

# RN ECONÔMICO

Revista mensal para homens de negócios

ANO IX — Nº 92 — Julho/78 — Cr\$ 30,00

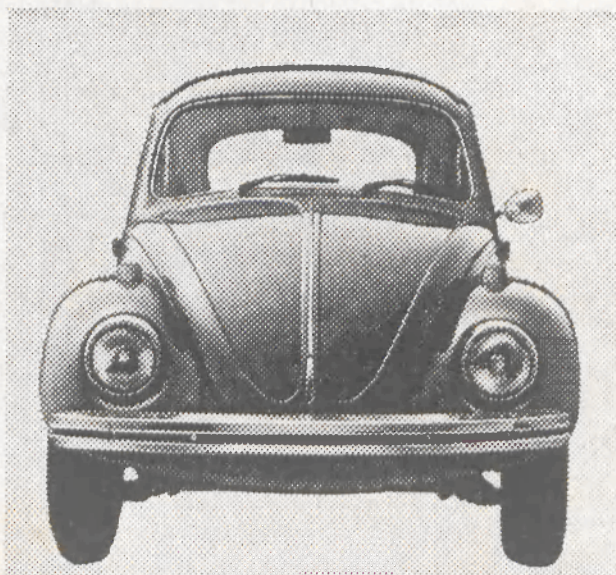


*P. Figueira*

**Jessé Freire**  
**O HOMEM**  
**O POLÍTICO**  
**O EMPRESÁRIO**

409





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

Revendedores autorizados:

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



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



## Reportagens

Jessé Freire — o homem, o político, o empresário	6
Na política do RN o presente já é futuro	10
Mercado financeiro continua em alta	14
Como as empresas tratam seus acionistas minoritários?	16
Os rios de dólares não mais serão devolvidos ao mar	20
O aumento galopante da arrecadação de Natal	28
Comércio de Natal cresce a uma média de 7 por cento	31
DNER investe mais de Cr\$ 200 milhões nas nossas estradas	34
Quem garante o cheque: os bancos ou os e nitentes?	38
Energia eólica — uma opção para regiões longínquas	42
Os números continuam mostrando muita pobreza	45
Esquadrias de fino acabamento: Unica Metal garante o mercado	51
Na agricultura do RN não há evolução prevista em 78	54
Previdência social de novo em reforma	60

### Diretores-Editores

Marcos Aurélio de Sá  
Marcelo Fernandes de Oliveira

### Gerente-Administrativo

Maurício Fernandes

### Redatores

Rogério Cadengue  
José Ari  
Hélio Cavalcanti  
Edilson Braga  
Marcílio Farias  
Luciano Herbert

### Fotografias

João Garcia de Lucena

### Diagramação

Fernando Fernandes

### Fotocomposição e Montagem

Antônio Barbalho  
Fortunato Gonçalves  
João da Cruz Bezerra

### Consultores

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

RN/ECONÔMICO — Revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade de RN/ECONÔMICO EMPRESA JORNALÍSTICA LTDA. — CGC N° 08286320/0001-61 — Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687 — Natal-RN — Telefone 231-3576. Composição e impressão: EDITORA RN/ECONÔMICO LTDA. CGC N° 08423279/0001-28 — Insc. Est. 20012932-5 — Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687 — Natal-RN — Telefone: 231-1873. É proibida a reprodução total ou parcial de matérias, salvo quando seja citada a fonte. Preço do exemplar: Cr\$ 25,00. Preço da assinatura anual: Cr\$ 200,00. Preço de número atrasado: Cr\$ 30,00.

## Secções

Homens & Empresas	4
Agenda do Empresário	50
Cartas	69
Direito Econômico	70

## Artigo

José Ronaldo Vilar de Queiroz Um modelo para o Rio Grande do Norte	65
---	----



## SALHA EXPORTA PARA OS EUA

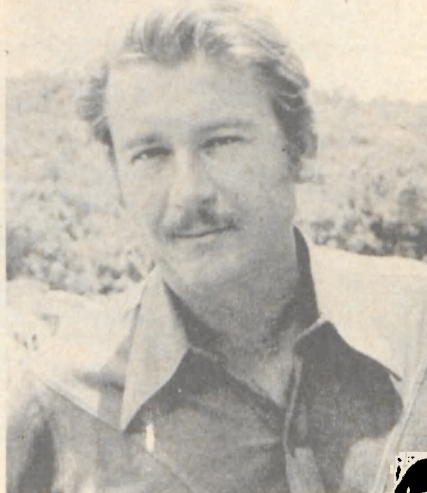
A Salha S/A — Indústria e Comércio de Óleos fez neste final de mês a sua primeira grande exportação de óleo de mamona. Foram embarcadas, através do porto de Recife, 250 toneladas desse produto para os Estados Unidos, operação da ordem de Cr\$ 4 milhões. Um outro contrato de exportação para a Europa, no valor de Cr\$ 20 milhões, já está fechado, devendo ser atendido nas próximas semanas. Informa **Genário Fonseca**, diretor da empresa, que o grupo Salha já está produzindo cerca de 50 toneladas de óleo de mamona por dia na sua fábrica de Eduardo Gomes, além de 40 toneladas de torta para ser utilizada na alimentação de rebanhos bovinos. Toda a torta está sendo consumida pelo mercado regional. **Genário**, juntamente com **Nagib Salha**, diretor-presidente do grupo, acabam de retornar de um encontro de exportadores, no Rio de Janeiro, ambos muito otimistas com as perspectivas de negócios nos próximos meses.

## ÁGUAS-MÃES SERVEM DE TEMA PARA CONFERÊNCIA

O empresário paulista **Ove Schirm**, diretor da **METALMAG — Empreendimentos e Participações Ltda.**, proferiu conferência sobre o aproveitamento das águas-mães das salinas do Rio Grande do Norte, perante um auditório composto das mais expressivas autoridades do Estado e líderes da iniciativa privada. Diante da importância do tema, que envolve somas fabulosas de recursos e que poderá significar uma nova era para a economia potiguar, uma ausência notada foi a do secretário da Indústria e Comércio, que foi convidado.

## J. VERÍSSIMO CRIA PEIXE EM CATIVEIRO

Com recursos próprios, a empresa **Veríssimo & Filhos** implantou no município de São Gonçalo do Amarante o maior projeto de criação de peixes em cativeiro do Rio Grande do Norte, de onde saem semanalmente para Recife e outras capitais da região dezenas de toneladas de tainhas. Também com recursos próprios, **João Veríssimo da Nóbrega**, que lidera o empreendimento, está implantando uma grande e moderna cerâmica, ainda em São Gonçalo.



Ronald Gurgel

## R. GURGEL TERÁ LOJA NA RIBEIRA

**Ronald Gurgel**, diretor da **SACI Materiais de Construção**, anuncia a abertura de uma grande loja no bairro da Ribeira, onde se concentram algumas das principais firmas do seu ramo. A nova loja da **SACI** ficará na avenida Rio Branco, nas proximidades da sede da **Companhia de Águas e Esgotos do Estado**. Ela terá 700 metros quadrados de área coberta, além de amplo estacionamento. Por outro lado, afirma **Ronald Gurgel** que já elevou o capital social da sua empresa de Cr\$ 7,5 milhões para Cr\$ 10.950.000,00, para atender aos investimentos que serão feitos na sua expansão.

## WANDICK LOPES EM NOVO ENDEREÇO

**Comercial Wandick Lopes S/A**, revendedora no Rio Grande do Norte das marcas mais famosas de tratores, caminhões e equipamentos pesados (dentre as quais a **Fiat-Allis**, **Fiat-Diesel**, **Valmet**, **HWB**, **Dresser** e **Tema-Terra**) transferiu sua loja de exposições, escritórios, oficinas e departamento de peças para um único endereço: rua Teotônio Freire, 218, onde esteve instalada até meses atrás a **DIVEMO**. O próximo passo de **Wandick Lopes** será iniciar a construção das instalações definitivas da sua empresa, em terreno de 30 mil metros quadrados, às margens da BR-101, entre Natal e Eduardo Gomes. O projeto arquitetônico já está sendo executado pelo Escritório de **Moacir Gomes** e **Ubirajara Galvão**.

## NÁPOLES — MAIOR EMPRESA DE TRANSPORTES DO NE

Com a aquisição de 90 ônibus da **Empresa Barros Ltda.**, em Natal, a **Empresa Nápoles**, que tem sede em Recife, se transformou na maior organização do setor privado atuando no ramo de transportes rodoviários no Nordeste. Agora, a **Nápoles** possui cerca de 350 ônibus, 100 dos quais fazem percursos interestaduais e intermunicipais, enquanto os restantes servem ao transporte urbano nas capitais de Natal e Recife. Os escritórios da **Empresa Nápoles** em Natal estão sendo dirigidos por **Eudo Costa** (diretor-de-manutenção) e **Murilo Filizola** (diretor-financeiro). Grandes e importantes investimentos serão feitos por este grupo na renovação dos ônibus e na melhoria dos serviços de transporte coletivo em Natal.



Fernando Bezerra

## FERNANDO BEZERRA PRESIDIRÁ A FIERN

**Fernando Bezerra**, diretor da **ECOCIL** e presidente do **Sindicato das Indústrias de Construção Civil do Rio Grande do Norte**, será o próximo presidente da **Federação das Indústrias do Estado**. A sua escolha já está acertada previamente pela unanimidade do Colégio Eleitoral que em setembro próximo procederá eleição para indicar o substituto de **Expedito Amorim**. O lançamento apressado desta candidatura foi para evitar cisões que fatalmente poderiam acontecer com a interferência de grupos políticos partidários que estavam de olho na presidência da **FIERN**, tendo como candidato para o posto o ex-governador **Aluizio Alves**.



# homens & empresas

## WESTON SOB NOVO COMANDO

José Carrilho de Andrade, médico e empresário mossoroense, adquiriu o controle acionário da fábrica de biscoitos Weston S/A — Produtos Alimentícios, empresa que vinha atravessando dificuldades. Sob novo comando, a Weston passa a trabalhar em ritmo mais dinâmico, elevando a produção e melhorando a qualidade dos seus produtos, que já são encontrados normalmente em todo o mercado.

## GUARARAPES TERÁ NOVA UNIDADE DE CONFECCÕES

Está confirmada para julho de 1979 a abertura de mais uma unidade das Confeções Guararapes S/A, em Natal, o que significará exatamente a duplicação da produção atualmente alcançada pela indústria nas suas instalações desta cidade. **Aluizio Machado**, que há muitos anos faz parte do grupo Guararapes, já foi convidado por **Nevaldo Rocha** (presidente da empresa) para gerenciar a nova unidade, cuja construção já começou.

## MARCOSA VENDE SCÂNIA EM MOSSORÓ

Nos últimos meses a **Marcosa S/A** já vendeu cinco caminhões **Scânia** somente para frotistas de Mossoró, dentre os quais **José Agostinho** e **Raimundo Alves**. O novo modelo **Scânia**, o L-101, é o que mais está atraindo a atenção do mercado, graças ao seu preço. **Moacir Alves**, gerente de vendas da **Marcosa** no Rio Grande do Norte, informa que também no setor de máquinas pesadas os negócios se sucedem: recentemente, a empresa entregou mais dois tratores de esteira **Catterpillar D-6**, um para a **Destilaria Baía Formosa** e outro para o agropecuarista **Antônio Germano**.

## FORMAC CRIA DIVISÃO INDUSTRIAL

**Edson Bezerra**, diretor da filial de Natal da **FORMAC**, informa a implantação aqui de uma divisão de equipamentos destinados à indústria, com produtos das marcas **FAÇO**, **Madal**, **Villares** e **Clark**. São máquinas e instalações de britagem, moagem de calcário agrícola, transporte e lavagem de sal, empilhadeiras, guindastes, pontes rolantes, etc., que vão atender uma boa parte das necessidades do parque industrial do Estado, com a vantagem de uma assistência técnica local.



A foto registra o momento em que a **DIVEMO** entregou à **Empresa Nápoles** 12 novos ônibus Mercedes-Benz.

## NOVIDADES EM AUTOMÓVEIS

Os revendedores locais de automóveis já começam a informar acerca das inovações que surgirão no mercado, a partir do próximo **Salão do Automóvel**, que ocorrerá no mês de novembro, em São Paulo. A **Volkswagen** deverá lançar a **Brasília** de 4 portas; a **Chrysler** poderá aparecer com uma perua, partindo do modelo **Polara**; a **General Motors** apresentará o **Chevette** também de 4 portas. Não se sabe, ainda, a respeito do lançamento de um carro médio pela **Fiat**. Independentemente dos novos modelos para 1979, que darão novo impulso ao mercado automobilístico, as vendas natalenses estimam o crescimento do setor em 10%, comparando-se os índices de venda deste ano com os de 1977.

## 10 FIAT PARA A ASSISTÊNCIA TÉCNICA DE WANDICK LOPES

A **NAVONA Veículos S/A** já entregou à **Comercial Wandick Lopes** mais 10 automóveis **Fiat**, tipo **Furgão**, que serão utilizados pelo departamento de assistência técnica desta revenda de máquinas e tratores. **José Gondim**, diretor da **Comercial Wandick Lopes**, explica a opção pelo **Fiat** dizendo que o departamento de assistência técnica da sua empresa atende hoje a mais de 1.500 tratores espalhados praticamente por todos os municípios do Rio Grande do Norte. Assim, há necessidade de utilizar uma marca de automóvel que seja resistente e econômica, pois nem sempre existem boas estradas de acesso aos locais onde se encontram as máquinas que necessitam de conserto, nem se medem as distâncias.

## DIVEMO ENTREGA 12 ÔNIBUS À NÁPOLES

A **DIVEMO** (Distribuidora Potiguar de Veículos e Motores), revendedora dos veículos **Mercedes-Benz** no Rio Grande do Norte, entregou à **Empresa Nápoles** 12 ônibus novos que já estão em circulação nas linhas urbanas de Natal. A operação chegou a Cr\$ 6 milhões. **Eudo Costa**, diretor-de-maintenance da **Nápoles**, explica que, embora sua empresa tenha sede em Pernambuco, ela concentrará em Natal todos os investimentos necessários à expansão dos seus negócios no Rio Grande do Norte, evitando sempre que possível desviar recursos locais para outros centros.

## GERNA FAZ CONTRATO DE LEASING COM A FORMAC

A **GERNA S/A**, empresa que lançou com sucesso absoluto um dos maiores loteamentos de Natal (850 lotes de 2 mil metros quadrados, já vendidos), assinou um contrato de leasing no valor de Cr\$ 2,1 milhões com a **FORMAC**. Por este contrato, esta revendedora de máquinas pesadas coloca à disposição da **GERNA** um trator de esteira marca **Komatsu D-65A6B** e uma pá carregadeira **Bobcat 711**. Com estas máquinas, será feita a abertura e a conservação de ruas e estradas de acesso ao loteamento que ocupa uma área superior a 2 mil hectares, bem como elas serão usadas nos trabalhos de mineração de caulim, também desenvolvidos pela **GERNA S/A**. **Gerold Geppert**, diretor da **GERNA**, obteve financiamento do **BANORTE** para realizar o contrato de leasing.



# Jessé Freire

## O HOMEM O POLÍTICO O EMPRESÁRIO

Nos últimos 25 anos, o nome de Jessé Pinto Freire está intimamente vinculado aos mais importantes acontecimentos da vida econômica e política do Rio Grande do Norte, não apenas pela sua condição de empresário vitorioso em todas as iniciativas que teve no campo do comércio, mas pela sua extrema habilidade em conduzir politicamente os interesses da classe empresarial a ponto de vir a ocupar a Presidência da Confederação Nacional do Comércio, entidade que dirige há 14 anos.

Ao mesmo tempo em que se impôs nas esferas da política empresarial, Jessé Freire sempre teve oportunidade de defender com intransigência e sucesso os interesses maiores da própria comunidade, pelo que galgou as posições mais importantes da nossa vida pública, começando como simples vereador em Natal e passando depois a deputado estadual, deputado federal e senador, com votações cada vez mais expressivas e vitoriosas.

Agora, num instante em que se abrem perspectivas de profundas mudanças na política brasileira, quando a consciência nacional se volta para a necessidade urgente de acelerar o desenvolvimento mediante o fortalecimento da democracia, Jessé Freire se lança mais uma vez na disputa de um mandato popular, defendendo o que sempre defendeu: a liberdade de iniciativa, a igualdade de oportunidades para todos, a

menor interferência do poder público na economia, melhor distribuição da renda e mais justiça social.

*A HISTÓRIA DE JESSÉ* — O senador Jessé Freire acredita que o desenvolvimento do País só será alcançado com o crescimento paralelo de todos os setores da produção, de todas as regiões e de todas as atividades. Enquanto persistir o grave desequilíbrio entre o Centro-Sul e o Nordeste; enquanto o setor industrial estiver recebendo maiores incentivos do que o agrícola; e enquanto não se decretar o combate ao pauperismo, a nação não estará no rumo certo para crescer em paz. Todos estes princípios, Jessé herdou da sua experiência de vida, resumida no fato de que nasceu num dos berços mais pobres do Rio Grande do Norte, tendo de lutar muito, desde menino, para

alcançar o seu lugar ao sol, em época em que não havia as facilidades de hoje, e quando cada um tinha de encontrar o seu próprio caminho, com luta e sacrifício. É o próprio Jessé Freire que afirma:

*"Fui estudante pobre, que ao mesmo tempo trabalhava duramente para me manter. Vim de empregado na via permanente da Companhia Força e Luz (antiga empresa de eletricidade de Natal), de caixa do Banco do Povo, de praticista, de homem de escritório, de dono de bar e sorveteria. Com persistência, honestidade e amor ao trabalho, organizei empresas comerciais, que tornei vitoriosas".*

E ele revela o começo da sua vida pública:

*"Nessa longa experiência, procurei colocar sempre a minha capacidade a serviço da coletividade. O espírito generoso dos conterrâ-*





Nos últimos 25 anos, o nome de Jessé Freire está vinculado à vida política e econômica do Estado.

