram com fidelidade os termos contratuais que assinaram, construindo obras de grande porte e com excelente nível técnico e de qualidade. Da parte dessas empresas, vontade de construir obras para o Governo do Estado não faltou. O que faltou foi oportunidade. Perdeu com isso a economia local, pois o volume de obras mais expressivo foi entregue a empresas de fora, especialmente cearenses, muitas das quais não cumpriram os contratos originais. E o dinheiro dessas obras deixou de circular no Rio Grande do Norte.

## RN-ECONÔMICO NOS ANAIS DO SENADO

Por proposição do senador Agenor Maria, uma reportagem de RN-ECONÔMICO ficará registrada nos anais do Senado Federal. Agenor afirma que ficou impressionado com os fatos apresentados na matéria "Diagnóstico do Rio Grande do Norte: os números continuam mostrando muita pobreza", de modo que além de utilizar-se dos dados da revista para fazer um pronunciamento da tribuna, pediu a sua transcrição nos anais da Câmara Alta.

## MOSSORÓ E PECUÁRIA EM EDIÇÃO ESPECIAL

No dia 30 de setembro a revista RN-ECONÔMICO circulará com uma edição especial dedicada à análise da economia de Mossoró e da região Oeste do Rio Grande do Norte. Ainda nesta edição, será feita uma abordagem completa da pecuária potiguar, com uma reportagem que mostrará inclusive quem são os maiores criadores de gado do Estado.



# HOMENS & EMPRESAS

## METALMAG ESTRANHA CRÍTICAS DO GOVERNO

Ove Schirm, diretor da **METALMAG**, empresa que se constituiu com a finalidade de explorar as águas-mães das salinas do Rio Grande do Norte, declarou estranhar a posição do secretário **Benivaldo Azevedo**, que pretende criar uma empresa de economia mista com objetivos idênticos aos da própria **METALMAG**. Estranha mais ainda o fato de que o auxiliar do Governo declarou que o grupo **METALMAG** não merece confiabilidade e não tem capacidade financeira. **Ove Schirm** está preparando uma resposta a tudo isso e, de antemão, declara que o seu empreendimento é irreversível, mesmo com a concorrência oficial.

## MOSSORÓ TERÁ REVENDA MERCEDES

O grupo que dirige a **DIVEMO S/A — Distribuidora Potiguar de Veículos e Motores**, obteve da **Mercedes-Benz do Brasil** a autorização para implantar mais uma revenda dos caminhões e ônibus desta marca, desta feita na cidade de Mossoró. **Armando Pelxoto** informa que ainda este ano esta revenda funcionará com a razão social de **Mossoró Diesel**, e terá sob sua jurisdição toda a zona Oeste do Rio Grande do Norte. A empresa já está cuidando da aquisição de um amplo terreno para construir suas instalações.

## F. BEZERRIL VENCE NOVAS CONCORRÊNCIAS

Fernando Bezerril, por meio de uma das suas representadas — a **HIDREL**, do Ceará — venceu concorrência pública no valor de Cr\$ 5 milhões, para executar todas as instalações elétricas da adutora do Jiquí, obra que aumentará a oferta d'água à capital do Rio Grande do Norte. Por outro lado, a indústria de esquadrias de alumínio dirigida por **Fernando Bezerril**, a **Única Metal**, também ganhou concorrência para instalar todas as divisórias da fábrica de sabonetes **Dubom**, hoje sob o controle do grupo distribuidor dos produtos **Brahma** no Estado.

## NATAL TERÁ MELHOR ASSISTÊNCIA PHILIPS

Evânio Lira, responsável pela Assistência Autorizada dos produtos **Phillips** em Natal, juntamente com o seu sócio **Aldaniso Vasconcelos de Aguiar**, estarão inaugurando no próximo dia 6 de setembro a maior e mais aparelhada empresa de prestação de serviços eletrônicos do Rio Grande do Norte. Trata-se da **SERVIBRAS**, situada na rua Ulisses Caldas, 274. O Chefe do Departamento de Operações do Serviço Técnico da **Phillips**, no Brasil, **Waldemar Martins**, e o Gerente-Regional dessa indústria, **Adelson Borges**, já inspecionaram as instalações da **SERVIBRAS**, classificando-a como oficina-padrão em todo o Nordeste.

## ETFRN ATUARÁ NO INTERIOR DO RN

A direção da **Escola Técnica Federal do Rio Grande do Norte** começará no dia 11 de setembro a executar o programa **Pró-Técnico**, através do qual procurará trazer estudantes do interior para os seus cursos regulares. Inicialmente, serão atendidas as cidades de Currais Novos, Nova Cruz e Macau, onde a **ETFRN** abrirá cursos de caráter seletivo, cada um com 40 alunos concluintes do 1º grau. Os melhores serão inscritos nos cursos profissionalizantes de 2º grau, em Natal, ganhando inclusive bolsas de estudo do **Ministério do Trabalho**.

## COMSERV INAUGURA AMPLIAÇÃO DE LOJA

A **COMSERV — Comércio, Representações e Serviços Ltda.**, única firma comercial especializada em móveis e materiais para escritório situada no bairro do Alecrim, está programando para setembro a inauguração da ampliação da sua loja, que agora passará a contar também com uma linha de equipamentos para restaurantes e lanchonetes, inclusive frizas e balcões frigoríficos. A informação foi prestada por **Manoel Silva Filho**, diretor da empresa, que demonstra muito otimismo com os bons resultados obtidos no seu ramo.

## BENHAYON CRIA MAIS UMA EMPRESA NO RN

O empresário angolano **Alberto Benhayon**, que tem vários interesses no Rio Grande do Norte, acaba de criar mais uma sociedade industrial neste Estado. Trata-se da **Manufatura de Porcelana Beatriz S/A**, que produzirá louças finas a partir do caulim existente na região Seridó. A empresa tem capital autorizado de Cr\$ 130 milhões, do qual já foi subscrito Cr\$ 1 milhão e integralizado Cr\$ 150 mil. São sócios no empreendimento, além de **Benhayon**, **Beatriz Maria Isabel Salamanca Monteiro de Carvalho** e a indústria catarinense **Netzsch do Brasil Ltda.**



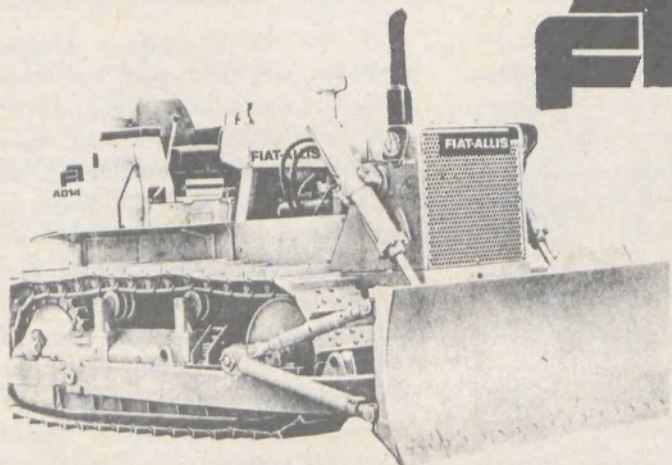
## SAFRA DO FIBRA LONGA MENOR DO QUE A DE 77

Os levantamentos iniciais realizados pela **Algodoeira São Miguel S/A** indicam que a safra deste ano do algodão fibra longa no Estado será inferior em cerca de 10 por cento, comparada com a alcançada em 1977. **Charles Birch**, diretor da empresa, afirma que as chuvas caídas em julho e agosto não chegaram a prejudicar as plantações e que a queda de produção prevista decorre da redução das áreas de cultivo. O preço mínimo do fibra longa está fixado em Cr\$ 10,44, considerado razoável pelos produtores. Nesta safra, a **Algodoeira São Miguel** planeja adquirir e beneficiar 12 milhões de quilos, já tendo até agora comprado mais de mil toneladas.

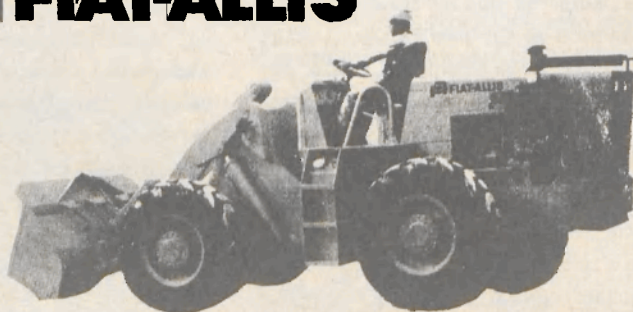


# A TURMA DA PESADA

## FIAT-ALLIS



TRATORES DE ESTEIRA "FIAT-ALLIS"



PÁS CARREGADEIRAS DE RODA E ESTEIRA "FIAT-ALLIS"

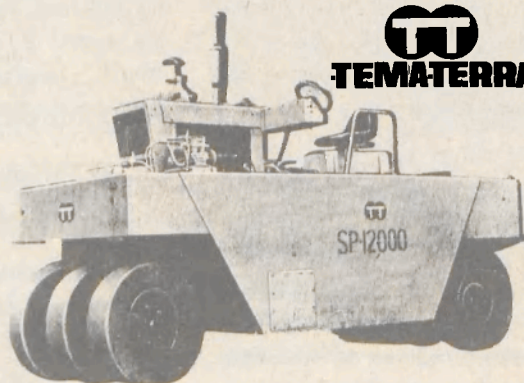


## Galion



GUINDASTES "GALION"  
ATÉ 14 TONELADAS

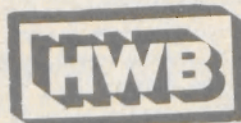
## TEMA-TERRA



ROLOS COMPACTADORES "TEMA-TERRA"

## FIAT

CAMINHÕES MÉDIOS E PESADOS  
"FIAT-DIESEL"



MOTONIVELADORAS "DRESSER-HWB"

## VALMET



TRATORES DE PNEUS  
E EMPILHADEIRAS "VALMET"

E UMA LINHA COMPLETA DE IMPLEMENTOS



## COMERCIAL WANDICK LOPES S/A

AV. DUQUE DE CAXIAS, 50 FONES 222-1525 222-3778 222-4180 222-1554 NATAL  
RUA ALFREDO FERNANDES, 5 FONE 321-5186 MOSSORÓ R.N.



# ESTATIZAÇÃO E ESTAGNAÇÃO NA ECONOMIA DO RIO GRANDE DO NORTE

Embora reconhecendo o empenho do atual Governo em zelar pela paz pública, pela moralidade administrativa, etc., não podemos deixar de mostrar que no campo da economia do Estado coisas muito estranhas a esses princípios estão acontecendo; coisas que nem levam à paz pública (a paz se constrói com o progresso) nem conduzem à moralidade administrativa (o envolvimento ostensivo dos funcionários do Estado com os negócios no mais das vezes resulta em corrupção, como tem mostrado a história política dos povos, inclusive a nossa).

Na hora em que o consenso das autoridades revolucionárias compreende a necessidade de se diminuir o dirigismo econômico; na hora em que os fatos estão — mais do que nunca — demonstrando o quanto é prejudicial para o desenvolvimento do País o intervencionismo estatal nos meios de produção; e quando todas as correntes do pensamento nacional concordam que a função mais alta do Estado é promover o bem-comum, e não assumir o papel de empresário e de patrão, vem o Governo do Rio Grande do Norte fazendo proliferar sociedades de economia mista. E o que é pior: para operar em setores onde não existem razões de ordem social que justifiquem a estatização. Ou, o que é mais grave: para, em alguns casos, arriscar ou desperdiçar os minguados recursos do erário em empreendimentos inseguros e duvidosos.

Agora mesmo, conforme anunciam os jornais, a Secretaria da Indústria, do Comércio e do Turismo do Estado está prestando um desserviço à nossa economia e praticando mais um atentado ao princípio democrático da livre iniciativa que a Constituição consagra. Ela está cuidando da criação de uma nova empresa de economia mista, desta feita para industrializar as águas-mães das salinas, das quais se procurará obter uma variedade de produtos químico-minerais. Se já não existisse um grupo particular interessado em levar avante este trabalho, elaborando projeto e reunindo capital para investir no setor, talvez nada se pudesse criticar, pois o poder público estaria tão-somente ocupando um espaço vazio com o objetivo válido de livrar o País da dependência de importações de produtos que podem ser extraídos das águas residuais do parque salineiro potiguar. Porém quando se sabe que inclusive uma empresa já foi constituída, e que esta empresa dispensa até mesmo incentivos fiscais da SUDENE ou do Governo do Estado para se implantar, no mínimo se fica a imaginar três coisas: 1) ou as autoridades do Governo têm sérias

razões para duvidar da idoneidade e da capacidade dos que a fazem, razões estas que — se ocorressem — deveriam ter sido tornadas do conhecimento público, antes do Governo lançar mão do seu empreendimento; 2) ou o Estado — quem sabe, ingenuamente — estaria fazendo o jogo de grupos multinacionais, interessados em dificultar a exploração das águas-mães para que o Brasil continue sendo importador dos produtos que podem ser obtidos a partir delas; 3) ou existem outros interesses inalcançáveis por trás desta política de criar tantas sociedades de economia mista no Rio Grande do Norte. E um desses interesses, bem casuístico e nada moralístico, poderia ser, por exemplo, o de aumentar as fontes de renda de alguns membros do primeiro escalão do Governo, que além dos seus salários de secretários de Estado ou de diretores de órgãos da administração indireta, de uns tempos para cá passaram a acumular também um salário suplementar, como membros dos conselhos de administração das diversas outras empresas estatais.

Há muitas interrogações no ar acerca da eficiência, da rentabilidade e da necessidade de certas sociedades de economia mista. São bem poucas as que apresentam resultados favoráveis ao fim dos exercícios financeiros e são menos ainda as que cumprem de modo satisfatório as suas finalidades. O que se vê em algumas é o excesso de empregados; é o aproveitamento inadequado de máquinas e equipamentos valiosos, que em mãos de grupos privados renderiam muito mais em benefício da comunidade; é a concorrência nociva e desleal com o comércio e a indústria tão desassistidos nesses últimos anos; é o fastígio e a empáfia de uns tecno-burocratas encastelados, auto-convencidos de que são os “salvadores da pátria”.

Ousamos sugerir ao governante cujo mandato chega ao fim que ponha um freio na estatização da subdesenvolvida economia estadual para que o seu sucessor não venha a se ver às voltas com um emaranhado de falsas empresas alimentadas pelos dinheiros públicos, que em verdade não passam de um sorvedouro de verbas já tão resumidas e insuficientes para atender às verdadeiras prioridades administrativas. E que, em vez de impedir o crescimento da iniciativa privada pela repetida negação do diálogo e de incentivos, o Governo imagine fórmulas sérias e objetivas de fortalecimento das verdadeiras empresas. Do contrário, não há quem evite que a posteridade venha a lhe conferir o julgamento merecido.

Marcos Aurélio de Sá



## A LUTA INGLÓRIA PELA PRORROGAÇÃO DO INCENTIVO

A luta pela prorrogação do incentivo fiscal para as indústrias do Rio Grande do Norte, sob a forma de dedução de 48% ou 24% do Imposto sobre a Circulação de Mercadorias (ICM), para investimento, já pode ser considerada uma causa perdida. O Governo do Estado é impotente para decidir pela prorrogação, embora acene com a possibilidade de outros incentivos no futuro.

A luta pela prorrogação do incentivo fiscal para as indústrias do Rio Grande do Norte, concedido pelo Governo do Estado sob a forma de dedução de 48% ou 24% do ICM, para investimento, já pode ser considerada uma causa perdida.

Já não adianta a Federação das Indústrias e outras lideranças empresariais continuarem tentando sensibilizar as autoridades, mesmo utilizando os mais objetivos argumentos, pois, segundo o Governo, é a própria legislação federal que impede aos Estados a adoção de qualquer forma de tratamento fiscal diferenciado sem que assim determine a unanimidade do CONFAZ (Conselho de Política Fazendária, formado por todos os secretários estaduais da Fazenda, sob a presidência do ministro dessa área).

Assim, Artur Nunes de Oliveira Filho, titular da Secretaria da Fazenda do Rio Grande do Norte, não vê a menor possibilidade de ser encontrada uma maneira de se continuar concedendo a isenção parcial do Imposto sobre a Circulação de Mercadorias às indústrias que a partir deste ano completam cinco anos de gozo deste incentivo. No entanto, ele acredita que no decorrer de 1979 uma outra sistemática de benefício fiscal no âmbito dos Estados nordestinos venha a ser posta em prática, pelo que muitas empresas voltarão a ter de novo o estímulo



Artur Nunes de Oliveira Filho tem novas idéias em torno dos incentivos do ICM.

do imposto menor. Neste sentido, o próprio Artur apresentou uma tese na última reunião do CONFAZ, tese que teve aprovação unânime do órgão, e que a partir de agora está sendo estudada com profundidade para que dela surja a essência de uma nova lei de incentivo aos em-

preendimentos industriais que se situem no Nordeste brasileiro.

*O MODELO ATUAL* — Antes de 1967, havia uma permitida possibilidade dos Estados estabelecerem dentro dos seus territórios a política de incentivo fiscal que achassem



mais conveniente. Podia haver, por exemplo, a concessão de isenções totais de impostos.

No Rio Grande do Norte, o Governo de Dinarte Mariz, chegou a ser concedida uma isenção absoluta por dez anos ao empresário Nevaldo Rocha, medida que permitiu a instalação e o crescimento em Natal das Confecções Guararapes S/A, hoje a maior indústria do seu ramo na América Latina. No Governo de Aluizio Alves, uma outra isenção total — desta feita por 20 anos — foi concedida ao empresário pernambucano João Santos que instalou, em Mossoró, a Itapetinga Agro-Industrial S/A, até hoje a única fábrica de cimento do Estado. No primeiro caso, a isenção foi benéfica; no segundo, tem servido até hoje como empecilho para a vinda de novas fábricas de cimento para cá, pois nenhuma teria meios de competir em termos de custos com a Itapetinga, que continua sem pagar um centavo de ICM.

Depois de 1967 entrou em vigor um novo modelo de política fiscal, onde cabe ao Governo central fixar diretrizes gerais que os Estados obedecem. Desta forma, ficou proibida a concessão de isenções totais. Para a região nordestina, que naquela altura — como hoje — ainda lutava para encontrar o caminho do seu desenvolvimento, o Governo Federal permitiu que os Estados estimulassem os empreendimentos industriais com deduções parciais de imposto, para investimento na sua expansão, isto pelo prazo de, no máximo, cinco anos.

**A PRORROGAÇÃO** — Em 1973, no Governo de Cortez Pereira, surgiu o primeiro problema sério nessa área. Tendo terminado o prazo de cinco anos para utilização das isenções parciais do ICM, muitas indústrias, principalmente as do setor de confecções, iniciaram um movimento a favor da prorrogação, mostrando que sem esse apoio oficial, entrariam numa grave crise, pois teriam diminuídas as suas chances de concorrer em termos de custos

com suas similares do Centro-Sul. A luta foi renhida e o Governo acabou cedendo, ao permitir mais cinco anos de benefícios fiscais para elas, incentivos que por sinal terminam ainda este ano, agora sem condição de virem mais uma vez a ser prorrogados pois o Governo Tarcísio Maia se declara impotente para tomar esta medida.

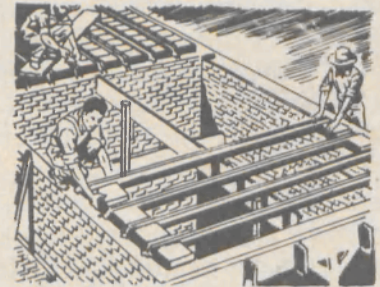
Diante de tudo, resta agora às indústrias se adaptarem a uma nova realidade e procurarem os meios possíveis de reduzir custos, ou diminuir seus índices de rentabilidade, a fim de poderem continuar colocando seus produtos no mercado em condições de competir. Algumas, certamente não vão ter meios para sobreviver. Outras, mais bem estruturadas e capitalizadas, conseguirão se sustentar, não se afastando porém a hipótese de que já estejam pensando seriamente em se realocar, transferindo-se para o Sul ou para centros maiores, onde ficarão mais próximas do mercado consumidor. Em todo caso, as que suportarem a carga integral de ICM continuarão sonhando com futuras oportunidades de incentivos, já acenadas pela tese do secretário Artur Nunes de Oliveira Filho.

**O QUE PENSA ARTUR?** — A dedução do ICM para investimento ainda pode ser concedida às indústrias que até hoje não a tenham gozado, e vigorará até o ano de 1982. As indústrias pioneiras no seu ramo poderão utilizar 48% do ICM a que estariam sujeitas, para aplicar na compra de novas máquinas, na ampliação das suas instalações físicas, etc. As que não foram pioneiras, receberão o direito de aproveitar apenas 24% do imposto.

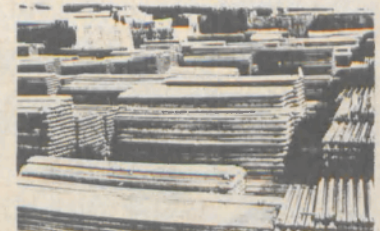
A partir de 1982, porém, nenhum Estado do Nordeste terá mais nenhuma forma de incentivo fiscal a oferecer como atrativo aos investidores dispostos a trazer indústrias para esta região-problema. Como os incentivos da SUDENE por intermédio do FINOR (Fundo de Investimento do Nordeste), andam um tanto desacreditados e desmoralizados, e



economia,  
simplicidade  
e qualidade.



Com Lajes VOLTERRANA você ganha tempo e dinheiro na sua construção. E tem a garantia de uma qualidade mundialmente reconhecida.



A SACI fabrica e mantém um estoque permanente de lajes e pré-moldados de cimento para pronta entrega.



Rua Pres. Bandeira, 828 — Fones:  
222-1543 — 222-4677 — 222-3513 —  
NATAL-RN.



## Política Fiscal

já não são capazes de atrair muitos empresários bem intencionados, vai assim a região ficando sem ter instrumentos que facilitem e apressem a sua industrialização.

Diante desta realidade nada animadora, o secretário Artur Nunes de Oliveira Filho não está insensível. Ele compreende a importância da existência de um mecanismo de apoio à iniciativa privada no setor industrial do Nordeste. Por isso, elaborou com apoio da sua assessoria jurídica um documento propondo um novo modelo de estímulos, possivelmente até mais amplo e por prazos mais elásticos. Esse documento tem mais ou menos a seguinte linha:

1) os incentivos deverão atingir com maior intensidade as indústrias que contribuam em maior nível para a solução do problema do desemprego, ou seja: aquelas que proporcionarem maior número de oportunidades de trabalho deverão receber percentuais de isenção mais altos do que outra que empregue menos mão-de-obra;

2) a indústria que utilizar maior parcela de matérias-primas regio-

nais na composição do seu produto final, gozará também de incentivos mais expressivos do que aquelas que importarem de outras áreas do País, ou do exterior, as matérias-primas de que necessitarem;

3) tornar-se-á indispensável, porém, para que o empresário obtenha deduções do ICM, que ele ofereça uma contrapartida no mínimo igual ao valor do seu crédito tributário para investimento, isto, se possível, com recursos próprios. Com esta medida, seria evitado o mecanismo que atualmente permite aos empresários fazerem grandes retiradas dos seus empreendimentos, recompondo as necessidades de capital das empresas com os créditos de ICM obtidos graças ao sistema de incentivo em vigor;

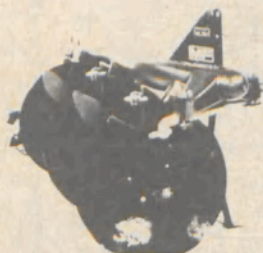
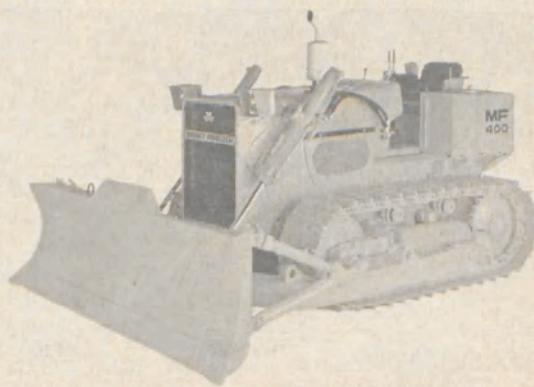
4) deixaria de prevalecer o conceito de pioneirismo para a fixação dos índices percentuais de dedução do ICM, pois este conceito é muito vago, gera injustiças fiscais e até prejudica o processo de industrialização;

5) certos ramos industriais não prioritários ficarão sem poder usu-

fruir dos benefícios fiscais, por não terem grande contribuição a dar ao esforço de desenvolvimento regional comandado pelo poder público.

**EXPECTATIVAS** — Espera-se, de fato, o surgimento de uma legislação mais completa e aperfeiçoada em torno do assunto. A tese do secretário da Fazenda do RN, já aprovada pelo CONFAZ, será agora dissecada; vai se transformar em conceitos claros, em regras, em números. Para executar essa dissecação, o CONFAZ incumbiu a COTEPE-ICM (Comissão Técnica Permanente do ICM), órgão presidido pelo Chefe da Assessoria Econômica do Ministério da Fazenda. Por outro lado, ainda deverá ser constituído um Grupo de Trabalho, do qual virá a fazer parte o próprio secretário Artur Nunes de Oliveira Filho. Caberá a eles a normatização da matéria, o estabelecimento dos prazos, das condições, dos percentuais e dos critérios que regerão a política de incentivos do ICM do Nordeste. E tudo isto é coisa para mais uns dois anos. Até lá, seja o que Deus quiser!

## COM A NOVA LINHA MASSEY FERGUSON ESTÁ CADA VEZ MAIS FÁCIL FAZER AGRICULTURA !



**JESSÉ FREIRE AGRO-COMERCIAL S/A**

MATRIZ. Rua Teotônio Freire, 283  
NATAL — RIO GRANDE DO NORTE  
FILIAL. Rua Alfredo Fernandes, 4  
MOSSORÓ — RN



# REFORMULAÇÃO DOS INCENTIVOS FISCAIS COMO INSTRUMENTOS DE POLÍTICA FISCAL

ARTUR NUNES DE OLIVEIRA FILHO  
HÉRBAT SPENCER B. MEIRA

O secretário da Fazenda do Estado do Rio Grande do Norte, Artur Nunes de Oliveira Filho, apresentou uma tese no 4º Congresso Nacional de Administração do ICM, que se realizou em Manaus em fins de julho, através da qual preconiza a reformulação do sistema de incentivos fiscais para indústrias instaladas no Nordeste brasileiro. Aprovada por unanimidade pelos participantes do conclave (todos os secretários estaduais da Fazenda, além de autoridades ministeriais), a tese abre perspectivas de manutenção, no futuro, da atual política de isenção parcial do ICM, devidamente aperfeiçoada. Leia, abaixo, a íntegra do documento.

## APRESENTAÇÃO

Uma série de empresários estabelecidos no Nordeste do País, unidos, levaram à SUDENE um pleito de manutenção, por mais cinco anos, do incentivo de dedução para reinvestimentos às Empresas já beneficiárias; fixação, em dez anos, de prazo individual para fruição do incentivo e conseqüente extensão para 1987 do termo final de aplicação da sistemática atual dos incentivos fiscais.

Os respectivos Governadores dos Estados, partícipes da SUDENE, auscultaram suas Secretarias de Fazenda e a tendência é de se não atender ao pleito. Os Estados, com suas dificuldades financeiras, de certa forma já

estão incluindo, nos planos de suas receitas, o recolhimento integral do ICM pelos empreendimentos industriais que estão ao limiar do seu prazo de fruição do incentivo.

Isso nos fez perguntar-nos se os incentivos fiscais são ou não molas que também propulsionam o desenvolvimento. Se não o fossem não estariam completando dez anos de efetiva existência. Por outro aspecto nos questionamos sobre a tendência natural de não concessão do pleito pelos Governos Estaduais, que poderiam perfeitamente acionar o CONFAZ a celebrar esse convênio de extensão e ampliação desses instrumentos de política fiscal, como mui bem os denomina

este Quarto Congresso Nacional de Administração do ICM.

Daí, fomos forçados a concluir que possivelmente seja o modelo de incentivo adotado pelo convênio de Salvador, apenas dilatado no seu prazo pelo convênio ICM 2/75 e pelo 20/77, que, embora tendo cumprido seu papel histórico, já não atende igualmente aos interesses do Estado Nordeste, ainda em desequilíbrio para com os outros, e do empreendimento nordestino, ainda, também, em desequilíbrio para com os outros.

Eis a razão porque se propõe a reformulação da sistemática atualmente adotada para os incentivos fiscais.



**VISÃO DA SISTEMÁTICA ATUAL**

Com o advento da Lei nº 5.172 de 25 de outubro de 1966 (Código Tributário Nacional), tornou-se urgente acomodar à nova sistemática tributária as legislações estaduais.

Os Secretários de Fazenda dos Estados, reunidos em Salvador, no dia 22 de novembro/66, celebraram o denominado "Convênio de Salvador" em que ficou estabelecida política uniforme no que tange aos estímulos fiscais.

