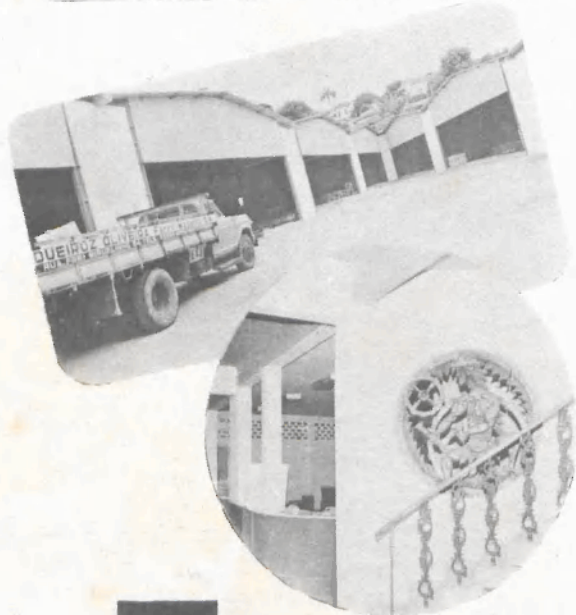


**Os empresários julgam o
governo de Cortez Pereira**

**A rápida valorização
dos nossos imóveis**

**O QUE O PND
TRAZ PARA O RN?**

CONFIANÇA A QUEM CONSTROI



Não é apenas um slogan. É uma maneira de ser.
Inspirar confiança no cliente é o nosso principal objetivo. Por isso
para servi-lo melhor, com mais segurança,
mudamos para uma nova loja. Mais ampla...
melhores condições de atendimento... estacionamento
próprio... Pensando em você, fizemos tudo
para que a antiga confiança seja sempre
redobrada. Esperamos sua visita.



QUEIROZ OLIVEIRA,
FERRO-MADEIRA S.A.

- AV. RIO BRANCO, 185 - PABX: 22056 - RIBEIRA -



Diretores-Editores

MARCOS AURÉLIO DE SA
MARCELO FERNANDES DE
OLIVEIRA

Gerente

Núbia Fernandes de Oliveira

Redatores

Sebastião Carvalho
Nelson Hermógenes Freire
Gilberto Barroso
Cláudio Manoel Santos

Arte

Manoel Araújo de Andrade

Fotos

João Garcia de Lucena

Colaboradores

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

RN-ECONÔMICO, revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade da Editora RN-ECONÔMICO Ltda. CGCMF08423279/001. Endereço: Rua Prudente de Moraes, 1524 — Fones: 2-4455 e 2-0706 — Natal-RN. Impressa na GRÁFICA RN-ECONÔMICO. É permitida a reprodução total ou parcial de matérias, desde que seja citada a fonte. Preço do exemplar: Cr\$ 10,00. Número atrasado: Cr\$ 12,00. Preço da assinatura anual: Cr\$ 40,00. Assinatura para outros Estados: Cr\$ 50,00.



RN-ECONÔMICO

REVISTA MENSAL

ANO VI — N.º 60 — Janeiro/75

sumário

REPORTAGENS

RN GANHA USINA PARA BENEFICIAR A CARNAÚBA.....	6
OS EMPRESÁRIOS JULGAM O GOVERNO DE CORTEZ.....	11
PURINA VAI PRODUIR RAÇÃO PARA REBANHOS DO NE.....	14
AS PERSPECTIVAS OTIMISTAS PARA O ANO NOVO.....	18
CÂMARA MUNICIPAL OBTÉM A CASA PRÓPRIA.....	21
O QUE O II PND TRAZ PARA O RN?	27
L'ATELIER — O PRIMEIRO SHOW ROOM NATALENSE.....	31
Construtora Norte-Brasil UMA EMPRESA TRABALHANDO PELO DESENVOLVIMENTO.....	33
BNB ESTÁ INVESTINDO SEMPRE MAIS NO RN.....	34
IMPOSTO DE RENDA CADA DIA MAIS COMPLICADO.....	37
A RÁPIDA VALORIZAÇÃO DOS NOSSOS IMÓVEIS.....	40
QUEREM ERRADICAR A CARNAÚBA DO RN.....	43

SECCÕES

HOMENS & EMPRESAS.....	4
EDITORIAL.....	7
BASTIDORES.....	46

2-0706 • 2-4455

os telefones de
RN-ECONÔMICO

VOCÊ PODE UTILIZÁ-LOS A QUALQUER HORA
PARA SOLICITAR ASSINATURA (Cr\$ 40 POR ANO)
OU PARA RESERVAR ESPAÇO PARA O ANÚNCIO
DE SUA EMPRESA EM NOSSA REVISTA.

Editora RN-Econômico Ltda.

AV. Prudente de Moraes, 1524 - NATAL-RN

HOMENS

&

EMPRESAS

○ SACOPLAST FAZ EXPERIÊNCIAS

Já está funcionando experimentalmente, com 45 operários e dois técnicos estrangeiros, a nova indústria de Pedro William Cavalcanti — a SACOPLAST, que produz sacos de nylon e sisal para embalagem de cereais e minérios. Localizada na margem da rodovia Natal-Paranamirim, esta empresa entrará em fase intensiva de produção já no próximo mês de março.



Pedro William Cavalcanti

○ PLANOSA ATENDE A JOHNSON & JOHNSON

A PLANOSA — Plásticos do Nordeste S/A, indústria também dirigida por Pedro William Cavalcanti e que atua no setor de embalagens plásticas mais sofisticadas, está produzindo mensalmente para a Johnson & Johnson 350 mil recipientes para talco. Outras firmas famosas do país e da região estão recorrendo aos produtos da PLANOSA, dentre as quais a fábrica de biscoito Pilar. Atualmente, é a PLANOSA a segunda indústria de embalagens plásticas do Nordeste.

○ GESSO MOSSORÓ CONQUISTA O SUL

A Empresa Industrial Gesso Mossoró S. A., que tem como diretor presidente Mário Rosado (matriz em Mossoró-RN) está intensificando os seus negócios em São Paulo, onde possui uma fábrica em Guarulhos. Atualmente, essa filial mantém uma considerável dianteira, com relação às suas congêneres sultistas, na penetração do mercado de artigos à base de gesso. Fábrica forros para a indústria de construção civil, gesso para ortopedia, gesso odontológico, para cerâmica, para escultura e para artefatos escolares (giz). Cada tipo de artigo, diz Mário Rosado (que é filho do prefeito Dix-Huit Rosado, de Mossoró) recebe um tratamento especial, desde a seleção da pedra, à calcinação.

A fábrica de Guarulhos tem hoje 60 empregados e uma particularidade é observada, neste setor: todo o pessoal é nordestino, a grande maioria norterriograndense.

○ COMPANHIA EDITORA INAUGURA OFF SET

A CERN — Companhia Editora do Rio Grande do Norte, na gestão dos diretores Marcos Aurélio de Sá, Marcelo Fernandes e Francisco Revoredo, experimenta uma completa renovação dos seus equipamentos, transformando-se numa das mais modernas indústrias gráficas e editoriais do Nordeste. Investindo cerca de Cr\$ 1,2 milhões, a CERN passará a contar, a partir de março, com um completo sistema off set capaz de executar desde a impressão dos jornais "A República" e o "Diário Oficial" até a fabricação de livros e cadernos. Há cerca de 20 anos a CERN (antiga Imprensa Oficial) não adquiria máquinas para aperfeiçoar o seu parque gráfico.

○ EMPRESA DE SERVIÇOS DE ASSISTÊNCIA MÉDICA

Sidney Gurgel e José de Anchieta Viana Rosas, ambos médicos, criaram a primeira empresa de prestação de serviços de assistência médica em larga escala, que atuará em convênio com grandes firmas da indústria e do comércio natalense. Trata-se da Intermédica S/C Ltda., que começa a atuar em 1975.

○ CICOL PASSARÁ A SOCIEDADE ANÔNIMA

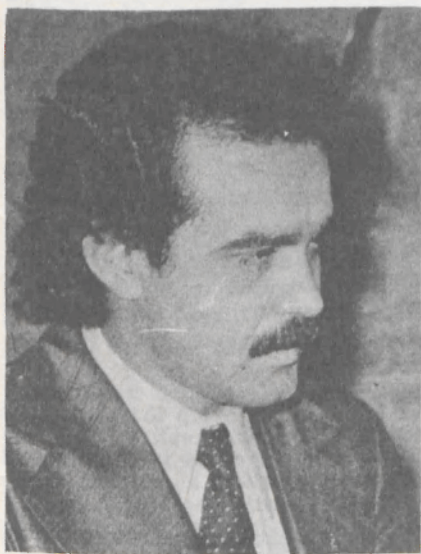
Os estudos técnicos já estão concluídos e este ano a CICOL — Companhia de Investimentos e Construções Ltda., passará a funcionar como sociedade anônima. Até março, o seu capital social será elevado para Cr\$ 8 milhões, com a utilização do fundo de reserva e dos lucros do exercício de 1974.

○ ECAL É EXPERIÊNCIA VÁLIDA E VITORIOSA

A formação de um consórcio de empresas de construção civil do Rio Grande do Norte para participar de concorrências para obras de maior vulto demonstrou ser uma experiência absolutamente viável, no entender do engenheiro Edilson Fonseca, diretor da CICOL, uma das empresas construtoras que participa juntamente com a ECOCIL, Souto Engenharia e Construtora A. Gaspar, do consórcio que é a ECAL. Esta firma tem como primeira missão construir o Centro Administrativo do Estado, obra que a preços atuais atingirá Cr\$ 75 milhões. Graças à união das diversas construtoras no consórcio, pôde esta obra ser entregue a um grupo empresarial do Rio Grande do Norte.

INCENTIVOS LOCACIONAIS DEVERÃO SER ESTUDADOS

A tese de Nevaldo Rocha, diretor-presidente da Guararapes, de que para desenvolver o Nordeste não seria necessário a SUDENE, e sim que o governo federal concedesse incentivos especiais aos industriais que se instalassem na região, tais como redução do IPI e de outros impostos, começa a ser estudada em âmbito nacional, como uma possível opção do Ministério da Fazenda nos próximos anos. Com esse tipo de incentivo, seria possível obter no Nordeste custos industriais mais baixos do que os do Sul, fato que forçaria o surgimento de grandes empresas na região. Acha Nevaldo que quanto mais longe dos centros consumidores as indústrias se implantassem, maiores concessões fiscais elas deveriam receber do Poder Público, pois só assim teriam meios de competir



CANINDÉ QUEIROZ VOLTA À EMPRESA

Francisco Canindé Queiroz, vice-prefeito de Mossoró e até bem pouco presidente da Fundação Universidade Regional do Rio Grande do Norte, volta a se dedicar à vida empresarial, assumindo a presidência da FITEMA — Fiação e Tecelagem de Mossoró S/A. Um poderoso grupo industrial de São Paulo — o grupo Salem — está hoje com o controle acionário da FITEMA e convidou Canindé Queiroz para a sua direção, por indicação do deputado federal Antônio Florêncio de Queiroz.



GERALDO BEZERRA TEM PROJETO AGRICOLA

Geraldo Bezerra, atual Secretário de Agricultura do Estado, tão logo deixe o cargo a 15 de março passará a se dedicar à implantação de um ambicioso projeto agrícola em suas propriedades no município de Pedro Avelino. Ele plantará graviola em uma área de 1.000 hectares, com o que poderá ser dentro de pouco tempo o maior produtor desta fruta no Nordeste brasileiro.

SPERB PODE IR PARA O CEARÁ

O grupo SPERB, que está tratando a possibilidade de implantar no Rio Grande do Norte uma indústria de fiação e tecelagem que exigirá investimentos superiores a Cr\$ 200 milhões, poderá optar pelo Estado do Ceará que, segundo informações filtradas na área econômica, estaria ecenando com maiores incentivos fiscais.

PROJETO DA INPELE JÁ ENVIADO À SUDENE

A INDUPLAN já encaminhou à SUDENE o projeto da INPELE — Indústria de Peles S/A, que será implantada em Natal ainda este ano pelo grupo F. Souto, de Mossoró. Segundo informação do economista Jomar Alecrim, o projeto prevê investimentos da ordem de Cr\$ 33 milhões. A INPELE beneficiará, por ano, um milhão de peles de ovinos e caprinos, e a sua produção será totalmente destinada ao mercado externo.

DISTRITO INDUSTRIAL TEM LEVANTAMENTO

Por outro lado, a INDUPLAN também está cuidando dos estudos topográficos da área onde se situará o distrito industrial de Natal, que começa na biturcação da estrada Ceará-Mirim-Extremoz e vai até a margem da lagoa de Extremoz, ocupando os dois lados da rodovia recentemente inaugurada. Dentro de 30 dias os levantamentos estarão concluídos. Algumas grandes indústrias em fase de implantação em Parnamirim, Macaíba e dentro de Natal já tendem a se realocar, procurando o distrito industrial, pelas vantagens que poderão usufruir.

BNB DESTINARÁ Cr\$ 250 MILHÕES AO RN

Em 1975 o Banco do Nordeste deverá destinar aos diversos setores da economia potiguar a soma de Cr\$ 250 milhões, ampliando assim o crédito para o comércio e a indústria, bem como para os setores governamentais. Em 1974, as aplicações do BNB no RN foram de Cr\$ 170 milhões.

MARPAS INAUGURA OFICINAS EM MAIO

Estão adiantadas as obras de construção das novas oficinas de Marpas S/A, a mais antiga firma de revenda e assistência Volkswagen no Estado. Gilson Lima, diretor da empresa, informa que até maio próximo ocorrerá a inauguração dos melhoramentos e da ampliação das instalações atuais, com o que Marpas passará a ter uma área de oficina da ordem de 3 mil metros quadrados. A expansão, de acordo com o dirigente da empresa, se deve ao aumento extraordinário na procura de carros da linha Volkswagen, em Natal.

PASSAT ESTÁ APROVADO

Outra informação prestada por Gilson Lima: o Passat, mais novo lançamento da linha Volkswagen, já está definitivamente aprovado pelo público natalense. A cota de veículos desse modelo recebida por Marpas, que é de 18 unidades, é sempre vendida antes mesmo dos carros chegarem a Natal.

RN GANHA USINA PARA BENEFICIAR A CARNAÚBA

A cera de carnaúba produzida nos vales do Açu e do Apodi, já pode sair do Rio Grande do Norte, quando exportada, em ponto de ser utilizada pela indústria de transformação dos países importadores: no dia 25 de janeiro foi inaugurada a primeira unidade industrial da Mercantil Martins Irmãos S.A., localizada na cidade de Açu, com capacidade de para beneficiar cerca de 10.000 quilos de cera, num dia de operação.

Trata-se da efetivação de um acalentado sonho dos plantadores de carnaúba em nosso Estado, mais ainda dos que comerciam o produto e não raro tinham que se submeter ao aviltamento dos preços da cera, que era vendida para o Ceará e lá transformada e exportada.

A inauguração da unidade industrial da Mercantil Martins Irmão S. A., foi um acontecimento da maior importância, não apenas para a região dos vales secos, mas para a própria economia do Rio Grande do Norte. E isto pode ser sentido quando se sabe, por exemplo, que a arroba de pó cerífero é adquirida ao produtor por cerca de Cr\$ 75,00; a cera, a Cr\$ 140,00. E o produto industrializado, é vendido atualmente por cerca de Cr\$ 175,00.

UMA TRADIÇÃO

A firma Mercantil Martins Irmão S. A., mantém já uma tradição na comercialização de cera de carnaúba, além de outros produtos regionais, como couros, peles, mamona, milho, etc.

Fundada em 1918 por Vicente Martins Fernandes, na cidade de Macau (ele chegara a Açu aos 12 anos de idade, vindo do sertão, e ali trabalhara algum tempo com o irmão Francisco Martins Fernandes) a firma depois abriria uma filial em Natal, por volta de 1920/21, mantendo sempre ligações com os produtores de cera e de produtos regionais diversos. A primeira razão social Martins & Irmão, de 1918, em 1921 era mudada para Martins, Irmão & Cia., em virtude da entrada de alguns sócios e em 1965 passaria para Mercantil Martins Irmão S. A.

Mas foi em 1950, quando teve aberta uma agência em Açu, que a empresa firmou o seu conceito, a partir da compra de ceras cruas e in natura, que comercializava com as refinarias cearenses.

Agora, passa ela própria a aperfeiçoar a matéria prima, utilizando o know-how mais moderno.

A construção da unidade industrial foi iniciada em agosto de 1974 e o tempo recorde determinado para a sua

conclusão, com início imediato das atividades, diz bem do interesse da firma em tomar para si a tarefa complementar do beneficiamento do produto.

Totalmente montada sob orientação do técnico Raimundo Magalhães Negreiros Neto, a fábrica teve a maioria das suas unidades operatrizes construídas em oficinas próprias da firma, sendo importadas apenas as máquinas centrífugas e as caldeiras. Hoje, estão instaladas cerca de 30% das máquinas exigidas pelo projeto e quando a capacidade total estiver em operação, a produção de 10.000 quilos de cera/dia será consideravelmente aumentada.



A Mercantil Martins Irmão industrializa a nossa carnaúba.

As obras civis foram construídas pelo engenheiro Carlos Antonio de Albuquerque e abrangem 5.000 m² de área construída — seis galpões, um bloco para administração, uma caixa d'água e uma torre de refrigeração.

A produção é exportada principalmente para o Japão, a Alemanha e os Estados Unidos, afora alguns países da América do Sul, como o Chile e o Peru.

Cada pavilhão da fábrica leva o nome de um dos remanescentes da firma e o principal deles, o Vicente Martins, é o que recebe a cera diretamente do produtor: lá se processa a pesagem do produto, cera bruta ou pó cerífero, que seguem para as diversas etapas de refinação: primeiro, na autoclave (uma espécie de tacho aberto) para a fusão; depois, a purificação, através de três máquinas, a centrífuga, a filtro-prensa e a Super D-Canter. Finalmente, a fundição, quando a cera pode tomar três formas físicas distintas; escamas, pedaços ou grânulos.

Adquirindo cera de produtores do Estado e também do Ceará (até o Jaguaribe) a Mercantil Martins Irmão S. A., por ora absorve toda a produção do RN (cerca de 1,5 milhão de quilos de cera) mas tem capacidade para industrializar 4 milhões de quilos/ano.

As suas máquinas podem também purificar a cera tipo Gorda, transformando-a em cera tipo Olho.

A firma hoje tem a seguinte constituição: Diretor-presidente — Leopoldina Fernandes Martins; Diretor-gerente — Celso Paiva Martins; Diretor-comercial — José Fernandes Martins; Diretor-adjunto — Sandoval Martins de Paiva; Assessor — Luiz Carlos Abbott Galvão; Técnico-químico — Raimundo Magalhães Negreiros Neto. O consultor jurídico é o advogado Eider Furtado de Mendonça.

A INAUGURAÇÃO

No último dia 25 de janeiro a cidade de Açu viveu uma festa diferente, com a inauguração da primeira unidade industrial da Mercantil Martins Irmão S. A., além das pessoas mais representativas da vida do município, compareceram à inauguração dezenas de proprietários de carnaubais, tendo sido o Governador Cortez Pereira representado pelo bacharel Joanilson de

Paula Rego, Chefe da Casa Civil do Governo.

Falando na ocasião, o sr. Celso Paiva Martins disse que a firma se sentia sensibilizada pela receptividade que tiveram os seus convites, tanto às pessoas diretamente ligadas à produção da cera de carnaúba, como às que, por razões diversas, também tinham conveniência de prestigiar o ato.

No dia da inauguração, foi entregue ao futuro Governador Tarcísio Maia um memorial em que os proprietários de carnaubais expõem diversos problemas da sua atividade agrícola, sugerindo inclusive algumas soluções. O documento se detém na questão da erradicação dos carnaubais (vide matéria em outro local desta edição) e a certa altura, pondera: "Não vemos justificativa para tão absurda medida, pois como bem sabe V. Excia., a quantidade de áreas disponíveis em nosso Estado, em terras que oferecem ótimas condições de irrigação e exploração de outras culturas, e se isto não bastasse, bastaria observar que, no mundo inteiro apenas o Brasil produz Cera de Carnaúba, e somente em três Estados: Ceará, Piauí e Rio Grande do Norte — motivo suficiente para a proteção absoluta da Carnaubeira, e não para a sua extinção".

Missão cumprida

O empresariado do Rio Grande do Norte, quase à unanimidade, tem palavras de elogio às medidas que o governo Cortez Pereira adotou ao tratar dos problemas econômicos durante os quatro anos do seu mandato, que ora se encerra. Entre as razões maiores que provocam o elogio, situam-se as seguintes, políticas, levadas a cabo com rigor pela administração:

1) prioridade para o comércio e a indústria locais, na luta contra as empresas de fora que disputam o fornecimento de mercadorias aos órgãos públicos ou a execução de obras governamentais;

2) concessão de créditos, financiamentos e incentivos fiscais a muitos setores da nossa indústria, como o têxtil, o mineral, o salineiro, o de beneficiamento de algodão, entre outros;

3) a ampliação do mercado consumidor interno, pela criação de milhares de empregos no interior do Estado, por conta dos audaciosos projetos agrícolas em execução, entre os quais o das Vilas Rurais;

4) o diálogo aberto e constante com os empresários em busca de meios que permitissem o melhor convívio entre a máquina arrecadadora e o contribuinte, com o que se conseguiu reduzir os índices de sonegação e os chamados "arrochos fiscais";

5) o bem sucedido trabalho visando atrair investimentos para o Estado, tanto junto ao setor privado no Sul do país, quanto junto ao governo federal e a organismos financeiros internacionais.

Quando tomou posse em 1971, o governador Cortez Pereira afirmou — inclusive em entrevista ao RN-ECONÔMICO — que no seu governo o empresariado teria vez. A voz dos empresários, nesta hora, é uma constatação de que ele não faltou à promessa. Se alguns setores não foram tão beneficiados quanto outros e se alguma crítica ainda se ouve, isto é plenamente justificável, pelo fato de que nenhum administrador pode ser tão perfeito e abrangente a ponto de satisfazer a todos os interesses da comunidade.

A política econômica adotada por Cortez Pereira se revestiu de um sentido social muito amplo, para ser apreendido também a médio e longo prazos. Humanista por formação, o atual governante não esqueceu que o objetivo mais elevado da ação administrativa do Estado deve ser o homem. E os seus atos na área econômico-financeira se pautaram nesse espírito, nessa preocupação com o bem-estar e o progresso do povo, porque na hora em que se favorece ao crescimento da atividade produtora se aumentam as perspectivas de um futuro mais promissor para todos.



Associação de Poupança e Empréstimo Riograndense do Norte

AGENTE FINANCEIRO DO BANCO NACIONAL DA HABITAÇÃO

PCA. PE. JOÃO MARIA, 78 - NATAL - RN

BALANÇO GERAL ENCERRADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 1974.

A T I V O

DISPONÍVEL

Encaixe.....	1.078.040,81	
Subencaixe.....	<u>4.910.307,76</u>	5.988.348,57

REALIZÁVEL

Financiamentos Imobiliários.....	76.022.466,79	
Aplicações Diversas.....	7.303.858,25	
Outros Créditos.....	<u>852.342,07</u>	84.178.667,11

IMOBILIZADO

Bens Móveis de Uso.....	608.113,10	
Bens Imóveis de Uso.....	<u>443.700,45</u>	1.051.813,55

DESPESA PENDENTE

Despesas a Apropriar.....		<u>261.364,22</u>
Sub-soma..		91.480.193,45

COMPENSAÇÃO

Valores em Garantia, Custodia ou Cobrança Recebidas.....	169.974.830,20	
Depósitos de Valores em Garantias, Custodia ou Cobrança.....	680.000,00	
Abertura de Créditos e Outros Direitos Potenciais.....	<u>250.883,25=</u>	<u>170.905.713,45</u>
Soma..		262.385.906,90

P A S S I V O

NÃO EXIGÍVEL

Recursos Próprios.....	2.752.869,56	
Resultados a Apropriar.....	2.064.839,84	
Recursos dos Associados.....	<u>47.394.655,23</u>	52.212.384,63

EXIGÍVEL

Recursos de Terceiros.....	34.209.558,89	
Credores Diversos e Provisões.....	1.774.986,48	
Outras Exibilidades.....	<u>2.706.340,20</u>	38.690.885,57

RECEITA GERAL

Receita a Apropriar.....		<u>576.923,25</u>
Sub-Soma.		91.480.193,45

COMPENSAÇÃO

Credore por Garantia, Custodia, ou Cobrança.....	169.974.830,20	
Valores em Garantia, Custodia ou Cobrança - Entregues.....	680.000,00	
Contrato de Abertura de Créditos e Outras Obrigações.....	<u>250.883,25</u>	<u>170.905.713,45</u>
Soma....		262.385.906,90



Associação de Poupança e Empréstimo Riograndense do Norte

AGENTE FINANCEIRO DO BANCO NACIONAL DA HABITAÇÃO

PCA. PE. JOÃO MARIA, 78 - NATAL - RN

BALANÇO GERAL ENCERRADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 1974.