*ne os tem me concedido, há quase 30 anos, a possibilidade de assumir honrosas posições políticas no Estado. Em 1950, fui vereador e depois presidente da Câmara Municipal; cheguei a ser secretário de Finanças, deputado estadual, deputado federal por três legislaturas, e senador de 1970 até o presente".*

**OS ÓRGÃOS DE CLASSE** — Conseguindo estruturar de maneira correta os seus empreendimentos comerciais através do aproveitamento dos seus melhores colaboradores, sempre elevados às funções di-

retivas e até de sócios dentro das empresas, Jessé Freire pôde dedicar tempo quase que integral às atividades políticas, tanto no Congresso quanto nos órgãos de classe. Assim, já em 1957, por indicação das lideranças empresariais, ele chegava à posição de ministro do Tribunal Superior do Trabalho, depois de ter sido por quatro anos presidente do Sindicato do Comércio Varejista do Rio Grande do Norte, por dois anos presidente da Associação Comercial e por outros quatro anos presidente da Federação do Comércio deste Estado (1952 a 1956), cargo que vi-

ria a ocupar novamente, cumulativamente com a vice-presidência da Confederação Nacional do Comércio, até 1964, e depois a presidência, que ocupa até hoje.

Entre as empresas que preside ou as de que participa como acionista no Rio Grande do Norte estão as seguintes: Jessé Freire Agro-Comercial S/A, Distribuidora de Automóveis Seridó S/A, Navona Veículos S/A, CIREDA — Cinemas Reunidos Ltda. Fora do Estado, ele é presidente da Companhia Mercantil Itaipava e diretor-presidente da Promex — Importação e Exportação, ambas no Rio de Janeiro.

Graças ao controle que sabe exercer dos seus negócios e dos bons amigos presentes na direção das empresas, Jessé pode se empenhar no cumprimento das inúmeras missões políticas que lhes são impostas pelo Governo ou pelas entidades de classe. Assim, nos últimos 20 anos, ele tem empreendido centenas de viagens internacionais, chefiando grupos de parlamentares ou de empresários, em congressos, reuniões e encontros sobre temas econômicos e políticos. Uma de suas viagens mais recentes foi à Alemanha, da qual participou como integrante da comitiva do Presidente Ernesto Geisel, como convidado oficial.

Vale enumerar algumas outras funções de Jessé Freire, exercidas em função da sua liderança nos órgãos de classe: presidente do Comitê Brasileiro da Câmara de Comércio Internacional; presidente da Seção Brasileira do Conselho Interamericano de Comércio e Produção (CICYP); membro do Conselho da Câmara de Comércio Internacional (Paris); e membro do Conselho de Desenvolvimento Comercial do Ministério da Indústria e do Comércio.

**JESSÉ, O POLÍTICO** — Auto-definindo-se como homem de centro, Jessé Pinto Freire diz com humor que puxa um pouco para a esquerda, "por ser o lado do coração". Mas se afirma, antes de tudo,



um social-democrata, que defende a democracia política como consequência da democracia econômica.

Para ele, a inflação é a causa maior de todas as perturbações existentes na economia, com reflexos na vida econômica e social do País. E o combate à inflação, de forma radical e intransigente, deve estar na base de toda a política nacional, com a participação global de todos os brasileiros. Ele também considera que deve existir o primado da iniciativa privada, convivendo com a intervenção estatal em setores básicos essenciais. E diz que só o aumento da riqueza nacional permitirá uma melhor distribuição da renda. E o meio adequado para atingir o desenvolvimento é através do planejamento da ação nacional, para melhor aproveitamento das fontes de produção agrícola e industrial,

e nos setores dos transportes, da energia e do crédito.

E resumindo seus princípios, conclui Jessé Freire:

*“Sou contrário à estatização dos meios de produção; sou a favor da reforma constitucional. Acho que chegou a hora de substituição do AI-5 por preceitos constitucionais que proporcionem à democracia brasileira as salvaguardas adequadas. Também acredito que é preciso revogar o 477, por entender que se deve dar ao estudante a oportunidade de participar da vida política do País, sem fazer de sua condição nem de sua sala de aula trampolins demagógicos ou subversivos. Considero-me, como já disse, um social-democrata, dentro dos limites em que vivamos em clima de respeito, harmonia e interdependên-*

*cia dos Poderes Executivo, Legislativo e Judiciário”.*

**O FUTURO DO RN** — Analisando o futuro econômico do Rio Grande do Norte, o senador Jessé Freire começa por definir o presente:

*“A economia do nosso Estado, devido a fatores estruturais, se apresenta como um sistema de produção frágil, e por isso vulnerável, com profundos desequilíbrios nas atividades produtivas pela sua inadequada estruturação setorial. Como atividade agrícola temos, na prática, apenas o algodão, com o setor agropecuário contribuindo com 45 a 50% na formação da renda interna, enquanto a economia industrial urbana gera apenas de 7 a 11%, e o restante fica com o setor de serviços. Esta estrutura desfavorável,*



Como senador e presidente da Confederação Nacional do Comércio, Jessé Freire tem uma intensa participação nos problemas nacionais. Na foto acima, cercado de ministros de Estado, ele recebe cumprimentos do Presidente Geisel.



*porém, já começa a ser rompida, em consequência das descobertas e exploração dos campos petrolíferos na plataforma continental, e a implantação da indústria de barri-lha, há tanto tempo reclamada. Assistimos, ainda, a entrada em funcionamento de novos e importantes complexos industriais. Está sendo planejado um polo metalúrgico, com o objetivo de fazer com que o Estado ultrapasse o estágio de simples produtor de matéria-prima. Ao lado disso, a metalurgia das ligas de ferro e aços especiais será outra iniciativa que imprimirá rumos modernizantes à nossa economia, despertando novos talentos empresariais que virão se somar aos que até hoje têm contribuído para o progresso do Rio Grande do Norte'.*

**EM FAVOR DO RN** — Ao longo de sua vida pública, toda a atuação de Jessé Freire esteve voltada para carrear benefícios para o Rio Grande do Norte. Ainda como deputado federal, em 1959, ele já lutava para promover o abastecimento d'água de várias cidades do interior, entre as quais Macaíba, Parelhas, Acari e Açú. Através de projetos seus e de reivindicações aos Ministérios e ao Governo Estadual, criou postos de saúde, estradas e açudes em muitos municípios, doou ambulâncias, abriu maternidades, eletrificou cidades, ao mesmo tempo em que lutou sempre por expansão do crédito ao comércio, à indústria e à agricultura.

Entretanto, não foi somente como homem público que ele beneficiou o Estado. Como presidente da Confederação Nacional do Comércio, e por conseguinte presidente dos Conselhos Nacionais do SESC e do SENAC, Jessé Freire deu ao Rio Grande do Norte a oportunidade de contar com um dos maiores e mais perfeitos serviços de assistência aos comerciantes, de todo o País. Quando, em 1964, ele assumiu a presidência do Conselho Nacional do SESC, havia em Natal apenas um pequeno Centro de Atividades que atendia a 996 matriculados. Hoje, o



**Na política, Jessé Freire começou como simples vereador em Natal para depois chegar às posições mais importantes da vida pública.**

SESC conta aqui com um grande Centro que atende a 7.559 comerciantes, dispondo de ginásio coberto, restaurante em condições de oferecer 3.000 refeições, e balneário na praia de Ponta Negra. O próprio SESC construiu em Natal um Centro Habitacional com 228 casas, além de um outro em Macaíba. Em Mossoró, o atual prédio do SESC passará a atender ao SENAC, enquanto um novo Centro de Atividades com quadras desportivas, parque aquático e áreas de lazer já está sendo construído. Já se planeja, também, a construção de novos Centros, sendo um em Caicó e mais um outro em Natal, no bairro do Alecrim, com refeitório para 1.500 pessoas, para o qual o terreno já foi inclusive adquirido.

Quanto ao SENAC, pelo carrea-

mento de recursos de fora para cá, o órgão passou por um processo de desenvolvimento acelerado. Em 1964, sua clientela era de apenas 340 alunos. Em 1977, estes passavam para 8.915, o que representou um crescimento de 2.522 por cento. O Centro de Treinamento Profissional do SENAC em Natal pode ser considerado modelar em qualquer país do mundo, representando um investimento no valor de muitos milhões de cruzeiros. Ainda este ano, se inicia a construção de mais um Centro no Alecrim.

Para se ter uma idéia exata do esforço do senador Jessé Freire em favor destes órgãos no Rio Grande do Norte, basta observar o valor do seu programa de investimentos: no período 1977/79, o SESC e o SENAC, juntos, deverão receber e aplicar cerca de Cr\$ 90 milhões.



## NA POLÍTICA DO RN

### O PRESENTE JÁ É O FUTURO

Não há mais dúvidas de que as coisas que ainda vão acontecer no futuro político do Estado já estão influenciando nas decisões tomadas hoje, tanto pelas lideranças da ARENA quanto pelas do MDB. Novas agremiações partidárias já começam a se estruturar e pelo menos três partidos já poderiam surgir no RN, se as reformas vigorassem hoje. No meio de tudo, como indicador dos novos rumos, está lançada a sorte dos candidatos ao Senado. E a próxima eleição revelará — mais do que qualquer outro fato — quem vai ter força política depois das reformas.

Reportagem de Hélio Cavalcanti

O Rio Grande do Norte parece ter sido o Estado brasileiro escolhido para se pôr em prática as reformas políticas, que ainda entrarão em vigor a partir de 1º de janeiro de 1979, diante da facilidade do que se faz no presente, com vistas à criação de novos partidos. Esta é a conclusão dos que fazem política, após as convenções regionais da ARENA e MDB, realizadas com base no futuro, embora lidando com as situações oferecidas pelo presente.

Aqui tudo começa com antecedência. E as decisões tomadas somente poderão ser reveladas, cumpridas e avaliadas, no próximo ano, quando nada mais restar dos atuais quadros da ARENA e MDB, hoje divididos em nome de futuras agremiações partidárias, que surgirão com as reformas.

**MARCAS DO QUE SE FOI** — A convenção da ARENA, apesar de aparentemente tranqüila, deixou suas marcas profundas. Nela não houve luta por candidaturas, vetos ou derrotas. Quem pleiteou disputar o voto teve o seu nome homologado. O que existiu foi o ressentimento do grupo preterido no processo da escolha do futuro governa-

dor, ressentimento que continua a se aprofundar até hoje.

No MDB, ao contrário da ARENA, a luta começou exatamente durante a convenção, quando os objetivos dos dois grupos mais expressivos (liderados respectivamente por Henrique Alves e Agenor Maria) foram denunciados publicamente, num festival de acusações que visava apenas o futuro político de cada um.

**SONHOS QUE VAMOS TER** — A campanha para o Senado, dentro do panorama atual, é uma grande incógnita, tanto em termos de resultados, quanto em termos de apoio. Na linha de frente estão o senador Jessé Pinto Freire, candidato à reeleição, pela ARENA, e o empresário Radir Pereira de Araújo, apoiado pelo MDB dissidente. Complementando as sub-legendas estão Olavo Montenegro e Francisco Rocha (MDB), Álvaro Coutinho da Motta e José de Souza Martins (ARENA).

Até 15 de novembro, o quadro partidário poderá ser alterado, principalmente no MDB, já que o seu Diretório Regional não conseguiu a aprovação de uma terceira sub-le-

genda, que seria entregue ao ex-deputado estadual Paulo Barbalho. E há quem garanta que o candidato Francisco Rocha poderia renunciar para tentar apenas ser reeleito deputado federal.

**EM NOME DO FUTURO** — Já não há mais dúvidas de que o governador Tarcísio Maia e o ex-governador Aluizio Alves se abrigarão, num futuro bem próximo, no partido governista que passará a apoiar, no plano federal, o general João Batista Figueiredo, e no âmbito estadual, o futuro governador Lavoisier Maia. Até agora, nenhum dos dois se manifestou publicamente nem desmentiu as recentes acusações que vêm sendo feitas pelos seus inimigos políticos.

Os dois, Tarcísio e Aluizio Alves, pretendem, além do governador e vice-governador, eleger um senador (Jessé Freire), cinco dos oito deputados federais (João Faustino Ferreira Neto, Henrique Eduardo Alves, Antônio Florêncio de Queiroz, Carlos Alberto de Souza e Ulisses Potiguar ou Djalma Marinho), bem como dois terços da bancada estadual, onde figurariam, se reeleitos: Garibaldi Alves Filho, Marcí-





Radir Pereira, Tarcísio Maia e Dinarte Mariz: estes poderão ser os líderes dos novos partidos políticos do Rio Grande do Norte. E Aluísio Alves?

lio Furtado, Antônio Câmara, Patrício Júnior, Luiz Antônio Vidal, Magnus Kelly, Dary Dantas, Willy Saldanha, Luiz Sobrinho, Demócrito de Souza, Theodorico Bezerra, Assis Amorim, Paulo Gonçalves, Nelson Montenegro, Iberê Ferreira de Souza e Adjuto Dias, dos quais um seria o presidente da Assembléia Legislativa.

**A LUTA NA CONVENÇÃO** — A batalha de matérias pagas, publicadas diariamente na imprensa potiguar, em que se destacavam o acordo "Aluísio-Tarcísio" ou a "Traição de Agenor", foi uma *avant-prémière* reservada para o acontecimento principal, a convenção do MDB, que durou dois dias. No primeiro dia, os convencionais suportaram mais de nove horas de discursos, entre os quais o de Agenor Maria, fazendo grave acusação ao candidato arenista. Jessé Freire, de que este o havia procurado e oferecera dinheiro para que ele desistisse de apoiar a candidatura de Radir Pereira. Jessé, naturalmente, revidou, solicitando apenas que Agenor Maria provasse as suas acusações, considerando-as como levianas, que não o atingiam isoladamente, mas a todo o Rio

Grande do Norte. Há quem defenda, inclusive líderes do MDB, a necessidade de se mover um processo por difamação e calúnia.

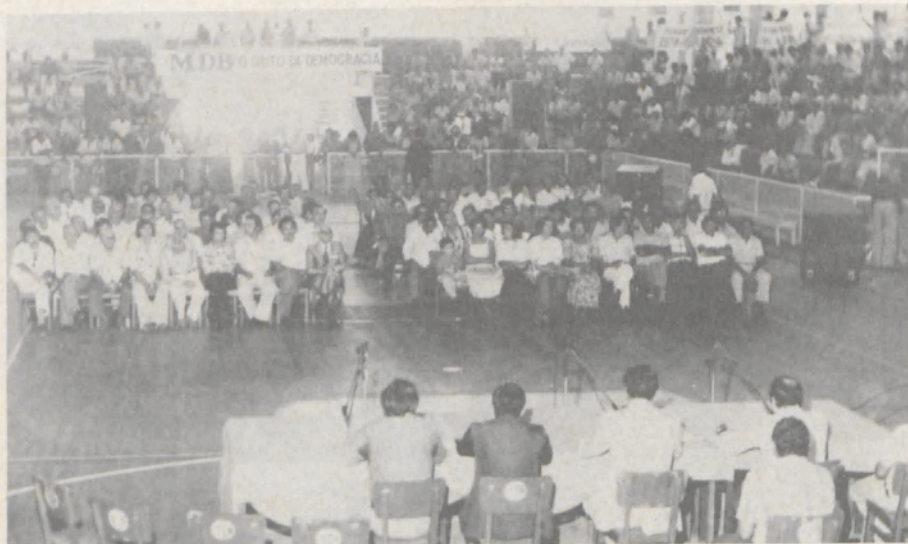
**AMARGANDO A CASSAÇÃO** — Sentado na arquibancada de cimento, no Palácio dos Esportes, onde se realizou a convenção, o ex-governador Aluísio Alves assistia ansioso a reunião do partido presidida pelo seu filho, Henrique Alves, aparentando ser um mero espectador. Sem aqueles poder de arrematação que foi uma das suas características, Aluísio amargava mais uma imposição da cassação dos seus direitos políticos, durante dez anos. Limitava-se a anotar os votos dos convencionais e a assistir mal humorado a alegria de seus adversários pela sua derrota e pela sua impotência, pois todos sabiam que fora ele o artífice das manobras para impedir Radir Pereira, seu ex-fiel companheiro da "Cruzada da Esperança", de se candidatar a senador.

E possível que, somente naquele instante, Aluísio Alves tenha reconhecido que o presente pesa muito no futuro, principalmente num futuro que começa em fevereiro, quando

reconquistará o direito a votar e ser votado e de falar ao povo, que muitos afirmam já não é mais tão fanático como no tempo da "gentinha" — aquela massa humana que se rendia aos seus dons carismáticos.

**QUEM APOIA JESSÉ** — Se dependesse das principais lideranças políticas do Rio Grande do Norte, o senador Jessé Pinto Freire teria assegurada a continuação de seu mandato parlamentar, por mais oito anos. O seu nome é defendido pelo governador Tarcísio Maia, pelo futuro governador Lavoisier Maia, pelo ex-governador Aluísio Alves, e também pelos presidentes dos Diretórios Regionais da ARENA, Reginaldo Teófilo, e do MDB, Henrique Alves, além dos candidatos a deputado federal Antônio Florêncio de Queiroz, Ulisses Potiguar, João Faustino e Djalma Marinho. O senador Dinarte Mariz e seu filho, deputado Wanderley Mariz, e o deputado Vingt Rosado, apesar de totalmente contrários ao acordo "Aluísio-Tarcísio" em favor de Jessé Freire, apoiam a candidatura da ARENA ao Senado. Dinarte inclusive percorreu todo o Seridó, ultimamente, em companhia de Jessé, pe-





A convenção do MDB foi um golpe duro para o "acordo".

dindo votos para ele.

Há quem garanta, e nisso o jornal da oposição vem insistindo diariamente, que se Dinarte ou Vingt apoiam Jessé Freire, os dinartistas e rosadistas estão liberados, pelos seus líderes, para votar no candidato do MDB dissidente, Radir Pereira, para possibilitar a derrota de Aluizio e Tarcísio, mesmo se reconhecendo que o grande prejudicado seria Jessé Freire, que parece não ter muito a haver com tal acordo.