Antecipando-se ao Ato Complementar nº 34 de 30 de janeiro de 1967, que aliás o ratificou integralmente e condicionou a convênios a política de incentivos fiscais, o convênio de Salvador considerou extinto, a partir de janeiro de 1967, o regime de isenção de tributos instituído pela

legislação estadual em vigor. Concedeu, às indústrias novas, sem similar no Estado, pelo prazo máximo de cinco anos, a faculdade de efetuarem o pagamento de 60% (sessenta por cento) do ICM devido ao Estado, a ser recolhido, sob a forma de depósito vinculado em conta de investimento aberta em Banco do Estado, a ser liberado mediante aprovação através de órgão competente do Estado, de planos de aplicação apresentados pelo empreendimento depositante. Fixou a data de 31 de dezembro de 1978 limite para a utilização dos favores fiscais. Estendeu os benefícios às indústrias similares que se instalassem posteriormente, por prazo que não excedesse ao que restasse à indústria pioneira. Concedeu, às in-

dústrias em geral, desde que não cumulativamente com qualquer outro favor fiscal, a faculdade de dedução, nos mesmos moldes que concedidos às indústrias novas sem similar, de até 30% (trinta por cento) do ICM devido ao Estado.

Como forma de compensar as indústrias que gozavam isenção em decorrência da legislação antes vigente, o convênio concedeu-lhes o benefício da compensação financeira compatível com a nova sistemática do Código Tributário Nacional, desde que tais favores não excedessem ao equivalente dos benefícios vigentes e não se estendessem além de 31 de dezembro de 1972.

Eis o sistema até então apenas dilatado em seus prazos.

**Corcel II LDO, questão de opção**

O Corcel LDO é o clássico da linha do Corcel II. Um carro com luxo e conforto para as pessoas realmente exigentes. Nele tudo é personalizado: o painel tem aplicações em madeira e combina com a cor do estofamento, que já vem em tecido e vinil. Todo o interior é entonado com a cor externa. O LDO tem todas as inovações do Corcel II, mas é um carro para quem quer um modelo próprio, diferente. Corcel II LDO questão de opção em DUATO VEÍCULOS.



**DUAUTO VEÍCULOS**

Av. Presidente Bandeira, 1240 Alecrim Fones: 231-6132 e 231-3927.



## OBJETIVOS ALCANÇADOS E INALCANÇADOS DOS INCENTIVOS COMO VIGENTES

Um dos objetivos do sistema de incentivos, consoante vigentes, era o de findar a peleja entre os Estados do Nordeste que, em busca de atrair empreendimentos, ofereciam estímulos fiscais cada vez mais generosos, em detrimento do Tesouro Estadual e do desenvolvimento mais ou menos equilibrado do conjunto. Indiscuta-se o mérito do atual sistema que, de fato, tem conseguido alcançar esse objetivo de significativa importância para o Nordeste.

Quando distinguiu favoravelmente o empreendimento sem similar no Estado do empreendimento similar, o sistema vigente buscou, habilmente, desenvolver novas áreas inexploradas das economias estaduais, levando o crescimento econômico a setores não desenvolvidos de suas potencialidades e ampliando o leque de opções econômicas.

Ao cingir, à aprovação por órgão competente, os planos de aplicação do depósito vinculado, deu ao Estado, como só deveria ser, as rédeas do investimento feito com percentual de sua receita, de que, afinal, abdicara.

E o seu objetivo mor é o de impulsionar, participando efetivamente pela abdicção da receita a que nos referimos, o desenvolvimento industrial, como forma de aumentar a produção e a produtividade, oferecendo condições e opções novas de trabalho, reduzindo o desemprego, e, posteriormente elevando a receita. Sob vários subtítulos, o objetivo maior: o bem comum.

De repente, entretanto, os Estados Nordestinos viram implantarem-se empreendimentos novos, sem similar no Estado, beneficiários de sessenta por cento

do ICM a si devidos, empregando pequena quantidade de mão-de-obra, sendo grande parte trazida do Estado onde esses empreendimentos têm suas sedes. Não se diga que esses empreendimentos são maléficis, entretanto, não proporcionam a desejada distribuição de renda com o emprego limitado de mão-de-obra regional. É que o sistema adotado se esqueceu de jungir o benefício fiscal a essa carência do Nordeste, nele bem mais acentuada que nas outras regiões do País.

Outras surpresas tiveram os Estados do Nordeste. O convênio vinculou à aprovação do Estado, os planos de investimento para liberação dos depósitos. Esqueceu-se porém dos lucros auferidos pela indústria. Vejamos a hipótese de um empreendimento industrial que obtendo no Nordeste esse benefício, teve condições favoráveis de crescimento e, com os lucros auferidos implantou novos empreendimentos em outros Estados. O sistema deveria ter vinculado a liberação dos depósitos a um percentual de reinvestimento, no próprio Estado, de recursos pertencentes aos empreendimentos beneficiários do incentivo.

Inalcançada ainda, a independência econômico-financeira dos Estados Nordestinos, e ainda não quebrado o desequilíbrio entre investimentos nordestinos e investimentos noutros Estados.

Ao conceder o incentivo de sessenta ou trinta por cento do Imposto Relativo à Circulação de Mercadorias que lhe é devido pelos empreendimentos incentivados, abdicando desse percentual de sua receita, está o Estado Nordeste realizando um inves-

timento de procedimento indireto na iniciativa privada. Fosse extinto o incentivo, a parcela, até então abdicada em favor das empresas, seria investida diretamente na realização da obra pública.

Indagar-se-ia a respeito de qual dos investimentos se revela mais oportuno e capaz de proporcionar uma melhor taxa de retorno a curto prazo.

Do ponto de vista das disparidades regionais, o incentivo da dedução para reinvestimento não é o instrumento adequado, visto que a Região Nordeste é pobre como um todo: setor privado e setor público. O sacrifício financeiro por parte do Estado em favor das empresas não é o fator preponderante para o desenvolvimento regional. O incentivo para corrigir essa distorção tem que ser equacionado de fora para dentro da Região.

Abdicar da arrecadação como estímulo para novos empreendimentos, o que, conforme se discute, "provocaria o aumento da renda interna e, conseqüentemente futuros aumentos de receita" passa a constituir tema de discussão acadêmica sem conclusões, onde se defrontam os argumentos de maior ou menor custo de oportunidade de recurso para financiar investimentos do setor privado versus recursos para financiar investimentos do setor público.

Todas essas considerações nos levam a crer, cada vez mais seriamente, na necessidade de reformular o atual sistema de incentivos fiscais, amoldando-os aos problemas surgidos e às novidades aparecidas, para que eles, se não puderem desempenhar o seu ideal papel na política fiscal, pelo menos se aperfeiçoem e se aproximem mais e mais de seus objetivos.



**PROPOSTA**

Fica, portanto, proposto o encaminhamento ao Conselho de Política Fazendária CONFAZ, através da Comissão Técnica Permanente do ICM COTEPE/ICM, o que grafamos a seguir:

I. Extinção do sistema de incentivos fiscais, consoante vigente;

II. Estabelecimento de novos critérios para a concessão de incentivos fiscais, em que sejam observados:

- a) a participação da matéria-prima regional na composição do produto final do empreendimento incentivado;
- b) a quantidade de empregos diretos oferecida pelo empreendi-

mento incentivado;

c) contrapartida de investimento da empresa incentivada, em valor igual ao incentivo concedido;

d) adotar, como pré-requisito do incentivo, um critério de seleção de atividades industriais incentiváveis.

**JUSTIFICANDO OS CRITERIOS SUGERIDOS**

a) no que tange à participação da matéria-prima regional, o incentivo estará buscando maior integração do capital na Região, transformando os produtos primários em produto final, contribuindo com a elevação do valor agregado.

O critério condicionará o incentivo na seguinte proporção: quanto maior a participação da matéria-prima no produto final, maior será o percentual do incentivo.

b) quanto ao critério de condicionar também o incentivo à quantidade de empregos diretos, ele estará, juntamente com a participação da matéria-prima regional, provocando melhor distribuição da renda e reduzindo o problema do desemprego.

c) a contrapartida de investimento privado, em valor igual ao incentivo adquirido em função dos critérios "a" e "b" é no sentido de evitar a evasão dos recursos acumulados em prol de

investimento fora da Região, considerando-se que o desenvolvimento a ser alcançado como produto do sistema, deve ser partilhada pelos setores públicos e privado, concomitantemente.

d) é de suma importância que o sistema proposto estabeleça, através de estudo por grupo de trabalho da COTEPE-ICM e conseqüentemente a aprovação pelo CONFAZ, seleção de atividades industriais que seriam objeto do incentivo.

# leia, a vida não pára



**JORNAL DO COMMERCIO**  
você tem o que ler. sempre.



**DE UMA AGÊNCIA  
DE 5 EM 5 ANOS.  
O BANDERN  
PASSOU.  
A 'INSTALAR'  
4 AGÊNCIAS  
POR ANO**

Em 1976, no primeiro ano do atual Governo, o BANDERN completou 70 anos, com 13 agências distribuídas em Natal e no interior.

Uma média de uma agência em mais de 5 em 5 anos.

Nos últimos 2 anos o BANDERN inaugurou 8 agências: Eduardo Gomes - Rio de Janeiro - Brasília - São Paulo - Tangará - São José de Campestre - Canguaretama - São Tomé.

É a nova dimensão do Banco do Estado do Rio Grande do Norte, dinamizando-se na sua terra e fazendo-se presente nas principais cidades do país.

É a confirmação do apoio e da confiança dos norterio-grandenses num Banco que é seu, fruto do trabalho e do progresso de todos nós.

É a participação do BANDERN no desenvolvimento agrícola, pecuário, comercial e industrial do nosso Estado.

**bandern**

Banco do Estado do Rio Grande do Norte S.A.  
O Banco do amanhã, hoje mesmo.



# A FORÇA ECONÔMICA DA CASTANHA DE CAJU

## CRIA NOVAS ESPERANÇAS PARA O RN

Um quilo de castanha de caju já atinge os Cr\$ 9,00. E este ano o Rio Grande do Norte produzirá mais de 10 mil toneladas de castanha, classificando-se ao lado do Ceará como um dos maiores produtores do País. A industrialização do suco de caju, porém, aparece como um empreendimento ainda mais rentável.



Hoje, a castanha de caju já significa oportunidade de trabalho para milhares de pessoas.

Pelo aumento significativo da sua produção de castanha de caju, o Rio Grande do Norte se encaminha rapidamente para ser o responsável por nada menos do que 50% da produção nacional, o que lhe dará uma posição de destaque no mercado mundial onde os dois maiores países produtores são a Índia e Moçambique, ficando o Brasil em terceiro lugar.

Estimativas dos principais empresários voltados para a colheita e comercialização de castanha no RN, o Estado alcançará um volume de 10 mil toneladas já este ano, o que representa o dobro da

marca alcançada em 1977. Somente as plantações de cajueiros das Vilas Rurais, que no ano passado produziram 300 mil quilos, vão atingir agora em torno de 2 mil toneladas. Caberá porém à empresa MAISA — Mossoró Agro-Industrial S/A, o primeiro lugar entre os produtores, com cerca de 5 mil toneladas.

**VILAS RURAIS** — Até o final do ano, as estimativas da Companhia Integrada de Desenvolvimento Agropecuário (CIDA) prevêem um volume global de 2.000 toneladas de castanha de caju, colhidas nas áreas do Projeto das Vilas Rurais,

nos municípios de Açú, Mossoró, Areia Branca e Apodi. Essa produção representa apenas 1/30 avos daquilo que os técnicos da CIDA esperam para quando o projeto estiver em sua fase de amadurecimento, daqui a mais quatro anos, no máximo, quando os dois milhões de cajueiros ali plantados estiverem frutificando.

Nilson Gurgel Fernandes, diretor-presidente da Companhia, entende que os números deste ano representam alguma coisa "além das expectativas reais e das previsões estabelecidas". E explica:

"Antes de mais nada, é bom ex-



*plicar o fenômeno de produção da castanha de caju. Existem várias fases a serem observadas. Até o seu quarto ano de vida o cajueiro nada produz. Só após este período, inicia-se o ciclo produtor propriamente dito, que acompanha uma curva acentuadíssima nos dois ou três anos seguintes, acelerando-se logo depois para então estabilizar-se. Atualmente estamos no quarto ano de produção. É bom vermos também que esse projeto da Serra do Mel faz parte de uma outra série de projetos infra-estruturais de agropecuária, como características básicas de nosso campo de atuação".*

Esta série de projetos de apoio à atividade agropecuária e à colonização agrícola (todos em execução), relaciona-se intimamente com a produção de castanha de caju na medida em que o fluxo colonizador no RN tem no cajueiro o seu principal elemento.

**OTIMISMO** — Com base neste



**Nilson Gurgel otimista com os resultados das Vilas Rurais.**

raciocínio, Nilson Gurgel justifica o otimismo, relativo à produtividade da Serra do Mel:

*"Nossas expectativas até o início do ano eram de uma safra de 300 a 400 toneladas do produto. Conseguimos 560 toneladas. Isso equivale a 1/30 avos daquilo que pretendemos alcançar com o amadurecimento do projeto. Temos um total de 4.470 hectares de cajueiros plantados, já em seu quarto ano de produção. Com base nesses números (o preço de venda do quilo está hoje em torno de Cr\$ 9,00) pode-se perfeitamente prever os resultados, que serão altamente benéficos para nossa agricultura".*

A mecânica adotada pela CIDA para produção/industrialização da castanha do caju visa principalmente o homem do meio rural. O planejamento define que a Companhia passará lotes plantados a colonos que se organizarão em cooperativa. Essa cooperativa, então, elaboraria a política de beneficiamento e comercialização do produto, uma vez que a função da CIDA se restringe à montagem da infra-estrutura ne-

## **O ACESSÓRIO QUE VOCÊ QUERIA PELO PREÇO QUE VOCÊ GOSTARIA**

**EQUIPADORA LAZARO**

Avenida Deodoro, 431 — telefone (DDD 0842) 222-0284 Natal-RN.



**DIRIJA EM SILÊNCIO, SEM CALOR E SEM POLUIÇÃO, COM AR CONDICIONADO CLIMATO. GARANTIA E ASSISTÊNCIA.**



Rodas em todos os estilos, Bancos, Vidros Ray-Ban, Fumé ou Degradê.





## Agro-indústria

cessária a dar autonomia àquele produtor de pequena renda.

Explica Nilson Gurgel:

*"O mais lógico será que a cooperativa dos agricultores se encarregue de explorar comercialmente o produto, pois há toda a infra-estrutura necessária para isso. Posso dizer mesmo que no campo do caju, pensa-se seriamente, a nível de Estado, em se implantar uma indústria que dê total aproveitamento do pedúnculo, do suco e da castanha do caju".*

**OS MERCADOS** — Com este procedimento, Nilson espera que as portas do mercado internacional se abram com facilidade.

*"O bom mercado de castanha de caju é, e isso é fato, o mercado internacional. Tanto para o suco como para a castanha. Qualquer composição estrutural tem de ser feita levando-se em conta este dado que é importantíssimo. A função da CIDA é apenas estimular e promover esse processo. Nós nos afastaremos tão logo as cooperativas ou a cooperativa (no caso de ser apenas uma, como é de desejar) comecem a atuar. Isso implica em um outro problema que é o de adaptar o agricultor a esse novo sistema que lhe é oferecido. Antes de mais nada, trata-se de adaptar o homem, em sua condição atual, aos benefícios sociais, humanos, e às novidades que serão introduzidas no seu meio-ambiente com o incentivo agrícola".*


Nilson Gurgel prevê que o grosso da produção seja exportado reservando-se, naturalmente, uma parcela para o consumo interno. Os mercados que absorveriam essa produção seriam os Estados Unidos (maior importador) e alguns países da Europa, especialmente os países mais frios. A produção das Vilas Rurais para este ano, segundo dados da CIDA, oscilará entre 1.500 a 2.000 toneladas.

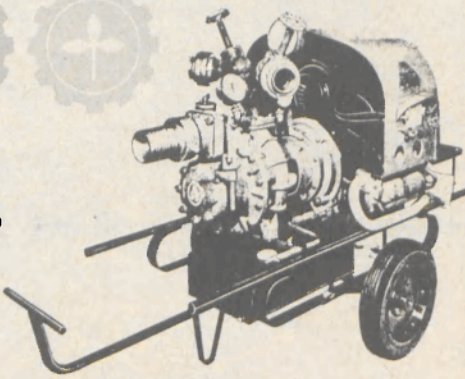
**UM SUPORTE** — O presidente da Companhia faz questão de frisar que a castanha de caju não deve


ser considerada como um fim em si mesmo, mas um meio de se conseguir revitalizar e redimensionar toda a atividade agrícola do homem do campo, que hoje não tem condições de se manter como agricultor — quer de pequeno, quer de médio porte. E afirma:

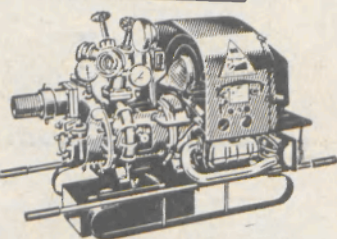
*"A castanha, é bom frisar, é apenas um meio de se beneficiar as famílias agrícolas de baixa renda, transformando-as em uma classe média rural a partir dos lucros obtidos com o caju. Essa transformação ocorrerá naturalmente, dentro de um processo lento, que implica na aceitação e adaptação do agricultor pobre aos benefícios que receberá e à tecnologia implícita no processo de produção da castanha do caju. O fim de tudo é o homem do meio rural. A base física está implantada. Agora é adaptar esse homem ao processo que se desencadeará. Processo esse que será altamente benéfico para ele, para o Estado e para a Região".*

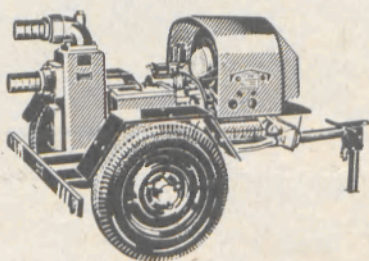
A base da sistemática de operação junto ao pequeno agricultor é quase a mesma do plano de promoção esboçado como uma das metas prioritárias da Companhia. Nesse plano, o Governo Federal injeta recursos que, por sua vez, serão canalizados para áreas de maior necessidade. As companhias e as cooperativas, por sua vez, se encarregam de desencadear o processo. Através da EMATER-RN é selecionado o pessoal do meio rural sem condições infra-estruturais e assina-se um contrato de compra antecipada de produção entre o agricultor e a CIDA. Liberam-se então parceladamente (três parcelas) os recursos do Governo Federal ao pequeno agricultor. Quando a produção está em vias de ser comercializada, a CIDA através da COBAL (Companhia Brasileira de Alimentos) estabelece um preço. O beneficiário (no caso o pequeno agricultor) poderá vender ou não sua produção. Vendendo, ele liqui-

  
**HOOS** **MOTO-BOMBA**  
**CONTRA INCÊNDIO**  
*Aguajet*



 **Motor Industrial**

  
moto-bomba **Aguajet**  
modelo portátil sobre "sklds"

  
moto-bomba para água suja tipo 140  
sobre carreto (aro 15")

**COBRAZ**

**MECÂNICA INDUSTRIAL LTDA.**

AV. SALGADO FILHO, 2860 — FONES: 231-1549 — 231-2725 -- 59.000 — NATAL-RN.





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

CARTA PATENTE Nº I-338  
C.G.C. - M.F. - 08328247  
AV. FLORIANO PEIXOTO Nº 550 - NATAL - RN

## BALANÇO PATRIMONIAL EM 30 DE JUNHO DE 1978

ATIVO		PASSIVO	
DISPONIVEL.....	3.245.249	NÃO EXIGÍVEL	
REALIZAVEL		Capital.....	49.700.000
Empréstimos e Financiamentos		Correção Monetária do Ativo.....	51.761
A Governos.....	75.812.712	Fundo de Reserva Legal.....	750.708
A Sociedade de Economia Mista..	106.100.559	Fundo de Amortização de Imóveis,	
Ao Setor Primário Privado.....	1.538.298	Móveis e Utensílios.....	942.041
Ao Setor Secundário Privado.....	300.549.731	Fundos de Reserva Especiais.....	55.175.726
Ao Setor Terciário Privado.....	48.153.769		106.620.236
	532.155.069		
Outras Aplicações		EXIGÍVEL	
Títulos e Créditos a Receber.....	21.888.119	Depósitos	
	21.888.119	Outros.....	16.748.323
Outros Créditos			16.748.323
Créditos em Liquidação.....	5.832.768	Outras Exigibilidades	
Outros.....	8.596.307	Credores Diversos — País.....	2.695.224
	14.429.075		2.695.224
Valores e Bens		Obrigações Especiais	
Outros Valores.....	43.458.353	Banco Central — Empréstimos....	12.800.000
	43.458.353	Fundos Financeiros e de Desen-	
		volvimento.....	6.623.459
		Obrigações Contraídas com Ins-	
		tituições Oficiais.....	471.445.257
Bens.....	1.624.773	Imposto sobre Operações Finan-	
	613.555.389		



<b>IMOBILIZADO</b>	
Imóveis de Uso e em Construção.....	2.371.717
Móveis, Utensílios e Almoxi- fado.....	1.869.915
Mecanização Avançada, Comunica- ção e Segurança.....	264.826
	<u>4.506.458</u>
<b>RESULTADO PENDENTE</b>	
Despesas de Exercícios Futuros.....	43.363
	<u>43.363</u>
<b>CONTAS DE COMPENSAÇÃO.....</b>	
	924.534.299
	<u>1.545.884.758</u>

ceiras.....	115.421	
Outras.....	<u>1.223.859</u>	
		<u>492.207.996</u>
<b>RESULTADO PENDENTE</b>		511.651.543
Rendas e Lucros em Suspensão.....	3.010.089	
Lucros e Perdas.....	<u>68.591</u>	
		<u>3.078.680</u>
<b>CONTAS DE COMPENSAÇÃO.....</b>		924.534.299
		<u>1.545.884.758</u>

Natal, 30 de junho de 1978

HEYDER PINHEIRO DE MOURA  
DIRETOR-PRESIDENTE

FRANCISCO EDIVALSON BORBA  
DIRETOR DE OPERAÇÕES

ANTÔNIO LINS  
DIRETOR ADMINISTRATIVO

IVANILDO DIAS GUIMARÃES  
T. C. CRC/1.113 — RN

### DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

01 — Rendas Operacionais	19.854.494	09 — Outros Lucros	7.627
02 — Custos Operacionais	11.064.025	10 — Outros Prejuízos	<u>20.020</u>
03 — Resultado Bruto (01-02)	8.790.469	11 — Resultado Antes do Imposto de Renda (-07 + 08 + 09-10)	97.201
04 — Despesas Administrativas	9.073.194	12 — Provisão para Imposto de Renda (11-12)	<u>25.000</u>
05 — Depreciações	169.783	13 — Lucro Líquido do Exercício	72.201
06 — Reversão da Provisão para Prejuízos Even- tuais	23.062	14 — Reserva Legal	3.610
07 — Resultado Operacional (03-04-05 + 06)	<u>(429.446)</u>	15 — Saldo a Disposição da Assembléia Geral	<u>68.591</u>
08 — Outras Rendas	539.040		

Natal, 30 de junho de 1978

HEYDER PINHEIRO DE MOURA  
DIRETOR-PRESIDENTE

FRANCISCO EDIVALSON BORBA  
DIRETOR DE OPERAÇÕES

ANTÔNIO LINS  
DIRETOR ADMINISTRATIVO

IVANILDO DIAS GUIMARÃES  
T. C. CRC/1.113 — RN





Francisco Dantas Guedes

## OS PROBLEMAS DO SISAL

Francisco Dantas Guedes, um dos conhecedores mais profundos da problemática sisaleira do País, presidente da Câmara de Sisal do Rio Grande do Norte e diretor da CISAF — empresa que lidera o comércio, o beneficiamento e a exportação desta fibra no Estado — discorre neste artigo sobre a situação em que se encontra a cultura do sisal. O quadro não é otimista, mas ele aponta soluções capazes de melhorá-lo.

A atividade sisaleira do Brasil atravessa uma grande crise de várias origens. No Rio Grande do Norte os problemas do setor são iguais aos demais Estados, embora haja peculiaridades que não são comuns.

Do ponto de vista da produção temos observado, neste Estado, a um decréscimo violento. De um volume de 23 mil toneladas na safra 72/73, caímos para 8.194 toneladas na safra 77/78.

Este fato tem como causa principal, por um lado, os baixos preços de sustentação fixados pelo Poder Público e, por outro lado, as condições do crédito para a produção oferecido ao setor.

Depois de muitos anos fora do campo dos preços mínimos, o sisal foi incluído na pauta em outubro de 1974. De lá até hoje o Governo concedeu apenas dois aumentos — 20% em julho de 1977 e 32,2% a partir de agosto deste ano. A simples referência

ao longo espaço de tempo indica a defasagem entre os custos daquela época e os atuais. O óleo diesel usado nas máquinas desfibradoras de sisal, em outubro de 1974, custava Cr\$ 1,00 o litro; hoje custa Cr\$ 4,00, com uma elevação de 301% e uma nova majoração já anunciada; a gasolina teve um aumento de 305%, passando de Cr\$ 1,80 para Cr\$ 7,30 (antes do recente reajuste); o óleo lubrificante teve o seu preço majorado de Cr\$ 12,00 para Cr\$... 35,00 — um aumento de 191%, a taxa do dólar elevou-se 157%, de Cr\$ 7,22 para Cr\$ 18,585. Ao mesmo tempo o salário-mínimo regional passou de Cr\$ 266,40 para Cr\$ 1.111,20, equivalente a 317%.

Os custos da produção subiram nas mesmas proporções dos exemplos dados. Os novos preços mínimos fixados estarão em vigor até 30.6.1979, isto é, quase 5 anos a contar da primeira fixação, em

outubro de 1974, beneficiando-se o produtor de um aumento global de apenas 52,2% durante um quinquênio de inflação aguda.

É evidente que o produtor de sisal está perdendo dinheiro; e como tal, somente os mais necessitados, que não têm outras alternativas, continuam a extrair a fibra. Mesmo sem considerar os gastos feitos para a fundação das plantações, o que apura sendo muito pouco, paga mal aos trabalhadores e estes estão se voltando para outras atividades, fato que constitui mais um problema para os produtores.

Quanto ao crédito à disposição do plantador de sisal somente veio a ser concedido há pouco mais de um ano. Embora tenha sido objeto de várias reivindicações do setor, uma vez autorizado pelo Banco Central, tem sido muito pouco utilizado. Uma das causas da não utilização é a falta de remuneração da atividade, em



conseqüência dos baixos preços mínimos. Entretanto outro motivo alegado pelos fazendeiros é a existência de erradicação de área antiga igual à nova financiada. A grande inconveniência da erradicação, além das despesas extras que acarreta, é o fato de que as plantas novas somente começam a ser colhidas após 36 meses, prazo no qual o agricultor ficaria sem a receita que já se incorporou ao seu orçamento doméstico. Em se tratando de pessoas extremamente pobres não podem prescindir o faturamento que as plantas antigas lhes proporcionariam.

Dentro deste quadro, o que se visualiza no Rio Grande do Norte, como nos demais Estados produtores, é a progressiva queda de produção até atingir quantidades inexpressivas. Se isto ocorrer, duas conseqüências são da maior gravidade. Primeiro, haverá falta de matéria-prima para alimentar a indústria instalada a partir desta matéria-prima. Em segundo lugar virá o problema social.

O sisal em todo o mundo é produzido em zona árida, onde estão localizadas as populações mais pobres. Como decorrência natural da aridez das regiões, são muito limitadas as opções para outras culturas agrícolas. O Sisal é uma planta de características notoriamente rústicas. Não morre com as prolongadas estiagens; produz mesmo nos anos de pouca precipitação pluviométrica; não está sujeito a nenhuma praga; não é exigente em tratamentos culturais e pode ser colhido em qualquer época, à conveniência do agricultor.

Seja na África Oriental, no México ou no Brasil o sisal já se incorporou ao orçamento e hábitos das populações pobres das regiões produtoras.

No Rio Grande do Norte a atividade se caracteriza pela grande quantidade de pequenos produtores. De acordo com um estudo feito, em 1962, a fibra

era produzida em 382 propriedades distribuídas por 31 municípios.

Estes dados dão a medida do alcance social da atividade sisaleira. Abandoná-la à própria sorte significará piorar a situação de muitos milhares de pobres cuja condição de vida já é considerada sub-humana.

Outro aspecto que nos parece merecedor de considerações é que se instalou no Brasil um moderno parque industrial para processar a fibra de sisal. O nosso País é hoje o maior fornecedor de "baler-twine" no mercado externo. As nossas fábricas de papel já não prescindem desta fibra para a produção de papel de cigarro, papel resistente à água para filtros e papel kraft para sacaria de cimento, sacos para supermercados etc. Por outro lado o Brasil começou a produzir máquinas colhedoras de forragem as quais estão utilizando o mesmo "baler-twine" destinado à exportação, no enfardamento de gramíneas para alimentação de animais, a exemplo do que se faz nos países altamente industrializados. Também não devemos esquecer que consumimos cordas e cordéis de sisal, fabricamos tapetes e mantas para estofamento, além do artesanato que utili-

za esta fibra.

