



QUEM PAGA MAIS ICM NO RN?

40%

ALTOS JUROS DAS FINANCEIRAS CAUSAM
RETRAÇÃO NAS VENDAS?

* NATAL CRESCE RUMO A PONTA NEGRA

* CAFÉ: NOVA OPÇÃO PARA NOSSA AGRICULTURA

SAINTE GERMAINE PREFERE A QUALIDADE DA CIBRESME



Mais uma indústria que se instala no Rio Grande do Norte prefere a qualidade das estruturas metálicas CIBRESME: a SAINTE GERMAINE DO BRASIL contratou com a firma Fernando Bezerril, representante CIBRESME em nosso Estado, o fornecimento e montagem de cerca de 10 mil metros quadrados de estruturas metálicas nas obras físicas desse importante conjunto industrial que vai atuar no setor de beneficiamento do sisal.

A opção da SAINTE GERMAINE DO BRASIL, preferindo a qualidade CIBRESME, foi feita através da construtora ENARQ ENGENHARIA LTDA., responsável pela execução das obras de construção da fábrica, tendo o engenheiro Mário Sérgio Garcia de Viveiros assinado o contrato referente ao fornecimento e instalação das estruturas, juntamente com o representante da CIBRESME em nosso Estado, sr. Fernando Bezerril.

RN-ECONÔMICO

**REVISTA MENSAL
PARA HOMENS DE NEGÓCIOS**

Diretores-Editores

MARCOS AURÉLIO DE SA
MARCELO FERNANDES DE OLIVEIRA

Gerente-Financeiro

NÚBIA FERNANDES DE OLIVEIRA

Gerente-Industrial

CRESO BARBALHO

Redator-Chefe

SEBASTIÃO CARVALHO

Redatores

GERSON LUIZ

MANOEL BARBOSA

Depto. de Arte

MANOEL ARAUJO (Chefe)

CORREIA NETO

FORTUNATO GONÇALVES

ANDRÉA MARIA

Colaboradores

Alvamar Furtado

Benivaldo Azevedo

Cortez Pereira

Dalton Melo

Domingos Gomes de Lima

Epitácio de Andrade

Fernando Paiva

Genário Fonseca

Hélio Araujo

Hênio Melo

Joanilson P. Rego

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. CGCMF 08423279/0001. Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687 — Natal — RN. Telefones: 2-0706 e 2-4455. 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\$ 60,00. Assinatura para outros Estados: Cr\$ 75,00.

sumário



Reportagens

IMPOSTOS

AS CINQUENTA EMPRESAS DO RN
QUE MAIS RECOLHERAM ICM EM 1975

8

CRÉDITO

LIBERAÇÃO DOS JUROS DAS FINANCEIRAS
PODE PROVOCAR RETRAÇÃO NAS VENDAS

11

URBANISMO

A CAMINHO DOS 500 MIL HABITANTES
NATAL CRESCE NO RUMO DE PONTA NEGRA

14

AGRICULTURA

CAFÉ PODERÁ SER ÓTIMA
OPÇÃO PARA AGRICULTURA DO RN

17

NEGÓCIOS

CINEMA VOLTA A SER BOM NEGÓCIO
E EXIBIDORES PLANEJAM EXPANSÃO

20

ARMAZENAMENTO

CIBRAZÉM CONSTRÓI ARMAZÉNS
NO INTERIOR DO RIO G. DO-NORTE

27

PESCA

PROIBIÇÃO DA CAPTURA DA LAGOSTA
CONTRARIA EMPRESÁRIOS LOCAIS

31

FINANÇAS

REFORMULAÇÃO NA FAZENDA AUMENTA
TAMBÉM A ARRECADAÇÃO DO ESTADO

36

COMÉRCIO

FALTA ORDEM NO CRESCIMENTO
DO COMÉRCIO NATALENSE

39

Secções

HOMENS & EMPRESAS

4

PÁGINA DO EDITOR

7

Artigos

ERRADICADO O PRECONCEITO DA
MÃO DE OBRA FEMININA

(Alcir Veras da Silva)

26

PERSPECTIVA MUNDIAL DO ALGODÃO

(Tradução de Francisco Dantas Guedes)

30

HOMENS & EMPRESAS

ALPARGATAS JÁ PRODUZ 3.500 PEÇAS POR DIA

A **Alpargatas Confecções do Nordeste** já está produzindo diariamente, na sua fábrica da BR-101, 3.500 camisas com as etiquetas **US Top** e **Glén**, que estão sendo comercializadas nacionalmente com amplo sucesso. Em maio próximo, a empresa entrará com novo projeto na SUDENE solicitando recursos para ampliação da sua capacidade de produção. Atualmente, a **Alpargatas** está ocupando apenas a metade da sua área construída, que é de 20 mil metros quadrados, e proporciona 750 empregos diretos. Um grande terreno anexo à fábrica foi adquirido, aumentando para 150 mil metros quadrados a área da indústria. Os planos da **Alpargatas** para o RN são grandiosos. **Paulo da Costa Júnior**, gerente da fábrica, anuncia para breve o aumento substancial do número de empregados.

APERN FINANCIARIA PRÉDIOS PARA A UEB

A **Associação de Poupança e Empréstimo Riograndense do Norte - APERN**, está financiando a construção de dois prédios residenciais para diretores e técnicos de alto nível do grupo **UEB** (**Confecções Sparta**, **INCARTON** e **Indústria Têxtil Seridó**). Com 24 apartamentos, estes edifícios situam-se nas proximidades do Hotel dos Reis Magos e custarão Cr\$ 10 milhões.

MAISA SUBSTITUI SUA FROTA DE TRATORES

A **Mossoró Agro Industrial S/A - MAISA**, empresa do grupo **EIT** que implanta o maior projeto agrícola e pecuário do Rio Grande do Norte numa área de terras contínuas superior a 30 mil hectares, começa a renovar a sua frota de tratores e máquinas tendo adquirido recentemente 30 tratores **Valmet** à **Comercial Wandick Lopes S/A**, numa operação que ultrapassou a casa dos Cr\$ 3 milhões.

WANDICK LOPES REPRESENTA ALFA ROMEO

A **Comercial Wandick Lopes S/A** está representando toda a linha de caminhões e automóveis **Alfa Romeo** para o Rio Grande do Norte, bem como os caminhões **FIAT**, que estão sendo lançados agora no mercado nacional. Para melhor desempenho dessas revendas, **Wandick Lopes Júnior**, diretor de empresa, está acelerando a construção de novas instalações para a sua firma à rua Antônio Basílio, 1267, proximidades da fábrica de **Coca Cola**. No bairro da Ribeira, a **Comercial Wandick Lopes** manterá apenas a revenda de tratores e de peças. Futuramente, as instalações da firma serão centralizadas na Av. Salgado Filho.

CRIADORES DE PERNAMBUCO COMPRAM TERRAS NO RIO G. DO NORTE

Um número crescente de criadores de gado pernambucanos tem procurado adquirir propriedades rurais no Rio Grande do Norte, aproveitando os baixos preços das terras em nosso Estado. Um desses criadores, o senador **Paulo Guerra** (sete mil cabeças), tem empreendido várias viagens de observação e, pelo que se informa, volta o seu interesse para a região do Mato Grande. Ele sente a potencialidade do comércio de gado no RN e pretende reverder aqui animais de raças selecionadas.

LUCRO DA INPASA SUPEROU UM MILHÃO

O lucro líquido do grupo **INPASA** (**Augusto Carlos Viveiros** e **Ezequiel Ferreira de Souza**) no exercício findo em 31 de dezembro último foi de Cr\$ 1.045.000, para um faturamento de Cr\$ 9,5 milhões. Satisfeitos com os resultados, os diretores desta indústria de papéis já prevêm para este ano um faturamento da ordem de Cr\$ 16 milhões. Além de papel kraft, a **INPASA** deverá aumentar a produção de sacos e passará a fabricar também conicais para a indústria têxtil.

HENRIQUE LAGE TEM PROJETO AGROPECUÁRIO

Depois de adquirir pela soma de Cr\$ 22 milhões as salinas do grupo **Matarazzo**, em Macau, o grupo **Henrique Lage** - dirigido no RN por **Paulo Barreto Vianna** - parte agora para implantar também um grande projeto de criação de gado. Para tanto, constituiu a empresa **Henrique Lage Agro Pecuária S/A**, com capital inicial de Cr\$ 1,2 milhão e adquiriu a fazenda **Várzea Cercada**, com 4.123 hectares. Sendo hoje, antes mesmo da compra da **Matarazzo**, a maior produtora de sal do Estado e do país, a **Henrique Lage Salineira do Nordeste S/A** não pára de dinamizar os seus negócios.

INAUGURAÇÃO DA CONTÊ EM MAIO



Já está marcada para o dia 22 de maio a inauguração da nova e moderna fábrica de **T. Barreto Indústria e Comércio S/A** (**Confecções CONTÊ**). **Telmo Barreto**, diretor-presidente da empresa, confirma, entre outras, a presença dos presidentes do **bnde** e **Banco do Nordeste**, e do superintendente da **SUDENE**, além de centenas de empresários procedentes dos principais centros econômicos brasileiros, especialmente convidados. Considerada a mais bela fábrica natalense, a **CONTÊ** atingirá em junho próximo a produção de 10 mil peças de confecções masculinas, por dia.

HOMENS & EMPRESAS

ELEIÇÃO NA FIERN CONTINUARÁ EM FAMÍLIA

Apesar de bem alicerçado numa estrutura familiar, que lhe tem garantido a permanência na presidência da **Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Norte** há muitos anos, tudo indica que **Expedito de Azevedo Amorim** enfrentará oposição na próxima eleição da diretoria da entidade, a realizar-se no segundo semestre. Afirma-se que o presidente da **Confederação Nacional da Indústria, Tomaz Pompeu**, tem interesse direto na queda de **Expedito**, que por sinal é tesoureiro da própria CNI. Entretanto, a mesma estrutura familiar — os sindicatos patronais filiados à FIERN são em sua maioria dominados por parentes e afins — deverá manter um Amorim à frente do órgão.

CENTRAIS DE AR CONDICIONADO SOCIC

A **SOCIC** venceu a concorrência e instalará o sistema de ar condicionado do prédio sede da **Caixa Econômica Federal — Filial do Rio Grande do Norte**, em construção no centro da cidade. Um contrato no valor de Cr\$ 1,5 milhão já foi firmado. Por outro lado, caberá à **SOCIC** instalar a central de ar condicionado do **Teatro Alberto Maranhão**, o que ocorrerá muito em breve.

CONSTRUTORA SERIDÓ VENCE CONCORRÊNCIA

Consolidando-se como uma das empresas de construção civil do Rio Grande do Norte com maior atuação no setor habitacional, a **Construtora Seridó Ltda.** acaba de vencer importantes concorrências junto à **COHAB-RN** e ao **INOCOOP**. Para o primeiro órgão, ela construirá o **Conjunto Soledade-1**, com 290 casas, no bairro de Igapó, e para o **INOCOOP** erguerá na avenida **Hermes da Fonseca** um prédio de 10 andares, com 60 apartamentos que serão vendidos pelo **BNH** na faixa de Cr\$ 350 mil. Este prédio ficará situado num terreno de 3.000 metros quadrados, ocupando apenas 27% dessa área, e custará Cr\$ 19 milhões.

RADIR PEREIRA E JOÃO VERÍSSIMO UNEM INTERESSES

Radir Pereira vai se unir a **João Veríssimo da Nóbrega** na construção de um grande edifício com no mínimo 12 andares, na esquina da avenida **Deodoro** com a rua **João Pessoa**, em pleno centro comercial da cidade. Segundo se informa os 8 primeiros pavimentos seriam utilizados pela firma **A Sertaneja**, que aí instalaria o maior magazin do Estado. Os demais andares seriam explorados comercialmente por **João Veríssimo**, servindo

possivelmente para escritórios e consultórios. O primeiro sinal desta união de interesses dos dois empresários foi a cessão de um prédio por **João Veríssimo**, na avenida **Deodoro** (em frente aos edifícios **Chacara 402**) para que **A Sertaneja** implante mais uma grande loja, com inauguração já marcada para o mês de junho próximo.

SOL HOTEL NATAL ABRIRÁ EM NOVEMBRO

Fernando Paiva anuncia para o mês de novembro a inauguração do **Sol Hotel Natal**, com 50 apartamentos de luxo para executivos, situado na rua **Heitor Carrilho**, com seis andares e área própria de estacionamento. O **Sol Hotel** já foi beneficiado por recente ato do prefeito **Vauban Faria** dando-lhe isenção total de impostos municipais pelo prazo de dez anos, dentro da política de incentivo aos empreendimentos turísticos.

NATAL TERÁ PRIMEIRA LAVANDERIA INDUSTRIAL

Informa ainda **Fernando Paiva** que, por conta de uma exigência do **Sol Hotel**, o seu grupo resolveu implantar em Natal a primeira lavanderia industrial, que ficará situada no bairro da **Ribeira** e entrará em funcionamento até o próximo mês de outubro. Trata-se da **Lavanderia Sol**, que receberá investimento da ordem de Cr\$ 2 milhões, e terá postos de captação em pelo menos cinco bairros da cidade a fim de atender melhor à população que optar pelo seu moderno sistema.

SOCIC ABRIRÁ QUATRO LOJAS

José Anchieta de Figueiredo, gerente geral do grupo **SOCIC** no Rio Grande do Norte, anuncia para o dia 24 de abril a inauguração da sua primeira loja na cidade de **Caicó**. Até o final do ano, mais três lojas **SOCIC** serão abertas no interior, nas cidades de **Macau**, **João Câmara** e **Currais Novos**. Por enquanto, são estes os planos de expansão no campo comercial. Na parte industrial, a **SOCIC** já planeja a implantação de uma linha de montagem de equipamentos de refrigeração em Natal, bem como construirá na rua **Princesa Isabel** — em frente à atual loja — a área de vendas e exposição da sua linha de frios.

GRUPO EMPESCA TEM CONSTRUTORA

O grupo **Empesca**, com atuação destacada no setor pesqueiro dos Estados do Rio Grande do Norte e **Paraíba** e dedicado à exportação de lagosta, inicia um novo negócio em Natal: construção civil. Para tanto, já constituiu a **EMPESA — Empreendimentos e Construções S/A**. De saída, aproveitando o bom momento em que se encontra o nosso mercado imobiliário, a **EMPESA** construirá um conjunto de residências classe "A" na rua **Xavier da Silveira**, que serão negociados ao preço de Cr\$ 450 mil. Dirige a empresa **Silvio Romero Teixeira de Carvalho**.

PRODUÇÃO DA ZIPERFLEX AUMENTARÁ PARA 250.000 ZIPERS POR DIA

Uma unidade fabril funciona em Natal quase desconhecida do grande público: a **Ziperflex Indústria e Comércio S.A.**, que fabrica zipers (fecho-eclair) e a sete meses produz um média de 35.000 UNIDADES DIARIAMENTE. É, inclusive, a única fábrica, no Nordeste, que fabrica zipers metálicos e uma das 10 de sua especialidade, existentes no Brasil.

A história da Ziperflex, no entanto, não é muito longa, e talvez seja por isto que a cidade não a conhece bem: somente há cerca de um ano ela começou a ser implantada, com a chegada da maquinaria, mas já agora está com um projeto de ampliação na SUDENE, que lhe vai propiciar o aumento da produção para 250.000 unidades/dia, com investimento da ordem de CR\$ 28 milhões que começará capacitando a empresa a aumentar a atual área coberta, de 1.000 para 5.000 metros quadrados.

A Ziperflex Indústria e Comércio S.A. nasceu da união de um empresário potiguar com outro pernambucano, Manoel Duarte e Herculano Soares, tendo ao grupo se juntado o engenheiro Nelson Roberto Vacchiano, carioca com larga experiência no setor e mais um potiguar, Sebastião Rodrigo de Medeiros. Nelson Roberto chegou a Natal com uma equipe de cinco técnicos especializados, há sete meses, para colocar em funcionamento as máquinas então recém-adquiridas, todas de procedência americana. Tornando-se sócio do grupo, hoje é o diretor industrial da empresa, que tem Manoel Duarte como diretor executivo, Herculano Soares como diretor financeiro e Sebastião Rodrigo como diretor comercial.

— "O maior problema que enfrentamos atualmente na Ziperflex" — diz Nelson Roberto Vacchiano — "é referente a matéria prima. Importamos do sul do país 80% do que utilizamos. No setor de manutenção, chegamos a adquirir também no sul do país 80% do que precisamos, do aço às ferramentas e peças de reposição das máquinas".

A matéria prima é especialíssima: tomback, latão e cadarços. Mas, após a implantação do projeto de expansão, a empresa terá a sua tecelagem própria, para pelo menos prescindir de importar o cadarço. E tenderá a uma auto-suficiência para apenas importar 10% das suas necessidades.

— "A nossa produção é 90% exportada para Estados da região" — diz Sebastião Rodrigo — "e o nosso melhor comprador é o Pará, seguindo-se o Ceará, Pernambuco e Paraíba. Uma pequena parte é colocada também em São Paulo, e no Rio Grande do Norte fica 10% da produção".

Essa produção, gera um faturamento, hoje, de cerca de Cr\$ 600 mil, embora a previsão para a época de funcionamento da expansão seja da ordem de Cr\$ 6 milhões mensais.

Na realidade, embora já esteja funcionando normalmente, tendo até que contar



A fábrica terá área construída aumentada para 5.000m².



Nelson Roberto Vacchiano: "Problema é a matéria prima".

com três turnos de operários em aço a partir de julho (para atender as exigências do mercado) a Ziperflex está sempre na expectativa da próxima implantação do projeto que tem na SUDENE, para atingir a plenitude de suas pretensões industriais. Nessa época, passará inclusive a fabricar o ziper nº 5 e o ziper de nylon, utilizados em bolsas, malas, etc. E os quase 100 empregos diretos hoje passarão para 700.

A pressa para implantação desse projeto é justificada em pesquisa de mercado, feita recentemente, e que informa que 78% dos clientes compradores de Zipers, no país, não estão satisfeitos com o desempenho das fábricas do sul, que não cumprem as programações em tempo.



Sebastião Rodrigo: "90% da produção é exportada".

Aumentando consideravelmente a sua capacidade industrial, a Ziperflex vai ter que cuidar também do seu capital de giro, e para tanto já pleiteou junto ao Banco do Brasil, sua inclusão na LEC — Linha Especial de Crédito, que poderá lhe garantir financiamento específico da ordem de Cr\$ 3,2 milhões.

A fábrica hoje, embora com 1.000 m² e prestes a ter essa área aumentada para 5.000m², possui ainda terreno suficiente para uma outra expansão até 10.000m² de área construída. Atualmente, afora o galpão industrial, possui ferramentaria, serraria, carpintaria, restaurante e laboratório para controle de qualidade.

PÁGINA DO EDITOR



A NECESSIDADE DE CRIAR

As grandes transformações sociais e econômicas quase sempre se originam de idéias consideradas absurdas, impossíveis, visionárias. Isto é o que registra a história dos povos.

No final dos anos 60, quando a industrialização era um fenômeno novo no Nordeste e um privilégio quase exclusivo de Pernambuco e da Bahia, houve um homem no Rio Grande do Norte — àquela altura relegado a um terceiro plano pelos investidores do 34/18 — que sonhou em transformar esta terra em um polo da indústria têxtil. Assessorado por técnicos jovens e empolgados, embora sem a segurança que só a maturidade profissional proporciona, o ex-governador Walfredo Gurgel acreditou no futuro e deixou plantada a semente da integração da nossa principal atividade agrícola (o algodão), com a indústria de fiação, de tecelagem, de roupas, esta última há bastante tempo consolidada e sempre em desenvolvimento.

De fato, o governo Walfredo Gurgel não pôde fazer muito, a não ser lançar a idéia e providenciar tímidas pesquisas econômicas. Mas, graças a esta iniciativa, configurou-se uma vocação para o Estado, capaz de assegurar muitos milhares de empregos e renda para a grande camada da população urbana sem muitas oportunidades de trabalho estável.

No governo Cortez Pereira, o sonho fantástico do seu antecessor começou a se materializar. Medidas objetivas e corajosas de incentivo à localização de indústrias têxteis no Rio Grande do Norte, tais como a isenção parcial de impostos, a participação acionária do Estado, etc., conseguiram atrair os primeiros empresários do Sul interessados em investir no Nordeste. O ramo têxtil começava a entrar em crise em São Paulo por não ter meios de competir com outros ramos industriais mais rentáveis, como o siderúrgico, o petroquímico, o farmacêutico, entre outros. A mão de obra

cara e difícil tornava o setor têxtil pouco viável em grandes centros. Então, descobriu-se que o Nordeste, com mão de obra abundante e mais barata, poderia ser a solução. Como o Rio Grande do Norte já era conhecido como bom produtor de algodão e como o quartel general do poderoso grupo Guararapes (hoje a maior indústria de confecções do país com produção superior a 1 milhão de calças e camisas por mês), o incentivo do governo do Estado serviu como argumento definitivo para justificar a eleição deste Estado para receber as filiais das grandes fábricas sulistas. E aí estão: Fiação Borborema, Indústria Têxtil Seridó, FITEMA, Alpargatas, Confecções Sparta Nordeste, todas implantadas; sem falar nas indústrias então existentes, como a Guararapes, Soriedem, T. Barreto, Reis Magos, Dinan, todas em constante ampliação; e nas que começam a ser construídas, como a SPERB, a TEXITA, a Fiação Mocó, as Confecções Duqueza, e outras que já se anunciam com projetos e cartas-consultas na SUDENE.

Um sonho que a muitos deve ter parecido impossível; uma idéia que foi em muitas ocasiões recebida com ironia; uma determinação de governo que até mereceu críticas: começou assim a história da transformação do Rio Grande do Norte num polo da indústria têxtil, dentro de alguns anos o maior do país.

Para acelerar o desempenho da economia estadual se faz necessário mais imaginação e mais determinismo. A hora de se projetar grandes mudanças é esta em que o Rio Grande do Norte começa a ter maiores recursos materiais para explorar as suas potencialidades no campo da agricultura, do petróleo e das indústrias de base.

Marcos Aurélio de Sá

AS CINQUENTA EMPRESAS DO RN QUE MAIS RECOLHERAM ICM

De 20.000 firmas cadastradas, contribuintes do Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICM), a Secretaria da Fazenda do Estado extraiu, para RN-ECONÔMICO, as cinquenta maiores. Problemas técnicos — principalmente as dificuldades de manuseio dos mapas dos computadores, feito por firma especializada do Rio de Janeiro — impossibilitaram a verificação dos totais pagos por essas empresas. No entanto, a verificação da lista já permite formar um juízo sobre a importância de cada firma, de acordo com os seus ramos de atividade.