**QUEM APOIA RADIR** — O empresário Radir Pereira não contará com o apoio da maioria dos líderes do seu partido. Sua candidatura será defendida pelo senador Agenor Maria, deputado federal Pedro Lucena, além do presidente de honra do MDB, Odilon Ribeiro Coutinho, deputado estadual Roberto Furtado, bem como a maioria da bancada oposicionista na Câmara Municipal de Natal.

É evidente que também será apoiado pelos tradicionais liderados de Dinarte e Vingt, revoltados pela condição de ostracismo que julgam estar sendo imposta pelo governador Tarcísio Maia.

**QUEM APOIA OS OUTROS** — Na ARENA, complementando a chapa do Senado, figuram José de Souza Martins, líder cooperativista da

zona Oeste do Estado e que, realmente, está se movimentando; e Álvaro Motta, que ainda não passou da condição de simples espectador da campanha, quando se sabe que qualquer voto conquistado por ele somará para a legenda, em ajuda a Jessé Freire.

No MDB, Olavo Montenegro e Francisco Rocha não estão muito interessados em somar votos para Radir Pereira, que será o mais votado das três sub-legendas da oposição. Garantem os denunciadores do "acordo", que seus nomes foram homologados por conveniência e para beneficiar a candidatura da ARENA. Aliás, um jornalista já anunciou, em sua coluna, que o candidato Olavo Montenegro seria o secretário da Agricultura, no futuro Governo Lavoisier Maia.

**A CARTADA DE AGENOR** — Rompendo com toda a estrutura política que há quatro anos passados o tirou da obscuridade, transformou seu nome em legenda, e o levou ao Senado Federal, Agenor Maria joga uma cartada difícil, mas necessária à sua sobrevivência como homem público. Ao lutar pelo nome de Radir Pereira, com a conseqüente aprovação da sub-legenda, ganhou o primeiro *round* de uma luta de vida ou morte política contra a poderosíssima família Alves.

Com a vitória ou não de Radir Pereira, Agenor terá se transforma-

do no líder de um terceiro partido e, com as reformas, se credenciará a comandá-lo, o que lhe permitirá nas eleições de 1982, quando terminará seu mandato político, tentar a renovação de seu mandato, já que no partido de Aluizio Alves e Tarcísio Maia suas chances seriam bastantes escassas. Se conseguir eleger Radir Pereira, estará se transformando num dos grandes líderes da nossa política.

**CONTRA-OFFENSIVA** — Na ARENA, o "acordo" também é combatido. O senador Dinarte Mariz, inclusive, já denunciou ao general João Batista Figueiredo a interferência preponderante de Aluizio Alves nos assuntos da ARENA. Não satisfeito com a repercussão, solicitou audiência especial, onde relatou toda a situação política do Estado e aproveitou para criticar o comportamento de Tarcísio Maia.

Na mesma contra-ofensiva, também solicitaram e foram recebidos em audiência por Figueiredo, o deputado Vingt Rosado e o preterido a candidato governamental Dix-Huit Rosado, que denunciaram interferência pessoal de Tarcísio Maia, em seus redutos eleitorais, transferindo seus votos tradicionais para outros candidatos, sob coação.

E a resposta de Tarcísio Maia à investida "Rosado-Mariz" se fez sentir imediatamente, quando o candidato a presidente, João Batista Figueiredo, recebeu o deputado Antônio Florêncio de Queiroz, o futuro governador Lavoisier Maia, e por último o próprio governador Tarcísio Maia. Também será recebido o deputado Ulisses Potiguar, que reafirmará seu apoio ao atual Governo. Com isto, se pretende mostrar uma força que, somada à facção emedebista obediente a Aluizio Alves, pelo menos em tese poderá reunir um número de votos suficiente para alcançar maioria na eleição de novembro; mesmo à revelia dos grupos dinartistas e rosadistas, possíveis aliados de Radir Pereira, um dissidente que já começou ganhando uma parada contra Aluizio — coisa muito rara neste pedaço de Brasil.



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

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

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

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

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

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

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

## **bandern**

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



## MERCADO FINANCEIRO

### CONTINUA EM ALTA

As financeiras que operam em Natal encerraram o primeiro semestre de 1978 com resultados tão satisfatórios quanto os do ano passado.

Evidentemente, em que pese o ano de 1977 ter sido um ano reconhecido como de crise, motivada pelo desaquecimento da economia nacional, foi ele sem dúvida muito alvissareiro para com as empresas de crédito e financiamento atuantes no Rio Grande do Norte.

Talvez resultado do aumento dos preços dos bens de consumo inscritos nas suas linhas de crédito, ou mesmo pelo simples fato do aumento de potenciais consumidores, o que se verificou foi um exercício muito positivo, superando em muito todas as previsões feitas para o período. O mesmo ocorreu nestes seis primeiros meses de 1978, resultado da continuidade do ritmo de aplicações, provenientes de uma maciça captação de recursos junto aos investidores, através de títulos de renda fixa, o que entre outras coisas, retrata a maturidade já existente em nosso mercado de capitais.

A RIONORTE, financeira tradicional do nosso Estado, operando unicamente na região, está entre essas que conseguiram superar suas previsões no ano passado, e que continuou no mesmo ritmo durante o primeiro semestre de 1978, caminhando para suplantar seus próprios números até o final do ano. Atuando com financiamento direto ao consumidor final, tem uma média altíssima de contratos por mês, devido à sua diversificação quanto a tipos de bens financiáveis.

Segundo informações de sua direção, as operações com aceites cambiais, ou seja, os financiamentos que geram a Letra de Câmbio, cresceram no ano passado nada menos

que 126% em relação a 1976, incluindo aí todas as linhas creditícias da empresa. Estas por sua vez são variadas, podendo a RIONORTE financiar máquinas, equipamentos, veículos e eletrodomésticos, tendo adotado ultimamente o chamado Crédito Pessoal, após a Resolução nº 450 do Banco Central do Brasil, apesar de ser essa linha ainda bastante limitada no momento. Do total das aplicações do exercício passado, 57,4% foi destinado ao financiamento de veículos automotores, sendo 32,1% para eletrodomésticos e 10,5% para máquinas e equipamentos.

Para Álvaro Motta, diretor-presidente da empresa, tais fatos positivos podem ser explicados pela concentração de esforços da diretoria como um todo, pela dedicação dos seus membros e pela unidade de pensamento quanto ao desenvolvimento da Financeira. E complementa:

*“Desde que assumimos a RIONORTE temos tido plena consciência de sua importância para o desenvolvimento do Estado e por isso nunca poupamos esforços no sentido de aumentar sua potencialidade operacional”.*

Igual opinião tem o diretor-superintendente da RIONORTE, Dirceu

Mariz, acrescentando que uma financeira que em dois anos apresenta um lucro líquido médio, por semestre, de 25% está evidentemente compatível com o desenvolvimento do próprio sistema financeiro do Estado.

*“Outro fator que não podemos esquecer, no nosso caso, é a perfeita interação dos nossos funcionários para com a empresa, seus objetivos e ideais” — concluiu.*

O diretor de Operações da RIONORTE, Nelson Hermógenes Freire, tem também sua explicação para o sucesso da sua empresa, bem como das outras que atuam no ramo. Diz ele:

*“Acho que o mercado está aberto para todas as financeiras. Cada qual tem sua área de atuação, seu tipo de cliente, sua maneira de operar. As taxas de aplicação estão equilibradas e a decisão tomada pelo Banco Central, tempos atrás, de liberar a captação às taxas de mercado favorece e dinamiza todo o sistema”.*

Para ele, é com grande regozijo que a atual diretoria da RIONORTE pode mostrar os dados estatísticos da empresa. Tomando como base o 1º semestre de 1975, época em que a atual diretoria assumiu suas fun-

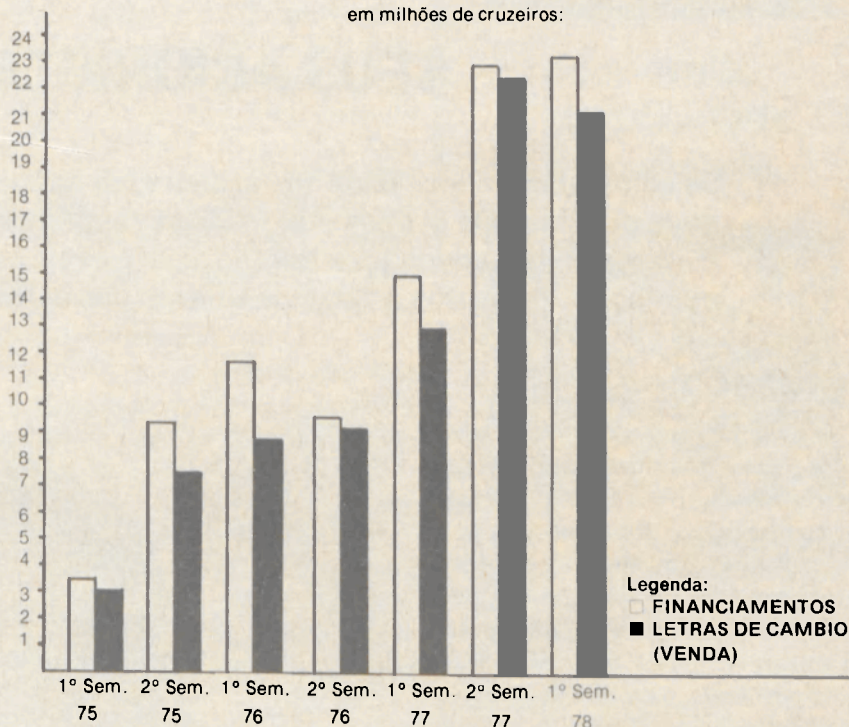


ções, até o dia 30 de junho do corrente, os aceites cambiais (financiamentos) cresceram em exatamente 466%; o acréscimo nas vendas de Letras de Câmbio (Títulos Cambiais) foi de 474%, e o capital da empresa cresceu no mesmo período em 330%.

Como se vê, no caso específico da RIONORTE, uma financeira pequena porém sólida, contando com o respaldo do Governo Estadual, os resultados obtidos até o primeiro semestre do corrente foram excelentes. Claro que as outras empresas do ramo apresentaram resultados igualmente alentadores, o que justifica o clima de otimismo existente. E as perspectivas para o próximo semestre são as melhores, já que os empresários esperam a normalização econômica do País, fruto da política econômica mais agressiva adotada pelo Governo Federal. E, diga-se de passagem, é o que todos os empresários, sem distinção de setor, esperam que ocorra realmente.

DEMONSTRATIVO DA EVOLUÇÃO DOS NEGÓCIOS DA RIONORTE —  
CIA. NORTE-RIOGRANDENSE DE CRÉDITO,  
FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO

Financiamentos concedidos e letras de câmbio negociadas,  
em milhões de cruzeiros:



## DUCAMPO É REVENDEDORA EXCLUSIVA DOS PRODUTOS MANAH



A **DUCAMPO — Agro-Industrial e Comercial Ltda.** é agora a revendedora exclusiva dos produtos **MANAH** para todo o Rio Grande do Norte. Contrato neste sentido já foi assinado em Natal pelos diretores da **DUCAMPO** e pelo Inspetor da **MANAH**, **Francisco Isoldo Duarte**, que aparece na foto acima, ladeado por **Sidney Fonseca** (à direita) e **Aristides Por-**

**pino** (à esquerda).

Com lojas nas principais cidades do interior, tem a **DUCAMPO** condições de fazer os produtos **MANAH** chegarem a todos os agricultores do Estado. A loja matriz da **DUCAMPO** está sediada em Natal, à rua Frei Miguelinho, 127 a 129, com os telefones 222-4590 e 222-5744.



## COMO AS EMPRESAS TRATAM SEUS ACIONISTAS?

Os acionistas minoritários das sociedades anônimas locais conhecem os seus direitos? Os grupos majoritários respeitam os sócios em minoria? Empresários e advogados falam sobre o assunto e demonstram como a legislação atual situa o relacionamento dos acionistas com as empresas.

O conceito tradicional que se tem sobre o acionista minoritário é o de que ele não cultiva o hábito de lutar por seus direitos. Esse conceito pode ser facilmente comprovado se se observar a falta de tradição dos pequenos acionistas no sentido de se organizarem contra uma empresa, ou, ainda mais, no caso de propor ação judicial de perdas e danos contra o acionista controlador da empresa que incorra em má administração e cause prejuízos à sociedade anônima.

A falta de organização entre os acionistas minoritários e, ainda, a morosidade da Justiça no caso de uma ação acabam fazendo com que apareçam constantemente os "acordos" entre o minoritário prejudicado e o controlador. Para o investidor, individualmente, fica bastante difícil sustentar uma ação judicial contra o acionista majoritário, pois o custo e demora da ação acabam sendo quase equivalentes ao prejuízo a ser evitado. Uma hipótese já levantada seria uma espécie de "ação de classe", onde um grupo grande de acionistas minoritários poderia determinar uma ação judicial mais proveitosa. Esse tipo de ação, além de reduzir o custo normal, reduziria também o tempo médio dos processos.

**MELHORAS** — Juristas e investidores acreditam agora que o quadro melhore nos próximos anos com a nova Lei das S/A, que amplia as



Diógenes da Cunha Lima fala sobre a situação dos acionistas minoritários diante da nova Lei das Sociedades Anônimas.

responsabilidades do controlador. Aqui em Natal, onde, a exemplo do restante do País, são ainda poucas as manifestações dos minoritários, existem advogados mais especializados no tema e que são os mais procurados para resolver estes tipos de pendência.

Um deles, Diógenes da Cunha Lima, reconhece dois fatores que deverão provocar uma melhora no quadro atual. O primeiro deles é a responsabilidade ampliada que a

nova Lei das S/A estabelece para o controlador, que sempre manobrou sem qualquer critério. Diógenes afirma que a nova Lei definiu características, como a participação do acionista minoritário nos conselhos administrativo e fiscal das empresas.

O segundo fator que deverá contribuir para a melhoria, segundo Diógenes, é a demonstração financeira com normas estritas, ao contrário do que era feito anteriormente,



com a facilidade que o controlador tinha de apresentar falsa aparência da empresa.

*"Os critérios estabelecidos pela nova Lei — afirma Diógenes — delimitam as empresas. O minoritário pode fiscalizar as suas ações, exigindo inclusive a apresentação de livros e documentos".* Isso seria, segundo o advogado, uma garantia do minoritário e o seu acesso aos livros exige apenas que o pedido de apresentação parta de pelo menos cinco por cento de acionistas do capital social da empresa. *"É uma maneira fácil de evitar irregularidades".*

**POLICIAMENTO** — Diógenes da Cunha Lima concorda com o argumento da morosidade da Justiça na resolução das questões, como um desestímulo aos acionistas em minoria. Ele reforça ainda o argumento afirmando que outro fator que faz com que o minoritário pense que não tem assistência é o interesse social na preservação das empresas. Interesse que sempre aconselha o acordo.

O advogado acredita também que a criação da Comissão de Valores Mobiliários — CVM — foi também um benefício para o acionista minoritário. E explica:

*"A CVM terá o papel de políadora do mercado. Em todo caso, sua presença pode dar ao investidor a impressão de que alguém se interessa mais do que ele em corrigir as distorções do mercado, mantendo-o, portanto, acomodado".*

**ADVOGADO** — A constatação de que pouca gente sabe o que significa ser detentor de ações de uma sociedade anônima, por normal que possa parecer, tem sido cada vez mais uma constante. O investidor ainda não conhece a Lei das Sociedades por Ações, que atribui direitos ao titular da ação que vão além da expectativa de receber dividendos e bonificações anuais, no caso de lucro das empresas.

Para Diógenes da Cunha Lima, uma medida preventiva por parte do investidor que se julgue prejudicado

seria a consulta a um advogado.

*"As pessoas geralmente deixam para procurar o advogado quando o caso já é de difícil solução"* — afirma Diógenes. E prossegue: *"Qualquer caso pode ter sua solução apontada antes mesmo de consumado. Basta que uma consulta prévia seja feita".*

Sem citar nomes, Diógenes afirma também que aqui mesmo em Natal existem profissionais excelentes no ramo do direito comercial, todos em condições de atender casos dessa natureza.

Ele reconhece, porém, que aqui no Rio Grande do Norte são poucos os casos de ação de acionistas minoritários contra controladores de empresas. Mas isso se verifica, segundo Diógenes, não pela falta de problemas e sim pela impotência dos minoritários, que sempre se vêm indefesos diante daqueles que controlam a empresa da qual eles participam.

**CAVEIRAS** — Diógenes da Cunha Lima afirma também que uma das áreas onde mais aparecem este tipo de problema é nas empresas apoiadas pela SUDENE:

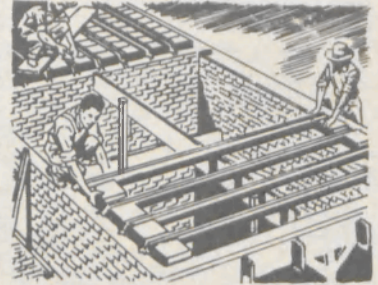
*"Muitas vezes os recursos conseguidos através do sistema de incentivos fiscais são utilizados em empreendimentos que não saem do projeto, paralisando dinheiro que poderia estar sendo bem aproveitado".*

São os famosos "projetos caveiras". E geralmente quem participa desse tipo de empreendimento não vê jamais o resultado do seu investimento.