A continuar como vão as coisas, não tardará muito a termos necessidade de importar a fibra de sisal em conseqüência de uma política de timidez à superprodução. É oportuno lembrar que a produção de sisal não se recupera a curto prazo, pois as plantas necessitam de um período de maturação inicial de 3 anos.

Entendemos que no Brasil o sisal deve ter um preço social, como ocorre nos demais países produtores. Em um artigo publicado no **Diário de Mérida** (Yucatan-México), em 27.4.75, o articulista afirmava que o operário recebia por uma mesma tarefa no desfibramento de sisal, o equivalente, no México, a Cr\$... 36,00; Cr\$ 7,50, na Tanzânia; e Cr\$ 6,00, no Brasil. Na mesma época o agricultor mexicano recebia o equivalente a Cr\$ 4,20 por um quilo da fibra, enquanto no Brasil o preço mínimo era de Cr\$ 2,90.

Estes dados ilustram a nossa afirmação de que a produção de fibra de sisal deve ter um custo social para a Nação. Afinal de contas, é muito mais correto ajudar aos pobres da região através da sua própria atividade do que socorrê-los com ajudas diretas.

LEGISLAÇÃO  
NORDESTINA

LN  
JURISPRUDÊNCIA

As mais completas revistas de leis editadas no Brasil. Levamos até você matéria FEDERAL, ESTADUAL e MUNICIPAL, sempre atualizadas com a legislação em vigor. Tudo isso em excelente apresentação gráfica. Torne-se o assinante mais atualizado do Brasil.

Contratos, em Natal, com RN-Econômico, pelo fone 222-0806 ou escreva para Editora Legislação Nordestina Ltda., atenção do Sr. Nelson Ramos de Souza — Av. Conde da Boa Vista, 250 — Conj. 411 — Fone (081) 222.3781 — Recife-PE.



# AGENDA DO EMPRESÁRIO

## CONTRIBUIÇÕES DO PIS

De conformidade com a Resolução nº 482, o Governo estabelece que a contribuição das empresas para o PIS com recursos próprios deverá perfazer o total de 0,75% da receita bruta mensal, não se computando o Imposto sobre Produtos Industrializados, exceto aquele cobrado do cigarro. No caso de empresas de prestação de serviços ou de construções, a contribuição para o PIS passará a ser feita em duas parcelas: a primeira correspondendo a 5% do Imposto de Renda devido e deduzida deste a segunda parcela, de igual valor, mas com recursos próprios.

## DEDUÇÕES NO IMPOSTO DE RENDA PARA PROGRAMAS DE ALIMENTAÇÃO

Todas as empresas do Norte e do Nordeste que mantiverem programas de alimentação e treinamento para os seus empregados, poderão deduzir do Imposto de Renda o dobro dessas despesas. A utilização desses incentivos poderá ser feita com a constituição de crédito para pagamento do IPI devido em razão das operações das empresas. A Lei nº 6.542, de 28.6.78, estabelece que, não havendo possibilidade de aproveitamento desses incentivos, as empresas terão um ressarcimento do valor correspondente com os recursos de dotação orçamentária própria do Ministério do Trabalho.

## PRORROGADO PRAZO PARA FUNCIONAMENTO DE QUEIJARIAS

Foi prorrogado até o dia 31 de dezembro deste ano o prazo de vigência determinado pela Portaria nº 45/77, que estabeleceu que as fábricas de laticínios, postos de coagulação e de refrigeração do leite "in natura" e usinas de beneficiamento e/ou entrepostos de laticínios têm permissão para funcionamento das denominadas "Queijarias" em áreas ou regiões pioneiras, zonas rurais ou localidades que não possuam energia elétrica, destituídas da necessária infra-estrutura e exclusivamente em zonas consideradas fora de alcance ou de difícil colheita do leite "in natura".

## PAUTA FISCAL PARA O ALGODÃO EM RAMA

O secretário da Fazenda do Estado, Artur Nunes de Oliveira Filho, através da Portaria nº 130, instituiu a Pauta Fiscal, atribuindo os valores mínimos de algodão em rama:

- Algodão Seridó Cr\$ 10,40 p/quilo
- Algodão Sertão Cr\$ 7,60 p/quilo
- Algodão Mata Cr\$ 6,60 p/quilo

## GADO ABATIDO BASE P/CÁLCULO DO ICM

Para efeito de base de cálculo na cobrança de ICM, foi instituída pelo secretário da Fazenda do RN a pauta fiscal atribuindo o valor mínimo de gado suíno, ovino, caprino e bovino abatido. É a seguinte a nova pauta:

- Gado Bovino Cr\$ 2.500,00 p/unidade
- Gado Suíno C.\$ 600,00 p/unidade
- Gado Ovino Cr\$ 320,00 p/unidade
- Gado Caprino Cr\$ 320,00 p/unidade

## COEFICIENTES DE CORREÇÃO MONETÁRIA PARA OS DÉBITOS FISCAIS

O secretário municipal de Finanças de Natal, através da Portaria GSF, nº 037, fixou os coeficientes que serão aplicados sobre os débitos fiscais, em conformidade com as normas da Legislação do Município, que vigorarão até 30 de setembro:

ANO	1º TRI	2º TRI	3º TRI	4º TRI
1978	1,000	—	—	—
1977	1,305	1,228	1,171	1,093
1976	1,805	1,656	1,519	1,432
1975	2,340	2,220	2,093	1,962
1974	3,107	2,738	2,614	2,406
1973	3,681	3,583	3,461	3,333
1972	4,169	4,047	3,937	3,813
1971	5,066	4,761	4,536	4,373
1970	6,040	5,861	5,524	5,301
1969	7,155	6,990	6,589	6,247
1968	8,696	8,236	7,834	7,455
1967	10,659	10,191	9,798	9,354
1966	14,043	12,913	12,012	11,325
1965	18,358	17,550	16,810	15,855
1964	—	27,904	24,694	20,824

## PARCELAMENTO DO FGTS

O BNH, através da Portaria do ministro do Interior de nº 166, resolveu prorrogar o prazo para parcelamento dos débitos previstos pela Portaria GM 163/77 para as empresas em atraso com o FGTS. O novo prazo termina em 27 de abril de 1979.

## OBRIGAÇÕES FISCAIS E SOCIAIS PARA SETEMBRO

Dia 10 — Último dia para recolhimento ao PIS, referente ao faturamento de março/78;

— prazo final para entrega do DARC solicitando os DIPIS necessários para cadastro dos empregados admitidos em agosto e ainda não cadastrados;

— dia final para remessa ao IBGE das secundass vias das Notas Fiscais referentes às operações interestaduais de agosto.

Dia 15 — Último dia para comunicação à Delegacia Regional do Trabalho das dispensas e admissões processadas no mês de agosto.

Dia 15 — Último dia para comunicação à Delegacia Regional do Trabalho das dispensas e admissões processadas no mês de agosto.

Dia 20 — Prazo final para cadastramento no PIS dos empregados admitidos em agosto e ainda não cadastrados.

Dia 29 — Último prazo para pagamento do ISTR junto ao Banco do Brasil.

Dia 30 — Prazo final para recolhimento do Imposto de Renda descontado na fonte em agosto;

— empresas com balanço encerrado em 31 de maio têm até esta data para atualização do seu ativo imobilizado;

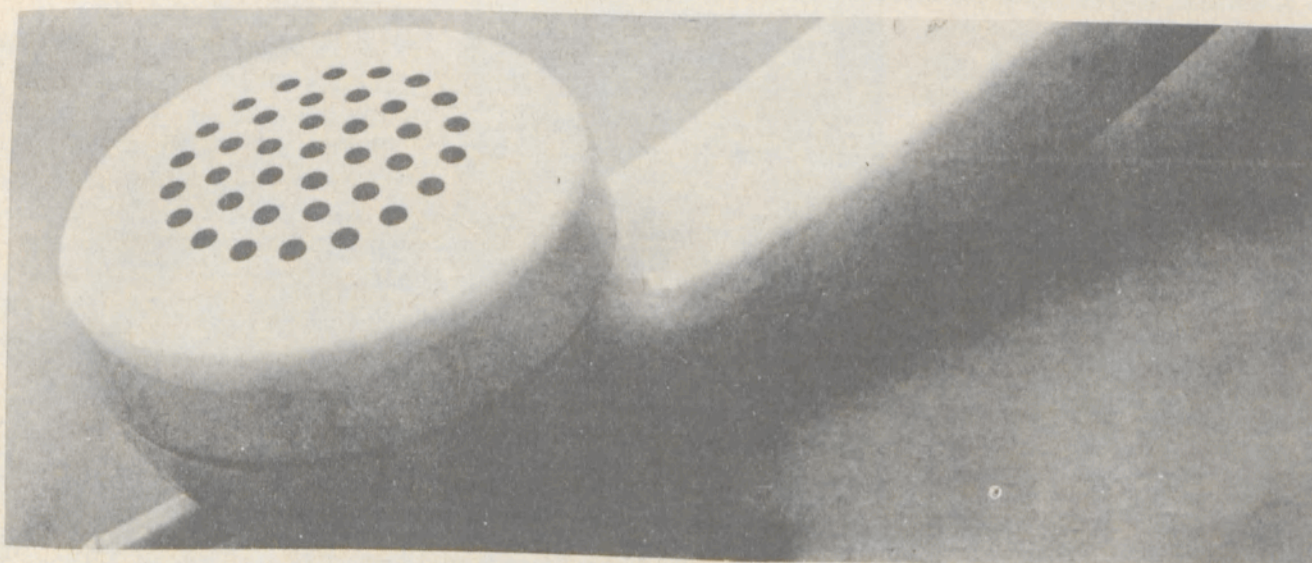
— último dia para recolhimento, ao Banco do Brasil, do Imposto Único sobre Minerais;

— até esta data as empresas terão que recolher as contribuições ao INPS referentes aos valores descontados em folha de pagamento e também a contribuição patronal sobre a remuneração paga em agosto;

— último dia para depósito do FGTS referente a remuneração paga em agosto.



# MAIS COMUNICAÇÃO PARA O ALECRIM



**O maior bairro de Natal não pode parar de crescer. Antes que o Alecrim sofra maiores problemas de comunicação telefônica, a TELERN já iniciou a construção da central 223, com 4 mil terminais, para atender às necessidades do progresso daquele bairro. Desses quatro mil terminais, que entrarão em funcionamento em dezembro de 1979, a TELERN dispõe apenas de 700, que estão sendo vendidos, à vista ou a prazo.**

**Estes são os últimos telefones postos à venda pela TELERN, finalizando a atual expansão de Natal.**

**Procure o escritório central da TELERN e adquira o seu telefone para servir-se dele no bairro do Alecrim.**

 **TELERN**  
Empresa do Sistema TELEBRÁS



## NA PESCA ARTESANAL, UMA MARGINALIZAÇÃO QUE SE AGRAVA

Estima-se em 12 mil o número de pescadores artesanais espalhados ao longo da costa do Rio Grande do Norte. Sem assistência do Governo, sem o mínimo de capital, sem tecnologia, eles compõem uma classe de trabalhadores abandonada e sem grandes esperanças no futuro.



Ausência de assistência técnica, creditícia e social ao pescador artesanal tornam a sua atividade marginalizada do processo de desenvolvimento.

Um sistema onde prevalece a falta de infra-estrutura material e a pobreza de recursos humanos dificulta totalmente o cumprimento de algumas velhas metas oficiais que visam desenvolver a pesca artesanal do Rio Grande do Norte. Os problemas são enormes, a começar por deficiência de barcos: em todo o Estado existem apenas 1.200 embarcações para os 12 mil pescadores que povoam o nosso litoral. A ausência de assistência técnica, creditícia e social aos que vivem da pesca torna quase inviável essa atividade eco-

nômica. A SUDEPE já aplicou mais de Cr\$ 10 milhões em convênios pesqueiros, mesmo assim sem grandes resultados. O PESCAR, programa que já funciona desde 1974, quase nada fez, a não ser projetos. As colônias de pescadores, sem estrutura e condições financeiras, nada podem fazer após o fracasso das experiências cooperativistas. No setor, só existem problemas e nenhuma solução.

**HISTÓRIA** — É muito longa a história da pesca artesanal no Rio

Grande do Norte. Apesar de se constituir a base para o sustento de cerca de 50 mil pessoas, a verdade é que a pesca nem sequer assegura aos que a ela se dedicam o mínimo de segurança, estabilidade e previdência social. Os financiamentos, tão comuns em outras atividades, para pesca artesanal não existem; as cooperativas de pescadores, que por duas vezes foram implantadas, fracassaram; e as colônias, sem capital e desaparelhadas em tudo, pouco podem oferecer aos seus componentes, que praticamente



estão abandonados, apesar dos anúncios pomposos de planos de assistência à pesca artesanal.

**AS COLÔNIAS** — Apesar de tudo, as colônias de pescadores ainda continuam a ser a única esperança para o trabalhador na pesca e também para o pequeno armador. As 18 colônias existentes na costa potiguar, lutando desesperadamente contra a falta de recursos, ainda tentam amenizar a crítica situação da pesca artesanal.

José Alves de Souza, presidente da Colônia de Pescadores em Natal (Z-4), homem que há 16 anos luta com problemas da profissão, explica os dramas vividos:

*“Apesar da Colônia de Pescadores de Natal ser uma associação vinculada à SUDEPE (Superintendência do Desenvolvimento da Pesca), CNP (Confederação Nacional dos Pescadores), FNP (Federação Norteriograndense de Pesca) e PESCART (Plano de Pesca Artesanal), somente recebeu até o momento uma ajuda da SUDEPE que lhe fez, recentemente, doação de dois balcões frigoríficos, 3 balanças de pesagem e uma Kombi para venda do peixe ao consumidor. Não tivemos mais nenhuma ajuda de qualquer outro órgão. Vivemos em situação difícil pois não dispomos de capital de giro que nos possibilite comprar a produção de todos os nossos associados. E também não dispomos de um frigorífico próprio para armazenagem do produto. Aliás, nas nossas instalações atuais temos um frigorífico pronto com maquinaria e tudo, mas que nunca foi usado, pois foi instalado quando da transformação da Colônia em cooperativa. E como esta terminou falindo, nós voltamos novamente à condição de colônia, perdendo inclusive um imóvel que havíamos doado a cooperativa e que foi vendido em hasta pública, para pagar os débitos da mesma. Se recebêssemos ajuda financeira que nos possibilitasse fazer funcionar nosso frigorífico e desse margem a ficarmos com um capital de giro de pelo menos 50 mil cruzeiros, tenho*



José Alves de Souza: “Vivemos em situação difícil”.

*certeza absoluta de que dentro de no máximo dois anos, seríamos uma colônia modelo. E aí sim, estaríamos realmente prestando todo apoio ao pescador e ao armador que vivem hoje desamparados. Ultimamente, iniciamos a revenda de implementos e insumos da pesca e também estamos comercializando o produto, isto tudo graças ao incentivo que recebemos da SUDEPE”.*

**AÇÃO DA SUDEPE** — Ainda a propósito das colônias, o Chefe do Escritório da SUDEPE no Rio Grande do Norte, Raulino Jales Sobrinho, tem seu ponto de vista firmado:

*“Ainda é a solução para os problemas da pesca artesanal. Através das colônias é que poderemos chegar diretamente ao pescador e ao armador de pesca. Mas para que isto aconteça é necessário antes de tudo que estas colônias adquiram estrutura e se organizem. O exemplo da Z-4 (Colônia de Natal) é patente: somente com um pequeno incentivo da SUDEPE foi criado um sistema de comercialização, para aquisição de pescados ao pescador e venda à po-*

*pulação da cidade. Num sistema paralelo, a Colônia iniciou, embora precariamente, a revenda de implementos e insumos de pesca. Executados e administrados pelos próprios pescadores, os sistemas vêm funcionando muito bem e tudo indica que o sucesso será total”.*

**FRACASSOS** — Por duas vezes se tentou, em Natal, a criação de uma Cooperativa dos Pescadores. Por duas vezes a tentativa fracassou. Por que as colônias sobrevivem e as cooperativas não? É uma pergunta cuja resposta é dada por pessoas que lidam diretamente com os problemas da pesca.

Adauto Teixeira de Melo, Chefe do Núcleo de Apoio Técnico da EMATER (Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural), respondendo pelo Plano de Assistência à Pesca Artesanal (PESCART), é de opinião que *“faltou uma estrutura básica para que as Cooperativas que foram implantadas em Natal, funcionassem a contento”*. Todavia, como o PESCART é posterior a essas tentativas de formação de cooperativas, ele não pode explicar melhor o motivo do fracasso.

O presidente da Colônia de Pescadores de Natal, José Alves de Souza, porém, tem uma explicação simples para o fracasso das Cooperativas: *“Elas não nasceram voltadas para o benefício do pescador. Visavam o benefício de outras pessoas”*.

Uma explicação técnica, básica e realmente esclarecedora é fornecida pelo Chefe do Escritório da SUDEPE, Raulino Jales, conhecedor profundo do problema:

*“Embora a SUDEPE não tenha participado na formação das duas cooperativas de pesca, é fácil explicar o fracasso: elas fracassaram como fracassará qualquer modificação social não nascida dos interesses de grupos econômicos, mas impostas de maneira unilateral pelo poder público, sem procurar visualizar os problemas reais do pescador artesanal”*.

**TRANSFORMAÇÃO** — No mo-



## Agro-indústria

da o contrato e recebe o saldo restante. Esse programa atinge também a compra de excedentes comercializáveis, através da fixação de um preço-padrão — isso para os produtores de baixa renda.

**OTIMISMO NA MAISA** — Expectativas otimistas, com relação a industrialização do caju são as da MAISA (Mossoró Agro-Industrial S/A). Os planos dessa empresa privada prevêem uma rápida expansão de produção, o que a colocará nos próximos quatro anos à frente da produção brasileira de castanha.

O engenheiro José Nilson de Sá, um dos diretores da MAISA, explica as razões do otimismo da Companhia, a partir de uma análise da conjuntura mundial:

*“Os maiores produtores mundiais de castanha de caju são a Índia e Moçambique, ambos com uma produção total de 400.000 toneladas anuais. O Brasil vem, nessa classificação, em terceiro lugar, com uma produção de 60.000 toneladas. Desse total brasileiro, o Ceará detém 60% enquanto os restantes 40% ficam por conta do somatório das produções do Rio Grande do Norte, Pernambuco, Paraíba e Bahia. A produção atual do RN está em torno dos 5.000 toneladas sem contar com a produção da MAISA. Nosso complexo foi montado para produzir, até 1982, 20.000 toneladas. Este ano produziremos entre 4 e 5.000 toneladas, o que já representa o total do RN todo, até o ano passado. Por aí se vê que o projeto MAISA tem todas as condições de ser responsável por 20% da produção nacional e, conseqüentemente, 4% da produção mundial, daqui há mais uns quatro anos”.*

Os planos da empresa dirigida por José Nilson de Sá vão além da mera produção da castanha. O aproveitamento industrial será mais amplo. Ele explica:

*“A castanha representa apenas 10% do peso do caju (peso total de 100 gramas). Ora, sobram 90 gramas de pedúnculo que equivalem a 70 gramas de suco. Comparados os*



José Nilson de Sá vê na fabricação de suco de caju uma perspectiva ainda mais ampla.

*valores de mercado, o suco torna-se mais rentável (se houver sucesso de consumo) do que a castanha pois o preço de cada 70 gramas de suco é de Cr\$ 3,50, enquanto cada 10 gramas do aproveitado da castanha é vendido a 0,90 centavos. O potencial nosso prevê um aproveitamento de 140.000 toneladas de suco de caju, se bem que agora estejamos nos preparando para aproveitar apenas 60.000 toneladas. Mais especificamente, este ano aproveitaremos apenas 10.000 toneladas do suco de caju, que ainda não foi devidamente aproveitado por não haver mercado disponívelmente esclarecido para receber o novo produto — que iria ter pela frente uma concorrência terrível dos refrigerantes, principalmente a Coca-Cola. Primeiro teremos de convencer o mercado (não só nacional, mas principalmente o mundial) de que o suco de caju é uma alternativa melhor do que os refrigerantes comuns. E isso demanda tempo e planejamento”.*

Para José Nilson, só uma “catástrofe ecológica” poderá frustrar os planos da MAISA. E adianta mais:

*“Não nos deteremos apenas no caju. Nas entressafras, beneficiaremos sucos de frutas regionais (graviola, manga, maracujá) para aproveitar a ociosidade da maquinaria. Esse suco beneficiado será ven-*

*dido a engarrajadores como a Maguari, a Kibon, etc., e também exportado. Com os 20% de pedúnculo restantes do aproveitamento do suco, poderemos entrar na linha de produção de doces”.*

Concluindo, o diretor-presidente da MAISA frisa:

*“Um projeto como o nosso sem dúvida modificará toda a economia do Estado. Digo mesmo que, se tivéssemos iniciado esse projeto há 20 anos atrás, o quadro econômico do Rio Grande do Norte seria outro. Bem diferente”.*

### NA CAVIM, UM REFORÇO —

Com uma produção atual de 3.000 toneladas de castanha, a Companhia Agro-Industrial Vicente Martins (CAVIM) prevê no seu amadurecimento um total de quase 11 mil toneladas de castanha, o que irá suprir suas necessidades de matérias-primas para sua própria indústria e garantir uma expansão equilibrada.

A área de plantio da CAVIM supera em extensão as da CIDA e da MAISA (são 5.720 hectares), embora o grupo Vicente Martins não tenha os planos imediatos que estas já revelam. O empreendimento da CAVIM (um dos muitos ramos de atuação do Grupo Vicente Martins) é financiado pelo BNDE, BDRN e conta com incentivos da SUDENE.

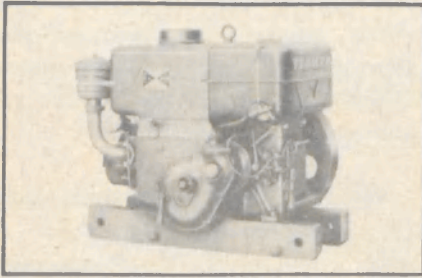




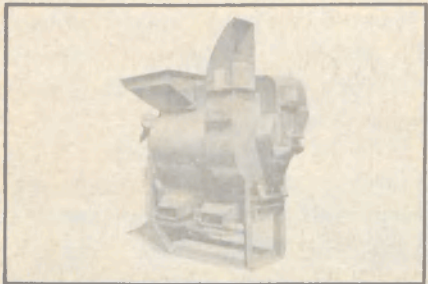
**DUCAMPO**

O Lojão da Agropecuária

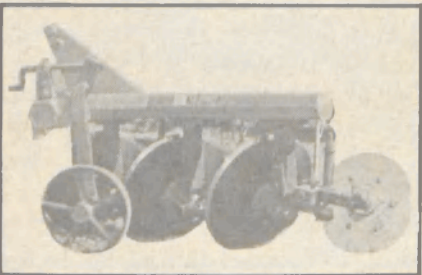
Motores "Yanmar"



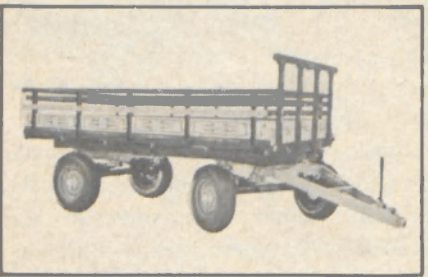
Batedeiras de Cereais "Laredo"



Arados "Lavromec"



Carretas "Fanavia"



Forrageiras "Cremasco"



Poucos acreditam que o PES CART possa mudar a dura realidade da pesca artesanal do RN

mento, quando o PES CART tenta a criação de duas cooperativas de pescadores, uma em São Bento do Norte e outra em Baía Formosa, o problema do fracasso, registrado nas tentativas anteriores, vem de novo à tona. Mas, conforme explica Aduino Teixeira de Melo, "agora com o comando do PES CART, que vem desenvolvendo uma ação educacional voltada para uma assistência técnica, econômica e social visando o aumento de produção e produtividade das comunidades pesqueiras, vai ser possível um planejamento adequado para surgimento de cooperativas realmente capazes de alcançar o sucesso".

quando se conseguir uma integração de esforços dos órgãos ligados ao assunto e se aproveitar a tentativa que está sendo feita nas duas localidades acima citadas, através do desenvolvimento de um plano específico já elaborado pela CEPA (Comissão Estadual de Planejamento Agrícola), estará solucionado qualquer problema existente para a formação de uma cooperativa, e esta terá um desenvolvimento rápido e de excelentes resultados.

Já Raulino Jales tem outra opinião a respeito. Para ele, o melhor seria a transformação das colônias de pescadores em cooperativas. E explica:

Para o responsável pelo Plano de Assistência à Pesca Artesanal,

"*Havendo uma identificação de interesses, a colônia pode funcionar*

**DUCAMPO — Agro Ind. e Com. Ltda.**

MATRIZ: R. Frei Miguelino, 127/129 — Ribeira

Telefones: 222-4590 — 222-5744 — Natal-RN

FILIAL: R. Dr. Mário Negócio, 1489 — Alecrim

Fone: 222-4557 — Natal-RN.

INTERIOR: João Câmara — Nova Cruz — e Calçó



tranqüilamente como Cooperativa. Sendo elas entidades reconhecidas pelos pescadores, tudo fica mais fácil. Sabe-se que dois sistemas de pesca subsistem no Estado: o artesanal e o industrial. O artesanal tem atuação ao longo do litoral e é feito através de barcos à vela de pequeno porte, sofrendo a influência do "atravessador" que manipula os preços mantendo pequenos estoques e responsabilizando-se pelo abastecimento das principais cidades do Estado. Dos barcos artesanais, apenas 30% pertencem aos pescadores; os 70% restantes são de propriedades dos atravessadores. A pesca industrial atua distante da costa e também ao longo do litoral na captura de lagostas e peixes e se processa com apoio de pequenos barcos à motor, de propriedade de empresas e afretados a terceiros". E prossegue o Chefe do Escritório da SUDEPE:

"Unir os pescadores dessas classes é o difícil. Os problemas devem ser analisados de maneira global e as soluções terão de ser específicas para as áreas sociais, do contrário jamais serão resolvidos. Os interesses são muitos; pescadores artesanais (cerca de 12.000); proprietários de barcos (cerca de 550); armadores de pesca (em número de 40) e das 6 empresas de pesca que atuam no RN, com cerca de 40 barcos. Todos eles desejam alguma coisa a seu favor, o que torna o problema ainda mais difícil de solucionar. Para tanto, o planejador deve observar a pesca, direcionando os objetivos pelos interesses representados. A evolução então será natural, pela criação de uma infra-estrutura empresarial na qual os interesses se aglutinarão de maneira sadia e com a evolução dos meios de produção e comercialização que deverão ser implantados, futalmente serão quebrados os elos de interesses econômicos necessários ao equilíbrio do sistema. De outra maneira não vejo meios de uma cooperativa pesqueira conseguir sobreviver".

**FONTE DE ECONOMIA** — A pesca sempre constituiu fonte de



Raulino Jales: "Evolução só com a criação de uma infra-estrutura empresarial".

renda para o Rio Grande do Norte, embora a artesanal, segundo estatística, contribua com uma parcela muito pequena.

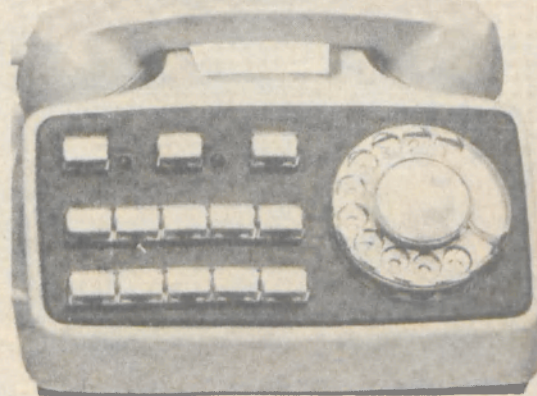
Ainda que sendo uma pesca condicionada ao fator climático (chuva, vento, épocas, etc), ainda assim a pesca artesanal oferece bons resultados. "Se tivéssemos condições fi-

nanceira e de armazenagem — explica José Alves de Souza, presidente da Colônia de Pescadores de Natal — diariamente estaríamos vendendo 200 a 300 quilos de peixe. E se nosso sistema de entrega nos bairros pudesse ser mais acionado, chegaríamos aos 400 quilos diários, pois a população consome muito peixe e o que falta é condições para oferecermos o pescado diretamente ao consumidor, em larga escala. Peixe nós temos muito pois o nosso litoral é rico e até mandamos muito peixe para outros Estados. Se nos derem condições, em pouco tempo mostraremos a importância da pesca artesanal para o sustento de nossa população".

Para o representante da SUDEPE, mercado para o peixe não é problema, pois este existe e é muito bom. O que é preciso é fortalecer as colônias de pesca, criar uma infra-estrutura de desembarque, armazenamento, e comercialização, aglutinando os pescadores artesanais a nível de cooperativa e possibilitando uma linha de crédito e assistência técnica orientada ("não apenas no papel, mas em execução prática"). Feito isto, pode-se ter certeza de que a pesca artesanal vai contribuir significativamente para a economia potiguar.