Atualmente a Secretaria da Fazenda do Estado tem cadastrados pouco mais de 20 mil contribuintes de ICM - Imposto sobre Circulação de Mercadorias - incluindo os especiais, os de estimativa e os que pagam na fonte.

Desses mais de 20.000, tornou-se até certo ponto difícil para os técnicos da Secretaria extrair os 50, por ordem crescente, que representam a maior força, no Estado, justamente em termos de pagamento de ICM. Isto porque, afora as maneiras diversificadas pelas quais o tributo é pago, a Secretaria ainda não dispõe de um sistema racional de manipulação da listagem das firmas cadastradas, capaz de apontar com todos os informes necessários uma relação como a pretendida pelo RN-ECONÔMICO, na qual constasse com números exatos a posição de cada empresa, no tocante ao desempenho das obrigações tributárias.

Somente a partir deste ano, segundo Vital Correia de Araújo, assessor do Secretário Artur Nunes de Oliveira Filho, será possível o manuseio rápido e até o controle eficiente dos contribuintes cadastrados, pelo menos daqueles que a Secretaria classifica como especiais, e que representam pouco mais de 25% do total anotado. Isto porque, dentro do esquema de "reformulação de serviços" que o atual Secretário da Fazenda está impondo na repartição (vide matéria em outro local) só agora está sendo possível a implantação do CADEC (Cadastro dos Contribuintes Es-



Vital Correia de Araújo - "Só com a implantação do Cadastro dos Contribuintes Especiais será possível se obter, mais racionalmente, informações sobre o ICM"

peciais) reunindo os que, de fato, representam maior participação na geração da receita tributária do Estado. Esse CADEC deixará de fora os contribuintes chamados de estimativa e os de fonte, ocupando-se apenas dos 5.640 especiais, situados nas atividades do Comércio e da Indústria.

Na lista dos 50 maiores contribuintes do ICM no Rio Grande do Norte, no exercício de 1974 — posições aleatoriamente idênticas às do exercício de 1975, estas impossíveis de ser avaliadas pelas razões já cita-

das — não se conseguiu igualmente chegar a uma adição de todas as quantias recolhidas pelas firmas classificadas. Tanto porque o próprio ICM tem duas modalidades de recolhimento — o normal e o substituto — como porque o sistema de mapeamento da Secretaria, feito por empresa de computação de dados, no Rio de Janeiro, até certo ponto dificultou também a verificação rápida das colunas desejadas. Para sanar essa falha, o Governo do Estado acaba de criar uma empresa estatal de computação, a DATANORTE, já constituída e esperando a chegada dos computadores a esta altura adquiridos.

No entanto, foi possível ao menos se chegar a bom termo quanto à lista das 50 empresas que mais contribuíram com ICM, colocando-as em ordem de importância.

O QUE É O ICM — O Imposto sobre a Circulação de Mercadorias surgiu por força da Emenda Constitucional nº 18, de 1º de dezembro de 1965, substituindo o IVC - imposto sobre vendas e consignações, que vigorava no Brasil desde o ano de 1922.

— "O ICM é um imposto incidente sobre o valor agregado" — diz Vital Correia de Araújo — "e na sistemática de impostos sobre o valor agregado, os produtos suportam a mesma carga fiscal, qualquer que seja o número de fases por que passem, em sua fabricação".

Dáí porque o ICM é também um imposto neutro, tanto entre os pro-

cessos produtivos integrados como entre os não integrados. Na sua sistemática, o imposto incide sobre o valor total da operação de que decorreu a saída do produto, enquanto que o recolhimento se dá sobre o valor agregado.

—“Valor agregado” — explica *Vital Correia* - “para efeitos fiscais, é a diferença entre os valores tributáveis de saída e entrada de mercadorias. Doutrinariamente, o valor agregado se apura, em cada empresa, por dois métodos. No método de adição, que é a solução TVA francesa, o valor agregado é a soma dos custos, como investimentos, salários, custos financeiros, etc., e representam o lucro operacional. No método de subtração, que é a solução brasileira, ele é a diferença entre o total das vendas e das compras ou, o que dá no mesmo, a diferença entre o imposto sobre o total das vendas e o imposto sobre o total das compras”.

Na complicada sistemática de verificação e aplicação dos métodos do ICM, sabe-se que as firmas cujas percentagens de agregação sejam inferiores à média do ramo, terão sempre maior probabilidade de sonegar impostos. Daí, serem elas periodicamente visitadas pela fiscalização.

Atualmente, a Secretaria da Fazenda dispõe de um já eficiente sistema de controle do ICM, baseado no cadastramento, na codificação da atividade econômica, na racionalização dos métodos de arrecadação e nas informações e dados obtidos, o que permite o planejamento de uma Ação Fiscalizadora.

O sistema de controle gera as

informações sobre o volume de operações de entrada e saída, por natureza de operação, por estado, destinatário, etc., assim como os dados sobre o imposto recolhido, a evolução dos créditos durante o exercício, dando também o valor agregado por contribuinte e por atividade ou grupos de atividades, em cada unidade fazendária.

SINIEF VEIO DISCIPLINAR —

O conjunto de informações que hoje se consegue coletar, a nível nacional — entre as Secretarias da Fazenda dos vários Estados — tem sido possível, por outro lado, graças ao Sistema Nacional Integrado de Informações Econômico-Fiscais — SINIEF — que ao ser criado visou exatamente a disciplina e a racionalização das obrigações acessórias.

Através do SINIEF os órgãos fazendários obtêm as informações. Com a utilização do computador, essas informações são sistematizadas e revestem-se do caráter de tempestividade, objetividade e velocidade, na sua utilização.

Vital Correia de Araújo explica: “O objetivo mais remoto do SINIEF foi criar condições para canalizar - via administração tributária — elementos informativos que habitam a periferia, para o núcleo das decisões, na formulação das políticas econômica e tributária”.

Ele acha que um mecanismo como o Sistema Nacional Integrado de Informações Econômico-Fiscais, capaz de transformar a administração num centro sistematizador de dados,

implicará, decisivamente, a médio e longo prazos, no dimensionamento da carga tributária, além de na correção de distorções, na formulação realística de uma política fiscal e na avaliação, quantitativa e qualitativa, dos resultados advindos dos incentivos regionais e setoriais.

O SINIEF, na prática, significou (e daí advém a sua importância) a colocação de condições para o balanceamento do custo de arrecadação, a redução do grau de evasão, o fomento de uma consciência fiscal e objetivou a integração dos aparelhos fiscais do ICM e do IPI, precipuamente visando o intercâmbio de informações entre os diversos fiscos estaduais.

QUEM PAGOU MAIS — Mas, voltando ao assunto principal desta reportagem, que é a verificação das cinquenta empresas northeriograndenses que mais contribuíram para os cofres públicos com o recolhimento do ICM, no exercício de 1974 — colocadas em posições que, a rigor, devem ser quase as mesmas de 1975 — vemos que a Secretaria da Fazenda tem cadastrados, como contribuintes normais, 5.640 firmas. Como contribuintes de estimativa variável, 4.329. De estimativa fixa, 1.002 e, como ambulantes, 9.097.

Os contribuintes normais são aqueles que pagam o imposto periodicamente, mensalmente até, através do Documento de Arrecadação Estadual, em conformidade com as operações lançadas em livros de entrada e saída de mercadorias, através do



CHEGOU CACHO DE OURO

**FINISSIMO OLEO COMESTIVEL
MESA E COZINHA**

UM PRODUTO

THEODORICO BEZERRA S. A.

INDÚSTRIA E COMÉRCIO

conta-corrente do ICM, no qual as mercadorias entradas constituem os créditos e as vendas, geram os débitos do imposto.

Contribuintes de estimativa variável são os que pagam também mensalmente, através do DAE próprio, mas têm o valor do imposto previamente determinado, através de vários critérios estabelecidos na legislação, havendo no final de determinado período, uma revisão do valor estimado.

Os cadastrados como estimativa fixa são do mesmo tipo que os anteriores, com a diferença de que os valores de suas dívidas, quando estimados dentro do exercício, não variam.

Finalmente, os ambulantes são os que pagam o imposto na fonte, no momento em que adquirem a mercadoria.

As cinquenta firmas alinhadas, por ordem decrescente, como as que mais pagam ICM pertencem, certamente, ao primeiro grupo, ou seja, são contribuintes especiais.

O critério utilizado para colocá-las em ordem foi o do volume de recolhimento do ICM, dentro do código de receita próprio, realizado pelo contribuinte cadastrado nas atividades de comércio e nas indústrias.

Em decorrência desse critério, a atividade agrícola (produtores rurais) não ficou diretamente representada, desde que se considerou os efeitos da tributação, incidente sobre esse setor, repercutidos nos adquirentes, isto é, os responsáveis pelo imposto sobre as operações anteriores.

Em se considerando a carga tributária sobre o setor econômico primário, os três maiores contribuintes do Estado do Rio Grande do Norte em 1974 seriam as seguintes categorias: 1º lugar — Os produtores de Algodão; 2º lugar os produtores de sisal (agave); 3º lugar, os produtores de cana de açúcar.

Foi por conta da observância da repercussão do imposto sobre os adquirentes que a SANBRA — Sociedade Algodoeira do Nordeste Brasileiro S.A., por exemplo (maior compradora de algodão em todo o Estado) ficou colocada em primeiro lugar.

Para efeito de uma idéia sobre os quantitativos recolhidos, e em decorrência da dificuldade de manipular as listagens computadas — como já foi explicado anteriormente — considere-se apenas que as importâncias

pagas ao Estado pelas cinquenta empresas variaram entre Cr\$ 6 milhões ano para as primeiras colocadas e Cr\$ 300 mil para as últimas da listagem.

Os cinquenta maiores contribuintes do ICM, no exercício de 1974, cadastrados na Secretaria da Fazenda do Estado do Rio Grande do Norte, foram os seguintes:

OS CINQUENTA MAIORES CONTRIBUINTES DE ICM

- 1º — SANBRA — SOC. ALGODOEIRA DO NE BRASILEIRO S.A
- 2º — CONFECÇÕES GUARARAPES S.A.
- 3º — MEDEIROS & CIA. S.A
- 4º — CISAF — COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE FIBRAS S.A
- 5º — NÓBREGA & DANTAS S/A INDÚSTRIA E COMÉRCIO
- 6º — USINA ESTIVAS S.A
- 7º — SUPERMERCADOS MINI-PREÇO
- 8º — ARNALDO IRMÃOS & FILHOS
- 9º — COMPANHIA AGRO INDUSTRIAL ZABELÊ
- 10º — CIA. ALFREDO FERNANDES IND. E COMÉRCIO
- 11º — THEODORICO BEZERRA S/A INDÚSTRIA E COMÉRCIO
- 12º — MARPAS S/A COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES
- 13º — CIA. SOUZA CRUZ INDÚSTRIA E COMÉRCIO
- 14º — RADIR PEREIRA & CIA.
- 15º — INDÚSTRIA JOSSAN S/A
- 16º — NATAL VEÍCULOS E PEÇAS S/A
- 17º — REVENDEDORAS COM. VAREJISTA AVON
- 18º — CASA RÉGIO INDÚSTRIA E COMÉRCIO S/A
- 19º — CEARÁ INDUSTRIAL S/A
- 20º — SUPERMERCADO NORDESTÃO LTDA.
- 21º — QUEIROZ-OLIVEIRA, FERRO MADEIRA S/A
- 22º — DISTRIBUIDORA DE AUTOMÓVEIS SERIDÓ S/A
- 23º — CIA. AÇUCAREIRA VALE DO CEARÁ-MIRIM
- 24º — COOPERATIVA AGRO-PECUÁRIA DE SÃO TOMÉ LTDA.
- 25º — SORIEDEM S/A CONFECÇÕES
- 26º — J. IRINALDO & CIA.
- 27º — LIRA DE OLIVEIRA & CIA. LTDA.
- 28º — COBAL — COMPANHIA BRASILEIRA DE ALIMENTOS
- 29º — SANTOS & CIA. LTDA.
- 30º — T. BARRÊTO INDÚSTRIA E COMÉRCIO S/A
- 31º — INPASA — INDÚSTRIA DE PAPÉIS S/A
- 32º — RAIMUNDO ABRANTES & CIA.
- 33º — PORCINO IRMÃOS COMERCIAL LTDA.
- 34º — IMPORTADORA COMERCIAL DE MADEIRA LTDA.
- 35º — L. CIRNE & CIA. LTDA.
- 36º — LOJAS BRASILEIRAS S/A
- 37º — ALGODOEIRA SÃO MIGUEL S/A
- 38º — TRIGUEIRO & CIA.
- 39º — FIAÇÃO E TECELAGEM MOSSORÓ S/A — FITEMA
- 40º — J. OLÍMPIO & CIA. LTDA.
- 41º — INDÚSTRIA E COMÉRCIO JOSÉ CARLOS S/A
- 42º — COOP. AGRÍCOLA DO MÉDIO OESTE POTIGUAR
- 43º — PLANOSA — PLÁSTICOS DO NORDESTE S/A
- 44º — ANTÔNIO HOLANDA
- 45º — SANTORRES COMÉRCIO S/A
- 46º — MOSSORÓ AGRO-INDUSTRIAL S/A — MAISA
- 47º — COMERCIAL JOSÉ LUCENA LTDA.
- 48º — COOPERATIVA AGRO-PECUÁRIA DE MARTINS LTDA.
- 49º — LUIZ PAULA & CIA.
- 50º — POTYCRET — PRODUTOS DE CONCRETO LTDA.

FONTE: Secretaria da Fazenda.

LIBERAÇÃO DOS JUROS DAS FINANCEIRAS PODE PROVOCAR RETRAÇÃO NAS VENDAS

O Banco Central, através do Conselho Monetário Nacional, liberou as taxas de juros que as financeiras cobram, para financiar o Crédito Direto ao Consumidor. Ou seja: elas agora cobram os juros que acharem convenientes, para financiar eletrodomésticos, automóveis, confecções, etc., através de compras no comércio da cidade. As lojas temem que os clientes do crediário fujam e haja retração, mas ao mesmo tempo consideram que o consumidor vai preferir comprar mais pelos sistemas de crédito próprios das firmas. Só que, vendendo através das corretoras, é mais vantajoso para elas, que se creditam imediatamente do valor das vendas realizadas.

No início do mês de abril, o sistema de Crédito Direto ao Consumidor, operado por entidades financeiras, foi surpreendido com a resolução do Banco Central liberando as taxas de juros cobrados para financiar compras de utilidades domésticas, - automóveis ou prestação de serviços. As financeiras ficaram surpresas na medida em que a resolução chegou sem um aviso prévio, embora elas já aguardassem uma solução para o problema gerado pelas taxas fixas, determinadas pelo próprio Banco, através do Conselho Monetário Nacional, e que, segundo elas haviam feito ver às autoridades financeiras do país, estavam dificultando a sua sobrevivência. A surpresa, então, foi apenas quanto a determinar que as financeiras se reunissem para fixar, elas próprias, as novas taxas de juros a serem cobrados aos consumidores.

Há oito anos, desde quando foi implantado o sistema de Crédito Direto ao Consumidor, as financeiras sempre viveram presas às taxas fixas, periodicamente modificadas de acordo com as necessidades decorrentes da inflação e outros fenômenos financeiros.

Mas os aumentos sempre existiram em função da salvaguarda do interesse do consumidor, porque o governo federal desejava incrementar o hábito da compra a crédito, para forçar o desenvolvimento das indús-

trias. Agora a situação é diferente. Na disposição de conter a inflação e organizar o mercado financeiro, o governo prefere que haja retração do mercado creditício, a fim de que o sistema de poupança seja ativado. Esta é a explicação mais coerente, dada pelos empresários do setor, em Natal, para a liberação das taxas de juros das financeiras.



Nelson Hermógenes Freire: "Rionorte disparou no primeiro trimestre".

UTILIDADES x UTILITÁRIOS — Como acha o economista Nelson Hermógenes Freire, diretor de Operações da Rionorte — Companhia Norteriograndense de Crédito, Financiamento e Investimento, só os usuários do Crédito Direto ao Consumidor — é que sofrerão mais com a liberação das taxas. Trata-se de consumidores geralmente de baixa renda, assalariados, que adquirem eletrodomésticos e móveis com a intervenção das financeiras, e que terão que se sujeitar aos altos juros, caso queiram completar operações de compras. A Rionorte, no entanto, tem seu movimento mais acentuado no financiamento de veículos diversos.

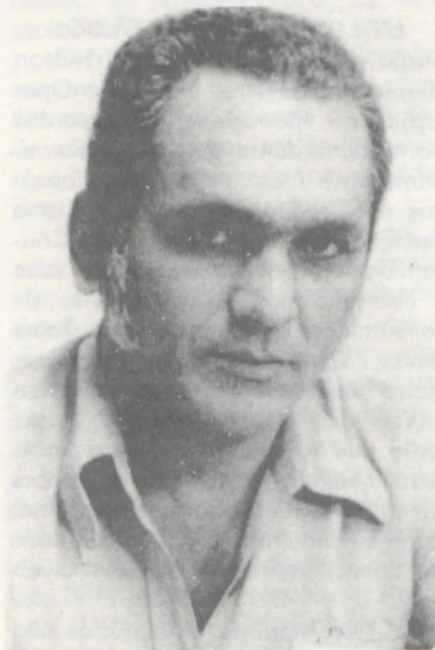
—“Na Rionorte os negócios não diminuíram” — diz Nelson Freire — “até pelo contrário: no primeiro trimestre deste ano, considerando que esses períodos sempre são fracos, nós disparamos, superando muitas vezes o movimento do ano passado, na mesma época”.

Nelson Freire é de opinião que, no caso da compra de automóveis ou utilitários, o financiado não vai deixar nunca de procurar a financeira, tanto porque tem um poder aquisitivo mais alto, como porque a mercadoria tem um controle de preços especial, e periodicamente o próprio preço dos carros sobe, sem que o fato signifique retração do mercado.

Ramiro Gomes da Silva, gerente da **CICLO — COMPANHIA BRASILEIRA DE SERVIÇOS FIDUCIÁRIOS** — a financeira que mais opera em Natal, no atendimento ao comércio de utilidades domésticas, móveis, tecidos e confecções, acha que as novas tabelas de juros poderão funcionar como impacto negativo, junto ao cliente, no início de sua implantação, voltando tudo ao normal logo depois.

—“O hábito de comprar a crédito nunca se modificará” — diz ele. “Trabalho no setor há vários anos e sempre que há um aumento na tabela de juros, vejo o público se retrair, para em seguida voltar”.

Ramiro Silva diz também que o movimento de sua financeira, no primeiro trimestre de 1976, denota claramente que este ano o volume de venda será consideravelmente maior que o de 1975, que atingiu uma média de Cr\$ 1,2 milhão mensal.



Ramiro Gomes da Silva: “O hábito de comprar a crédito sempre existirá”.

LETRA DE CÂMBIO PERDE-A boa movimentação do comércio natalense, neste início de ano, é, por outro lado, um fato comprovado entre os comerciantes de todos os ramos, notadamente os que trabalham com vendas a crédito.

Iberê Ferreira de Souza, sócio da cadeia de lojas **Galeria**, é testemunha da procura do consumidor. A **Galeria** tem um movimento de crédito distribuído entre 40% com financiamento próprio (vendas até cinco pagamentos, sem juros), 20% à vista e 40%

através da financeira — no caso, a **CICLO**.

Quanto à liberação das taxas de juros, ele entende o drama das duas partes interessadas: as financeiras e o consumidor.

—“Do ponto de vista das financeiras” — diz ele — “era imperioso que houvesse uma modificação. Elas tiveram anteriormente alteradas as taxas das Letras de Câmbio que emitem e vendem a capitalistas, interessados nos rendimentos que esses papéis oferecem. Essas letras são emitidas justamente com base nos rendimentos que os financiamentos propiciam. Por outro lado, as ORTN — Obrigações Reajustáveis no Tesouro Nacional — e as Cadernetas de Poupanças estavam oferecendo mais vantagens que as Letras de Câmbio que, por terem aumentadas as suas taxas, não encontravam respaldo, no mecanismo de emissão, para oferecer vantagens melhores aos adquirentes”.

As Letras de Câmbio não tinham poder competitivo com as ORTN e com as Cadernetas de Poupança. E então, ou aumentavam o preço dos seus juros — regalias para os adquirentes — ou não encontravam mais quem as comprasse.

A retração do público, acha **Iberê Ferreira**, vai ocorrer porque o cliente logicamente se espantará com o fato de por uma compra de Cr\$ 1.000,00 ter que pagar Cr\$ 1.896,00, em 24 meses. (*)

—“Mas no caso do Rio Grande do Norte” — lembra ele — “a situação será contrabalanceada pelo fato de estarmos em vias de ser sede do 3º Distrito Naval, afóra termos a Petrobrás cada vez mais se fixando entre nós e de irmos contar com a implantação da Alcanorte (fábrica de barrilha) — fatores que irão influir grandemente no incremento do poder aquisitivo da população”.

DUAS TABELAS EM NOVE DIAS Mas o comércio natalense, de modo geral, não viu com bons olhos a concessão de plena liberdade às financeiras, para cobrar os juros que quisessem nos seus financiamentos. Muitos comerciantes ficaram preocupados com o fato das financeiras terem elaborado duas tabelas em nove dias — trocando a primeira por uma segunda mais alta, quando as vendas através da outra já estavam se processando.

A cadeia de lojas (móveis, eletrodomésticos, brinquedos) **A Sertajena**,

por exemplo, foi uma que mais se preocupou. Porque adota um sistema de compras (nas fábricas) sempre à vista, para poder estocar, **A Sertajena** se jacta de oferecer preços sempre mais coerentes com as possibilidades econômicas dos seus clientes. O aumento dos juros do financiamento, no entender de **Zildamir Soares de Maria** — gerente da filial da rua **Ulisses Caldas** — forçará a loja a modificar os critérios de preços mais acessíveis, e isto logicamente irá refletir no seu conceito junto ao cliente.

—“Oferecemos sempre preços - melhores” — diz **Zildamir Soares** — “porque os custos da nossa cadeia de lojas não é tão alto: temos poucos associados e geralmente esses são membros da mesma família, isto afóra o fato de programarmos nossas compras sempre à vista e em quantidade suficiente para que os preços para a venda fiquem sempre estabilizados, nos meses subsequentes à compra”.