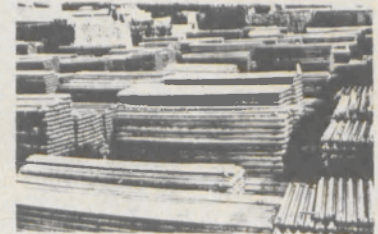
**INFORMAÇÃO** — Com relação à desinformação que caracteriza o acionista minoritário, observa-se geralmente que ele não acompanha a vida da empresa, não examina os relatórios da diretoria, não examina as demonstrações financeiras e não comparece às Assembléias Gerais onde se discutem e se votam as principais atividades e programas da empresa. Enfim, com raras exceções, o acionista minoritário não



**economia,  
simplicidade  
e qualidade.**



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



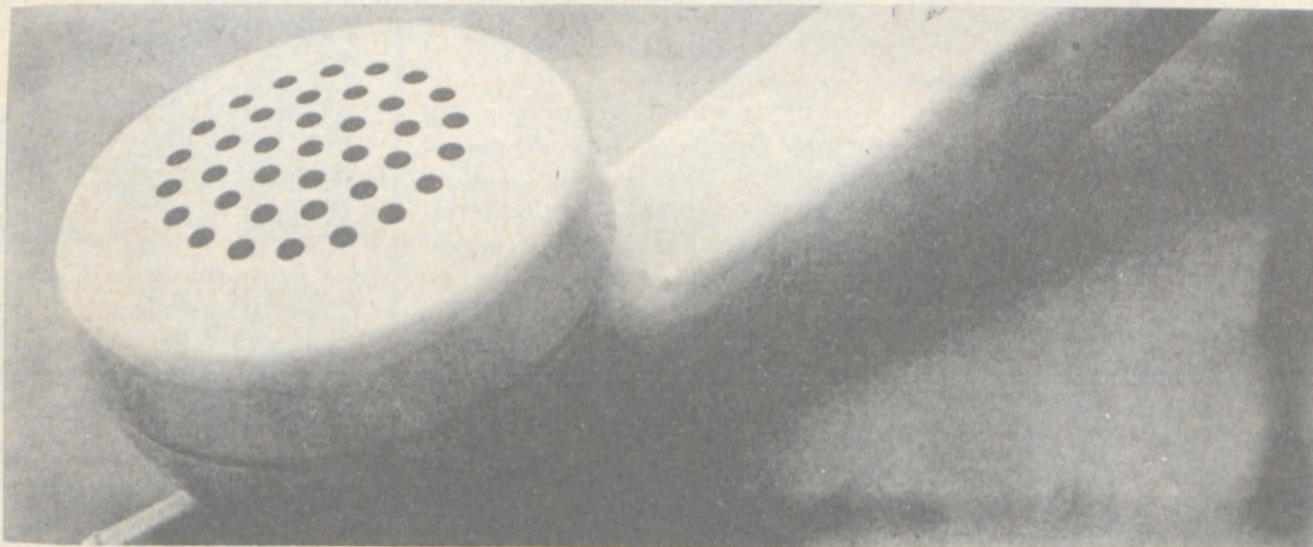
A SACI fabrica e mantém um estoque permanente de lajes e pré-moldados de cimento para pronta entrega.



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



# MAIS COMUNICAÇÃO PARA O ALECRIM



**O maior bairro de Natal não pode parar de crescer.**

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

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

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



**TELERN**

Sistema do Grupo TELEBRAS



passa de um mero sócio passivo, que só vai à empresa quando tem dividendos a receber.

A nova Lei das S/A estabelece para os administradores das sociedades de capital aberto o dever de informar. Assim, o seu parágrafo 4, do artigo 157, dispõe que os administradores de companhias abertas devem comunicar imediatamente à Bolsa de Valores, ou divulgar pela imprensa "qualquer deliberação da Assembléia Geral ou dos órgãos de administração da companhia, ou fato relevante em seus negócios, que possa influir de modo ponderável na decisão dos investidores do mercado de vender ou comprar valores mobiliários emitidos pela companhia".

**EXEMPLO** — Do lado daqueles que controlam as empresas, nota-se

de uma maneira geral uma certa preocupação em dar fiel cumprimento às disposições da legislação em vigor. Em muitos casos, porém, essa preocupação chega a extrapolar a obrigação do cumprimento da lei.

Não são raras as empresas que (é claro, tentando conseguir a confiança e a preferência dos investidores), fazem questão, independentemente da vontade do acionista, de mantê-lo sempre bem informado.

Um caso fácil de se analisar seria o de uma empresa daqui mesmo do Rio Grande do Norte, a Confecções Guararapes S/A, que hoje em todo o País goza de grande conceito junto aos investidores pela maneira como trata aqueles que sejam detentores de um número mínimo de suas ações.

Além dos avisos e balanços pu-

blicados em revistas e jornais, a Guararapes tem, no nome de todos os acionistas da empresa, envelopes contendo informações do desempenho da diretoria. Essas informações ficam nos Departamentos do Acionista da companhia e qualquer dúvida do acionista que não tenha resposta nos envelopes, pode ser desfeita mediante uma consulta direta ao Departamento.

Para o diretor-administrativo da empresa, Raimundo Nonato da Costa, essa é uma medida que não só beneficia o investidor, mas promove sempre também a confiança na empresa, que passa a se destacar no mercado.

A Guararapes fornece inclusive ao acionista um boletim do rendimento das suas ações nos últimos 16 anos, mostrando as bonificações e os dividendos que a empresa ofereceu aos que nela investiram.

# NAVONA É FIAT MAIS PERTO DE VOCÊ

— O PADRÃO FIAT SOMENTE NO SEU REVENDEDOR AUTORIZADO

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

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

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

NAVONA É FIAT MAIS PERTO DE VOCÊ.



## NAVONA

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



## OS RIOS DE DÓLARES NÃO MAIS SERÃO DEVOLVIDOS AO MAR

Um grandioso projeto industrial possibilitará ao Rio Grande do Norte o aproveitamento das águas-mães das salinas, ricas em elementos minerais básicos para a expansão da indústria química no País. Sem pedir apoio financeiro nem à SUDENE nem ao Governo do Estado (coisa rara nos últimos tempos), um grupo paulista encabeçado pelo engenheiro Ove Schirm tem tudo pronto para dar a partida ao empreendimento.

O aproveitamento econômico das águas-mães das salinas de Macau e Areia Branca se constitui numa antiga aspiração de muitos empresários e de governantes do Rio Grande do Norte, pelo que isto pode representar para o desenvolvimento do Estado e para a melhoria da renda da população. As águas-mães — como são chamadas as águas residuais das salinas após terem servido para a extração do cloreto de sódio — são riquíssimas em elementos minerais extraordinariamente importantes para a indústria química. No entanto, como a nossa tecnologia parou no tempo e no espaço, não tendo capacidade para extrair da água do mar senão uma parcela do seu teor de sal, milhões de metros cúbicos de águas-mães (que poderiam render centenas de milhões de dólares à economia brasileira, todos os anos) são desperdiçadas pelas salinas.

Esta situação sempre foi do conhecimento de muitos e sempre serviu de tema quando alguns homens públicos querem dar realce às potencialidades econômicas do Rio Grande do Norte, principalmente durante as campanhas eleitorais, ou quando mudam os governantes. Fora disso, nada mais se fazia.

Agora, surge um empresário que conhece com profundidade o assunto e que vai investir no setor, independentemente de apoio de



Ove Schirm está pronto para começar a implantação do projeto de aproveitamento das águas residuais das nossas salinas.

SUDENE ou de outras formas protelatórias de se executar um grande projeto. Trata-se do engenheiro paulista Ove Schirm, que explica o seu envolvimento com o empreendimento e apresenta números reais acerca do que ele significará para o futuro do Estado e para o fortalecimento da indústria química brasileira, a curto e médio prazo.

*O ESTUDO E A INICIATIVA* — Há dez anos o engenheiro Ove Schirm vem estudando em todos os seus detalhes os indícios da existência do magnésio no Brasil, bem como seu aproveitamento econômico. Em 1976, no CTA (Centro Técnico Aeroespacial, em São José dos Campos-SP), foi formada uma comissão para estudar e analisar as potencia-



lidades brasileiras no setor mineral, notadamente no que se referia à obtenção de matérias-primas que o Brasil mais necessita e que, na atualidade, origina total dependência das importações.

É o próprio Ove Schirm quem conta:

*"Após um ano de estudos no CTA foi divulgado um relatório completo da viabilidade da obtenção do magnésio e outras matérias-primas básicas a partir das mãos-mães. Um estudo profundo determinou que teria de ser feita a industrialização de todos os produtos que se pudessem obter das águas-mães, o que originaria uma rentabilidade quase imediata tornando totalmente viável um grande investimento. Como, de antemão, já sabíamos, pelos estudos que fizemos, particularmente, da excelente situação quanto ao retorno quase imediato, ou seja, a curto prazo, do capital investido, não pensamos duas vezes. E a METALMAG — Empreendimentos e Participações S/C Ltda., empresa nossa, iniciou imediatamente a elaboração de um projeto nesse sentido".*

**O PROJETO** — O projeto do aproveitamento das águas-mães não será executado de uma só vez, conforme era pensamento inicial da METALMAG, mas compreenderá 4 etapas distintas. Ove Schirm explica porque:

*"A divisão do projeto em quatro etapas obedece ao seguinte esquema: 1º) serão feitos investimentos parcelados concomitantemente com a realização de cada etapa, de acordo com um cronograma de implantação traçado; 2º) haverá a capitalização gradativa da empresa através da operação comercial de cada etapa, de forma que ela se autofinanciará; 3º) para cada etapa do empreendimento será elaborada a tecnologia específica, comprovando a metodologia dos processos industriais através do apoio tecnológico-científico do CTA, em São José dos Campos, e da UFRN, em Natal; 4º) em decorrência do item anterior, não*

*se precipitará a empresa em contratar tecnologia estrangeira; e 5º) a realização do projeto global em etapas visando em seu último estágio a obtenção do magnésio-metálico, recuperando-se gradativamente o conteúdo dos sais das águas-mães, é a forma mais econômica e mais segura de realização do projeto, sem comprometimento exagerado financeira e tecnologicamente".*

**A LOCALIZAÇÃO** — A proximidade das fontes de matéria-prima é considerada essencial para a localização das futuras unidades de aproveitamento das águas-mães, daí terem sido escolhidas as cidades salineiras de Macau e Areia Branca para a localização da indústria. Diz Ove Schirm:

*"Além da proximidade da matéria-prima existe ampla possibilidade de escoamento da produção tanto por via marítima, quanto por rodovia. Além disso, o abastecimento por energia elétrica é assegurado conforme entendimentos já mantidos junto à COSERN. No tocante à mão-de-obra, por ser 90% não qualificada, será facilmente recrutada no local da futura operação. Na fase final do projeto se prevê a criação de cerca de 4 mil empregos diretos, sendo 120 especializados, 620 semi-especializados e 3.260 não especializados. Teremos assim 3.620 empregados na produção e 380 na administração".*

## Rentabilidade:

De acordo com o cronograma de implantação prevê-se a obtenção das seguintes receitas parciais até a produção plena a partir de 1980: (em Cr\$ 1.000).

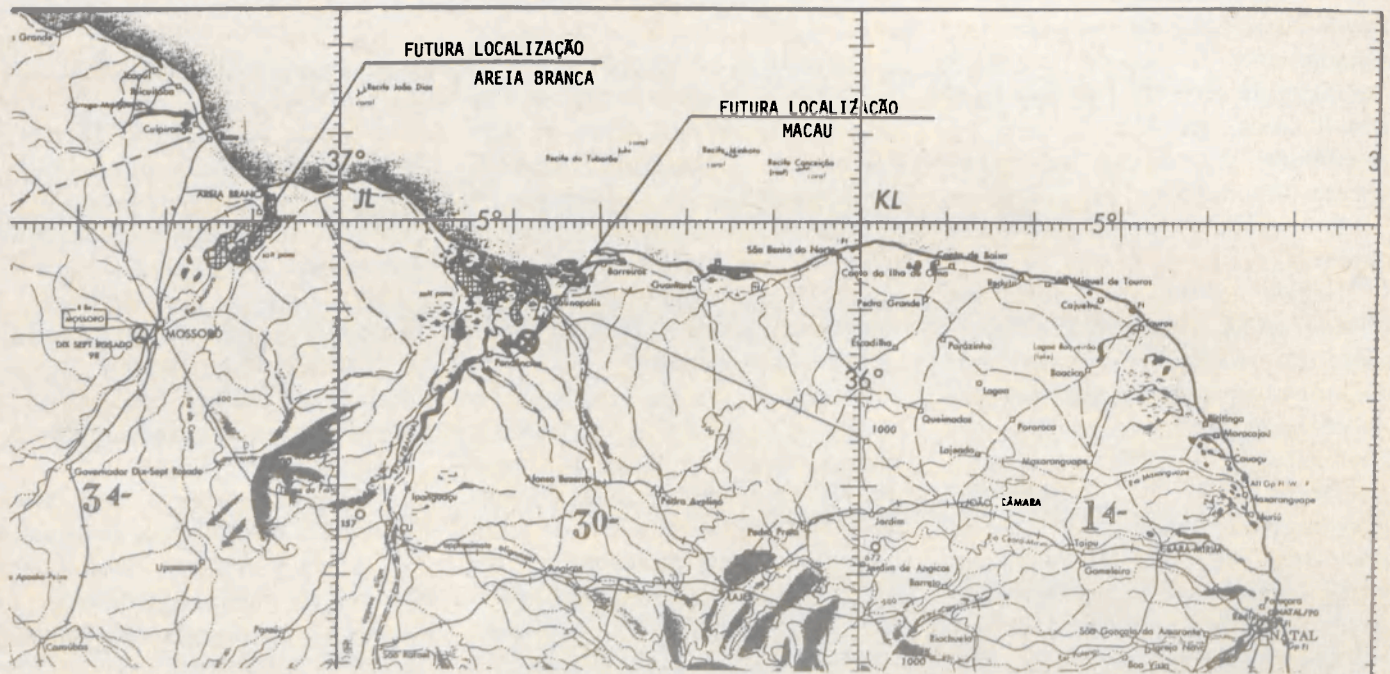
ANO	Investimento	Receita Total	Lucro Líquido
1978	30.000	—	—
1979	25.000	116.700	20.956
1980	—	233.400	41.912
<b>TOTAL</b>	<b>55.000</b>	<b>350.100</b>	<b>62.868</b>

**AS ETAPAS** — As quatro etapas do projeto global estão assim divididas:

**1ª etapa** — Tem por objetivo a obtenção de dois sais em forma cristalizada — o cloreto de potássio e o cloreto de sódio. Como subprodutos obter-se-ão, em primeiro lugar, o gesso e, após a sua calcinação, o dióxido de enxofre e o óxido de cálcio, todos comercializáveis. A maneira pela qual será processada a obtenção dos sais é tecnicamente explicada por Ove Schirm:

*"As águas-mães a 27,5 graus Boumet em média, serão conduzidas por canais à área de estocagem e decantação onde sedimentam as impurezas suspensas. Em seguida, elas serão bombeadas à área de precipitação onde é adicionado o cal para a retirada dos sulfatos da salmoura, transformando-os em gesso que, após espessamento, é calcinado, obtendo-se dióxido de enxofre e óxido de cálcio. Da operação de precipitação do gesso se obtém a salmoura purificada que é conduzida à área de cristalização fracionada onde, por evaporação solar e por adição de agentes químicos, é obtida a cristalização do cloreto de potássio e do cloreto de sódio. A operação de recolhimento é idêntica à operação das salinas. Antes de estocar os sais obtidos, os mesmos são lavados em instalações apropriadas para sua purificação. Um fator importante aqui é que o*





No mapa, a indicação dos locais onde serão construídas as unidades beneficiadoras das águas-mães.

cloreto de potássio, importante insumo da indústria de fertilizantes, não é fabricado no Brasil que o importa totalmente, e nós, no prazo de pouco mais de um ano, produziremos o suficiente talvez, para acabarmos com esta importação do nosso País. Quanto ao sal (NaCl), prevê-se a sua comercialização através das indústrias salineiras do RN que participarão do projeto”.

A segunda etapa do projeto “águas-mães” compreende, a instalação da fábrica de bromo e o processo de obtenção do óxido de magnésio. Ove Schirm novamente explica:

“O aproveitamento racional das águas-mães oferece a retirada do bromo, através do cloro, como elemento de alijamento, por processo simples e conhecido. O bromo líquido obtido tem maior emprego como anti-detonante na gasolina, além de constituir elemento importante para a indústria de material fotográfico e a farmacêutica. O cloro necessário para a operação será adquirido em Recife, onde existe capacidade ociosa na fábrica do grupo Votorantim. Nesta etapa, também, será introduzido processo de aproveitamento do hidróxido de

magnésio ( $Mg(OH)_2$ ) que, após secagem, será calcinado e transformado em óxido de magnésio, importante insumo para a indústria de refratários e importado atualmente pelo Brasil em sua totalidade e com mercado totalmente aberto para o RN, que será pioneiro no País”.

**ÚLTIMAS ETAPAS** — Na sua terceira etapa, o projeto tem outro aspecto, como relata Ove Schirm:

“Com a entrada em operação da fábrica de barrilha da ALCANORTE, na região de Macau, haverá oportunidade de aproveitamento dos afluentes daquela unidade fabril que em grande parte se constitui de Cloreto de Cálcio ( $CaCl_2$ ) e que precipitará o gesso das águas-mães, em substituição do cal. Esta operação é prevista apenas para a unidade produtora da METALMAG em Macau. O aproveitamento dos afluentes da ALCANORTE terá como consequência a obtenção de cloreto de magnésio no lugar do hidróxido de magnésio, constituindo essencial insumo para a obtenção de magnésio metálico, através de processo eletrolítico a ser desenvolvido na etapa seguinte. De outro lado, aproveitar-se-á o gás do dióxido de enxofre como insumo para a fu-

bricação de ácido sulfúrico, através do conhecido processo chamado de “Contato”. Este tipo de operação, não conhecida ainda no Brasil, tem sido aplicada na Europa, mormente nos países onde não existem outras fontes de enxofre e que, por isso, dependeriam da importação da matéria-prima. Atualmente, é este o caso do Brasil e, para substituir estas importações, oferece-se o gesso como matéria-prima, visto que ele compensa por ser abundante e barato”.