## A MELHOR MANEIRA DE SE COMUNICAR INTERNA E EXTERNAMENTE.

O grupo executivo GTE é um sistema que chegou para revolucionar a comunicação interna e externa de casas ou apartamentos, de maneira fácil, rápida e econômica. Possui capacidade para 2 linhas externas e mais 10 ramais. Pense nesta moderna solução e procure Cesar S/A. Você vai preencher um item muito importante em sua vida: a comunicação.



**CÉSAR S/A** Comércio e Representações  
RUA DR BARATA, 209 — C. POSTAL, 71 — FONES 222-0955 E 222-4754 — NATAL-RN.



# BANCOS CRIAM SERVIÇO PARA FACILITAR A AÇÃO DOS CLIENTES

A rede bancária de Natal já pode prestar aos clientes um novo tipo de serviço: a transferência de créditos em geral. Através dele, pode-se pagar em qualquer banco uma conta que tenha sido apresentada em outro estabelecimento. Até mesmo o sistema de carnês empregado pelas lojas que vendem a prestações poderá ser substituído com vantagem pelo novo serviço.

Já está em pleno funcionamento em toda a rede bancária de Natal desde o dia 16 de agosto, o serviço de "transferência de créditos em geral". A modalidade de atendimento, que proporciona ao cliente de todos os bancos uma maior facilidade no pagamento dos seus compromissos com terceiros, permite que o usuário efetue, em banco onde seja correntista, depósitos para créditos de terceiros junto a qualquer agência dos estabelecimentos participantes do serviço de compensação, inclusive de outras praças, desde que elas façam parte do mesmo sistema integrado.


Esse serviço que hoje é implantado em todas as agências bancárias do País e em particular de Natal é

o resultado de parte de uma tese sobre "Relacionamento Interbancário — Busca de Produtividade", apresentada em 1975, pelo Banco do Brasil, no XI Congresso Nacional de Bancos. A idéia foi então consolidada em reuniões promovidas pela Federação Nacional dos Bancos e Federação Brasileira das Associações de Bancos, das quais participaram Banco do Brasil, Banco Central e Centro Nacional de Automação Bancária — CNAB.

**COMO FUNCIONA** — De há muito vem funcionando com absoluto sucesso a compensação de cheques. Os participantes do Congresso de 75 pleitearam então que fosse implantada a compensa-

ção de recebimentos, isto é, depósitos a terceiros. Alegaram na oportunidade que a criação desse serviço teria a mesma utilidade do anterior, já que corria o mesmo risco do cheque e prestava também um grande serviço ao público.

A compensação de recebimentos tem os seguintes objetivos: em primeiro lugar a prestação de serviço; depois trata-se de uma medida que fará com que os clientes de bancos se locomovam menos, o que gera o menor uso dos veículos automotores, provocando a redução do consumo de combustíveis. Também diminuirá o afluxo de pessoas às agências bancárias, provocando assim um melhor atendimento por parte dos estabelecimentos. Além de,

 <b>BANCO DO BRASIL S. A.</b>		FICHA DE CAIXA	
NOME COMPLETO DO FAVORECIDO		620704	NO DO BANCO DESTINATARIO
CONTA Nº		C.B.	
ENDEREÇO		REMETENTE / DEVEDOR	
BANCO DESTINATARIO/AGÊNCIA		CONTA Nº	
		ENDEREÇO	
		FINALIDADE	
<p><b>AVISO IMPORTANTE</b> — A exatidão dos dados informados neste documento pelo Remetente / Devedor é indispensável para a efetivação do Crédito na conta do favorecido, eximindo-se os Bancos Remetente e Destinatário de qualquer responsabilidade pela demora ou não cumprimento da transferência em virtude de preenchimento incorreto do formulário.</p>		AUTENTICAÇÃO MECANICA	
<p>MJD 12 16 - II M 78</p>		ASSINATURA DO REMETENTE / DEVEDOR	

Um dos modelos dos impressos utilizados pelo serviço de transferência de créditos do BB.



também, racionalizar os serviços nas câmaras de compensação, permitindo diminuir o volume de cheques em trânsito, com a conseqüente simplificação de tarefas, a implantação do serviço inaugura uma nova etapa no relacionamento dos bancos com os seus clientes.

O sistema utilizará dois modelos denominados de "Documento de Crédito": o modelo "A", em três vias — ficha de compensação, documento de caixa e recibo do depositante — vai substituir os carnês distribuídos pelo comércio. Utilizando esse modelo, o cliente estará economizando funcionários e facilitando a movimentação do seu cliente credor. Num exemplo mais claro, a firma em vez de distribuir o carnê, passa na agência bancária e apanha o modelo que virá adersografado

com todos os dados exigidos. Entrega ao cliente tantos modelos quantas forem as prestações a pagar e este deposita em qualquer agência bancária que participe do sistema integrado. O modelo "A" não pode ser devolvido pela compensação porque não há probabilidade de erro no preenchimento.

O modelo "C", também em três vias, abrange todos os serviços da compensação de recebimentos atualmente em vigor. É uma espécie de coringa que pode, em caso de falta, substituir o modelo "A", embora com o risco de ser devolvido, pois no caso será preenchido pelo cliente, que pode cometer erros. Para um melhor esclarecimento, ambos os modelos deverão ser preenchidos em letra de forma ou à máquina, a fim de facilitar o trabalho dos funcionários da compensação.

Há, no entanto, uma observação a fazer: os carnês e assemelhados — GBOEx, Capemi, Aplub, etc — não podem ser recebidos, em virtude do sistema não admitir anexos.

O serviço de compensação de depósitos vem funcionando em caráter experimental, desde junho do ano passado, nos Sistemas Integrados Regionais de Compensação, centralizados em Belo Horizonte e Curitiba. Através desse serviço o cliente poderá pagar a sua conta de telefone, honorários a profissionais liberais, prestação mensal de venda a prazo, contribuições diversas, aluguéis e taxas de condomínio, notas representativas de prestação de serviços e compras à vista, mensalidade de estabelecimentos de ensino, ou qualquer compromisso enfim entre pessoa física ou jurídica detentoras de contas bancárias.

# O SOM DO SEU CARRO ESTÁ NA LÁZARO.

COM AMPLIFICADOR



**AMPLICAR 1160**  
A TECNOLOGIA A SERVIÇO  
DE SUA AUDIÇÃO.  
E AUTO-FALANTES **ARLEN**  
A QUALIDADE QUE SE OUVE.



**EQUIPADORA**  
**LÁZARO**

O MÁXIMO EM ACESSÓRIOS.

Avenida Deodoro, 431 — telefone (DDD 0842) 222-0284  
Natal-RN.





# CIA. AÇUCAREIRA VALE DO CEARÁ MIRIM

Usina São Francisco  
C.G.C. MF. 08.003.402/0001-51

Ceará Mirim - Rio G. Norte  
Inscrição Estadual - 20053549-8

Capital Subscrito e Integralizado - Cr\$ 48.800.000,00

## Senhores Acionistas:

Cumprindo obrigações legais e estatutárias, é com grande alegria que apresentamos este Relatório, que consigna os principais eventos da vida da empresa, no exercício iniciado a 1º de abril de 1977 e encerrado nesta data.

A análise das informações a seguir apresentadas certamente evidenciará que, apesar de ter sido este um período de profundas dificuldades para toda a economia do açúcar no Brasil, a Cia. Açucareira Vale do Ceará Mirim continuou em crescimento, sendo hoje uma empresa consolidada. Mercê dos esforços desenvolvidos, goza a sociedade de crédito e confiabilidade, e do respeito geral das instituições, órgãos e pessoas que a conhecem.

Nota-se que, no período, o rendimento subiu peraltadamente, tendo sido, na última safra, a diferença de produção de açúcar por tonelada de cana, de quase 20 kg. acima da que se conseguia no início do período considerado.

Para que os Srs. acionistas possam avaliar a importância desse fato, é suficiente dizer que, tomadas todas as usinas do Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco e Alagoas, apenas três delas tiveram um rendimento industrial mais alto do que o nosso: duas em Pernambuco, e a terceira exatamente no Rio Grande do Norte, a Usina Estivas, cujo desempenho é padrão e exemplo em toda a região.

### 3. PERSPECTIVAS

No final do exercício 1976/7, o nosso Relatório anual antevia a possibilidade de irmos a

contar, em futuro próximo, com uma destilaria de álcool.

Temos agora a alegria de informar, que, no dia 23 de fevereiro passado, a Comissão Nacional do Alcool aprovou o projeto de implantação da nossa destilaria, o que nos assegura recursos adequados para financiar o empreendimento.

A produção prevista é de 90.000 litros de álcool por dia, cabendo-nos assegurar que todo o nosso empenho será empregado para garantir a execução do projeto no menor prazo possível.

Este será o item mais importante do nosso programa de crescimento no exercício social 1978/9, que ora se inicia, ao lado da continuidade dos investimentos na ampliação da nossa produção de canas, que vai prosseguir com moderação e prudência, mas com persistência e firmeza.

Ao mesmo tempo, daremos os primeiros passos visando à instalação, na devida oportunidade, de uma unidade de refino de açúcar, do tipo "fine granulated", para exportação e mercado interno, cuja implantação já está autorizada pelo IAA.

Ceará Mirim, 31 de março de 1978.

Geraldo José da Câmara Ferrelra de Melo  
Diretor Presidente

Ranylson da Fonseca Machado  
Diretor Superintendente

Luís Fernando Pereira de Melo  
Diretor Gerente

## BALANÇO GERAL ENCERRADO EM 31 DE MARÇO DE 1978

Transcrito no Livro Diário nº 13, as fls. 105/107, Autenticada na Junta Comercial do Estado - conforme Termo nº 20.030 de 13.07.78

### 1. O BALANÇO:-

O Balanço Geral do exercício agora encerrado comporta as observações que se seguem:

#### 1.1. — SITUAÇÃO PATRIMONIAL

- O patrimônio líquido da empresa passou de Cr\$ 47,0 milhões para Cr\$ 65,0 milhões aumentando 38% no exercício;

- O ativo imobilizado cresceu em 60% em relação ao ano anterior, elevando-se de Cr\$ 81,9 milhões para Cr\$ 130,7 milhões.

- Foi de 30% o aumento no ativo real que era de Cr\$ 161,4 milhões em 1976/7 e atingiu a Cr\$ 209,3 milhões.

#### 1.2 — LIQUIDEZ

Pelo terceiro ano consecutivo o exercício social foi encerrado com lucro, que tendo sido de Cr\$ 4,6 milhões no balanço anterior, elevou-se agora para Cr\$ 8,3 milhões.

- O índice de liquidez corrente reduziu-se de 1,84 para 1,42 em consequência do esforço de imobilização realizado;

- A liquidez a longo prazo melhorou consideravelmente, já que se expressava pelo índice 1,37 no balanço anterior, índice agora elevado para 1,82.

#### 1.3 — PASSIVO A DESCOBERTO

Até o exercício anterior o nosso Balanço consignava a conta "Prejuízos a Amortizar", que, no último ano, elevava-se a Cr\$ 18,9 milhões - Sendo esta uma conta do ativo, a sua existência implicava em um passivo a descoberto de igual valor.

### A T I V O

#### IMOBILIZADO

##### Propriedades Imobiliárias.-

Edifícios e Dependências	3.834.908,44	
Casas e Vilas Residenciais	1.328.400,00	
Beneficências	40.334,00	
Terenos e Propriedades	18.850.808,28	
Obras em Andamento	4.394.838,05	
Correção Monetária	20.798.521,97	48.847.304,74

##### Maquinismos e Equipamentos de Operações.-

Instalações e Equipamentos	2.833.981,73	
Maquinismos e Acessórios	48.838.228,00	
Móveis e Utensílios	438.782,80	
Instrumentos, Ferramentas e Aparelhos	39.200,00	
Maquinismos e Implementos Agrícolas	3.315.545,11	
Correção Monetária	22.193.401,22	77.859.118,86

##### Equipamentos e Sistema de Transporte.-

Linhas Férreas	572.814,21	
Animais de Serviço	742.150,00	
Veículos	1.083.435,28	
Correção Monetária	1.103.332,79	3.501.732,28

##### Outros Bens e Valores.-

Imobilizações Financeiras	2.779.475,03	130.787.830,89
Disponível.-		

##### C a i x a

Bancos C/Movimento	730.024,39	3.270.579,44	4.000.603,83
--------------------	------------	--------------	--------------

#### REALIZÁVEL A CURTO PRAZO

##### E s t o q u e.-

Almozarifado	10.321.892,07	
--------------	---------------	--

##### Devedores.-

Contas a Receber	18.819.453,83	
Fornecedores de Cana	2.889.238,12	
Contas Correntes	8.819.127,43	
Empregados	467.871,16	
Adiantamentos a Empreiteiros e Contratantes	431.308,20	31.028.994,74

##### Outros Bens e Valores.-

Depósitos Vinculados	24.045,23		
Cauções e Depósitos	183.827,79		
Atímulos de Criação	256.384,00		
Safra Fundada	2.481.089,37	2.905.456,39	44.254.343,20

#### REALIZÁVEL A LONGO PRAZO

##### Resultado Pendente.-

Safra em Formação	7.504.919,88	
Despesas Diferidas	18.882.890,19	
Despesas de Exercícios anteriores	5.522.860,83	
Encargos de Equipamentos em Trânsito	442.918,30	30.353.687,00

#### COMPENSAÇÃO

Ações Cauçionadas	3.000,00	
Contrato de Empréstimos Simples	13.262.034,82	
Contrato de Empréstimos c/Garantia Real	82.889.341,83	
Seguros Contratados	73.228.984,00	
Devedores p/Títulos Cauçionados	2.308.730,00	
Devedores p/Títulos Descontados	878.400,00	
Devedores p/Contrato de Arrendamentos	308.000,00	
Contrato de Empréstimos c/Garantia de Terceiros	3.000.000,00	
Devedores p/Títulos de Compra e Venda de Títulos Acionários	134.172,45	175.786.643,00

T O T A L D O A T I V O ..... 385.182.907,92



Assembleia Geral realizada em 30/03/77 de Março de 1978, que decidiu aplicar a parcela de Cr\$ 18,9 milhões oriunda da correção monetária do ativo levada a efeito naquela ocasião.

#### 1.4 — DIVIDENDOS

Pela primeira vez, na história recente da empresa, e agora cumprindo exigências da nova lei das sociedades anônimas, temos a satisfação de distribuir dividendos aos nossos acionistas, caso seja aprovada pela Assembleia Geral Ordinária a proposta de aplicação do lucro que será submetida àquele órgão da sociedade;

#### 2. DESEMPENHO OPERACIONAL

Pouco a pouco, o persistente esforço de investimento e a dedicação administrativa que têm marcado a nossa atividade começam a mostrar os seus efeitos.

De fato, como assinalava o Relatório anual referente ao exercício anterior, temos tido um crescimento "grande, constante e equilibrado tanto em termos industriais como agrícolas", contando com a confiança e o inestimável apoio e dedicação dos nossos fornecedores de cana, refletidos também no crescimento da sua produção.

Felizmente, a situação assim se manteve, permitindo que a nossa região trabalhe em paz e confiante no futuro, sendo hoje visíveis os sinais de prosperidade na zona onde estamos atuando.

Os dados que seguem, por si mesmos, dizem do esforço de crescimento que tem sido realizado:

#### PRODUÇÃO EM CINCO SAFRAS

	1973/74	1974/75	1975/76	1976/77	1977/78
1. Sacas de Açúcar	138.374	196.126	291.287	463.677	462.523
2. Toneladas de Cana	143.749	148.879	236.783	279.978	382.805
2.1 - Prioritas	35.836	66.336	92.467	187.858	97.991
2.2 - De Fornecedores	68.933	88.593	128.235	172.927	284.814

Além, entretanto, da produção física, o rendimento industrial que já alcançamos, expresso em quilos de açúcar obtido por tonelada de cana moída, revela:

- a) a melhoria dos equipamentos;
- b) os padrões de operação conseguidos;
- c) a melhoria na qualidade das canas;
- d) o esforço administrativo na realização das safras, evitando a moagem de canas velhas.

Os dados seguintes mostram que o nosso rendimento não foi fruto do acaso, mas que vem sendo conquistado palmo a palmo, ao longo do tempo:

#### RENDIMENTO INDUSTRIAL (Kg. de Açúcar/t. de cana)

Safras	Rendimento
1973/4	74,23
1974/5	78,90
1975/6	79,33
1976/7	86,50
1977/8	91,64

Capital	48.800.000,00		
Reserva da Correção Monetária	80.778,46		
Reserva Legal	243.720,50		
Lucro em Suspensão	1.452.085,81		
Reserva p/Imposto de Renda	694.603,00		
Reserva p/Aumento de Capital	1.500.000,00	52.771.185,51	
<b>NÃO EXIGIVEL (Provisões)</b>			
Provisão p/Renovação e Substituição	10.742,55		
Fundo p/Investimento	27.619,00		
Fundo p/Depreciação s/Correção Monetária	962.018,91		
Fundo p/Depreciação s/Valor Original	8.144.854,87		
Correção Monetária das Depreciações	2.011.602,54		
Provisões p/13º Salário	257.348,43	12.414.186,30	

#### EXIGIVEL A CURTO PRAZO

##### Credores.-

Dividendos a Pagar	984.021,00		
Fornecedores	6.398.132,07		
Empréstimos Bancários	4.382.464,00		
Títulos Descontados	678.400,00		
Títulos Cauçionados	2.306.730,00		
Contas Correntes	2.831.850,00		
Banco c/Vinculada	3.624.055,00	21.303.652,07	

##### Outras Obrigações.-

Impostos, taxas e Contribuições	5.880.789,34		
Retenções de Fornecedores	6.717.892,74	12.598.782,08	33.902.434,15

Geraldo José da Câmara Ferreira de Melo  
Diretor Presidente

Ranilson da Fonseca Machado  
Diretor Superintendente

Luís Fernando Pereira de Melo  
Diretor Gerente

Vicente de Paula Ribeiro  
Téc. Contab. 2004-RN

Credores.-			
Empréstimos do IAA	62.804.783,20		
Empréstimos Simples	13.268.821,16		
Empréstimos c/Garantia Real	18.200.117,48	84.071.721,84	
<b>Outras Obrigações.-</b>			
Impostos, taxas e Contribuições	7.564.082,70		
Taxas do IAA - Parcelamento	1.767.737,17		
Contas Correntes	201.400,00		
Fornecedores	6.560.384,70		
Títulos a Pagar	134.172,45	16.236.757,02	110.308.478,96

#### COMPENSAÇÃO

Caução da Diretoria	3.000,00		
Empréstimos Simples e Contratos	13.262.034,82		
Penhores p/Hipotecas Contratados	82.869.341,63		
Títulos Cauçionados	2.306.730,00		
Empréstimos Contratados c/Garantia Real	3.000.000,00		
Títulos Descontados	678.400,00		
Contratos de Seguros	73.226.964,00		
Contratos de Compra e Venda de Títulos Aclionários	134.172,45		
Locação e Arrendamentos Contratados	306.000,00	175.786.843,00	

TOTAL DO PASSIVO..... 385.182.907,92

(Importa o presente Balanço em Cr\$. 385.182.907,92 (trezentos e oitenta e cinco milhões, cento e oitenta e dois mil, novecentos e sete cruzelros e noventa e dois centavos). -

CEARÁ MIRIM (RN), 31 de MARÇO DE 1978

#### DEMONSTRAÇÃO DA CONTA "LUCROS & PERDAS" ENCERRADO EM 31 DE MARÇO DE 1978

##### DEBITO

Exploração Agrícola	8.561.381,38
Exploração Industrial	77.746.560,44
Serviços Auxiliares	7.674.207,19
Administração Geral	17.077.489,19
Despesas Financeiras	5.018.920,66
Despesas Tributárias	9.401.901,40
Lucro do Exercício	13.179.067,26
<b>TOTAL</b>	<b>138.659.537,52</b>

##### CREDITO

Exploração Agrícola	17.838.080,71
Exploração Industrial	119.135.554,69
Receita de Incentivos Fiscais	1.177.399,83
Receita de Atividades Estranhas a Indústria Açucareira	113.850,80
Receitas Eventuais	396.651,39
<b>TOTAL</b>	<b>138.659.537,52</b>

#### DEMONSTRAÇÃO DO LUCRO:-

Lucro do Exercício	13.179.067,26
Menos :-	
Depreciação	4.882.573,34
Baixa de Ativo Pendente	3.322.083,81
<b>LUCRO LIQUIDO</b>	<b>4.874.410,11</b>

Sujeito a Aprovação da Assembleia :

Dividendos	984.021,00
Reserva Legal	243.720,50
Reserva p/Imposto de Renda	694.603,00
Reserva p/Aumento de Capital	1.500.000,00
Lucro em Suspensão	1.452.085,81
	4.874.410,11

Geraldo José da Câmara Ferreira de Melo  
Diretor Presidente

Ranilson da Fonseca Machado  
Diretor Superintendente

CEARÁ MIRIM (RN), 31 DE MARÇO DE 1978

Luís Fernando Pereira de Melo  
Diretor Gerente

Vicente de Paula Ribeiro  
Téc. Contab. 2004-RN.



## O QUE DIZER DOS PROJETOS DE MINERAÇÃO FINANCIADOS PELO FURENE?

A falta de uma política efetiva de apoio à atividade mineral no Rio Grande do Norte faz com que milhões de cruzeiros sejam praticamente jogados fora em pesquisas mal dimensionadas e mal executadas. Dinheiro público, obtido através da SUDENE, junto ao Fundo de Pesquisas de Recursos Minerais do Nordeste (FURENE).

Dos onze projetos de mineração aprovados pela SUDENE para o Rio Grande do Norte, apenas três se encontram em fase normal de execução. Os oito restantes (todos eles com financiamento de pesquisas pelo FURENE — Fundo de Pesquisa e Recursos Minerais) foram considerados inviáveis economicamente logo depois das primeiras prospecções. O resultado de tudo isso foi um prejuízo duplo. Tanto o Governo investiu a fundo perdido uma soma expressiva, como os investidores, que entraram com uma participação de 20% sobre os recursos de prospecção, viram os seus projetos serem interrompidos pela inviabilidade.

Mas, afinal, que inviabilidade seria esta? Os diretores e os técnicos da Companhia de Desenvolvimento dos Recursos Minerais do Rio Grande do Norte, dentre os quais Joir Valle (Diretor-Presidente) e Dario Pereira de Macedo (Diretor-Administrativo), vêem o problema como uma decorrência natural da forma como foram ajustados os contratos de exploração.

Joir Valle explica:

*“Não quer dizer que pelo fato dos projetos terem sido interrompidos não haja ocorrência mineral nas áreas onde foram feitas as pesquisas. O que acontece é que quando se fazem as mensurações, as medições de profundidade, e se localiza o minério, fica para o investidor muito mais difícil explorá-lo (e, com isso,*



Joir Vale explica porque a maioria dos projetos de mineração financiados pelo FURENE não tiveram continuidade.

*pagar o financiamento da operação toda) do que suspender o projeto. Isto porque se o beneficiário do financiamento desistir da exploração e comprovar sua inviabilidade, os recursos do FURENE passam a ser considerados a fundo perdido. E assim, fica a SUDENE com todo o prejuízo, à exceção dos 20% que couberam ao empresário como contrapartida”.*

**VALORES** — O prejuízo desses investidores portanto, e de acordo com o último relatório da SUDENE (basta subtrair os totais e as percentagens correspondentes), foi da ordem de Cr\$ 28.190.041, sem se incluir nesse cálculo as correspondentes ajustagens à taxa inflacionária, hoje em torno dos 40% ao ano. Muitos dos projetos de mineração têm aprovação datada até de 1971,



como é o caso da Mineração Amaranante Ltda., que entrou na SUDENE com um projeto de prospecção-exploração da scheelita, com pesquisa a cargo da CPRM/FURENE, logo considerado pelos técnicos como inviável.

Falando sobre cada uma das empresas envolvidas nos planos de financiamento do FURENE, o Diretor-Administrativo da CDM-RN, Dario Pereira de Macedo, aponta os detalhes de todas as frustrações nos projetos.

*"Começando pela Mineração Amaranante (scheelita), esta foi a primeira cujo projeto, após as pesquisas da CPRM-CDM-FURENE foi considerado inviável. Seguiram-se as minerações Nordeste (cujo projeto está parado, aguardando justamente o parecer da CPRM), a mineração Zangarelhas (ambas em scheelita), também financiada pela CPRM e que foi a mais prejudicada de todas pois fez os contratos com o Governo sem a Cláusula de Risco. Isso quer dizer que o Governo emprestou aos investidores o dinheiro para que as pesquisas fossem feitas, mas com a empresa se comprometendo a devolver esse dinheiro de qualquer jeito, com ou sem a viabilidade do projeto. Pode-se dizer que este projeto foi definitivamente prejudicado, pois tendo sido considerado inviável, os empresários agora terão de ressarcir os gastos que as empresas governamentais tiveram com toda a pesquisa (um total de quase Cr\$ 3 milhões).*

**ENGANOS** — Dario de Macedo alinha também a Mineração Tijuca (scheelita), como um dos casos curiosos, pois todo o projeto dos empresários foi elaborado, aprovado e, quando começaram as prospecções constatou-se que a área visada pela empresa ficava noutra demarcação, encerrando-se então o projeto, e parando-se a pesquisa, que já se encontrava em fase adiantada. A Mineração Aquarius (investimento inicial total de quase Cr\$ 4 milhões) também teve seu projeto sustado sob o parecer de "inviável econo-

micamente" pelo mesmo motivo da Mineração Tijuca: localização em área errada. Aqui também verificou-se prejuízo igual ao da Mineração Zangarelhas, que terá de pagar todos os custos da pesquisa por não ter incluído a Cláusula de Risco nos contratos. As duas companhias pretendiam também explorar a scheelita.

Prossegue Dario de Macedo:

*"A Mineração Palestina, no ramo da scheelita como quase todas as outras, foi considerada inviável. A Mineração Itapetinga, que exploraria scheelita, em Lages, e calcáreo, em Mossoró, está parada. Os proprietários preferiram abandonar o projeto a ter maiores prejuízos com uma exploração inviável. Vale salientar aqui, mais uma vez, que a inviabilidade de que se fala aqui é inviabilidade técnica. A impossibilidade de, a baixo custo, proceder o desenvolvimento de um projeto de mineração foi o que ocasionou todos os pareceres desfavoráveis da CPRM e, por conseguinte, da CDM. Pois bem, a última mineração a ter seu projeto cancelado foi a Maracajá do Nordeste (scheelita), que teve um prejuízo de mais de Cr\$ 4 milhões.*

**EXCEÇÕES** — Apenas três projetos se encontram em fase de pesquisa e prospecção normal, com viabilidade econômica de desenvolvimento posterior. Tratam-se dos projetos da Mineração Morada Nova Ltda., em São Tomé, no ramo scheelitífero, num investimento inicial da ordem de Cr\$ 4.640.806,00. Seguem-se a Mineração José Marcelino de Oliveira, também em scheelita, no município de Equador, com um investimento total da ordem de Cr\$ 4.811.058,00. E a Mineração Medeiros, a única voltada para a exploração de ouro, em Caicó, com um investimento de Cr\$..... 3.363.120,00. Nessas três, os pareceres são amplamente favoráveis e as pesquisas da CPRM-CDM estão se desenvolvendo de acordo com os fluxogramas pelos técnicos que prestam assistência, através da

## Philco Split System.

O ar condicionado que você não vê, não ouve, mas sente.

As vantagens do ar condicionado central são conhecidas.

Sabemos também que os sistemas convencionais são caros e de difícil instalação.

Por isso a Philco lançou o **SPLIT SYTEM**. Um ar condicionado projetado para escritórios, lojas, restaurantes e residências.

Sua instalação é simples e fica fora do ambiente, invisível. Seu preço é 40% menor do que os demais sistemas.

Chame a **SUMMA ENGENHARIA**. Nós daremos assessoria técnica que você desejar.

Projeto  
Venda  
Instalação e  
Manutenção com  
garantia da fábrica

 **SUMMA**  
**ENGENHARIA LTDA.**  
**AR CONDICIONADO**  
**COMERCIAL RESIDENCIAL**  
**INDUSTRIAL**

Rua Fabricio Pedroza, 46 - Fone: (084) 2225857  
.. Cx. Postal, 15 - Natal-RN  
Rua Salvador de Sá, 398 - Fone: (0812) 222267 - Recife-PE

Revendedor Autorizado

**PHILCO**



própria CDM/RN.