DEMONSTRAÇÃO DA CONTA RECEITA E DESPESA EM 31 DE DEZEMBRO DE 1974.

D É B I T O

1 - Orgãos Sociais, pessoal, impostos e outras despesas administrativas.....	657.538,84	
2 - Depreciação do Ativo Fixo, gastos de organização, previsão p/créditos duvidosos e perdas diversas.....	1.039.374,55	
3 - Comissões, taxas, juros, correção e outras despesas com operações passivas.....	14.508.728,99	16.205.642,38
4 - <u>DISTRIBUIÇÃO DO RESULTADO LÍQUIDO</u>		
a) Fundo de Reserva.....	211.204,14	
b) Fundo de Emergencia.....	105.602,07	
c) Participação da Administração Executiva.....	105.602,07	
d) Dividendos a Pagar ou Creditar.....	1.445.450,00	
e) Provisão p/Garantir Dividendos Futuros.....	318.984,41	2.186.842,69
Soma do DÉBITO.....		18.392.485,07

C R É D I T O

1 - Renda de Disponibilidade.....	599.943,23	
2 - Comissões e Taxas Ativas.....	728.103,93	
3 - Juros Ativos.....	2.960.677,38	
4 - Correção Monetária Ativa.....	13.414.562,73	
5 - Renda de Aplicações Diversas e outras.....	411.419,04	
6 - Renda de Serviços.....	22.768,05	
7 - Rendas Eventuais.....	180.209,54	
8 - Resultados a Apropriar.....	74.801,17	18.392.485,07
Soma do CRÉDITO.....		18.392.485,07

NATAL (RN), 31 DE DEZEMBRO DE 1974.

Fernando A. Barreto Paiva
Administrador Geral

Olimpio Procópio de Moura
Adm. de Operações e Finanças

Francisco Canuto de Medeiros
Téc. em Cont. - CRC/RN n. 984

MERCEDES BENZ TEM CONCESSIONÁRIA NO RN. É A DISTRIBUIDORA POTIGUAR DE VEÍCULOS



Os srs. Tarcísio Maia, José Aristófanes Pereira, A. Branding e Gustavo Colaço cortam a fita simbólica de inauguração da Distribuidora Potiguar de Veículos e Motores S/A.

Para atender uma demanda mensal de 56 veículos e assistir uma frota composta de 3.320 unidades diesel distribuídas entre 2.770 caminhões, 388 ônibus, 11 micro-ônibus, 139 carretas, basculantes e tanques e 12 reboques, a *Mercedes Benz do Brasil* inaugurou, dia 22 de fevereiro, na rua Teotônio Freire 218 — Ribeira, sua concessionária em Natal: a *Distribuidora Potiguar de Veículos e Motores S/A*.

A loja, instalada numa área de três mil metros quadrados onde trabalharão 25 pessoas nos departamentos de vendas, peças e assistência técnica, se encarregará da comercialização para Natal, Mossoró e mais 92 outros municípios do Estado, de caminhões, ônibus e motores, além de prestar assistência técnica autorizada.

INAUGURAÇÃO

A solenidade de inauguração realizou-se às 11:30 horas do dia 22, contando com a presença do Governador eleito, sr. Tarcísio Maia; do diretor da Mercedes Benz do Brasil, sr. A. Branding; do representante do Governador Cortez Pereira, Prefeito Jorge Ivan; do Diretor do Banco do Brasil para a região Nordeste, sr.

José Aristófanes Pereira; do Gerente da Mercedes Benz na região Nordeste, sr. Marcos Paraíso; do diretor da Imperial Diesel, sr. Mário Peixoto; do Arcebispo Metropolitano de Natal, D. Nivaldo Monte; representações de bancos e indústrias do Rio Grande do Norte, Pernambuco e Alagoas.

Falando por ocasião da inauguração, o diretor-presidente da Distribuidora, sr. Gustavo Colaço Dias, afirmou: "muito nos orgulha começar a fazer parte da família nacional Mercedes Benz e estamos felizes por preencher uma lacuna de nove anos no Rio Grande do Norte, que se viu privado de um revendedor Mercedes".

Em seguida falou o Diretor da Mercedes do Brasil, sr. A. Branding, afirmando que "é bom conhecer uma cidade em que sentimos o progresso de perto, com as indústrias se instalando por toda a parte e, fiquem certos os senhores, esta é a primeira vez que venho ao Rio Grande do Norte e não será a última. Sabemos das nossas responsabilidades na colaboração com o desenvolvimento do Nordeste e acreditamos nesta região e neste Estado".

Em nome do Governador Cortez Pereira e da própria cidade do Natal, o Prefeito Jorge Ivan declarou que "a alegria que sentimos é muito grande em contarmos com um revendedor autorizado Mercedes Benz no Estado. Diante da instalação desta distribuidora em nossa cidade, depois de nove anos de ausência de um revendedor e distribuidor Mercedes Benz, o que eu tenho a dizer é repetir a frase do escritor José Américo de Almeida, afirmando que ninguém se perde no caminho da volta, pois voltar é um forma de renascer".

Após o discurso do prefeito Jorge Ivan, os srs. Tarcísio Maia, José Aristófanes Pereira e A. Branding cortaram a fita simbólica dando por inaugurada a loja. Todas as dependências da Distribuidora foram visitadas pelos presentes, terminando a solenidade com um coquetel servido nas oficinas.

A Distribuidora Potiguar de Veículos conta na sua diretoria com os srs. Gustavo Colaço, Diretor-Presidente; Artur Peixoto, Diretor Comercial e Armando Peixoto, Diretor Administrativo.

Os empresários julgam o governo de Cortez Pereira



Em tempos de mudança, muitos homens preferem calar-se em relação ao passado, temendo incompatibilizar-se com o futuro. Isto se verifica hoje, no Rio Grande do Norte, quando uma equipe de jornalistas de RN-ECONÔMICO, tentando obter uma avaliação do que representou para a economia do Estado o trabalho desenvolvido em quatro anos pelo governo Cortez Pereira, encontra alguns empresários que preferem não dar declarações públicas, mesmo afirmando — em caráter confidencial — sua satisfação pelo excelente desempenho da máquina administrativa, notadamente nos setores econômicos.

É verdade que muitos homens não se submetem à regra do silêncio e não acham que falar

bem de um governo passado desagrade ao governo futuro. Graças a isto, da relação de empresários distribuída aos jornalistas, vários deram suas opiniões sobre a política de desenvolvimento encetada pelo governo que ora se encerra.

De fato, não seria necessário um maior número de entrevistas para se obter um consenso da posição dos homens de empresa com relação ao sr. Cortez Pereira, uma vez que, à parte as omissões dos que preferiram calar, a realidade da avaliação é flagrantemente favorável ao governador que deixa o Palácio Potengi um ano antes do tempo anteriormente estabelecido — e que, por isso mesmo, teve de tomar iniciativas a curto prazo para poder atingir as metas previstas no seu programa.

O apoio ao empresariado da terra, de modo geral, foi a grande tônica das entrevistas, denominador comum das opiniões, até dos que preferiram a omissão pública. Dentre os que falaram, o engenheiro Edilson Fonseca, um dos diretores da COL — Companhia de Investimentos e Construções Ltda., até eufórico, testemunhava:

— “Na minha opinião, Cortez Pereira foi um dos maiores governadores que este Estado já teve, o maior, nos últimos tempos, com relação ao apoio dado ao empresariado”.

Aderbal Soares Costa, presidente do Clube de Diretores Lojistas, acha que foi “magnífico o entrosamento havido entre o Governo Cortez Pereira e a classe empresarial do Estado”. E acrescenta:

— “Ocorreu em todos os momentos um diálogo objetivo em prol

do desenvolvimento empresarial e do Estado. Como exemplo desse apoio, basta citar a Lei n.º 3.970, de 1971, que concedeu prioridades para o fornecimento ou prestação de serviços ao Estado, à indústria ao comércio locais”.

Mais comedido, Fernando Paiva, da APERN — Associação de Poupança e Empréstimos Riograndense do Norte, assevera:

“A política governamental de incentivo à classe empresarial, acreditado que teve apoio da administração Cortez Pereira dentro das disponibilidades. Informar, porém, qual ramo teve maiores oportunidades, pressupõe sempre teses discutíveis, ao sabor de ou de outro setor, cuja ordem prioritária somente pode ser ajuizada pelo próprio governo”.

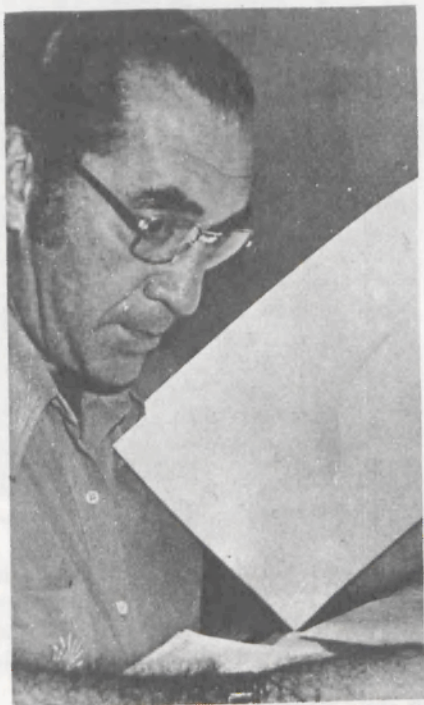
Para João Costa, diretor-presidente da organização Casas Porcino, e ex-presidente do Clube de Direto-

res Lojistas, “o governo que termina foi o que promoveu mais diálogos com a classe empresarial, na busca de soluções para problemas naturais ou temporais, sendo mister se citar sem pre a prioridade que deu às empresas locais, quanto ao fornecimento aos órgãos públicos”.

SETOR PRIMARIO — O PRIMEIRO

A complementação da eletrificação do Estado, através da COSERN (com maior volume de obras executadas do que os dois governos anteriores); a programação da CAERN, quanto ao abastecimento d'água de dezenas de cidades do interior, afora a ampliação do sistema de águas e esgotos de Natal; a mecanização da lavoura, com a criação das casas do Agricultor — foram temas sempre citados pelos empresários consulta-

dos. Mas sempre acima deles se falava nas Vilas Rurais, "um projeto arrojado e corajoso", como o qualificou Edilson Fonseca.



EDILSON FONSECA

"Cortez foi um dos maiores governadores que este Estado já teve"

E na realidade, o setor primário, por ter tido uma atenção especial da administração Cortez Pereira, sempre serve de enfoque a qualquer análise que se faça da sua administração".

— "Acho que o setor primário, porque é básico para a economia do Estado, mereceu uma atenção espe-

cial do governo e apresentou, realmente, o melhor saldo de realizações, não bastasse o fato de haver despertado no homem do campo a necessidade de aquisição de equipamentos agrícolas, para melhor aproveitamento e rentabilidade de suas atividades. E há os projetos das Vilas Rurais, nas Serras do Mel e do Carmo" — disse Aderbal Costa, uma opinião que, de modo geral, foi a de todos, inclusive de Fernando Paiva:

"O governo procurou atingir várias metas, mas como somos um Estado eminentemente agrícola, foi nesse setor que ele enfatizou o maior número de realizações".



JOÃO COSTA

"O governo que termina foi o que mais promoveu o diálogo com os empresários"

ADERBAL COSTA

"Houve um magnífico entrosamento entre o governo e a classe empresarial do Estado"

Edilson Fonseca cita ainda a instalação das indústrias integrantes do parque têxtil e a construção do Centro Administrativo do Estado, em Lagoa Nova.

DINHEIRO DE FORA

O fato do governo Cortez Pereira ter carreado de fora do Estado recursos diversos, para poder fazer face à programação de obras, tem sido até certo ponto um tema controvertido, embora que, no fim das contas, as opiniões sejam pela favorabilidade das operações.

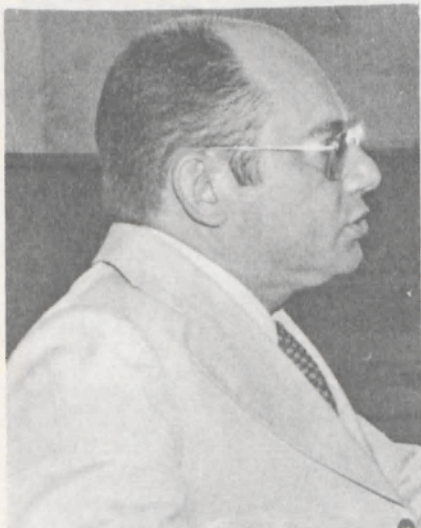
Reginaldo Teófilo, presidente da organização Casas Régio, presidente da Federação do Comércio do Rio Grande do Norte, opina sobre o assunto:

— "É difícil para o empresário analisar o exercício do programa financeiro. A falta de elementos, a complexidade dos convênios, a pluralidade de setores envolvidos, demandariam estudos que, evidentemente, não são da competência dos homens de negócios".

Acha Reginaldo Teófilo que não

se pode, todavia, deixar de reconhecer que nenhum governo estadual poderá dispensar os recursos de financiamentos, dos vários fundos ou linhas de crédito instituídos pelo Governo Federal, se pretender executar um programa até mínimo, de realizações. Diz ainda ele:

— “A dimensão limitada de nossa receita e as imensas carências a atender, são fatores justificadores dessa atitude. O que não se pode, porém, deixar de atender, é para o quociente de endividamento, através de uma programação adequada de reembolso, e para o caráter reprodutivo dos investimentos desses recursos, de modo a assegurar a geração do retorno, na medida e no prazo necessários. Em termos empresariais, diríamos mesmo que uma de nossas necessidades maiores é a falta desses recursos externos, pela pouca dinamização, no que tange a repasses de nossos bancos oficiais”.



**REGINALDO
TEÓFILO**

**“Buscar recursos
fora do Estado é
uma necessidade”**

Fernando Paiva faz uma imagem prática, para justificar sua posição a favor dos empréstimos, assinaturas de convênios, etc., por parte do Governo Cortez Pereira:

— “Uma família tem como pressuposto maior o seu bem estar. Para a consecução desse objetivo, muitas vezes o seu exclusivo orçamento não atenderia, e somente os financiamentos, que só serão suportáveis com pagamentos em prestações — é que propiciarão a concretização do conforto, a casa própria, o automóvel, os eletro-domésticos. Ora, o Estado é uma grande família, que tem como objetivo permanente o bem estar da coletividade, que precisa ser alcançado dentro do prazo mais rápido possível, para se sair da pobreza e se promover o engajamento a outros povos. Como com o orçamento do Estado o alcance desse bem comum é quase utópico, o governo pode, deve e precisa utilizar a capacidade de endividamento. É justo, portanto, que se busquem aportes financeiros onde eles estejam”.

Edilson Fonseca, por seu turno, considera o empréstimo como um bem aplicado:

— “Acho válido o governo Cortez Pereira ter ido buscar fora o dinheiro necessário para a realização de obras. Considero o empréstimo um bem aplicado, e quando essa aplicação é feita para o desenvolvimento de um Estado tão necessitado como o nosso, maior ainda a justiça do seu fato”.

UM GOVERNO POSITIVO

O governo Cortez Pereira foi economicamente positivo. Essa a opinião geral do empresariado potiguar, e se algumas das pessoas ouvidas não se aprofundaram na questão, se justificaram pela falta de maiores esclarecimentos sobre o assunto.

Aderbal Costa, chega a citar a redução do mandato do governador, como causa da não efetivação de algumas obras:

— “Sim, sem dúvida a redução contribuiu para a não concretização de algumas metas prioritárias, pré-estabelecidas. E por isto, creio que o sr. Tarcísio Maia deverá continuar o desenvolvimento de vários setores, atualmente em expansão, como é o caso do setor primário, com um trabalho paralelo junto ao setor agrícola”.



FERNANDO PAIVA

**“Foi no setor
agrícola
que Cortez
mais realizou”**

Fernando Paiva, após dizer que não invalida de forma alguma o trabalho desenvolvido pelo sr. Cortez Pereira, abstendo-se de analisá-lo em detalhes por lhe faltarem elementos em profundidade, diz textualmente:

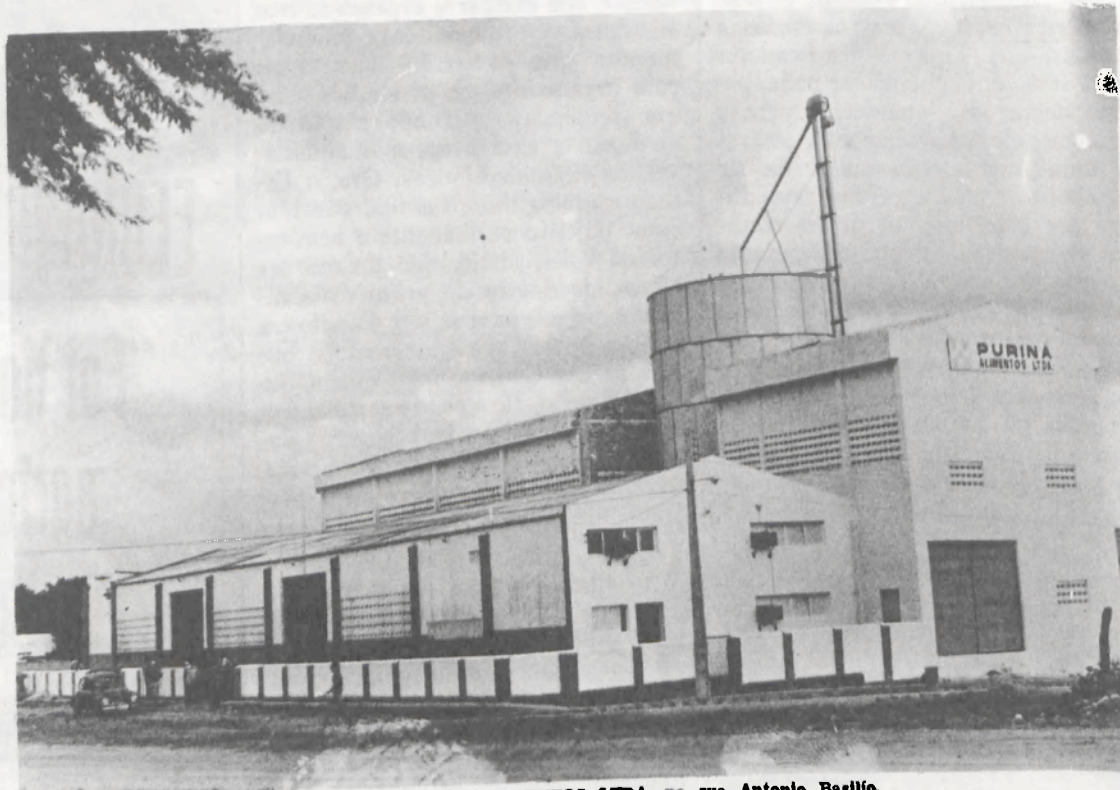
— “Se algo pudesse dizer ao governador Tarcísio Maia, não diria que procurasse no governo do sr. Cortez Pereira algo a continuar. Nem no dos seus antecessores. Diria apenas que ele norteasse a sua administração na harmonia da família norterio-grandense, unindo esforços, pelo bem comum e pelo desenvolvimento econômico do Estado — que não se consegue em dois nem três governos, mas numa era., Tendo sempre o homem como objetivo. O respeito aos cidadãos, o bem estar da família não supõe apenas obras feitas em pedra e cal, mas coisas simples também. A principal delas, o engajamento de todos nessa obra. E isto só se consegue com o governante conquistando a confiança dos seus cidadãos, convocando a cada um para ajudá-lo e não apenas para receber benesses do seu governo”. ●

Purina Alimentos vai produzir ração para os rebanhos do NE

A partir do dia 12 de março, uma nova unidade industrial do Rio Grande do Norte entra na fase de comercialização dos seus produtos: a PURINA ALIMENTOS LTDA., inaugurada no último sábado, vai comercializar rações balanceadas e concentradas para todo o interior do Estado e mais para Pernambuco, Paraíba, Ceará e Piauí.

Se muita gente não ouviu falar antes na PURINA ALIMENTOS LTDA., isto não causará espanto porque realmente a fábrica foi instalada dentro de um quase sigiloso sistema de trabalho. Na verdade, ela aproveita as instalações da antiga fábrica de rações balanceadas da COFAN, situada na rua Antonio Basílio (Avenida Quinze) mas o seu know-how é o da maior fábrica do seu ramo, em todo o mundo e maior também do Brasil. O Grupo Purina possui unidades produtoras de rações para animais em 28 países de cinco continentes. No Brasil, afora a primeira do Nordeste, que se instala agora em Natal, há mais seis, em Campinas — São Paulo (a primeira, inaugurada em 1966), Ponta Grossa (Paraná), Volta Redonda (Estado do Rio), Canoas (Rio Grande do Sul), Ribeirão Preto (São Paulo) e Maringá (Santa Catarina). Até 1976, uma outra será instalada em Recife.

Os entendimentos entre a alta direção do grupo Purina, no Brasil, e a da COFAN, começaram em agosto de 1974, mas só em janeiro de 1975 chegaram a bom termo.



Instalações da PURINA ALIMENTOS LTDA. na rua Antonio Basílio.

Imediatamente, começaram os serviços de adaptação das máquinas da COFAN, sendo feitos concomitantemente os contatos com firmas fornecedoras de matérias primas para a preparação dos diversos tipos de ração, que a fábrica coloca-

rá no comércio, para alimentar gado leiteiro, gado de corte, suínos, cavalos, aves, coelhos e cães.

Os serviços de preparação da fábrica foram coordenados em Natal pelo técnico Elmo Caselatto, gerente de contabilidade da PURINA DO BRASIL que há várias semanas se encontra entre nós.

CAMPO FÉRTIL

Falando no ato inaugural da fábrica, o sr. Edgar Brinceno, um nicaraguense que vai gerenciar a unidade natalense, disse que quando a PURINA DO BRASIL iniciou as suas atividades em nosso País, há oito anos passados, viu se abrir um campo imensamente fértil, que seria aproveitado com a instalação de seis fábricas, nos anos seguintes.

— "Mas -- disse ele -- "nossa atividade estava restrita apenas ao sul do Brasil, onde a agricultura e a pecuária já desfrutavam de um estágio avançado.



Marcelo Correia liga máquina ensacadeira.



Inauguração, vendo-se o Sr. Julien Musy discursando

Faltava a nossa presença no Nordeste, essa região promissora e ao mesmo tempo carente de indústrias capazes de estimular o seu desenvolvimento agropecuário”.

Presente agora em nossa região, a Purina vai produzir cerca de 2.200 toneladas de ração mensalmente, atingindo depois as 4.000 toneladas, podendo chegar até 5.000. A compra de produtos agrícolas do Estado, para transformação em ração, vai atingir cerca de Cr\$ 40 milhões e no setor de grãos, será utilizada, diretamente, a produção gerada por 15.000 hectares plantados, embora a demanda já estimada do produto industrializado, por parte dos clientes (já estimada) seja a do aproveitamento de 20.000 hectares.

A INAUGURAÇÃO

A partir das onze horas do último dia 8, começaram a chegar à fábrica da rua Antonio Basílio os convidados especiais da PURINA ALIMENTOS LTDA., para o ato inaugural. Representando o Governador eleito Tarcisio Maia, compareceu o futuro secretário de Indústria e Comércio, Benivaldo Azevedo. Outros presentes: deputado Moacir Duarte, futuro secretário da Agricultura; agrônomo Edgar Montenegro, presidente da COFAN; futuro prefeito Vauban Bezerra; sr. Expedito Amorim, presidente da Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte; sr. Charles Birch, presidente da Algodoeira São Miguel S.A.; Genival Cândido, delegado da SUNAB—RN.



Moacir Duarte corta fita simbólica, com Benivaldo Azevedo



Elmo Caselatto anuncia Genival Cândido,



Vista parcial da mesa principal, no almoço do Reis Magos

Da alta direção da PURINA DO BRASIL vieram os senhores: Gonçalo Dal Borgo, diretor de pesquisas; Rafael Bauzonl, diretor de produção; Marcelo Correia, vice-presidente de vendas; Shiro Fujimore, químico responsável pela produção; Julien Nafetuli Musy, gerente divisional da região Nordeste.