A quarta e última parte do arrojado projeto da METALMAG, que fechará todo o ciclo de matérias-primas produzidas, apresenta como principal produto o cloreto de magnésio, obtido no estágio anterior, que é conduzido ao “spray-drier”, um aparelho especial de secagem, sendo depois fundido e reagido com cloro na presença do carvão redutor. Na eletrólise, são produzidos o magnésio metálico, cloro gasoso e lama. Em seguida, vem a refundição e refino do metal para sua purificação. E depois, da maior parte do metal obtido, serão fabricadas as ligas de magnésio, forma definitiva para comercialização, sendo ainda o restante utilizado pela indústria



química como reagente.

**PRAZOS E CUSTOS** — O cronograma de implantação da primeira etapa já está definido, após o início dos trabalhos em maio último. Em fevereiro de 1979 termina a implantação da Planta Piloto. Em maio, acontecerá o início da operação da Unidade de Areia Branca, que já estará produzindo. Em setembro, também de 1979, entrará em produção a unidade de Macau. O cronograma estabelece que em janeiro de 1980, a METALMAG já estará com produção plena de cloreto de potássio e cloreto de sódio.

O valor dos investimentos para a implantação global do projeto "águas-mães" está orçado, a preços de hoje, em 2 bilhões, 217 milhões e 300 mil cruzeiros pela METALMAG, que distribuiu estes investimentos por etapas: Cr\$ 52,5 milhões na primeira etapa (obtenção do cloreto de potássio); Cr\$ 39,8 milhões na segunda etapa (obtenção do bromo e do óxido de magnésio); Cr\$ 425 milhões na terceira etapa (produção do ácido sulfúrico); e Cr\$ 1,7 bilhão na implantação da última etapa (obtenção do magnésio metálico).

Verifica-se que as etapas 3 e 4 são as que maior investimento irão requerer. Por isso, a METALMAG optou pela realização gradativa da implantação do projeto global, começando pela obtenção do produto mais fácil, até o mais difícil, para, antes de pleitear qualquer incentivo financeiro, demonstrar a capacidade gerencial do grupo diretor e criar o necessário patrimônio para a realização das etapas de maior comprometimento financeiro.

Vale salientar que tanto os investimentos das várias etapas isoladamente, quanto o global, serão de capital privado, sendo 40% da METALMAG e os 60% restantes de outras empresas brasileiras que investirão no projeto.

"No momento — Ove Schirm afirma taxativo — não pretendemos nenhuma ajuda financeira da SUDENE nem de outros órgãos federais, estaduais ou municipais.

*Desejamos fazer tudo com capital próprio e das empresas que se juntarão a nós".*

**RENTABILIDADE** — O projeto é altamente rentável. De acordo com o cronograma de implantação se prevê a obtenção de receitas parciais até a produção plena (1980), isto é, até o final de implantação da primeira etapa do projeto, de Cr\$ 116,7 milhões em 1979, de Cr\$ 233,4 milhões em 1980, dando uma receita total da ordem de Cr\$ 350,1 milhões em 2 anos, na qual, de acordo com os preços atuais do cloreto de potássio e do cloreto de sódio, está contido um lucro líquido de Cr\$ 62 milhões e 868 mil. O que significa dizer que o investimento de Cr\$ 55 milhões feito nesta primeira etapa já começará a oferecer lucro a partir do segundo ano de implantação do projeto "águas-mães".

**KNOW-HOW** — Nenhuma tecnologia será adquirida no exterior. Toda a experiência será puramente nacional. Segundo Ove Schirm, existem duas razões para esta decisão fundamental tomada pela sua empresa:

*"Primeiramente porque confiamos na capacidade nacional de de-*

*envolver a necessária tecnologia tanto no Centro Técnico Aeroespacial, em São José dos Campos, através do seu Instituto de Pesquisa e Desenvolvimento (IPD), Divisão de Materiais (PMR), quanto na Universidade Federal do Rio Grande do Norte, através do seu Departamento de Química e do Centro de Tecnologia. Segundo, pretendemos colaborar com o Governo brasileiro na necessidade de economizar divisas, deixando de importar tecnologia estrangeira por ser sempre muito onerosa para o País. De qualquer maneira — finaliza Schirm — para o desenvolvimento de nenhuma etapa é necessário contratar tecnologia estrangeira; é um desafio que se lança e que, com certeza, terá resposta adequada no tempo devido".*

**O QUE FOI FEITO** — Até agora o projeto "águas-mães" tem seguido inteiramente o cronograma traçado. Desde a data da primeira reunião realizada no dia 7 de abril deste ano na Divisão de Materiais do CTA (que contou com a participação de Ove Schirm, Nicanor José Cláudio e Blasco Peres Rego, pela METALMAG, de Marco Antônio, Ian Mc Reath, Horácio Solimon e Luiz Antônio de Azevedo, pela



Perante as maiores autoridades do Estado, Ove Schirm falou sobre os planos da METALMAG.



UFRN, e de Júlio Vasquez Pato, Eduardo da Câmara e Paulo Remi Santos, pelo CTA), foram determinados todos os pontos que seriam fixados para execução do projeto, assim como encaminhada a proposta à Secretaria de Tecnologia Industrial. Já foram feitos os levantamentos das especificações para o KCl, análise de bibliografia, coleta de informações meteorológicas, organização do programa de trabalho experimental, desenvolvimento de métodos analíticos, amostragem da região a ser utilizada, determinação quantitativa da amostra típica (isto como fase de preparação), programa de cristalização seletiva, cristalização conjunta, seleção do procedimento a ser adotado, ensaios exclusivos (tudo em laboratório), elaboração do fluxograma, seleção de equipamentos, seleção do local de instalação da planta piloto, estudo de lay-out, elaboração do programa piloto e determinação do custo do programa (trabalhos no projeto).

Nos fins do segundo, quinto, oitavo e décimo-primeiro meses de trabalho estão marcadas reuniões, sendo a primeira e a quarta no CTA, em São José dos Campos, e a segunda e a quinta em Natal. Por sugestão da METALMAG, foram indicados Aníbal Duarte, representante da Comissão Executiva do Sal, e Carlos Manoel Dantas da Silva, representando o Governo do Estado, para o acompanhamento dos trabalhos. Junto à Universidade, já foram processados todos os exames de laboratório comprovando, mais uma vez, o que antes fora constatado através de exames no CTA. Em Macau, os trabalhos tiveram início para implantação do projeto, após acerto firmado entre METALMAG e empresas salineiras nacionais sem vínculo com outras estrangeiras, como a Henrique Lage, F. Souto, NORSAL e Paulo Fernandes, nas áreas de Macau e Areia Branca, que integrarão o projeto.

**'APOIO SÓ MORAL** — O projeto "águas-mães" desde os primeiros passos para sua implantação contou

**Pela tabela "Shreve", que esclarece as matérias-primas básicas para o desenvolvimento da indústria química, o Rio Grande do Norte tem posição privilegiada.**

ORDEM DE IMPORTÂNCIA  
MATÉRIAS-PRIMAS BÁSICAS NATURAIS PARA  
INDÚSTRIA QUÍMICA  
TABELA DE "SHREVE"

Nº de Ordem	MATÉRIA-PRIMA NATURAL	VALOR ÍNDICE	RN	
1	água	99	X	99
2	ar atmosférico	96	X	96
3	carvão mineral	91	—	—
4	enxofre	88	—	—
5	sal (cloreto de sódio)	75	X	75
6	calcário	63	X	63
7	sulfeto de ferro (pirita)	32	—	—
8	águas salinas	24	X	24
9	petróleo (ou xisto)	23	X	23
10	gás natural	16	X	16
11	nitro (salitre)	13	—	—
12	sais de potássio	11	X	11
13	gesso	10	X	10
14	minérios de chumbo	9	—	—
15	areia (sílica)	9	X	9
16	minérios de alumínio	8	—	—
17	minérios de cromo	7	—	—
18	minérios de ferro	6	X	6
19	fosforita	6	—	—
20	água do mar	5	X	5
21	minérios de cobre	4	—	—
22	minérios de flúor	4	—	—
23	minérios de arsênico	3	—	—
24	minérios de mercúrio	3	—	—
25	minérios de magnésio	3	X	3
26	minérios de zinco	3	—	—
27	minérios de antimônio	2	—	—
28	minérios de bário	2	—	—
29	minérios de boro	2	—	—
30	minérios de manganês	2	—	—
31	minérios de estanho	2	—	—
32	minérios de bismuto	1	—	—
33	minérios de prata	1	—	—
34	minérios de titânio	1	—	—
Total de Pontos:		724		440

RN — 440 pontos de 724 = 60,7%  
NÃO COMUNS — 245 pontos de 529 = 46,3%



com apoio de todos os órgãos que foram solicitados. Quando fazia estudos para sua implantação o engenheiro Ove Schirm, sobrevoando a região em companhia de outros dirigentes da METALMAG, olhando para um verdadeiro rio de águas de salmoura jogadas fora pelas salinas após a extração do sal, apontando aos companheiros exclamou:

*"Eis aí o que é desperdício: um verdadeiro 'rio de dólares' está sendo jogado fora diariamente. E é desta sobra das salinas que nós precisamos para implantar um projeto que quando concluído dará ao Rio Grande do Norte 100 milhões de dólares de receita anualmente".*

E tem razão Schirm, pois conforme ele mesmo detalha, em cada tonelada de sal sobram 4 mil metros cúbicos de águas-mães. Como o Rio Grande do Norte produz atualmente mais de 3 milhões de toneladas de sal por ano, temos como sobra nada menos do que 15 milhões de metros cúbicos de águas residuais para explorar anualmente. Isto, após a implantação do projeto, vai ocasionar milhões de dólares de receita para o nosso Estado, a partir de um produto que hoje é atirado de volta ao mar, sem render um centavo.

Até o momento, aqueles que tomaram conhecimento mais profundo do projeto "águas-mães" ficaram impressionados. O governador Tarcísio Maia assim se expressou a respeito do projeto:

*"O empreendimento reveste-se do maior interesse para a nossa economia, não somente pelo aproveitamento de matéria-prima local, mas, principalmente, pelo seu elevado poder germinativo, dada a sua capacidade para indução de numerosos efeitos positivos para o processo de desenvolvimento do Estado. Em razão disso, o Governo do Estado se propõe, em princípio, a colocar todos os incentivos fiscais e financeiros à disposição de iniciativa como essa, a fim de que sejam asseguradas as melhores condições para a sua consecução e consolidação".*


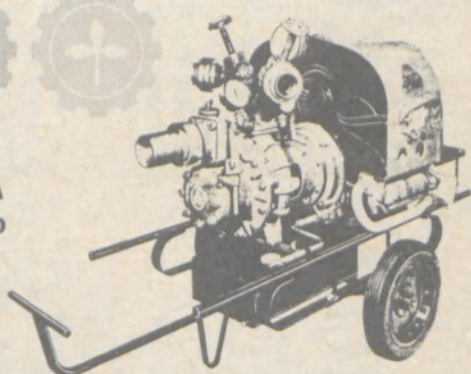
O reitor Domingos Gomes de Lima também fala a respeito do pro-


jeto, ao qual a UFRN já vem prestando total apoio:


*"O aproveitamento econômico das águas residuais resultantes da atividade salineira tem sido há cerca de cinqüenta anos, apontada como das mais promissoras — senão a mais promissora — oportunidade de desenvolvimento industrial para o Estado, não apenas pelos seus efeitos diretos, mas, sobretudo, pela ampla possibilidade da geração de indústrias subsidiárias, notadamente no ramo químico. Dou, portanto, plena acolhida a projeto de tanto valor para a economia do Rio Grande do Norte, ao mesmo tempo em que determino ao Centro de Ciências Exatas e à Pro-Reitoria para Assuntos Administrativos as providências necessárias à prestação do apoio tecnológico necessário à METALMAG".*

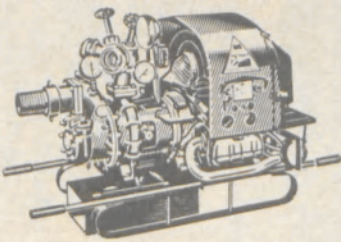
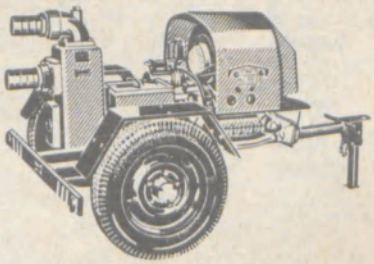
Com escritório já devidamente instalado em Natal, a METALMAG

iniciou, assim, uma nova etapa realística de um empreendimento válido para o nosso Estado. E isto se deu não por um mero acaso, mas porque o Rio Grande do Norte é, no Brasil, a região mais propícia ao desenvolvimento da indústria química, graças aos seus valiosos recursos naturais que permitem alcançar um índice de 60,7% na "Tabela Shreve". É exatamente por esta tabela (veja noutro espaço desta reportagem) que se pode medir a viabilidade da indústria química em qualquer parte do mundo. E no Brasil, pode-se observar seguramente que nenhum outro Estado alcança os bons índices do RN. Dos 724 pontos máximos da tabela de condições ambientais e matérias-primas básicas para a indústria química, chega o nosso Estado a alcançar nada menos do que 440 pontos, numa situação altamente vantajosa sobre muitos países onde esse setor industrial é altamente desenvolvido.


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


**Motor Industrial**

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

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

**COBRAZ**

**MECÂNICA INDUSTRIAL LTDA.**

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



# Indústria Têxtil Seridó S.A.

C. G. C. nº 08.045.650/0001-65

## RELATORIO DA ADMINISTRAÇÃO

Senhores Acionistas:

O Conselho de Administração da Indústria Têxtil Seridó S. A., em cumprimento às disposições legais, vem submeter a deliberação da Assembléa Geral Ordinária as Demonstrações Financeiras apresentadas pela Diretoria Executiva, elaboradas com base na escrituração mercantil da companhia, relativas ao exercício social encerrado em 28 de fevereiro de 1978, a saber:

- Balanço Patrimonial
- Demonstrações do Resultado do Exercício

### Conselho de Administração

José Luiz Moreira de Souza  
Afonso Augusto de Albuquerque Lima  
Aluizio Alves  
Fernando Luiz de Albuquerque Lima  
Geraldo Augusto de Alencar Fabião  
Joaquim Birchal

Conforme se pode constatar, pelo balanço apresentado, durante o exercício recém-findo não foi exigido qualquer operação financeira que viesse operar o Ativo Imobilizado da Sociedade, continuando portanto os mesmos investimentos anteriores com as mesmas garantias já oferecidas.

Esclarecemos finalmente que, face a vigência da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976 — Nova Lei das Sociedades Anônimas e do Decreto-Lei nº 1.598, de 26 de dezembro de 1977, foram feitas as adaptações necessárias de modo que, o plano de contas passasse a atender integralmente as exigências legais.

São Gonçalo do Amarante (RN), 22 de junho de 1978.

### Diretoria Executiva

Garibaldi Alves  
Geraldo Augusto de Alencar Fabião

## BALANÇO PATRIMONIAL EM 28 DE FEVEREIRO DE 1978

(Em milhares de cruzeiros)

ATIVO		PASSIVO	
<b>CIRCULANTE</b>		<b>CIRCULANTE</b>	
Caixa e Bancos.....	4.029	Instituições Financeiras	
Contas a receber		Financiamentos industriais.....	111.058
Clientes (Inclui Cr\$ 4.045.984 de companhias associadas).....	79.462	Encargos financeiros.....	45.644
Menos:			156.702
Provisão para devedores duvidosos..	(2.313)	Fornecedores.....	40.863
Títulos descontados.....	(43.673)	Impostos, taxas e contribuições a recolher.....	6.645
	33.476	Conta de Empresa controladora.....	6.250
Depósitos de incentivos fiscais pendentes de li-beração.....	517	Contas a pagar e provisões.....	2.703
Depósitos vinculados.....	3.856		
Outros.....	2.131	Total do Passivo Circulante.....	213.163
	39.980	<b>EXIGIVEL A LONGO PRAZO</b>	
		Financiamentos industriais.....	421.202



Produtos acabados.....	62.130	
Produtos em processo.....	40.101	
Matéria-prima e materiais secundários..	12.153	
Materiais diversos.....	11.356	
	125.740	
Adiantamentos a fornecedores.....	8.715	134.455
Despesas pagas antecipadamente.....		2.485
Total do Ativo Circulante.....		180.949
<b>REALIZAVEL A LONGO PRAZO</b>		
Conta de empresa controladora..	3.981	
Depósito compulsório — Eletrobrás..	7.012	
Depósito restituível (Dec. Lei 1520)...	2.271	13.264
<b>PERMANENTE</b>		
Imobilizado técnico:		
Custo.....	393.474	
Correção monetária.....	241.031	
	634.505	
(—) Depreciação.....	(70.858)	
	563.647	
Adiantamento a fornecedores....	502	
	564.149	
Investimentos financeiros.....	12	
Diferido		
Despesas de implantação.....	234.280	798.441
<b>TOTAL DO ATIVO.....</b>		<b>992.654</b>

Credores por investimentos.....	121	439.746
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		
Capital social.....	326.641	
Reservas de capital.....	13.104	339.745
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>		
		<b>992.654</b>

José Luiz Moreira de Souza — Presidente do Conselho de Administração  
 Aluizio Alves — Vice-Presidente do Conselho de Administração

Garibaldi Alves — Diretor Administrativo e Financeiro  
 Geraldo Augusto de Alencar Fabião — Diretor de Vendas  
 Francisco Cosme da Silva — Contador CRC. 386-RN

**DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO FINDO EM 28 DE FEVEREIRO DE 1978**

(Em milhares de cruzeiros)

VENDAS.....	206.839
(—) Impostos faturados — IPI.....	6.163
Vendas líquidas.....	200.676
CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS.....	137.296
Lucro bruto.....	63.380
INCENTIVOS FISCAIS SOBRE EXPORTAÇÕES....	522
	63.902
DESPESAS OPERACIONAIS	
Despesas administrativas.....	18.331
Despesas comerciais.....	21.390
Despesas financeiras, líquido....	19.519
Despesas tributárias.....	9.423
Prejuízo operacional.....	68.663
RECEITAS E (DESPESAS) NÃO OPERACIONAIS líquido	(4.761)
	3.694
Prejuízo do exercício.....	(1.067)
Absorvido pela reserva de correção monetária Dec. Lei 1.598.....	1.067

São Gonçalo do Amarante (RN). 28 de fevereiro de 1978.