Joir Valle e Dario Macedo acrescentam:

*"O projeto mais concreto de todos esses, no entanto, é o da Bodominas (scheelita), que começa a ser executado no final de agosto. Representa um investimento de mais de Cr\$ 30 milhões só na parte de prospecção e pesquisas, já tendo os contratos com a CPRM e Banco do Nordeste sido assinados. Será a maior mina do Nordeste, e é um investimento subsidiário da CDM-RN, locadora para o Governo Estadual do Fundo de Minérios. Este é, na verdade, o único projeto de mineração do qual se pode falar em termos concretos".*

Apontam ainda os técnicos da CDM-RN que as falhas nos projetos da SUDENE serão diminuídas sensivelmente, com a publicação do Cadastro das Ocorrências Mineraias no Rio Grande do Norte, bem como com a conclusão e publicação dos mapas hidro-geológicos. Com este levantamento, onde se delinham e delimitam as áreas onde existem cada um dos diversos tipos de minérios, ficará mais fácil a emissão dos pareceres, evitando assim os excessivos e inúteis gastos revelados pelos projetos recusados: de um total de 11, apenas três são viáveis, e, ainda assim, nenhum pode ter um futuro concretamente assegurado, exceto a Bodominas — que, por sinal, não conta com recursos do FURENE.

**SUDENE** — Confirmando as declarações dos técnicos da CDM-RN, o chefe do Escritório Regional da SUDENE, Antônio de Pádua Pessoa, fala também sobre os prejuízos e conseqüente ressarcimento das dívidas originadas pela não-viabilidade dos projetos financiados pelo FURENE:

*"No caso desses contratos, eles foram assinados com Cláusula de Risco ou sem ela, a critério do investidor. Claro que, com a Cláusula de Risco, não sendo positivada a existência ou viabilidade de exploração do minério, o investidor*

*fica desobrigado de ressarcir o Governo do financiamento. Com a mesma Cláusula, e sendo positiva a viabilidade da exploração, o financiamento será pago pelo investidor, à medida em que a produção for sendo comercializada. Já quando não existe a Cláusula de Risco, e sendo comprovada a inviabilidade do projeto, o investidor arca então com as despesas de pesquisa e pré-pesquisa, devendo reembolsar o Governo Federal dentro do sistema normal de juros e correção monetária. Um sistema simples".*

Alinhando-se às declarações do órgão oficial para pesquisas de mineração (CDM-RN) às conclusões do Escritório da SUDENE, o caso dos 11 projetos torna-se singular por uma razão muito simples: os investidores não estão estudando as possibilidades reais de investimentos mineraias no Estado (dos 11, só três projetos foram viáveis economicamente, dado importante), e a soma total de projetos (num espaço de

tempo de quase 10 anos) apresentou um saldo altamente negativo, com grandes prejuízos para ambos os lados — especialmente o lado do FURENE.

**MEDIDAS** — Como uma maneira de informar detalhadamente o investidor de mineração no RN, tanto a SUDENE como a CDM apresentam o Cadastramento Hidro-mineral-geológico do Estado, com a descrição detalhada de todas as possíveis ocorrências mineraias, localização, possibilidades de exploração e viabilidades econômicas. Por sua vez, os técnicos da Secretaria de Planejamento ultimam os diagnósticos e planos do próximo Governo, tendo como base a identificação de polos de investimento.

Essas serão as armas oficiais para evitar e combater outros desperdícios orçamentários, como o fracasso das pré-pesquisas e prospecções até hoje levados a cabo com o dinheiro do FURENE no Rio Grande do Norte.



PROTEÇÃO FAMILIAR PLANEJADA

## A APEC

Lança no Brasil um plano de Seguro Coletivo para Empresas, com uma nova concepção e dinâmica de Proteção e Bem-Estar, tendo como **vantagens exclusivas**, além do custo reduzidíssimo:

- Suplementação de Pensão;
- Cobertura familiar completa, inclusive a esposa;
- Valores corrigidos com base na O. R. T. N.;
- Transformação em plano individual sem custos adicionais.

EM NATAL como em todo o Rio Grande do Norte  
PONTES & ALBUQUERQUE REPRESENTAÇÕES LTDA.  
Ed. 21 de Março — Conj. 501/2 — TEL.: 222-5561.



# TÉCNICOS JÁ PLANEJAM

## GOVERNO DE LAVOISIER MAIA

No plano de ação do futuro Governo Lavoisier Maia cinco pontos básicos estão sendo destacados, todos objetivando a meta do desenvolvimento: o regional, o rural integrado, o industrial, tudo através de uma cuidadosa política de investimentos. Técnicos da atual Secretaria de Planejamento do Estado, coordenados por outros técnicos ligados à CEPAL (Comissão de Estudos Econômicos para a América Latina), estão elaborando o documento final sobre as possibilidades econômicas do Rio Grande do Norte e, paralelamente, preparam o plano de ação do Governo que se iniciará em 1979. A primeira parte do plano estará concluída em setembro próximo e as demais até dezembro. Uma coisa é certa: desse trabalho sairá a base administrativa dos próximos 4 anos.

Um trabalho considerado como da maior importância para o desenvolvimento do Rio Grande do Norte, vem sendo levado a efeito quase que em sigilo pela Secretaria de Planejamento do Estado. Até bem pouco tempo não se sabia se o mistério em volta do trabalho era por conta dos técnicos da CEPAL (organismo da ONU para tratar do planejamento econômico da América Latina) que estão coordenando as atividades, ou se pela delicadeza e importância do tema: o documento ou documentos finais seriam tomados como ponto de partida para o plano de ação do Governo Lavoisier Maia.

Procurando descobrir a finalidade e os pontos principais do trabalho, RN-ECONÔMICO procurou a Secretaria de Planejamento. Indicado pelo Secretário Marcos César Formiga Ramos, o coordenador geral da SEPLAN, Manoel Pereira dos Santos, fala sobre o assunto:

*"No final do ano passado foi solicitado ao Instituto Latino-Americano de Pesquisas e Estudos Sociais (vinculado à CEPAL e à ONU) um assessoramento técnico ao Estado. Essa requisição foi feita tendo em vista os problemas que, surgindo sempre e em graus de complexifi-*

*cação diversos, exigiam níveis de estudos mais aprofundados e específicos. O objetivo maior da solicitação foi uma atualização completa do Diagnóstico do Estado do Rio Grande do Norte, uma análise do Governo Tarcísio Maia, e o levantamento de hipóteses de desenvolvimento para o Estado".*

A CEPAL — Na verdade o Estado já havia mantido acordos anteriores com a CEPAL. O próprio governador Tarcísio Maia, em 74/75, tivera o assessoramento do ILPES (Instituto Latino-Americano de Pesquisas Sociais), órgão da CEPAL, na elaboração do diagnóstico de governo e do seu plano de trabalho. Da solicitação à assinatura do convênio de cooperação técnica foi um passo; e os trabalhos começaram em janeiro. A formulação de hipóteses de desenvolvimento (tópico mais importante do trabalho por ser projetivo para cinco ou dez anos), foi introduzida como uma maneira de *"racionalizar o questionamento dos problemas propostos"*. Manoel Pereira dos Santos explica o porque:

*"O nosso programa de trabalho possui metas importantíssimas. Metas essas que podem ser conside-*

*radas como as metas prioritárias do próximo Governo Lavoisier Maia. A bem dizer, essas metas nada mais são do que um desenvolvimento daquilo que a CEPAL e a SEPLAN elaboraram em termos de Diagnóstico para o Governo Tarcísio Maia. Reajustando as projeções e os estudos, reinterpretando as avaliações e os dados, recompondo ou não todos os mapas, chegaremos a uma série de hipóteses que podem ser sinterizadas nessas cinco metas prioritárias: Desenvolvimento Regional, Desenvolvimento Urbano, Política de Investimentos, Integração Industrial e Desenvolvimento Rural Integrado. A formulação das hipóteses de desenvolvimento segue essa progressão de trabalho".*

PRAZOS — O cronograma do grupo de técnicos envolvidos na elaboração do trabalho de avaliação do Estado teve seu início em janeiro e provavelmente se estenderá até dezembro ou janeiro do próximo ano. Os vinte e cinco técnicos da SEPLAN prometem para setembro a conclusão do Diagnóstico do Estado. Nesta primeira parte do trabalho porém, já estarão especificados os posicionamentos teóricos com



relação a todos os itens do plano de trabalho. O coordenador geral da Secretaria do Planejamento explica:

*"No terreno do Desenvolvimento Regional o essencial é definir as áreas de intervenção. Evitar a setorialização dos serviços e partir, isto sim, para uma regionalização dos trabalhos. Criar espaços para o desenvolvimento, mas espaços regionais, de acordo com as características homogêneas dos diversos aglomerados do Estado. Um exemplo rápido que poderíamos dar é na região que envolve Macau-Mossoró-Açu. Há bem pouco tempo, o polo mais importante dessas duas regiões (Macau e Mossoró-Açu) era Mossoró. Subitamente com a possibilidade da barrilha naquela primeira região as polarizações se inverteram. E o mesmo se deu e se dá, caso consideremos a região de Natal, Mossoró, Macau e Açu. As polarizações anteriores (quatro ou três anos atrás) davam como dois únicos polos Natal e Mossoró. Hoje já podemos identificar uma movimentação polarizadora em Macau. E tudo por conta apenas da possibilidade da barrilha. Como se percebe, há a necessidade de se coordenar essa criação de espaços para o desenvolvimento e de se harmonizar a ocorrência desses espaços e, em certos casos, até de determinar a ocorrência desses espaços".*

**NOVOS POLOS** — Manoel Pereira considera que a partir desses espaços é que os municípios adquirem então suas características também de polarização, devendo ser então integrados ao espaço estadual. Ele se reporta mais uma vez ao exemplo da barrilha em Macau, para exemplificar a criação de um "fator de importância" para o município, situação esta que levaria toda uma área em volta a ser polarizada para sua região.

*"Isso leva a considerações de ordem urbanística. De ordem urbana mesmo. Há problemas de infraestrutura, de serviços a serem equacionados de acordo com as tendências e variações dessas polarizações.*



Manoel Pereira: "No terreno do desenvolvimento regional, o essencial é definir as áreas de intervenção".

*O caso de Natal é um exemplo disso. À medida em que os fluxos industriais vão ocorrendo, vão sendo desencadeadas alterações urbanas que modificam toda uma estratégia de desenvolvimento. Nesse aspecto é bom frisar que a nossa atividade de coleta de dados e avaliação permanente desses dados (inclusive com o auxílio setorial dos órgãos específicos do Governo — as Secretarias de Estado, por exemplo) é constante, justo por ser possível a ocorrência dessa flutuação de polaridades, como no caso de Macau, já citado".*

No caso da função do Governo diante desses espaços, ou da utilização desses espaços, a posição da Secretaria de Planejamento coloca a função decisória do Governo como vital para a dinamização desse processo. O poder de decisão do Governo fica naturalmente vinculado ao

modo de utilização do espaço estadual de desenvolvimento, termo técnico usado para definir a ocorrência dos fenômenos de desenvolvimento. A questão se colocaria, então, na dualidade entre o investimento privado e os interesses estaduais. No caso, para o coordenador geral da SEPLAN, a margem de atuação do poder de decisão do Governo "continua ampla":

*"Essa margem de decisão ou de escolha do Governo é o que definiria sua política de investimento. De acordo com as projeções de polaridade e com a estratégia escolhida, é que se poderá analisar os investimentos privados e estatais em termos de importância, já que é um complexo imenso que passa a se mover em torno dessa política, complexo formado pelos interesses do Governo Federal, interesses dos próprios municípios e interesses*



*privados. Temos de equacionar todos esses interesses dentro daquela estratégia a que nos referimos, seguindo normalmente todo o fluxo de análise''.*

**ESTÁGIOS** — As decisões iriam caracterizar o penúltimo estágio do programa de trabalho proposto pela SEPLAN. Seria a interpretação do nível industrial do Estado, procurando integrar as oportunidades de investimentos que surgiram. Identificar-se-ia então toda a capacidade real do Estado, interrelacionando-se então todos os setores numa ação conjunta. O setor agrícola teria uma estratégia de trabalho idêntica a do setor industrial. A interpretação desse nível industrial, de acordo com o planejamento dos técnicos da SEPLAN, prevê a identificação de áreas de promoção, da mesma forma que estabeleceu a criação dos espaços de desenvolvi-

mento. De certa forma, em termos de estratégia de planejamento os espaços do desenvolvimento agrícola são os mesmos do plano de integração industrial.

*''O planejamento do desenvolvimento rural integrado obedece a sistemática idêntica ao do desenvolvimento industrial integrado. Da identificação de regiões específicas e de polarizações definidas é que partirá toda a decisão do Governo com relação aos possíveis programas e incentivos''.*

O coordenador geral da SEPLAN frisa que a colaboração da CEPAL na elaboração dessas hipóteses, desse plano de trabalho para o próximo Governo, não tem qualquer caráter extra-técnico:

*''Trata-se de um assessoramento técnico, nada mais. A CEPAL não influi em qualquer proposta decisória ou tem qualquer participação na escolha das estratégias. Seus cinco técnicos (dos vinte e cinco, vinte pertencem a SEPLAN) apenas*

*coordenam os trabalhos no que diz respeito à metodologia e técnicas de análise e aferição. Eles estão assessorando o Governo de Minas Gerais, de Pernambuco e da Bahia. O mais importante e significativo de todo o trabalho é que os cinco tópicos que desenvolvemos serão a linha mestra do próximo Governo do Estado. Daí também sua conclusão só ser definitiva em dezembro ou janeiro de 79, embora já em setembro tenhamos pronto o plano de desenvolvimento para o Estado, baseado mais no que foi dito anteriormente''.*

Questionado sobre evidências concretas (números, estatísticas complementares ou auxiliares) do trabalho, ou alguma previsão sobre a divisão regional por zonas de polaridade, o coordenador geral da Secretaria de Planejamento foi lacônico. Disse ele:

*''Os números e as evidências só poderão aparecer após a execução ou escolha dos mecanismos de estratégia a serem desenvolvidos''.*

## **NAVONA É FIAT MAIS PERTO DE VOCE** — O PADRÃO FIAT SOMENTE NO SEU REVENDEDOR AUTORIZADO

Você já tem o Carro do Ano, pelo preço de fábrica e com todas as garantias, no seu revendedor autorizado FIAT de Natal.

NAVONA, enquanto constrói suas instalações definitivas, está atendendo já com o padrão FIAT, em uma loja bem no centro da cidade e em uma oficina autorizada pela fábrica, com a garantia de peças originais.

NAVONA tem financiamento direto e recebe o seu carro usado como parte do negócio.

NAVONA É FIAT MAIS PERTO DE VOCÊ.



# **NAVONA**

Concessionário FIAT — Rua Ulisses Caldas, 120/122 - Natal



## A GUARARAPES ESTÁ ACIMA DA DEMAGOGIA

O senador Agenor Maria cometeu uma injustiça e foi leviano ao transmitir a um jornalista do **Jornal do Brasil** a seguinte declaração: "Existe uma fábrica no meu Estado, a Guararapes, uma das maiores indústrias de confecções da América do Sul. Ela teve um lucro de um bilhão e meio. Só que 10% de suas operárias estão tuberculosas. Assim, adianta alguma coisa, esse apetite de riqueza?"

Esse tipo de pronunciamento, eivado de inverdades, fere profundamente o sentimento da classe empresarial do Rio Grande do Norte, que dedica todo o seu trabalho e a sua inteligência à causa do nosso desenvolvimento.

O empresário Nevaldo Rocha, cabeça do grupo Guararapes, tem uma origem talvez mais humilde do que a do senador que hoje detrata o seu empreendimento. Nem por isso. Nevaldo, para vencer na vida, se voltou contra os ricos. Preferiu lutar e conquistar seu lugar ao sol. Agora, tudo que a Guararapes lucra, reinveste na sua expansão, criando mais e mais empregos, abrindo oportunidades de renda e de trabalho para o povo, que seria mais pobre sem esses empregos. A empresa é hoje a maior pagadora de impostos do Estado, mesmo gozando das isenções parciais que são concedidas pelo Governo às indústrias do seu ramo. Dentro da Guararapes existe um serviço de assistência médica e dentária, além da empresa manter convênios de assistência complementar com clínicas e hospitais credenciados pelo INAMPS. Logicamente, embora se reconheça que ela não paga às suas 2.500 empregadas salários elevados, e não se possa negar que uma grande parte delas deve ter seus sérios problemas financeiros, não se pode aceitar o tom maldoso da denúncia do senador.

O lucro das Confecções Guararapes S/A, em suas fábricas de Natal, São Paulo, Fortaleza e Mossoró ainda não chegou, em ano algum, à casa de Cr\$ 1,5 bilhão. No ano passado, por exemplo, foi seis vezes menor do que essa cifra: ficou mesmo na faixa de Cr\$ 250 milhões, cuja maior parte está sendo investida na ampliação das unidades de Natal e de Fortaleza, sendo que a daqui passará a proporcionar já em 1979 mais dois mil e quinhentos empregos diretos. Isto tudo vem demonstrar

como o senador potiguar falou sem base, talvez desinformado dos fatos verdadeiros e nos números corretos. E o seu descuido permitiu que se difundisse em todo o País uma imagem distorcida da mais sólida, conceituada e respeitada empresa do Rio Grande do Norte. Nem mesmo para fins e objetivos eleitorais se justifica denegrir o nome de quem trabalha com seriedade em favor do desenvolvimento do País e do Estado.

## PAZ POLÍTICA? EM QUE MUNICÍPIO?

Na sua primeira entrevista coletiva à imprensa, o futuro governador Lavoisier Maia reconheceu a impossibilidade da ARENA contar com o apoio da família Rosado para reeleger Jessé Freire ao Senado. Mas, ao mesmo tempo, ele reafirmou a máxima de Tarcísio Maia, de que "a paz política garantirá uma vitória ao partido do Governo, em 15 de novembro". Ele se referia à propalada paz política que teria sido alcançada pelo esforço do atual governador.

Ao ouvir estas declarações, um repórter presente à entrevista virou-se para um colega e sussurrou a seguinte pergunta:

— Paz política? Em que município?



Geraldo Melo coordenará setores econômicos do Governo.

## MUDANÇAS NA ÁREA ECONÔMICA

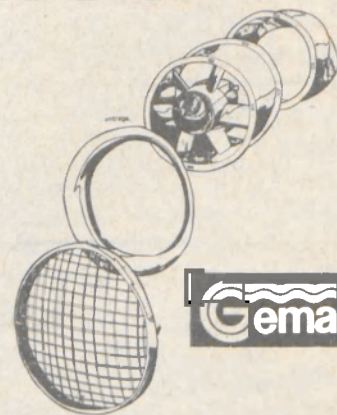
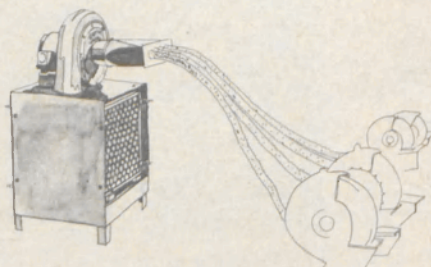
A área econômica do Governo do Estado seguirá um novo comando na próxima administração. Caberá ao vice-governador Geraldo José de Melo a coordenação da política dos órgãos envolvidos com as atividades de produção. Desta forma, ele dará uma contribuição mais efetiva ao chefe do Executivo, assessorando-o num dos setores mais difíceis, onde não bastam as teorias dos tecnocratas, mas se tornam imprescindíveis

## VOCÊ JÁ PENSOU EM MELHORAR O AMBIENTE DE SUA EMPRESA? CÉSAR S/A RESOLVE ESSE PROBLEMA!

VENTILADOR-EXAUSTOR TUBO AXIAL

Modelo GEMA RAG — especialmente construído para renovação de ar, ventilação, exaustão de gases, fumaças, vapores etc.

Instalação fácil e rápida. Pronta entrega.



CONJUNTO CX  
Coletor e Separador de Pó

Especialmente para captação de pó em máquinas do tipo retifica, esmerís etc.

**CESAR S/A** Comércio e Representações

RUA DR. BARATA, 209 — C. POSTAL, 71 — FONES: 222-0955 E 222-4754  
NATAL-RN



# NOTAS & COMENTÁRIOS

as virtudes do dinamismo e da experiência do bom empresário para se produzir resultados. E, mais do que nunca, os setores econômicos do Governo Estadual precisam, agora, é de apresentar resultados. Projetos não faltam. E alguns são bons.

## VIA COSTEIRA: UM PROJETO FRIO

Embora nos últimos anos o projeto oficial que visa construir uma estrada ligando Natal a Ponta Negra, através das dunas, não tenha tido nenhum progresso, o futuro governador Lavoisier Maia já o incluiu nas suas prioridades administrativas. Isso significa, em princípio, que o próximo ocupante do Palácio Potengi está disposto a continuar enfrentando a pesada carga de críticas de uma parte da imprensa natalense contrária ao projeto, que o aponta como uma ameaça à ecologia.

Afirma-se que, por conta dessa oposição, o governador Tarcisio Maia já estaria disposto a manter engavetado o projeto da Via Costeira, por reconhecer que ele vinha provocando desgaste à sua administração. E além do mais, têm surgido inúmeros contratempores de ordem técnica e legal que estão obstruindo o início da obra, entre os quais o de que até hoje o Governo Federal ainda não permitiu a ocupação dos terrenos de Marinha pela sinuosa estrada litorânea, embora um expediente nesse sentido já tenha sido encaminhado há muito tempo ao Serviço do Patrimônio da União.

De qualquer forma, já há uma opinião firmada nos meios políticos e administrativos de que este é, realmente, um projeto frio, mesmo já tendo custado alguns milhões de cruzeiros ao erário.

## APARÊNCIAS ENGANAM

Lendo-se nos jornais as matérias que de quando em vez falam sobre a indústria extrativa de minérios no Rio Grande do Norte, tem-se a idéia de que é a Mineração Tomaz Salustino S/A a maior produtora e exportadora de scheelita do Estado. Isto não é correto. O primeiro lugar na produção e no beneficiamento de scheelita pertence à Mineração Acauan S/A, que vem mantendo a marca de 60 toneladas mensais, cuja maior parte é negociada no mercado externo, sem maiores problemas. A Mineração Tomaz Salustino está em segundo lugar.

## SOLUÇÃO POLÍTICA PARA CIDADE SATELITE

A construção da "Cidade Sateélite" do INOCOOP (Instituto Nacional de Orientação às Cooperativas Habitacionais), nos moldes em que ela está hoje projetada, foi vetada pelo Conselho Municipal de Planejamento, com base nas disposições do Plano Diretor de Natal. Segundo fontes da Prefeitura, porém, isto não significa uma palavra final contra este grande núcleo residencial cuja implantação deverá ser feita com recursos do BNH. Dizem alguns auxiliares da administração municipal que haverá influên-

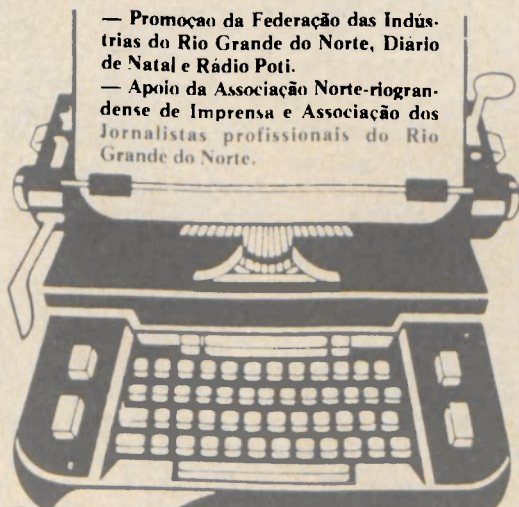
cia política em torno do problema. E, para que uma solução rápida e favorável à "Cidade Sateélite" seja conseguida, bastará ao INOCOOP apresentar pequenas alterações ao projeto original, diminuindo o número de casas do conjunto. Uma forte corrente da Prefeitura considera melhor aprovar o projeto do que permitir o crescimento desordenado das favelas na cidade, causado exatamente pelo agravamento do déficit habitacional. Embora ainda continuem no ar as vozes de alguns que condenam com todas as suas forças o bom trabalho do INOCOOP. E são esses poucos que conseguem protelar a execução de um projeto que elevará os padrões de vida da comunidade.

## PRÊMIO DE REPORTAGEM "FIERN"

### REGULAMENTO

1. — Objetivo: Interessar os jornalistas profissionais norte-riograndenses, correspondentes de jornais de outros estados e alunos do Curso de Comunicação da UERN a estudarem "o que temos e o que poderemos ter em virtude do desencadeamento do desenvolvimento do processo industrial". Sua importância. Sua contribuição.
2. — Fica instituído pela Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte, Diário de Natal, Rádio Poti o prêmio de reportagem FIERN sob o tema "Atualidades e Perspectivas Industriais do Rio Grande do Norte".
3. — A coordenação do Concurso ficará a cargo da Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte, com apoio da Associação Norte-riograndense de Imprensa (ANI) e Associação dos Jornalistas Profissionais do Rio Grande do Norte. A Comissão Julgadora será constituída por:  
01 (hum) representante da Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte;  
— 01 (hum) representante da Associação dos Jornalistas Profissionais do Rio Grande do Norte;  
01 (hum) representante da Associação Norte-riograndense de Imprensa (ANI);  
— 01 (hum) representante do Curso de Comunicação da Universidade Federal do Rio Grande do Norte;  
— 01 (hum) representante da Secretaria da Indústria e Comércio do Estado do Rio Grande do Norte;
4. — Poderão participar do Concurso os jornalistas profissionais em atividades nos órgãos da Imprensa do Estado, correspondentes dos jornais de outros Estados e os alunos do Curso de Comunicação da UERN, além de diplomados em Jornalismo;
5. — Os prêmios do Concurso de Reportagem FIERN, patrocinados pela Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte, selecionarão os três melhores trabalhos:  
1º classificado - Cr\$ 20.000,00  
2º classificado - Cr\$ 10.000,00  
3º classificado - Cr\$ 5.000,00
6. — O texto mínimo de 30 (trinta) folhas datilografadas com espaço 2 (dois), em três vias, contendo o pseudônimo do autor. O trabalho deverá ser inédito;
7. — Os trabalhos deverão conter nome do autor, local onde trabalha, cidade e endereço em envelope à parte;
8. — O Concurso será realizado durante o período de 10 de julho a segunda quinzena de dezembro de cada ano. As inscrições serão encerradas a 10 de novembro. O local de entrega dos trabalhos e respectivas inscrições será a sede da Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte, Edifício Barão do Rio Branco, Natal, Rio Grande do Norte;
9. — Para efeito de julgamento, deverão ser observadas as seguintes condições:  
a) técnica de redação  
b) inéditismo  
c) apresentação geral da matéria  
d) veracidade das informações  
e) contribuição para o problema focalizado  
f) unidade e profundidade nas análises da projeção do tema no futuro.
10. — Os trabalhos classificados serão publicados pela Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte e Diário de Natal.
11. — A Comissão Julgadora decidirá sobre todos os casos omissos no presente regulamento.

— Promoção da Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte, Diário de Natal e Rádio Poti.  
— Apoio da Associação Norte-riograndense de Imprensa e Associação dos Jornalistas Profissionais do Rio Grande do Norte.





## LIQUIDEZ DA PRAÇA

### DEIXA MUITO A DESEJAR

Em 1976, segundo as estatísticas oficiais, foram protestados mais de 12 mil títulos em Natal, no valor de Cr\$ 50 milhões. Este ano, a situação está bem mais grave. Somente o Banco do Brasil está remetendo a protesto cerca de 1.500 títulos, por mês. A crise de liquidez na praça é um fato. E todo meio empresarial está sofrendo os seus efeitos.

De repente, uma situação inquietante entrou no rol das preocupações do comércio natalense: a grande clientela que recorre aos crediários, atingida pela conjuntura econômica nada favorável, está falhando costumeiramente no cumprimento dos seus compromissos, impondo a necessidade de se procurar com uma freqüência sempre maior o Cartório de Protesto de Títulos, ou de se contratar advogados para promover ações executivas contra devedores relapsos.

O mais grave é que, sem liquidez, muitos devedores já não se intimidam com o protesto, fato que, até certo ponto, implica numa quase desmoralização dessa medida. O único Cartório de Protesto da cidade faz publicar no jornal de maior circulação, quase que diariamente, uma coluna relacionando os responsáveis por obrigações vencidas. É o medo de aparecer com o seu nome nestas colunas que ainda leva uma parte dos devedores a apressar o pagamento dos seus débitos. Mas, a maioria, sem meios de evitar o constrangimento, nada pode fazer.

**OS NÚMEROS** — Há um velho adágio que diz: "os números não mentem jamais". E no caso do protesto de títulos, ele se aplica maravilhosamente bem. Na última estatística oficial sobre o assunto, publicada no Anuário Estatístico do Rio Grande do Norte, consta que no ano de 1976, somente em Natal foram



Um grande percentual de títulos da praça de Natal termina invariavelmente convergindo para o Cartório de Protesto.

para protesto 12.097 títulos, que atingiam valor global de Cr\$... 50.526.000. Em todo o Estado, o número de títulos levados a protesto naquela mesma época foi de 14.259, representando um total de Cr\$... 57.976.000,00. Analisando esses da-

dos, chega-se facilmente à conclusão de que mais de 80% dos títulos enviados para Cartório são de responsabilidade de clientes de Natal.

Segundo dados atuais levantados pela Carteira de Cobrança do Banco do Brasil, agência da Avenida



Rio Branco, são enviados para Cartório, somente por este Banco, mensalmente, uma média de 1.000 a 1.500 títulos, o que proporciona uma projeção de que o problema está sofrendo um agravamento a cada dia.