Iberê Ferreira de Souza: “Letras de câmbio perdiam terreno para as Cadernetas de Poupança”.

José Anchieta Figueiredo, gerente em Natal da cadeia de lojas **SO-CIC** (cinco em Natal, uma em Caicó e uma em Mossoró, afóra mais de 50 em todo o Nordeste), por outro lado, acredita que não vai haver considerável retração de vendas, por conta dos juros altos das financeiras. Para ele, o que ocorrerá é que o cliente preferirá comprar pelos sistemas de financiamento próprios das lojas, preterindo as financeiras.

—“A necessidade de comprar a crédito sempre existirá” — diz ele.



José Anchieta Figueiredo: "Aumento das taxas de juros das financeiras é uma exorbitância".

"Seja por prazos mais elásticos ou mais curtos. Entendendo que os juros das financeiras são muito altos, o consumidor optará pelo menor prazo, sem juros. Deixar de comprar, ninguém deixará. Mesmo que aumentem juros ou preços de mercadorias, haverá sempre a necessidade de trocar os móveis, adquirir a TV a cores, comprar eletrodomésticos - com *design* mais moderno, mais sofisticados tecnicamente".

Anchieta Figueiredo se diz peremptoriamente contrário ao aumento das taxas de juros das financeiras.

— "É uma exorbitância. Atualmente essas taxas já estão acima de 45%, para o prazo de 24 meses. Na SOCIC o maior volume de vendas é pelo sistema de financiamento próprio, até 10 meses, pelo preço de tabela. Se o cliente insistir muito, é que lhe aumentamos o prazo, colocando-o na faixa do Crédito Direto ao Consumidor, mas sempre fazendo uma operação em que a própria SOCIC é que se responsabiliza pelo

crédito. Ou seja: julgamos o crédito e o concedemos, através da financeira, mas com a nossa interveniência".

OUTRAS MODIFICAÇÕES — A rigor, o que ocorreu agora com relação aos juros das financeiras, foi apenas uma das muitas modificações que se estão operando gradativamente no sistema financeiro do país. No caso específico das financeiras, desde o ano passado elas insistiam junto ao governo por essa medida (notadamente as do sul) propondo que as deixasse livres para operar de acordo com as tendências dos mercados regionais.

Nelson Freire explica:

— "Antes, havia três modalidades de financeiras: as que operavam com correção monetária de 26% ao ano, ligadas aos bancos comerciais; as que trabalhavam com 28% e as de 29%, autônomas. Para uma financeira da última faixa ter rentabilidade, com Letras de Câmbio a 29% ao ano, era necessário cobrar um juro alto, pelo financiamento. As de 26% tinham juros menores, mas em compensação ofereciam menor rentabilidade nas Letras de Câmbio. Então, a vantagem de uma era a desvantagem da outra. Na hora em que houve a liberação dos juros, a própria concorrência se tornou mais leal".

As financeiras hoje agem de acordo com a tendência do mercado e foi por isto que, segundo ainda Nelson Freire, o aumento das taxas não foi tão grande quanto poderia ter sido: as financeiras foram coerentes com as conveniências locais e aumentaram o essencialmente ponderável.

Quanto a outras modificações efetivadas pelo Banco Central, com vista à reorganização do sistema financeiro do país, Nelson Freire esclarece:

— "Várias foram as medidas já tomadas e certamente outras mais virão. Dentre as já em execução, está o aumento do capital mínimo das corretoras e distribuidoras; a institu-

cionalização do sistema de assistência às financeiras, semelhante ao redesconto dos bancos comerciais; a regularização das cartas de recompra; a redução do imposto de renda das Letras de Câmbio. Outras modificações internas nas financeiras poderão sair dentro de até 90 dias, devendo ser aprovado posteriormente, também, o novo Fundo de Investimento da Renda Fixa, a ser colocado à disposição das financeiras, já chamado de Certificado de Poupança.



Zildamir Soares de Maria: "A Sertaneja tem melhores preços porque tem custos baixos".

(*) — Para três prazos geralmente mais tomados pelo consumidor, são os seguintes os preços atuais de prestações, comparados com os anteriores: 6 meses — Cr\$ 227,00 (antes, Cr\$ 223,00); 12 meses - Cr\$ 127,50 (Cr\$ 105,50); 24 meses—Cr\$ 79,00 (Cr\$ 77,50)

PNEUS só com RAUL

A CAMINHO DOS 500 MIL HABITANTES NATAL CRESCE NO RUMO DE PONTA NEGRA

Natal caminha na direção da praia de Ponta Negra. Ao longo das vias de acesso àquela área, vão se implantando diversos conjuntos residenciais e, afora as fábricas que já se transferiram para as margens da BR-101, agora também o comércio (principalmente o de automóveis) também está indo para lá. Ponta Negra, de uma praia de elite até poucos anos passados, está se transformando num bairro. Na própria praia, o INOCOOP já está construindo um conjunto e programa a construção de outros, o mesmo acontecendo com a COHAB-RN, que constrói nas proximidades da Lagoa do Jiqui. É Natal a caminho dos 500 mil habitantes.

Para onde se orientam os caminhos de Natal?

Em termos de habitação são muito poucas as opções. E por enquanto as descobertas para construção de conjuntos habitacionais se limitam a duas áreas: a margem da BR-101, anunciando-se agora o aproveitamento de terrenos próximos à estrada de acesso à praia de Ponta Negra-RN-1 e o distrito de Igapó, onde começa a existir uma concentração da população em decorrência da instalação, na área, de novas indústrias.

Mas a procura maior, a melhor aceitação, é mesmo para a parte sul da cidade. "Nós sentimos o desencanto do pessoal que nos procura quando falamos na possibilidade de construção de um conjunto habitacional em Igapó. Mas se dizemos que vamos abrir inscrições para casas populares para os lados de Ponta Negra, o sorriso vem espontâneo e largo" comenta a superintendente do INOCOOP-RN, Severina Porpino.

CONCENTRAÇÃO — A constatação é esta: verdadeiramente Natal caminha mais rápido em busca de Ponta Negra. Das 4.361 casas construídas pelo INOCOOP desde sua instalação em 1971 em Natal, 3.710 estão localizadas à margem da BR-101, distribuídas nos conjuntos Neópolis, Mirassol e Candelária. E outros conjuntos já estão sendo anunciados para esta área, ou mais

precisamente, um pouco mais próximo da praia que até bem pouco tempo era conhecida como um reduto da elite natalense e que começa a se transformar em uma das mais populares da cidade.

E cada vez mais se impõe que novas construções sejam projetadas para essa região como forma de atendimento à grande faixa da população que oferece seu trabalho em fábricas, principalmente de confecção, ali instaladas. No centro administrativo, que concentrará todos os órgãos do Governo do Estado, as

primeiras unidades já começaram a se instalar, significando que um número maior de pessoas prestará serviços na área. E paralelamente ao anúncio de novas construções de casas populares, fala-se com insistência, agora, do surgimento dentro de mais algum tempo, de um *shopping-center*, inclusive com cinema, próximo ao viaduto da BR-101.

INCONGRUÊNCIA — A COHAB-RN (Companhia de habitação do Rio Grande do Norte) também já está presente na área através da



Mirassol — 810 casas, que custaram cerca de Cr\$ 30,5 milhões.

construção das 623 casas que compõem o conjunto residencial Jiquí, recentemente inaugurado. Agora está preocupada em construir em outras áreas, abrindo novos rumos para o crescimento da cidade. O conjunto Potengí, na estrada da Redinha, é uma demonstração disso.

Mas o diretor presidente da COHAB—RN, Ezequias Pegado Cortez, admite e considera até uma exigência o estudo de um novo projeto para pessoas que têm rendimentos na faixa de Cr\$700,00 a Cr\$ 3 mil, que é exatamente atendida pelo órgão. "O conjunto Jiquí foi dimensionado para atender 600 famílias, mas se inscreveram 1.800. Sobraram 1.200. Isso demonstra que existe uma procura definida e reprimida para aquela área".

A partir dessa constatação é que o diretor-presidente da Cohab enfatiza a necessidade de definir um novo projeto, reforçando o argumento ao lembrar o número sempre crescente de pessoas que trabalham em fábricas instaladas às margens da BR—101. "Seria uma incongruência", afirma, "a COHAB não procurar construir por ali para a população que trabalha no setor. Mesmo porque morando distante do local de trabalho encarece os gastos urbanos: um maior número de pessoas precisará andar de ônibus, mais transportes coletivos rodarão pela cidade desgastando as ruas, consumindo mais gasolina. Tudo isto além de aumentar as despesas pessoais".



Severina Porpino: "Mutuários só querem se inscrever em conjuntos para o lado de Ponta Negra".



Neópolis — 760 casas e uma população de cerca de 4.000 pessoas.

OCUPAÇÃO - A pista asfaltada ligando o aeroporto de Parnamirim a Natal, se prolongando por toda a avenida Salgado Filho até a Hermes da Fonseca, teve uma influência fundamental no crescimento da cidade partindo do Tirol em direção à região sul. As primeiras atividades urbanas de Natal instalaram-se na Ribeira, na parte baixa, ao lado do Rio Potengí. Isto pela oportunidade de criação de um porto. Depois, seguindo a linha férrea, a ocupação foi subindo a encosta para instalar-se na atual Cidade Alta.

Depois, houve o crescimento irregular da cidade. A estrutura física, até então definida, promoveu a subida sempre margeando o rio Pontegí e acabou provocando o adensamento do Alecrim, na fase de 1940. A partir a cidade começou a ter uma estrutura viária asfaltada, exatamente a construída pelos americanos, partindo de Parnamirim em direção a Natal. A ocupação dispersa começou a acontecer, deixando verdadeiros vazios no centro da área física da cidade.

MAIS CASAS — Foi no ano de 1971 que começaram a surgir as primeiras casas populares construídas através do INOCOOP em áreas até então utilizadas como granjas, cheias de uma vegetação nativa. E em uma delas, no portão de acesso, existia uma placa: "Granja 204". Era uma homenagem a Jânio Quadros e o número representava a primeira instrução de impacto do então Presiden-

te do Brasil. Foi nessa área que começou a ser construído o conjunto de Neópolis.

Paralelamente, a vida noturna de Natal ganhava novas opções. E como as construções das casas populares, a opção era também a estrada de acesso à praia de Ponta Negra. Surgiu primeiro o Hippie Drive-In que por muito tempo monopolizou a preferência dos que queriam aproveitar as noites de fins de semana. Os motéis também proliferaram na região. Os primeiros concorrentes do Hippie apareceram e até hoje muitos resistem às oscilações da moda: depois da estrada de Ponta Negra houve uma transferência para os bares de Areia Preta e Praia do Meio. Agora as boites da RN—1 voltam a reinar nas noites natalenses.

NOVAS CASAS — No ano de 1973 eram inauguradas as 760 casas do conjunto residencial de Neópolis, onde foi investido um total de Cr\$ 18.706.097,19. Depois, um novo conjunto, um pouco maior do que Neópolis, começou a ser construído. Era o Mirassol, inaugurado em 1973, com 810 casas, representando um investimento de Cr\$ 30.448.727,87. Pela aceitação na construção desses dois primeiros conjuntos, um outro, este dimensionado para 2.140 famílias, foi projetado. No início de abril, com a presença de um representante do presidente Maurício Schulmann, do BNH, ele foi inaugurado. É o Candelária, que representou um investimento de Cr\$ 136.340.683.

Agora, um novo conjunto será construído. E dessa vez mais próximo a Ponta Negra. Ficará localizado nas proximidades do balneário do SESC, sendo contido no lado direito da RN-1, estendendo-se até uma área da estrada de acesso a Pirangi feita a paralelepípedo. Serão 1.800 casas construídas em um terreno de 102 hectares. O número de inscritos já é suficiente para o início do programa e o investimento deverá ser superior a Cr\$ 100 milhões. A construção deverá ser iniciada até o mês de agosto. O prazo de constru-



Lzequias Pegado Cortez: "Ha uma procura definida e reprimida para aquela área".



Candelária - 2.140 famílias para o mais novo conjunto residencial inaugurado.

ção total será de dois anos. Mas nos oitos meses, a partir do início da construção, começarão a ser feitas as entregas das primeiras unidades.

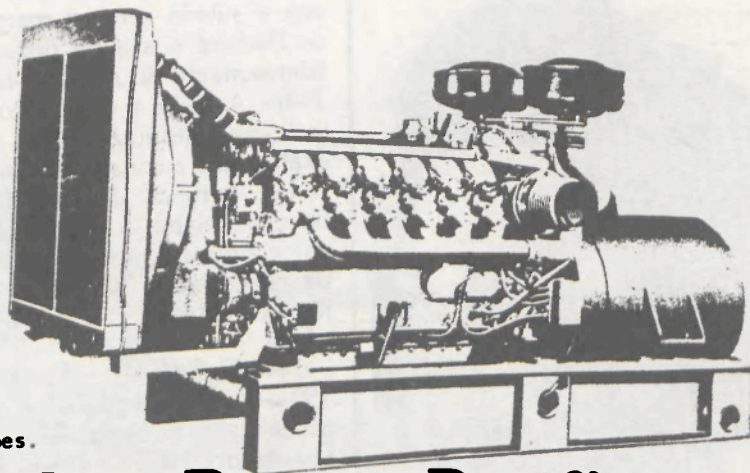
Além do conjunto Ponta Negra, um outro está sendo estudado. Destina-se a professores da Universidade Federal do Rio Grande do Norte e se localizará nas proximidades do Campus Universitário e Cidade Jardim. E um projeto pensado inicialmente pela Ecocil, destinado a uma faixa popular. Depois, a idéia inicial evoluiu para a construção de um conjunto de melhor qualidade. As inscrições para a fundação de uma cooperativa já estão sendo feitas e 800 professores

deram seus nomes.

Estes conjuntos já estão projetados. A COHAB está consciente da necessidade de dimensionar novos conjuntos para esse setor. E certamente outros, além de construções particulares, surgirão, abreviando cada vez mais o encontro da cidade com a praia de Ponta Negra que vive ainda os instantes de local procurado para repouso pela tranquilidade que oferece. Exceto nos fins de semana, quando ela se transforma em programa preferido por grande parte dos mais de dez mil habitantes que hoje moram nos conjuntos Jiquí, Neópolis, Candelária e Mirassol.

O MESMO VIGOR DE HÁ VINTE ANOS!

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



Cyro Cavalcanti Auto-Peças e Retífica

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

Cyrauto Peças e Retífica

Rua Dr. Hario Negócio, 1504 - Alecrim - Fones 2-3963 e 2-4830

CAFÉ PODERÁ SER ÓTIMA OPÇÃO PARA A AGRICULTURA DO RN

A partir de julho, começa a colheita da primeira safra dos cafeeiros plantados no Rio Grande do Norte, na serra do Martins. Uma produção irrisória, certamente, oriunda do cultivo de quinze campos de observação, implantados, a fundo perdido, pela Secretaria da Agricultura do Estado, de acordo com convênio com o Instituto Brasileiro do Café. Mas a viabilidade da nova cultura já evidenciou o interesse do IBC, que está agora financiando agricultores com Cr\$ 1,8 milhão para plantação das variedades Catuaí e Novo Mundo — as que melhor se adaptaram aos nossos agroclimas.

Pode não ser a redenção da frágil economia primária do Rio Grande do Norte, que afora o algodão pouco tem para computar na sua balança econômico-financeira, mas pelo menos um impacto inicial - que poderá se transformar num constante aditivo, de força expressiva — será causado pelo café produzido em nosso Estado, notadamente na região da serra de Martins.

A rigor, o Rio Grande do Norte é o Estado nordestino de menor área selecionada pelo Instituto Brasileiro do Café, para expansão da cafeicultura brasileira, ficando com a Bahia, o Ceará e Pernambuco as maiores extensões de áreas disponíveis, já sooadas e em franco processo de desenvolvimento da cultura. Em nosso Estado, as experiências começaram em 1974, quando na Bahia já vinham de 1971 e foi justamente com os primeiros resultados obtidos nas primeiras colheitas dos novos cafezais, altamente promissores, que as autoridades governamentais despertaram para o incremento da cultura, em nossa região, considerando também as condições agroclimáticas dos microclimas regionais. O incremento da cafeicultura no Nordeste, por outro lado, serve para contrabalançar os efeitos dos fenômenos climáticos (as geadas) a que estão sujeitas as principais áreas cafeeiras do Brasil, notadamente no Paraná.

Se até 1980 houver plantados no Nordeste 510 milhões de cafeeiros,

capazes de gerar uma produção de 7,5 milhões de sacas de café beneficiado (aproximadamente a produção de São Paulo em 1973 e 33% da produção brasileira, em anos normais), então haverá um equilíbrio entre produção e consumo do produto, na área.

Atualmente, a produção do Nordeste é de 420 mil sacas (de 60 quilos) para um consumo regional em torno dos 4,5 milhões de sacas, consumo que em 1980 estará na faixa dos 5,7 milhões de sacas.

No Rio Grande do Norte, a colheita nos primeiros campos de observação começa em julho próximo,

prevendo-se conseguir uma média de 6 a 7 sacas por cada mil pés plantados — a própria média nacional.

O CAFÉ NO RN — O programa de Plantio de Cafezais no RN foi implantado através de convênio entre a Secretaria de Agricultura e o IBC. Na Serra do Martins, na área zoneada pelo próprio Instituto, foram instalados 15 campos de observação de comportamento das variedades Mundo Novo, Catuaí, Icatu e Iarana, a partir de sementes vindas de São Paulo. Em propriedades particulares, a fundo perdido, o convênio aplicou



Cafeeiro em floração — um dos que terão colheita iniciada em julho próximo.

recursos da ordem de Cr\$ 120 mil.

Logo em seguida, em 1975, uma segunda etapa foi iniciada, com instalação de mais cinco campos em Martins e cinco em Portalegre, com recursos da ordem de Cr\$ 140 mil. Cada campo das duas etapas iniciais, possui duas mil covas e dois hectares.

Em 1976, observado o comportamento da experiência piloto e concluindo-se que a variedade Catuaí foi a que mais se adaptou aos nossos agroclimas, a coordenação do programa, que tem à frente o engenheiro agrônomo *Armando Camilo* e está afeto à Coordenadoria de Assuntos Agropecuários da Secretaria de Agricultura, conseguiu junto ao IBC os primeiros recursos para financiamento. Já agora, está à disposição do Programa, no Banco do Nordeste do Brasil, agência de Pau dos Ferros, Cr\$ 1,8 milhão que será distribuído entre agricultores interessados.

— “O interesse dos agricultores tem sido muito grande” — diz *Armando Camilo* — “Já há cerca de 50 inscritos, aguardando finalização de estudos por parte do banco”.

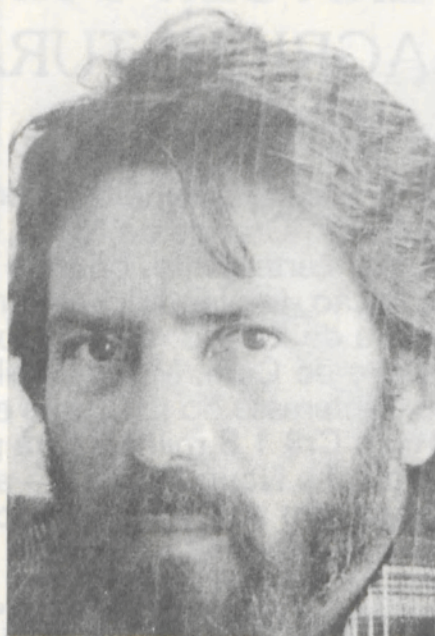
Desses cinquenta, apenas quatro tiveram suas propostas aprovadas, estando já com dinheiro liberado. Oito estão com projetos elaborados, quatro estão em fase de contratação. Todos na região de Martins. Em Portalegre, há duas propostas em perspectiva.

No entanto, trinta proprietários em Martins e mais cinco em Portalegre já iniciaram o plantio de cafeeiros, por conta própria, afora mais cinco em Luiz Gomes, região não zoneada pelo Instituto Brasileiro do Café, mas também propícia ao desenvolvimento da cafeicultura. Na cidade paraibana de Catolé do Rocha, vizinha à nossa região escolhida pelo IBC, há agricultores interessados em entrar no negócio, por conta própria.

— “Tudo isto, e a comprovação da viabilidade da atividade, através dos bons resultados obtidos nos campos de observação, nos dá a certeza de que dentro em breve a cafeicultura será uma importante opção para a agricultura norterio-grandense” — diz *Armando Camilo*.

E acentua que hoje o preço do café está em torno de Cr\$ 1.300,00 a saca de 60 quilos, a nível de produtor. E que as áreas do Estado onde se está plantando café são as mesmas onde se plantava mandioca, uma cultura de muito menor rentabilidade. Do que resultará o impacto

inicial, quando os preços do café começarem a ser comparados com os da mandioca, praticamente a cultura de base da região, que aos poucos será erradicada.



Armando Camilo “Cafeicultura será importante opção para a agricultura potiguar, dentro em breve”.

MÃO DE OBRA — O café que se está cultivando no RN, como na região nordestina, é o *coffea arábica*, que possui as variedades já enumeradas, das quais as que melhor se comportaram, em nosso solo, foram a Catuaí e a Mundo Novo.

A Secretaria de Agricultura, atendendo a indicações do Instituto Brasileiro do Café, começa instalando os campos de observação nas áreas escolhidas. Comprovada a viabilidade do cultivo, o IBC chega com o financiamento para os agricultores interessados. Para os 15 primeiros campos experimentais, foram utilizadas sementes vindas de São Paulo. Para os outros, se importou sementes de plantações pernambucanas (Garanhuns) mas já a partir de agora, para desenvolvimento do programa, a Secretaria disporá de sementes de produção própria, que serão (como as outras o foram) plantadas em viveiros, para preparação das mudas, que só vão para o campo a partir do quinto par de folhas, após adubação especial e controles fitossanitários.

Embora ainda estejamos distantes da primeira colheita na serra do Martins, o engenheiro agrônomo *Armando Camilo* já sabe que ela será manual — como é feita na maioria

das plantações do centro-sul. Isto quer dizer que, se não já agora, mas pelo menos em futuro bem próximo, haverá grande absorção de mão de obra regional, arregimentando-se entre homens, mulheres, jovens e até crianças os trabalhadores para as operações diversas que existem também após a colheita pura e simples. Atualmente, já é utilizado representativo volume dessa mão de obra no plantio, capina e aplicação de defensivos. A partir de julho, será necessário mais gente para a colheita, a secagem do café nos terreiros, lavagem, despoldamento, degomagem, armazenamento do produto.