O ato inaugural foi num galpão interno da fábrica, ocasião em que falaram os senhores Edgar Briseño e Julien Musy e também o agrônomo Edgar Montenegro.

Em seu discurso, o diretor-presidente da COFAN enfatizou o “feliz entendimento havido entre a COFAN e o Grupo Purina, entre Natal e Barra Mansa, um entendimento a nível de governo, do qual surgiu a possibilidade da instalação dessa fábrica, que tantos benefícios trará para o desenvolvimento de nossa agropecuária”. Lembrou ainda que,

com a Purina em funcionamento, se fixam as bases de aproveitamento das nossas culturas de sorgo, milho, etc., bases tão mais duradouras quanto tecnicamente capaz e a infra-estrutura da fábrica que ora se inaugurava.

Após o corte da fita simbólica, pelo deputado Moacir Duarte, que representava também o governador Cortez Pereira foi feita uma visita ao interior da fábrica, tendo como clcerone o sr. Elmo Caselatti. Uma máquina ensacadeira foi posta a funcionar, sendo acionada por cada uma das autoridades presentes e por cada um diretor da empresa.

Logo depois, às 13 horas, a PURINA ALIMENTOS LTDA., ofereceu um almoço aos seus convidados, no Hotel Internacional dos Reis Magos, ocasião em que falaram ainda o delegado da SUNAB, Genival Cândido, o sr. Marcelo Correia e o sr. Elmo Caselatti.

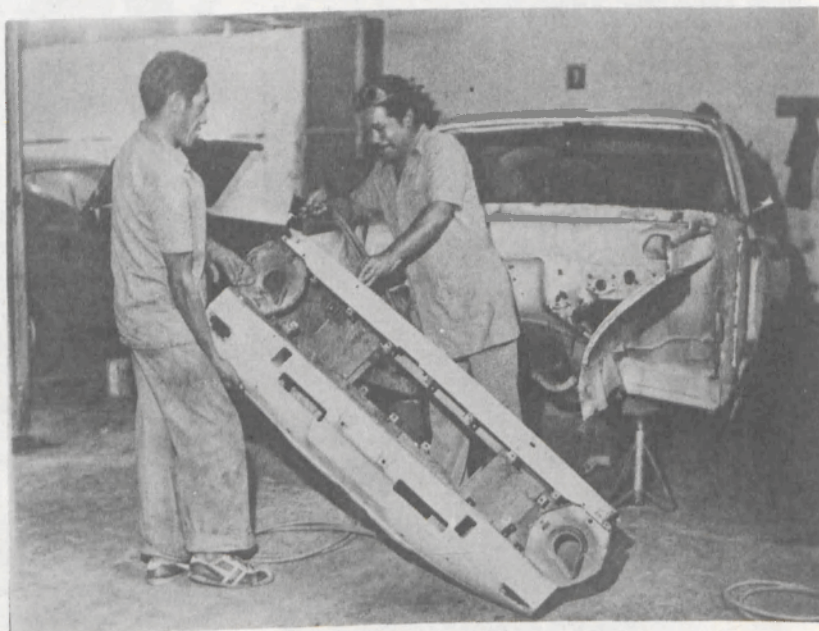
A PURINA ALIMENTOS LTDA., vai utilizar, como matéria prima para a sua linha de rações balanceadas e controladas, o sorgo das Villas Rurais, farelo de algodão da Algodoeira São Miguel (já foi assinado contrato para fornecimento de 800 toneladas, sendo entregues 10 toneladas por dia), calcáreo da Indústria Cariri, além da alfafa, milho, farelo de trigo, farinha de carne, farinha de peixe, farinha de mandioca, babaçu, amendoim, uruçil, arroz.

A partir do dia 12 de março, a produção começa a ser vendida, evidenciando a presença do Rio Grande do Norte num dos setores mais importantes para a região Nordeste: o da alimentação racional dos rebanhos bovinos, suínos, etc., primeiro passo para a consecução de animais com possibilidades de render mais e tornar mais prática a sua criação.

Quem pode dar jeito nas oficinas?

Já se ouvem em Natal comentários de admiração com relação ao grande número de automóveis que trafega pela cidade no dia-a-dia. É de se pensar, realmente, como uma cidade ainda pequena comporta tantos automóveis, e o que é de mais se admirar: em sua grande maioria novos e reluzentes. Desde há certo tempo que mais alguma coisa vem chamando a atenção do natalense: o alto número de abaloamentos que acontece em toda a cidade. Além disso, tem-se, hoje, uma crescente enxurrada de oficinas grandes e pequenas, autorizadas e não autorizadas, espalhadas por todos os recantos, desde as ruas mais movimentadas até às ruelas escondidas nos bairros mais afastados. Em coro, ouve-se, rotulando tudo isto, uma verdadeira onda de reclamações por parte dos proprietários de automóveis com referências às oficinas; que as mesmas não atendem convenientemente; que não são, muitas vezes, responsáveis pelos serviços que prestam e, além do mais, que cobram preços exorbitantes.

É uma verdadeira via crucis, hoje, por um carro numa oficina. Quase sempre surgem defeitos outros que os mecânicos descobrem — até então não sabidos pelos proprietários — para complicar o serviço e, conseqüentemente, majorar o preço, de tal forma que os donos de automóveis pensam duas vezes antes de decidirem entrar numa oficina para fazer uma revisão ou para mandar consertar um problema diminuto. O tempo que levam as oficinas para consertar qualquer defeito, é até certo ponto absurdo. Se o serviço for maior e a oficina não é autorizada, qualquer outro carro que apareça com um pequeno problema é logo posto em primeiro plano, pois sabe o mecânico que os serviços menores dão mais resultados em termos de uso de mão-de-obra e pela prontidão com que o pagamento é executado. Caso seja numa oficina autorizada, "a conta é mais alta" como disse um senhor de meia idade, que estava postado à en-



trada de uma revenda. Estas, são as mínimas reclamações que todos os dias são feitas pelos proprietários, que ficam entre a cruz e a espada, entre uma autorizada que cobra "pelos olhos da cara", e uma não autorizada, onde estão pendentes de terem peças dos seus carros roubadas ou onde os mecânicos podem forjar um defeito que não existia para que o carro volte logo na semana seguinte.

Quem leva desvantagem, sempre, são os proprietários mais incautos, que entregam seus carros a qualquer oficina e acreditam piamente no que o mecânico diz, seja lá qual fôr a explicação apresentada depois que o carro volta a quebrar.

Por outro lado, além de todas essas peripécias pregadas pelos que consertam automóveis, ainda há o problema da falta de peças que, ultimamente, é uma constante na cidade e em todo o Brasil. Nem mesmo as peças mais simples são encontradas nos revendedores, se fazendo necessário que se mande buscar em outro centro maior. Um proprietário reclamava à frente de uma firma de representações de peças e automóveis

da cidade, a falta de um simples eixo-de-comando de uma camionete Pick-up, pois já fazia três semanas que o revendedor mandara buscar e ainda não havia chegado, tendo o reclamante, depois, resolvido procurar a peça nas sucatas que proliferam no bairro do Alecrim.

Segundo disse Gilson Lima, Diretor-Superintendente da revendedora autorizada *Marpas S/A, Comércio e Representações*, da Volkswagen, o crescimento da produção de automóveis no período 73/74, "não foi acompanhada, infelizmente, pela indústria fornecedora de peças, em alguns casos, por motivos diversos mas que essa situação vem sendo corrigida gradativamente". Diz ainda ele que "houve, efetivamente, falta de inúmeros componentes", ao que completaríamos, sem pestanejar, que ainda há falta de grande parte de muitas peças de todos os tipos na cidade, principalmente as peças que são constituídas de maior volume de aço ou ferro.

COMPARAÇÃO

O Diretor da *Natal Veículos*, *PERN-ECONÔMICO* — Janeiro/75

ças e Acessórios S/A, Adauto Me-deiros, indagado a respeito dos altos preços cobrados pelos serviços das oficinas autorizadas, usou termos comparativos para responder, dizendo: "temos em nossa oficina cerca de 200 mil cruzeiros em ferramentas, instalações, e os funcionários mais bem pagos da firma. Nossos clientes, no entanto, esquecem que para mudar-se uma simples válvula de um televisor se cobra o preço de uma revisão de um Opala, ou seja Cr\$ 150,00. Não achamos que nossos preços sejam altos".



Diz ainda o Diretor da Natal Veículos que a firma recebe em média apenas 4% de reclamações sobre o número de veículos consertados ou revisionados, e que o problema de reclamações que se ouve por aí se deve, ao mal uso do veículo depois de consertado ou a algumas marcas que não foram aprovadas na rua e não são retiradas pela fábrica. Acredita ele que as oficinas autorizadas têm muito mais condições do que as não autorizadas, e até mais responsabilidade, uma vez que há o bom nome da firma a zelar e também que as ferramentas são próprias para cada tipo de serviço e de carro, "e é impossível uma oficina comum ter a ferramenta que uma autorizada tem, sendo necessário que para determinado tipo de serviço se use a ferramenta adequada".

Os mecânicos das autorizadas são treinados regularmente pelas fábricas, mas o pior é que muitos mecânicos quando já estão aptos a fazerem os serviços, depois de terem

aprendido nas autorizadas, com o material adequado, etc., deixam-nas e montam suas próprias oficinas, deixando aquelas numa situação de pere-ne formação de novos profissionais. Até mesmo o salário fixo que os mecânicos das autorizadas ganham serve de desestimulante.

Jaime Moreira Lima, proprietário de um carro fabricado em 1971, disse que até pouco tempo depois de terminada a garantia levou seu carro para uma oficina autorizada da cidade, "mas depois vi que era mais caro e o serviço era o mesmo das outras, além de não termos direito a ver o que eles estão fazendo no carro". Depois ele passou a assistir seu carro em uma oficina comum, e de lá para cá está bastante satisfeito com o serviço. A sua desistência das oficinas autorizadas ocorreu depois de uma revisão, quando logo que saiu aconteceu um grande curto-circuito que queimou toda a instalação elétrica do automóvel. Além disso, disse Jaime Lima que nas autorizadas são feitos serviços sem ordem do dono e "trocam o óleo sem necessidade e sem que a gente peça" — adiantou.



Em contrário, disse Gilson Lima referindo-se à sua firma, que numa oficina onde são atendidos cerca de 60 veículos diariamente, "podem ocorrer falhas humanas, daí as imperfeições que ocasionalmente ocorrem, mas que sempre são corrigidas gratuitamente, logo que reclamadas".

LIBERDADE VIGIADA

Os preços cobrados pelas auto-peças são tabelados pelo Conselho Interministerial de Preços — CIP, não havendo, portanto, qualquer par-

ticipação dos revendedores locais nos altos preços cobrados. Mas não será esta, principalmente, a falta de estímulo do fabricante com relação às auto-peças, ocasionando a falta? É tanto que já este ano, de acordo com estudos elaborados pelo Ministério da Fazenda, os preços passam a ser controlados "em liberdade vigiada" pelo CIP, podendo o fabricante ou o revendedor majorar os preços sem prévia autorização do órgão.

Segundo informou Adauto Me-deiros, não há falta de peças, e sim de alguns tipos, mas que a situação tende a se normalizar nos tempos vindouros. Ainda sobre mão-de-obra especializada nas oficinas, disse ele que isto é um problema nacional e acontece em todos os setores e atividades, "e este é o principal problema para nós, pois vivemos numa terra onde há carência de tudo, e não seria o setor mecânico um privilegiado".



O problema continua, e as reclamações dos proprietários procedem, uma vez que há realmente uma certa displicência por parte dos mecânicos. Nas oficinas autorizadas a boa vontade dos proprietários é manifesta, mas eles não são ouvidos pelos seus funcionários, que revelam às vezes desprezo ao serviço, deixando muitas vezes que um carro saia da oficina com o serviço mal feito quando ele tem consciência disso. O interesse demonstrado pelo mecânico das oficinas não autorizadas é irrelevante quando eles não tem material adequado para fazer os serviços, ou quando não sabem fazer mas vão aprendendo a custa do já estressado proprietário, que lamenta, lamenta, mas nunca deixa de voltar às oficinas. Afinal, os carros agora vão sempre ficando mais frágeis, à medida que o tempo passa e nem todo mundo pode estar sempre com o modelo do ano!

AS PERSPECTIVAS OTIMISTAS PARA O NOVO ANO

O comércio natalense experimentou um surto vitalizador, no final de 1974, que ainda está surtindo bons efeitos neste começo de 1975. Embora haja discrepâncias entre os pontos de vista de alguns dos empresários com mais representatividade no nosso comércio com relação às vendas de fim de ano — a maioria deles é da opinião de que houve realmente uma resposta do público consumidor, aos apelos de venda feitos a partir de novembro do ano passado. Certos ramos, como o de tecidos, por exemplo, continuam experimentando em janeiro um volume maior de vendas. As Casas Cardoso, por exemplo, aproveitando a época para promover uma espécie de *queima*, está de *casa cheia*, segundo o seu proprietário Sebastião Cardoso, desde a tarde do dia em que lançou, pela manhã, a campanha pelo rádio.

Na realidade, vários fatores propiciaram o aumento de vendas, no comércio natalense, no final do ano passado, e dentre esses se poderia citar, a nível de revendedores, a redução do IPI, autorizada pelo Governo Federal, para alguns os artigos de consumo — eletrodomésticos, móveis, tecidos e confecções. A nível de consumidor, houve o abono de 10% que por inspiração também do Governo Federal, o comércio e a indústria deram aos seus funcionários, além do pagamento natural do 13.º salário. No caso do Rio Grande do Norte, o Governo do Estado pôs em prática, este ano com mais objetividade, o Crédito Natalino, que propiciou a compra daqueles artigos, para pagamento em 10 meses, com desconto em folha, pelo preço de à vista.

A constante alta do custo de vida — preços de artigos de primeira necessidade — decorrência do elevado índice inflacionário, foi a razão principal da retração do público consumidor, quanto à aquisição de bens duráveis. Esta é a opinião de *João Olímpio Filho*, presidente da Associação Comercial do Rio Grande do Norte e diretor da Galeria Olímpio, firma que mantém duas grandes lojas de eletro-domésticos, móveis, prataria, etc.

Ele acha mesmo que o movimento do fim de 1974 não atendeu as previsões de muitas firmas, inclusive a sua. A Galeria Olímpio, além de vender através de uma financeira, possui sistemas próprios de crediário e chegou a elasticar os prazos comumente oferecidos, na tentativa de interessar mais o cliente, mas nem isto chegou a surtir o efeito esperado, diz ainda João Olímpio.



João Olímpio: 74 não atendeu às expectativas

— “Natal é uma cidade de serviço, ou seja: o funcionalismo público é o suporte da circulação do dinheiro entre nós. Assim sendo, seria necessário que esse pessoal tivesse tido aumentos salariais compatíveis, para poder programar boas compras no fim do ano. Isto não ocorreu, realmente. O abono de 10%, determinado à iniciativa privada para ser dado aos seus empregados, representou uma pequena parcela de ajuda, para as vendas. Mas apenas uma pequena parcela”.

PERÍODO EXCELENTE

Se o ponto de vista de João Olímpio Filho se baseia no volume de vendas que a sua firma teve em períodos idênticos, anteriormente, (e realmente a Galeria Olímpio tem sido uma campeã de vendas, no seu ramo) ele pode estar coerente consi-

go mesmo, ao considerar que o final de 1974 não atendeu às expectativas. No entanto, há um flagrante contraste entre o seu e o entender de *José Cirineu de Araújo*, das Lojas Wacil, uma organização que inclusive terminou o ano abrindo a sua quarta loja, ou terceira filial. José Cirineu, que já foi presidente do Clube de Diretores Lojistas, acha que o final do ano passado “foi excelente”, minimizando e superando a retração de cerca de 25%, que foi a tônica da diminuição do consumo, durante todo o ano passado, por razões que iam desde as enchentes de abril/maio às suas consequências lógicas, a principal das quais, a pequena safra do algodão, os preços aviltados, etc.



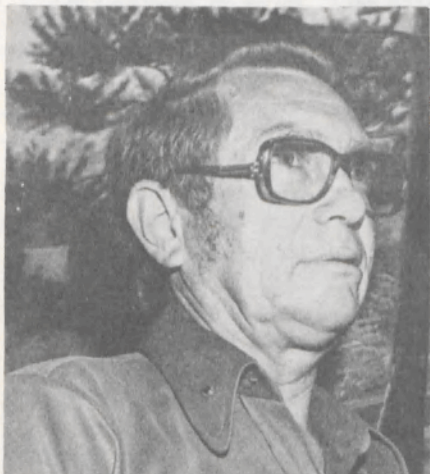
José Cirineu: o final de 74 foi excelente

— “Depois da apuração das eleições de 15 de novembro, as coisas começaram a melhorar” — diz José Cirineu. “Os últimos dias daquele mês cobriram plenamente as falhas da primeira quinzena e do próprio mês de outubro”.

Ele chega a dizer que o final de 1974 foi “o melhor período das Lojas Wacil, em todos os tempos”, embora reconheça que no interior do Estado continuou sempre a retração de 25% no consumo, durante todo o ano.

Para *Sebastião Cardoso*, o período também foi muito bom e as suas

Casas Cardoso compraram muito e venderam muito, tanto em Natal como no interior e também em Recife, onde é mantida uma filial.



Cardoso bateu recorde de vendas

— “Batemos recorde de vendas” — diz ele — “e estamos tentando manter um ritmo de vendas compatível com os grandes estoques que possuímos. Para tanto, lançamos uma campanha de liquidação, agora em janeiro, e para fevereiro/março, há duas motivações importantes: Carnaval e início das aulas. A venda de fardamento escolar sempre oferece vantagens para uma boa promoção e nós já começamos a remarcação de dezenas de artigos, justamente com vistas à redução do estoque, para posterior renovação”.

Comerciante também do ramo de eletro-domésticos e móveis, como ocorre com a Galeria Olímpio e com as Lojas Wacil, *José Resende Filho* é outro que viu no final de 1974 um período muito bom, em termos de vendas.

— “Poderia ter sido melhor, sem dúvida, mas ninguém desconhece que houve aumento de preços de tudo, do artigo de primeira necessidade ao bem de consumo durável. Mas houve a reação para melhor, o público atendeu bem ao esforço programado pelas lojas, mesmo considerando-se o índice inflacionário que muitos acham que atingiu realmente os 40%”.

A REDUÇÃO DO IPI

Funcionando mais a nível de lucro do revendedor do que mesmo refletindo num possível aumento de vendas, a redução do IPI (Imposto Sobre Produtos Industrializados) foi uma maneira que o Governo Federal encontrou para possibilitar pelo me-

nos a estocagem, pelos revendedores, forçando a saída da mercadoria dos galpões das fábricas. Mas foi também uma medida que beneficiou apenas alguns. Como *José Resende Filho* explica, mais ou menos no meio do ano de 1974 circularam rumores de aumento de preços de todos os manufaturados. Ele, como muitos outros comerciantes, numa medida de auto-defesa, começaram a comprar logo naquela época. Em outubro começou a vigorar a redução do IPI, mas quem tinha comprado antes, não tinha porque (ou até não havia mais condições financeiras) correr novamente às fábricas, para programar mais compras.



José Resende fala na redução do IPI

— “Posso dizer que a redução do IPI não me beneficiou. Quando ela saiu, eu já estava com estoques feitos. E ainda tive que acompanhar os preços dos que compraram depois e que por isto podiam vender mais barato. Se eu não fizesse isto, não iria vender”.

Aderbal Costa, Presidente do Clube de Diretores Lojistas de Natal, também acha que a redução do IPI não surtiu o efeito desejado com relação às vendas de fim de ano, por ter sido determinada muito tarde. Justifica ainda o seu argumento com o fato de que os estoques já estavam formados ou em fase de complementação, através dos pedidos feitos às fábricas. Apenas, em alguns casos isolados, houve necessidade de se reforçar o estoque, o que não influenciou decisivamente no aumento de vendas.

Como ele, muitos outros comerciantes embarcaram na mesma canoa: haviam ido às fábricas em meados do ano e quando a benesse che-





**Uma marca de tradição.
Há vinte anos, o nosso
melhor refrigerante. Com
sabor de coisa nossa.**

GUARANA DORE
DORE-COLA
SODA LIMONADA DORE

Dore Cola
A SUA NOVA
OPÇÃO EM
REFRIGERANTES

SIDNEY C. DORE S.A.
Rua **Silvio Péllico**, 233
— Fone: 2.3472 NATAL

gou, já tinham em casa mercadoria suficiente para atender à demanda do fim do ano.

— “A redução do IPI foi boa para as fábricas” — diz ainda *José Resende Filho* — “porque vendiam fosse prá quem fosse. No Rio, em São Paulo, Minas Gerais, Rio Grande do Sul, creio que o comerciante teve lucros, pois nesses Estados o volume de vendas é bem maior e houve necessidade de se estocar mais, em outubro/novembro, quando os níveis da redução eram consideravelmente baixos”.

As proporções de redução de IPI foram de 70% para eletro-domésticos, 90% para móveis e 90% para tecidos. Começaram a vigorar em outubro e terminam em fevereiro, sempre em ordem crescente, de mês para mês, e com algumas variações. Por exemplo: o tecido bordado tem uma proporção diferente (para mais) que o tecido simples e o confeccionado. No caso do eletro-doméstico, os artigos importados sempre pagaram mais que o nacional e essa proporção continuou sendo observada, também na tabela das diminuições.

O IPI normal de móveis é de 15%; o de eletro-domésticos importados é de 24% e o de nacionais, 20% em média (varia também de tipo para tipo: televisor, eletrofone, etc.); o de tecidos, entre 10% e 12%.

As reduções entre 70% e 90%, iniciadas em outubro, ofereciam margem, por exemplo, a que se adquirisse móveis naquele mês se pagando apenas 1,5%. Em novembro, 4,5% — e assim sucessivamente, de mês para mês, até que em fevereiro próximo se atinja os 15% normais. Eletro-doméstico nacional em outubro

pagava 7,2%, em novembro, 9,6%. Até fevereiro, voltará a taxa natural de 20%.

— “Houve algum fluxo nas vendas, por conta da redução do IPI” — diz *José Cirineu de Araújo*, mesmo se considerando que a medida chegou de surpresa. Porque estamos distante dos centros produtores, não conseguimos auferir maiores lucros com ela, pois já tínhamos estoques formados”.

Para as Lojas Wacil, no entanto, devem ter sido as companhias promocionais as responsáveis pelo bom fluxo de vendas, que forçou inclusive a abertura, em tempo recorde, de uma nova casa, na rua João Pessoa, na Cidade Alta. Embora *José Cirineu* não seja o único comerciante do ramo de eletrodomésticos a se expandir no segundo semestre de 1974 (as Lojas Ideal, por exemplo, abriram uma grande casa também na rua João Pessoa, de dimensões bem maiores que a da matriz do Alecrim) ele não tenciona parar aí com a expansão da sua firma: está pensando seriamente em abrir uma filial em São Paulo.

— “Acontece que tencionamos ficar mais perto do centro produtor e essa filial funcionaria como uma espécie de birô de compras, nos deixando também mais perto das novidades” — diz ele.

PODE MELHORAR

Ao se analisar o comportamento do público consumidor natalense, no último trimestre de 1974 e no início do primeiro de 1975, pode-se observar que a reação foi considerável, levando-se em conta a retração

que vinha se verificando a partir do mês de abril de 1974. E quanto a 1975?

— “Janeiro ainda está sendo um mês fraco” — diz *João Olímpio Filho* — “e talvez as nossas lojas não atinjam a média do faturamento de igual período, no ano passado. Mas já temos a nova determinação do Governo Federal, fixando em 43% (menos os 10% dados como abono, no ano passado) os reajustes de salário. Por conta disto, poderá aumentar o poder aquisitivo do consumidor”.