**EXECUÇÕES** — A coisa não fica somente aí. Existem em Natal quatro Cartórios Cíveis que funcionam no Palácio da Justiça e que são abastecidos pelo Cartório Distribuidor de José Fernandes. Escolhemos dois Cartórios, o 1º e o 4º, para uma análise nos seus registros. O primeiro Cartório tem a privacidade de falência e concordata, enquanto que o quarto é privativo de ações contra o Estado do Rio Grande do Norte e executivos fiscais da Fazenda estadual e municipal.

No Primeiro Cartório, este ano, já deram entrada 148 ações de execução forçada, 27 pedidos de busca e apreensão, 39 ações de despejo, 21 pedidos de falência e 1 de concordata. Para satisfazer a curiosidade de alguns e o desconhecimento do assunto da grande maioria, José Fernandes, do Cartório Distribuidor, explicou a diferença entre falência e concordata:

*"A concordata oferece um prazo de dois anos para a liquidação da dívida, enquanto que a falência depende do acordo da petição. Há a habilitação de crédito e em seguida a avaliação dos bens e pagamento aos credores".*

Consta do livro de registro do 4º Cartório os seguintes dados: 503 ações de execução forçada, 15 ações de despejo, 19 de busca e apreensão.

**MECÂNICA DO PROTESTO** — A Carteira de Cobrança do Banco do Brasil, considerada modelo no desempenho de cobrança de títulos, adota a seguinte mecânica: quinze dias após o vencimento, acrescido da "comissão de permanência", o título é encaminhado ao Cartório. Este comunica ao sacado, ao tempo em que aguarda três dias para que seja feita a liquidação. Caso não seja

pago dentro desse prazo, o título é protestado pelo Cartório e devolvido ao cedente.

Um título protestado indica um começo de insolvência. Naturalmente nas instituições de crédito, no comércio, no SPC, haverá restrições ao cliente que tem em sua ficha cadastral a observação "título protestado". Para limpar a barra, é suficiente que o cliente pague o título protestado, diretamente ao cedente, que lhe dará uma declaração de que o título foi quitado. De posse dessa declaração, o Cartório providenciará a baixa do protesto. Ainda assim, o Serviço de Proteção ao Crédito mantém a observação permanente nos seus fichários de que a pessoa já teve título protestado.

**POUCA ESPERANÇA** — A grande maioria dos comerciantes de Natal, os principais prejudicados pela avalanche de títulos protestados, não vê, de imediato, nenhuma perspectiva de melhora na situação que para eles tende a ser agravada mais ainda, visto que os clientes continuam com seus orçamentos estourados, mas sempre dispendo de crédito em outras casas comerciais

que por sua vez não podem parar de vender à prestação sob pena de desequilibrar seu movimento.

Alguns empresários, que preferem não aparecer, apontam para a política oficial de liberação dos juros bancários como a causa maior e mais pernicioso da crise de liquidez. E afirmam que em alguns casos os financiamentos de automóveis e de eletrodomésticos feitos pelas financeiras já ultrapassam em muito a casa dos 5% de juros ao mês, o que está corroendo toda a já frágil estrutura econômica dos consumidores. Por isso, a cada dia, um número maior de casas comerciais procura evitar as vendas por prazos maiores (que forçosamente teriam de ser feitas com a interveniência de financeiras) e estimula os seus clientes a optar por prazos curtos (até 6 prestações), muitas vezes sem crescer juros ao valor das compras.

Soluções reais para o problema só existem duas: o aumento da renda da população e a educação do consumidor para que ele se mantenha comprando apenas o que pode pagar. Mas essas soluções são utópicas, pelo menos a curto e médio prazos.

**AS MELHORES MARCAS DE MÓVEIS E MÁQUINAS PARA ESCRITÓRIO ESTÃO NA COMSERV.**

Calculadora "Teknika 2103-P"

Mesa "Formobile"

Fichário "Visisystem"

Cofres "Marte"

**COMSERV — Comércio, Representações e Serviços Ltda.**  
Máquinas de Escrever, Calcular, Eletrônica, Móveis de aço, Sistema de Arquivamento Racional e Artigos p/ Escritório. Móveis domésticos em geral. Rua Cel. Estevam, 1416/18  
Fones: (842) 222-4042 — 222-3203 — Alecrim — Natal-RN.



## DESTA VEZ, PARECE QUE NATAL TERÁ PLANO DIRETOR

Depois de muita discussão e de muitos desencontros, Natal parece que finalmente terá uma nova regulamentação para o seu Plano Diretor. As autoridades municipais, preocupadas com o crescimento desordenado da cidade, estão encaminhando à Câmara Municipal um documento que os vereadores deverão debater e aprovar. Como haverá interesses em jogo, não se pode antever em que tempo a matéria será votada.

Aprovado em 1974 pela Câmara Municipal, o Plano Diretor de Natal atualmente em vigor deverá ser substituído por um novo documento, elaborado nos últimos dois anos depois de estudos que visaram, sobretudo, atualizar as determinações já existentes, com conceitos diferentes que, inclusive, revogarão os anteriores.

As modificações mais importantes do novo projeto são, segundo o secretário municipal do Planejamento, Antônio Ferreira de Melo, as referentes à organização territorial da cidade, com a implantação do sistema das "Unidades de Vizinhança", semelhantes ao sistema já empregado nas metrópolis do País, como é o caso de Brasília.

As "Unidades de Vizinhança" possibilitarão que se implantem núcleos residenciais com o mínimo de comércio de apoio e equipamentos. Seria o caso, por exemplo, de bairros como o Candelária, onde a população necessita de escolas, supermercados, farmácias, etc. "O que sempre acontece — explica o secretário — é que esses conjuntos residenciais eram construídos aleatoriamente, sem consultar as necessidades da população. Se a Secretaria da Educação tivesse um terreno disponível em Lagoa Nova, por exemplo, construa uma escola ali, sendo que a necessidade era construir na Cidade da Esperança. Hoje o escritório do Plano Diretor tem o



Antônio Ferreira: "Não vejo como a Câmara possa protelar a aprovação do Plano Diretor".

*levantamento da população alocada nas diversas regiões da cidade. E consultado ele dirá onde se exige que seja feita a construção".*

**DEFASAGEM** — No atual projeto de reforma do Plano Diretor foram gastos recursos de Cr\$ 1,5 milhão, proveniente da Comissão Nacional de Política Urbana (CNPUR), e sua entrada em vigor depende unicamente da aprovação da Câmara Municipal, sendo que a Prefeitura

já tem inclusive os decretos complementares preparados.

Segundo o secretário Antônio Ferreira de Melo, o motivo que fez com que fossem modificados alguns conceitos do Plano inicial, foi a desatualização do antigo projeto, que está em vigor desde 1974, através da Lei 2.211, sancionada pelo então prefeito Jorge Ivan Cascudo Rodrigues.

O secretário explicou que os estudos do Plano sofreram uma defasagem muito grande, pois foram realizados ainda em 1968, sendo implantados apenas em 74, com 6 anos, portanto, de diferença.

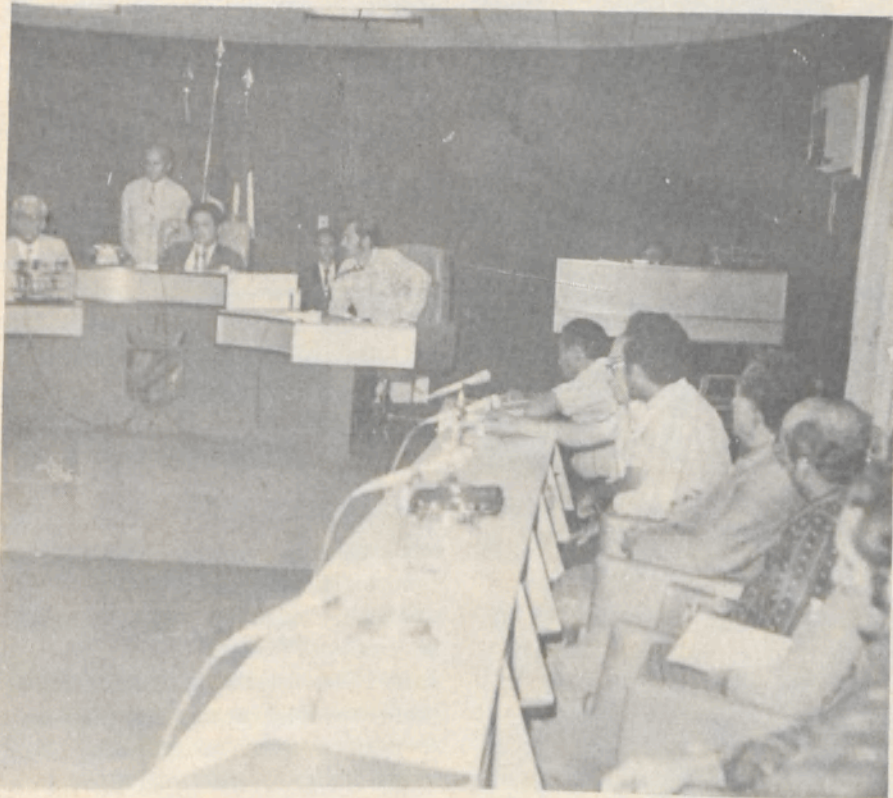
Outra intenção do Plano, segundo Antônio Ferreira de Melo, é criar locais de residências unifamiliares, reduzindo a possibilidade de construção de espigões, uma exigência da taxa de ocupação da cidade.

**URGÊNCIA** — Fala-se numa suposta intenção da Câmara, onde a oposição tem maioria, de retardar a aprovação do projeto apresentado. Mas o secretário diz não acreditar nessa possibilidade:

*"Não vejo como a Câmara possa agir dessa maneira na hora de aprovar um projeto que tem como único objetivo beneficiar toda a população da cidade".*

A Secretaria de Planejamento da Prefeitura, depois de uma exposição preliminar da Lei, colocou à





O Plano Diretor já está na Câmara Municipal para ser transformado em Lei.

disposição da Câmara Municipal uma equipe técnica que estará sempre pronta a esclarecer as posições de conteúdo do projeto, esperando com isso agilizar ao máximo a sua tramitação.

Existe, enfim, a necessidade de uma certa urgência na aprovação do projeto pela Câmara. E aí aparece o receio quanto à influência que o ano eleitoral poderá determinar na ação de muitos de nossos vereadores. Na Prefeitura, porém, não se acredita na possibilidade da proteção vir a acontecer e o secretário do Planejamento afirma:

*"Num ano eleitoral é difícil que algum vereador venha a obstacular a execução de um Plano como esse. Quem, afinal, vai querer numa campanha eleitoral se colocar contra o povo?"*

Consultado, também o ex-prefeito Jorge Ivan Cascudo Rodrigues descartou a possibilidade de um retardamento proposital na aprovação do novo Plano Diretor por parte da Câmara. Ele lembrou que em 74, quando foi prefeito da cida-

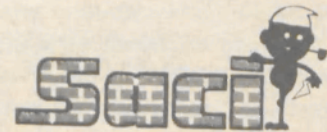
de, também era um ano eleitoral tão movimentado como este, e a proposta do Plano foi aprovada em plena campanha.

**CRESCIMENTO** — O Plano aprovado em 74 foi feito a partir de estudos realizados em 1968 pela firma Serete Engenharia, de São Paulo.

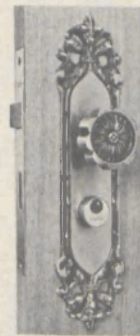
*"Eu encontrei esses estudos numa gaveta — afirma Jorge Ivan — e analisando-os junto com arquitetos da Secretaria Municipal de Planejamento, achei por bem aproveitá-los, fazendo com que se transformassem em Lei"*.

Jorge Ivan contesta o argumento da defasagem, afirmando que para a transformação dos estudos realizados em 68 pela empresa paulista em Lei, foi feito um minucioso trabalho de atualização dos conceitos nele contidos.

O ex-prefeito lembra que o que hoje está ocorrendo com relação ao Plano, já estava previsto pela Lei 2.211, que no segundo parágrafo do artigo 1º diz:



**mostra porque  
está sempre  
na vanguarda.**



Quem constrói em Natal desde 1962, conhece muito bem a SACI. Porque a SACI está sempre na vanguarda, revendendo os melhores materiais de construção produzidos no RN ou no País.



Além disso, a SACI não é somente uma loja de alto nível. É também uma indústria, produzindo lajes pré-moldadas, com bogós, mosaicos e artefatos de cimento em geral.



**Pensou em construir  
Pensou na SACI.**



Rua Pres. Bandeira, 828 — Fones:  
222-1543 — 222-4677 — 222-3513 —  
NATAL-RN.



"O Plano Diretor desenvolver-se-á em duas etapas; a primeira de aplicação imediata, definida por esta Lei; a outra, compreendendo projetos e detalhes de implementação, elaborados pela Secretaria Municipal de Planejamento e Coordenação Geral (Sempla), em fases sucessivas, estudadas e aprovadas pelo Conselho de Planejamento Urbano do Município de Natal (Conplan) e ratificada por ato do Poder Executivo".

"O que acontece — continua Jorge Ivan — é que começa a se desenvolver a segunda etapa de aplicação do Plano Diretor. Todos estão tendo a impressão de que se está criando um novo Plano, quando na verdade se trata da regulamentação da Lei 2.211, que será complementada com projetos específicos, exigidos pelo crescimento natural da cidade, com taxa anual em torno de 7% ao ano".

**ENCOSTAS** — Jorge Ivan Cascudo Rodrigues lembra ainda que para se fazer a atualização dos estudos do Plano, foi realizado pela Prefeitura, com a ajuda da FAB, um levantamento aerofotogramétrico de Natal, que serviu como base para a elaboração dos conceitos constantes do projeto.

O ex-prefeito afirma também que um acontecimento que muito contribuiu para a aceitação do Plano Diretor pela população foi o Simpósio de Desenvolvimento Urbano, SIMURB, realizado aqui em Natal, com objetivo de conscientizar a população. "O Simpósio reuniu técnicos de todo o País, e teve inclusive uma palestra do ex-prefeito de São Paulo, Figueiredo Ferraz" — informa.

Indagado sobre problemas que a cidade enfrenta hoje, como a construção das encostas da Getúlio Vargas, e a Via Costeira, Jorge Ivan afirma que o CONPLAN pode, com base no Plano, impedir a realização de qualquer projeto que possa vir a comprometer as condições físicas da cidade, como por exemplo a alteração do clima ou desfiguração



**Jorge Ivan diz o que fez quando foi prefeito para que Natal tivesse o seu Plano.**

da beleza e do pitoresco da paisagem.

No caso das encostas, ele lembra que deixou pronto um projeto de autoria do arquiteto Airtton Vasconcelos, no qual estava prevista a construção de pilastras que garantiriam a segurança da encosta.

"Na época" — afirma Jorge Ivan — "o projeto previa gastos de Cr\$ 1,2 milhão, e não falava na cons-

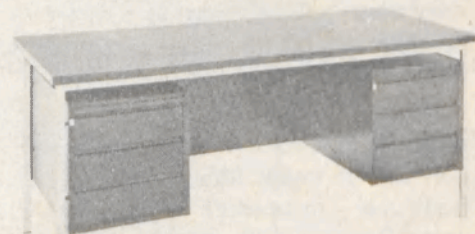
trução da cortina de concreto nem na demolição das casas da rua do Motor, que exigiu por parte da Prefeitura a construção de um conjunto residencial para os que moravam na rua".

**LEI** — Com relação ao problema da Via Costeira, tão combatida no Encontro Nacional de Arquitetos, realizado recentemente aqui em Natal, o ex-prefeito Jorge Ivan afirmou que os responsáveis pela sua construção devem saber até que ponto ele será benéfico para a cidade. Ele cita então dois itens da Lei, relacionados no 5º parágrafo do 1º artigo da Lei 2.211, que diz que não será permitido qualquer ato ou obra que: "I — Concorram de qualquer modo, para alterar o clima da região, ou desfigurar a beleza e o pitoresco da paisagem local; II — Acelerem o processo de erosão das terras, comprometendo-lhes a estabilidade, ou modificarem a composição e disposição das camadas do solo, prejudicando-lhes a porosidade, permeabilidade e a inclinação dos planos de clivagem".

## RECOMAPE TEM TUDO, ABSOLUTAMENTE TUDO PARA SEU ESCRITÓRIO



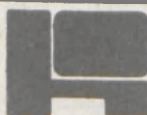
Mesa "ESTIL" Linha 90



Cadeira "ESTIL" Linha Diretor



Máquinas de escrever "REMINGTON"



**RECOMAPE Revendedora Costa, Máquinas e Peças Ltda.**

MATRIZ: - Rua Dr. Barata, 242  
FILIAL: - Praça Augusto Severo, 91  
FONES: - 222-1467 - 222-4208

FILIAL EM MOSSORÓ:  
Pça. Vigário Antonio Joaquim, 99  
MOSSORÓ - RN - FONE: 321-1330



## PRODECOR — UM NOVO ESFORÇO PARA DESENVOLVER O CAMPO

A economia rural do Rio Grande do Norte tem agora no PRODECOR — Programa de Desenvolvimento de Comunidades Rurais, uma importante estrutura básica para o seu desenvolvimento, cuja meta é assistir ao homem do campo, procurando-o fixar à terra.

Fixar o homem no meio rural, desenvolvendo uma atividade essencialmente agrícola. Esta é a meta principal do PRODECOR — Programa de Desenvolvimento de Comunidades Rurais — um órgão do Ministério da Agricultura que está se preocupando com o homem rural, que vive geralmente em baixas condições, principalmente salarial, ganhando quase sempre menos do que o salário mínimo. Atuando ligado diretamente à Secretaria Geral do Ministério, o PRODECOR é uma continuação do programa "Alimentos Para o Desenvolvimento" (APD), criado originalmente para atender às contrapartidas do Governo Brasileiro nas doações internacionais, através da "Aliança para o Progresso" e das entidades assistenciais como a "CARITAS" e "DIACONIA", atuando ainda na distribuição de alimentos nas frentes de trabalho criadas quando da existência de problemas de secas na região nordestina.

Quando em 1975 o Programa da USAID, que era realizado em convênio com a SUNAB, foi encerrado, o Ministério da Agricultura tomou a decisão de continuá-lo e ampliá-lo, resolvendo criar o PRODECOR, desligado da antiga vinculação à SUNAB desde 29-05-77, quando o Governo baixou a portaria Ministerial de número 709.

**METAS** — Dentro da filosofia a que se propõe, o PRODECOR tem



Vital Tiné mostra que o PRODECOR quer atingir o homem rural de maneira abrangente.

suas metas e as estratégias para alcançá-las. Para tanto, segundo o consultor-técnico no Rio Grande do Norte, Vital Maria Tiné, o Programa pretende atingir o homem rural, tanto na sua atividade especificamente produtiva, quanto no universo das necessidades básicas de seu trabalho e de sua família. Disse Tiné que para tanto o PRODECOR traçou a seguinte estratégia:

— Atividades diretamente produtivas, englobando programas agrícolas, piscicultura, pecuária em pequeno porte e aquisição de terras para a exploração comunitária.

— Atividades complementares de infra-estrutura econômica, que inclui construção de açudes, estradas vicinais, pontes, armazéns, perfuração de poços e irrigação;

— Atividades complementares



de infra-estrutura social, compreendendo habitações rurais, mini-postos, centros sociais, escolas rurais e pequenos abastecimentos d'água, como chafarizes.

Estas atividades serão realizadas quase como em regime de mutirão já que ao PRODECOR compete o estudo do projeto, seu desenvolvimento e fornecimento do material, com os trabalhos de construção realizados pelos próprios beneficiários. Tal política é de comprovado sucesso, pois em outros projetos agrícolas semelhantes (e as nossas Vilas Rurais da Serra do Mel podem servir de exemplo) a maior despesa é com a mão-de-obra para a construção das obras físicas. Neste programa o Ministério, através do PRODECOR, financia o material de construção, os implementos e tudo o que for preciso, para que o trabalhador rural pague em dez anos, sem juros ou correção monetária.

Para a realização destes projetos ambiciosos, e que estão limitados inicialmente às áreas do polígono das secas, muito embora exista no Ministério da Agricultura a intenção de expandí-los para todas as regiões brasileiras tendo em vista que as necessidades de fixação do homem ao campo. O PRODECOR tem verbas previstas para este ano de 1978 em torno dos Cr\$ 18 milhões, só para o Rio Grande do Norte, Estado onde em 1977 utilizou cerca de Cr\$ 6 milhões. Estes recursos são originários do PROTERRA, PND e verbas próprias do Ministério, além de verbas doadas a fundo perdido.

**PRODECOR NO RN** — Instalado durante muito tempo em prédio anexo à delegacia da SUNAB, somente em janeiro deste ano foi que o PRODECOR passou a funcionar em sua sede própria, à rua Mipibu, 365, onde o técnico Vital Tiné dirige e orienta as atividades do programa para o Rio Grande do Norte. Em termos nacionais, a coordenação está a cargo do general José Arakem Rodrigues. No Estado, o Programa de Desenvolvimento de Comunidades Rurais tem realizado atividades mar-

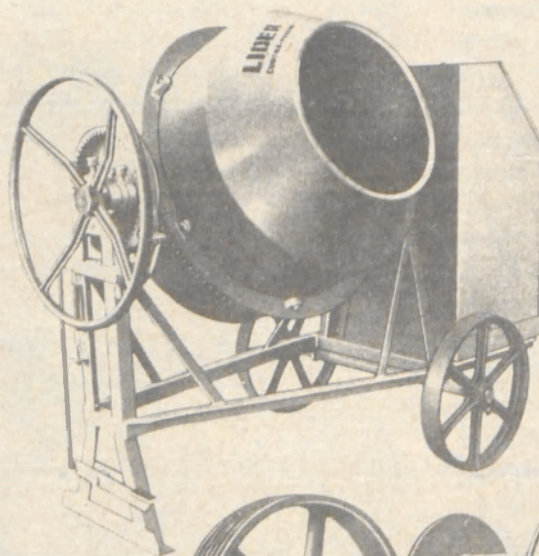
cantes, já estando atuando em vinte e dois municípios.

Logo no início deste ano, segundo Vital Tiné, as metas pré-fixadas para o ano de 77 foram atingidas e apenas a complementação de um programa de açudagem, realizado em convênio com a Secretaria da Agricultura, mas que continua em plena atividade. Assim, é que foram inaugurados em Pau dos Ferros um

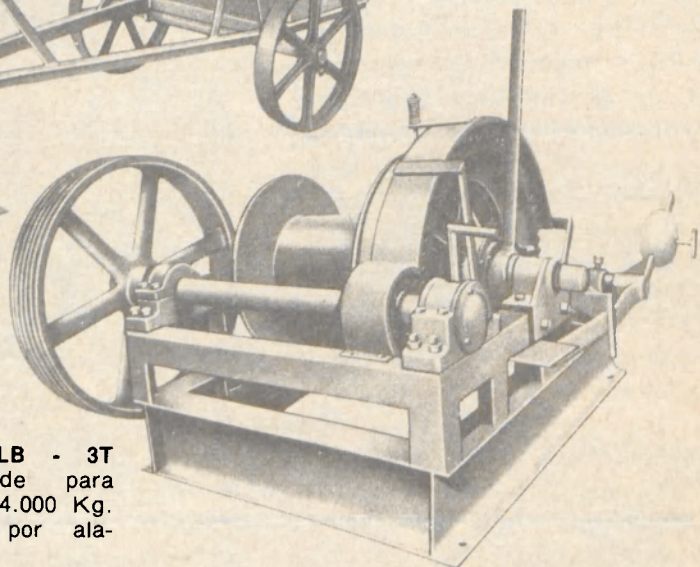
Centro Social, um posto de saúde e a sede do Sindicato Rural, além de três açudes já concluídos e um pequeno projeto de beneficiamento agrícola.

Também foi inaugurada a sede do Centro de Promoção Social Padre João Maria, construído com a participação da comunidade de Jardim de Piranhas e da Secretaria de Trabalho e Bem-Estar Social.

## DISTRIBUIDORES DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS PARA A INDÚSTRIA DE CONSTRUÇÃO CIVIL.



**BETONEIRA MANUAL**  
— Motor elétrico de 3HP. Base de giro sobre rolamentos. Equipada com rodas de ferro ou pneumáticas.



**GUINCHO GLB - 3T**  
— Capacidade para pesos de até 4.000 Kg. Acionamento por alavanca manual.



**QUEIROZ OLIVEIRA**

MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO LTDA.

Av. Rio Branco 185 - Tel PABX 222-2056  
Natal - Rio Grande do Norte -

Rua Felipe Camarão, 257 Fone: - 321-206  
Mossoró Rio Grande do Norte —



Outros projetos continuam em andamento ou em fase de planejamento, como o "Projeto Serrinha" executado pela Caritas Arquidiocesana, no município de Jardim de Angicos, ou o "Projeto Pium", em Nísia Floresta. No primeiro destes, o de Jardim de Angicos, 950 hectares de terras estão sendo explorados e, mesmo no início da fase de produção, já está superando as expectativas. Até mesmo um novo aditivo e uma nova etapa já se encontram em franco desenvolvimento acreditando-se que será realmente um sucesso.

Já o "Projeto Pium" está sendo apresentado ao Ministério da Agricultura e deve contar com a participação do INCRA, EMATER, Prefeitura de Nísia Floresta e do Governo do Estado. A meta do Projeto Pium, para onde o PRODECOR vai financiar cerca de Cr\$ 5 milhões, é de ser o maior fornecedor de produtos hortigranjeiros do Estado, abastecendo a CEASA, que importa atualmente mais de setenta por cento de tudo quanto é consumido no Rio Grande do Norte.

Outros projetos estão previstos para este ano de 78, já estando aprovados alguns para Serra Negra, Januário Cicco, Tibau do Sul, Pendências e um Projeto Integrado para Riacho de Sangue, Macaíba, dentro do MEB — Movimento de Educação de Base. O PRODECOR ainda está com projetos previstos para Pau dos Ferros, Jardim de Piranhas, Francisco Dantas, Marcelino Vieira, Luiz Gomes, Florânia e diversos outros municípios do Estado.

Em todos estes locais está prevista a implantação do sistema de "Projetos Integrados" que se constituem de habitações, rurais, fundação e cultivo de novas áreas, armazéns, estradas vicinais e postos de saúde. Esta política de "Projeto Integrado" é justificada, pelo fato de que os pequenos projetos, embora motivem a comunidade, não chegam a atingir, de modo significativo, a mudança a que se propõe o PRODECOR, que é um objetivo amplo de complementar um programa



O PRODECOR pretende dar partida a projetos que elevem a renda do homem do campo.

de Governo, no sentido de fixar o homem ao campo, proporcionando-lhe condições mínimas de apoio ao seu trabalho e à sua família.

**EXPANSÃO** — Inicialmente instalado em três Estados nordestinos (Rio Grande do Norte, Ceará e Paraíba), o PRODECOR vem passando por uma fase de grande expansão, já estando atingindo Pernambuco e parte de Minas Gerais, exatamente a que fica na área da SUDENE. Sergipe e Bahia são as próximas metas da administração do general José Araken Rodrigues, que tem realizado visitas a estes Estados estudando as viabilidades. Também o Piauí, um dos Estados nordestinos onde os problemas de fixação do homem rural à sua terra é mais sentido, pensa em instalar o programa, numa maneira de combater o êxodo e conseguir meios de melhorar as condições de renda e de vida de boa parte da população rural.

**NIAPAS** — Uma forma simplificada de pré-cooperativismo vem sendo posta em prática pelo PRODECOR e com bastante suces-

so. Trata-se do NIAPAS — Núcleo Integrado de Assistência ao Pequeno Agricultor —, um trabalho que tem como principal filosofia reunir de forma menos formal possível e sem muita burocracia os pequenos produtores rurais, para que eles possam comercializar os excedentes de produção e se organizarem em um sistema que mais tarde vá originar a criação de uma cooperativa.

Segundo as justificativas encontradas no boletim do NIAPAS e que explicam muito bem o sentido deste programa, o pequeno agricultor brasileiro ainda não tem a oportunidade de participar, significativamente, no processo de desenvolvimento agrícola. Segundo o boletim, inúmeras razões ainda o marginalizam do processo, pela ausência de garantias reais que lhe assegure acesso aos mecanismos de estímulo e assistência a ele dirigidos.

É exatamente este ponto, estas deficiências, que programas como o NIAPAS e o PRODECOR pretendem ajudar a abolir, trazendo para o mercado produtivo uma boa parcela de nordestinos, que até agora têm andado marginalizados.



## WESTON — PRODUTOS QUE VOLTAM PARA DOMINAR O MERCADO

A Weston S/A Produtos Alimentícios já está totalmente recuperada, após um ano e meio de paralisação de suas atividades. O responsável por esta transformação é o empresário mossoroense, José Carrilho de Andrade, que além de suas atividades como médico, agropecuarista e construtor, resolveu partir para atuar no campo industrial.