Até agora o IBC ainda não se pronunciou sobre que métodos adotará para a comercialização do nosso café mas acredita-se que as primeiras safras, depois de beneficiadas, serão consumidas no próprio Estado, quando muito em cidades de Estados vizinhos, onde existem torrefações.

Falando sobre aspectos sanitários da cultura, *Armando Camilo* diz:

— “Até agora, a única praga que apareceu nos nossos cafeeiros, com mais expressividade, foi o *Bicho Mi-neiro*, muito comum nesse tipo de cultura. Há presença esporádica de *Cochonilhas*, mas em compensação ainda não tivemos nenhuma incidência de *Ferrugem*, um tipo de doença contumaz.

Sobre o processamento das lavouras, explica o coordenador do Programa:

— “O espaçamento entre covas é de 4 por 2, ou seja: quatro metros entre fileiras e dois metros entre as covas das fileiras, o que vai corresponder a uma plantação de 1.250 covas por hectare. Com relação à adubação, primeiro ela é feita na fundação da cultura, por cova, usando-se de 7 a 10 litros de esterco de curral, 170 gramas de super-fosfato de cálcio simples e mais 30 gramas de cloreto de potássio — tudo misturado com a terra, para encher a cova. Depois de plantada a muda, aplica-se três parcelas de 30 gramas de sulfato de amônio cada uma, isto de 30 em 30 dias, após o plantio. Essas aplicações são feitas na cobertura da cova, distribuindo-se a solução uns 10 ou 15 centímetros em volta das mudas.

O QUE É O CAFEIEIRO — O cafeeiro arábica (*coffea arabica*) é uma planta tropical de altitude,

adaptada a um clima úmido, de temperaturas amenas, que prevalece nos altiplanos da Etiópia, região considerada de origem da espécie.

Na Etiópia os cafeeiros surgem de forma espontânea, na faixa de altitude entre 1.000 e 2.000 metros, aproximadamente, onde as temperaturas médias anuais variam entre 22° a 16° e as precipitações pluviométricas ficam entre 1.200 mm e 2.000 mm.

O cafeeiro, para vegetar e frutificar normalmente, necessita encontrar umidade suficiente no solo, durante o período de vegetação e frutificação. Na estação de colheita e repouso da planta, a umidade do solo pode cair bastante e aproximar-se do ponto de murchamento, sem maiores problemas para a cultura.

Quase toda a produção de café do Brasil é feita em regiões equatoriais, com latitudes inferiores a 10°. Isto resulta em variação muito pequena das condições térmicas no curso do ano.

Vários são os fatores de solo que atuam sobre o desenvolvimento das plantas. Podem ser considerados de maior importância: o volume de solo à disposição das raízes; a facultade



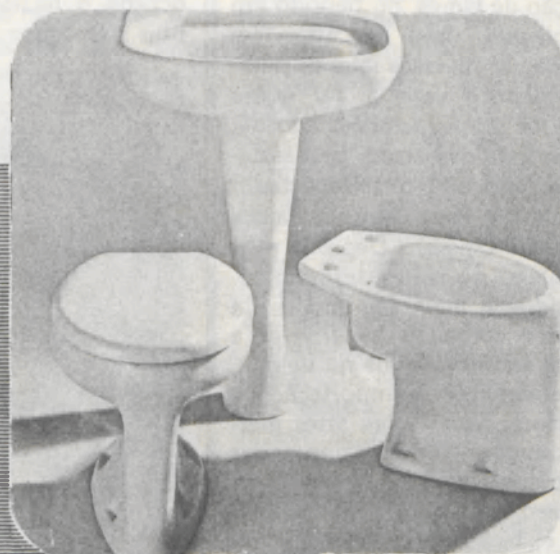
Variedade Catuai foi a que melhor se adaptou ao agroclima da Serra do Martins e de áreas próximas.

de armazenar água e a capacidade de reter nutrientes em estado disponível. Esses três fatores estão diretamente ou indiretamente correlacionados com o relevo, a textura, a estrutura e a porosidade do solo.

No Rio Grande do Norte, na Serra do Martins, a altitude onde estão implantados os primeiros campos, é em média de 700 metros acima da mínima exigida, que é de 650 metros.

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)

CINEMA VOLTA A SER BOM NEGÓCIO E EXIBIDORES PLANEJAM EXPANSÃO

Porque a televisão já cansou — ou porque não oferece melhores padrões de qualidade aos telespectadores — os cinemas começam a reconquistar o público perdido há alguns anos. Os exibidores de filmes, durante a crise de expectadores sofrida no período, aprenderam, no entanto, uma coisa: cinema tem que funcionar no centro das cidades. Em Natal, há euforia dos empresários do ramo, pela volta do público, e embora não se pense em construir casas novas, pelo menos as atuais serão reformadas, até com adição de outras salas exibidoras, aproveitando-se espaços disponíveis.

A renda bruta dos cinco principais cinemas de Natal, no ano de 1975, foi de Cr\$ 3.782.680,50. No primeiro semestre de 1976, essa renda já atingiu Cr\$ 1.205.384,00 — o que possibilita uma previsão otimista quanto à cobertura do que se conseguiu no ano passado, principalmente levando-se em conta que hoje, mais do que nunca, depois que a televisão passou a ser forte concorrente das salas exibidoras, a situação está se modificando sempre.

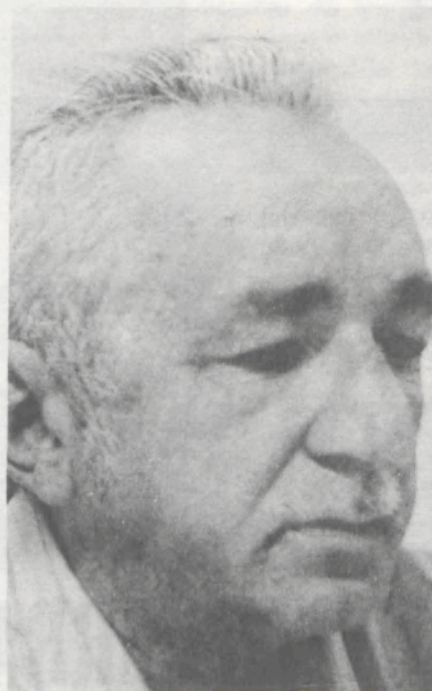
A fuga do expectador das salas de projeção de filmes, no período em que a televisão dava as cartas, foi ocasionada por diversos fatores, sempre relacionados com a TV como novidade. A primeira, era o fato de, em sua própria casa, sem necessidade de locomoção, o telespectador ter também um filme para ver, afora os programas especiais. Depois, a própria produção de filmes, desestimulada, não oferecia melhores opções de qualidade e começou a se viver a época dos *westerns* feitos na Itália e, mais recentemente, a importação de fitas de Hong Kong sobre artes marciais, produções sempre destinadas mais ao público juvenil.

No caso do Brasil, a obrigatoriedade de exibição de filmes nacionais tirava dos exibidores a possibilidade de algum lucro mais bafejado, porque as nossas fitas pecavam pela má qualidade técnica, afora a quase total falta de indicativos artísticos.

O panorama, no entanto, foi se modificando aos poucos: o povo começou a se cansar da televisão, porque se acostumou a ela, e os produ-

tores de filmes foram descobrindo maneiras novas de apelar para o expectador, oferecendo-lhe fitas mais digestivas e requintadas. No caso brasileiro, a produção melhorou sensivelmente a sua qualidade técnica — embora não tenha havido grandes mudanças no tocante à parte artística — e pelo menos o expectador hoje já sai de casa para ver uma *porno-chanchada* brasileira, na certeza de que vai, quando menos, se divertir.

Em Natal, em plena época do desinteresse do público pelo cinema, ocorria o fechamento do Cine São Luiz, no bairro do Alecrim, um dos



Luiz de Barros: "Fita nacional hoje cobre faturamento da importada".

maiores da cidade e que vinha sendo depositário de toda sub-produção importada, porque só assim conseguia tentar sobreviver, acenando para o público menos esclarecido — que de resto também começou a fugir.

Atualmente, já se sente certa euforia entre os empresários de cinema, na cidade, embora alguns pontos considerados difíceis de serem transpostos ainda persistam.

Moacir Maia, principal sócio da Empresa Rio Grande (dois cinemas em Natal e um em Caicó) desabafa:

—“O problema da meia entrada é irremovível. Natal deve ser a cidade que tem mais estudantes, neste país. Oitenta por cento dos ingressos que vendemos em nossos cinemas é para estudantes. Depois, há o caso do ISS — Imposto Sobre Serviços — cobrado pela Prefeitura. Aqui, ele incide 10% sobre cada ingresso, quando em outras capitais se cobra cinco por cento”.

No caso do ISS, as empresas exibidoras pagam-no no ato da aquisição dos ingressos padronizados, no Instituto Nacional do Cinema (agora se reestruturando para se transformar na Embrasfilmes), ou seja: mesmo que os ingressos não sejam vendidos, o imposto está recolhido por antecipação.

A obrigatoriedade do filme nacional, no entanto, antes considerada “uma assombração para o exibidor”, como diz Luiz de Barros (sócio da Cireda) já hoje funciona até como uma opção de bons lucros. Acentua ele:

—“Hoje uma fita nacional cobre perfeitamente a renda de uma importada, porque estão sendo feitas, com mais cuidados técnicos e abordando assuntos ou situações que divertem o grande público.

Moacir Maia tem opinião coerente com a de *Luiz de Barros*:

—“Qualquer sala exibidora tem obrigação de exibir fitas nacionais durante 112 dias no ano. Se o filme é de qualidade artística mais evidente, no entanto, o público não vai. Tem que ser fita na base da comédia erótica ou de apelos cômicos inconsequentes, tipo Renato Aragão. Para o exibidor, é ótimo que fitas assim continuem sendo feitas, pois só desta maneira ele pode se sair bem da obrigatoriedade.

Aildo Gibson, da representação local do Instituto Nacional do Cinema, diz que em São Paulo, onde residia o maior foco de resistência à obrigatoriedade de exibição de filmes brasileiros, foram registrados no ano passado resultados animadores, que por outro lado significam incentivo à própria indústria: os exibidores paulistas excederam em 1.423 o total de dias exigido, ficando o *superavit* - computado para 1976 — que este é o sistema adotado pelo INC. Em 1974, na capital paulista, a resistência dos exibidores havia determinado um *deficit* de 448 dias, transportados para 1975, que foram cobertos, havendo ainda o excesso dos 1.423 dias.



Moacir Maia: “Cobrança do ISS é um problema. Pagamos adiantado 10% sobre os ingressos vendo, quando em outras capitais se cobram apenas 5%”.

RN-ECONÔMICO

CINEMAS EM NATAL — Natal

atualmente possui dez cinemas — seis exibindo filmes de 35mm e quatro trabalhando com os de 16mm. Dos primeiros, os principais são os Cines Nordeste, Rio Grande, Rex e Panorama. Os outros dois, Oldé e São Sebastião/ Os menores: Cines São José (Quintas), São Francisco (Nazaré), Araruna (Rocas) e Redinha — na praia do mesmo nome.

A rigor, o que conta, no movimento exibidor da cidade são os cinemas que funcionam no centro — Nordeste, Rio Grande e Rex — pois eles recebem o fluxo de expectadores de toda a cidade, principalmente nos fins de semana.

—“Cinema hoje tem que ser o do centro”. — diz *Luiz de Barros* — “e uma prova disto é que até em São Paulo raras são as casas exibidoras de subúrbio que persistem. Em Recife, praticamente fecharam todas”.

Ele justifica com este ponto de vista, a venda do terreno do ex-Cine São Luiz ao Banco do Brasil, que está levantando no local a sua agência do Alecrim.

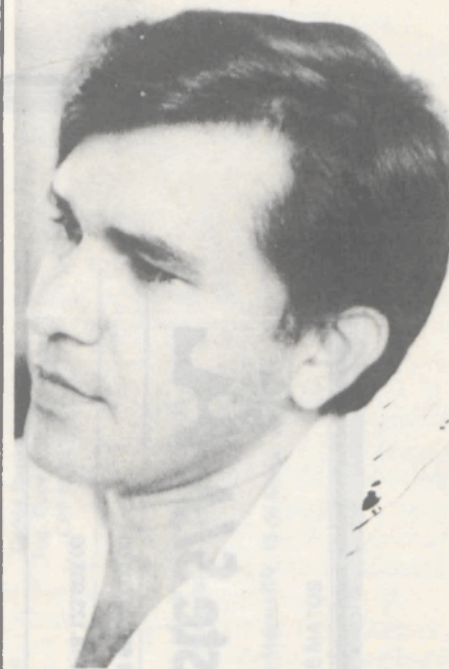
Moacir Maia tem a mesma idéia:

—“Quem mantém cinema é a classe média, que mora nos subúrbios e no fim de semana vem para o centro, com um programa já estabelecido: olhar vitrines, ver um filme, ir à lanchonete, à sorveteria, quando muito ir a um restaurante. A classe “A” só vai quando o filme é melhor.

Hoje com apenas duas empresas de porte dedicadas ao ramo, Natal é, no entanto, uma cidade que não possui um cinema de luxo. Os expectadores há muito reclamam do desconforto do Cine Rio Grande - (poltronas irregulares e falta de ar condicionado) e do Cine Nordeste — onde vez por outra o sistema de refrigeração deixa de funcionar pelos repetidíssimos defeitos técnicos. O cinema Rex há muito atende a uma faixa menos exigente.

No entanto, a mudança de situação, que se vem configurando há pouco mais de um ano, com referência ao afluxo de expectadores, já está forçando o propósito dos exibidores, no sentido de melhorar as casas atuais e até partir para a construção de outras. O Cine Rio Grande, por exemplo, já tem pronto um projeto para transformar o seu imenso balcão numa outra sala, onde serão exibidos filmes independentes dos do andar térreo. Diz *Moacir Maia*:

—“Dentro de breves dias pode-



Getúlio Freitas: “Em Natal, afluxo de expectadores aos cinemas principais é de 20.000 por mês, em média”.

remos iniciar a reforma do Rio Grande. Estamos apenas esperando orçamento e determinação de prazos para instalação dos sistema central de ar condicionado. Vamos fazer o que já existe em São Paulo em pelo menos dez cinemas. Quanto ao salão térreo, vamos trocar o estofamento das cadeiras e melhorar a parte sonora”.

Esse mesmo tipo de reforma poderá também ser feito no Cine Rex, segundo *Luiz de Barros*, embora que a longo prazo. No cinema da av. Rio Branco, o que vai haver logo é a troca total da aparelhagem. Dentro de 90 a 120 dias, o Rex estará com novos projetores e novo sistema de som.

“As máquinas atuais vão ficar como sobressalência” — diz ele. “Ocorre muito que, com duas máquinas apenas, o cinema um dia é obrigado a trabalhar só com uma, porque a outra está com defeito. Para evitar isto, tanto o Rex quanto o Nordeste ficarão agora com três — uma sempre pronta a entrar em ação, no caso de um defeito”.

No final do próximo ano, no entanto, a Cireda vai conjeturar, em termos práticos, quanto à reforma do Cinema Rex, construindo uma sala isolada no primeiro andar, aproveitando o balcão atual. Serão exibidos filmes distintos nas duas salas, dando-se ao expectador mais uma opção.

Henrique Lage Salineira do Nordeste S/A

C.G.C. Nº 08.225.849/0001 - 75

CAPITAL AUTORIZADO

Cr\$ 65.000.000,00

IMBURANAS - MACAU - RN

SUBSCRITO E REALIZADO

Cr\$ 18.123.933,00

RELATÓRIO DA DIRETORIA

Senhores Acionistas:

De acordo com as disposições estatutárias, submetemos à apreciação dos Senhores Acionistas o Balanço Semestral, procedido

em 31 de Dezembro de 1975, bem como a respectiva Demonstração de Resultados e o Parecer do Conselho Fiscal.

A Diretoria permanece ao inteiro dispor dos Senhores Acionistas, para quaisquer in-

formações que se tornarem necessárias ao perfeito conhecimento das contas ora apresentadas.

Imburanas - Macau - RN, 15 de Março de 1976.

Paulo Rubens da Gama Barreto Vianna
Diretor Superintendente

Jacques Tavares Pedrosa
Diretor-Assistente

Armando Daudt D'Oliveira
Diretor-Assistente

BALANÇO SEMESTRAL PROCEDIDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 1975

ATIVO		PASSIVO	
DISPONÍVEL		EXIGÍVEL A CURTO PRAZO	
Bens Numerários.....	8.583,49	Fornecedores.....	462.954,05
Depósitos Bancários a Vista.....	1.423.508,61	Contas Correntes.....	4.108.918,77
	1.432.092,10	Financiamentos no País.....	741.801,50
REALIZÁVEL A CURTO PRAZO		Compromissos Imobiliários.....	342.000,00
Duplicatas a Receber.....	11.077.049,25	Dividendos a Pagar.....	5.220.760,13
(-) Duplicatas Descontadas.....	10.006.968,73	Títulos a Pagar.....	30.000,00
(-) Provisão p/Devedores Duvidosos....	332.311,48	Obrigações Sociais a Pagar.....	443.651,35
	737.769,04	Obrigações Tributárias a Pagar.....	1.156.131,89
Adiantamento ao Pessoal.....	27.426,77	Serviços de Terceiros a Pagar.....	1.391,89
Adiantamento a Fornecedores.....	637.244,80	Provisão p/Imposto de Renda.....	524.781,50
Contas Correntes.....	8.147.387,76		13.032.391,08
Aplicações Financeiras.....	88.681,75	EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	
Depósitos Vinculados.....	1.007.891,36	Financiamentos no País.....	7.007.337,07
Produtos em Elaboração.....	761.629,93	Compromissos Imobiliários.....	91.200,00
Produtos nos Cristalizadores.....	759.646,40	Títulos a Pagar.....	20.000,00
Produtos Elaborados.....	1.746.439,67	Arrendamentos a Pagar.....	1.473.444,00
Posto de Subsistência.....	32.552,21	Provisão p/Imposto de Renda.....	3.353.410,50
Almoxarifado.....	884.514,79		11.945.391,57
	14.831.184,48	TOTAL DO PASSIVO REAL.....	
TOTAL DO ATIVO CIRCULANTE.....	16.263.276,58		24.977.782,65
		INEXIGÍVEL	
		Capital Autorizado.....	65.000.000,00
		(-) Ações a Subscrever.....	46.876.067,00
		Capital Subscrito e Realizado.....	18.123.933,00
		Reservas para Aumento de Capital.....	6.787.234,36

Imobilizações Técnicas.....	23.375.777,12		Reservas de Contingências.....	8,96	
Imobilizações Financeiras.....	5.725.166,13		Lucros Acumulados.....	6.317.784,10	31.855.969,21
Correção Monetária.....	14.974.977,20		RESULTADO PENDENTE		
(-) Depreciações.....	3.730.862,83	40.345.057,62	Transferência Interdepartamental.....		150.500,00
TOTAL DO ATIVO REAL.....		56.608.334,20	COMPENSAÇÃO		
RESULTADO PENDENTE			Caução da Diretoria.....	200,00	
Depósitos p/ Recursos.....	29.276,51		Endosso para Cobrança.....	496.485,52	
Despesas a Apropriar.....	346.641,15	375.917,66	Contratos de Seguros.....	12.536.801,52	
TOTAL DO ATIVO.....		56.984.251,86		13.033.487,04	
			MENOS: Compensação do ATIVO.....	13.033.487,04	
			TOTAL DO PASSIVO.....		56.984.251,86

Imburanas, 31 de Dezembro de 1975.

Paulo Rubens da Gama Barreto Vianna
Diretor-Superintendente
CPF N. 003535074

Jacques Tavares Pedrosa
Diretor-Assistente
CPF N. 045500487

Armando Daudt D'Oliveira
Diretor-Assistente
CPF N. 003355177

Carlos Reginaldo Filho
Téc. Cont. CRC-RN-633
CPF N. 011908064

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS - PERÍODO DE 1.º DE JULHO A 31 DE DEZEMBRO DE 1975

RENDA OPERACIONAL BRUTA			LUCRO OPERACIONAL.....		8.544.490,76
Vendas de Produtos.....	41.284.278,63		RENDAS NÃO OPERACIONAIS.....		1.390.606,76
Prestação de Serviços.....	180.568,93	41.464.847,56	DESPESAS NÃO OPERACIONAIS.....		506.334,16
IMPOSTO E FRETE FATURADOS			LUCRO LÍQUIDO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA.....		9.428.763,36
Imposto Único s/Minerais.....	4.234.601,63		PROVISÃO PARA IMPOSTO DE RENDA.....	2.828.629,00	
Fretes Marítimos.....	16.796.475,41	21.031.077,04	RESERVA LEGAL.....	329.956,72	3.158.585,72
RENDA OPERACIONAL LÍQUIDA		20.433.770,52	LUCRO LÍQUIDO DO SEMESTRE.....		6.270.177,64
CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS		2.570.467,65			
LUCRO BRUTO		17.863.302,87			
GASTOS GERAIS					
Despesas Administrativas.....	1.684.535,58				
Despesas Financeiras.....	1.416.736,23				
Despesas Tributárias.....	557.161,28				
Despesas Gerais.....	1.864.889,72				
Despesas de Vendas.....	3.795.489,30	9.318.812,11			

Paulo Rubens da Gama Barreto Vianna
Diretor-Superintendente
CPF N. 003535074

Jacques Tavares Pedrosa
Diretor-Assistente
CPF N. 045500487

Armando Daudt D'Oliveira
Diretor-Assistente
CPF N. 003355177

Carlos Reginaldo Filho
Téc. Cont. CRC-RN-633
CPF N. 011908064

PARECER DO CONSELHO FISCAL

Os abaixo assinados, membros do Conselho Fiscal de HENRIQUE LAGE SALINEIRA DO NORDESTE S/A, tendo examinado o Relatório, Balanço, Demonstração da conta de Lucros e Perdas, assim como os

demais atos e papéis referentes ao semestre encerrado em 31 de Dezembro de 1975, apresentados pela Diretoria, e sendo-lhes fornecidas todas as informações e esclarecimentos solicitados, declaram ter encontrado

os mesmos em ordem, recomendando-os, por isso, à aprovação da Assembléia Geral.