José Luiz Moreira de Souza  
 Presidente do Conselho de Administração

Aluizio Alves  
 Vice-Presidente do Conselho de Administração

Garibaldi Alves  
 Diretor Administrativo e Financeiro

Geraldo Augusto de Alencar Fabião  
 Diretor de Vendas

Francisco Cosme da Silva  
 Contador CRC 386-RN



## O AUMENTO GALOPANTE DA ARRECAÇÃO DE NATAL

A arrecadação direta da Prefeitura, segundo previsões da Secretaria de Finanças, vai ultrapassar este ano a casa dos 260 milhões de cruzeiros, num percentual de crescimento da ordem de 80%, em relação ao ano passado.

Empenhada numa reformulação completa de seu sistema de arrecadação tributária, a Secretaria de Finanças está em vias de consolidar todo o cadastramento dos contribuintes (Cadastro Mobiliário) e dos imóveis da cidade (Cadastro Imobiliário). Essas medidas, entre outras, possibilitarão a médio prazo, segundo o Secretário de Finanças, Albérico Batista, uma arrecadação três ou quatro vezes superior à previsão feita para este ano.

Numa atividade que surpreendeu o meio econômico, a Prefeitura de Natal multiplicou sua arrecadação tributária de forma tal que no ano passado apresentou uma taxa de crescimento da ordem de 99%, sendo então arrecadado um total de Cr\$ 147.175.946,00. As previsões para 1978 são da ordem de Cr\$ 265 milhões, o que irá representar um aumento de 80% sobre o exercício anterior.

Albérico Batista, Secretário de Finanças do Município, vê cinco pontos que nos últimos três anos, foram, segundo ele, decisivos para a reabilitação da receita de Natal que, até bem pouco tempo (quatro anos) encontrava-se, entre outros problemas, com uma defasagem de 5 anos com relação ao IPTU. Só este imposto não vinha sofrendo qualquer reajuste, encontrando-se absolutamente desatualizado em seu valor.

*“A mudança da legislação tributária foi um dos pontos fundamentais para essa dinamização que houve na arrecadação. A ativação dos órgãos arrecadadores e fiscalizadores da Prefeitura também foi outro ponto decisivo e que possibilitou maior mobilidade no setor tri-*

*butário. A montagem de um sistema eficiente de controle da vida dos contribuintes, assim como um controle rígido sobre o seu comportamento perante o fisco, somados à atualização dos cadastros mobiliário e imobiliário da cidade também foram pontos de reforço à nova política que adotamos. Com a atualização dos cadastros, por exemplo, teremos uma listagem muito útil, de modo a congregarmos num só cadastro o maior número possível de contribuintes inscritos para taxas de localização e impostos sobre serviços”.*

**PROVIDÊNCIAS** — Para o Secretário, o esforço destes últimos três anos vem do fato de ter-se posto para funcionar *“aquilo que já existia, embora em precárias condições”*. O resto foi apenas questão de acionar os mecanismos operacionais.

Declara ele:

*“A potencialidade tributária de Natal permite tranquilamente que se recolha um total três a quatro vezes superior a todas as médias previstas. Isso no plano das potencialidades, é claro. É necessário atingirmos uma consolidação maior para que então a cidade possa render o*

*que apresenta ainda em potencial. Até o final do ano estaremos completando o Cadastro de Imóveis e o Cadastro de Móveis, e aparelhando a Prefeitura com um número realmente bom de fiscais de tributos, cujo corpo deverá ser formado por técnicos em Contabilidade e por profissionais de nível superior”.*

Justificando o otimismo, Albérico Batista apresenta números, e gráficos:

*“De 75 para 76 tivemos um crescimento de 39%. Foram Cr\$... 52.992.217 (75) contra Cr\$... 73.984.032 (76); de 76 para 77 o crescimento foi de 99%. Desta vez tivemos Cr\$ 147.175.946 (77) que nos deram esse percentual realmente assombroso. Para 78 prevemos um percentual um pouco menor, cerca de 80%, devido às condições tributárias que o país atravessa. Mesmo assim, prevemos um total de Cr\$... 265.902.300. Isto com a arrecadação direta”.*

Dentro da metodologia de trabalho da Secretaria de Finanças, Albérico aponta a introdução de técnicas sofisticadas de eletrônica como o grande avanço no campo operacional. São lançados atualmente em computador 100.000 nomes relacio-



nados com IPTU, mais de 100.000 sobre ISS e taxa de arrecadação.

Ainda este ano também estarão sendo processados em computador os lançamentos do controle de baixa e de arrecadação. Para as receitas diversas, a operação de lançamento ainda é feita mecanicamente.

**OPINIÃO PÚBLICA** — Os recentes reajustes das taxas de IPTU e ISS provocaram manifestações diversas. Das reclamações moderadas às críticas mais inflamadas. O Secretário de Finanças vê o fenômeno como algo natural, decorrente da desinformação do público sobre o tema. E demonstra como conseguiu contornar o problema em Natal:

*“Há, naturalmente, uma série de limites que são traçados antes de serem lançados os impostos. Esses limites abrangem o período entre o lançamento e o pagamento desses impostos. Daí a reclamação de última hora pelos que não cumprem o cronograma natural. Outras vezes há atrasos na distribuição dos carnês de cobrança e isso gera um certo descontentamento. Agora, os reajustes, de um modo geral foram entendidos pela população. Isso em parte porque fizemos campanhas de esclarecimento da opinião pública*



Albérico Batista mostra resultados positivos na sua secretaria.

*sobre a necessidade desses reajustes. Não houve nenhum choque na opinião popular por causa dos reajustes. As críticas que foram feitas, acabaram por silenciar diante do trabalho informativo e esclarecedor que a Prefeitura se encarregou de desenvolver”.*

**PLANOS IMEDIATOS** — No último ano de sua administração, o Secretário de Finanças tem já esboçada uma linha de ação que pretende deixar pronta para o próximo quadriênio:

*“Em primeiro lugar é tratar de modernizarmos administrativamente a Secretaria. Isto, mediante o restabelecimento de algumas coordenações extintas em governos passados. Além disso, será dada ênfase especial a cursos de especialização para prepararmos o pessoal que atuará nas áreas de lançamento e arrecadação de tributos. No campo legislativo, completaremos a regulamentação do Código Tributário com a adoção de um sistema mais funcional no que se refere a formulários, livros fiscais e controle”.*

A atual situação da receita do Município, apresenta ainda os seguintes números no que diz respeito à dívida fundada: um total de Cr\$... 9.106.819,53 (Principal) e de Cr\$... 6.281.774,19 (Encargos) em valores pagos. Para este ano, prevê-se um total de Cr\$ 12.706.000 (Principal) e Cr\$ 7.877.000 (Encargos) em valores a pagar. Esses totais abrangem os débitos assumidos com o Banco do Nordeste, Banco do Desenvolvimento, Banco do Rio Grande do Norte, COHAB e Petrobrás.

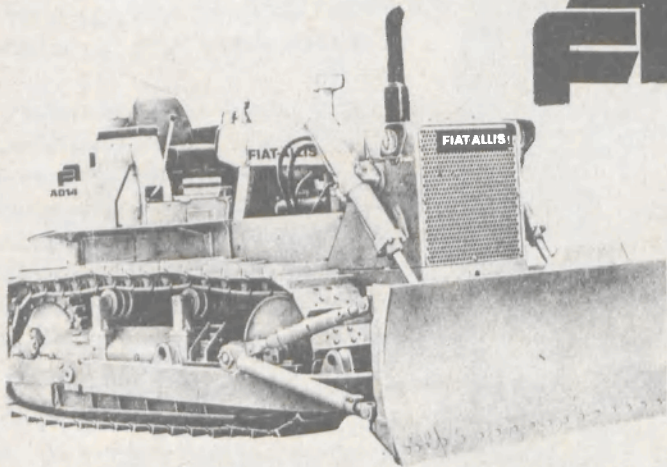
Quadro demonstrativo da evolução da receita da Prefeitura Municipal de Natal.

FONTE	RECEITA ARRECADADA				ESTIMADA		
	1975	1976	%	1977	%	1978	
IPTU	2.789.140	3.024.555	8	17.803.313	488	35.000.000	96
ISS	4.499.591	8.527.823	89	18.984.833	122	35.000.000	84
TAXAS	3.492.190	4.476.546	31	10.245.316	123	15.000.000	46
FPM	7.986.164	13.736.081	72	24.852.720	80	56.900.000	128
FRN	1.184.886	3.487.985	94	8.561.602	145	12.000.000	40
TRU	243.176	149.811	62	926.400	518	1.900.000	105
ICM	19.705.477	31.389.353	59	45.320.526	44	60.000.000	32
<b>SUB-TOTAL</b>	<b>39.900.624</b>	<b>64.892.155</b>		<b>126.694.710</b>		<b>215.800.000</b>	
<b>OUT. RECEITAS</b>	<b>13.091.593</b>	<b>9.091.877</b>	<b>43</b>	<b>20.481.236</b>	<b>125</b>	<b>50.102.300</b>	<b>144</b>
<b>TOTAL</b>	<b>52.992.217</b>	<b>73.984.032</b>	<b>39</b>	<b>147.175.946</b>	<b>99</b>	<b>265.902.300</b>	<b>80</b>



# A TURMA DA PESADA

## FIAT-ALLIS



TRATORES DE ESTEIRA "FIAT-ALLIS"



PÁS CARREGADEIRAS DE RODA E ESTEIRA "FIAT-ALLIS"

DRESSER

### Galion



GUINDASTES "GALION"  
ATÉ 14 TONELADAS

TT  
TEMATERRA



ROLOS COMPACTADORES "TEMA-TERRA"

FIAT

CAMINHÕES MEDI-  
OS E PESADOS  
"FIAT-DIESEL"



## VALMET

HWB



MOTONIVELADORAS "DRESSER-HWB"



TRATORES DE PNEUS  
E EMPILHADORAS "VALMET"

E UMA LINHA COMPLETA DE IMPLEMENTOS

# W

## COMERCIAL WANDICK LOPES S/A

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



## COMÉRCIO DE NATAL CRESCE A UMA TAXA DE 7 POR CENTO

O comércio de Natal, segundo as estatísticas do Serviço de Proteção ao Crédito, cresceu em termos reais 7%, comparando-se os resultados das vendas a prazo nos primeiros meses deste ano com os mesmos resultados do ano de 1977. Os ramos de veículos e eletrodomésticos foram os que mais progrediram.

Guardadas as devidas proporções comparativas e a taxa inflacionária do ano passado para início deste ano (em torno dos 40%), o movimento comercial natalense apresenta até agora um aumento de 7% em relação a 1977, com destaque para os ramos de eletrodomésticos e automóveis, os que mais contribuíram para a obtenção desse percentual. Airton Costa, presidente do Clube de Diretores Lojistas (CDL) e responsável direto pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) faz questão de frisar que a questão inflacionária se refletiu e se reflete, principalmente, nas empresas e nas posições comerciais adotadas por cada uma. Com relação ao consumidor, a questão dos efeitos inflacionários não chegou a refletir negativamente no volume de compras. Diz ele:

*"O volume de vendas do comércio natalense, que teve um crescimento médio de 7%, de 77 para cá, deve ser observado, levando-se em consideração o índice inflacionário, para se chegar a qualquer coeficiente de mensuração. No primeiro semestre as vendas sempre são maiores. Tivemos um bom inverno (que prenuncia boas perspectivas de produção para o setor agrícola da economia). Tudo isso são fatores que influenciaram a subida do volume das vendas. Para o segundo semestre, esses mesmos fatores tendem a revelar um crescimento nos mesmos moldes de ritmo que foram verifica-*



Airton Costa explica o crescimento das vendas do comércio e fala sobre as perspectivas para os próximos meses.

*dos até agora".*

Analisando o principal — e único — indicador do movimento comercial (a quantidade de informações cadastradas no SPC), Airton Costa frisa que os indicadores referem-se a informações cadastradas, pedidas pelos órgãos de comércio ao consumidor. A partir desses números e dos pareceres emitidos pode-se ter então uma idéia ("nunca uma exatidão matemática") desse volume de vendas.

De acordo com esses indicadores, o mês de maio deste ano comparado com o do ano passado revelou que 14.556 consumidores foram cadastrados positivamente (ou seja, obtiveram a liberação do cadastro para compras a prazo), enquanto que no mesmo mês do ano passado apresentou 13.295 pedidos de informação liberados como positivos. Curiosamente, neste período, em 77, foram negativos os cadastros de 771 pessoas, enquanto este ano, e



ainda no mês de maio, o número subiu para 869. O valor de transação correspondente ao número de informações liberadas positivamente (ainda tomando como base maio/78) é de Cr\$ 54.862.000. Ano passado, maio apresentou um total de Cr\$ 36.197.000. Tanto em 77 como em 78 os ramos que mais foram alvo de compras foram os de eletrodomésticos e veículos. Em maio deste ano o setor de eletrodomésticos contribuiu com Cr\$ 35.694.000, enquanto no ano passado sua cota era de Cr\$ 24.267.000.

Airton Costa, no entanto, ressalta mais uma vez que esses coeficientes, se repassados por uma análise que leve em conta a defasagem inflacionária, revelarão um crescimento não muito grande. E demonstra isso com as seguintes palavras:

*“Se tomarmos como exemplo o mês de janeiro deste ano em comparação com janeiro do ano passado, veremos que no ramo de eletrodomésticos, este ano por exemplo, foram liberadas 4.264 informações positivas que representaram um vo-*



O SPC é um ótimo aferidor do movimento comercial natalense.

*lume de compra da ordem de Cr\$ 17.120.000, enquanto que o ano passado esse total foi de 14.677.000 para um total de 5.343 informações liberadas positivamente. Houve, portanto, um decréscimo de 7,9% no volume de informações, que é, em último caso, um represen-*

*tativo do número de consumidores. Se repassarmos essas cifras do ano passado pelo balanceamento da inflação veremos que o valor obtido em 77 é, em termos monetários, quase igual ao pouco menor que o obtido este ano”.*

Os ramos que mais têm se destacado no movimento comercial de Natal até agora são, em ordem crescente: materiais de construção, veículos e acessórios, tecidos e confecções e os eletrodomésticos — até o momento, carro-chefe de toda a movimentação do comércio da cidade. Um ramo que vem apresentando um crescimento constante é o de veículos. Até maio foram expedidas 540 informações positivas que representaram um volume de vendas da ordem de Cr\$ 15.333.000, contra 401 informações do ano passado (mês de maio também) que perfizeram apenas Cr\$ 8.533.000. Em termos de crescimento esse ramo apresentou uma taxa de 79,6% em relação ao ano anterior, taxa esta superior a apresentada pelo ramo de eletrodomésticos (47%).

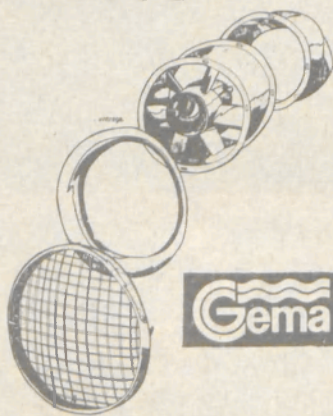
Um número que chama a atenção é o de informações negativas emitidas durante o ano. Os índices revelaram, entre janeiro e maio, um total de 5.176 fichamentos negativos que significaram a ausência, no mercado, de um volume de vendas tota-

lmente de um volume de vendas tota-

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

VENTILADOR-EXAUSTOR TUBO AXIAL

Modelo GEMA RAG — especialmente construído para renovação de ar, ventilação, exaustão de gases, fumaças, vapores etc. Instalação fácil e rápida. Pronta entrega.



CONJUNTO CX  
Coletor e Separador de Pó  
Especialmente para captação de pó em máquinas do tipo retífica, esmerís etc.

**CESAR S/A** Comércio e Representações

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



Cr\$ 13.180.000, contra uma ausência de Cr\$ 7.644.000 verificada em 77, quando foram expedidos 4.936 fichamentos.

Airton Costa, diz ainda que a situação comercial de Natal evoluiu muito, principalmente depois que o consumidor passou a se adaptar às exigências do fluxo da informação, recebendo bem a carga de comunicações que lhe é dirigida diariamente pelos mecanismos do *marketing*. E explica:

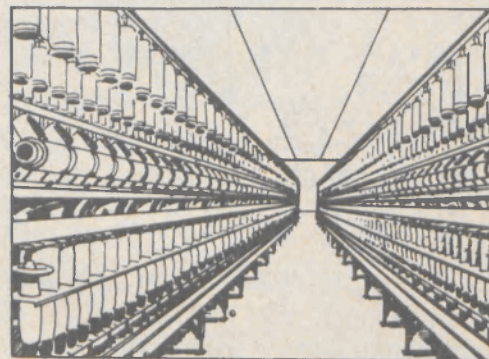
*"O consumidor natalense hoje tem uma idéia precisa, exata mesmo do nosso mercado no que diz respeito a preços. Ele tem perfeitas condições de fazer sua opção de compra aqui mesmo, sem precisar se deslocar para outros lugares. O nosso consumidor acompanha com muito mais segurança a oferta dos produtos devido a assimilação perfeita dos meios de venda. Outra evolução no perfil desse consumidor é que ele agora compra mais a vista. Está aumentando cada vez mais o número das vendas a vista, em dois aspectos interessantes: o primeiro é aquele caso do consumidor que utiliza sua poupança para comprar, fazendo isso em melhores condições pois é uma transação imediata. No segundo caso, ele consegue o empréstimo nas financeiras ou nos bancos para efetuar a compra a vista, ficando devedor apenas do banco ou da instituição de crédito. Nesse último aspecto é bom verificar que se fôssemos estabelecer índices de mensuração e avaliação para as compras a vista, veríamos que houve uma acelerada muito grande. Se bem que o grande volume de vendas em Natal ainda seja devido às vendas a prazo — para as quais os nossos indicadores revelam um crescimento da ordem, já dissemos, de 7%".*

Concluindo, Airton Costa apresenta a relação das 10 firmas que apresentaram maior movimento junto ao SPC (pedidos de informações e registros de cadastro) durante este ano (até maio). São elas: Casa Régio (1.826), COHAB (1.124), A Sertaneja (1.053), SOCIC (908), Nor-

destão (864), Galeria Olympio (813), Camisaria União (378), Caixa Econômica Federal (363), Bandern (359) e Casa Jr. (349).