João Olímpio lembra ainda que a crise do algodão foi uma das principais causas da fuga do consumidor:

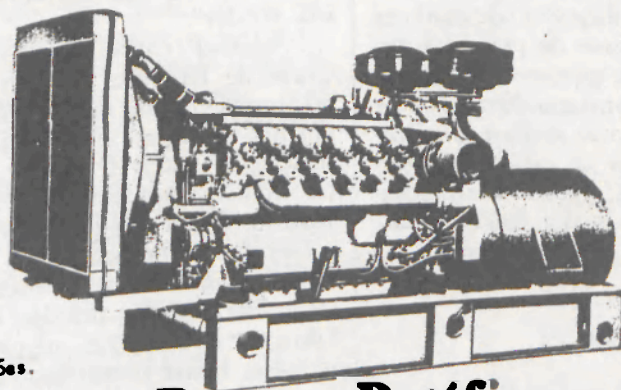
— “Tivemos um algodão caro — porque os custos da produção foram altos; escasso, porque a produção foi atrasada e, por isto mesmo, pequena; e que tinha que ser vendido barato — porque não houve um preço mínimo compatível com as despesas do custo. Muitos agricultores não tiveram produção para sequer cobrir as suas obrigações e segundo informações que tive, alguns deles tiveram que lançar mão de outros recursos, como até a venda de semoventes, para saldar débitos e não ficar com os seus créditos abalados. Tudo isto refletiu no comércio de bens duráveis, evidentemente”.

José Resende Filho entende que “o mês de janeiro sempre foi fraco, em termos de vendas, no nosso ramo”. E fica mais pessimista ainda quando comprova que novos aumentos estão já em vigor: o da gasolina e o dos automóveis, por exemplo.

— “Subindo gasolina, já viu: sobe tudo, imediatamente” — diz ele. ●

O MESMO VIGOR DE HÁ VINTE ANOS!

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



Cyro Cavalcanti Auto-Peças e Retífica

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

Cyrauto Peças e Retífica

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

Câmara Municipal obtém a casa própria



Depois de viver quase trinta anos como nômades, sem uma casa certa onde se fixar, instalados em sobrelojas ou em fundos de prédios nem sempre cedidos de bom grado, os vereadores natalenses terão, enfim, uma casa condigna para as suas reuniões. Se legislar é uma tarefa difícil, para os edis natalenses essa política também sempre se constituiu num encargo fisicamente impróprio e a condição de *ciganos* dos nossos vereadores, a cada legislatura saindo com birôs, cadeiras e arquivos em penosas mudanças, como que minimizou a própria importância do seu fato.

O certo é que desde 1948, época da redemocratização do país, o legislativo natalenses já ocupou oito sedes, a maior parte por favor de outros órgãos, depois de marchas, contra-marchas, instâncias e entendimentos. A situação sempre deixou os vereadores como que humilhados, mas nunca lhes conseguiu arrefecer a crença de que um dia se instalariam condignamente.

Os 48 funcionários da Casa, também sempre sonharam com um ambiente que proporcionasse melhor rendimento para o seu trabalho. O próprio público, que às vezes acorre às sessões do legislativo municipal, sempre esperou por um auditório que lhe oferecesse algum conforto.

Agora, tudo que se esperava se concretiza. A Câmara Municipal passa para instalações de gabarito e a partir do dia 21 de fevereiro funcionará em ambiente que excede as expectativas dos próprios vereadores.



Erico Hackradt deu uma casa aos vereadores

Ao atual presidente da Câmara, vereador Erico de Souza Hackradt, pode tranquilamente ser computada a maior parcela de empenho para que o prédio da antiga Escola de Serviço Social fosse adquirido à Universidade Federal do Rio Grande do Norte para que, depois de reforma-

do e adaptado, servisse de sede própria ao legislativo municipal.

Para que os entendimentos chegassem a bom termo, o próprio Erico salienta "a colaboração decidida do Prefeito Jorge Ivan Cascudo Rodrigues e o cumprimento da palavra do Reitor Genário Alves da Fonseca".

UMA LONGA TRAJETÓRIA

Em 1948, a Câmara funcionava em prédio alugado à Assembléia Estadual, onde hoje está instalado o Tribunal de Contas. Logo a seguir ia para o Salão Nobre do Teatro Alberto Maranhão, cedido, obviamente, por uma curta temporada. Dali para o Edifício Quinho, na Avenida

Duque de Caxias, a mudança se deu apenas enquanto terminou um e começou outro período legislativo. Num salão da antiga Casa Bancária Norteriograndense (rua Frei Miguelinho, na Ribeira) ela funcionou até se transferir para o 1.º andar do Banco do Rio Grande do Norte, na avenida Tavares de Lira.

Também ali não poderia ficar muito tempo e novamente o Teatro Alberto Maranhão foi instado a lhe ceder acomodações. Desta feita, não poderia ser mais o Salão Nobre e sim a parte dos fundos do casarão da Ribeira. Por um período até certo ponto longo, comparado com os demais, os vereadores se reuniram no local

onde hoje funciona o curso de balé do TAM, para logo depois saírem com *armas e bagagem* para o 2.º andar do Edifício Campiello, altos do então escritório da Algodoeira São Miguel, na Duque de Caxias. Dalí, subiram para a Cidade Alta, se instalando no prédio da praça André de Albuquerque, aonde haviam estado também os deputados. E de onde sairão agora, para o amplo prédio da rua Jundiá.

A nova Casa dos edis natalenses foi conseguida a partir do instante em que a Escola de Serviço Social se transferiu para o Campus Universitário. Inicialmente, foi firmado um contrato de aluguel mas, diz o presidente Érico de Souza Hackradt, já se está tratando do processo de compra definitiva. Ele quer concluir essa operação antes de deixar a presidência (justamente no dia da inauguração) e o numerário para a compra já está depositado no Banco do Nordeste, Cr\$ 500 mil do FUNDURBANO, através de empréstimo à Prefeitura.

A NOVA CÂMARA

Numa área de 2.000 m² de construção, a sede própria do poder legislativo municipal se instala no mesmo dia em que o vereador Érico de Souza Hackradt entrega o cargo de presidente ao seu sucessor. Esse fato não o deixa contrariado, pois mais importante, segundo ele, é a sensação do dever cumprido — o de levar avante a adaptação do prédio, que ficará por cerca de Cr\$ 1,5 milhão (incluindo mobiliário e decoração) e que está sendo feita pela Construtora Cimob.

Nos dois pavimentos em forma de V, a nova Câmara terá salas e ambientes para abrigar: gabinete do presidente, chefia de gabinete, gabinetes para o 1.º e o 2.º vice-presidentes, gabinetes para o 1.º e 2.º secretários, salas de reunião para a ARENA e para o MDB, sala de estar para os vereadores, salão de recepção, sala de imprensa, biblioteca gabinetes para as lideranças, sala das comissões técnicas, almoxarifado, arquivo, laboratório fotográfico, pequeno ambulatório, plenário, central telefônica, consultoria jurídica, duas cantinas, uma lanchonete e casa para administrador.

Todos os gabinetes são dotados de ar condicionado e telefone e o PBX terá 20 ramais ligados, embora tenha capacidade para 30. Noventa por cento dos móveis são novos (L'Atelier) e a decoração (cortinas,

alcatifa) foi da Casa Rio.

Presidente da Câmara três vezes (a primeira em 1948, a segunda em 1960 e a última agora) Érico de Souza Hackradt quando fala das obras que encetou para dar aos vereadores natalenses uma Casa condigna, se refere à colaboração da Mesa Diretora da Casa, e de todos os seus pares, indistintamente — que nunca negaram apoio às suas iniciativas como presidente, notadamente no que se refere à obra que agora conclui.

O novo prédio da Câmara será denominado "Palácio Padre Miguelinho", designação que tem o aval do historiador Luiz da Câmara Cascudo. Sobre a escolha do nome ele se dirigiu ao presidente da Câmara, em carta datada de 29 de janeiro último, nos seguintes termos:

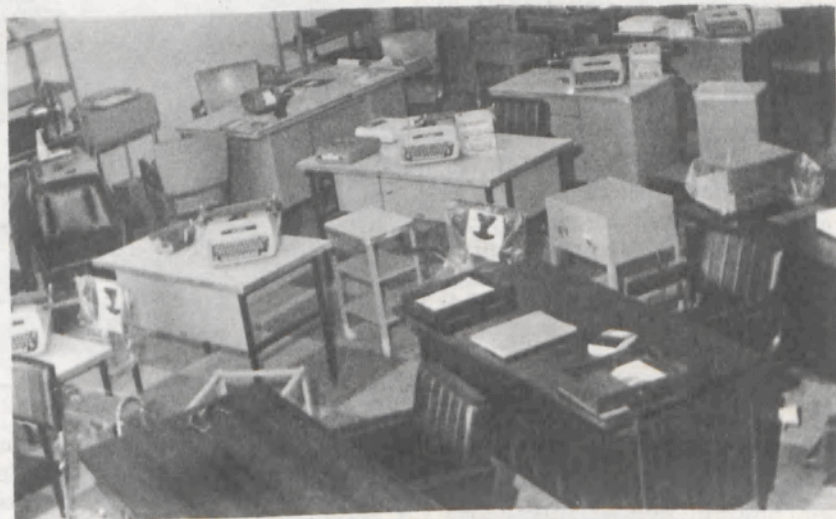
"Envio minha plena concordância para o nome do Padre Miguelinho ser dado ao Palácio da Câmara Municipal. Natalense da Ribeira, no final da rua que tem seu nome, filho de natalense, de família sempre notada e participante da movimentação social e política, tornou-se, por seu sacrifício, uma égide histórica, serena e consciente na impressionante conduta, inesquecível e suprema na dignidade do Dever. Homem de cultura, professor de Retórica no Seminário de Olinda, orador de aplauso e renome, Secretário do Governo Republicano em 1817, o exemplo é

imperecível e comovedor na tranquilidade das afirmativas, diante do Tribunal, convencido que sua vida não fora inútil e menos o destemor perdido nas folhas do processo criminal. Todos esses valores, sublimados e supremos ao Morto, devem constituir lembrança serena na quotidianidade normal da nossa conduta, na dignidade consagradora das atitudes ante os problemas da coletividade, levados ao plenário da Câmara Municipal de sua, de nossa Cidade. Não vamos comparar cada vereador ao PADRE MIGUELINHO, mas não esqueça cada vereador do homem e da vida do padrinho nominal de sua sede.

A CÂMARA HOJE

Atualmente a Câmara Municipal do Natal tem 21 vereadores (11 do MDB e 10 da ARENA): Antônio Cortez, Bernardo Gama, Clovis Varela, Osvaldo Garcia, Érico Hackradt, Gilberto Rodrigues, José Barbosa, João Lucena, Lourival Bezerra, Lourenço Gonçalves, Paulo Heróncio (MDB); Antonio Félix, Armando Viana, Antônio Godeiro, Carlos Alberto Moreira Dantas, Elesbão de Macedo, José Lourenço, José Pinto Freire, Luiz Sérgio Medeiros, Olímpio Procópio e Sílvio Abrantes.

MÓVEIS PARA 'ESCRITÓRIO



RECOMAPE

MATRIZ — Rua Dr. Barata, 242

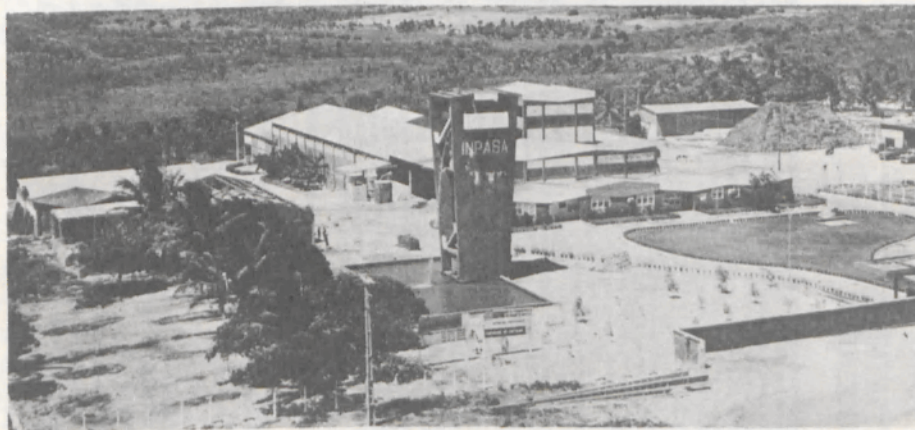
FILIAL — Praça Augusto Severo, 91 Fones — 2-1467 e 2-1618



GRUPO INPASA

Balanços das empresas realizados em 31 de dezembro de 1974

o nosso papel é fabricar papel



INPASA — INDÚSTRIA DE PAPÉIS S.A.

Fábrica: Km 1 - BR-304 - Eduardo Gomes (RN)

<i>Faturamento</i>	<i>Cr\$ 12.553.919,91</i>
<i>Lucro Líquido do Exercício</i>	<i>Cr\$ 3.374.217,23</i>
<i>Produção</i>	<i>3.360 Ton. de Papel</i>

Bambu nova opção para o RN



INPASA — AGRO INDUSTRIAL S.A.

Fazenda Catamboeira - São Gonçalo do Amarante (RN)

<i>1974</i>	<i>200 Hectares</i>
<i>1976</i>	<i>1000 Hectares (1a. etapa)</i>
<i>Investimentos Totais</i> ...	<i>Cr\$ 11.223.245,00</i>

Fonte: PROTERRA/FINEP/B. D. R. N. /BANCO DO BRASIL S.A. — Agência do Alecrim

INPASA—Indústria de Papéis S.A.

Sede: Rodovia Federal BR—304 - Km 01. Eduardo Gomes — Escritório - Av. Tavares de Lyra, 78 - Natal - C.G.C. MF nº 08.321.994/001 — Inscricção Estadual - 20050863 - 6 — C.R.Q. nº 891 - 1ª Região. — Capital autorizado - Cr\$ 15.000.000,00 — Capital subscrito - Cr\$ 7.110.417,00 — Capital integralizado - Cr\$ 7.060.479,00

RELATÓRIO DA DIRETORIA

Senhores acionistas:

Apresentamos de conformidade com as normas estatutárias o Balanço Geral e a demonstração da Conta de Lucros e Perdas relativa ao exercício de 1974.

Obtivemos um resultado positivo nesse quarto ano de funcionamento de nossa fabrica de papel em face de diversas medidas e fatores que em sucintas palavras esclarecemos:

1. PRODUÇÃO - A nossa fabrica de papel produziu em 1974 3.360 Ton., enquanto em 1973 foram produzidas 2.156 Ton., resultando um acréscimo de 64.16% sobre o ano anterior, demonstrando assim que os diversos estrangulamentos existentes na unidade industrial foram solucionados.

2. FATURAMENTO - A unidade fabril faturou em 1974 Cr\$ 12.553.919,91, enquanto no ano anterior atingiu a cifra de Cr\$ 3.445.085,91 resultando um acréscimo de 374% sobre o ano anterior.

3. LUCRO - Enquanto no ano de 1971 o nosso lucro conforme balanço publicado no D. O. E. de 16.05.72 atingiu a cifra de Cr\$ 20.520,40 e os balanços dos anos de 1972 e 1973 apresentaram prejuízos de Cr\$ 1.581.819,75 e Cr\$ 723.511,36 respectivamente e o ano de 1974 determinou um lucro de Cr\$ 3.368.420,92.

4. IMOBILIZADO - Mesmo diante de dificuldades inerentes às atividades empresariais ocorridas no exercício, o immobilizado da firma em 1973 que era de Cr\$ 8.239.744,62 atingiu no corrente exercício a importância de Cr\$ 9.885.367,81, resultando um acréscimo de 22,4% que redundou em melhoria de produção. Depois se deduziu da rubrica "Despesas de Implantação" o permitido pela legislação, efetuando-se a diminuição no ativo immobilizado.

5. TRIBUTOS - A empresa no ano de 1973 contribuiu para os cofres publicos federais: estadual e municipal com a importância de Cr\$ 678.984,93; no ano de 1974, somente de IPI recolheu a importância de Cr\$ 1.167.658,46 e de ICM, inclusive para o BDRN a titulo de dedução para investimentos, a cifra de Cr\$ 1.050.490,18, afora os demais tributos.

6. DIVERSAS MEDIDAS - a) Frota de veículos. A nossa empresa consolidou a sua frota adquirindo 5 caminhões, 1 Trator e 4 carros utilitários; b) Matérias-Primas - A empresa possui completo estoque de matérias-primas. Somente em bagaço de cana, temos em estoque 5.651 Ton. e em "aparos de papel" 779 Ton., suficientes para a sua produção anual; c) salários - A nossa empresa possui um quadro fixo de 113 funcionários com salário medio mensal de Cr\$ 734,00; d) Depósitos de compra de "aparos de papel" em Natal - A empresa implantou o seu sistema próprio de compra em Natal montando 3 depósitos a fim de baratear os seus custos, mantendo indiretamente mais de 300 famílias; alias participamos ativamente da "Campanha de ajuda à construção da Catedral de Natal" adquirindo

mensalmente mais de 30 Ton de papel, e) Fábrica de Sacos - Além de construirmos galpao próprio com 350 m2, foram adquiridas 2 máquinas de fabricação de sacos e uma rebobinadeira que estão produzindo 60 Ton por mês; f) Tratamento d'agua - Está quase concluida a nossa unidade de tratamento d'agua e recuperação de fibras onde se investe mais de Cr\$ 250.000,00, o que nos permitirá um combate à poluição; g) 2 novas empresas. Decidiu a diretoria criar mais 2 novas empresas: INPASA-Agro-Industrial S. A. que estará funcionando em 1977 produzindo celulose de "bambu" e a INPASA-Representações e Distribuição de Papel Ltda que esta comercializando os nossos produtos. Ambas fazem parte do grupo INPASA; h) Serviço Médico - Possui a empresa médico, que atende os funcionarios e seus dependentes 3 vezes por semana em ambulatório da empresa; i) Seguro - Há um apolice de seguro em grupo para todos os nossos funcionários firmado com a Cia Boa Vista de Seguros, participando a empresa com 50% do custo mensal do prêmio; j) Refeitório - A construção do complexo de 800 m2 para fins sociais estará concluida em fins do proximo exercício; l) Redução de 50 do I. Renda - A SUDENE nos concedeu redução de 50% de I. R. durante os 5 próximos anos.

7. PROJEÇÃO PARA O ANO DE 1975 - Esperamos produzir cerca de 4.200 Ton de papel e 840 Ton de sacos de papel, resultando um faturamento aproximado de Cr\$ 18.000.000,00.

8. COOPERAÇÃO E AJUDAS - A diretoria da empresa manifesta o seu real agradecimento à equipe da SUDENE, BDRN e a rede de Bancos privados que nos ajudou. Especialmente ao Banco do Brasil S/A, agência do Alecrim em Natal que acreditou na empresa e na sua equipe de comando e efetuou assim a nossa consolidação.

Esclarecemos a todos os acionistas que diante de tais realidades e projeções, prevê-se um novo futuro, já que não mediremos esforços, juntos com os nosos empregados e representantes, agora da Bahia ao Maranhão.

Esperamos finalmente concluir o nosso projeto no exercício de 1975, uma vez que retornaremos a captação de incentivos dos artigos 34 e 18 da SUDENE, e, agora com a nova sistemática determinada pelo Governo Federal através do FINOR.

Também estamos presentes no "Plano Nacional de Celulose e Papel" em execução pelo Governo Federal, e, assim, consolidando uma fonte de riqueza para o nosso Estado.

Eduardo Gomes, em 31 de dezembro de 1974

Getúlio Batista da Silva Filho Diretor-Presidente

Vasuchika Host Diretor-Industrial

BALANÇO REALIZADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 1974

	A	T	I	V	O
IMOBILIZADO					
Terrenos, Obras Preliminares e Complementares		390.224,99			
Edificações Principais e Secundárias	1.337.572,41				
Correção Monetária	257.180,65				
Instalações	631.045,87				
Máquinas, Aparelhos e Equipamentos Nacionais	2.503.370,80				
Veículos	474.149,78				
Biblioteca	434,05				
Móveis e Utensílios	193.431,96				
Despesas de Implantação	3.109.760,60				
Estudos, Projetos e Detalhamentos	348.607,62				
Ações de Outras Empresas	576.718,00				
Outros Valores e Bens	10.000,00				
Edifício-Escritório Central-Natal	90.934,32				
Depósitos e Cauções	510,00				
Marcas Patentes e Privilégios	220,00				
Material de Copa e Cozinha	1.608,32	9.925.769,37			

REALIZÁVEL

Adiantamentos a Fornecedores 13.091,95

	P	A	S	S	I	V	O
NÃO EXIGÍVEL							
Capital Social				7.110.417,00			
Fundos, Reservas e Provisões				1.172.984,46			
Lucros em Suspensão				85.668,51			
Fundo de Correção Monetária				257.180,65			
Fundo p/Aumento de Capital-Lei 4239				62.149,80	8.688.400,42		
EXIGÍVEL							
A Longo Prazo							
Credoras por Investimento-Rec.da Terceiros-Arts.34/18(13§13)				693.551,40			
Contas a Pagar				392.276,82			
Empréstimos Industriais				1.032.497,33			
Obrigações Tributárias a Pagar				69.300,00			
Financiamentos				232.877,96	2.420.503,51		

ANEXADOS:

Matérias Primas	832.916,89	
Matérias Secundárias	63.806,19	
Materiais de Embalagem	114.651,28	
Materiais Diversos	298.601,83	
Combustíveis e Lubrificantes	63.771,09	
Produtos Elaborados	189.083,00	
Produtos em Elaboração	271.561,89	
Obrigações da Eletrobras	32.146,92	
Duplicatas a Receber	1.742.615,77	
Matérias Primas c/Depósitos	<u>5.209,46</u>	3.799.274,25

VINCULADO

Banco do Nordeste do Brasil S.A. Artigos 34/18.	92.974,00	
Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte S.A.	<u>14.591,43</u>	107.565,43

DISPONÍVEL

Caixa	26.688,82	
Bancos	<u>288.197,35</u>	314.886,17

COMPENSADO

Ações em Caução	100.150,00	
Remessas para Cobranças	38.244,89	
Contratos de Financiamentos	229.267,68	
Contrato de Abertura de Crédito	1.877.600,00	
Contratos de Seguros	5.920.000,00	
Remessas de Duplicatas Vinculadas	<u>630.208,33</u>	8.795.470,90
TOTAL DO ATIVO	<u>22.942.966,12</u>	<u>22.942.966,12</u>

Contas Correntes

Duplicatas Descontadas	346.866,99	
Contas a Pagar	<u>45.653,09</u>	
Duplicatas Vinculadas	465.144,92	
Fornecedores	445.205,08	
Letras Descontadas	503.000,00	
Obrigações Sociais e Pagar	44.886,26	
Obrigações Tributárias a Pagar	520.326,52	
Financiamentos	<u>32.783,05</u>	3.038.591,29

COMPENSADO

Caução da Diretoria	150,00	
Cobrança de Títulos	38.244,89	
Empréstimos sobre Garantias	329.267,68	
Cédula de Crédito Industrial	1.877.600,00	
Seguros Contratados	5.920.000,00	
Cobranças Vinculadas	<u>630.208,33</u>	8.795.470,90
TOTAL DO PASSIVO	<u>22.942.966,12</u>	<u>22.942.966,12</u>

Eduardo Gomes-Rn., 31.dezembro.1974

Getúlio Batista da Silva Filho
-Diretor Presidente-

Yasuchika Hori
-Diretor Industrial-

Luiz Gonzaga Bernardes
CRC-PE-4023"TRN.

DEMONSTRATIVO DA CONTA "LUCROS E PERDAS"

Saldo da conta Resultado Industrial	7.428.566,46	
Receitas Financeiras	35.069,74	
Receitas Eventuais	23.912,79	
Reversão da Provisão p/Devedores Atrezados	2.706,65	
Despesas Administrativas	916.408,74	
Despesas Comerciais	450.741,74	
Despesas Tributárias	1.942.046,09	
Despesas Financeiras	742.863,37	
Fundo p/Devedores Atrezados	52.278,47	
Prejuízo c/Veículo	<u>11.700,00</u>	4.116.038,41
Lucro do exercício	<u>3.374.217,23</u>	
Dedução Lei 4506	216.779,09	
Depreciações	715.268,73	
Dedução prejuízo exercícios de 1972/73.	<u>2.305.331,11</u>	
TOTAL	<u>3.237.378,93</u>	<u>3.374.217,23</u>

Reserva Legal 6.542,08

Lei 4239 p/Aumento Capital 65.148,11 3.309.069,12

Lucro a disposição da Assembléia 65.148,11

3.374.217,23

Eduardo Gomes-Rn., 31.dezembro.1974

Getúlio Batista da Silva Filho
-Diretor Presidente-

Yasuchika Hori
-Diretor Industrial-

Luiz Gonzaga Bernardes
CRC-PE-4023"TRN.