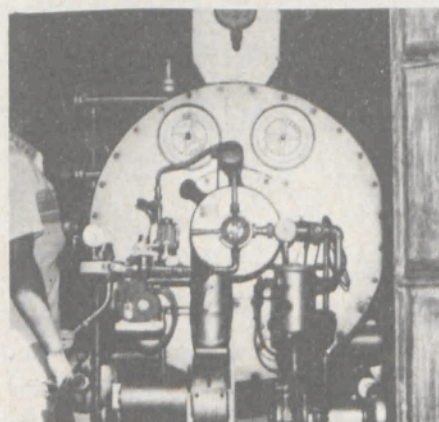
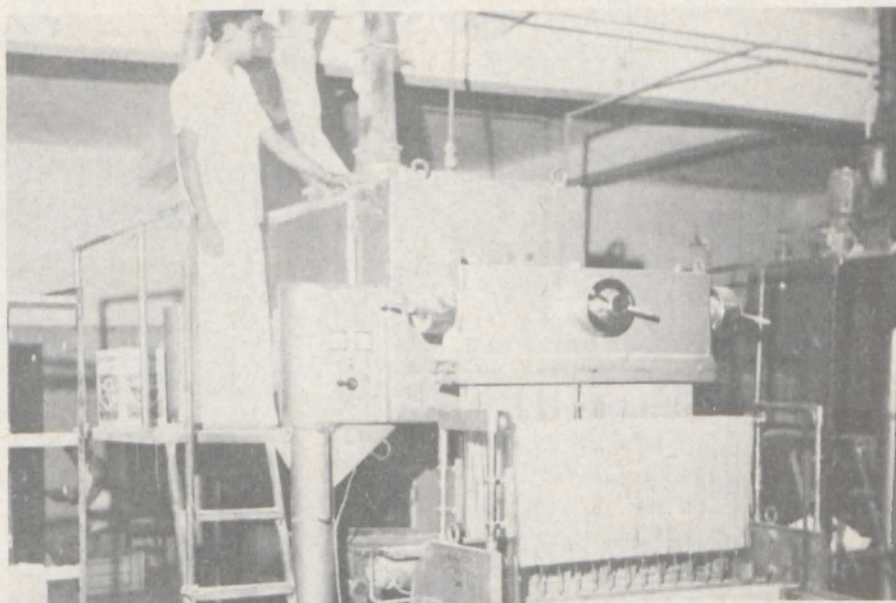
No início de janeiro ele resolveu adquirir o controle acionário da Weston S/A, para salvar uma tradicional empresa do Rio Grande do Norte, única no gênero no Estado, e que tinha amplas condições de se desenvolver e de disputar de igual para igual uma fatia no mercado de massas e biscoitos, em todo Nordeste.

**PROVIDÊNCIAS** — Com a sua experiência de empresário vitorioso e aplicando recursos próprios, José Carrilho de Andrade tomou as primeiras providências, incluindo a recuperação de todo o maquinário, pagamento aos credores, admissão de setenta novos empregados, frota de veículos, instalação de uma caldeira "Ata", triplicando a produção, e aquisição de máquinas de pesar e empacotar biscoitos.

Os resultados, em termos de produção, foram a ampliação da carga horária de trabalho, em dois turnos de oito horas, cada, com a conseqüente utilização de 200 sacos de farinha de trigo, por dia, representando dez mil quilos de alimentos de primeira qualidade (biscoitos e massas alimentícias), além de 70 oportunidades de emprego, para mão-de-obra não qualificada, mas com semi-especialização na própria indústria, havendo a possibilidade para ampliar, em breve, este número para 100, com uma terceira turma de operários, o que fará a empresa produzir em tempo integral.

**LINHA DE PRODUTOS** — A Weston S/A, além da Padaria "O Pão", situada na Avenida Alexandrino de Alencar, trabalha com a linha de produtos populares, como o Macarrão Jandaia e os biscoitos Weston (americano, regalia e bichinhos) e com a linha de produtos finos, entre os quais os biscoitos Maria, Cream Cracker e Petit Beurre, talharim, macarrão especial e vitaminado e fidelinhos, todos com a marca Weston.

Com a instalação da caldeira Ata e das máquinas de pesar e empacotar biscoitos a produção se tornou ainda mais higiênica, pois dispensa qualquer contato manual.



À frente da Weston, o médico José Carrilho de Andrade está impondo novo ritmo à empresa.

**MERCADO CONSUMIDOR** — O mercado já está sendo regularmente abastecido, com uma frota de três caminhões entregando o produto Weston em todo o Estado, na Paraíba e em Pernambuco, através do sistema horizontal, ou seja, aos pequenos comerciantes. Esse atendimento constante tem dado uma nova imagem à empresa, o que lhe garante uma maior participação no mercado, anteriormente dominado por fábricas do Ceará e de Pernambuco.

Agora, com a maior receptividade dos produtos, graças a qualidade, pronta entrega e preços competitivos, a Weston S/A volta a se tornar uma fonte geradora de riquezas para o Estado.

**PERSPECTIVAS** — Para José Carrilho de Andrade, são excelentes as perspecti-

vas existentes para a Weston S/A e, para tanto, pretende reativar um projeto, já aprovado pela SUDENE em 1970, que com a liberação de recursos, permitirá a construção de mais de três mil metros quadrados de área coberta, onde será instalada mais uma moderna unidade fabril, para produção de macarrão e biscoitos. O projeto é o único aprovado na SUDENE, nesta linha, para o Rio Grande do Norte.

O novo presidente da Weston, além de médico, tem experiência há mais de dez anos como empresário, administrando propriedade-modelo, que serve de base para realização de cursos de agropecuária, e com empresa de prestação de serviços, ambas em Mossoró. Os demais integrantes da nova diretoria são: Francisco Diogo Carrilho — diretor comercial, e José Albino de Oliveira — diretor industrial.



## SOTRAVIL PRESTA BONS SERVIÇOS À AGRICULTURA DO ESTADO

O Rio Grande do Norte conta, há mais de dois anos, com uma empresa altamente especializada na prestação de serviços aos agricultores. Trata-se da SOTRAVIL — Sociedade de Tratores e Viação Limitada, com matriz em Mossoró, à rua Coronel Gurgel, 72, e que tem por objetivo se integrar à política desenvolvimentista da nossa agropecuária.

Ela surgiu da disposição do empresário José Carrilho de Andrade em ajudar ao Governo do Estado, complementando um programa de assistência ao homem do campo, além da abertura de novas fronteiras às suas atividades empresariais, através do aluguel de máquinas para desmatamento, construção de açudes e melhoramento de estradas,

assistência ao plantio, com o aproveitamento racional da terra.

**EQUIPAMENTO** — A SOTRAVIL tem uma frota de quatro tratores de esteira, sendo dois do tipo D-6, destinado ao desmatamento de grandes áreas, com operação "corrente", facilitando tempo de serviço e mão-de-obra dos agricultores; dois tratores Komatsu D-50A, equipados com escarificadores, lâminas e ancinhos, e empregados na construção de açudes, remo-

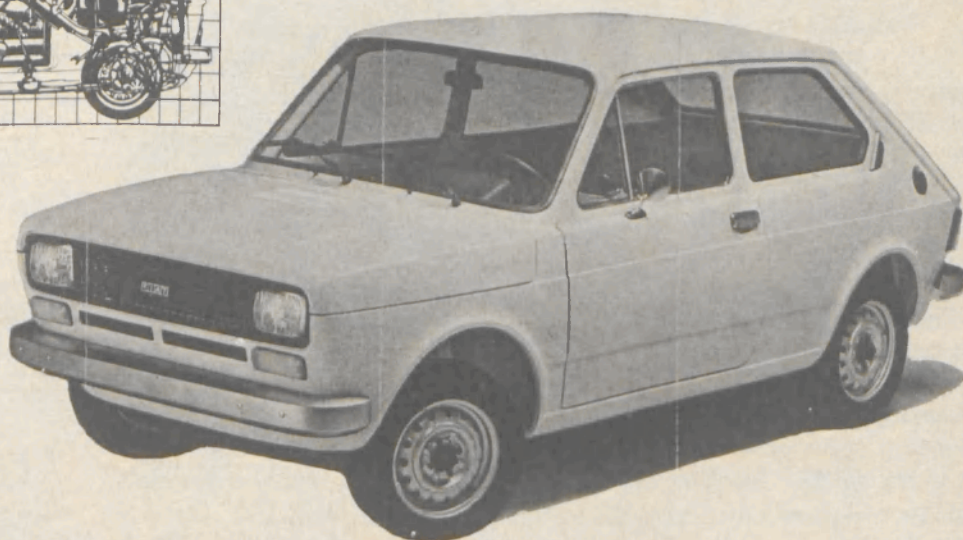
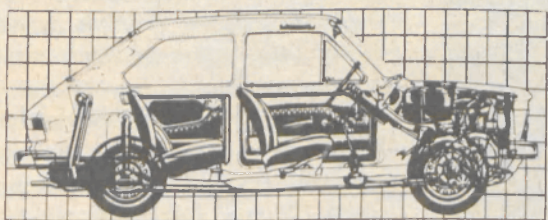
ção de terras e pequenos desmatamentos; veículos para transporte de tratores; caminhões-pranchas e grades pesadas de 4.200 quilos, para o apronto final do desmatamento,

deixando o terreno gradeado, pronto para o plantio.

**VANTAGENS** — A prestação de serviços da SOTRAVIL é de grande vantagem para o agricultor, pois ele somente se responsabiliza pelo contrato de execução. A empresa cuida de orientação técnica, pessoal técnico especializado e até com o combustível das máquinas.

A próxima meta de José Carrilho de Andrade é instalar uma filial da SOTRAVIL em Natal, para que a empresa possa atender aos agricultores das demais regiões do Estado, já que, atualmente, as suas atividades estão concentradas em Mossoró, todo o Oeste e Vale do Açu.

**Já temos o FIAT 147 que você tanto deseja,  
pelo preço que sua mulher estava querendo.**



**DUAUTO VEÍCULOS**

Av. Presidente Bandeira, 1240 Alecrim Fones: 231-6132 e 231-3927.



## NOVAS IDÉIAS PARA RESOLVER OS PROBLEMAS URBANOS

Em vez do tradicional sistema de galerias pluviais, os novos bairros de Natal terão resolvido o problema do escoamento das águas de chuva com a construção de lagoas artificiais. A primeira delas, no bairro de Nova Descoberta, já está sendo construída. Os técnicos dizem que esta é uma solução prática e mais barata.

Estudos geotécnicos encomendados pela Prefeitura demonstraram a viabilidade da implantação em Natal de um novo modelo de drenagem das águas pluviais, através da canalização dessas águas para áreas baixas da cidade que se transformariam em "lagoas de infiltração". Por esse método, se conseguirá uma solução mais barata para o sério problema de alagamento de longos trechos de ruas nos mais diversos bairros da cidade, principalmente na zona Sul, durante o período de inverno.

Uma primeira etapa do plano de formar lagoas artificiais já está em execução no bairro de Nova Descoberta, e custará ao município a soma de Cr\$ 33,5 milhões. Por meio dele, acredita-se que os bairros vizinhos deixarão de sofrer as desagradáveis conseqüências dos aguaceiros.

**AS LAGOAS** — Devido às características topográficas e físicas do solo de Natal, a formação de bacias sem usutórios torna inviável o sistema tradicional de drenagem pelo uso de galerias.

Constatado este problema, sentiu-se a necessidade de procurar uma outra solução técnica para os freqüentes alagamentos, principalmente durante o inverno. Estudos foram feitos detalhadamente por engenheiros que concluíram pela implantação das "lagoas de infiltração", como sendo a única medida



Clóvis Veloso explica como as lagoas de infiltração resolvem o problema de acumulação de águas pluviais nos bairros.

capaz de solucionar o problema de forma mais racional.

"As lagoas de infiltração — segundo explicação técnica do Superintendente Municipal de Obras e Viação (SUMOV), Clóvis Veloso Freire — serão formadas pelo aproveitamento das depressões naturais dos terrenos situados nas áreas problemáticas. Para cada lagoa, será

construído um sistema de canalização que partirá de determinados pontos da cidade e terminará no local escolhido para reservatório. De acordo com a localização da lagoa de infiltração, a drenagem será feita abrangendo as localidades mais próximas, daí virmos a necessitar de várias lagoas, para captação das águas de todos os bairros da cidade".

**VANTAGENS E POLUIÇÃO** — "Este sistema de lagoas de infiltração, que receberia águas pluviais vindas de setores vizinhos e, através de infiltrações verticais de recargas artificiais, acumularia as águas para o lençol subterrâneo, tem a vantagem de poder ser explorado como uma opção de reserva para o abastecimento d'água da cidade, após a construção de poços nas áreas adjacentes às lagoas", — explica o Superintendente da SUMOV.

Uma lagoa que receberia águas de vários pontos e a acumularia até sua infiltração total, ficando depois a descoberto, poderia originar um foco de poluição? Clóvis Veloso responde afirmativamente:

"Sim. Mas temos que correr o risco e sabemos perfeitamente o que deveremos fazer para evitar que isto aconteça. Primeiramente, existirá um perfeito tratamento químico para as águas da lagoa. Depois, evitaremos de imediato qualquer contato



que possa haver com outros tipos de água (originárias de saneamentos, usos caseiros, etc) e finalmente, iremos urbanizar completamente toda a margem da lagoa e exercer uma vigilância total para evitar contatos indesejáveis”.

**EXPERIÊNCIA** — Elaborado pela firma pernambucana Acqua-Plan Ltda., após estudos geotécnicos feitos na Cidade para se saber de todas as áreas de depressão existentes, o Plano Diretor de Drenagem de Natal indicou como área experimental, o “Campo do Preá”, no bairro de Nova Descoberta, onde os trabalhos já estão sendo realizados para a implantação da primeira “lagoa de infiltração” da cidade.

“O local escolhido é excepcional” — afirma Clóvis Veloso. “Basta dizer que mesmo sem contar com uma preparação ideal, já recebeu grande quantidade de águas provenientes das últimas chuvas e teve um comportamento de infiltração excelente”.

Além da atual lagoa de Nova Descoberta, em implantação, terão de ser implantadas no mínimo mais cinco lagoas em locais cujos estudos serão feitos considerando-se dois aspectos básicos: condições de permeabilização do terreno e determinação do nível do lençol subterrâneo. Estes estudos entretanto somente serão executados após o término da experiência com a primeira lagoa de infiltração que, se vitoriosa, dará campo livre para o seguimento total do plano traçado.

**INVESTIMENTOS** — “Para a execução total de um plano arrojado como este” — afirma o Superintendente da SUMOV — “é preciso um investimento elevado. Cada lagoa implantada não tem preço definido, varia de conformidade com o projeto. Até o momento, somente com a elaboração do projeto do Plano Diretor de Drenagem foram pagos à firma Acquaplan Ltda., a importância de Cr\$ 1 milhão e 300 mil, enquanto os trabalhos da atual fase de implantação da lagoa de infiltra-

ção de Nova Descoberta já originaram despesas num montante de Cr\$ 6 milhões. Conforme estabelecido no Plano Diretor de Drenagem da Cidade de Natal, para sua implantação total, foi fixado o valor de 1 milhão, 156 mil e 500 UPCs (Unidade Padrão de Capital, estabelecida pelo BNH), que na atualidade (com a UPC valendo 290 cruzeiros) equivale a Cr\$ 33 milhões e 538 mil”.

**RECURSOS** — Para um investimento tão elevado a Prefeitura teria condições de executar totalmente o plano elaborado? A resposta de Clóvis Veloso é a seguinte:

“Claro que não. Todavia já soli-

citamos ajuda do Governo Estadual através do programa estabelecido para benefícios às Cidades de Pequeno e Médio Porte. Agora, estamos tentando a ajuda do Banco Mundial, e já conseguimos, após uma explanação feita aos técnicos daquele estabelecimento creditício, que recentemente estiveram em Natal, a prioridade de apoio à construção do novo sistema de lagoas de infiltração. Com esta ajuda teremos condições de complementar esse plano de drenagem já iniciado com a experiência de Nova Descoberta e que temos certeza absoluta, acabará de vez com os constantes alagamentos verificados em Natal”.

## Divemo S.A. apresenta um caminhão que nunca passa apertado no centro da cidade.



Mesmo com as suas 6 toneladas de peso bruto total admissível - ou 9 toneladas de capacidade máxima de tração -, o caminhão que nós temos para lhe oferecer ainda consegue ser ágil.

Estamos falando do Mercedes-Benz L-608D, Mercedinho, o caminhão mais adequado para trafegar nas ruas estreitas e no trânsito intenso das cidades. Porque seu tamanho é compacto, possui grande facilidade de manobra e pode estacionar nas vagas mais apertadas. Seu círculo de viragem é comparável ao do menor

automóvel brasileiro.

Venha conversar com os nossos especialistas em transporte diesel.

Eles vão mostrar a você que, além da agilidade, o Mercedinho é também econômico, seguro, confortável e, sobretudo, versátil: pode ser equipado com muitos tipos de carroçaria, o que permite a sua utilização em um número maior de negócios.

Estas vantagens, aliadas às características próprias de todos os veículos Mercedes-Benz, tornam o Mercedinho altamente rentável.

O investimento feito na sua aquisição retorna rapidamente com juros e lucros. Muitos lucros.

Mercedes-Benz L-608D, a solução simples para os problemas complexos do transporte urbano.

Venha conhecê-lo.



**Mercedes-Benz**

**Divemo S.A. - Distribuidora Potiguar de Veículos e Motores**

Matriz: BR-101 - Km 5 - Parque Vitória do Pitimbu - Fones: 231-1355, 231-1356, 231-1359 e 231-1380 - Natal-RN  
Filiais: Av. Alexandrino de Alencar, 561 - Alacirim - Fone: 222-2822 - Natal-RN - Rua Cel. Gurgel, 372 - Fone: 321-1875 - Mossoró-RN



# RETRAÇÃO DO MERCADO GERA APREENSÕES

## NA INDÚSTRIA DA CERÂMICA

O mercado não cresce, pois os programas habitacionais do BNH não se dinamizam no Estado. O número de indústrias produzindo tijolos e telhas multiplicou-se por seis nos últimos anos. Resultado: o mercado saturou, há ameaça de paralisação das cerâmicas e de desemprego para 4 mil pessoas. O que fazer?

A criação da Associação dos Ceramistas do Estado do Rio Grande do Norte, os contatos já bem adiantados para a criação da Confederação Nacional de Ceramistas, com sede em Recife, e um encontro que está sendo programado para Natal, com a participação de representantes de todos os Estados brasileiros, são fatos que atestam a crise por que está passando o mercado de cerâmica brasileiro e em particular do Rio Grande do Norte; como também servem para mostrar a movimentação constante dos empresários do setor, a fim de encontrarem uma fórmula salvadora para fugirem do caos que para muitos já se constitui numa realidade.

Até alguns anos atrás, por volta da década de 60, existiam no Estado apenas cinco empresas produtoras de cerâmica. Hoje, esse número elevado para 30, aproximadamente, causou um saturamento no mercado, um problema irreversível que significa uma ameaça de desemprego para cerca de 4 mil pessoas, que atualmente trabalham nesta atividade.

**EXPANSÃO** Em 1974 existiam no Estado apenas oito cerâmicas. Quando os empresários descobriram que se tratava de um negócio com amplas perspectivas, trataram imediatamente de expandi-lo. A Cerâmica Santo Cristo, por exemplo, transformou a sua olaria em cerâmica, investindo na época Cr\$ 4 milhões, sendo três quartos desse di-



A indústria de cerâmica cresceu demais e o mercado consumidor estacionou.

nheiro financiado pelo Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte que iniciou a liberação das parcelas depois de efetuar um estudo prévio da viabilidade do mercado, através de projeto cuidadosamente elaborado pelo NAE — Núcleo de Assistência Empresarial. Essa iniciativa tomada pela Santo Cristo motivou a que outros seguissem o mesmo exemplo, só que com uma diferença: não tiveram o cuidado de fazer um bom estudo de mercado.

E aí se deu uma verdadeira avalanche de criação de cerâmicas, espalhadas por todo o Estado. Uns empresários partiram para a execu-

ção do projeto utilizando recursos próprios; outros, no entanto, preferiram aceitar o dinheiro do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico — BNDE através do FINAME. Os agentes repassadores de recursos do FINAME passaram então a oferecer dinheiro: quem quisesse comprar máquinas e equipamentos pagando juros de 24% anuais era só chegar. Entrava com 20% de recursos próprios e oferecia em garantia o próprio equipamento adquirido. Foi quando começou o saturamento do mercado. O projeto que era financiado pelo BDRN tinha um estudo de mercado; os demais



não tinham. E a aquisição dos equipamentos era feita de maneira aleatória, sem qualquer noção do que se passava no intrincado mercado ceramista nordestino. Alguns proprietários de cerâmica chegam a admitir, hoje, que o FINAME deveria ser um dinheiro repassado somente pelo BDRN, ou pelo menos com a sua anuência, o que concorreria para um controle maior dos investimentos, evitando-se o fenômeno das crises de superprodução, como agora se observa.

**UMA GRAVE CRISE** — Antônio Ferreira de Melo, proprietário da Cerâmica Santo Cristo, homem que tem uma larga visão do problema que aflige a classe dos ceramistas, afirma que o problema das cerâmicas *“é irreversível porque elas não podem parar de produzir. Dinheiro foi investido, mão-de-obra foi contratada”*. Ele é de opinião que o que se deve fazer é *“cuidar de garantir condições de sobrevivência para as cerâmicas que já estão aí, e se possível evitar o aparecimento de outras”*.

Deusdeth Matoso, gerente da Cerâmica São Francisco, também uma das pioneiras do Estado, fundada em 1959 por Francico de Souza Matoso, acha que *“a venda dos nossos produtos para os demais Estados do Norte e Nordeste poderá fazer com que os negócios melhorem”*. No entanto, Antônio Melo, sobre esse assunto, tem uma péssima notícia para dar aos seus colegas ceramistas. E é ele quem explica:

*“É verdade que o Rio Grande do Norte está exportando telhas para o Norte e Nordeste do País. Mas é verdade também que há dois meses aproximadamente se instalou uma cerâmica em Salvador, a Poti, que é a mais moderna do Brasil e talvez do mundo, trabalhando com apenas oito homens e produzindo 250.000 peças por dia. Tranqüilamente a Poti vai absorver os mercados da Bahia, Alagoas e Sergipe. Vai sobrar, dirão os meus colegas, a região Norte. Pois bem: na última reunião da SUDAM foi aprovado um*



Antônio Melo não guarda ilusões com relação ao futuro e prega mais união da classe.

*projeto para a implantação da Cerâmica Quebra-Pote, negócio que está orçado em 150 milhões de cruzeiros e que será montada na Ilha de São Luís. E muito mais moderna do que a já existente em Salvador e absorverá os mercados do Maranhão, Piauí e até do Pará, onde nós temos alguns fregueses”*.

Para que se tenha uma idéia do mal que fará a implantação dessas duas cerâmicas, vale a pena observar alguns números reveladores. Cada cerâmica do Rio Grande do Norte opera em média com 100 operários cada uma. São 30 cerâmicas, logo 3.000 pessoas. Esse pessoal num regime de trabalho de cinco dias semanais produz apenas 2 milhões e 400 mil peças por semana. A Cerâmica Poti, de Salvador, com apenas 8 operários, produz semanalmente cerca de 1 milhão e 250 mil peças, o que equivale a 50 por cento do que é produzido pelas 30 empresas do nosso Estado.

**COMO SOBREVIVER?** — Antônio Melo, norte-riograndense de Canguaretama, engenheiro forma-

do pela Universidade Federal de Pernambuco, ex-professor da UFRN, ex-deputado estadual pela Cruzada da Esperança e ex-diretor de Obras do Estado, é quem dá a fórmula:

*“Na hora em que não houver descontinuidade ou redução nos programas habitacionais do BNH, o nosso grande cliente através das COHABs e do Inocoop; na hora em que se evitar a construção de um grande grupo de casas num curto espaço de tempo, impedindo-se assim as importações de materiais, então as indústrias locais se consolidarão”*.

E prossegue Antônio Melo:

*“Foi por causa da crise que pensamos na criação da Associação dos Ceramistas do Estado do Rio Grande do Norte, entidade que tem como objetivo a luta em defesa da classe. Paralelamente, está sendo criada a nossa Cooperativa que terá como finalidade orientar a comercialização da nossa produção”*.

Como primeiro presidente da Associação, Antônio Melo espera contar com o apoio dos órgãos oficiais,



como ocorreu com a Associação de Pernambuco. Lá, o Governo recomenda que toda obra pública seja construída em tijolo e com material produzido no Estado e vendido pela Cooperativa, tudo de acordo com a campanha de cooperativismo amplamente divulgada na imprensa pelo Governo brasileiro.

## REDUÇÃO DE IMPOSTOS —

Há algum tempo, em congresso realizado em Recife, os ceramistas de todo o Nordeste pediram um tratamento igual ao que vem sendo destinado ao produtor de pré-moldados de cimento. Quem produz peças de cimento não paga imposto, enquanto os que trabalham com barro são forçados a pagarem um imposto de 4 por cento sobre o valor da mercadoria. Há também uma legislação que oferece tarifa especial por Kilowatts às empresas que não trabalham na hora do pique de consumo de energia, que vai das 19 às 21 horas. Quanto ao ICM, este imposto é cobrado em todos os Estados brasileiros; apenas os ceramistas de Pernambuco passaram algum tempo sem o pagar, em virtude de reivindicação que já caiu por terra.

**ONDE IREMOS PARAR? —** Na década de 60 existiam no Estado apenas as Cerâmicas Santo Cristo, de Antônio Melo; a Potengy, de R. Freire; a São Francisco, da família Matoso; a que hoje é denominada de CIMAC, de A. Gaspar; e a Cerâmica de Joaquim Victor de Holanda. Talvez por pioneirismo ou mesmo por terem sido instaladas com uma base mais sólida, essas mesmas cerâmicas estão entre as poucas que conseguem sobreviver à crise avassaladora, embora seja reconhecido que existem outras como a Seridó, da Construtora A. Azevedo, que conseguem caminhar paralelamente com as mais antigas. Muito tempo foi decorrido sem que houvesse qualquer acréscimo no número de novas cerâmicas, a não ser a Ceramos, fundada em Mossoró, fruto do Projeto Rita,

que era um convênio entre Brasil e Estados Unidos para a troca de conhecimentos técnicos.

Com o aparecimento do Banco Nacional de Habitação a coisa mudou de figura. Os empresários descobriram que vender cerâmica seria a fórmula mais fácil para ganhar dinheiro. E tudo se tornou mais fácil com a utilização de recursos do FINAME para a compra de máquinas, sem sequer se fazer uma pesquisa para saber como andava a situação do mercado.

Hoje, existe um apelo geral formulado pelos ceramistas do Rio Grande do Norte. Eles imploram

que ao financiarem uma nova cerâmica, os bancos ao menos tomem informações ao Banco de Desenvolvimento do Estado, que está em condições de mostrar a viabilidade ou não de novos empreendimentos nessa área.

Com a ajuda e compreensão do Governo os ceramistas acreditam que poderão sobreviver e sair da crise vivida atualmente. Saindo da crise, esperam transformar em rentável uma atividade que além de oferecer 4 mil empregos diretos, fornece matéria-prima à construção civil, uma indústria que absorve um número ainda maior de operários.