Foram reabilitados, ou seja, tiveram seu crédito restaurado até agora

um total de 3.809 consumidores, o que representaria um potencial de mercado da ordem de aproximadamente Cr\$ 7.303.000. Ano passado, no período janeiro-maio, foram reabilitadas 3.991 pessoas, num potencial aquisitivo de Cr\$ 5.478.000.



Cotonifício Norte-Riograndense S. A., fabricantes do afamado fio Santo Antônio, foi fundado em 1951. É hoje a mais importante beneficiadora de algodão do Nordeste. Trabalhando com máquinas OPEN-END (turbinas), consome anualmente 1.000.000 (um milhão) de quilos de algodão. Vinte e sete anos após sua fundação, continua na vanguarda dos acontecimentos e, como este País, é uma empresa que vai pra frente!

## COTONIFÍCIO NORTE-RIOGRANDENSE S. A.

AV. SALGADO FILHO, 2190 — NATAL-RN.

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



Calculadora  
"Teknika 2103-P"

Mesa "Formobile"



Fichário "Visisystem"

Cofres "Marte"



#### COMSERV — Comércio, Representações e Serviços Ltda.

Máquinas de Escrever, Calcular, Eletrônica, Móveis de Aço, Sistema de Arquivamento Racional e Artigos p/ Escritório. Móveis domésticos em geral.

Rua Cel. Estevam, 1416/18 — Alecrim — Natal-RN.



## DNER INVESTE MAIS DE Cr\$ 200 MILHÕES NAS NOSSAS ESTRADAS

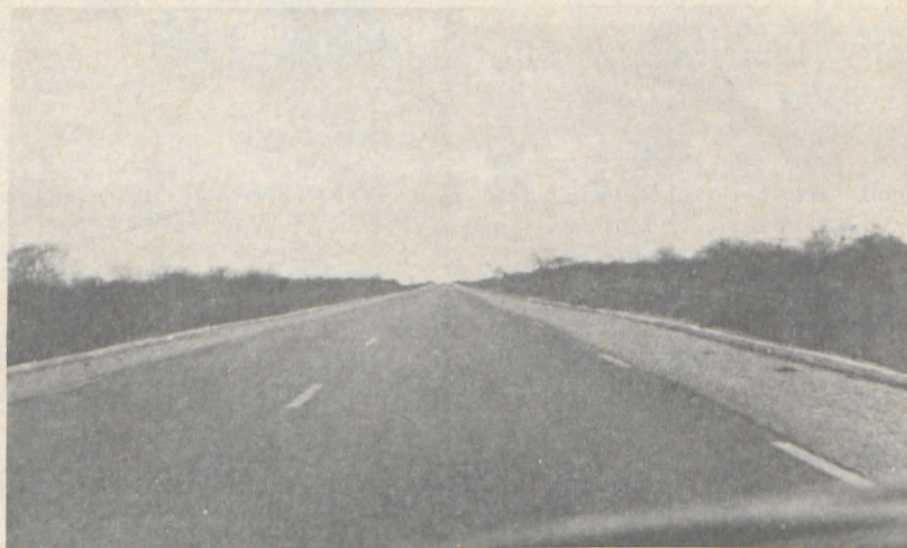
O DNER continua construindo, conservando e restaurando estradas no Rio Grande do Norte, embora alguns trechos rodoviários fundamentais para o desenvolvimento econômico do Estado estejam demorando muito a ser executados. Como é o caso da estrada João Câmara-Macau, para a qual o próprio Presidente Geisel — de viva voz — recomendou prioridade há mais de três anos.

Mais de 200 milhões de cruzeiros estão sendo investidos este ano pelo DNER (Departamento Nacional de Estradas de Rodagem) em obras de restauração, implantação e conservação, num total de 247 quilômetros de estradas no Rio Grande do Norte.

A informação é do chefe do Distrito Regional, Janduir Leite da Silva que fala da significação desse volume de recursos e do total das obras, parte da programação de reestruturação da malha viária do Estado:

*“Em primeiro lugar é bom ver o que significa restaurar, implantar e conservar. A restauração é feita periodicamente, atendendo às necessidades do fluxo viário ou das condições das estradas. Implanta-se do zero, onde não existe nada. Conserva-se continuamente, para que a estrada esteja sempre em boas condições de uso. Em obras de restauração já iniciamos os trabalhos da BR-304, no trecho que liga Natal-Mossoró. Um total de 99 quilômetros, nessa primeira fase. Estamos investindo Cr\$ 32 milhões. Os trechos seguintes (são 69 quilômetros) serão iniciados tão logo terminem as fases de contratos. O orçamento para essa fase vai a Cr\$ 60 milhões.*

### PAVIMENTAÇÃO E CONSER-



Em 1978, o DNER está investindo mais de Cr\$ 200 milhões nas estradas do RN.

**VAÇAO** — Em pavimentação e implantação estão sendo executados os trechos da BR-405 entre Mossoró e Jucuri, num total de 18 quilômetros com um orçamento de Cr\$ 32 milhões e 200 mil. Em fase de contratação nessa mesma estrada está o trecho Jucuri-Apodi, com 61 quilômetros para um custo de Cr\$ 145 milhões.

Na parte de conservação, Janduir Leite da Silva frisa que a continuidade das operações é fundamental. Para executá-la dentro dos cronogramas previstos são utilizados três procedimentos diferentes:

*“A atividade de conservação nós*

*fazemos de três formas. A primeira nós chamamos de Conservação Direta, e é aquela em que o DNER é o responsável direto por todos os trabalhos, com equipamentos, pessoal, engenheiros, tudo nosso. A segunda modalidade nós chamamos de Conservação por delegação. O DNER delega poderes e algum órgão oficial (no caso o DER), através de convênio, e este órgão então assume o encargo. Nós supervisionamos contudo o trabalho. A terceira modalidade é a Conservação Contratada, onde nós contratamos firmas particulares e dirigimos os trabalhos dessa firma. Esse tipo de atuação é mui-*



to semelhante à Conservação Direta".

Estão em regime de Conservação Direta: um pequeno trecho da BR-104, ligando Santa Cruz a Japi; e o trecho da BR-110, ligando Areia Branca a Augusto Severo. Sob Conservação Delegada ao DER estão os trechos da BR-406, ligando Natal-Macau, e da BR-405, unindo Mossoró à divisa entre o RN e a Paraíba. Nesse último trecho, foram operadas modificações na implantação original.

Em Conservação Contratada (um trabalho cuja soma de quilômetros vai aos 735) estão os trechos da BR-101, ligando a divisa da Paraíba a Natal, trechos da BR-226, ligando Natal a Currais Novos, BR-304, unindo Parnamirim à divisa Ceará/RN, trecho da BR-427, ligando Currais Novos à divisa RN-PB.

Esclarece Janduir que a maior parte dos serviços de conservação estão sob forma de contrato. Por ser uma atividade contínua, de vigilância e reparo aos acidentes, defeitos, depredações da sinalização, torna-se mais viável esse regime de contrato com firma particular. O valor desses contratos sobe aos 40 milhões de cruzeiros.

**NOVOS PROJETOS** — Com relação aos projetos, estudos e propostas do Departamento, o diretor do Distrito de Natal especifica bem a diferença entre Projeto Final de Engenharia Concluído e os Estudos de Elaboração. Diz ele:

*"Um projeto concluído implica em plantas, gráficos, números, orçamentos já definidos, fotografias, levantamentos geológicos, maquetes. Enfim, um projeto concluído significa que na hora em que se quiser começar, se começa. Tudo está pronto. Nessas condições, nós temos a BR-406, já com seu projeto total concluído, para todos os trechos: BR-304 (também chamada de "Contorno de Mossoró"); BR-226, no trecho que une Currais Novos à divisa do Ceará (Jaguari); e a BR-110, no trecho que liga Areia Branca a Mossoró. A extensão total desses*

RN/ECONÔMICO — Julho/78



Janduir Leite da Silva analisa a atuação do órgão

*projetos (que serão executados tão logo tenhamos os recursos) vai a 606 quilômetros num custo total de 18 milhões, à preço da época (foram elaborados entre 74/76)".*

Estão sendo elaborados os estudos com relação à implantação da Estrada de Travessia e Acesso a Natal, um continuamento da BR-101. Os estudos preliminares já foram concluídos, faltando apenas os aspectos de engenharia que estão com seus trabalhos iniciados. Os custos desse projeto serão de Cr\$ 19 milhões.

**RENOVAÇÃO DE ESTRADAS** — Falando sobre a Renovação de estradas, Janduir adianta que 353 quilômetros em todas as rodovias do Estado estão sendo renovados (recapeados, re-sinalizados) num total orçamentário de Cr\$ 2,1 milhões. Esse trabalho será incorporado às operações de segurança nas estradas, que incluem (para o RN) a instalação de 1.200 metros de "defensas" em todas as estradas, num custo total de 500 mil cruzeiros. A "defensa" é um elemento acessório da estrada, importantíssimo para evitar acidentes. São Placas de metal colocadas em curvas, seguindo os contornos de fora, inclinadamente, de forma a diminuir a força centrípeta do carro.

Concluindo, o chefe do Distrito Regional fala dos organogramas:

*"A missão do DNER é árdua. Temos sob nosso controle toda a política dos transportes no Brasil. Fazemos, planejamos, projetamos, executamos, sinalizamos e operamos a rodovia. Aliás, é na questão do "operar" a rodovia que temos de nos movimentar sempre. Fiscalizar o trânsito de todas as rodovias interestaduais e estruturar todo o tráfego nessas rodovias não é fácil. Operar com passageiros e cargas, requer uma atenção de todas as divisões auxiliares do Departamento que são o seu setor de Planejamento, o seu setor de Obras, o de Manutenção, e o setor de Trânsito (responsável mais direto pela elaboração dos projetos de engenharia, fiscalizar as estradas e cuidar de toda a sinalização). Aqui temos o auxílio da Polícia Rodoviária que, ao contrário do que se pensa, não é um órgão policial, mas sim uma das divisões do DNER para controle dos fluxos de tráfego nas estradas, assim como controle de carga. O nome, no caso nada tem a ver com a função. A "Polícia Rodoviária" não é um órgão policial militar. É bom esclarecermos isso. Como divisões de apoio, temos o Departamento de Transportes, a Administração e as Procuradorias".*





**ASSOCIAÇÃO**  
PRAÇA PA...

## RELATÓRIO AOS ASSOCIADOS

Prezados Associados,

Apresentamos a v. Sas. o Balanço relativo ao 1º semestre de 1978, encerrado em 30 de junho p. passado.

Com relação ao citado documento, permitam-nos ressaltar alguns aspectos do comportamento havido em algumas rubricas do patrimônio social da Entidade, dado a sua significação.

Os números á seguir demonstrados, apesar de representarem uma excelente performance, em termos de crescimento, caracterizam a prudência, equilíbrio e segurança que norteiam as decisões administrativas do seu corpo diretivo, sempre em busca da manutenção do bom nome da Entidade

ITENS	30.06.77	30.06.78	CRESCIMENTO
Depósitos de Associados .....	110.703	177.990	61%
Financiamentos Imobiliários .....	187.027	361.905	94%
Fundo de Reserva .....	4.828	7.749	61%
Fundo de Emergência .....	2.414	3.875	61%
Fundo p/Garantir Dividendos Futuros .....	3.601	4.540	26%
Resultados dos Exercícios .....	5.493	12.469	127%
Dividendos a Pagar .....	4.417	6.139	39%
Número de Associados .....	77.610	86.597	12%
Número de Funcionários .....	45	60	33%

Chamamos a atenção de maneira especial para o incremento dos percentuais de Depósitos, Financiamentos Imobiliários e Resultados Operacionais.

Relativamente aos resultados operacionais, em se cotejando os números de 30.06.77 com os de 30.06.78, verificou-se um incremento de 127%, isto conseguido a par da redução das despesas administrativas vez que, em junho de 1977 a relação entre Despesas/Financiamentos era de 1,77%, enquanto que, em junho de 1978, essa relação caiu para 1,27%, apresentando, conseqüentemente, uma redução de 0,50%.

Um outro fator que merece nossas considerações, diz respeito ao incremento do numero de contas abertas no período analisado, representado por 8.987 novos associados, traduzidos num aumento de 61% nos valores dos Depósitos da Associação. Somado a tudo isso, levamos ainda em consideração a majoração de 94% nos Financiamentos Imobiliários enquanto que, para atender a todo esse crescimento, admitimos, apenas, 15 novos funcionários, incluídos os contratados para pleno funcionamento do nosso Centro de Processamento de Dados.

Desejamos ainda esclarecer aos nossos Associados que a nossa política é a de harmonizar os índices de crescimento com a nossa capacidade técnica de liquidez, a fim de não comprometer a solidez e a segurança dos valores a nós confiados, pois, para cada 1 cruzeiro de dívida temos hoje 1,64 cruzeiros de disponibilidades.

Por outro lado, o contínuo crescimento dos nossos Fundos e Reservas, representativos dos nossos recursos próprios, motivou o Conselho de Orientação da Associação, a autorizar a sua Administração Executiva promover os estudos necessários visando ampliar o seu número de Agências, estudos estes já em poder do B.N.H.

### CONSELHO DE ORIENTAÇÃO

A T I	
<b>DISPONÍVEL</b>	
Encaixe e Subencaixe	
<b>REALIZÁVEL</b>	
Financiamentos Imobil	
Aplicações Diversas	
Outros Créditos Real	
<b>IMOBILIZADO</b>	
Bens Imóveis e Moveis	
<b>RESULTADO PENDENTE</b>	
Despesas Diferidas	
<b>CONTAS DE COMPENSAÇÃO</b>	
TOTAL	
<b>DÉBITO</b>	
<b>DESPESAS DE FUNCIONAMENTO</b>	
Despesas Administrat	
Despesas Patrimoniais	
Despesas Operações Pa	
<b>DISTRIBUIÇÃO DO RESULTADO</b>	
Fundo de Reserva	
Fundo de Emergencia	
Dividendos a Pagar	
Participação da Adm	
Previsão p/garantir	
TOTAL	
<b>CONSELHO DE ORIENTAÇÃO</b>	
Presidente: Luiz Sérgio	
Conselheiros: Mário Robert	
Elias Anton	

**CERTIFICO**, para os fins previstos na Constituição Nacional da Habitação, que a presente DEMONSTRAÇÃO DA CONTA REFEITA em 30 de junho de 1978, da Associação de Processamento de Dados do Rio Grande do Sul, sob a presidência de João Maria, 78, bem como os documentos e peças contábeis.



# BANCO DE POUPANÇA E EMPRESTIMO RIOGRANDENSE DO NORTE

JOÃO MARIA, 78 • FONES (084) 222-4714 - 222-4715 - 222-4716 • NATAL • RN • BRASIL

## BALANÇO CONSOLIDADO EM 30 DE JULHO DE 1978

MATRIZ E AGÊNCIAS: NATAL E MOSSORÓ

		P A S S I V O	
		<u>PATRIMÔNIO SOCIAL</u>	
	27.268.104,34	Reservas e Fundos	17.123.331,08
		Depósitos de Associados	177.990.193,43
			195.113.524,51
		<u>EXIGÍVEL</u>	
	361.905.289,52	Banco Nacional da Habitação	194.079.538,19
	50.439.762,05	Credores Diversos e Provisões	32.723.931,78
	25.392.780,75	Outras Exigibilidades	39.867.825,16
	437.737.832,32	Dividendos a Pagar ou Creditar	6.139.258,67
			272.810.553,80
		<u>RESULTADO PENDENTE</u>	
	3.884.992,44	Receitas Diferidas	2.680.585,04
	1.713.734,25		
	917.966.954,61	<u>CANTAS DE COMPENSAÇÃO</u>	917.966.954,61
ATIVO	1.388.571.617,96	TOTAL DO PASSIVO	1.388.571.617,96

## DEMONSTRAÇÃO DA CONTA "RECEITA E DESPESA"

		CRÉDITO	
		<u>RECEITA OPERACIONAL</u>	
	4.597.115,97	Renda de disponibilidades	2.001.552,49
	1.952.963,55	Renda de Financiamentos Imobiliários	70.999.552,77
	59.416.572,54	Renda de Aplicações Diversas e Outras	5.397.323,46
	65.966.652,06		78.398.428,72
		<u>REVERSÕES</u>	
	1.243.177,66	Provisão p/garantir Div. Futuros	36.736,51
	621.588,83		
	6.139.258,67		
	621.588,83		
	3.842.899,18		
	12.468.513,17		
DÉBITO	78.435.165,23	TOTAL DO CRÉDITO	78.435.165,23

ADMINISTRAÇÃO EXECUTIVA  
 Administrador Geral:  
 Alvaro Alberto Souto F. Barreto

CONTABILIDADE  
 Contador Geral:  
 João Bosco da Costa  
 CRC-RN 1559

## PARECER

Conforme o Art. 52, da R6: 05/78 do BANCO de POUPANÇA E EMPRESTIMO RIOGRANDENSE DO NORTE, em exame do BALANÇO GERAL e da DEMONSTRAÇÃO DA CONTA RECEITA E DESPESA, relativos ao semestre em exercício, a ASSOCIAÇÃO DE POUPANÇA E EMPRESTIMO RIOGRANDENSE DO NORTE, com sede em Natal (RN), à Praça Padre Manoel do Carmo, nº 1026, que serviram de base ao levantamento das

Como conclusão do exame em apreço, sou de PARECER que o BALANÇO GERAL e a DEMONSTRAÇÃO DA CONTA RECEITA E DESPESA refletem adequadamente o estado patrimonial e o resultado do exercício da Associação. Em consequência, e por estarem as referidas peças em harmonia com as disposições legais, regulamentares e estatutárias e não contrariarem os princípios de contabilidade geralmente aceitos, nada tenho a objetar quanto à sua aprovação.