Imburanas-Macau-RN, 15 de Março de 1976

MANOEL MOREIRA PAES

ANDRÉ ARRAES

HENRIQUE DE MATOS

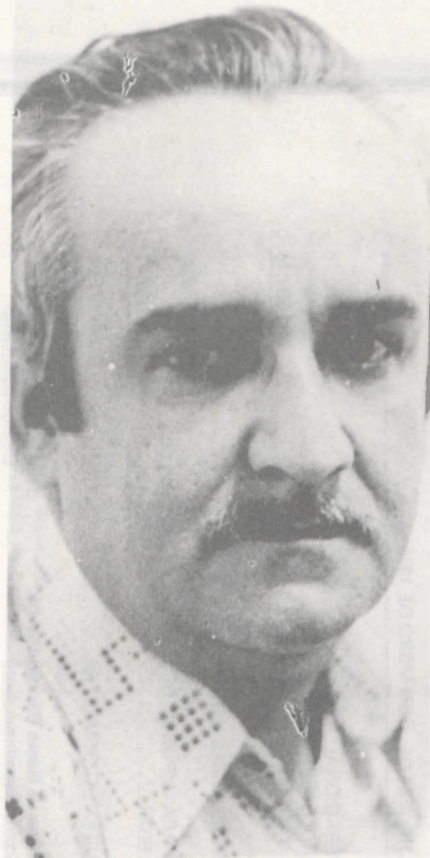
DISTRIBUIDOR É EXIGENTE —

Segundo Getúlio Freitas, funcionário da representação do INC em Natal, o movimento normal dos cinemas de Natal computa uma média de 20.000 ingressos vendidos, mensalmente, caso não haja um filme que provoque uma maior corrida. No interior, nos vinte e oito cinemas que funcionam sob controle do Instituto, o movimento médio é de 9.000 ingressos por mês.

Para atender aos cinemas do interior, existem em Natal três distribuidoras de filmes de 16mm: a Três irmãos, a Lamar e a Cine Distribuidora. Alguns cinemas se suprem também em cidades limítrofes de outros Estados, onde haja distribuidoras.

As fitas exibidas em Natal são contratadas nos escritórios das distribuidoras nacionais, em Recife. São geralmente filmes inéditos ou reprises que funcionam, em termos de contratação, quase como se fossem produções novas, porque representam boa bilheteria.

Para contratar bons filmes, as empresas exibidoras se sujeitam a várias exigências dos distribuidores: além dos 60% sobre a renda líquida, têm que receber muita fita de quali-



Aildo Gibson: "INC hoje controla venda de ingressos e entrada de expectadores nos cinemas".

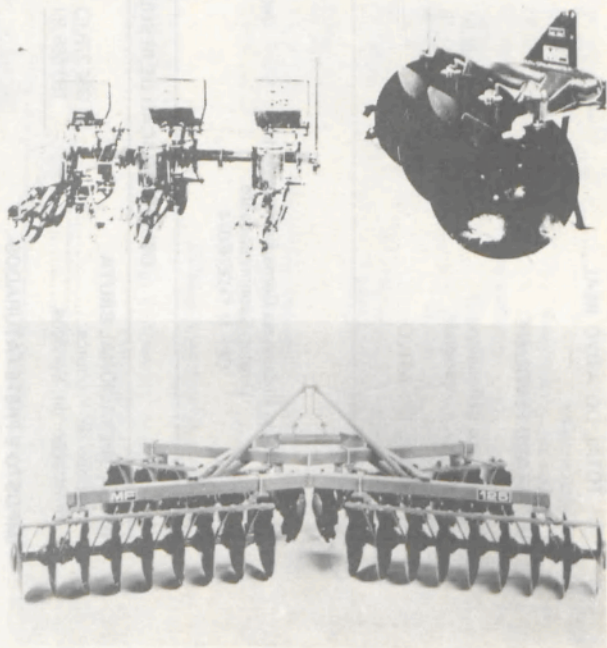
dade inferior, amarradas no pacote das fitas principais.

— "Hoje um exibidor de uma cidade como Natal não pode se dar ao luxo de exigir uma cópia de um filme importante, não pode marcar data para exibir determinada fita" — diz Moacir Maia. "Muita gente reclama que Natal não lança filmes novos com a mesma periodicidade de Recife, por exemplo. Mas nós não podemos fazer nada. Tudo isto é controlado pelas distribuidoras".

Além do mais, diz Luiz de Barros, atualmente o número de cópias de um filme novo é bem menor. O Rio e São Paulo ficam com mais cópias, para os lançamentos em circuitos de muitos cinemas. Outras seguem para Minas Gerais, Rio Grande do Sul, Bahia, Pernambuco, para atender aos cinemas lançadores das capitais e do interior — porque esses Estados representam 80% do público cinematográfico do país. Os outros Estados, ficam com um irrisório número de cópias, que se revesam entre os cinemas das capitais e das cidades importantes.

INC CONTROLA TUDO — Hoje a atividade de exibidor cinematográfico está totalmente sob controle

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



As melhores máquinas agrícolas são representadas por

JESSÉ FREIRE AGRO-COMERCIAL S/A

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

do Instituto Nacional do Cinema — futura Embrafilmes. Os ingressos, por exemplo, são padronizados e os exibidores os adquirem na forma de bobinas, que são postas em máquinas registradoras e picotadas à proporção que a entrada é vendida.

As máquinas são cativas e só marcam meias entradas, daí o fato de, para um ingresso inteiro, se receber uma tira equivalente a duas meias.

Para adquirir as bobinas, a gerência do cinema preenche formulário próprio, no qual já há espaço determinado para o desconto imediato do Imposto Sobre Serviço, que o INC recolhe à Prefeitura.

Aildo Gibson, diz que além dos ingressos, o INC controla também a entrada dos expectadores, justamente para poder comparar o que foi vendido com o que foi apurado. O último controle é feito através de borboletas, pelas quais os expectadores passam. Essa medida, por outro lado, foi bem recebida pelos exibidores, pois só assim eles ficaram isentos da quase compulsora prática de dar permanentes a amigos ou autoridades que se achavam com o direito de ver filmes de graça.

—“Da renda bruta de sua despesa mensal” — diz Aildo Gibson — “o exibidor pode deduzir despesas referentes a cinco itens, oficialmente reconhecidos pelo INC: publicidade, filmes nacionais de curta metragem (jornais informativos e outros), trailers, custo dos ingressos, direitos autorais (música tocada nos intervalos das sessões) e ISS”.

Da renda líquida, quando o filme é nacional, o exibidor devolve 50% ao distribuidor. No caso de fitas estrangeiras, devolve 60% ou até mais, dependendo do contrato para exibição.

São filmes do tipo *O Poderoso Chefão*, *O Exorcista*, *Tubarão* ou *Inferno na Torre* (para citar alguns exibidos em Natal), cujas latas guardadoras dos rolos só saem das prateleiras do distribuidor mediante acordos em que quem fica com a menor parcela da renda é exatamente o exibidor.

Os borderôs do INC do Rio - grande do Norte, manipulados por Getúlio Freitas, demonstram que *Tubarão* foi a fita que rendeu mais dinheiro, dentre as exibidas em Natal, nos últimos tempos: Cr\$ 250 mil. *O Exorcista* está em segundo lugar, com Cr\$ 165 mil. E *Inferno na Torre*

vem logo a seguir, com um pouco menos.

No primeiro trimestre de 1976, foi a seguinte a renda bruta dos cinco principais cinemas de Natal:

Rio Grande Cr\$ 432.390,00
Nordeste Cr\$ 349.850,00

Rex Cr\$ 259.570,00
Panorama Cr\$ 110.144,00
Olde Cr\$ 53.430,00

Em 1975, o movimento geral dos ses cinemas apresentou este quadro com relação a renda bruta e renda líquida:

CINEMAS DE NATAL Movimento Anual/75

CINEMA	RENDA BRUTA	★RENDA LIQUIDA
Rio Grande	Cr\$ 1.321.954,50	Cr\$ 1.107.529,86
Nordeste	Cr\$ 1.116.397,00	Cr\$ 900.773,71
Rex	Cr\$ 840.636,50	Cr\$ 678.392,04
Panorama	Cr\$ 329.711,50	Cr\$ 266.703,46
Olde	Cr\$ 173.981,00	Cr\$ 139.964,03

★Da renda líquida, pagas as despesas naturais com energia elétrica, manutenção de máquinas, empregados, etc., uma casa exibidora fica com um lucro na base de 30%.

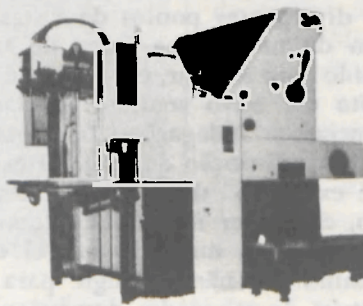
No interior do Estado esse quadro de movimento financeiro certamente é bem menor. Afóra Mossoró, que possui três cinemas com movimento relativamente expressivo, a totalidade das casas exibidoras são de pequeno porte, embora exibam, na maioria, fitas de 35mm. Os cinemas do interior do Estado, controlados pelo INC, são os seguintes: Mossoró — Pax, Cjd e Caiçara; Caicó — São Francisco e Rio Branco (da empresa Rio Grande); Macau — São Luiz e Dois Irmãos; Areia Branca — São Raimundo e Miramar; Currais Novos — Desembargador Salustino; Ceará-Mirim — Jerusalém e Paroquial; Parrelhas — Rex; Açú - Pedro Amorim; Macaíba - Cometa e Vanessa; João

Câmara — Planalto e João Câmara; Santa Cruz — Santa Rita; Nova Cruz — Estrela; Apodí — Odeon; Pau dos Ferros — Lourimar; Canguaretama — Luzitânia; São José de Mipibu — Cometa; Alexandria — Plaza; Jardim do Seridó — São Francisco

Cinema é uma atividade rentável?

—“Está voltando a ser rentável” — diz Moacir Maia — “e uma prova é que estamos reinvestindo. Mas ninguém se iluda: Jamais se irá construir novos cinemas luxuosos. Um cinema novo hoje tem que ser levantado aproveitando-se espalo obsoleto. No mais, se fará reformas, como é o nosso caso, no Rio Grande”.

Gráfica RN-ECONÔMICO



Dez anos na frente!

Rua Dr. José Gonçalves, 687 — a cem metros da Av. Salgado Filho
Telefones: 2-0706 e 2-4455

Erradicado o preconceito da mão-de-obra feminina

ALCIR VERAS DA SILVA

As aspirações e necessidades do homem moderno pressionam, constantemente, a comunidade levando-a, quase sempre, a mudanças de comportamento. Frequentemente, as solicitações do meio social se manifestam através desse mecanismo. São fenômenos de que se têm ocupado largamente os pesquisadores sociais, dada a riqueza de detalhes e a própria abrangência que o tema sugere.

Diante de circunstâncias inadiáveis, essas modificações por serem abruptamente introduzidas representam, de início, uma agressão aos hábitos e atitudes mais conservadoras. Por outro lado, o rompimento de tabús e a conseqüente adoção de métodos mais ousados, levam o homem a uma sensação de liberdade e de auto-confiança. Não raro, as inovações provocam resistências, reações. É perfeitamente compreensível, porque trata-se de uma atitude espontânea do comportamento humano.

Após a segunda guerra mundial, a sociedade industrial viveu uma experiência muito interessante. Se, nessa época, na Europa e Estados Unidos a aceitação da mão de obra feminina, comprovadamente operante na força produtiva, foi severamente criticada em determinados círculos sociais, restrições mais acentuadas se verificaram na América Latina, particularmente a América do Sul onde predominavam hábitos mais conservadores, aliados à ausência de tradição industrial. Desse modo, dir-se-ia demasiadamente rígido nos países daquele continente, o preconceito pela mão de obra feminina, chegando a se caracterizar, em alguns setores da indústria, como rejeição absoluta o acesso da mulher ao trabalho.

O tema, "a emancipação da mulher", tem tido, nos últimos vinte anos, as mais controvertidas opiniões sobre o assunto. A sua participação na atividade produtiva tem sido encarada com muitas restrições. Os mais divergentes pontos de vistas a respeito da atuação da mulher na força de trabalho, tem contribuído para se criar, em torno de si, uma figura de mito em certo sentido. Ao lado de tudo isso evidenciam-se indagações, tais como: A profissionalização tem distinção de sexo? O exercício da profissão é exclusivo dos homens? Como se sabe, no passado, a mulher não tinha acesso à formação profissional e bem mais irredutível era o mercado de trabalho em não transigir para o sexo feminino. Restrita às atividades domésticas e ao artesanato, a mulher evoluiu para o sistema produtivo, cuja participação numericamente ex-

pressiva tem se destacado no setor industrial e de serviços. A indústria eletrônica, por exemplo é altamente absorvedora de mão de obra feminina.

Em se tratando da disponibilidade de recursos humanos, há uma preocupação muito grande em medir-se o retorno produzido pelo sistema educacional. A propósito do assunto, afirma o Prof. Carlos Geraldo Langoni em seu livro Economia da Transformação: "A taxa de retorno dos investimentos em educação é uma síntese da comparação entre benefícios e custos. Os resultados indicam que a rentabilidade social dos investimentos em educação (28%) é em média o dobro daquela obtida pelo capital físico (14%). Assim, no caso brasileiro, é realmente um ótimo "negócio" investir em educação. Cada Cr\$ 1.000,00 aplicados rendem por ano um benefício para a sociedade de Cr\$ 280,00 em termos reais. Já a mesma quantia aplicada em investimentos convencionais (máquinas e equipamento por exemplo) rende em média apenas Cr\$ 140,00". Ora, se o mercado de trabalho se mantém impermeável à mão de obra feminina, significa que um grande número de mulheres deixa de ter acesso a uma ocupação no mercado de trabalho. Esse deixa de ter acesso a uma ocupação no mercado de trabalho. O fato, provocará, incontestavelmente, uma redução na taxa de retorno acima mencionada, já que a clientela escolar é composta de um considerável número de estudantes do sexo feminino.

O ensino de nível médio, por sua vez, vem se mostrando particularmente favorável à profissionalização da mulher.

A Escola Técnica Federal do Rio Grande do Norte, compreendendo a importância da participação da mulher no processo de desenvolvimento, a partir deste ano (1976) aprovou a abertura de matrículas para o sexo feminino nos seus diversos Cursos Técnicos. Com isso, forma-se, em Natal, uma nova demanda escolar ávida por novos conhecimentos e experiência sobre o ensino Técnico.

Superado o preconceito da profissionalização feminina, o mercado de trabalho está consciente de que a atividade profissional da mulher, assegurada através de soberbas provas sobre sua eficiente atuação nos mais diferentes ramos do conhecimento humano, não é uma improvisação. Longe de representar uma ameaça, uma competição ao homem, o trabalho da mulher tem verdadeiramente uma função de integrar e de completar.

CIBRAZEM CONSTRÓI ARMAZÊNS NO INTERIOR DO RIO GRANDE DO NORTE

A CIBRAZEM vai construir mais quatro armazéns no Estado, de acordo com o Programa Nacional de Armazenagem, que visa equacionar o problema da oferta e da procura de armazenamento no país. No Rio Grande do Norte, como em outros Estados, o PRONAZEM põe em prática três programas para a construção de unidades armazenadoras: a nível de fazenda (para pequenos e médios agricultores), de interesse diário (dirigido a cooperativas), e terminais, para empresas de grande porte.

Embora constitua um dos elementos básicos para o bom desempenho da comercialização, o sistema de armazenamento de produtos agrícolas só a partir de 1975 teve programada uma ação efetiva, da parte do Governo Federal, com vistas ao incremento de meios e condições para que o agricultor pudesse ter acesso aos modernos métodos que orientam essa prática. O Decreto-Lei nº 75.688, de 02 de maio de 1975, instituiu o PRONAZEM — Programa Nacional de Armazenagem, resultante de estudos efetuados pela CIBRAZEM — Companhia Brasileira de Armazenamento que se propunha — e está conseguindo — a equacionar o problema da oferta e da demanda de armazenamento no país. Os projetos emanados do PRONAZEM perseguem a adequação da infra-estrutura do sistema de armazenamento, visando o crescimento da produção agrícola e um estágio correto da tecnologia de cultivo integrado.

Agora mesmo, o Programa está chegando ao Rio Grande do Norte, onde a CIBRAZEM já administra 22 armazéns: mais quatro serão constituídos dentro de 120 dias para tanto tendo o presidente da Companhia, Ruy Neves Riba, vindo a Natal assinar com o Secretário Moacyr Duarte, da Agricultura, e representantes de outros órgãos ligados ao setor, os termos do contrato que determina a construção das novas unidades armazenadoras, obras nas quais serão aplicados cerca de Cr\$ 12 milhões.

Em nosso Estado a CIBRAZEM tem como delegado Douglas Fonseca

Leitão, estando a Paraíba também incluída na jurisdição de sua Delegacia. Há onze anos na função, Douglas Leitão é, compulsoriamente, até por dever de ofício, um defensor dos modernos sistemas de armazenamento de produtos agrícolas diversos, principalmente a nível de fazenda, uma prática pouco difundida no Brasil mas de transcendental importância para a finalização das operações comerciais.

—“A conservação da produção agrícola, em armazéns” — diz ele — “é realmente importante para o produtor rural, principalmente no que se refere á abertura de possibilidades que propiciarão ao produtor



Douglas Leitão: “Havendo boa safra e o agricultor não podendo, a CIBRAZEM atende, para o armazenamento”.

participar diretamente do processo de comercialização dos produtos. E mais: o armazenamento implica até na melhoria do processo de comercialização, elevando, conseqüentemente, a renda do produtor”.

ARMAZÊNS NO RN — Os quatro novos armazéns que a CIBRAZEM construirá no Rio Grande do Norte serão localizados em João Câmara, Currais Novos, Umarizal e São Miguel. Cada unidade terá capacidade para 50.000 sacos, o que proporcionará um aumento de 1 milhão de sacos de 60 quilos, na nossa capacidade de estática.

A construção dessas novas unidades armazenadoras, por outro lado, tem como interesse principal atender à política de preços mínimos, preconizada pelo Governo Federal e já sendo implantada no Estado — sem dúvida também indo de encontro às necessidades do nosso setor agrícola, efetivamente carente dessa prática.

Atualmente o RN possui 22 unidades armazenadoras: seis em Natal, duas em Mossoró (inclusive um armazém inflável) três em Caicó, duas (infláveis) em João Câmara e uma em cada sede dos municípios de Santa Cruz, Santo Antônio, Nova Cruz, São Paulo do Potengi, Lages, Apodí, Pau dos Ferros, além de outra na fazenda Uirapuru.

Pode-se considerar pequeno o número de armazéns no Estado, mas Douglas Leitão justifica:

—“Na realidade, não podemos fazer um planejamento para construir

armazéns, por causa da incerteza do inverno e, conseqüentemente, das safras. Armazéns são construídos - quando há produção para estocar. Havendo boa safra e a iniciativa privada não tendo condições de - contruí-los, a CIBRAZEM chega, para atender às necessidades da área”.

TRÊS PROGRAMAS — Atualmente a Companhia Brasileira de Armazenamento põe em prática três programas para construção de unidades armazenadoras: 1) a nível de fazenda, atingindo o pequeno e o médio agricultor; 2) armazenamento de interesse diário, dirigido principalmente às cooperativas; 3) armazenamento terminal, beneficiando as empresas de armazéns gerais, estaduais, municipais e privadas.

Das 22 unidades hoje existentes no Rio Grande do Norte, 16 são do Estado, operadas pela CIBRAZEM, através de contrato: 3 são infláveis (coberturas fabricadas em São Paulo, com material japonês, importado) e 3 são do tipo convencional. As outras, sempre operadas pela Companhia, são alugadas, e as próximas quatro serão também do tipo convencional.

POR QUE ARMAZENAR ? — As vantagens de armazenar produtos agrícolas nas fazendas são atualmente conhecidas de todo produtor que visa racionalizar a ação, principalmente a partir da colheita e com vistas à comercialização. A rigor, essas vantagens podem ser assim alinhadas:

1 — propicia a comercialização das colheitas em épocas mais oportunas, evitando as pressões do mercado nos períodos de safra, dando condições para se obter financiamento para estocagem, não só através de linhas de crédito específicas para pré-comercialização, como também por meio dos empréstimos com base na política de preços mínimos;

2 — elimina ou reduz as perdas quantitativas e qualitativas, ocasionadas na própria lavoura, pelo retardamento da colheita e guarda dos produtos, em locais inadequados, sujeitos ao ataque de insetos, roedores, etc..

3 — gera ponderável economia nos preços de fretes e carretos, evitando a remoção do produto nos períodos de *pique-de-safra*, quando os custos - podem chegar a níveis exagerados;

4 — reduz o volume a transportar, pela eliminação do excesso de água, na secagem, e das impurezas, na



Armazém inflável, tipo do qual existem três em nosso Estado.

pré-limpesa, que agravam os encargos dos transportes;

5 — ocasiona um melhor controle das quebras de peso originárias da secagem e pré-limpesa, ao se realizar essas operações em máquinas próprias, ao invés de se utilizar equipamento de terceiros;

6 — enseja maior rendimento das colhedoras, não só pelo início antecipado das suas operações diárias, como também por evitar a sua paralisação, à espera do retorno dos caminhões retidos nas longas filas de espera, para descarga nos depósitos.

Com relação às linhas de crédito, informa Douglas Fonseca Leitão que atualmente vários bancos, no Rio Grande do Norte, estão operando, credenciados pelo Banco Central do Brasil, financiando agricultores que desejem construir unidades armazenadoras. São o Banco do Brasil, Banco do Estado de São Paulo, Banco Real de Minas Gerais, Banco Real, Banco Brasileiro de Descontos, Banco Sul Brasileiro, União de Bancos do Brasil, Banco Nacional.

Para conseguir um financiamento o agricultor deve provar, como condição inicial, que tem produção mínima de 90 toneladas (ou 1.500 sacos) e o seu pleito poderá atingir até a importância correspondente a 2.000 maiores salários mínimos. O financiamento é total e o prazo para pagamento é de 10 anos, com dois de carência, a juros de 8% ao ano.

No caso da construção de armazéns a nível da fazenda, a CIBRAZEM orienta o agricultor técnicamen-



Técnicos realizam operação de expurgo, num armazém.

te, com relação a plantas, escolha de terreno e práticas de expurgo, ou conservação dos produtos armazenados.