PARECER DO CONSELHO FISCAL

Nós, abaixo assinados, membros efetivos do Conselho Fiscal da INPASA — Indústria de Papéis S.A., havendo examinado o Balanço Geral e a Demonstração da Conta de Lucros e Perdas correspondente ao exercício encerrado em 31 de dezembro de 1974, bem assim os livros contábeis da referida empresa, constatamos a perfeita regularidade dos mesmos e recomendamos sua aprovação pela Assembléia Geral dos Acionistas

Eduardo Gomes RN, em 31 de dezembro de 1974.

João Carneiro de Morais Kleber de Carvalho Bezerra Epifânio Dias Fernandes.

INPASA - Representações e Distribuição de Papel Ltda.

Sede: Av. Tavares de Lyra, 78 - Ribeira - Natal - RN - C.G.C. MF - 08.233.116/001 - Inscrição Estadual - 20057926 - 6 - CORE - 535 - Capital subscrito - Cr\$ 40.000,00 - Capital integralizado - Cr\$ 40.000,00

RELATÓRIO

Senhores Cotistas:
Apresentamos aos senhores cotistas o relatório de nossas atividades desenvolvidas durante o ano de 1974.
A nossa empresa efetivamente iniciou as suas atividades no mês de outubro de 1974 com um capital subscrito e integralizado de Cr\$ 40.000,00, apresentando um lucro de Cr\$ 31.205,97 em apenas 3 meses de trabalho, cujo lucro corresponde a 78% do nosso capital e 45% de nossa receita.
As perspectivas para o próximo exercício são bastante promissoras, pois estaremos representando para o Estado, diversas fábricas de papel do Sul do Paiz e portanto também comercializando os seus produtos sem efetuarmos nenhuma concorrência a nossa co-irmã INPASA - Indústria de Papéis S.A.

Assim, vários outros produtos, estarão a venda e representados para o Rio Grande do Norte como papel para presente, papéis finos, papel carbono, envelopes, pratos, copos e folhas de papel etc.
Temos certeza de que submos trabalhar e ficaremos convictos de que o próximo exercício de 1975 será de novas vitórias.
Natal, RN em 31 de dezembro de 1974.

Getúlio Batista da Silva Filho - sócio-gerente
Yasuchika Hori - Sócio-Gerente.

BALANÇO REALIZADO EM 31.12.1974

ATIVO		PASSIVO	
IMOBILIZADO		ATIVO	
Móveis e Utensílios	1.700,00	Capital	40.000,00
DISPONIVEL		Lucro Suspense	31.205,97
Caixa	868,93	ATIVO - A Curto Prazo	
Bancos	14.403,60	Fornecedores	60.299,29
REALIZAVEL		Letras Descontadas	40.000,00
Comissões a Receber	11.433,62	Obrigações Sociais a Pagar	1.889,11
Mercedarias C/Estoque	145.881,87	Obrigações Tributárias e / Pagar	874,81
COMPENSADO		COMPENSADO	
Contratos de Seguros	500.000,00	Seguros Contratados	500.000,00
TOTAL DO ATIVO	674.270,22	TOTAL DO PASSIVO	674.270,22

DEMONSTRAÇÃO DA CONTA "LUCROS E PERDAS"

CRÉDITO		DÉBITO	
Vendas de Mercadorias	41.032,45	Despesas Administrativas	9.322,01
Comissões a/ Vendas	35.149,58	Despesas Comerciais	12.198,01
Estoque em 31.12.1974	145.881,87	Despesas Financeiras	1.948,36
	222.043,90	Compras de Mercadorias	167.169,85
DÉBITO		Lucro de exercício	31.205,97
Despesas Administrativas	9.322,01		222.043,90
Despesas Comerciais	12.198,01		
Despesas Financeiras	1.948,36		
Compras de Mercadorias	167.169,85		

Natal, 31 de dezembro de 1974

Getúlio Batista da Silva Filho - Sócio Gerente
Yasuchika Hori - Sócio Gerente
Luiz Gonzaga Bernardes - Técnico em Contabilidade
CRC - PE - 4023 "T" - RN

INPASA - Agro Industrial S.A.

Sede - Fazenda "Catamboeira" - Município de São Gonçalo do Amarante - Escritório - Av. Tavares de Lyra 78 - Natal - RN - C.G.C. MF nº 08.078.295/001 - Inscrição Estadual nº 20060044 - 0 - CREA - 132 - 18º Região - Capital autorizado Cr\$ 1.500.000,00 - Capital subscrito Cr\$ 630.000,00 - Capital integralizado Cr\$ 600.000,00 -

RELATÓRIO DA DIRETORIA

Apresentamos de acordo com as normas estatutárias o Balanço Geral relativo ao exercício de 1974. Deixamos de apresentar a demonstração da "Conta de Lucros e Perdas" por estarmos ainda em fase de implantação.
O exercício de 1974 foi para a nossa empresa favorável, tendo em vista que conseguimos aprovação dos nossos projetos agrícolas, junto ao Banco do Brasil S.A., agência do Alacrim em Natal, agente financeiro do PROTERRA, e o da elaboração do projeto industrial através da FINEP - Financiadora de Estudos e Projetos, órgão vinculado à Secretaria do Planejamento da Presidência da República, através do seu agente financeiro no Estado - Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte - BDRN.
Esperamos concluir totalmente a parte agrícola no próximo exercício, quando atingiremos 1.000 ha plantados de "Bambu" que na opinião do Dr. Diereu Claramello, técnico do Instituto Agronômico de Campinas - SP está "superando as expectativas".
O projeto industrial estará sendo entregue ao PROTERRA no primeiro trimestre de 1975 com investimentos superiores a Cr\$ 11.000.000,00 (onze milhões de cruzeiros) na sua primeira fase.

Conseguimos em apenas 10 meses um imobilizado de Cr\$ 772.679,49 e um capital de Cr\$ 630.000,00.
Destacamos aqui a enorme colaboração recebida por nós do Banco SA, agência do Alacrim em Natal e pelo Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte.
Esperamos que ao final de 1975, estejamos iniciando a construção da fábrica de celulose de "bambu" em São Gonçalo do Amarante, para funcionamento em 1977, quando será duplicada a produção de papel da nossa co-irmã INPASA - Indústria de Papéis S.A., tudo dentro das diretrizes do "Plano Nacional de Celulose e Papel" lançado neste exercício pelo Governo Federal.

São Gonçalo do Amarante, RN em 31 de dezembro de 1974.

Getúlio Batista da Silva Filho - Diretor Presidente
Yasuchika Hori - Diretor Gerente.

BALANÇO REALIZADO EM 31.12.1974

ATIVO		PASSIVO	
IMOBILIZADO		ATIVO	
Terras, Obras Preliminares e Complementares	597.256,80	Capital Social	630.000,00
Instalações	4.000,00	PASSIVO - A Longo Prazo	
Móveis e Utensílios	1.280,00	Financiamentos	211.276,75
Despesas de Implantação	80.142,69	PASSIVO - A Curto Prazo	
Estudos, Projetos e Detalhamentos	90.000,00	Contas Correntes	1.905,00
DISPONIVEL		Contas a Pagar	105.315,00
Caixa	3.853,29	Fornecedores	1.345,00
Bancos	174.724,53	Obrigações Sociais a Pagar	1.803,41
COMPENSADO		Obrigações Tributárias a Pagar	402,13
Contratos de Financiamentos	555.000,00	COMPENSADO	
TOTAL DO ATIVO	1.507.247,31	Repostimos Sobre Garantias	555.000,00
		TOTAL DO PASSIVO	1.507.247,31

São Gonçalo do Amarante, 31.12.74

NÃO SE APRESENTA A DEMONSTRAÇÃO DE LUCROS E PERDAS, POR ESTAR A EMPRESA EM FASE DE IMPLANTAÇÃO.

Getúlio Batista da Silva Filho
Diretor Presidente

Yasuchika Hori
Diretor Gerente

Luiz Gonzaga Bernardes
Téc. Cont. CRC - PE - 4023 "T" - RN

PARECER DO CONSELHO FISCAL

Nós abaixo assinados, membros efetivos do Conselho Fiscal da INPASA - Agro Industrial S.A., havendo examinado o Balanço Geral correspondente ao exercício encerrado em 31 de dezembro de 1974, bem como os livros contábeis da referida empresa, constatamos a perfeita regularidade dos mesmos e recomendamos sua aprovação pela Assembleia Geral dos acionistas.

São Gonçalo do Amarante, RN em 31 de dezembro de 1974

Elisio Sérgio Garcia de Viveiros
José Cesar Cabral de Vasconcelos
Ulbrajara Galvão.

O QUE O PND TRAZ PARA O RN?

Reportagem de GILBERTO BARROSO

QUADRO I

ALGUMAS REALIZAÇÕES DO I PND

EDUCAÇÃO	Metas	Realização
1.º grau, n.º de matrículas (milhões)	22,00	18,2
Taxa de escolarização	80%	84%
2.º grau, n.º de matrículas (mil)	2,2	1,7
Ensino Superior, n.º de matrícula (mil)	820	4.100
INDÚSTRIA		
Aço em lingotes (mil t)	11.200	8.600
Alumínio (mil t)	120	120
Zinco (mil t)	15	33
Ácido Sulfúrico (mil t)	1.450	986
Soda Cáustica barrilha (mil t)	480	273
Fertilizantes NPK (mil t)	820	585
Resinas termoplásticas (mil t)	360	408
Fibras artif. e sint. (mil t)	140	176
Cimento (mil t)	17.500	17.130
Minério de Ferro		
Produção (milhões t)	76	60
Exportação (milhões t)	65	44
Energia Elétrica		
Pot. instal. (milhões KW)	16,9	17,6
Consumo (milhões KWh)	60,6	61,0
Rodovias pav. (mil km)	38,3	41,2
Habitacões BNH (mil)	238	209

O II PND — Plano Nacional de Desenvolvimento, elaborado pelo quarto Governo da Revolução, que entrará em vigor a partir de 1975/79, é baseado na "real conjuntura econômica mundial". Caracteriza-se pela necessidade de se solucionar no Brasil, o grave problema que sacode os alicerces da Economia Mundial, quando a cada dia vemos manchetes como: — "o preço do petróleo sofre novo aumento" ou "prosssegue a falta de matérias-primas básicas" — e outras tantas, que ameacem toda uma população, e que torna cada vez mais difícil a sobrevivência do povo.

O acompanhamento (ver Quadro I) do I PND efetuado pelo então Ministério do Planejamento e Coordenação Geral, e que agora tem prosseguimento pela Secretaria de Planejamento da Presidência da República, vem constituir subsídio importante para a elaboração da nova política nacional de desenvolvimento nos campos econômico e social. Isto porque as metas fixadas em 1972 terão que ser dilatadas, quando não substituídas para atingir novos objetivos, que surgem automaticamente em decorrência do progresso vertiginoso alcançado nos últimos tempos.

Em consonância com a economia internacional vigente, que sofre grave crise em decorrência da falta de insumos básicos, o II PND traçou metas, destacando-se entre elas as que se referem ao setor primário. Com efeito, após a recente Conferência Mundial de Alimentação promovida pela FAO (Food and Agriculture Organization), em Roma, ficou patente que o Brasil possui imensas reservas de terras produtivas, sendo apenas 5% desse potencial cultivado, tornando-se por conseguinte alvo das atenções, inveja e cobiça de outros povos (ver Projeto do Lago Amazônico proposto pelo HUDSON INSTITUTE dos EUA), poisas condições climáticas, em geral, regulares, favorecem à nação, mesmo em épocas de crise mun-

dial. É sabido que algumas nações já utilizam o seu estoque de alimentos com o intuito de obterem certas vantagens econômicas e sociais em relação a outros países, prática esta condenada pela FAO. Em consequência, o Governo Federal apresenta de modo realístico os objetivos básicos, a estratégia e os instrumentos gerais de que dispõe para atacar o problema setorialmente.

O Brasil importa atualmente mais de 2/3 (ver Quadro II e III) do petróleo consumido, utilizando 48% em energia. Portanto, a adoção de uma POLÍTICA DE ENERGIA passa a ser peça decisiva na estratégia nacional, com grande repercussão na área do Nordeste principalmente pela descoberta de novos campos petrolíferos nessa região (Macau e plataforma continental do Estado de Alagoas). Graças a essa nova política, as pesquisas de petróleo

foram intensificadas com o intuito de tornar o País o mais breve possível possuidor de uma reserva de produto, suficiente para seu próprio abastecimento. Com efeito, os frutos já começam a surgir e aí estão o polo petroquímico da Bahia, a fábrica de Amônia e Uréia obtido dos gases de petróleo da plataforma continental de Sergipe e o polo de fertilizantes de Pernambuco.

Com referência a estes Projetos, muitos insumos serão fornecidos pelo Rio Grande do Norte como, por exemplo, petróleo, calcáreo, e outros.

RECURSOS GARANTIDOS PARA O CRESCIMENTO DO NORDESTE

Quanto a recursos financeiros, (ver Quadro IV) o Nordeste contará com cerca de Cr\$ 100 bilhões

do PIN — Plano de Integração Nacional, para crescer a taxas superiores às do resto do País, a fim de restringir ao mínimo a grande disparidade em matéria de desenvolvimento que ainda existe entre esta e outras regiões de nosso País.

No setor primário, o Programa de Desenvolvimento de Áreas Integradas e o Programa de Desenvolvimento da Agroindústria empregados no Nordeste, serão fatores decisivos na transformação de nossa agropecuária.

O II PND, na impossibilidade de manter taxas de crescimento da ordem de 10%, a partir de 1975, em virtude da plena capacidade alcançada no setor industrial, dos problemas relacionados com a crise de energia e escassez de matérias-primas, e de seus efeitos sobre o balanço de pagamentos, resolveu optar por uma política de metas flexíveis ajustadas ano a ano, em consonância com a situação econômica mundial, sem contudo deixar de lado "o crescimento acelerado", sob pena de que *um recuo* seria um violento traumatismo para a organização empresarial e viabilização nacional para o desenvolvimento.

REPERCUSSÕES SOBRE A ECONOMIA DO RIO GRANDE DO NORTE

"Para reduzir o desnível econômico com relação ao resto do País, deverá o Nordeste crescer a taxas superiores a 10% ao ano. A meta é de difícil consecução, mas pode revelar-se viável em face da maturação de investimentos industriais, realizados no período anterior, e se o setor agrícola corresponder, reagindo aos estímulos dados nestes últimos dois anos". Tal viabilização ocorreria com um crescimento industrial da ordem de 15% e agrícola entre 6 e 7%. Para que o Nordeste cresça aceleradamente e se auto-sustente é necessário que haja entre 1975 e 1979, investimentos federais da ordem de Cr\$ 100 bilhões sendo distribuídos Cr\$ 10 bilhões em Programas Especiais e Cr\$ 11 bilhões em Incentivos Fiscais. No entanto é essencial que neste período haja uma garantia de recursos da ordem de Cr\$ 40 bilhões para que a industrialização do Nordeste possa se desenvolver de maneira a manter em alto dinamismo a sua economia urbana, especialmente, utilizando-se da rica base de recursos naturais da região e criando um

QUADRO II

QUADRO BRASILEIRO DE ENERGIA

FONTES	Participação %	OBTENÇÃO		
		Brasil	Importação	TOTAL
HIDROELÉTRICA .	35	100	—	100
PETRÓLEO	45	30*	70	100
OUTRAS (lenha, carvão mineral rejeitos vegetais	30	25	75	100
TOTAL	100	—	—	—

(*) não estão computados no quadro acima, os dados referentes aos *novos campos de produção* descobertos no RN, AL, SE e RJ.
fonte: revista Comércio & Mercados, março/74.

fonte: revista VISÃO de 07.10.74

QUADRO III

RESERVAS MUNDIAIS DE PETRÓLEO E DURAÇÃO DAS RESERVAS — 1973

Países petrolíferos	Reservas em bilhões de toneladas	OBSERVAÇÕES
1. Arábia Saudita	22,8	Da reserva mundial de 82 bilhões de toneladas, os países árabes (8 produtores) detêm 49,1 ou 60%. Os países comunistas 13,5 bilhões ou 16,5%; EUA e Canadá 8%; Venezuela 2,5% e os numerosos restantes produtores (18 países), 13%, incluindo Nigéria, Equador e Angola, produtores promissores. A taxa de consumo de 7 milhões de toneladas por dia ou 2,6 bilhões por ano, crescendo a 10% ao ano, aguentará as reservas por 15 anos até a depreciação cabal do Mundo em óleo em 1990, admitindo-se que o aumento de consumo seja coberto pelas novas descobertas de petróleo.
2. Kuwait	11,4	
3. URSS	10,7	
4. Irã	7,8	
5. EUA	6,4	
6. Iraque	5,0	
7. Líbia	3,6	
8. China	2,8	
9. Estados Emirados	2,8	
10. Argélia	1,9	
11. Venezuela	1,9	
12. Indonésia	1,7	
13. Canadá	1,5	
14. Katar	0,9	
15. Omã	0,7	
16. Brasil	0,1	
Reserva Mundial	82,0	

Fonte: "Petroleum Press".

fluxo significativo de exportações.

Além dos polos petroquímico e de fertilizantes, para os quais forneceremos insumos básicos tais como petróleo, gesso, calcáreo, sal, etc., participaremos ativamente do processo de dinamização do Nordeste com o fortalecimento do polo têxtil-confeccões em implantação no Grande Natal e Mossoró, que estará funcionando dentro de um ano com cerca de 30% da sua capacidade final de produção. Por outro lado, a implantação de mais duas fábricas

de cimento e a duplicação da capacidade da atual, na região de Mossoró, da fábrica de scheelita sintética em Currais Novos, além da fábrica de barrilha em Macau, contribuição decisivamente para o desenvolvimento econômico e social do Rio Grande do Norte.

No setor primário, a apresentação do Projeto Rural Norte, pelo Governo do Rio Grande do Norte ao Presidente da República quando da última reunião do Conselho Deliberativo da SUDENE, em Recife, no dia 30 de outubro último, consti-

tuiu um *marco ímpar* para a redenção da nossa agricultura. Totalmente confeccionado por técnicos do nosso Estado, sob a coordenação da Comissão Estadual de Planejamento Agrícola — CEPA, e com a contribuição dos diversos órgãos do Governo do Estado (da administração direta e indireta), bem como do Governo Federal e da supervisão direta do Banco Mundial, o RURAL NORTE, contará com recursos deste Banco, do PIN (ver Quadro V) e do próprio Governo do Estado.

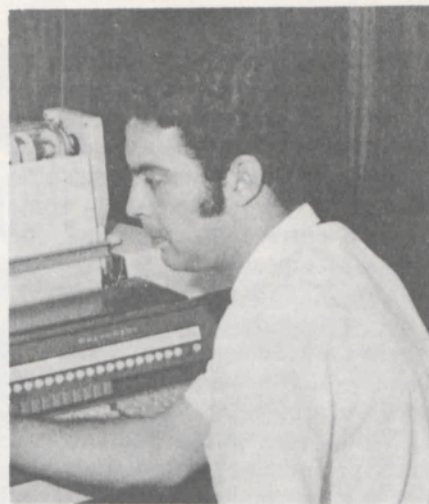


Marcos César Formiga Ramos, Secretário de Planejamento e Coordenação Geral do Estado, acha que estes recursos estão garantidos, pois a partir do próximo ano poderão ser utilizados, possibilitando a implantação desse Projeto que é de máxima importância e urgência tanto para o Governo Federal e, principalmente, para o Governo Estadual. Vale salientar que existe um perfeito entrosamento entre os técnicos estaduais, federais e os do Banco Mundial o que contribui de maneira relevante para que não ocorram entraves burocráticos quanto ao funcionamento do Projeto Rural Norte. Por outro lado dois óbices são importantes e devem ser observados quando da execução do Projeto Rural Norte: o primeiro é a não absorção de novas técnicas por parte de nosso agricultor e o segundo se refere à influência política. No que diz respeito às novas técnicas empregadas, estas devem ser acompanhadas constantemente em seu desenrolar, desde a fase de pesquisa até a de execução, pois assim conseguiremos vencer a barreira do tradicionalismo, prejudicial na agricultura; quanto ao segundo entrave (influência política), o Governo Federal, através de divulgações, fará

com que um trabalho profundo de *conscientização* seja feito, a fim de que esse risco seja eliminado ao mínimo para que assim possamos atingir as metas preestabelecidas por esse redentor projeto da nossa agricultura.

É importante frisar que o Projeto Rural Norte é considerado "modelo padrão" pela Secretaria de Planejamento da Presidência da República em relação aos outros Projetos, ainda na fase de confecção em outros Estados enquadrados no Fundo de Desenvolvimento de Programas Integrados — FDPI".

Com referência a este mesmo Projeto, o economista Ricardo Ivan de Medeiros, Coordenador do Ins-



QUADRO IV

SÍNTESE DO PROGRAMA DE INVESTIMENTOS (1975/1979)

Cr\$ Bilhões

VALORIZAÇÃO DE RECURSOS HUMANOS	267,0	Educação, Saúde Pública, Assistência Médica, Saneamento, Nutrição, Trabalho e Treinamento Profissional — Dispêndios Programados.
INTEGRAÇÃO SOCIAL	384,0	PIS, PASEP, Habitação e Previdência Social — Recursos Previstos.
DESENVOLVIMENTO SOCIAL URBANO	110,0	Recursos do BNH, Fundos de Desenvolvimento Urbano, FDPI, Transferências da União para os Estados e Municípios do Sul e Sudeste. Exclusive Habitação e Saneamento — Investimentos Programados.
INFRA-ESTRUTURA ECONÔMICA	439,4	Energia, Transportes, Comunicações — Investimentos Programados.
DESENVOLVIMENTO CIENTÍFICO E TECNOLÓGICO	22,0	Dispêndios Federais Previstos.
INDÚSTRIAS BÁSICAS	255,0	Inclusive Setor Privado — Investimentos Previstos.
AGROPECUÁRIA	105,0	Apoio de Governo (Compreendendo Dispêndios do Governo Federal e Governos dos Estados, mais Apoio Financeiro de Bancos, Federais. Apenas com Recursos Novos) — Aplicações Programadas.
INTEGRAÇÃO NACIONAL	165,0	PIN, PROTERRA, Incentivos Fiscais para o Nordeste e a Amazônia, Projetos Prioritários e Especiais, Transferências da União para os Estados e Municípios do Norte Nordeste e Centro-Oeste, e Apoio Financeiro de Bancos Federais. Apenas com Recursos Novos — Recursos Previsto.

Fonte: II PND

tituto de Desenvolvimento Econômico — IDEC, concorda plenamente com a opinião do seu colega Marcos César Formiga, quanto ao emprego de novas técnicas, que é realmente de grande importância à execução do Rural Norte, e acrescenta como segundo entrave um problema que prende-se especificamente à cultura do algodão, ou mais precisamente, à necessidade do emprego de fertilizantes para aumento da produtividade: — “É sabido que o algodão *mocó* ou arbóreo, cultivado na área do Seridó, com suas fibras longas e raízes profundas, tem na sua fertilização o seu maior problema. Tendo uma duração de mais de cinco anos, a medida que avança no s/ciclo de existência, diminui na produtividade pois as raízes se aprofundam cada vez mais, tornando-se inatingíveis à ação dos adubos. Isto, já não acontece com o algodão herbáceo que se caracteriza pelas fibras curtas, raízes quase que superficiais dando-lhe uma vida de apenas doze meses. Então, nesse tipo de cultivo, a fertilização é facilitada pela absorção imediata do agente químico durante a fase de evolução, pois bastará apenas colocá-lo ao redor da planta para que as raízes o absorvam”.

Já o sr. João Costa, Engenheiro Agrônomo e filho de agricultores, acha que esse problema poderá ser sanado com a “pesquisa”. Pesquisa essa tão importante na evolução da agricultura, e que apesar do Projeto Rural Norte, se faz inexistente na área do Nordeste. O Projeto, contudo, fala no uso da *adubação foliar* na sua área influência, a qual é empregada com sucesso em países desenvolvidos como a França e os Estados Unidos, mas que para nós do Rio Grande do Norte é uma interrogação, exatamente pela ausência



João Costa

QUADRO V

INTEGRAÇÃO NACIONAL: RECURSOS PARA O NORDESTE, AMAZÔNIA E CENTRO-OESTE (1975/1979)

DESCRIMINAÇÃO	Cr\$ Bilhões de 1975
INCENTIVOS FISCAIS	15
PIN e PROTERRA	19
PROGRAMAS REGIONAIS PRIORITARIOS	39
TRANSFERENCIAS DA UNIÃO AOS ESTADOS E MUNICIPIOS (FPE, PE, FPM e Fundos Vinculados)	38
APOIO FINANCEIRO OFICIAL (Novos Recursos a Serem Aplicados no Período)	54
T O T A L	165

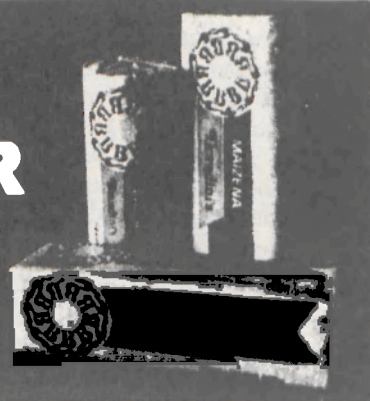
FONTE: II PND

de pesquisas sobre a sua utilização em nossa agricultura”.