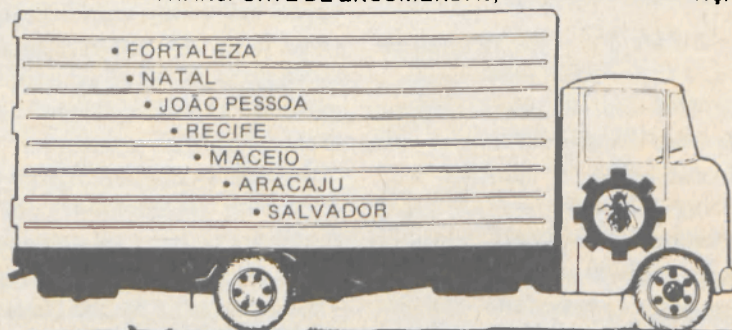
**ESTA MARCA  
REPRESENTA  
A SOLUÇÃO  
PARA O SEU  
PROBLEMA.  
NÃO IMPORTA  
QUAL SEJA ELE.**

SOMOS UMA EMPRESA DE SERVIÇOS A SERVIÇO DAS GRANDES EMPRESAS, ATUANDO EM 11 ESTADOS COM:

- SERVIÇOS MÉDICOS E PARAMÉDICOS
- CONSERVAÇÃO E MANUTENÇÃO DE HOSPITAIS
- CONSERVAÇÃO E MANUTENÇÃO DE EDIFÍCIOS
- ENGENHARIA AGRO-PECUÁRIA

- ADMINISTRAÇÃO DE CONDOMÍNIOS
- SEGURANÇA E VIGILÂNCIA OSTENSIVA
- IMPLANTAÇÃO, CONSERVAÇÃO E MANUTENÇÃO DE JARDINS
- LOCAÇÃO DE MÃO DE OBRA TÉCNICA E ESPECIALIZADA

- MÃO DE OBRA TEMPORÁRIA
- LIMPEZA INDUSTRIAL
- TRANSPORTE DE ENCOMENDAS; VALORES E MUDANÇAS



**embraSel**

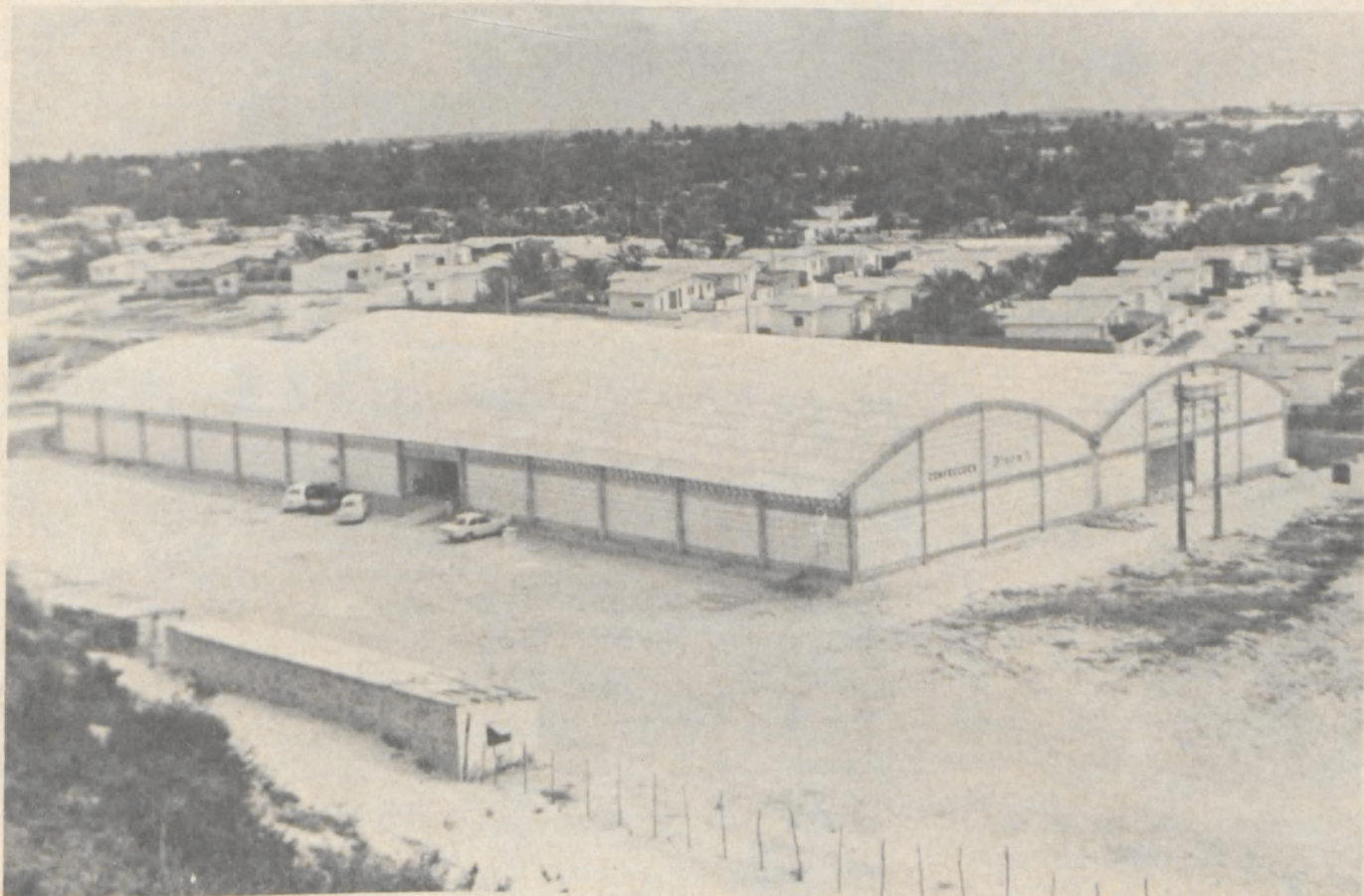
EMPRESA BRASILEIRA DE LOCAÇÃO DE SERVIÇOS LTDA.

RUA FLORIANO PEIXOTO, 422 — FONES: 222-4604 — 222-4287

— NATAL-RN



## DINAN RELOCALIZA CONFECÇÕES E AMPLIA AREA DE PRODUÇÃO



Em novas instalações e em fase de crescimento, as Confeccões DINAN partem também para a moda jovem.

Apesar de ainda não haver concluído o seu novo parque industrial, as Confeccões Dinan S/A já estão produzindo em suas modernas e amplas instalações, na Cidade da Esperança, contribuindo desta maneira para o fortalecimento do Parque de Indústria Têxtil de Natal.

Ocupando uma área coberta de 3.200 metros quadrados, as Confeccões Dinan S/A, além da produção de roupas profissionais e fardamentos, entra agora na linha da industrialização de roupas jovens, prepara-

ndo-se para lançar os modelos de maior procura no mercado.

**APROVEITAR EQUIPAMENTO** — Entusiasmado com os novos rumos que estão sendo traçados pela DINAN, o seu diretor-presidente, Francineide Diniz, esclarece que a opção pela linha jovem é decorrência da demanda constante do mercado e da utilização dos equipamentos e maquinários empregados na confecção de fardamento, pois é o mesmo para a fabricação de calças **jeans** e

camisas **t-shirts**.

Ampliando um pouco o número de seus operários, a DINAN continuará com a linha de roupas profissionais e fardamentos, atendendo todo o Nordeste. Agora mesmo, acaba de fornecer o novo fardamento das Polícias Militares do Rio Grande do Norte e de Alagoas.

**ETIQUETA E LOJAS DOM DINIZ** — Muito em breve será lançada a etiqueta "Dom Diniz", uma marca das Confeccões Dinan para todos os seus



## Expansão

produtos jovens, entre os quais as calças **jeans** e camisas e camisetas **t-shirts**, de malha, com estampa.

Além da nova etiqueta, Francineide Diniz garante que pretende revender os produtos diretamente da fábrica ao público consumidor, com a instalação de uma cadeia de "Lojas Dom Diniz", baseado na técnica de vendas de outras indústrias locais.

A título de experiência, abriu a loja piloto, na própria fábrica, à Avenida Perimetral Sul, na Cidade da Esperança e, em breve, estará inaugurando a Dom Diniz/Natal, no centro da Cidade e a Dom Diniz/João Pessoa, cujo prédio já foi adquirido. Segundo o diretor-presidente de Confecções Dinan S/A, as lojas atingirão as capitais do Nordeste e, futuramente abrirá filiais nas cidades potiguares de Mossoró e Caicó.

**CRESCIMENTO E EXPANSÃO** — As Confecções Dinan S/A tiveram início em 1970, ocupando um prédio na Av. Salgado Filho, quando produzia apenas roupas profissionais (macacões e batas), oferecendo 30 empregos diretos. Com a mudança para a Ribeira, no período 1973 a 1977, ampliou suas atividades passando a confeccionar fardamento militar. Agora, na Cidade da Esperança, desde o dia 1º de janeiro de 1978, entra na linha de roupas esportivas, utilizando mão-de-obra de 150 operários, que será duplicada futuramente.

A opção pela Cidade da Esperança teve como principal aspecto analisado, a potencialidade da mão-de-obra disponível naquele conjunto habitacional. Desta maneira, residindo próximo à fábrica, os operários não precisarão utilizar e perder tempo com transporte coletivo, o que também implica em economia salarial.



Oferecendo hoje 150 empregos diretos, a Confecções Dinan logo duplicará o número de empregados.

**INVESTIMENTO** — Em 1977, para realocar e ampliar as instalações das Confecções Dinan S/A, a SUDENE liberou duas parcelas de recursos do FINOR no montante de Cr\$ 8 milhões, empregados numa primeira fase de construção e aquisição de equipamentos. Para 1978, há previsão de liberação de recursos na ordem de 20

milhões de cruzeiros, que serão destinados à conclusão do parque industrial (obras civis e o restante do equipamento).

Além dos 3.200 metros quadrados de área do setor de produção industrial, serão construídos o escritório e os setores de assistência social, refeitório, consultório médico-odontológico e salão de lazer.



## ESTUDO DEMONSTRA VIABILIDADE DA PRODUÇÃO DE ALGAS EM VIVEIROS

Uma pesquisa científica está demonstrando mais uma vocação econômica para o Rio Grande do Norte: a produção de algas marinhas em viveiros, com excelente rendimento e com a vantagem de se selecionar as espécies mais procuradas pelo mercado internacional.

Quem ainda duvida que as algas venham a preencher um dos vazios na economia do Rio Grande do Norte? Agora a viabilidade econômica para sua industrialização está comprovada. Não se vai, portanto, questionar os fracassos anteriores creditados à exploração da alga em mar aberto. Em função de pesquisas elaboradas no Estado, dois pesquisadores norte-riograndenses são unânimes em afirmar:

*"A solução ideal é o cultivo artificial das algas em viveiros estuarinos. Dessa maneira, incrementa-se a produção de maneira racional e compatível com o mercado consumidor, obtendo-se maior produção e produtividade"*. (Clementino Câmara Neto, professor-adjunto de Algologia da UFRN).

*"O cultivo das algas sendo executado em sistema consorciado em viveiro de peixes e moluscos, tira-se ainda proveito dos nutrientes gerados por animais marinhos cultivados em alta concentração"*. (Rômulo Alves de Araújo, professor do Laboratório de Ictiologia e Piscicultura da UFRN).

**A PESQUISA** — Os dois possuem sólidos argumentos para suas afirmações, frutos de uma pesquisa conjunta realizada este ano na implantação de uma fazenda piloto de cultivo de algas agarófitas (ricas em ágar-ágar), num projeto denominado "Polissacáride", localizado à margem direita do rio Potengi.



Clementino Câmara diz que o cultivo de algas em viveiros pode render até quatro colheitas por ano.

Mesmo executado quase que artesanalmente, não deixa dúvidas do seu êxito.

*"Em três meses — fala Clementino Câmara — conseguimos a mesma densidade (por metro quadrado) da produção no Hawaí, que é o equivalente a 30 toneladas hectarianas"*.

O fato é dos mais significativos pelo detalhe de que jamais se conseguiu produzir, no Ocidente, mais de uma tonelada por hectare. E essa espécie de alga, a algarófitas, tem um mercado exportador que paga cerca de 600 dólares por tonelada.

**FATURANDO DÓLARES** — A título de ilustração, o professor

Clementino Câmara mostra que as perspectivas são as melhores possíveis, visto que no Hawaí, por exemplo, os produtores mostram que *"investindo-se 2.400 dólares nesse tipo de cultivo, tem-se possibilidades de um faturamento em torno de 18 mil dólares, no final de um ano. Isso levando-se em conta que a alga deles (inferior à nossa) tem uma cotação na faixa de 220 dólares"*.

Observa ainda que não deve existir preocupação com o mercado consumidor, pois existe, atualmente, no mundo *"uma carência vinte vezes maior do que a produção"*.

Quanto ao custo de um projeto



desse tipo, o pesquisador norte-riograndense salienta que o que torna oneroso é a parte científica, já que é necessário o uso de alguns aparelhos para estudar a fisiologia das algas, as características físico-químicas da água, a salinidade, a concentração de gás sulfídrico, etc. Conta ainda que não teve maiores problemas porque aproveitou um estágio feito nos Estados Unidos, quando reproduziu, em laboratório, as condições ambientais do local dos viveiros do Potengi. E complementa:

*“Então, nosso grande trabalho foi a pesquisa de campo. Nosso custo operacional foi em torno de Cr\$ 3 mil. Contudo, gastamos muito com gasolina (para nossa locomoção) e outras despesas, que foram em parte financiadas através de convênio entre a UFRN e SUDEPE”.*

Após o trabalho, Clementino Câmara relaciona o material obtido: uma produção em torno de 100 Kg de alga seca, que vai ser transformada em ágar-ágar (de aplicação industrial e para cultura bacteriológica). Em seguida, o produto será distribuído às unidades dos Centros de Ciências Médicas da UFRN, uma vez que não pode ser negociado.

**AGRONOMIA MARINHA** — Clementino Câmara ressalta as expectativas do projeto, que podem ser resumidas em três itens: 1) proporcionar novas opções no campo da maricultura; 2) aumentar a rentabilidade ha/ano de viveiros já existentes e salinas improdutivas com a introdução do cultivo consorciado; 3) promover receitas intermediárias, uma vez que em condições normais as algas podem ser recolhidas trimestralmente.

Quanto ao segundo item é interessante observar que alguns viveiros de criação de peixes, no Estado, têm atingido apenas uma produção de 80 Kg/ha. Consorciando esse empreendimento com o cultivo de algas, pode-se atentar o quanto ele seria beneficiado e sem qualquer implicação com a criação das algas,



A produção artificial de algas marinhas está aprovada e pode significar mais um caminho para a economia do RN.

conforme eles testaram na experiência.

Clementino Câmara ainda se mostra mais eufórico quando registra que a plantação que eles cultivaram no rio Potengi tem um ciclo de vida em torno de, no mínimo, dois anos, fazendo-se “colheitas” de três em três meses.

*“E como se plantar hortaliças”* — acrescenta, sorrindo.

Basicamente, o projeto prevê exclusivamente a produção de ágar-ágar, mas com novas pesquisas industriais novas opções podem surgir. A escolha para a obtenção dessa substância (extraída exclusivamente das algas rodofícias) deve-se ao fato de ser bastante abundante em nosso litoral. As duas espécies escolhidas foram *Gracilaria verrucosa* e *Hypnea musciformis*.

**COMPARAÇÃO** — Sem entrar na questão dos fracassos verificados nos projetos de industrialização das algas, principalmente com a CIA. ALGIMAR, o pesquisador compara apenas os resultados obtidos pela sua pesquisa:

*“Com o cultivo artificial nós temos uma espécie mais pura; temos o controle da produção; e o mais importante é que a produtividade é superior em cerca de 10 vezes mais à colhida no mar”.*

o professor Clementino Câmara conta porque, mesmo sabendo dos bons lucros de um empreendimento, não pensa em entrar numa atividade dessa natureza:

*“Sou um pesquisador, não um industrial”.*

Salienta também que sua intenção é tão somente a de auxiliar a continuidade desse projeto, que já tem uma grande impulsão e a certeza de que o cultivo artificial de algas é compensador.

A Universidade Federal do Rio Grande do Norte, através do Instituto de Biologia Marinha, vem recebendo propostas para convênio de firmas industriais, como as salineiras Henrique Lage e CIRNE. Ainda não se sabe como andam essas negociações, mas acredita-se que diante do volume de informações, o Rio Grande do Norte terá preenchida uma lacuna de desfalque na economia do Estado.



# CARTAS

## CURSO TÊXTIL

Senhor Diretor:

Temos a satisfação de comunicar a V. S. o reconhecimento do nosso Curso de Tecnólogos em Indústria Têxtil, através do Decreto 81.839, de 23 de junho de 1978, publicado no Diário Oficial da União.

O fato evidentemente é bastante auspicioso para nós que fazemos a UFRN, principalmente por ser o primeiro Curso Têxtil de nível superior a ser reconhecido no Brasil.

Gostaríamos que esse evento fosse divulgado por sua conceituada revista que tem grande penetração no seio da classe empresarial do Estado.

Ieris Ramalho Cortez  
Coordenador do Curso de Indústria Têxtil da UFRN.

## ESCLARECIMENTOS

Senhor Diretor:

Pedi a V. S. através de correspondência de 3 de julho último, a retificação de

notícia envolvendo o meu nome, inserida no nº 91, dessa Revista. Agora, no nº 92, além da minha carta haver sido publicada em lugar impróprio, acrescenta a redação novos comentários, em frontal desacordo com a Lei de Imprensa.

Embora o esclarecimento caiba a Dr. Jomar Alecrim, pelo meu envolvimento na citada matéria, tenho a dizer que desconheço ter sido ele, em qualquer época, acionista da Sainte Germaine. E quanto à FRUTAL, o que posso dizer é que ela renunciou aos incentivos da SUDENE, tendo sido montada tão-somente com financiamento parcial do Banco do Brasil e com recursos próprios. A minha participação é de 16% do seu capital. Desde logo, acrescento, a propósito, que não conta também com participação do Governo do Estado.

Espero que, desta vez, essa Revista acate os termos da Lei, fazendo publicar esta carta na seção "Homens & Empresas".

Benivaldo Alves de Azevedo  
Av. da Saudade, 758 — Natal-RN.

N. R. — A editoria não deixou de cumprir

a Lei de Imprensa ao acrescentar comentários à carta anterior, uma vez que ela tem o direito de esclarecer os motivos que levaram a revista a publicar um fato refutado. Por outro lado, o espaço próprio para a veiculação de notas dos leitores é a seção de Cartas, e não a coluna Homens & Empresas, onde são divulgadas apenas notícias. Não há nisso nenhum desacordo com a legislação.

Com relação aos fatos contestados pelo Secretário Benivaldo Azevedo, RN/ECONÔMICO torna a declarar que errou ao indicá-lo como sócio da CIBRASAL. E volta a dizer que a confusão se estabeleceu pelo fato de quem era sócio desta empresa era Jomar Alecrim, que por sua vez é sócio de Benivaldo em outros empreendimentos.

RN/ECONÔMICO não afirmou em tempo algum que Jomar Alecrim foi sócio da SAINTE GERMAINE, como alega o missivista. Com relação à FRUTAL, a editoria da revista ainda não havia tomado conhecimento de que ela renunciou aos incentivos da SUDENE, mas também nunca afirmou que ela tem participação do Governo do Estado.

# ARMAZÉM PARA DO ALICERCE AO TELHADO

**Pense aí num tipo de madeira.**

**Pensou?**

**Agora vá concretizar seu pensamento no ARMAZÉM PARA, o maior estoque de madeiras na maior variedade do Estado.**

**Mas não é só madeira.**

**Veja de pertinho o volume e as opções do ARMAZÉM PARA em todo e qualquer tipo de material de construção.**

**Do alicerce ao telhado.**

**Do começo ao acabamento.**

**À vista ou a prazo. Até 18 meses.**

**Sim: não deixe de conhecer também os preços do ARMAZÉM PARA.**

## Armazém PARA

A CASA QUE LHE SERVE

Rua Almino Afonso, 38/40 Fone 222-4141



## INOVAÇÃO NO DIREITO FISCAL BRASILEIRO

A permissão legal de duas ou mais sociedades comerciais serem tributadas em conjunto, constitui inovação no nosso direito fiscal, a partir do corrente exercício financeiro. Trata-se de matéria jurídica complexa e pouco conhecida do empresariado em suas nuances técnico-tributárias. O Brasil ao conceder a alternativa da compensação de prejuízos, para fins de Imposto de Renda, de uma sociedade, com os lucros obtidos por outra, seguiu a trilha do direito americano e da maioria dos países europeus, reconhecendo a unidade econômica do grupo de empresas, constituído de fato ou de direito, em oposição à individualização da pessoa jurídica, como ocorre o sistema tradicional.

O sistema com as suas peculiaridades enseja, realmente, vantagens fiscais para os empresários, impondo, entretanto, permanente orientação jurídica e fiscal, de forma a compatibilizá-lo com as exigências da lei e regulamentos administrativos.

Em resumo, a consolidação dos resultados de duas ou mais sociedades, no direito positivo brasileiro, tem as seguintes características.

guintes características:

a) o grupo de sociedades de direito pressupõe acordo de vontades pelo qual se obriguem a combinar recursos ou esforços para a realização dos respectivos objetos sociais ou a participar de atividades ou empreendimentos comuns. A sociedade controladora terá de ser brasileira e exercer, direta ou indiretamente, e de modo permanente, o controle das sociedades filiadas, tanto por meio da titularidade de direitos de sócio ou acionista, quanto mediante acordo com outros sócios ou acionistas;

b) o grupo de sociedade de fato pressupõe o controle de uma sobre a outra ou as demais, sendo a controladora titular, direta ou indiretamente, de 80% (oitenta por cento) ou mais do capital com direito a voto na sociedade ou sociedades controladas;

c) somente podem optar pela tributação em conjunto as sociedades com exercícios sociais terminados na mesma data e que se sujeitem à alíquota de 30%;

d) a tributação em conjunto inicia-se no exercício financeiro em que as sociedades apresentarem declaração firmada por todas as empresas que formarem o conjunto e termina a partir do exercício financeiro em que uma das sociedades passe a ser tributada com alíquota diferente de 30%, bem como quando a sociedade filiada deixar de pertencer ao grupo, ou deixar de ser controlada na proporção de 80% do seu capital ou, ainda, no exercício fiscal em que entrar em vigor modificação da legislação do Imposto de Renda que torne a tributação em conjunto mais onerosa do que a anterior;

e) a tributação em conjunto fixa responsabilidade solidária pelo cumprimento das obrigações principais e acessórias;

f) a repartição do Imposto de Renda a ser pago pode ser regulada no acordo de vontade ou convenção escrita do grupo, prevalecendo, em caso de ausência, critérios equitativos para os sócios minoritários de cada sociedade e somente com a aprovação da maioria dos sócios será atribuído a uma sociedade ônus superior ao que estaria sujeita se fosse tributada como contribuinte individual;

g) o domicílio fiscal das sociedades tributadas em conjunto será o da sede de comando ou controladora, sem prejuízo do domicílio tributário de cada uma das sociedades com relação às suas obrigações tributárias e às mutações do seu patrimônio;

h) a base de cálculo das sociedades tributadas conjuntamente obedece a lei específica e regulamentação do Ministério da Fazenda, vinculando-se basicamente a determinação, na base de cálculo do imposto, do lucro real conjunto, assim entendido como o líquido do exercício apurado na consolidação dos resultados de todas as sociedades devidamente ajustado pelas adições, exclusões ou compensações prescritas ou autorizadas pela legislação tributária;

i) na determinação do lucro real poderão ser compensados os prejuízos de qualquer sociedade do conjunto, obedecidos critérios legais pré-definidos;

j) as vantagens do sistema de tributação conjunta fizeram com que a alíquota seja maior (32%), aplicada sobre o lucro real conjunto.

### JURISPRUDÊNCIA ATUALIZADA

#### \* EXPORTAÇÃO-BASE DE CÁLCULO

“Na saída de mercadorias para o exterior o tributo incide sobre o valor líquido faturado” (STF-ac. da 1ª T. no RE 80.969, do PR).

#### \* ESTABELECIMENTO PRINCIPAL

“Principal é o estabelecimento que forma concretamente o corpo vivo, o centro vital das principais atividades comerciais ou industriais do devedor, a sede ou núcleo dos negócios” (STF, em 2.12.1976, no CJ 6.025, de SP).

#### \* RASURA EM TÍTULO CAMBIAL

“Não anula a obrigação a rasura na data do vencimento, completado corretamente por extenso” — (Acórdão de 28.4.77 — 3ª Cam. Civ. do TJMG na ap. 45.862).

#### \* CONSÓRCIO EMPRESARIAL

“Sem a direção, o controle ou a administração de uma empresa por outra, constituindo grupo industrial ou comercial, não há consórcio” (Ac. 2.036, da 3ª T. do TST no RR 5.012/75).

#### \* DIVISÃO ENTRE HERDEIROS

“Não incide o tributo quando ocorre mera divisão do acervo hereditário entre os herdeiros, sem nenhuma reposição” (STF — RE 80.663, de SP).

\* CONSULTAS & SUGESTÕES para esta coluna devem ser enviadas ao advogado Ney Lopes de Souza no endereço de RN-ECONÔMICO ou Escritório de Advocacia (novo endereço), à rua Jundiáí, 430 — Fone: (084) 222-1226.



# Participe conosco do desenvolvimento do nosso estado. Estamos empenhados neste trabalho há 46 anos.

MAIS DE 15 MIL ARTIGOS EM ESTOQUE.

— Consulte-nos pelo telefone.

— Solicite a presença do nosso vendedor.

— Use a contracapa do catálogo telefônico.

**GALVÃO MESQUITA**  
FERRAGENS S.A.

FERRAGENS EM GERAL  
MATERIAL P/CONSTRUÇÃO  
FERRO

Bronze · Cabos de Aços e  
Acessorios · Chapas · Tubos  
Artigos para Industrias  
BOMBAS HIDRAULICAS e  
MOTORES ELETRICOS  
Tudo para Piscinas.

**NOVA FILIAL**  
SUPERMERCADO  
DE FERRAGENS  
E MATERIAIS  
DE CONSTRUÇÃO  
FONE  
Rua Siqueira Wanderley 651 Natal - RN

SUAS AMIGAS DESDE 1932  
"TRADIÇÃO QUE SE MODERNIZA"  
COMPRANDO BEM PARA VENDER MELHOR

**CASA LUX**

MATERIAIS ELETRICOS EM GERAL  
TINTAS YPIRANGA E CORAL  
LUSTRES · PLAFONS PENDENTES  
ARANDELAS · LUMINARIAS  
FLUORESCENTES E  
ARTIGOS P/PRESENTES

MATRIZ: Rua Dr. Beroto, 194/200 - FONES: 1222-0048  
1222-3008  
FILIAL: Av. Rio Branco, 643 - FONES: 1223-2641  
1223-3034

**Galvão Mesquita Ferragens S/A**  
Supermercado da construção.

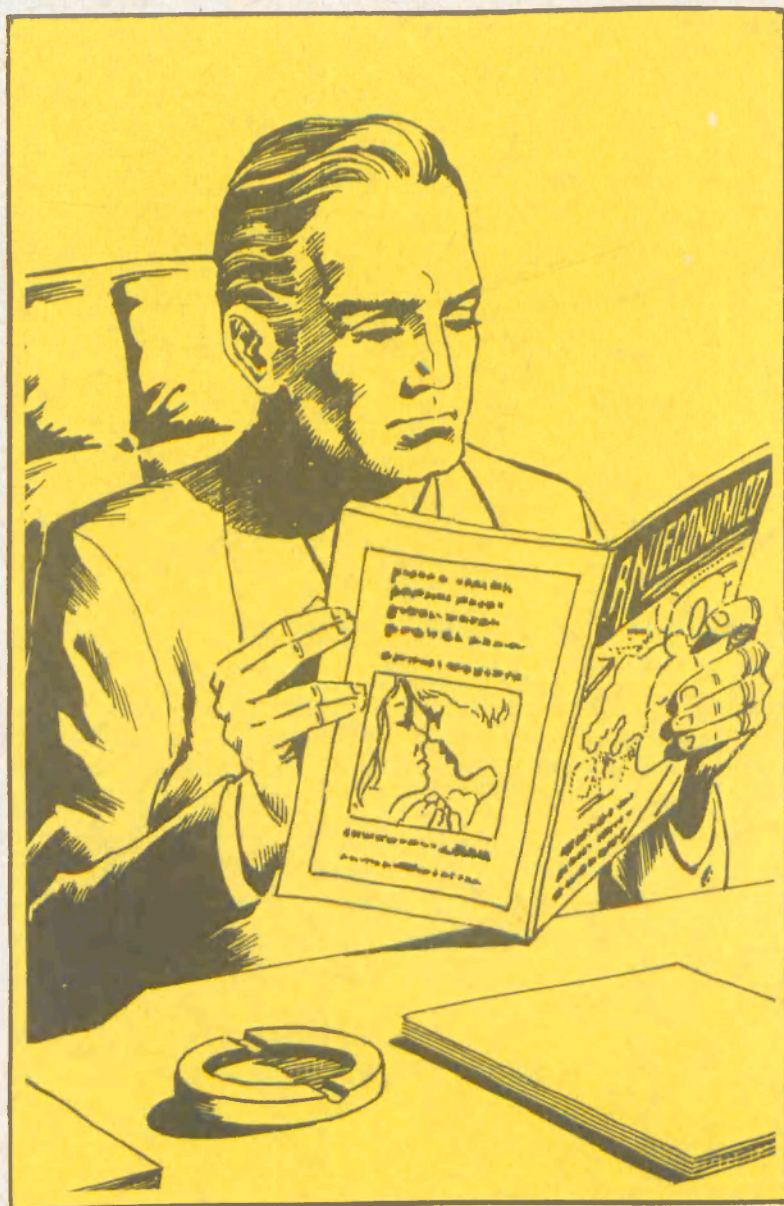
**Casa Lux S/A**  
Material elétrico,  
tintas e presentes.

6 LOJAS

Ribeira, Cidade, Barro Vermelho e Alecrim.



# Ser assinante de RN/ECONÔMICO não é mais do que uma questão de status!



Quem comprova isto é o  
nosso próprio fichário:

- 72% dos assinantes da revista têm nível de educação superior
- 64,5% são dirigentes de empresas e órgãos públicos, ou ocupam funções que permitem o exercício do poder de decisão
- 39% são profissionais liberais de alto nível, como advogados, engenheiros, médicos, economistas, agrônomos, contadores, etc.
- 66,2% têm renda familiar mensal acima de Cr\$ 18 mil e 16% acima de Cr\$ 36 mil

Estes resultados foram obtidos através de pesquisa junto a 200 assinantes, cujos nomes foram obtidos ao acaso dentre as 3.981 pessoas que possuem assinaturas de RN/ECONÔMICO em Natal.