A CIBRAZEM, O QUE É? — Criada pela Lei Delegada nº7, de 26 de setembro de 1962, diretamente vinculada ao Ministério da Agricultura a Companhia Brasileira de Armazenamento tem atribuídos objetivos fundamentais na mecânica do abastecimento público, cabendo-lhe a missão de estar nos locais onde a capacidade armazenadora seja insuficiente para a

guarda e preservação dos produtos agrícolas. Cria ainda condições preliminares para o funcionamento de uma estrutura que facilite a sua atuação como órgão central do sistema, com atribuições normativas e de assistência técnica, no setor público e privado.

Sendo um órgão de infra-estrutura, a CIBRAZEM, entre os seus vários e múltiplos objetivos, tem a responsabilidade de: a) racionalizar os fluxos da comercialização, através da armazenagem de produtos agropecuários e da pesca, proporcionando a canalização da produção, de onde houver excesso, para os centros de demanda insatisfeita; b) concorrer para a integração dos diversos mercados agropecuários e intensificar a concorrência para a distribuição da produção, de modo a estabilizar os preços; c) possibilitar a determinação dos intermediários, eliminando os efeitos considerados prejudiciais ao sistema de comercialização racional; dar condições necessárias para a criação de estoques reguladores de mercado e estoques estratégicos; e) garantir aos órgãos de pesquisa do Governo, informações sobre estoques oficiais; f) suplementar a infraestrutura exigida pelos sistemas de produção e comercialização.

Responsável pela guarda e conservação das mercadorias depositadas em seus armazéns, a Delegacia do Rio Grande do Norte movimentou, em 1975, em sua jurisdição, 646.000 volumes, correspondentes a 22 milhões de quilos de produtos diversos. Na conservação desses produtos, empregou as suas unidades móveis de expurgo, com as quais também atende a particulares, agricultores, ou não. As unidades móveis de expurgo são carros devidamente aparelhados com equipamentos e substâncias químicas diversas.

No Rio Grande do Norte e Paraíba, a Delegacia local atinge áreas diversas, do cais do porto ao litoral, do sertão às fronteiras.

Em Natal, no caso do armazenamento a frio, a companhia é responsável pelo Entrepósito de Pesca de Natal, que no momento está passando por uma ampliação que vai propiciar não somente o aumento da capacidade de estocagem, como da produção de gelo. No primeiro caso, passará de 40 para 120 toneladas. No segundo, de 10 toneladas/dia para 30 o que representará uma produção de 1.200 pedras de gelo, diariamente cada uma pesando 25

RN-ECONÔMICO



Armazém do tipo convencional, construído pela CIBRAZEM.

quilos. Nas obras do Entrepósito, serão aplicados Cr\$ 3,5 milhões.

—“No mais” — diz Douglas Fonseca Leitão — “a CIBRAZEM é um órgão em contante relacionamento com outros, que operam o sistema do abastecimento. Sabemos que o abastecimento é um processo essencialmente da iniciativa privada, e a Companhia é uma empresa pública, através da qual o Governo intervém no processo apenas para disciplinar e coordenar as atividades dos setores

responsáveis, suprimindo as distorções. Através dela e de outros organismos, como a SUNAB — Superintendência Nacional de Abastecimento; COBAL — Companhia Brasileira de Alimentos; CFP — Comissão de Financiamento da Produção; CONAB — Conselho Nacional do Abastecimento. Esses órgãos e outros mais, desenvolvem operações que se entrelaçam e se completam, pois conduzem ao mesmo fim: o da racionalização do abastecimento”.

MÓVEIS PARA ESCRITÓRIO



RECOMAPE

MATRIZ — Rua Dr. Barata, 242

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

PERSPECTIVA MUNDIAL DO ALGODÃO

Tradução de: *Francisco Dantas Guedes*

O Comitê Consultivo Internacional do Algodão informa que a estimativa da produção mundial terá que ser revisada em relação ao mês de fevereiro último, para diminuir cerca de 200.000 fardos (cerca de 40.000 toneladas). A contínua deterioração da safra em curso, de fato, tem levado a frequentes reduções na estimativa final. Em consequência a safra prevista está agora somente em torno de 55 milhões de fardos (24.915.000 toneladas), contra a previsão inicial de 58.5 milhões. A colheita da safra 1974/75 totalizou o recorde de 63.6 milhões de fardos.

A drástica redução na produção mundial de algodão foi parcialmente coberta pelo acentuado aumento dos estoques disponíveis no início do período — 1º de Agosto de 1975 — o qual se elevou a 29.8 milhões de fardos, contra 25.1 milhões em 1º de Agosto de 1974. Mesmo assim o suprimento de algodão em pluma nesta temporada é provável seja aproximadamente 4 milhões de fardos abaixo da safra 1974/75 que atingiu 88.7 milhões.

A substancial queda de produção, concomitantemente com significativa recuperação no uso do algodão, está conduzindo a expressiva redução nos estoques com que se iniciará a próxima temporada, cerca de 23.5 milhões de fardos em 1º de Agosto de 1976, 6 milhões de fardos menos do que os estoques iniciais do período. Este volume de produto corresponde a 4 meses e meio de consumo da próxima temporada, sendo considerado abaixo do estoque mínimo desejável, para 5 ou 6 meses. Nestas circunstâncias há uma evidente necessidade de que a produção de algodão aumente consideravelmente no período de 1976/1977, para ter assegurado o suprimento adequado.

No presente momento há, em verdade evidência de que as plantações para a nova safra aumentarão em muitos dos principais países produtores. Enquanto a intenção de plantar é ainda uma antevisão, parece que o aumento de área é provável que seja considerável nos Estados Unidos, porém mais moderado em outras partes do mundo.

Refletindo um progresso geral na situação econômica, a indústria têxtil de muitos países mostra uma

saudável recuperação. As perspectivas para o restante da temporada continuam favoráveis e o uso mundial de algodão para toda a estação é esperado que exceda 61 milhões de fardos o que estará 2.5 milhões acima da temporada anterior. O aumento no consumo do algodão tem sido mais significativo nos Estados Unidos e no Oriente, sendo o Japão a única exceção. O consumo atual nos Estados Unidos é superior a 7 milhões de fardos, contra 5.9 milhões consumidos em 1974/75. Na Europa Ocidental uma pequena demanda pelos produtos têxteis e a forte competição das importações continuam a retardar a esperada recuperação da demanda do algodão. Em consequência o consumo nos países nesta parte da Europa talvez nem mesmo alcance os deprimidos níveis da estação anterior. Nos países socialistas e nas nações em desenvolvimento é esperado mais uma vez um aumento na utilização do algodão, em 1975/76.

A despeito da crescente demanda do algodão como matéria prima, espera-se que as exportações mundiais serão modestamente aumentadas sobre o pequeno volume de 16.8 milhões de fardos da safra anterior, desde que boa parte do aumento de consumo ocorrerá em países exportadores, particularmente nos Estados Unidos, Paquistão e Brasil.

Até agora a importação de algodão pelos países do Oriente distante assinalou considerável aumento na última estação, porém na Europa Ocidental uma diminuição poderá ocorrer.

Após um acentuado aumento em Dezembro e na primeira metade de Janeiro, os preços de algodão permaneceram mais ou menos estáveis durante as semanas seguintes. Os preços das fibras artificiais tem se mostrado firmes e, de acordo com analistas, é provável que novo aumento seja anunciado muito brevemente.

Fonte: COTTON — *Monthly Review of the World Situation* - Março de 1976.

Proibição da captura de lagosta contraria os empresários locais

A medida adotada pela SUDEPE — Superintendência do Desenvolvimento da Pesca — proibindo a captura da lagosta na costa nordestina, entre março e abril deste ano (em 1977 entre março, abril e maio e a partir de 1978 entre março, abril, maio e junho) deixou os empresários do setor contrariados: esta é a época de maior incidência de lagosta na costa e a justificativa da SUDEPE para oficializar a proibição (neste período ocorreria a desova das fêmeas) é refutada pelos empresários: a desova se dá durante o ano todo e com maior intensidade entre setembro e janeiro, tempo que eles indicariam para a proibição, pois nele há maiores possibilidades das empresas saírem para pescar pargo, que dá em abundância nas águas potiguares.

A medida não apanhou, efetivamente, as empresas lagosteiras potiguares de surpresas, porque já era prevista. O que chocou foi a rapidez da deflagração, sem propiciar que nenhuma mola de escape pudesse ser acionada, para diminuir os efeitos que, em coro uníssonos, os empresários do setor consideram dos piores para a atividade: a partir de 1.º de março e até 31 de abril de 1976, é terminantemente proibida a captura de lagosta na costa brasileira, entre a foz dos rios Gurupi (na divisa dos Estados do Pará e Maranhão) e Vasa Barris, no Estado de Sergipe. Área marítima onde estão situados o Rio Grande do Norte e o Ceará, possuidores dos maiores habitats de lagosta, na região.

A proibição foi determinada pela SUDEPE — Superintendência do Desenvolvimento da Pesca — após uma reunião em Fortaleza, em atendimento à Portaria n.º 623, de 04 de dezembro de 1975, que vinha tendo a sua praticidade retardada em virtude de ponderações de diversas empresas, na tentativa de transferi-la para outro período. Principalmente as empresas sediadas no Rio Grande do Norte, que justamente nos meses de março e abril iriam ter o melhor período de captura, a partir do reaparecimento dos cardumes, que no início de 1974 voltaram a nadar sob

as águas da costa potiguar, após uma ausência ou escassez que até então já durava dois anos, ocasionando uma das maiores crises que essa atividade atravassava, entre nós.

A suspensão da temporada de captura, por outro lado, sempre foi uma medida ponderada pelas próprias empresas, que desde 1972 vinham instando junto à SUDEPE pela adoção da medida, com vistas à própria preservação da espécie, realmente ameaçada de extinção, se não total mas parcial e gradativa, por conta também da pesca predatória.

FATO CONSUMADO

Na reunião havida em Fortaleza entre a Coordenação da SUDEPE para o Nordeste e a maioria dos empresários lagosteiros cearenses, a proibição se consumou para um período que tem efeitos mais negativos para os lagosteiros potiguares.

Eduardo Freire Emerenciano, da firma Nortepesca, explica porque:

— “Ocorre que a temporada de captura potiguar difere da cearense por uma questão de semanas. Quando a lagosta começa a aparecer aqui, ainda não há no Ceará. Quando começa a aparecer lá, aqui estamos no auge da captura. Depois, há um relativo equilíbrio”.

Essa nuance temporal pode significar o sentido competitivo da

atividade lagosteira, mais ainda levando-se em consideração que as medidas tomadas pela SUDEPE, para a região, sempre o são a nível do Ceará, pois é em Fortaleza que fica a Coordenadoria do órgão, para o Nordeste.



Eduardo Freire Emerenciano: “O agricultor recebe ajuda, quando as chuvas escasseiam. Por que não ocorre o mesmo com os pescadores, nas épocas de crise?”

E foi de Fortaleza que veio a Natal, no início de fevereiro, o sr. **Fernando Fernandes Barros**, o coordenador, para notificar aos empresários e aos armadores potiguares a adoção da proibição da captura da lagosta entre março e abril de 1976 e mais ainda: entre março, abril e maio em 1977 e entre março, abril, maio e junho de 1978 e anos subsequentes

Durante o mesmo período, de acordo com a Portaria n.º 623, é vedado ainda o desembarque de lagosta nos Estados do Maranhão, Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco, Alagoas e Sergipe e, na época da proibição, serão retirados os covos e outras armadilhas da área delimitada, aplicando-se aos infratores penalidades previstas pela Lei.

Tudo isto o sr. **Fernando Fernandes Barros** explicou aos empresários potiguares que estiveram com ele reunidos: **Abelardo Monteiro Bezerra de Melo**, pela FRINAPE; **Eduardo Freire Emerenciano**, pela Nortepesca; **Fernando Burle**, pela SUAPE e Pesca Alto-Mar; **Wilson Morais**, pela Produpesca e Produ-mar; e **Luiz Antônio Puglia**, pela Confrio. Tendo na mesma oportunidade recebido um pleito assinado pelos presentes, em que se tenta a transferência do período de proibição para outra época — não agora, mas pelo menos a partir de 1977.

PROIBIÇÃO NA ENTRE-SAFRA

O período de proibição é o que mais tem movimentado a questão. Na reunião com os empresários potiguares, o coordenador **Fernando Barros** disse que os meses de março e abril (e depois, mais os de maio e junho) foram escolhidos com base em estudos científicos, ou seja: seriam aqueles os meses de desova da lagosta. No entanto, sabe-se que o ciclo de multiplicação da lagosta é perene, ocorre durante todo o ano, não havendo períodos definidos.

Assim como até hoje não existe explicação ao menos plausível para o fato dos cardumes escolherem seus habitats, razão por que uma área que hoje pode ser pródiga, no próximo ano ou em dois ou três, pode não oferecer rendimento de sequer 20 quilos de cauda semanais — um índice já verificado na costa potiguar, contra outros de 300/400 quilos por semana, em temporadas eufóricas.

PESCA PREDATÓRIA



Os cuidados da SUDEPE quanto à preservação da fauna lagosteira têm na proibição em épocas de desova, apenas uma das medidas que há muito tempo deviam vir sendo tomadas. Mas, conquanto a proibição tenha surgido agora num período que as empresas julgam inconveniente, muitas outras medidas ainda estão aguardando tomada de posição, mesmo que representem muito mais, em termos de preservar a espécie marinha que se transforma num dos pratos mais sofisticados da gastronomia internacional. A pesca predatória, por exemplo, é uma prática que se configura de várias maneiras, mas contra ela até hoje não existe legislação específica e apenas cartazes coloridos espalhados comumente nos escritórios das empresas chamam a atenção para que não se deprede o habitat natural da lagosta, sob pena de extingui-la.

Uma maneira muito aleatória de se tentar coibir um abuso que se repete numa crescente escala, e certamente não praticado pelas empresas, porque ninguém melhor do que elas têm interesse em que a espécie seja preservada, já que é da lagosta que elas vivem.

Pesca predatória, por exemplo, é capturar a lagosta imatura, aquela que ainda não desovou e que chega à superfície prenhe de filhotes em estado de ova. E a pesca feita com rede de arrasto, que no arrastão leva tudo que encontra. E é também a pesca com cachoeira — considerada por muitos não tão predatória quanto as outras — que consiste na colocação de redes em extensão de até cem metros, embaixo d'água, suspensas a meio metro do fundo do mar, com bóias na superfície. Quando vêm nadando, as lagostas (de todos os tamanhos) ficam presas na rede, sendo depois capturadas. Esse sistema é considerado predatório porque, ficando malhadas, as lagostas servem também de pasto para peixes maiores, que as devoram.

Mas existem outras maneiras de depredar a fauna lagosteira, sem ser pescando ou capturando. Uma delas é o recolhimento de algas, feito em larga escala em toda a costa brasileira.

Por um princípio natural, a lagosta nova procura o rolô da costa, em busca de proteção, contra os peixes devoradores e é na vegetação dos recifes que se agasalha. Na hora em que essa vegetação (algas) é arrancada ou mesmo cortada (arrancar a alga é também uma maneira de depredar a própria espécie vegetativa) algumas centenas de milhares de lagostins vão com a colheita.

Essa é talvez a prática mais predatória e mais perigosa para a lagosta e a SUDEPE, embora já tenha estudos sobre o assunto, ainda não se pronunciou oficialmente.

Acham os empresários do setor que, logo após colhidos os primeiros frutos — a favor ou contrários — da suspensão da temporada de captura, a Superintendência do Desenvolvimento da Pesca tratará da pesca predatória. Inclusive legislando de maneira a evitá-la decisivamente.

Baseados no fato mais lógico e até detectado, de que a desova da lagosta não tem períodos definidos as empresas sediadas em Natal pleitearam no documento entregue ao sr. **Fernando Fernandes Barros** que os quatro meses inicialmente pretendidos pela SUDEPE sejam transferidos para o período compreendido entre setembro e dezembro, época notoriamente de entre-safra, em que as empresas poderão tangenciar o seu esforço para a pesca do peixe. E quando o pequeno armador, dedicado à captura da lagosta, porém sem condições de disputar a pesca do peixe, teria menos prejuízos e aproveitaria a paralização para preparar seus barcos com vistas ao reinício da temporada lagosteira, no outro ano.

— “É tudo uma questão de bom senso” — diz **Eduardo Freire Emerenciano** — “e com relação ao pequeno armador, é natural que se pleiteie também que a SUDEPE o assista, apoiando-o com financiamentos, na época de entre-safra, como ocorre com o setor primário: o agricultor sempre recebe ajuda governamental, a juros especiais, quando as chuvas escasseiam. Por que não ocorre o mesmo com o pescador, quando as correntes marítimas carregam os cardumes?”.

CRÉDITO E CUSTOS

A lagosta hoje é um dos produtos que carregam mais divisas para o Rio Grande do Norte em termos de exportação, estando em terceiro lugar na nossa balança de comercialização com o exterior. Em 1974, por exemplo, o Estado faturou mais de 3 milhões de dólares com a sua venda para os Estados Unidos, país ávido desse pescado, tanto que adquire toda a produção brasileira e mais a da Austrália e África do Sul. Depois da lagosta, o filé de Pargo, opção que as empresas locais terão que adotar, já a partir de março próximo, para não paralisar as suas atividades industriais.

Abelardo Bezerra de Melo, um dos mais vividos empresários do ramo lagosteiro em nosso Estado, se refere à situação do financiamento, já agora em termos gerais, pois também a empresa pesqueira se ressentida da ajuda oficial neste sentido:

— “É sem dúvida necessária a criação de uma linha de financiamento adequada, pois a que existe



Abelardo Bezerra de Melo: É necessário uma linha de financiamento adequada”.

hoje, não está atendendo à realidade da nossa atividade”.

De acordo com ele, **Fernando Burle**, da Suape-Pesca Alto Mar enfatiza:

— “O ideal seria uma linha especial de crédito, tipo Proterra, uma espécie de Promar, se possível a fundo perdido ou, caso isto não pudesse ser considerado, pelo menos sem as exigências que hoje faz, por exemplo o Banco do Brasil. Atualmente, uma empresa pesqueira não pode pleitear um financiamento sem ter de deixar até 60% (no mínimo 40%) de seus bens empenhados. E às vezes nem isto se

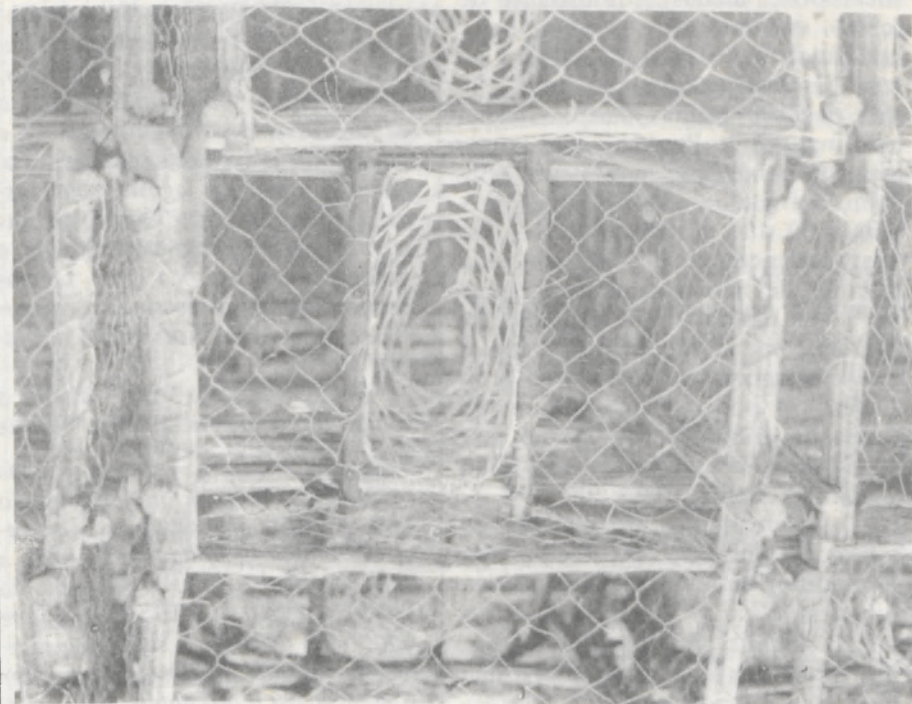
pode fazer, porque a maioria desses bens já estão hipotecados a outras entidades bancárias ou financeiras, que atenderam às empresas, em crises anteriores mas ainda muito recentes”.

O problema do financiamento existe em todas as épocas, entre as empresas de pesca, notoriamente com as legosteiras.

— “O custo da captura da lagosta é altíssimo” — diz **Eduardo Emerenciano** — “e é por isto que lagosta é considerado um produto sofisticado, porque quando chega à mesa está com vários preços adicionados”.

Efetivamente, um barco de porte médio, por exemplo, quando vai para alto mar, na intensão de capturar lagosta, leva em média 400 covos — espécie de armadilha onde se coloca a isca, que a lagosta tenta apanhar, ficando presa. Cada covo custa em média Cr\$ 60,00 — depois de todo fabricado artesanalmente, desde o engradado até as telas de arame e parte em fibra natural, isto sem se contar com a isca e as cordas também utilizadas.

Em alto mar, o barco pára na área escolhida e joga vinte covos, enfileirados, ligados entre si por cordas. Os covos descem ao fundo, ficando ligados à superfície (e ao barco) por outras cordas especiais, ao final das quais se colocam boias. Nessa operação — que é a síntese da captura da lagosta — geralmente se perdem pelo menos cinco covos, que não são reavidos porque



Cada covo custa em média Cr\$ 60,00

as correntes marinhas os sugam ou porque as cordas se quebram. Pode ocorrer de se perder até os vinte de uma vez, quando não é o caso de ser praticada a pirataria, por barcos concorrentes: um pescador sai distribuindo as fileiras de covos, nos pontos estratégicos e quando volta aos primeiros colocados, não os encontra, porque alguém já passou por lá e os recolheu.

— “Um covão perdido no fundo do mar” — diz Eduardo Emerenciano — “representa uma perda muito maior do que a da simples unidade. Isto porque as lagostas, por um instinto natural, vendo outras presas no covão perdido, simplesmente se afastam do local e não voltam lá”.

Em março e abril próximos, no entanto, as empresas pesqueiras potiguares ficarão distantes da problemática da captura da lagosta e tratarão apenas de estocar materiais para o reinício da temporada, em maio. Mas, porque elas não podem parar, terão que sair ao mar, para pescar peixe.