Reportando-se ainda sobre o II PND, o sr. Ricardo Ivan de Medeiros declarou: — “O II PND além de estabelecer as diretrizes do Governo Federal para o período de 1975/79, visa orientar a ação dos Governos Estaduais através da alocação de recursos em programas e projetos definidos, e, muito especialmente, na caracterização de Programas e Fundos Específicos. Os Programas e Fundos Específicos apresentam-se como elementos disciplinadores da ação dos Estados, principalmente aqueles considerados pequenos, onde as transferências federais representam significativa parcela dos seus investimentos. Este aspecto, longe de tirar a “iniciativa” dos Estados, os induz a se adequarem, objetivando a mobilização de recursos federais”.

VOCÊ NÃO PRECISA SER CRIANÇA PARA GOSTAR DE BRANDINI'S.

DISTRIBUIDORES PARA O RIO GRANDE DO NORTE
R. L. PESSOA DISTRIBUIDORES LTDA.
Rua Trairí, 390 - Fone 2-6505
N A T A L



L'ATELIER

O primeiro Show Room natalense



Uma loja que é um autêntico designer, onde os próprios elementos da decoração constituem as peças do mostruário, à venda. Eis o que é L'Atelier, inaugurado no dia 17 de fevereiro e revendedora exclusiva dos produtos do L'Atelier Móveis S. A., em Natal e para Rio Grande do Norte.

Na manhã da inauguração, os sócios da firma Pípolo Comércio & Indústria Ltda., receberam convidados especiais, dentre os quais diretores de empresas, damas da sociedade e a Primeira Dama do Estado, D. Aida Cortez Pereira. A diversidade de categorias, se não existisse pelo que a loja representa em bom gosto e dinamismo, aliados à importância dos artigos representados, se justificaria no fato dos móveis do L'Atelier constituírem uma linha sofisticadíssima, diversificada e especialmente fabricada para o escritório moderno, para o hotel refinado ou para a residência mais elegante. E a Primeira Dama do Estado é a sua madrinha.

Os primeiros móveis do L'Atelier chegaram em Natal há quase 13 anos e ainda hoje são os mesmos (embora que já fora de linha): foram os do Hotel Internacional dos Reis Magos. Já através da representação da firma Pípolo Comércio & Indústria Ltda., eles chegaram para o Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte, da Câmara Municipal do Natal (nova sede, na rua Jundiá), do Mino's Bar Hotel Samburá, da Delegacia Fiscal, da residência do engenheiro Ronald Gurgel. Embora o forte da linha de móveis dessa fábrica sejam as peças para escritório e hotéis, existe a sofisticada opção de móveis residenciais que não raro força até a mudança das características da construção, para que os espaços se adaptem à funcionalidade das poltronas, cadeiras, banquetas, módulos, molduras, sofás, floreiras, almofadas, etc.

A LOJA EM NATAL

L'Atelier em Natal fica na Avenida Deodoro, 531 (telefones 2-1581 e 2-5104) e o funcional de suas instalações é a primeira coisa que chama a atenção dos que passam na rua. Ao se penetrar no ambiente, os móveis-designers enchem a vista, bem situados com os tapetes Tabacow, os carpetes e cortinas da Casa Rio, os adereços da Loja dos Presentes, as máquinas (para escritórios) da Equipe Ltda., tudo de acordo com o projeto do arquiteto e designer Armando Kuniharó Tetsumori.

A firma Pípolo Comércio & Indústria Ltda., hoje tem como sócios os senhores José Wilde Matoso Freire e Ivan Pípolo, e gerente o sr. José Gonçalves de Andrade.

A loja da Deodoro funcionará aberta até às 22 horas e uma equipe de vendedores especializados está sendo formada, havendo atualmente apenas duas recepcionistas, para demonstrar os móveis em exposição.

A firma, no entanto, possui o seu escritório central em outro endereço, na Rua Trairi, 803 (Pípolo Dedetização) onde há também exposições de outras representadas, como a Willo (armários modulados) e a Walne (arquivos rotativos).

L'ATELIER MÓVEIS S. A.

Pertencente ao Grupo Forsa, a L'Atelier Móveis S. A., é uma das fábricas de um dos maiores conglomerados industriais da América do Sul, do qual fazem parte ainda as Ferragens e Laminação Brasil S. A.; Ferragens La Fonte; Hélivia — Indústria de Plásticos; e Concept — Materiais Especiais Para Construção.

L'Atelier hoje tem clientes em todo o mundo e na última Exposição Mundial de Móveis, em Viena, conseguiu o primeiro prêmio pela categoria dos seus produtos.

Entre os seus clientes, no âmbito nacional, estão a Presidência da República (móveis do gabinete do Presidente e de quase todos os Ministérios), Hotel Nacional, Eron Hotel de Brasília, Varig, Vasp, Caixa Econômica Federal. Entre os clientes internacionais, o Gabinete do Primeiro Ministro do Canadá, o Gabinete do Presidente da Bolívia e gabinetes de diversos Primeiros Ministros da Europa.

Atualmente, é a fábrica brasileira que mais exporta móveis para os Estados Unidos, tendo começado a trabalhar com know-how italiano, embora hoje apresente um índice de 100% de nacionalização em suas peças. É a fábrica de móveis que possui mais show-room no Brasil e uma das suas características de comercialização é que o preço cobrado em qualquer loja é o mesmo conseguido na própria fábrica, acrescido apenas do frete, que seria pago mesmo se o cliente fôsse buscar a peça na fonte de produção.

Alguns dos mais famosos artistas especializados do País e do mundo (designers) desenham hoje para L'Atelier, dentre eles Armando Kuniharó Tetsumori, Jorge Zalszupin, Paulo Jorge Pedreira, Arnold T. Wolfer, G. G. Bienne, Antônio Martins Filho, Anna Castelli, Ignácio Gardella, Sérgio Asti, Gino Colombini, Giotto Stoppino.

A funcionalidade dos móveis L'Atelier, por seu turno, é bem uma marca da nossa época, acelerada pelo desenvolvimento, cheia de novos conceitos tecnológicos, caracterizada por um dinâmico modernismo em todos os setores.

Natal pode se orgulhar de hoje possuir um show-room do L'Atelier, a oferecer opções de bom gosto em móveis-designers, destinados a embelezar os ambientes sofisticados, que já possuímos em boa quantidade.

UMA EMPRESA TRABALHANDO PELO DESENVOLVIMENTO DO RN

— “A rodovia que vai do entroncamento da BR-304 às Vilas Rurais é a espinha dorsal desse gigantesco projeto da administração Cortez Pereira. Sem ela, o projeto, praticamente, não poderia sequer ser implantado. Durante três anos revolvemos terra, implantamos revestimento, abrimos a estrada, finalmente, acompanhando o nascimento da primeira etapa das Vilas Rurais”.

Quem assim fala é o sr. José Aurélio Guedes, um dos diretores da Construtora Norte-Brasil Ltda., firma que construiu os 89 quilômetros de estrada que conduz às Vilas Rurais, assim como outras importantes obras rodoviárias que o Governador Cortez Pereira inaugura no final de sua administração. Como o trecho Canguaretama — Pedro Velho, na rodovia Canguaretama — Nova Cruz, e a ponte sobre o rio Curimatá, no mesmo trecho, estando em conclusão a ponte sobre o rio Riachão.

A presença da Construtora Norte-Brasil Ltda., no entanto, não se restringe a essas obras e pelo menos quatro outras pontes deixam de ser inauguradas agora, porque as chuvas que estão caindo na região onde são construídas, forçaram a protelação das obras: todas se localizam na rodovia entre Marcelino Vieira e Alexandria — uma sobre o rio Alexandria, outra sobre o rio Vaca Morta, uma sobre o rio Apodí e a última sobre o rio Lages.

Afora essas, a firma ainda tem frentes de trabalho na região Mossoró — Grossos, na construção na primeira etapa de 40 quilômetros de uma rodovia de 80 quilômetros, obra de terraplanagem e pavimentação, que já entra no segundo serviço.

UMA EMPRESA ATUANTE

Desde quando se implantou definitivamente no Rio Grande do Norte, em 1971, a Construtora Nor-

te-Brasil tem sido uma empresa das mais atuantes, em termos de presença em favor do nosso desenvolvimento, dentre as suas congêneres ou não. Fundada em 1959, na Paraíba, ela teve sede central em João Pessoa, primeiramente, e depois em Campina Grande. Hoje, mantém escritórios na capital paraibana e também no Rio de Janeiro, mas só atua em obras do Rio Grande do Norte.

— A diversificação de obras, em vários Estados, em locais distantes da sede da empresa, pode significar maiores lucros, mas em compensação dificulta a administração. E para nós é melhor ter lucros racionais a ter a gerência da empresa objetada” — diz o sr. José Aurélio.

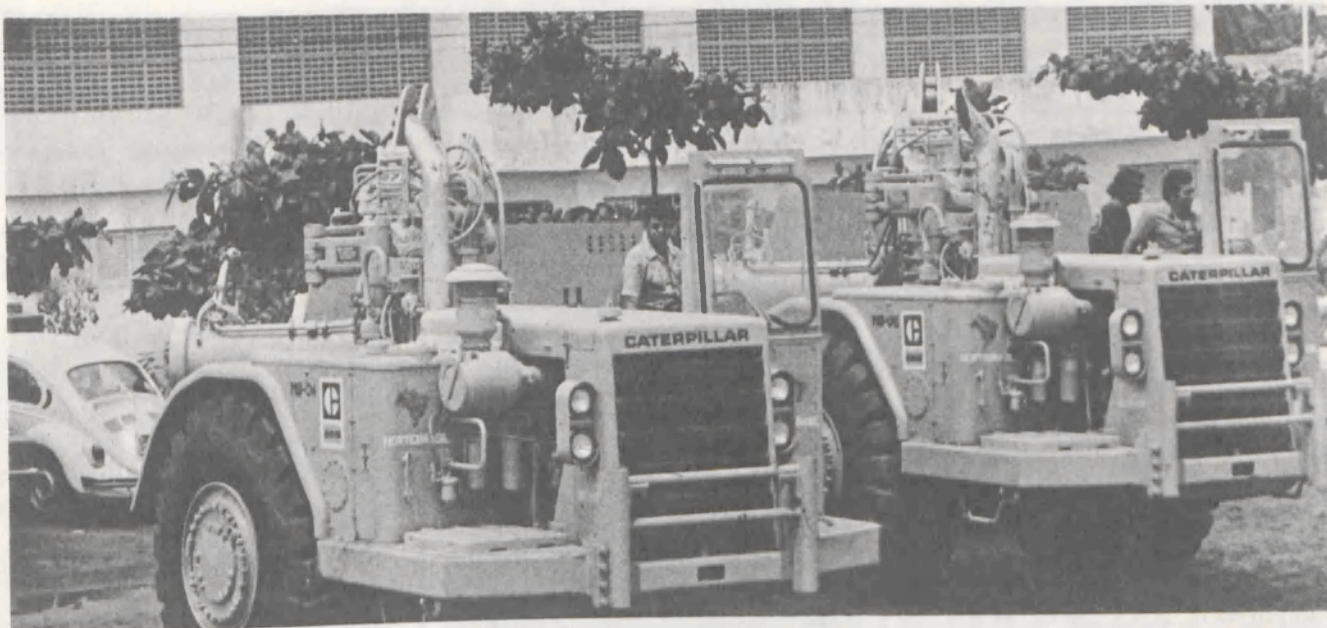
A Construtora Norte-Brasil hoje tem um capital de Cr\$ 5 milhões e



Hermano Almeida e José Aurélio Guedes dirigem a Construtora Norte-Brasil.



Dentre as muitas obras confiadas à Construtora Norte-Brasil estão algumas estradas estratégicas para o futuro da economia do Rio Grande do Norte.



são seus diretores o sr. José Aurélio Guedes e o engenheiro Hermano Augusto de Almeida. O escritório centra da empresa, na rua Antônio Basílio, em Natal, possui serviço de rádio próprio, que mantém interligação com todas as frentes de trabalho e uma média de 500 operários estão hoje no campo, atuando nas diversas obras em execução — o que representa uma folha de pagamento da ordem de 600 mil mensais. Uma quantia variável, diz o sr. José Aurélio, que depende do número de operários empregados e da conclusão ou início de determinada obra.

A frota de veículos da construtora consta hoje de 60 unidades, entre tratores, moto-scripers, moto-niveladoras, pá-carregadeiras, caminhões, camionetas, rolos compressores, unidades de lubrificação, etc.

A presença dessas máquinas nos quatro cantos do Rio Grande do Norte representa sempre a implantação de uma nova obra, estrada ou ponte, que abre para o nosso Estado os caminhos definitivos para o desenvolvimento.

DETALHES DAS OBRAS

Dentre as obras que agora são inauguradas, no final da administração Cortez Pereira, a de maior importância será, sem dúvida, a rodovia que liga a BR-304 às Vilas Rurais. São 80 quilômetros de estrada vicinal, que custaram cerca de Cr\$ 13 milhões, obra fiscalizada pelo BNDE e pela USAID, órgãos através dos quais foram firmados os con-



vênios com o DER — Departamento de Estradas de Rodagem do RN.

A rodovia Canguaretama — Pedro Velho tem 10 quilômetros de extensão — faltando serem construídos mais 20 Km. O seu preço fica em torno dos Cr\$ 12 milhões e se trata de uma rodovia aberta em terreno difícil, o que lhe encareceu os custos. É uma obra também fiscalizada pelo BNDE.

A ponte sobre o rio Curimataú tem um vão de 150 metros e custou cerca de Cr\$ 3 milhões.

As outras obras d'arte em conclusão:

Ponte sobre o rio Riachão, 40 metros de vão, custos estimados em Cr\$ 1 milhão;

Ponte sobre o rio Alexandria, 60 metros, Cr\$ 1,2 milhão;

Ponte sobre o rio Vaca Morta, 60 metros, Cr\$ 1,2 milhão;

Ponte sobre o rio Apodí, 60 metros, Cr\$ 1,2 milhão;

Ponte sobre o rio Lages, 40 metros, Cr\$ 800 mil.

O trecho da estrada Mossoró — Grossos, hoje na fase de pavimentação, é uma obra do DNER delegada ao DER, com concorrência ganha pela Norte-Brasil, e que representa um dos principais escadouros da região salina do Estado.

— Assim é a nossa presença no Rio Grande do Norte — diz o sr. José Aurélio — e enquanto houver estradas a construir e obras d'arte a implantar, nós ficaremos por aqui. Participando desse esforço comum, que visa o engrandecimento do Estado que tão bem nos acolheu, dando o máximo do nosso empenho para que a destinação desenvolvimentista desta terra seja plenamente atingida".

BNB está investindo sempre mais no RN

De repente, a presença do Banco do Nordeste do Brasil S. A., no Rio Grande do Norte, em termos de investimentos, se tornou tão efetiva quanto antes era esporádica. E embora, por exemplo, o BNB possa dizer, enfaticamente, que todas as cidades do Estado foram eletrificadas através de empréstimos que concedeu às prefeituras (para que elas adquirissem ações da COSERN garantindo, assim, a consecução das obras) — não restam dúvidas de que foi nos últimos dois ou três anos, notadamente em 1974, que o Banco marcou definitivamente a sua presença junto a órgãos públicos e empresas privadas do Estado, abrindo as suas diversas linhas de crédito para um volume até certo ponto compensador de financiamentos.

É verdade, também, que a Carteira de Crédito Geral sempre estudou e atendeu até com benevolência as propostas e pedidos de créditos do comércio e da indústria, principalmente para descontos de duplicatas, financiamentos através de notas promissórias e até contratos de abertura de crédito ou cédulas de crédito industrial.

O setor de Serviços Básicos, no entanto, foi o que fez a ação do BNB mais notada, com relação do nosso Estado, quando no ano passado vários financiamentos foram propiciados ao poder público, para a execução de projetos prioritários e estímulo de técnicas modernas de planejamento.

O maior volume de atendimento do banco às reivindicações potiguares, no entanto, não obedeceu a nenhuma norma pré-estabelecida, diz o sr. José Mourão de Aquino Filho, no exercício da gerência do BNB em Natal.

Ele diz que o maior ou menor atendimento do banco numa área depende muito dos recursos de que disponha, para os programas estabelecidos e propostos. Para atender ao comércio e à indústria, na questão de capital de giro, descontos de duplicatas ou financiamentos para aquisição de matéria prima, o banco

utiliza recursos próprios. Mas há outros tipos de atendimentos que só podem ter ênfase quando há recursos adequados, provenientes de convênios com o BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento), Banco Central ou outros estabelecimentos, de que será órgão repassador.



José Mourão de Aquino

COMPARANDO RECURSOS

Conquanto os valores das aplicações do BNB no Rio Grande do Norte estejam ascendendo de ano para ano, será sem um certo acabrunhamento que verificaremos que, por exemplo, há uma enorme disparidade entre o volume de recursos para toda a região Nordeste, comparado com o destinado ao nosso Estado, no ano de 1975. Toda a área regional já tem prevista em orçamento cerca de Cr\$ 8,5 bilhões — enquanto para o Rio Grande do Norte se destinam menos de Cr\$ 500 milhões.

Uma verificação do que o banco aplicou em todo o Estado, em 1974, se torna até certo ponto difícil, porque um levantamento feito na agência de Natal só apresenta os dados referentes à área de atuação dessa agência. As do interior são autônomas e só prestam contas à agência central, em Fortaleza. Mas a agência de Natal é, certamente, o termô-

metro da presença do BNB no Rio Grande do Norte, mesmo porque até na Carteira Rural (que de princípio deveria funcionar de fato nas agências estrategicamente situadas) existe atendimento, na capital, a clientes de áreas onde há outras agências do banco, instaladas.

A jurisdição do BNB-Natal abrange o município sede e mais os seguintes: Bom Jesus, Bento Fernandes, Ceará-Mirim, Extremoz, Galinhos, Guamaré, Ielmo Marinho, João Câmara, Macaíba, Macau, Maxaranguape, Nísia Floresta, Parazinho, Eduardo Gomes, Pedra Grande, Poço Branco, Presidente Juscelino, Pureza, Riachuelo, São Bento do Norte, São Gonçalo do Amarante, São Paulo do Potengi, São Pedro, Senador Elói de Souza, Senador Georgino Avelino, Taipu, Tibau do Sul e Touros.

Em alguns municípios o banco não possui clientes na Carteira Rural, como é o caso de Galinhos, Pedra Grande, Tibau do Sul e Macau. No último, por conta da ação permanente e mais antiga do Banco do Brasil.

CRÉDITO GERAL

Chefiada por Francisco de Sales Vale, a Carteira de Crédito Geral do BNB é a mais ativa do estabelecimento, em termos de presença junto empresariado e aos órgãos públicos do Estado. O setor de descontos, por exemplo, representado por cerca de 35/40 mil títulos, favorece a rotatividade de um saldo médio diário da ordem de Cr\$ 120/130 milhões, para desconto de duplicatas, financiamento através de notas promissórias, cédulas de crédito industrial e contratos de abertura de crédito.

De uma maneira especial essa Carteira atende aos industriais que beneficiam algodão ou se dedicam ao ramo de confecções, mas qualquer outro tipo de indústria terá sempre suas pretensões estudadas, assim como serão vistas — diz Francisco de Sales Vale — com a mesma atenção as solicitações de qualquer em-

presa comercial.

Um dos maiores contratos que o Crédito Geral consumou em 1974 foi da ordem de Cr\$ 10 milhões, com o Governo do Estado, como antecipação de Receita. Com a Prefeitura, contrato idêntico foi assinado, de Cr\$ 1,7 milhões — ambos para fazer face ao pagamento do funcionalismo, continuação de programas de obras, etc.

Diversas firmas exportadoras foram beneficiadas no ano passado com o crédito em torno de Cr\$ 6 milhões, destinado às empresas que trabalham com produtos manufaturados, nos termos da Resolução 71 do Banco Central. A indústria têxtil (Fiação Borborema S. A., Confeções Guararapes S. A.) e a indústria pesqueira (Pesca Alto Mar, Suape-Sulamericana de Pesca S.A.), tiveram créditos especiais.

A instituição do Cheque Contrarâneo, que funciona nos moldes dos congêneres Cheque de Ouro (Banco do Brasil) e Cheque Especial (Banco do Estado de São Paulo) foi instituído no RN em fevereiro de 1974 e até o fim do ano, depois de atingir uma faixa de clientes que até então o banco quase não assistia (profissionais liberais, diretores de empresas, etc.), havia movimentado cerca de Cr\$ 6 milhões.



Francisco da Salas Vale

— “A Carteira de Crédito Geral sempre foi muito atuante” — diz Francisco Vale — “atendendo sempre, indiscriminadamente, aos empresários da indústria e do comércio, no Rio Grande do Norte. E de ano para ano a nossa ação tem aumentando. O movimento de 1974 certa-

mente será bastante superado pelo de 1975, se não por conta da inflação, mas porque novas indústrias começarão a funcionar, firmas que trabalham com crédito e logicamente necessitarão descontar títulos”.

CREDITOS INDUSTRIAL

Para Alécio Souza Damasceno, a previsão da agência central, para a Carteira de Créditos Rural, no Rio Grande do Norte, em 1975, poderá ser grandemente excedida. Os Cr\$ 90 milhões determinados no plano orçamentário, deverão subir para cerca de Cr\$ 130 mil, por conta de recursos externos que serão aditados.



Alécio Damasceno

Em 1974, essa Carteira assinou importantes contratos, principalmente para o Setor Básico, como os do Plano Viário de Natal, com a Prefeitura (do qual já foram liberados cerca de Cr\$ 9 milhões); da Limpeza Pública (liberado cerca de Cr\$ 2 milhões); do Centro Administrativo, com o Governo do Estado (quase Cr\$ 10 milhões já pagos). O setor rodoviário também foi aquinhado e para a construção das estradas Natal-Ponta Negra e Natal-Redinha, o BNB emprestou ao Estado Cr\$ 6,7 milhões.

O setor de eletrificação em 1974 teve contratado apenas um aditivo de Cr\$ 254 mil, pela Prefeitura de Macaíba, para extensão de linhas de transmissão e construção de redes de distribuição em alguns distritos municipais. A COSERN também celebrou convênio da ordem de Cr\$ 5 milhões, dos quais já foram liberados cerca de Cr\$ 3 milhões.

Agindo como órgão repassador, o Banco do Nordeste assinou contratos com as Confeções Sparta, do grupo UEB, da ordem US\$ 1 milhão e 20 mil, com recursos do United California Bank; e com a Fiação Borborema S. A., de US\$ 1 milhão e 80 mil. Com recursos próprios ou de fontes nacionais, atendeu à Indústria Têxtil Seridó (também do grupo UEB) com Cr\$ 33,8 milhões e à Metalúrgica Nordeste S. A., com Cr\$ 170 mil.

Diz Alécio Damasceno que em 1974 a sua Carteira liberou em torno de Cr\$ 75 milhões.



Maria do Socorro Praça

CARTEIRA RURAL

Em 1974, 361 contratos foram

BNB — APLICAÇÕES NO RN — 1975

Crédito Geral	Crédito Rural (Direto e a Cooperativas)	Crédito Industrial	Crédito Industrial (Moeda Estran- geira)
Cr\$ 199 milhões	Cr\$ 115,8 milhões	Cr\$ 90 milhões	Cr\$ 26 milhões

celebrados pela Carteira Rural do BNB, através da agência de Natal. Maria do Socorro Ferreira Praça, que chefia interinamente a Carteira, em substituição ao titular, que está de férias, adianta que o movimento geral foi da ordem de Cr\$ 170 milhões. Para custeio de entre-safra, destinou-se cerca de Cr\$ 120 milhões, da importância total, indo o restante para aplicação na melhoria de rebanhos, na engorda de gado para o corte ou para produção de leite.

A Carteira Rural tanto atende a agropecuaristas em particular, como às cooperativas e no primeiro caso houve apenas dois grandes contratos assinados em 1974: um de Cr\$ 780 mil, para Vicente Alves Flor, e outro de Cr\$ 838 mil, para o Condomínio Gilberto de Menezes Lira.

O setor de Cooperativas anda fraco, diz Maria do Socorro, e a maioria delas passaram o ano de 1974 saldando dívidas de empréstimos anteriormente contraídos. No seu entender, apenas uma Cooperativa do Estado vai bem — a de Umarizal, que não é atendida pela agência do BNB de Natal, mas pela de Pau dos Ferros.

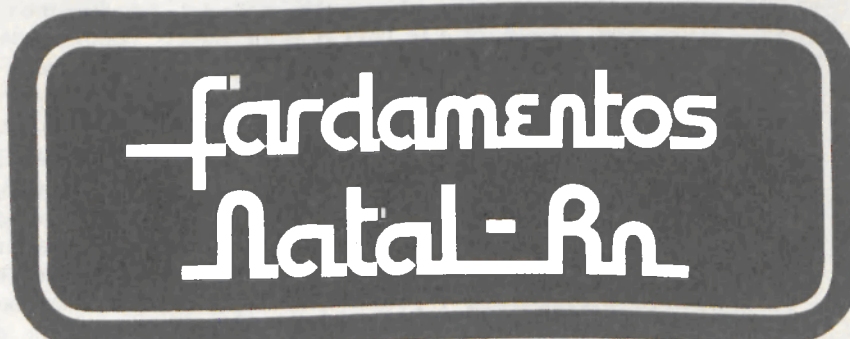
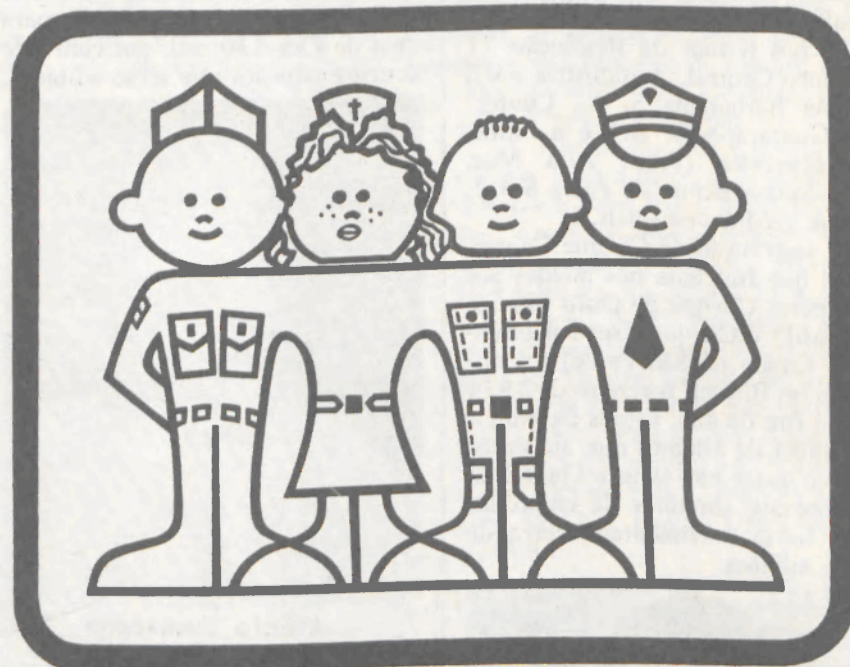
Ela espera que a de Parnamirim, com a previsão para produzir 80.000 pintos mensais, possa ter condições de desafogar um pouco os seus compromissos, partindo para outros contratos.

Ainda nesse setor, o BNB aguarda que com a transformação da ILNASA em cooperativa, bons negócios possam ser entabulados. Diretores dessa indústria de laticínios já procuraram o banco, para ver as possibilidades iniciais de futuros financiamentos.

PARA 1975

Para este ano, a direção geral do Banco do Nordeste do Brasil S. A., já estabeleceu um quadro de aplicações, com relação ao Rio Grande do Norte, que prevê um considerável aumento, comparado com as aplicações de 1974, mas que poderá ainda crescer, se outros recursos surgirem.

Para pôr em prática também em 1975, o banco está estudando um plano de financiamento de toda necessidade de sementes da agricultura



RUA GENERAL GLICÉRIO, 858 — Fone 2-0910 — RIBEIRA — NATAL — RN

ra potiguar. Considera o BNB que a boa semente, selecionada, é o fator de maior importância na produtividade de uma lavoura, constituindo o uso de boas sementes, o mais eficiente e mais barato trabalho de extensão.

O crédito para esse tipo de financiamento é sem limite e sabendo-se que hoje a SUDENE comparece

com um teto de cerca de Cr\$ 400 mil (considerado insuficiente pela própria Secretaria de Estado de Agricultura, para atender a necessidade do Estado) provavelmente o BNB chegará com outros Cr\$ 400 mil ou até mais, para completar a quantia que a atividade agrícola do Estado precisa, para aquisição de sementes selecionadas. A COFAN deverá ser o órgão repassador desses recursos.

IMPOSTO DE RENDA

SOMENTE SERA ACEITA SE PREENCHIDA A MAQUINA OU COM LETRA DE IMPRENSA. EM COR PRETA OU AZUL.

MINISTÉRIO DA FAZENDA
SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL
IMPOSTO DE RENDA - PESSOA FISICA
DECLARAÇÃO DE RENDIMENTOS
MODELO A

11/01 ETIQUETA DE IDENTIFICAÇÃO OU DE PROTOCOLO

APONHA A ETIQUETA DE IDENTIFICAÇÃO SOBRE ESTE QUADRO, APÓS CERTIFICAR-SE DE QUE A DECLARAÇÃO ESTA CORRETA E CRITERIOSAMENTE PREENCHIDA.

ASSINALE COM X SE ESTA FOR SUA 1ª DECLARAÇÃO

12	DOCUMENTOS QUE COMPOEM A DECLARAÇÃO	QUANTIDADE	
	DOCUMENTO DA FONTE PAGADORA	02	
	ANEXO 1	03	
	ANEXO 2 (CÉQUILA G)	04	
	OUTROS	05	

DECLARAÇÃO DE RENDIMENTOS

13 ANO-BASE 19 19 14 ANO-BASE 19 19 15 TIPO 01 IMPOSTO 02 RESTITUIÇÃO 03 ISENTO

16 ULTIMA DECLARAÇÃO APRESENTADA 19 19 17 IDENTIFICAÇÃO - CPF 18 Nº. DE INSCRIÇÃO 19 19 20 CONTROLE

14 SE ESPOLIO 15 ANO DO ÓBITO

15 PARA USO EXCLUSIVO DA REPARTIÇÃO 16 CÓDIGO DO MUNICÍPIO 17 Nº. DE PROCESSAMENTO

19 19 NOME COMPLETO DO DECLARANTE

16 18 DOMICÍLIO FISCAL DO DECLARANTE (PARA ENTREGA DE CORRESPONDENCIA) 19 LOGRADOURO (RUA, AVENIDA, PRAÇA, ETC) 20 NÚMERO 21 COMPLEMENTO (ANDAR, SALA, APTO, ETC)

22 BAIRRO 23 DISTRITO 24 CEP 25 MUNICÍPIO (CIDADE) 26

INFORMAÇÕES GERAIS

18 DATA DO NASCIMENTO 23 SEXO 24 ESTADO CIVIL E REGIME DO CASAMENTO 25 HÁ DECLARAÇÃO EM SEPARADO

27 CASADO C. SEPARADO 28 DE OUTROS? 29 DE OUTROS? DEPENDEN

21 MORA EM PRÉDIO PRÓPRIO 22 DENOMINAÇÃO DA OCUPAÇÃO PRINCIPAL 23 CÓDIGO

CADA DIA MAIS COMPLICADO

Quando o Governo Federal resolveu conceder alguns benefícios ao contribuinte do Imposto de Rendas, modificando o sistema de declaração de rendimentos, certamente não previa o fato hoje palpável: declarar rendas, atualmente, é uma das operações mais difíceis e complicadas que se pode efetuar, em termos de obrigações para com o fisco.

Foram tantas e tão variadas as modificações impostas ao sistema anterior, através de decretos, portarias, adendos e erratas, que até o pessoal da Receita Federal anda em palpos de aranha, para entender e poder transmitir aos interessados o pé da letra legal e até as variações e sutilezas que, se por um lado realmente beneficiam o contribuinte por outro deixa todo mundo numa confusão digna de nota.

Para se ter uma idéia das mudanças dos sistemas de cálculos, preenchimentos de cédulas e instruções a seguir, basta dizer que o próprio manual de orientação, publicado pelo Ministério da Fazenda, através da Secretaria da Receita Federal, não pôde ser distribuído, depois de impresso, porque alterações posteriores à sua publicação não estavam lá inseridas, inclusive um importante modelo de formulário. A preparação desse formulário, por outro lado, pode ser a causa da prorrogação dos prazos estabelecidos para as declarações.

No emaranhado das novas disposições emanadas da Secretaria da Receita Federal, a declaração de rendimentos da pessoa jurídica é a mais complicada, para o exercício financeiro de 1975, com base no de 1974. Para as pessoas físicas, embora

haja também uma variada gama de modificações, pode-se tomar como principais as que se referem aos pecuaristas, aos garimpeiros, ao contribuinte com mais de 65 anos de idade, ao Imposto retido na fonte, aos Investimentos Incentivados, aos mutuários do SFH (Sistema Financeiro de Habitação).

É difícil se estabelecer uma determinada ordem, ao se abordar as múltiplas mudanças do sistema, e por isto, nesta informação, vamos caminhando ao sabor das anotações preliminares, instando sempre que o interessado se dirija à delegacia local da Receita Federal, quando houver dúvida a esclarecer — o que é muito mais do que provável.

ABATIMENTOS E NÃO TRIBUTAÇÃO

Na sua renda bruta, o contribu-

inte poderá fazer os seguintes abatimentos: encargos de família; pagamentos a médicos, dentistas e despesas de hospitalização; juros de dívidas pessoais; prêmios de seguro de vida; prêmios de seguros de acidentes pessoais; perdas extraordinárias; prêmios de estímulo à produção intelectual e bolsas de estudos; contribuições e doações; despesas com prospecção de jazidas minerais; despesas de instrução.

São excluídos da tributação, consonante a legislação em vigor, os seguintes rendimentos:

— Capital das apólices de seguro ou pecúlio pago por morte do segurado.

— O valor dos bens adquiridos por doação ou herança.

— Os prêmios de seguros restituídos, em qualquer caso, inclusive no de renúncia do contrato.

— O valor locativo do prédio construído, quando ocupado por seu proprietário.

— A indenização e o aviso prévio por despedida, pagos por motivo de rescisão do contrato de trabalho, que não excedam os limites garantidos por lei, bem como os valores recebidos em razão da lei do FGTS.

— As indenizações por acidente de trabalho.

— As importâncias recebidas como salário-família, estabelecido na lei.

— As gratificações por quebra de caixa, pagas a tesoureiros e outros empregados, enquanto manipularem, efetivamente, valores, desde que em limites razoáveis, nessa espécie de trabalho.

— Os proventos de aposentadoria ou reforma motivada por tuberculose ativa, alienação mental, neoplasia maligna, cegueira, lepra, paralisia, cardiopatia grave e outras moléstias que a lei indicar, na base de conclusões médicas especializadas.

— As pensões e os proventos percebidos de acordo com os Decretos-Leis ns. 8.794 e 8.795, em decorrência de reforma ou de falecimento de ex-combatente da força expedicionária.

— Serviços médicos, hospitalares e dentários, pagos pelo empregador em benefício de seus empregados.

— Os prêmios de seguro de vida em grupo, pagos pelo empregador em benefício dos seus empregados.

— Os uniformes, roupas e vestimentas especiais, indispensáveis ao exercício do emprego, cargo ou

função, fornecidos pelo empregador gratuitamente ou a preços inferiores ao custo.

— O valor do transporte gratuito ou subvencionado, fornecido ou pago pelo empregador em benefício de seus empregados, familiares ou dependentes.

— As diferenças em moeda, resultantes da atualização do valor nominal unitário das ORTN.

— A variação correspondente à atualização monetária dos depósitos, em moeda, realizados para garantia de instância e devolvidos por ter sido julgado em definitivo procedente o recurso, reclamação ou medida judicial, contra a exigência fiscal.

— A variação correspondente aos reajustamentos monetários do saldo devedor de contratos imobiliários, corrigidos nos termos dos artigos 5.º e 6.º da Lei n.º 4.380, de 21.08.64.

— Dividendos ou bonificações em dinheiro, de sociedade anônima de capital aberto, desde que sejam, no mesmo ano do recebimento, efetivamente aplicados na subscrição de ações da mesma sociedade ou em qualquer outra também de capital aberto.

Com relação às quantias aplicadas em investimentos de interesse econômico ou social e aos rendimentos decorrentes desses investimentos, várias modificações foram introduzidas na legislação do Imposto de Renda, sendo de se destacar as seguintes, mais importantes:

1 — As deduções que antes vinham sendo vinculadas com base na renda bruta, serão calculadas, doravante, sobre o imposto devido.

2 — Sendo as deduções do sistema anterior calculadas sobre a renda bruta, favoreciam mais as pessoas de renda elevada; agora se estabeleceu um sistema de deduções proporcional à renda, no sentido de possibilitar maior limite de redução do imposto devido, a título de incentivos fiscais, quanto menor for a renda bruta da pessoa física.

3 — Novos papéis passaram a contar com vantagens fiscais, como letras de câmbio e os depósitos a prazo fixo de mais de dois anos e com correção monetária idêntica à das ORTN.

65 ANOS — SISTEMA HABITACIONAL

A partir do exercício financeiro de 1975, ano base de 1974, os con-

tribuintes que tenham completado 65 anos de idade até o último dia do ano base, poderão gozar do abatimento adicional, na rubrica de encargos de família, em valor equivalente ao abatimento de dois dependentes.

Por outro lado, as pessoas físicas mutuárias do Sistema Financeiro de Habitação, mediante preenchimento de formulário próprio, gozarão, a título de benefício fiscal, como ressarcimento de encargos para aquisição de casa própria, de

um crédito equivalente a 10% do total dos pagamentos correspondentes ao ano-base e efetivamente realizados até a data da apresentação da declaração de rendimentos, nos prazos fixados pelo Ministério da Fazenda.

Em qualquer hipótese, o crédito não poderá exceder a quantia de Cr\$ 3.000 nem ser inferior a ... Cr\$ 240,00.

Com esse benefício, fica extinto o abatimento da renda bruta, a título de reajustamento das prestações de financiamento para aquisição da casa própria, da parcela correspondente a 20% do montante das prestações efetivamente pagas durante o ano-base às entidades financiadoras, integrantes do Sistema Financeiro de Habitação, mantida a parte referente ao abatimento da renda bruta, dos juros de financiamento para aquisição ou construção de casa própria através do SFH.

GARIMPEIROS — PECUÁRIA

Até o exercício financeiro de 1984, inclusive, é permitida a dedução, sem comprovação, de até 90% do rendimento bruto auferido pelas pessoas físicas na venda, a empresas legalmente habilitadas, de metais preciosos, pedras preciosas ou semi-preciosas, por elas extraídas.

As pessoas jurídicas que se utilizarem da faculdade dessa dedução, ficarão sujeitas apenas ao pagamento do imposto de renda, à alíquota de 2% sobre os valores acrescidos, cujo recolhimento poderá ser efetuado em até 10 parcelas mensais, iguais e sucessivas, vencendo-se a primeira 30 dias após a regularização dos estoques.

Nenhum outro imposto ou multa será cobrado em razão da regularização do estoque de que trata o "caput" legal, quer referente a operações anteriores que tenham

tido como objeto os bens que o compõem, quer nas pessoas físicas titulares, sócios ou acionistas das empresas que se beneficiarem das disposições também legais.

Este ano desaparece o anexo especial, que era preenchido pelos pecuaristas e todo imposto referente a Gado e à Pecuária, de modo geral, será declarado na Cédula G, que trata de Rendimentos Agrícolas e Pastorís.

As empresas agrícolas, de que fala o art. 7.º do Decreto-lei n.º 902 de 30 de setembro de 1969, pagarão imposto de renda à razão de 6% sobre os lucros apurados com observância no parágrafo único do mesmo art. 7.º, sendo vedada qualquer redução do imposto, a título de incentivo fiscal.

Os beneficiários de lucros e dividendos distribuídos pelas empresas sujeitas à tributação, poderão optar pela incidência do imposto, exclusivamente na fonte, à razão de 15% do valor desses rendimentos.

Não se aplica essa norma aos lucros e dividendos que forem auferidos pela empresa agrícola em decorrência de participação no capital de outra, empresa, de qualquer natureza.

BOM, MAS COMPLICADO

Evidentemente, só conseguimos abordar um mínimo das novas disposições do mecanismo da declaração de renda. Ao que acrescentamos um dado importante: o imposto retido na fonte a partir de agora sofre correção monetária de 30% e há três maneiras de declará-lo: na Cédula C — para os declarantes que tenham vínculo empregatício; na Cédula D, para os profissionais que prestam serviços e por processo eletrônico, como opção para ambos os casos.

O complicado mecanismo agora imposto, evidentemente procura beneficiar mais o contribuinte, embora tenha também a finalidade de reter algumas tentativas de sonegação. Por ambas as razões, ele foi exaustivamente tratado e somente o pessoal especializado da Receita Federal, inclusive em Natal, poderá explicá-lo mais detalhadamente, deixando o contribuinte ao par da maneira correta de declarar seus rendimentos, deduzir o que tem direito e pagar ou ter restituído o tributável ou não.



Ao mecanizar sua lavoura, não compre só meio trator.



Caterpillar, Cat e M são marcas de Caterpillar Tractor Co.

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



MARCOSA S.A.

MÁQUINAS, REPRESENTAÇÕES, COMÉRCIO E INDÚSTRIA

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

J. PESSOA - Paraíba
BR - 101, n.º 235

FORTALEZA - Ceará
Rua Castro e Silva, 294/8



AGÊNCIA AEROTUR

EXCURSÕES E
PASSAGENS AÉREAS
PARA QUALQUER
PARTE DO MUNDO

Ed. Sisal - Loja 4

A rápida valorização dos nossos imóveis

Há uns dois anos e meio começou em Natal o "boom" imobiliário. Muita gente que se desiludiu dos fundos de investimentos partiu para os imóveis, um fenômeno que aconteceu em todo o País. Contudo, Natal é apontada pelos corretores e "experts" como a cidade onde os imóveis se valorizaram menos. Apesar disso, um terreno em Lagoa Nova, por exemplo, tem alcançado o elevado índice de 500% de valorização. O mercado imobiliário está indo tão bem que a maioria dos corretores não teme, pelo menos a curto prazo, o perigo de uma retração, mesmo levando-se em conta os resultados positivos das cadernetas de poupança no último semestre de 1974. Natal cresce para a zona Sul, para as proximidades da Cidade da Esperança e para a região onde fica a Estrada de Igapó-Extremoz. No entanto, observa-se que os terrenos da orla marítima não acompanham o mesmo ritmo de valorização dos demais. RN-Econômico analisa a fundo estes e outros problemas e responde a muitas perguntas sobre mercado imobiliário e a crescente valorização dos imóveis de Natal.

Reportagem de
NELSON HERMÓGENES FREIRE

OS MOTIVOS DA VALORIZAÇÃO

Em todo o País ocorreu o mesmo fenômeno a partir de 1972, quando caiu o mercado de capitais. Investidores que se desencantaram com os fundos de investimento e as ações passaram a aplicar maciçamente em imóveis. A partir daí começou a explosão imobiliária.

Em Natal ocorreu a mesma coisa, porém, no dizer unânime dos corretores e "experts", de uma maneira bem mais lenta, em relação a outras cidades onde o índice de valorização se apresentou muito elevado.

No entanto, em que pese isto, o mercado imobiliário em Natal está crescendo sensivelmente e vai de vento em pópa. Para que se tenha

uma idéia, basta citar que um terreno no loteamento Candelária custava Cr\$ 5 mil em 1972 e agora está valendo exatamente Cr\$ 40 mil.

Vários motivos são apontados como causa dessa valorização, além do já citado acima. Uns atribuem o fato ao crescimento da cidade, ao aumento da população, ao número de casamentos que se eleva ano a ano, ocasionando um acréscimo na procura de imóveis para residência. Outros fazem uma separação: a valorização da casa se deve ao aumento fabuloso dos preços de materiais de construção; já os terrenos, seu aumento de preço é debatido somente à "mania de valorização", que segundo dizem, anda muito em moda ultimamente.

O fato é que algumas firmas e construtoras que se especializaram

em conjuntos residenciais, como Paiva Irmão & Cia., por exemplo, estão sentindo dificuldades em comprar loteamento para construir suas casas, devido ao alto preço pedido pelos seus proprietários, notadamente daqueles que se situam na zona sul da cidade.

Todos os corretores são unânimes ao afirmar a grande valorização dos terrenos. Para eles, isto se deve ao fator de que na compra da casa própria, eles entram como poupança, já que as residências são sempre financiadas. Já na venda de casas, há uma facilidade de serem transacionadas as mais caras, ou seja, as do tipo "A", conforme frisou Mário Roberto de Sá Leitão, diretor da Construtora Cabugi, que iniciou em Natal a era dos conjuntos residenciais de melhor gabarito,



Mário Roberto iniciou a era dos conjuntos classe A

tendo construído aquele considerado modelo pelo próprio BNH, o Conjunto Roselândia, que foi entregue aos proprietários com água, luz e calçamento, quando isto ainda não era feito obrigatoriamente.

O preço do imóvel é também proporcional à necessidade de quem compra ou de quem vende. Muitos terrenos são vendidos bem mais caros que se valor real, por motivos particulares do interessado, podendo ocorrer o inverso. Em Natal ocorre ainda o caso de valorização fictícia. É o que acontece com terrenos e casas localizados em bairros tradicionais, como Tirol e Petrópolis, que seus proprietários supervalorizam, sem que haja uma procura que justifique o valor pedido. Entretanto, um bairro que cresceu e se valorizou pelo clima e localização foi o Bairro Vermelho, que a exemplo de Lagoa Nova, tem uma procura bastante grande.

O MERCADO IMOBILIÁRIO

"O mercado imobiliário está cada vez melhor" disse o Francisco Ribeiro, Corretor de Imóveis e Delegado do Conselho Regional dos Corretores de Imóveis da 7a. Região. E tal afirmação é confirmada ao verificarmos que terrenos situados na Av. Senador Salgado Filho estão apresentando valorização superior a 500%. "É bom que se diga que todas as grandes transações imobiliárias do Estado estão sendo feitas à vista, havendo um grande número delas acima de Cr\$ 1 milhão", acrescentou Francisco Ribeiro.

Está havendo, portanto, uma liquidez imediata. As pessoas estão investindo mais e a maioria dos



João Veríssimo lançou a "Cidade Jardim"

corretores, por isso mesmo, não teme uma saturação no mercado, pelo menos a um médio prazo, já que a procura ainda está maior que a oferta, como disse Roberto Solon, Supervisor de Vendas da Costa Azul-Imóveis, firma do jogador americano Scala, que já funciona há um ano.

Porém outras pessoas ligadas à corretagem pensam um pouco diferente, como é o caso de Mário Roberto de Sá Leitão, que antevê uma queda no mercado imobiliário, mostrando para isso os resultados das cadernetas de poupança no último semestre do ano passado. Já para J. Teixeira de Carvalho, que tem um escritório de Corretagem na Rua João Pessoa, o mercado caiu no fim do ano por falta de dinheiro. "Todo fim de ano é assim: as pessoas preferem comprar um carro novo, uma sala nova, a uma casa, devido ao seu preço elevado. No entanto tudo volta ao normal" — comentou.

Para o sr. Otacílio Pio Ribeiro, Supervisor de Vendas de Paiva Irmãos & Cia., a saturação pode acontecer quanto à condição de construir, já que o BNH quer limitar o financiamento, o que diminuirá enormemente a construção de imóveis. Apesar disso, a firma Paiva Irmãos & Cia. estará lançando em 1975 dois conjuntos em Morro Branco, numa faixa variando de Cr\$ 130 a Cr\$ 200 mil, uma faixa média de residência.