O filetagem do pargo será, então, a prática industrial que determinará a sobrevivência dessas empresas, a partir da possibilidade de exportar até toda a produção — e para isto elas contam com os incentivos do Governo, que incrementa as exportações, para auferir as divisas. Mas se a tendência normal é exportar, não se esquecerá o mercado interno que, por uma questão de ordem natural, terá que ficar pelo menos equidistante do outro, em termos de preços.

Buscado no Atol das Rocas ou em Caiçaras, geralmente bem dentro das 200 milhas da plataforma continental, o Pargo — ou outro tipo de peixe, que geralmente também é fígado — será nesses próximos 60 dias, a razão de viver das empresas pesqueiras do Estado. Isto porque elas não podem sequer pensar em utilizar subterfúgios, até ponderáveis, para continuar capturando a lagosta, no período da proibição: se poderá supor que um barco de grande porte saia ao mar e lá permaneça durante os 60 dias, voltando depois.

— “Para evitar isto também estamos preparados” — disse o sr. Fernando Fernandes Barros, na reunião em Natal. “Temos um esquema de fiscalização que inclui até a Marinha, mas sobre ele eu não posso me estender, porque se trata de um assunto confidencial”.

Fernando Burle: Proibição pode afetar até o mercado externo

O fechamento da temporada de captura de lagosta, em 1976 durante os meses de março e abril; em 1977 em março, abril e maio e de 1978 em diante, em março, abril, maio e junho — é considerado, pelos empresários potiguares, de modo peral, como apresada e sem fundamentos científicos mais arrazoados. A medida é sentida mais em termos de experiência — uma cara experiência, principalmente para as empresas de pesca e mais ainda para os pequenos armadores do Rio Grande do Norte. As empresas, quando de maior porte, podem optar pela pesca do pargo, saindo mar a dentro, em busca do atol das Rocas ou chegando até as águas do Maranhão, isto porque dispõem de barcos grandes, que suportam a viagem e a estocagem de peixe suficiente para que a empreitada dê lucro. Mas os pequenos armadores, esses ficam na certeza do prejuízo, porque param a atividade lagosteira justamente na época mais pródiga.

Até para as empresas maiores, no entanto, a proibição determinada pela SUDEPE — Superintendência do Desenvolvimento da Pesca tem implicações negativas, dado o pouco tempo que têm para adaptar barcos, conseguir pessoal e tomar outras medidas, afim de trocar a captura da lagosta pela pesca do pargo. Em Natal, apenas três empresas estão capacitadas a desempenhar a troca em termos economicamente possíveis: Suape-Pesca Alto Mar, Nortepesca e Empesca.

A Suape-Pesca Alto Mar é a maior das três, justamente porque hoje representa a fusão de duas empresas, tendo a Suape passado para o grupo Pesca Alto Mar recentemente. Fundada em 1956 e com atividades no Rio Grande do Norte a partir de 1959, a Suape sempre se dedicou à captura da lagosta, enquanto a Pesca Alto Mar diversificava a atividade com a pesca ao peixe, possuindo três barcos

grandes, com capacidade de 35 toneladas, cada um.

Fernando Burle, um dos diretores do conglomerado, ouvido por RN-ECONÔMICO, tece comentários sobre a proibição determinada pela SUDEPE e sobre outros aspectos da captura da lagosta, no Rio Grande do Norte.

RN-ECONÔMICO — Como o senhor encara a Portaria n.º 623 da SUDEPE?

BURLE — Não acredito que haja estudos suficientes para determinar prazos de fechamento da temporada de captura e muito menos de desova da lagosta. Realmente, há maior incidência de desova na época da proibição, da mesma maneira que há também a partir de setembro. Mas, a rigor, a lagosta desova durante o ano todo.

RN-ECONÔMICO — Seria, então, o caso de...

BURLE — ...da SUDEPE estudar o assunto com profundida-



Fernando Burle:

O pargo é pescado geralmente nas águas do Maranhão e do Amazonas

de, quando a temporada for iniciada e, considerando que a desova não tem tempo certo, fixar a proibição em período que pelo menos não signifique o surgimento de problemas sociais, como os que agora advirão, principalmente para o pequeno armador, incapacitado de trocar de atividade até a longo prazo.

RN-ECONÔMICO — Que outros problemas a proibição acarreta?

BURLE — O fechamento da temporada vai refletir inclusive na sustentação das empresas e no próprio mercado: toda a produção, como é sabido, é exportada para os Estados Unidos e não sabemos que reação o mercado americano apresentará, após dois meses sem lagosta. Depois há o caso do crédito bancário. Logicamente, se as empresas vão parar durante dois meses, os bancos se retrairão quanto a empréstimos a curto prazo, não apenas os particulares mas até o Banco do Brasil. Eles entendem que passando dois meses sem operar, as empresas levarão pelo menos três sem exportar, ou seja: sem fonte de renda para cobrir operações. Há bastante tempo foi pedido à SUDEPE que considerasse a questão do financiamento, para quando fosse oficializado o período de proibição, algo como em documento entregue ao Coordenador para o Nordeste, sr. Fernando Fernandes Barros. Escolhem esse período não com base em estudos — mesmo porque até hoje nenhum estudo sobre ciclos da lagosta chegou a bom termo, porque tanto os cardumes vêm e voltam sem ordenação, como porque a desova não é observada em períodos certos. Nos baseamos na experiência de mais de 20 anos na atividade lagosteira, experiência que determina que a desova tanto se dá com grande intensidade entre março e junho como entre setembro e janeiro. No caso do último período, acontece que ele coincide com a abundância de peixe de várias espécies na costa potiguar. Então, parализando a captura da lagosta, as empresas — e principalmente os pequenos armadores — teriam condições de pescar aqui mesmo, em águas nossas, sem precisar de ir ao Maranhão e ao Amazonas, mesmo porque nessa época o peixe lá é escasso. É uma questão de ordenar as coisas, inclusive se atendendo até a outros interesses ime-

diados. Por exemplo: quanto mais lagosta houver, mais se exporta, e exportar é uma atividade que o Governo Federal hoje incrementa sob todos os aspectos, na intenção de carrear divisas. Depois, em termos de Estado, a lagosta significa uma força, no tocante à arrecadação de impostos. E existe ainda o aspecto social: pelo menos 70% da população da costa potiguar vive direta ou indiretamente da lagosta.

RN-ECONÔMICO — A atividade lagosteira tem tido o apoio necessário, da parte do Governo Federal?

BURLE — Sem dúvida, e sem esse apoio a atividade já teria desaparecido, no Nordeste. As empresas recentemente passaram por um período de fortes crises, naturais ou forçadas. As primeiras, por conta da falta de lagosta na costa, uma época em que os cardumes desapareceram como que por encanto. Depois, houve queda de preço para a parca produção que se conseguia, em consequência da crise internacional que forçou retração de todas as atividades e do consumo principalmente de artigos de luxo. Nessa época, o Governo Federal deu às empresas o apoio necessário, e um remanescente desse apoio é o fato de, já agora em março, a nossa empresa ir receber a substituição do crédito do ICM. Sabe-se que há interesse de que várias linhas de crédito especial sejam abertas às empresas lagosteiras, para reinvestimento, estruturação, etc. — tudo visando que o uma ajuda financeira, mas até agora nada foi providenciado.

RN-ECONÔMICO — E com relação ao preço da lagosta?

BURLE — Os atuais preços são bastante razoáveis, neste particular não há o que reclamar. Inclusive o mercado está numa ótima fase, no plano internacional, bem entendido, porque internamente ele praticamente inexistente: a operação de captura da lagosta é caríssima e por isto o produto final, para o consumo, se torna sofisticado, vendido a preço muito alto.

RN-ECONÔMICO — Deixando de capturar lagosta, as em-

presas vão pescar pargo. Qual a situação desse pescado, no mercado mundial?

BURLE — O filé de pargo está muito bem cotado no mercado americano e há condições de se aumentar as exportações. Pescar pargo é uma atividade promissora. A grande desvantagem é que a costa do Rio Grande do Norte não é costa de pargo, é exclusivamente de lagosta. O pargo é pescado geralmente nas águas do Maranhão e do Amazonas e só quem tem condições de ir até lá são as grandes empresas, com seus barcos maiores, que podem suportar, economicamente, uma viagem de 15 dias — entre a ida e a volta, estocando pelo menos 30 toneladas de peixe, para compensar o tempo e a despesa.

RN-ECONÔMICO — A Pesca Alto Mar possui três barcos grandes, mas a Suape é sabidamente uma empresa lagosteira. Qual será a solução do grupo, para um desempenho racional quanto à pesca do peixe, na época da proibição?

BURLE — Agora em março, somente os três barcos da Pesca Alto Mar pescarão pargo. Mas já providenciamos a aquisição de mais dois grandes barcos, de 50 toneladas cada um, justamente para evitar que em 1977 soframos o que vamos sofrer agora. A Pesca Alto Mar, por outro lado, também está adquirindo mais dois, através de financiamento da SUDENE, devendo a sua construção ser iniciada nos próximos dois meses, para entrega dentro de mais oito. Então, estamos adquirindo mais quatro barcos, que formarão sete, afim de podermos enfrentar o problema numa situação mais cômoda, já no próximo ano.

RN-ECONÔMICO — Não se adotando a paralização da temporada no início de março, que outro período seria mais conveniente?

BURLE — Entre 15 de setembro e 15 de janeiro, por exemplo. Isto pleiteamos à SUDEPE, Nordeste aumente as suas condições de carrear dólares, através da exportação da lagosta. E o Governo sabe o que faz, porque o que a lagosta pesa, em termos de divisas, com relação a produtos do mar, provavelmente ultrapassa os 50%.

Reformulação na Fazenda aumenta também a arrecadação estadual

Agilização da máquina arrecadadora, aperfeiçoamento dos controles financeiros, controle da aplicação dos recursos conseguidos justamente a partir dessa nova sistemática de atuação — eis as metas principais do que o Secretário da Fazenda do Estado, Artur Nunes de Oliveira Filho se propôs conseguir, a partir do que considerou uma “reformulação dos serviços” da sua pasta. Se propôs e realmente conseguiu, como o demonstram dados priorísticos relacionados com a arrecadação do ICM e com a Receita Própria do Estado. Em 75, arrecadou-se de ICM mais de Cr\$ 64 milhões do que em 1974. E a receita tributária apresentou, para o mesmo período diferença de mais de Cr\$ 72 milhões.

Partindo da premissa básica de que “a dinamização do complexo arrecadador não existe em função da modificação de estruturas, mas é reflexo de uma reformulação de serviços”, a Secretaria da Fazenda do Rio Grande do Norte apresenta, neste início de 1976, resultados que podem ser considerados, dentro da administração Tarcísio Maia, como o mais loquaz conjunto de praticidade comprovada. A concentração de objetivos e esforços, no sentido de agilizar a máquina arrecadadora o aperfeiçoamento dos controles financeiros, visando a obtenção de recursos necessários, assim como o controle da aplicação desses recursos, foram a base das medidas tomadas pelo Secretário Artur Nunes de Oliveira Filho, elemento familiarizado com a problemática tributária do nosso Estado, desde quando, funcionário do SERPRO, aqui desenvolveu atividades justamente no sentido de detectar as distorções do nosso sistema fiscal apresentando sugestões, na intenção de erradicá-las.

A “reformulação de serviços”, de que fala Artur Nunes de Oliveira Filho, em relatório enviado recentemente ao Governador do Estado, enquadra um elenco de medidas das quais as mais importantes podem ser consideradas: 1) valorização dos recursos humanos, com a implantação de um Plano de Cargos e Salários; 2) modificação da

política de entrsamento entre o fisco e o contribuinte, inclusive com modificação dos percentuais de multas, 3) centralização da gerência executiva do sistema fisco-arrecadador e unificação da direção das atividades de arrecadação e fiscalização.

As vésperas de comemorar o primeiro ano frente à Secretaria da Fazenda do Estado, ele já pode exibir os resultados práticos ou o al-



Artur Nunes de Oliveira: “Não recomendamos o processo formalístico de reformas”.

cance de seu desempenho através, por exemplo (e principalmente) da comparação dos totais de arrecadação do Imposto de Circulação de Mercadorias (ICM) e da Receita Própria do Estado. No primeiro caso, em 1974 foram arrecadados Cr\$ 166.078.000,00. Em 1975, Cr\$ 230.500.000,00 — o que representa um acréscimo de Cr\$ 64.422.000,00 ou 38,79%. No segundo caso: em 1974 foram arrecadados Cr\$ 172.432.000,00. Em 1975, Cr\$ 245.159.000,00 — um aumento de Cr\$ 72.727.000,00 ou 42,18%.

Efetivamente, a atual administração da Secretaria da Fazenda do Rio Grande do Norte é a primeira a agir em termos tecnicamente ponderados e imediatamente executados, reflexo, como diz Artur Nunes, “do esforço desenvolvido pela atual política fazendária, de conformidade com as diretrizes governamentais, traduzido na modificação de comportamentos tradicionais, na implantação de novos métodos administrativos e na utilização de técnicas de fiscalização e arrecadação, com vistas ao uso integral dos recursos, principalmente no aproveitamento do material humano disponível”.

Ele enfatiza o aperfeiçoamento das relações fisco-contribuinte como um dos mais importantes itens postos em prática na reformulação operacional da Secretaria e, por ex-

tensão, o tangencionamento da ação fiscal, no sentido da adequação dos propósitos administrativos com as características do sistema econômico local e regional.

Mas para sustentação da nova sistemática de ação fiscal, foi montado um sistema de informação e avaliação de resultados, com reuniões periódicas com a equipe responsável que, baseada em listagens do SERPRO sobre pagamento de ICM, omissos, etc., tem propiciado a renovação, periodicamente, de uma gama de informações necessárias à manutenção do Plano de Fiscalização Programada — por ele também implantado.

Teóricamente, o que a Secretaria da Fazenda implantou em 1975 continuará a ser acionado em 1976, principalmente porque os resultados práticos obtidos foram os melhores; e se alguma novidade surgir em termos de diversificação operacional, será em decorrência da praticidade das medidas já tomadas.

A “reformulação dos serviços” (“não recomendamos o processo formalístico de reformas”, diz **Artur Nunes de Oliveira**) começou na área da Administração Financeira, onde as principais medidas adotadas foram: a) centralização da gerência financeira e contábil, com a criação da Coordenadoria Geral de Administração Financeira; b) colocação do Departamento de Controle Interno sob a direção unitária do Diretor do Departamento de Contabilidade Geral do Estado; c) implantação do sistema de Conta Única.

Diz o Secretário:

— “Tudo isto objetivou racionalizar a estrutura de controle da área financeira, de modo a evitar a dispersão de esforço e de orientação, alcançando-se a unidade gerencial necessária à consecução do principal objeto proposto, que é o saneamento da situação financeira do Estado”.

TRIBUTAÇÃO E FISCALIZAÇÃO

Na área da Administração Tributária, no entanto, a Secretaria sofreria mais profundas e extensas ações. Em termos práticos, fez-se reformulação total de métodos, critérios, organização, direção, etc.

As medidas básicas inicialmente tomadas foram no sentido de centralizar a gerência executiva do sistema fisco-arrecadador, em torno da Coordenadoria Geral da Administração Tributária e unificar a dire-

ção da arrecadação e fiscalização, sob a coordenação unificada do Departamento Geral de Fiscalização. Ao Departamento de Arrecadação ficou afeto somente o controle da receita, através da rede própria e da rede bancária.

Com base nessas medidas de ordem estrutural, foram deflagradas ações planejadas, visando a renovação da estrutura fisco-financeira, havendo profundo remanejamento dos cargos de direção regional, entre coletores, chefes de agências e supervisores fiscais.

Por outro lado, as informações sistematizadas sobre valor agregado, operações de entrada e saída de mercadorias a nível de créditos acumulados, etc. — possibilitaram a implantação do Plano de Fiscalização Programada, apoiado nas Coordenadorias de Fiscalização de Mercadorias em Trânsito e de Itinerância Fiscal.

— “Foram identificadas as áreas prioritárias de ação” — diz **Artur Nunes** — “para efeito de implantação do Plano de Fiscalização e, dentro de uma metodologia de atuação fiscal objetiva, iniciamos, a partir de maio de 1975, um intenso trabalho visando o incremento da receita, que se encontrava em índices de decréscimo real, ou seja: a níveis precaríssimos”.

MEDIDAS SUPLEMENTARES

Para praticar toda a nova programação, os diversos departamentos da Secretaria da Fazenda necessitavam, obviamente, de medidas acessórias, de apoio ou de caráter normativo e legal. No primeiro caso, tratou-se de: a) dinamizar a cobrança da dívida ativa, tanto na esfera amigável quanto na judicial; b) atualizar os créditos tributários parcelados, que se encontravam em atraso; c) formar um controle de débitos fiscais, através de fichas e de expedição de avisos de cobrança; d) racionalizar o controle do regime de pagamento-estimativa, de modo a liberar a utilização de funcionários fiscais que, em contrapartida, foram alocados à fiscalização de estabelecimentos; e) programar a receita de modo a possibilitar periodicamente uma avaliação quantitativa da eficiência do sistema fisco-arrecadador; f) restaurar as atribuições da Auditoria Fiscal e renovar os juizes singulares de primeira instância.

A decolagem dessas medidas de

apoio forçou a realização de reuniões com todos os funcionários do fisco (cerca de 600) e com os empresários, tendo sido montado um sistema de informação e avaliação, com a finalidade de sustentar a nova sistemática.

As medidas legais desencadeadas foram: a) aperfeiçoamento do controle de pagamento do imposto, através do contribuinte substituto, em relação ao Protocolo 2/72; b) esquema de fiscalização das operações de comercialização do algodão, principalmente em relação às fronteiras; c) estudos para fixação de uma pauta fiscal de valores mínimos de determinados produtos de difícil estabelecimento do valor de base de cálculo; d) criação de um sistema especial de tributação para as operações de comercialização de cosméticos e produtos de beleza; e) criação de um sistema especial de tributação das operações de comercialização de cigarros; f) aperfeiçoamento do sistema de controle de operações tributárias, através de cupons de máquinas registradoras.

Ainda na área da Administração Tributária, foi proposta uma alteração na Lei. n.º 4.035/71, no capítulo das penalidades, de modo a diminuir os percentuais de multas, que se apresentavam excessivos, em relação à realidade econômica do Estado.

— “O objetivo dessas medidas” — diz o Secretário da Fazenda — “foi a humanização das multas fiscais”.

PARTICIPAÇÃO DOS MUNICÍPIOS

Dentre as suas múltiplas atribuições, a Secretaria da Fazenda tem a de coletar e manipular os dados para determinar os índices percentuais da participação dos municípios na arrecadação do ICM, bem como difundir esses dados e transferir os recursos respectivos, para os municípios.

Todo o esquema de captação de informações foi revisto, na reformulação implantada na Secretaria, pela equipe técnica de **Artur Nunes de Oliveira**, visando eliminar as tradicionais distorções que caracterizam a mecânica de determinação dos índices.

— “Para sentir diretamente as posições e reações das prefeituras” — diz ele — “e também para prestar esclarecimentos diretos, a Secretaria promoveu reuniões com os

prefeitos, tendo os nossos assessores se deslocado para o interior. As reuniões foram feitas em Santa Cruz, Mossoró, Pau dos Ferros e Natal, e já a partir de 1.º de janeiro último os índices de participação começaram a vigorar”.

O Projeto CIATA, uma instituição que visa montar e aperfeiçoar os sistemas de fiscalização, arrecadação e controle dos tributos de competência dos municípios, foi outro encargo atribuído à Secretaria da Fazenda, que acompanhou a sua implantação em Santa Cruz e Currais Novos.

Atualmente, se desenvolve esforços para manter o assessoramento técnico do Projeto CIATA na sua implantação nos municípios de Açu, Nova Cruz, Caicó, João Câmara, Parelhas, Macau, Santo Antonio, Lages, Tangará e São Tomé.

Para o sucesso dessa programação em 1976, foi criada na Secretaria a Coordenação Estadual do Projeto CIATA.

RECURSOS HUMANOS

— “Tudo o que programamos e conseguimos executar” — acentua o Secretário da Fazenda — “não poderia ser feito se não contássemos com pessoal motivado para os novos encargos. Por isto, além de medidas imediatas, visando melhorar os padrões de desempenho, implantamos o Projeto de Valorização dos Recursos Humanos, com a colaboração da Secretaria de Economia e Finanças do Ministério da Fazenda”.

Esse projeto, cuja face decisiva é o Plano de Cargos e Salários, já possibilitou à Secretaria, através de estudos profundos, reestruturar o pessoal do Grupo Fisco: foi proposta ao Governo do Estado e convertida em Lei, uma reclassificação visando implantar o Grupo Operacional Fisco, em bases concordantes com os parâmetros estabelecidos no Projeto.

A programação de treinamento funcional foi iniciada com um curso de Secretária Executiva, com 120 horas/aula, promovido pela Secretaria em convênio com o PIPMO, com a clientela de 20 funcionárias.

RESULTADOS DA GESTÃO

Projetando uma atuação das mais dinâmicas para 1976, Artur Nunes de Oliveira Filho em 1975 já demonstrou a eficiência dos métodos de trabalho que impôs à má-

quina administrativa da Secretaria da Fazenda do Estado. Não houvesse outros méritos para comprovar o funcionamento correto da reformulação dos serviços que impôs no órgãos, certamente bastaria a verificação do crescimento dos índices do Imposto de Circulação de Mercadorias (ICM) e da Receita Própria Total do Estado, através de dados comparativos, entre 1974 e 1975.

O ICM, que por si só representa


o suporte básico da arrecadação estadual, responsável por 93% da receita própria, ascendeu a Cr\$ 230,5 milhões em 1975, o que corresponde a um incremento de 38,79% em relação ao exercício de 1974. Enquanto que a receita própria total alcançou em 1975 Cr\$ 245,2 milhões apresentando um crescimento relativo de 42,18% em relação a 1974.

A situação do recolhimento desses impostos, nos dois últimos anos, foi a seguinte:

IMPOSTO DE CIRCULAÇÃO DE MERCADORIAS				
Dado comparativo entre 1974 e 1975 — 1.000,00				
Trimestre	1974	1975	DIFERENÇA	
			Valor	%
1.º	45.238	52.266	7.028	15,53
2.º	40.416	48.856	8.440	20,88
3.º	32.547	50.133	17.586	54,02
4.º	47.877	79.245	31.368	65,52
TOTAIS	166.078	230.500	64.422	38,79
Fonte: Secretaria da Fazenda				
RECEITA PRÓPRIA TOTAL				
Dado comparativo entre 1974 e 1975 — 1.000,00				
Trimestre	1974	1975	DIFERENÇA	
			Valor	%
1.º	46.589	54.195	7.606	16,32
2.º	41.672	51.587	9.915	23,79
3.º	34.481	55.109	20.628	59,82
4.º	49.690	84.268	34.578	69,59
TOTAIS	172.432	245.159	72.727	42,18
Fonte: Secretaria da Fazenda				

Com relação à previsão orçamentária de 1975, a arrecadação do ICM apresentou um **superavit** de Cr\$ 40,5 milhões, ou seja: orçamentariamente se previu uma receita anual de ICM de Cr\$ 190 milhões, e realmente se arrecadou Cr\$ 230,5 milhões.


No orçamento de 1975, se previa uma receita tributária de Cr\$ 195,7 milhões, quanto à arrecadação de impostos e taxas. Houve no total um **superavit**, da ordem de Cr\$ 49,5 milhões, pois na realidade foram arrecadados Cr\$ 245,2 milhões.



RN-ECONÔMICO

LEIA — ASSINE

COLECIONE



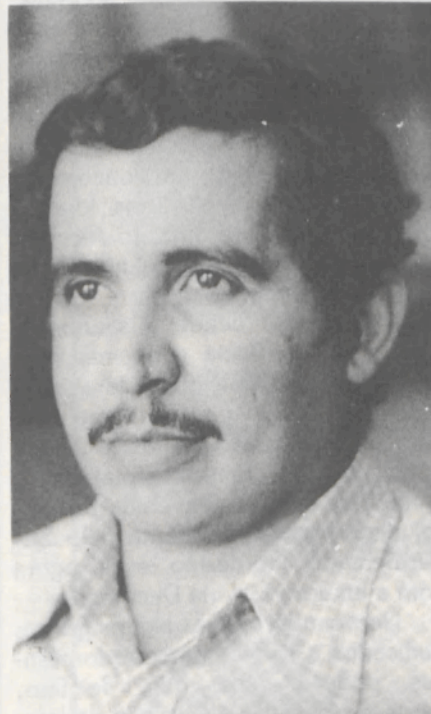
FALTA ORDEM NO CRESCIMENTO DO COMÉRCIO NATALENSE

O comércio natalense experimenta hoje um dos seus melhores períodos, em termos de crescimento. Diariamente quase, se abrem novas filiais de lojas de grupos locais ou são instaladas outras, de firmas de fora, que aqui chegam atendendo aos acenos do mercado. Quem está por dentro da situação, no entanto, acha que essa febre de expansão, no caso local, é sintomático de uma competição desenfreada, nem sempre positiva: se um comerciante abre uma filial no bairro do Alecrim, outro do mesmo ramo não quer ficar para trás e imita-o, para repartir o bolo. A pulverização, no entanto, já começa a saturar. Principalmente no setor de eletrodomésticos.

Até que ponto existe lógica na expansão do comércio natalense, com várias firmas abrindo filiais nos quatro cantos da cidade e interiorizando os seus negócios, se instalando também nas cidades maiores do Estado? Nos últimos meses uma grande euforia tem sido detectada, e as empresas que simplesmente não multiplicam as suas lojas, programam abertura de grandes magazines. Outras — principalmente as dedicadas ao ramo automobilístico e aos supermercados — estão demandando para o lado Sul da cidade, onde aos poucos está se concentrando uma grande massa populacional, em decorrência da implantação de conjuntos residenciais, e mesmo porque ali os espaços são maiores e mais livres.

Para os comerciantes mais acostumados com as mutações dos negócios, a febre de expansão é sintomática: ela atende apenas ao interesse que cada firma tem de estar presente nos pontos estratégicos, determinados pelo fato de Natal possuir três centros comerciais de equivalente vigor (Cidade, Ribeira e Alecrim), em vias de diversificar mais ainda essa situação, com as opções da avenida Deodoro e da zona Sul da cidade, sem falar no bairro das Quintas.

Um comércio assim, tão pulverizado, só apresenta certo vigor pelo fato natural do natalense ser um excelente comprador — como acha *Reginaldo Teófilo*, do grupo de lojas *Casas Régio*, um dos que têm planos menos ambiciosos, atualmente, mas



Eliel Moreira: "Evitando que o concorrente de fora fique nos melhores locais

mesmo assim já localizado em todas as áreas de interesse comercial da cidade, inclusive em Nova Dimensão, bairro integrante do novo polo de crescimento da capital, a zona sul.

Em recente assembléia do Clube de Diretores Lojistas de Natal, este assunto foi levantado e discutido, e o ponto de vista de um comerciante associado, sobre a questão, foi considerado da maior coerência, pelos seus companheiros.

Achava *Eliel Moreira*, do grupo de lojas *A Exposição*, que os pontos-chaves da cidade já estão tomados por cada grupo e suas filiais e que atualmente está ocorrendo a saturação, com tantas casas comerciais. Por outro lado, dizia ainda ele, foi bom que tivesse havido a corrida para tomada desses pontos, pois se evitou que elementos de fora neles se fixassem.

Ele tinha razão até enquanto se referia ao comércio de móveis e eletrodomésticos, e mesmo assim falando de uma tomada de posição dos comerciantes locais a partir de uns dois anos. Porque, no seu setor, um dos grupos mais fortes atualmente no comércio natalense é o *SOCIC*, vindo do Recife e já com cinco lojas em Natal. E porque, quando se trata de outros setores, temos atualmente uma verdadeira inflação de lojas de confecções vindas de Pernambuco e da Paraíba, sem falar no de calçados, que o grupo *INAC/KEMP* encontrou praticamente inerte, instalando uma loja no centro da Cidade, que, segundo o gerente *José Narbal de Oliveira*, já vende uma média de mil pares de sapatos mensalmente.

A GUERRA DA CONCORRÊNCIA — O grupo *INAC/KEMP* é cearense e a sua loja natalense foi aberta antes da do Recife, tão liberal estava a nossa praça, para aceitar a sua investida. Como ele, a firma *Juraci Costa Comércio Ltda.*, o grupo *Targino* e o *Basile Homero Mouzalas*, os

dois primeiros da Paraíba e o último do Recife, aqui chegaram com as suas lojas de confecções (Amigão das Malhas, Brazão das Malhas e Malharia Predileta) e se fixaram primordialmente no bairro do Alecrim.

—“O comerciante natalense ainda não descobriu o Alecrim” — diz *Luiz Ricardo da Silva Filho*, gerente da Malharia Predileta, do grupo Targino, que tem outra loja no bairro (*Machão das Malhas*) e uma na cidade Alta (*Gigantão das Malhas*) — “É lamentável que o Alecrim ainda não tenha restaurantes e hotéis, para atender ao visitante”.

Coerência à parte, o que se nota com relação ao comércio de confecções do Alecrim é uma verdadeira guerra, entre os proprietários concorrentes vindos de fora, que utilizam, para se degladiar, as armas da propaganda por vezes grotesca, em que os apelos mais incongruentes são acionados para motivar a sensibilidade do comprador. A lojas *Malhas Mil*, do grupo *Ramos Maciel* (matriz em Campina Grande), por exemplo, tem um slogan sui-generis: “A malharia abençoada por Deus”, a partir do que acena para o cliente, apelando para o seu espírito religioso. Prática que recentemente influenciou o grupo local *Sodisma* (representação de artigos farmacêuticos, dez farmácias espalhadas pela cidade) ao ponto de fazê-lo dar a uma de suas últimas casas comerciais o nome de Farmácia Frei Damião.



Reginaldo Teófilo: “Uma grande loja atenderia melhor do que muitas pequenas”.

O proprietário das *Malhas Mil*, quando saiu de Campina Grande na intenção de diversificar a atuação de sua firma, ia para Salvador. Mas Natal venceu suas pretensões baianas, principalmente quando ele encontrou o excelente local da rua *Amaro Barreto*, onde funcionou a filial da *Loja Lívio Lima*.

PULVERIZAÇÃO & SATURAÇÃO — “Se se fizer um levantamento das lojas que abrem e fecham em Natal” — diz *Reginaldo Teófilo* — “se chegará tranquilamente a um fato notório: nós não temos lojas, no sentido que hoje esse termo implica. Temos pequenas casas comerciais. E isto se dá até conosco, apesar das Casas Régio não serem tão pequenas: se as nossas seis lojas fossem uma só, de grande porte, um verdadeiro magazin, certamente poderíamos servir melhor à cidade”.

Mas ocorre o problema da pulverização, por conta dos vários centros comerciais que a cidade possui, o mais eloquente dos quais é o Alecrim.

— “É uma situação tranquila” — diz *Eliel Moreira*. “Se um concorrente seu tem, como você, uma loja na Cidade Alta e abre uma no Alecrim, você não quer ficar para trás. Abre outra perto da dele”.

E então se define a saturação, com a concorrência cada vez mais aumentando. O Alecrim está abarrotado de lojas e a saída agora é o bairro das Quintas. A Cidade Alta já não tem onde comportar mais lojas, e então se procura a avenida *Deodoro*, descoberta inicialmente pelo *Supermercado Nordestão* e já agora com a luxuosa *Galeria Decorações*.

Nomeando apenas alguns grupos dedicados a móveis e eletrodomésticos, pode-se sentir que, de fato, existe proliferação acentuada de lojas na cidade. A *Sertaneja*, da firma *Radir Pereira & Cia.*, tem três filiais na Cidade Alta e uma no Alecrim. A *Casa Porcino*, de *Porcino & Irmãos*, tem também três lojas na Cidade e mais uma no Alecrim. As *Lojas Wacil*, de *J. Cirineu*, são duas no Alecrim e uma na Cidade. As *Lojas Chalita*, de *Habib Chalita*, são três espalhadas pela *Ribeira* (matriz), *Cidade Alta* e *Alecrim*. A *SOCIC* possui cinco lojas entre a *Cidade Alta*, *Alecrim* e *Quintas*. A *Galeria*, da firma *J. Olímpio & Cia. Ltda.*, completou cinco unidades, com a recente inauguração da *Galeria Decorações*. A *Exposição*



Luiz Ricardo da Silva Filho: “O comerciante natalense ainda não descobriu o Alecrim.”

possui duas na Cidade Alta e uma no Alecrim. As *Lojas Ideal* são duas no Alecrim e uma na Cidade Alta. A *Casa Maia* começou na Cidade e recentemente abriu uma filial no Alecrim. As *Lojas Utilitar* são duas na Cidade e uma no Alecrim.

Afora estas, existem muitas outras do ramo de eletrodomésticos, porque como se pretendeu, citou-se apenas alguns grupos mais importantes, com mais de uma loja.

Grupos que, por outro lado, estão partindo para a conquista do interior do Estado — alguns dos quais já lá se encontram com filiais em cidades maiores. Ou programam instalações de grandes lojas ainda em Natal.

A *Sertaneja*, por exemplo, já tem filiais em cinco cidades do Rio Grande do Norte (a última, de *Ceará-Mirim*, foi inaugurada há poucos dias) devendo no dia 17 de abril inaugurar a de *Patos*, na Paraíba, onde também já possui loja na cidade de *Cuité*. Durante o mês de maio, abrirá unidades em *Acarí*, *Cruzeta*, *Florânia*, *Jardim do Seridó*, *Carnaúba dos Dantas*, *Umarizal*, *Apodí*, *Parelas*, *Santa Cruz* e *São Bento-PB*.

Por outro lado, a firma construirá uma loja de departamentos no cruzamento da avenida *Deodoro* com a rua *João Pessoa* e possui terreno na avenida *Salgado Filho*, para o caso de querer se expandir para a zona Sul de Natal.

Com cinco lojas em Natal, a SOCIC já está instalada em Mossoró e no dia 24 de abril inaugura a filial de Caicó. Ainda este ano, mais três casas serão abertas: em João Câmara, Macau e Currais Novos.

A Casa Régio, embora ainda não tenha determinado as cidades, em 1976 abrirá duas filiais interioranas.

As Lojas Utilitar também programam construir um magazin, na avenida Rio Branco, em terreno situado em frente à agência central do Banco do Brasil. E a Galeria Olímpio estuda a abertura de mais duas lojas em Natal e outra em Mossoró, provavelmente ainda este ano, comemorando os 20 anos de existência da firma J. Olímpio & Cia. Ltda.

SETOR DE AUTOMÓVEIS —

Malgrado o aumento de preços determinado para veículos em geral, esse setor de vendas, em Natal, é um dos que se desenvolvem mais rapidamente nos dias atuais. Duas importantes organizações que lidam com o sistema estão se expandindo, abrindo lojas grandiosas na zona Sul da cidade, proximidades do conjunto residencial de Neópolis: a DIVEMO — Distribuidora Potiguar de Veículos e Motores S/A (concessionária Mercedes Benz), e Natal Veículos e Peças S/A (concessionária da General Motors e vendas de carros usados de várias marcas). Outra — Santos & Cia. Ltda. — está indo para Mos-

soró, modificando a razão social, mas com os mesmos sócios: abre na capital do Oeste a MOVIL — Mossoró Veículos Ltda.

Geraldo França, que atua no ramo de carros novos e usados há 20 anos, com a firma Geraldo França Automóveis, é outro bem sucedido comerciante do ramo, mas prefere ficar sempre na Ribeira. Ele é também um dos entusiastas do bairro, que considera "o melhor local para se comercializar, onde circula mais dinheiro, centro de localização das grandes construtoras, sede dos principais bancos, bairro que abriga a estação rodoviária."

Vendendo carros de todas as fabricações, Geraldo França movimentou mais a sua firma com a venda dos veículos Chevrolet e Mercedes Benz. Individualmente, no entanto, o carro Volkswagen vende muito mais.

Para justificar a crescente expansão do setor de vendas de veículos, Geraldo França pondera:

— Carro hoje é uma necessidade. E em Natal há o fato da cidade estar crescendo vertiginosamente, com um sem número de excelentes perspectivas: novas fábricas se implantam, os salários estão melhores e atingindo um número maior de pes-



Geraldo França: defensor do bairro da Ribeira como centro comercial de importância.



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



CATERPILLAR

Caterpillar, Cat e  são marcas de Caterpillar Tractor Co

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



marcosa s.a.
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

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

J. PESSOA - Paraíba
BR - 101, n.º 235

FORTALEZA - Ceará
Rua Castro e Silva, 294/B

A moderna agricultura já chegou ao Brasil!

O governo financia o plantio, garante a plantação e facilita a compra de máquinas e equipamentos

Mas você é quem garante o sucesso dos resultados

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

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

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

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

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

E conheça as máquinas dos grandes sucessos

soas. Mais conjuntos residenciais são construídos em áreas distantes do centro. A Universidade se expande. O Centro Administrativo está funcionando em local que força a aquisição de transporte próprio, por parte do funcionário público estadual. E depois, a PETROBRÁS está vindo para cá. A fábrica de Barrilha vai precisar de muitos transportes. E ainda vem por aí o 3.º Distrito Naval.”

A PETROBRÁS, a fábrica de Barrilha e o 3.º Distrito Naval são, a rigor, os três pontos-chaves citados por qualquer comerciante, quando fala das perspectivas a curto prazo da cidade. E Geraldo França, embora não pense por hora em sair da Ribeira, já tem terreno adquirido na avenida Salgado Filho, para o caso de precisar aumentar o seu negócio, partindo para uma área nova.

Como já fez a DIVEMO, que dentro de semanas inaugurará a sua loja próximo ao Viaduto de Ponta Negra: uma imensa área coberta que abrigará a revenda Mercedes Benz de automóveis, caminhões e utilitários, além da seção de peças e das ofici-



Gerardo Camelo de Souza: "Natal Veículos vai para a Salgado Filho, mas continuará também na Ribeira"

nas. O mesmo ocorrendo com a Natal Veículos e Peças S/A.

Gerardo Camelo de Souza, gerente de vendas da Natal Veículos, é um entusiasta do comércio de carros.

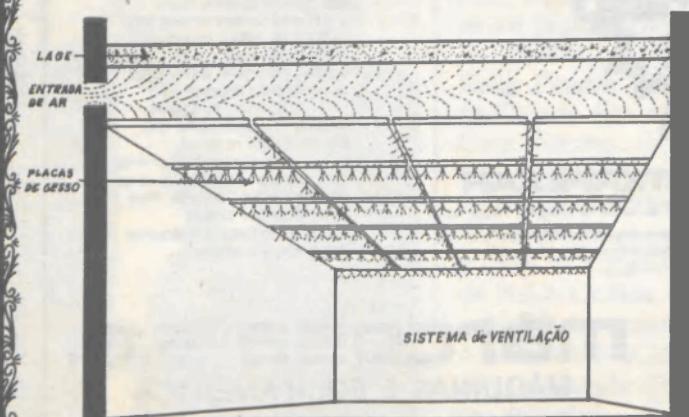
— “Como concessionários da General Motors” — diz ele — “estamos vendendo numa faixa de 65 carros novos por mês. Afora, mais cerca de 30, de outras marcas, novos e usados. Abrindo a loja da Salgado Filho — 3.000 metros quadrados de área construída num terreno de 24 mil metros — ficaremos com a da Ribeira funcionando normalmente.”

Na loja da zona Sul, a Natal Veículos terá, além das seções de revenda, peças e oficina, um restaurante para os funcionários e, antes do final do ano, escola para os filhos do pessoal e salão de convenções, que inclusive poderá ser utilizado por entidades diversas, num dos locais mais agradáveis da cidade. A inauguração das novas instalações de Natal Veículos e Peças já está marcada para o dia 29 de maio próximo.

Com o FORRO INDUSTRIAL SUPER-LEVE você só tem a LUCRAR!

PARA GRANDES ÁREAS INDUSTRIAIS, EXISTE AGORA UMA SOLUÇÃO PRÁTICA: FORRO INDUSTRIAL SUPER LEVE. UMA ÁREA DE 300 M2 DE FORRO PESA APENAS 50 Kg. A BASE DE CANTONEIRAS DE ALUMÍNIO E ISONOR ANTI-COMBURANTE, O SUPER-LEVE DA BELEZA E SEGURANÇA A SUA INDÚSTRIA, ELIMINANDO O CALOR E A POEIRA.

Montagem e Assistência Técnica Autorizada:

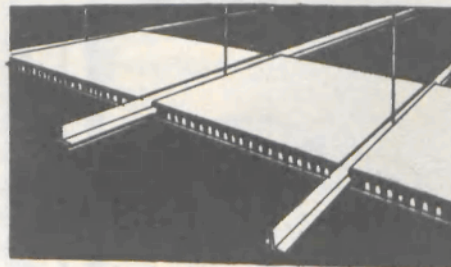


ARTE-GESSO IND.COM.REP.

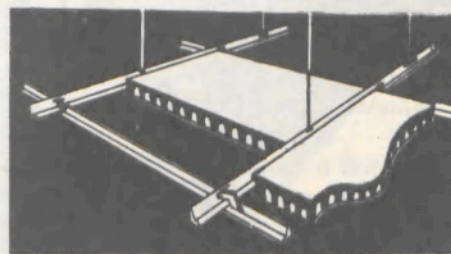
ESCRITÓRIO: RUA DOS CAICÓS 1545 E 1547
Esquina com a Rua Presidente Sarmento em frente a vila Naval
FONE: 2-4435 ALECRIM NATAL — RN ...



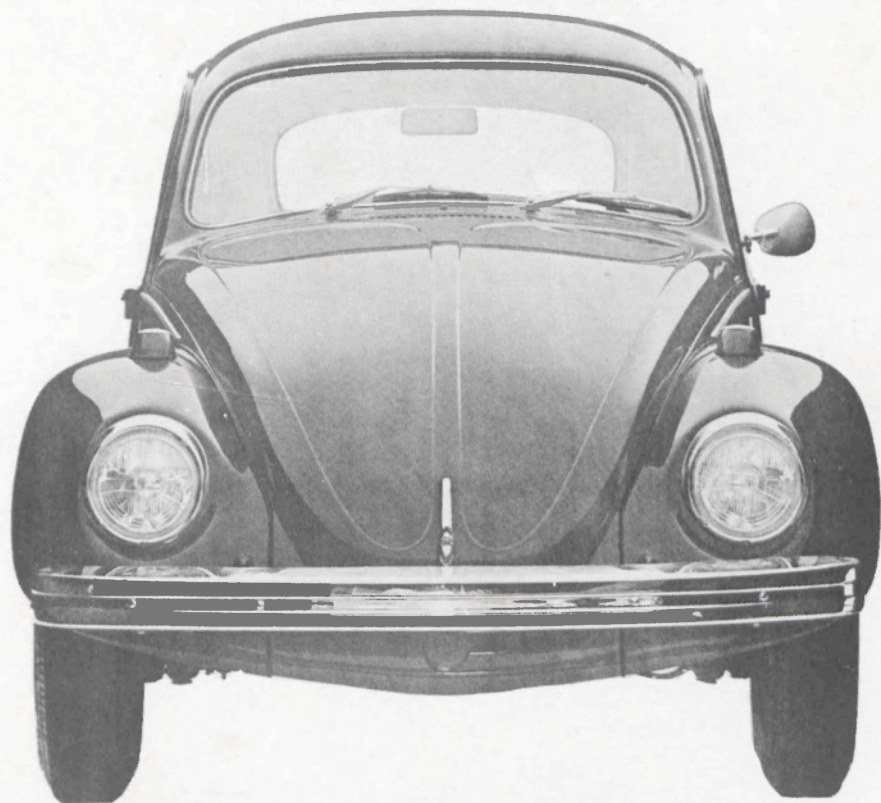
sistema de colocação de placas desmontáveis com trilhos aparentes



DETALHE: TRILHOS EM UM SÓ SENTIDO



DETALHE: TRILHOS NOS DOIS SENTIDOS



Simple de comprar.

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

MARPAS S. A.

Av. Tavares de Lira, 159

Distribuidora de Automóveis Seridó S/A

Av. Salgado Filho, 1669 - Fone 2-2147



Revendedor
Autorizado



gool!

Como o gol, a Educação
é um trabalho de equipe.
Em campo os jogadores dividem responsabilidades.
E o objetivo é o gol, que alegra a torcida
e leva o time prá frente.
No campeonato da vida,
estudantes, professores, pais, famílias e Governo
são os responsáveis pela Educação.
Participe do esforço educacional do Rio Grande do Norte
ajudando na conservação de prédios escolares...
comparecendo às reuniões de pais e mestres...
participando do Conselho Comunitário na Escola
do seu bairro...
dialogando com os vizinhos sobre as necessidades
da Escola...
agindo como um dos responsáveis pela Educação.



ex-po

Governo do Rio Grande do Norte • Secretaria da Educação e Cultura.