Em que pese uma possibilidade remota de retração, o mercado imobiliário, pelo menos a um prazo regular, não sofrerá seus efeitos, principalmente agora com o Novo Código de Obras da Prefeitura, que influenciará decisivamente na valorização de muitas áreas da cidade,



Francisco Ribeiro fala de grandes transações

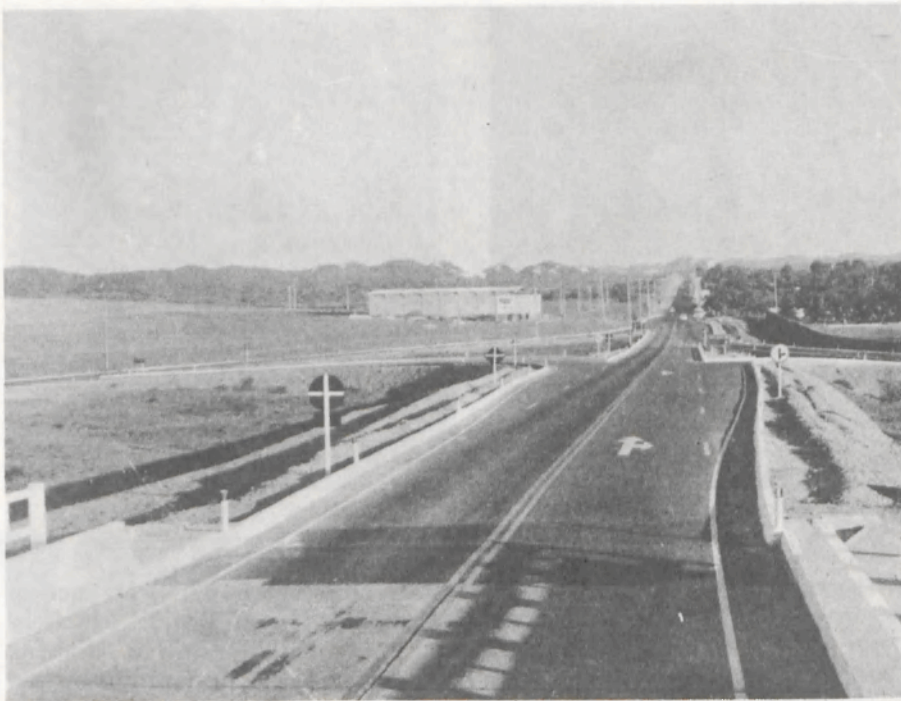
estimulando seu desenvolvimento. "O Código é um grande benefício para nossa cidade e dou os parabéns aos seus autores", declarou Francisco Ribeiro.

PARA ONDE CRESCE NATAL

Nossa cidade está crescendo a olhos vistos, principalmente em três sentidos: zona Sul, Estrada de Igapó e Cidade da Esperança. Destas três áreas, no entanto, apenas as duas primeiras apresentam maior índice de valorização. A primeira por ser a área nobre da cidade e a segunda por ser o local do nosso Distrito Industrial, já aprovado.

A zona Sul está sendo a área nobre por vários fatores. Ela é preferida pelas pessoas de maior poder aquisitivo, pois é o local onde há grandes espaços vazios e áreas verdes, contribuindo para a tendência da "fuga" dos centros poluídos, à procura de uma tranquilidade contrastante com o movimento do dia a dia. E não fica só aí. As vias de acesso e escoamento, o clima e a ausência de insalubridade, são outros fatores que influenciam na escolha. Um outro motivo é a oportunidade de se adquirir casa nova com arquitetura moderna, longe da poluição, como frisou Roberto Solon, em ruas bem planejadas.

O outro lado da cidade, mais precisamente a região onde se situa a Estrada de Igapó-Extremoz, está tendo uma supervalorização, motivada pela aprovação recente do nosso Distrito Industrial. Além disso, a estrada pavimentada e a eletrificação rural são fatores de incentivo ao desenvolvimento daquela área. A parte da cidade que caminha para Cidade da Esperança,



Ponta Negra: o caminho do futuro.

Cidade Nova, etc., também cresce bastante, porém em virtude do pequeno poder aquisitivo dos seus habitantes, não tem tido valorização crescente.

Indagado a respeito da zona Sul e das fábricas ali instaladas, Francisco Ribeiro comentou que elas não atrapalharam tanto aquela zona residencial, por não serem poluentes. No seu entender, a construção do Conjunto Mirassol, financiado pelo BNH, impede muito mais o desenvolvimento daquela área do que as fábricas. E quem afirma estar sentindo isso é o Grupo J. Veríssimo da Nóbrega, com o seu loteamento "Cidade Jardim", que poderia ter uma procura muito maior não fora o efeito negativo que o conjunto Mirassol produziu, com sua arquitetura pobre.

Com a abertura da Av. Maia Neto em Lagoa Nova e a pavimentação da Av. Prudente de Moraes, no Tirol, as áreas circunvizinhas tiveram uma enorme valorização e crescimento rápido. Enquanto isso, terrenos localizados na Av. Hermes da Fonseca são tão caros que não justificam construção para venda, tornando inviável sua comercialização, pelo menos para as corretoras.

OS TERRENOS DE PRAIA

Natal apresenta um fenômeno ímpar: aqui não se dá valor a terrenos situados na orla marítima. O natalense ainda não despertou para

os terrenos de praia, que se encontram aquém da sua real cotação.

Para que se tenha uma idéia, em Recife, na Praia de Boa Viagem 1 metro linear de terreno está valendo em torno de Cr\$ 1 milhão. Em Natal, na Praia do Meio, o mesmo metro vale apenas Cr\$... 2.500,00, três vezes menos que em Tambaú, em João Pessoa. Por isso mesmo é que Mário Roberto de Sá Leitão dá um prazo tão longo para a valorização das nossas praias. A própria Ponta Negra, no seu entender, só terá uma grande valorização daqui a uns cinco a dez anos, mesmo porque ela será inevitavelmente um bairro elegante da cidade. No entanto, alguns corretores acreditam num prazo menor, e quanto a Ponta Negra, citam, como Francisco Ribeiro, o asfaltamento da estrada como um fator decisivo, já que sua conclusão está marcada para março.

Muitos corretores já preveem uma mudança mais rápida para as praias que banham Natal. É o caso de Roberto Solon, que credita o fato ao novo Plano Diretor da Cidade, citando o exemplo de um terreno na Av. Circular, perto do Pampão Esporte Clube, que antes valia Cr\$ 80 mil e agora está em torno de Cr\$ 120 mil, o que representa uma valorização de 50% em menos de dez meses.

A procura de terrenos na orla marítima está começando devagar. Já se sabe que algumas construtoras têm planos futuros para cons-

trução de edifícios residenciais na Praia do Meio. Essa idéia no entanto ainda encontra barreira por parte daqueles que vêem nos bares de 2a. classe da Av. Circular um empecilho para o interesse a curto prazo da população.

Se os terrenos de praia estão desvalorizados, o natalense passou a encarar como investimento os terrenos situados em lagoas, como é o caso de Bonfim e Extremoz. A Costa Azul-Imóveis, seguindo o exemplo de outras corretoras, está com um loteamento em Bonfim, onde construirá um Balneário. Algumas outras estão também com terrenos à venda em Extremoz, que aparece como uma outra opção para os fins de semana.

HORA DAS CONSTRUTORAS

Com o crescimento do mercado imobiliário, surgiram em paralelo pequenas construtoras e diversas corretoras, ambas com igual sucesso já que o mercado ainda não está totalmente satisfeito. Muitas vezes ocorreu o fato de um construtor isolado ter se agrupado a outro para formarem uma pequena firma, haja visto as vantagens financeiras, até mesmo no que diz respeito a Imposto de Renda.

Quase todas essas pequenas firmas tiveram sucesso e pouco a pouco foram tomando o lugar das grandes firmas de construção civil. Estas por sua vez foram se retraindo e hoje muitas delas partiram para outras metas. Algumas estão se especializando em estradas, por exemplo, tanto no Rio Grande do Norte como em outros Estados.

As corretoras, agora amparadas com o órgão de classe, estão a todo vapor. Umas poucas observações ou restrições são feitas por elas, como a de José Luiz de Castro Cortez, corretor da equipe da Costa Azul-Imóveis, com referência a "corretores de pasta", geralmente funcionários públicos aposentados que fazem "bico" com venda de imóveis. No entanto isso não altera o sucesso atual das nossas corretoras, que crescem cada vez mais.

O negócio de imóveis está aí, com pessoas dedicadas a ele de corpo e alma. Sem dúvida é um investimento seguro e com alta rentabilidade. De resto é esperar que não ocorra uma queda no mercado, o que ainda é remoto, pois as previsões de 1975 são as melhores possíveis.

Querem erradicar a carnaúba do RN



Na hora em que os produtores norte-rio-grandenses de cera de carnaúba têm implantada a primeira refinaria do produto, na cidade do Açu, tornando-se auto-suficientes quanto à até agora patente dependência das refinarias cearenses — um fantasma ronda o leque das carnaubeiras, ameaçando-as de total erradicação dos vales secos potiguares: o plano de irrigação que o DNOCS tem para essas regiões, prevê o aproveitamento de todas as áreas agricultáveis, para o plantio de culturas de subsistência.

A medida, embora que ainda não determinada, tem muita possibilidade de vir a se tornar realidade, e por conta disto os produtores dos Vales do Açu e do Apodi estão em polvorosa, numa fase de intensa movimentação junto às autoridades diretamente ligadas ao problema, fazendo-as ver que a erradicação pura e simples do carnaubal seria uma medida dentro daquela imagem proverbial do "cobrir um santo descobrindo outro". Isto porque a cera de carnaúba é o tipo do produto de que não sobra excedentes, ao final das safras:

tudo é vendido, ou melhor, exportado por um comprador estrangeiro cada vez mais ávido, que compraria até mais, se houvesse.

Utilizada na fabricação de uma verdadeira gama de produtos de grande consumo, a cera de carnaúba só há alguns anos passados começou a ter nos sucedâneos produzidos a partir dos subprodutos do petróleo, uma ameaça à sua hegemonia. Mesmo assim, até na composição desses sucedâneos ela entra numa proporção de cerca de 50%.

A erradicação dos carnaubais, aventada, por outro lado, é um assunto ou um problema que não interessa apenas aos que vivem do seu cultivo, mas aos que almejam para o Rio Grande do Norte a auto-suficiência na produção de produtos de consumo.

UMA VOCAÇÃO INEGÁVEL

A vocação do Vale do Açu e do Vale do Apodi, como o de qualquer vale seco do mundo, é a de ser irrigado, para produzir alimentos. Esta é a opinião de Edgar Montenegro, plantador de carnaubais e

um dos homens contrários à erradicação, que completa:

— "Mas há que se traçar um projeto que aponte um modus-vivendi ideal para a sobrevivência do carnaubeiro e dos outros tipos de cultura".

Ele lembra o fato da cera de carnaúba ser produzida apenas no Brasil, e justamente no Nordeste (Rio Grande do Norte, Ceará e Piauí), representando uma fonte de divisas que pode ter medida a sua importância quando se sabe que toda safra é comercializada e cada vez mais os países importadores necessitam o produto, em estado bruto ou beneficiado.

O agrônomo Estélio Ferreira é um dos que entendem que o Vale deve servir apenas para a plantação de culturas de subsistência:

— "A minha tese é global, em termos de Rio Grande do Norte, estribada nas necessidades do nosso consumo. Entendo que num Estado que tem pouca área agrícola, que tem limitações de água, as áreas que tem essa potencialidade devem ser orientadas para a produção de alimentos. Daí, ser favorável ao aproveitamento integral dos

vales do Estado e das áreas aluvionais dos vales secos”.

Edgar Montenegro, no entanto, insiste: “a carnaúba convive bem com qualquer outra cultura. Que se aproveitem as áreas disponíveis do Vale, que se faça um projeto a nível da realidade local”.



Edgar Montenegro acha que carnaúba pode conviver

— “A destinação irreversível do vale é a irrigação” — diz ele — “mas que se estudem as características especiais da região, que não é toda povoada por carnaubais. Procuremos tecnicamente deixar a carnaubeira no primeiro andar, produzindo divisas para o Brasil, utilizando a parte rente do solo para as outras culturas”.

CRESCIMENTO & CONSUMO

“O Rio Grande do Norte é hoje o Estado que mais cresce, no Nordeste, em índice demográfico: toda a região cresceu, nos últimos dez anos, 28,5% enquanto o RN crescia 38,3%. Mesmo assim, ainda hoje produzimos apenas 30% do que consumimos, apesar de 60% da população do Estado se fixar na zona rural.”

— “É um mundo de gente a não fazer nada” — diz Estélio Ferreira. “Nos Estados Unidos, por exemplo, apenas 4% da população está nos campos e mesmo assim o país produz alimento para todo o seu consumo e ainda estoca, para atender ao abastecimento de quem necessitar”.

Na realidade, tomando-se por base apenas um produto, sabe-se que para um consumo de 51.000 toneladas de arroz, por ano, o Rio Grande do Norte produz apenas 6.000 toneladas.



Estélio Ferreira defende a produtividade do vale

— “Por outro lado” — diz ainda Estélio Ferreira — “explorando a Carnaúba, o Vale do Açú carrega cerca de Cr\$ 22,5 milhões/ano. Se fossem exploradas até as culturas de consumo, esse rendimento ascenderia a Cr\$ 300 milhões”.

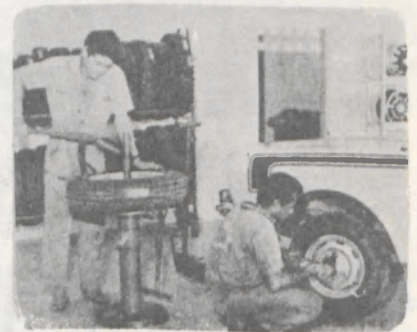
A REFINARIA PARA QUE?

“Um dos sonhos mais acalenta dos pelos produtores de cera de carnaúba, no Vale do Açú, era a implantação da sua refinaria própria, com o que se evitaria a evasão do produto,” principalmente para o Ceará, por conta do que o nosso Estado até bem pouco tempo não chegava sequer a ser citado nas estatísticas oficiais de produção. Adquirindo aqui o produto em estado bruto, o Ceará o beneficiava e o exportava. E as 1.600 toneladas que produzíamos por ano praticamente saíam do país como produção cearense.”

! No final do mês de janeiro, a firma Mercantil Martins Irmãos S. A., tradicional exportadora do produto bruto (apenas 10% da produção do Estado, pois a cera sem beneficiamento é exportada de acordo com limitação de cota, determinada pela Comissão Coordenadora da Exportação de Cera de Carnaúba) inaugurou a primeira unidade de sua fábrica de beneficiamento da cera. Justamente nessa época, aventa-se a possibilidade da erradicação dos canaubais, para dar lugar a uma sistemática plantação de produtos destinados à alimentação. Diz Edgar Montenegro:

— “A instalação dessa refinaria foi conseguida depois de uma luta

RODE COM SEGU-RANÇA



Viaje tranquilo, com a assistência de L. CIRNE — a maior cadeia de lojas de pneus do Estado.



Pneus, jantes e aros especiais. Equipamentos modernos. L. CIRNE. Três lojas ao seu dispor.

L. CIRNE

Rua Mário Negócio, 1494 — Fone 2-0227
Av. Hermes da Fonseca, 863 — Fone 2-2895
Espl. Silva Jardim, 138 — Fone 2-0820
N A T A L - R N

de muitos anos. Ela deu novo status à nossa cera. Com ela, nos libertamos das cotas e poderemos vender diretamente, inclusive com os incentivos que o Governo Federal determina para os programas de exportação, e isto quer dizer que poderemos carrear mais divisas não apenas para o país, mas para o Estado. Numa hora destas, vai se traçar projetos para acabar com a cultura da carnaubeira? A refinaria foi instalada para que?"

O industrial Celso Paiva Martins gerente da firma proprietária da refinaria, externa também o seu ponto de vista:

— "Somos taxativamente contrários. Não existe justificativa para se acabar com uma cultura nativa, apenas para substituí-la por outras, principalmente quando ela é rentável e é única. Obviamente estamos de acordo com a política do Governo, quanto à maior produção de alimentos, mas no Rio Grande do Norte existem outras áreas disponíveis, capazes de ser irrigadas".

No dia da inauguração da fábrica, a Mercantil Martins Irmão S. A. entregou ao futuro governador Tarcísio Maia um memorial e uma nota/apelo, assinada pelos pro-



Celso Martins condena a extinção da carnaúba

dutores do Vale, em que a certa altura dizia:

"Como é do conhecimento de V. Excia., estamos procedendo à inauguração da primeira unidade industrial, para aproveitamento do Pó Cerífero originário da Palha da Carnaúba, mas já estamos vivamente preocupados, tendo em vista um projeto do DNOCS para irrigação e erradicação dos Carnaubais nos

Vales do Açú e do Apodi. Não vemos justificativa para tão absurda medida, pois como bem sabe V. Excia., há grande quantidade de áreas disponíveis em nosso Estado, com terras que oferecem ótimas condições de irrigação e exploração de outras culturas".

E mais à frente: "Diante do exposto, apelamos a V. Excia. para que faça veemente apelo aos órgãos competentes, a fim de que esse projeto seja suspenso ou pelo menos que ele se efetive aproveitando outras áreas de terras menos valiosas para a economia do nosso Estado".

O sr. Edgar Montenegro, por outro lado, se vale de alguns argumentos técnicos para lembrar a inviabilidade do projeto:

— "Há inclusive o perigo de uma erosão eólica" — diz ele — "pois nos vales há correntes marinhas profundas. O Vale é também uma espécie de tubulação dos ventos que sopram forte da costa e o corte das carnaubeiras certamente representaria o perigo de uma erosão rápida e incontrolável. Não se pode erradicar uma cultura que é a própria vida da terra, expondo extensas áreas a perigos tão iminentes".

Vitamilho

instantâneo



faz o melhor cuscuz

■ JESSÉ FREIRE TEM FILIAL EM MOSSORÓ

Está em funcionamento desde janeiro a filial mossoroense de Jessé Freire Agro Comercial S/A, empresa que se mantém na liderança no setor de revenda de máquinas e implementos agrícolas no Rio Grande do Norte. Os tratores da linha Massey Ferguson são representados com exclusividade pela Jessé Freire Agro Comercial, que vendeu em 1974 nada menos de 150 máquinas e prevê para 1975 duplicar esse volume de vendas. Por outro lado, as instalações da firma em Natal foram melhoradas e constam agora de uma área coberta de quase 3 mil metros quadrados. Roberto Moura e José Gondim estão à frente dos negócios, com toda a cota de tratores vendida até o mês de maio.

■ LUIZ ALBERTO TRIPLICA VENDAS

Passando a cuidar com tempo integral dos negócios da revenda Chrysler, depois de desfazer a sociedade com Radir Pereira na firma A Sertaneja Eletrodomésticos, Luiz Alberto Medeiros conseguiu em um mês triplicar as vendas dos automóveis da linha Dodge em Natal. Para se dedicar ao comércio de carros em A Sertaneja Veículos, Luiz Alberto deixou inclusive a direção do Frigorífico Potiguar S/A (Big Boi), do qual era um dos principais acionistas.

■ EMPRESAS DO GRUPO SITEX SE REESTRUTURAM

Hemetério Gurgel, diretor-presidente do grupo Sitex, contratou a empresa paulista Consultoria de Direção S/A (a mesma que recentemente prestou serviços à EIT), para reestruturar administrativamente todas as empresas do grupo (Sitex, Fazenda Iguatu, Topvest Confecções e Potinord, esta última que vai fabricar etiquetas impressas).



Wellington Leiros

■ CEASA FUNCIONARÁ AINDA ESTE ANO

Apesar de ter sido totalmente reformado o projeto inicial, que foi considerado muito sofisticado e caro, a CEASA-RN (Central de Abastecimento) entrará em funcionamento ainda este ano, com inauguração prevista para novembro. Wellington Leiros, diretor da empresa, informa que até abril próximo haverá nova licitação para a construção das obras, que serão atacadas a partir de maio. Os planos para o corrente ano já foram esquematizados e encaminhados ao Departamento de Coordenação das CEASAS em Brasília, esperando-se sua aprovação, com o que começará um trabalho visando revolucionar os sistemas de abastecimento em uso no Rio Grande do Norte.

■ RIO GRANDE DO NORTE DÁ ADEUS À ESCURIDÃO

A inauguração da energia de Paulo Afonso na cidade de São Bento do Norte marcou a conclusão do programa de eletrificação de todas as cidades do Estado, levado a efeito pela COSERN na gestão de Benvenuto Pereira. Durante os quatro anos do governo Cortez Pereira, foram eletrificadas 66 cidades e mais de vinte distritos, tendo ainda sido dada a partida para um audacioso plano de eletrificação rural do vale do Piranhas e de propriedades da região Seridó e Agreste.

■ NORTE PLACA VAI AO MARANHÃO E PIAUÍ

A Norte Placa acaba de vencer concorrência para o emplacamento das ruas de São Luiz e de Terezina, no mesmo esquema empregado em Natal, quando as placas foram financiadas por empresas do comércio e da indústria, esquema que evitou despesas para a Prefeitura. Sinval Moreira Dias Neto, diretor da Norte Placa, está entusiasmado com as potencialidades do mercado da região Norte do Brasil, a ponto de já estar cuidando da implantação em São Luiz de uma moderna fábrica de placas acrílicas e esmaltadas, com funcionamento previsto para julho. Em Natal, a Norte Placa também passará por uma expansão, mudando-se da Ribeira para o bairro de Nova Descoberta, onde produzirá, além de placas, boxes para banheiro e divisórias para escritórios.

■ GRUPO FRANCES BENEFICIARÁ SISAL NO NOSSO ESTADO

Já deu entrada no Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico o projeto da Saint Germaine do Brasil S. A., que vai instalar uma indústria de beneficiamento de sisal no Rio Grande do Norte, mais precisamente em Parnamirim. O projeto foi elaborado pela Induplan — Consultoria Industrial e Planejamento e receberá também incentivos do BDRN — Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte e da SUDENE. O projeto prevê um investimento de Cr\$ 40 milhões e 185 empregos diretos e embora o grupo (franco-brasileiro, procedente de São Paulo) inicialmente pense só em termos industriais, poderá em futuro próximo integrar um projeto agrícola ao atual, plantando sisal. Sabe-se que a Saint Germaine do Brasil S. A. está interessada em outros investimentos no RN, associada com outros grupos europeus.

ALUGUE UM PASSAT E DIRIJA *tranquilo!*

CARROS DO ANO, COM OU
SEM MOTORISTA. FUNCIONA
COM O MESMO SISTEMA E
NOS MESMOS MOLDES DAS
LOCADORAS DO SUL DO PAÍS.

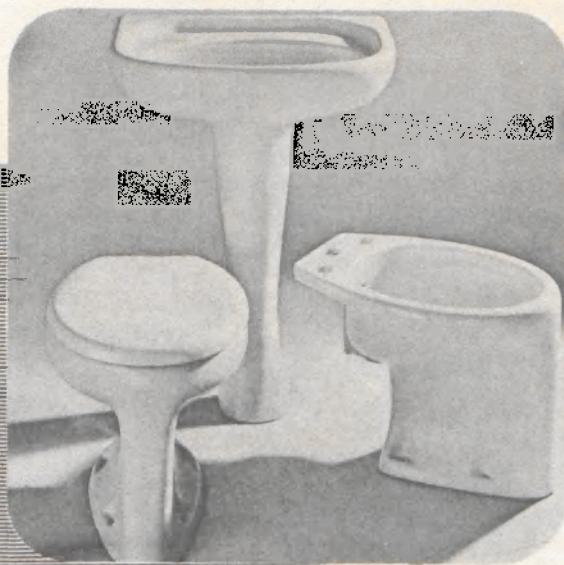


AUTO LOCADORA DUDU LTDA.

Rua Princesa Isabel, 602 - Fone 2-4144 — Rua Deodoro, 602 - Fone 2-1039 - Natal

CONJUNTOS SANITÁRIOS (últimos lançamentos) E MUITAS COISAS MAIS !

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



GALVÃO MESQUITA FERRAGENS S/A

Matriz: Dr. Barata, 217/219

Câmara Cascudo, 210/216 (Galeria)

**Você sempre ouviu
falar da revista.
Agora, vai começar
a ouvir falar da Gráfica
RN-ECONÔMICO!**



A partir de março, RN-ECONÔMICO passa a ser a maior e mais moderna indústria gráfica do Rio Grande do Norte. Sua especialidade serão os serviços de alta qualidade, impressos a cores ou não, pelo processo OFF SET. Uma oficina com 600m², equipada com dezenas de máquinas, estará à disposição de sua empresa, atendendo grandes ou pequenas encomendas pelo melhor preço.

GRÁFICA RN-ECONÔMICO

*Rua Dr. José Gonçalves, 867 — a 100 metros da Av. Salgado Filho
Telefones 2-0706 e 2-4455 - Natal (RN)*