Natal, 20 de julho de 1978.

Francisco Steiner Gomes Mesquita

CRC-Piauí nº 1026 - Auditor Independente 04/PF - Processo no BNH Nº 72.737



## QUEM GARANTE O CHEQUE: OS BANCOS OU OS EMITENTES?

O cheque ainda está a merecer credibilidade? Para os gerentes de bancos o cheque é seguro, principalmente com a introdução do CPF no talonário. Para os comerciantes, é necessário mais garantias e seleção da clientela, por parte das agências bancárias.

É muito comum hoje em dia se ouvir do caixa do supermercado, ou do balconista das lojas comerciais da cidade, a frase: "não aceitamos cheque". Essa simples frase, dita às vezes com a melhor das intenções, somente para salvaguardar o patrimônio das empresas, que constantemente é bombardeado pelo cheque sem fundos, denuncia a existência de um sério problema: o descrédito do cheque. Isso embora os gerentes de bancos acreditem que o quadro já melhorou bastante e que há possibilidades de que o cheque seja moralizado a partir da adoção de algumas medidas de segurança.

A personalização do cheque, aplicando as determinações do Banco Central que determinam a colocação do nome, número do CPF e endereço do emitente nos talonários distribuídos pelos bancos; uma maior busca de informações sobre o cliente por parte da rede bancária quando da abertura das contas populares; e uma campanha de esclarecimento do público no sentido de não reagir ao pedido de identificação, são as medidas apontadas como as mais importantes para reduzir os golpes contra o comércio e até mesmo recuperar a credibilidade do cheque.

**CONTINUA ACREDITADO** — Para os gerentes de bancos, de um modo geral, o cheque não perdeu a credibilidade, embora alguns, na

base da gozação, afirmem que "não se passam mais cheques como antigamente". No entanto, a voz geral é de que não houve qualquer alteração na aceitação ou não dos cheques na praça. Talvez isso signifique uma auto-defesa dos gerentes que não pretendem prejudicar a imagem dos seus cheques perante a opinião pública do Estado.

Sobre o assunto, Francisco de Assis Miranda, gerente-geral da filial do Rio Grande do Norte da Caixa Econômica Federal, declara:



Francisco Miranda: "É preciso uma seleção rigorosa dos clientes".

*"Achamos que o cheque não perdeu a credibilidade; o que acontece é que, muitas vezes, não é feita uma rigorosa seleção dos clientes a quem se pode fornecer um talonário de cheques. Isso acontecia, inclusive, na filial da Caixa no Rio Grande do Norte. Entretanto, de uns três anos para cá, em vista do trabalho de todos os gerentes de nossas agências, julgamos que os cheques da CEF estão a merecer inteira credibilidade, o que é demonstrado pelo percentual de apenas 1% de cheques não acatados, comparado com a quantidade de cheques apresentados, percentual que consideramos perfeitamente tolerável".*

Já Clóvis Bringel de Oliveira, gerente-adjunto do Banco do Estado de São Paulo — Banespa — concorda inteiramente com o gerente da Caixa no sentido da não existência da incredibilidade do cheque, e acrescenta:

*"O que houve foi um aumento na circulação dos cheques. Esse aumento atingiu uma faixa de pessoas que não está bem esclarecida e em condições de usar um talonário de cheques. Essas pessoas apelam para o cheque dito pré-datado, proibido pelo Banco Central e cometem o erro do cheque sem fundos".*

E adiantou Clóvis Bringel:

*"O Banespa está preocupado com o problema e já toma medidas no sentido de oferecer ao cliente uma maior segurança. Por exemplo:*





Clóvis Bringel: "BANESPA sempre adota medidas de segurança".

*no ato da abertura da conta, nós colhemos informações na praça, Serviço de Proteção ao Crédito e na própria rede bancária. Só de posse dessas informações é que estudamos a possibilidade de entregar um talão de cheques para o cliente".*

Essa medida adotada pelo Banespa também já recebe a adesão de outros estabelecimentos bancários que sentem a necessidade de criar uma fórmula que diminua a incidência do cheque sem fundos. É o que explica o gerente da Agência Central do Banco do Estado do Rio Grande do Norte, Ismael Benévolo Xavier:

*"As medidas rigorosas que estão sendo adotadas com vistas ao fornecimento de cheques, havendo uma prévia consulta à rede bancária e ao SPC, já fizeram com que, aqui no banco, diminuísse em 80 por cento o volume de cheques sem fundos".*

**CHEQUES ESPECIAIS** — O cheque especial, definido por Francisco

de Assis Miranda como um cheque garantido e que se destina a atender eventuais necessidades dos nossos bons clientes, não devendo ser usado como mais uma modalidade de empréstimo, é o cheque que vem ganhando maior aceitação por parte dos proprietários de estabelecimentos comerciais. Segundo Bringel, do Banespa, "o cheque especial funciona dando garantia de pagamento do saque em qualquer lugar do país, estando o cheque dentro do valor estipulado pelo cartão de garantia".

Em todos os estabelecimentos bancários que oferecem aos seus clientes o cheque especial, como o Banespa, o Cheque Azul da Caixa, o Cheque Ouro do Banco do Brasil, e tantos outros, a seleção do cliente é feita através da apuração de sua idoneidade cadastral e de sua capacidade de resgate. No caso da Caixa Econômica, o cliente deverá ser titular de conta de depósitos populares há mais de um ano, sendo exigido, também, saldo médio, o que é comum a todas as agências.



Ismael Wanderley: "No BANDERN, cheques sem fundo diminuíram em 80%".

A rejeição do Cheque Especial, dentro do limite de garantia, que é de 2 mil cruzeiros, para contrato de qualquer valor, somente se dará pelos seguintes motivos: divergência ou insuficiência na assinatura do emitente; contra-ordem escrita do emitente; ausência ou irregularidade do carimbo de compensação; irregularidade formal ou erro de preenchimento e compensação indevida.

**COMERCIO PENSA DIFERENTE** — Enquanto as autoridades vão discutindo as melhores fórmulas para tornar mais acreditado o cheque, o comércio é que vai sofrendo os bombardeios dos clientes "picaretas" que usam o cheque para usufruir de facilidades que estão além das possibilidades de cada um. E não é difícil sair girando pela cidade para parar diante de verdadeiros lamentos, de situações vexatórias provocadas pela emissão do cheque sem fundos.

Vicente, bombeiro do Posto Pitombeira, situado na Av. Hermes da Fonseca, foi interrogado sobre o problema do cheque frio. Diz ele:

*"Ainda na semana passada, eu perdi quase mil cruzeiros. Deram-me dois cheques que não pude receber nos bancos por falta de fundos. E o pior é que não podemos fazer nada, pois quando o cliente vai pagar, a gasolina já está dentro do tanque e não há mais possibilidade de retirá-la".*

Como Vicente existem muitos outros bombeiros que sofrem prejuízos constantes causados por cheques frios. Há, inclusive, um posto de gasolina situado nas proximidades da Legião Brasileira, no Alecrim, que exhibe uma placa que diz: "não aceitamos cheques". Uma botique na Av. Rio Branco rejeitou inclusive um cheque-ouro do Banco do Brasil, emitido por uma de suas funcionárias.

Além do posto de gasolina, das botiques, os supermercados são os



locais mais visados para a emissão do cheque. Segundo José Geraldo de Medeiros, diretor dos Supermercados Nordeste, "a melhor maneira que encontramos para diminuir a emissão de cheques sem fundos foi a criação do Cartão Cortesia Cadastrado que é um cartão distribuído por nós, onde consta nome, endereço, telefone, número do CPF, carteira de identidade. Isso personaliza o cliente junto aos nossos caixas".

Airton Costa, presidente do Clube de Diretores Lojistas, acha que o problema da falta de credibilidade do cheque existe realmente e o problema a cada dia torna-se mais violento, estando a exigir de imediatas medidas por parte das autoridades que possam conter a demanda cada vez maior de cheques sem fundos. Diz ele:

*"Existem várias providências a tomar para que o cheque volte a ser acreditado. Necessitamos cobrar dos*

*bancos a aplicação das determinações do Banco Central, como a aplicação do CPF nos talonários. Essa é uma condição especial para que exista credibilidade. Os lojistas devem solicitar uma identificação do cliente e só liberar a mercadoria após a compensação do cheque. Esse é um detalhe que deve ser observado pelo comércio e que deve ser compreendido pelo cliente. Por fim, necessitamos muito da colaboração da rede bancária, que deve ter mais cautela no fornecimento dos talonários. Só dessa maneira é que conseguiremos dar ao cheque a credibilidade que ele merece".*

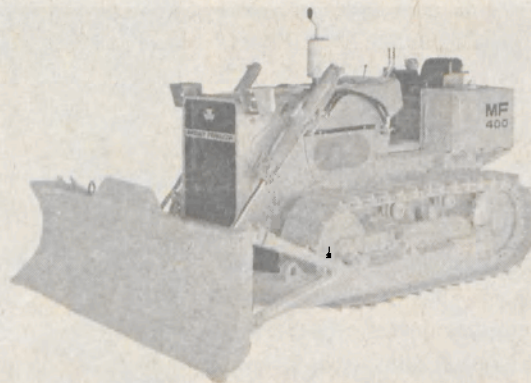
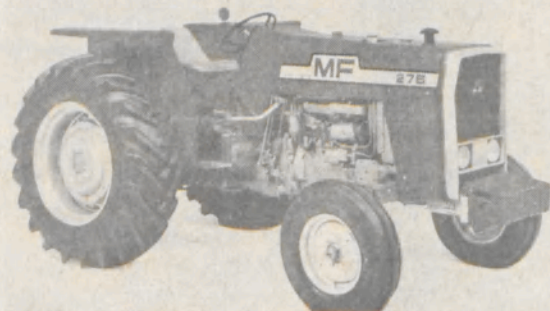
Na opinião dos bancos e do comércio, o cheque tem condições de ser acreditado. É necessário, apenas, que seja feita uma campanha de conscientização da população sobre as conseqüências negativas da emissão do cheque frio, como tam-



José Geraldo: "A melhor maneira que encontramos para combater o cheque sem fundo foi cadastrar nossos clientes e oferecer-lhes cartão de crédito"

bém os problemas que são causados ao comércio, no final de tudo o mais prejudicado.

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



**JESSÉ FREIRE AGRO-COMERCIAL S/A**

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



# BANERJ ACREDITA

## NO DESENVOLVIMENTO DO RN

Cumprindo a sua meta de estar presente em todos os Estados brasileiros, o *Banco do Estado do Rio de Janeiro — BANERJ*, inaugurou a sua agência de Natal, em solenidade presidida pelo Governador *Tarcísio Maia* e que contou com a presença do diretor-presidente *Olympio Reis Filho*, além das principais lideranças empresariais do Estado.

Segundo o presidente **Olympio Reis Filho**, o objetivo do BANERJ ao instalar a sua agência em Natal é o de promover uma maior integração entre o banco e a economia do Rio Grande do Norte, tornando-se mais um agente participante no desenvolvimento potiguar, além de fazer parte do plano global de dotar todas as capitais brasileiras de agências do BANERJ. A única exceção é para o Acre.

Além de Natal, que foi a primeira a ser inaugurada nesta etapa, o BANERJ instalou suas agências nas cidades de São Luís, Aracaju, Teresina, João Pessoa e Campina Grande. Uma das metas é conseguir uma carta patente para Mossoró.

**HISTÓRIA DO BANERJ** — O Banco da Prefeitura do Distrito Federal, criado no dia 2 de março de 1945, foi o primeiro passo para o atual BANERJ. Com a criação do então Estado da Guanabara, em 1960, o banco passou a se chamar de Banco do Estado da Guanabara (BEG) e a partir daí sofreu um processo de desenvolvimento, o que lhe deu condições de, em 1974, assumir o encargo de administrar a liquidação das empresas do Grupo Halles, e, em 1976, com a fusão da Guanabara e Rio de Janeiro, incorporou o Banco do Estado do Rio de Janeiro (BERJ), com a consequente homologação do aumento de capital social de Cr\$ 360 milhões para Cr\$ 410 milhões. Agora, o seu capital é de Cr\$ 799.500.000,00 e ocupa posição de destaque entre os dez de maior expressão nacional.

O banco foi o primeiro no sistema de cheques especiais, através do **Cheque Verde**, lançado em 1961, e que é normalmente usado por clientes de boas credenciais, o que dá direito a sacar até 400 cruzeiros, que será pago, imediatamente, independente de assinatura e de saldo. Mais recentemente foi lançado o "Verde Especial", cuja garantia é relacionada com o saldo médio.

**BANERJ EM NATAL** — Caracterizada por suas amplas instalações e com,

área de estacionamento rotativo para os seus clientes, além de oferecer total conforto, a Agência BANERJ-Natal, localizada à rua Princesa Isabel, 615, esquina com a rua Coronel Cascu-do, representa um investimento na ordem de Cr\$ 5,4 milhões, oferecendo 22 empregos diretos.

Para gerenciá-lo, o presidente **Olympio Reis Filho**, convidou Antônio de Oliveira Castro que, em apenas um mês de atividades, já dinamizou consideravelmente a agência, o que a colocará dentro em breve no rol das que maiores serviços prestam ao nosso desenvolvimento.



O governador Tarcísio Maia presidiu o ato inaugural da agência do BANERJ



O presidente do BANERJ, Olympio Reis Filho, falou dos planos de expansão do banco.



A agência do BANERJ em Natal tem como gerente Antônio de Oliveira Castro.



## ENERGIA EÓLICA — UMA OPÇÃO PARA REGIÕES LONGÍNQUAS

Galinhos é a única sede de município do Rio Grande do Norte que não é servida da energia hidrelétrica de Paulo Afonso. E que nunca será, pois para lá está prevista a instalação da energia eólica, ou seja, gerada pela força do vento. A COSERN já está trabalhando nesse projeto que é pioneiro no Nordeste.



A energia eólica poderá ser uma opção válida para diversas regiões nordestinas.

Dentro de alguns meses Galinhos, no interior do Estado, será a última cidade a ser eletrificada pela Companhia de Serviços Elétricos do Rio Grande do Norte (COSERN). Os habitantes daquele lugarejo já estavam impacientes, presenciando a cada dia novas inaugurações no campo energético por parte da COSERN que conseguiu iluminar todas as sedes dos 150 municípios, menos Galinhos, que continua sem eletrificação. Todavia, o que chama a atenção não é a inauguração de energia na última cidade que estava às

escuras, mas o emprego da energia eólica para iluminar esta cidade.

**O QUE É** — O Diretor de Planejamento da COSERN, engenheiro Darlan Nóbrega de Faria, é quem define energia eólica:

*‘E a energia gerada a partir da velocidade do vento’. Este princípio é baseado no mesmo princípio do antigo catavento, tão conhecido dos meios rurais do nosso Estado. Entretanto, novas técnicas foram aprimoradas e hoje a energia eólica poderá se constituir na grande*

*opção da COSERN para resolver muitos problemas de eletrificação’.*

A energia eólica está em fase de implantação, além de Galinhos, na ilha de Fernando de Noronha e em Alcântara, no Maranhão. E poderá, em breve, ser uma opção realmente válida principalmente para diversas regiões nordestinas. A propósito disso é Darlan Nóbrega quem afirma:

*‘Este projeto do aproveitamento da energia eólica teve sua fase de pesquisa eletromecânica no Centro Técnico Aero-Espacial — CTA, per-*



tendente ao Instituto de Atividades Espaciais — ITA, em São José dos Campos (SP), cujo êxito foi comprovado através dos protótipos experimentados e que deram resultados altamente positivos. Há bem pouco tempo, a CELPE — Cia. de Eletricidade de Pernambuco, realizou experiências com um protótipo e comprovou que não existe dúvida a respeito do êxito do emprego da energia eólica no Nordeste”.

Ultimamente os Estados Unidos iniciaram a fabricação em série de todo equipamento destinado à eletrificação eólica em pequenas propriedades agrícolas americanas, enquanto que a Suécia desenvolve grandes projetos no campo da energia eólica, todos eles pautados por êxito total.

“Nos dias 13 e 14 de fevereiro último” — novamente é Darlan Nóbrega quem fala — “participei em Recife de um seminário sobre energia eólica, onde muita coisa foi dita em torno do assunto, e tivemos oportunidade de ouvir as últimas novidades em torno da nova tecnologia empregada nesse método de eletrificação, nas palestras dos conferencistas Olle Ljungstrom, da Suécia, e Terry Healey, dos Estados Unidos”.

**FUNCIONAMENTO** — A obtenção da energia eólica é, até certo ponto, fácil. Todavia, ela não pode ser obtida em qualquer lugar que se deseje. É necessário para sua obtenção que se atenda a dois fatores básicos: 1º) o local onde deverá funcionar a usina de energia eólica terá que possuir uma constância uniforme de vento para garantir uma interrupção de energia; 2º) a distância do local onde será utilizada deverá compensar a instalação de uma usina de energia eólica, ao invés da energia hidroelétrica, comparando-se aí os custos de cada uma, para optar pela mais barata.

Tecnicamente a obtenção da energia eólica é assim explicada pelo Diretor de Planejamento da COSERN:

“O sistema é obtido a partir do



Darlan Nóbrega fala sobre a energia produzida pelo catavento.

princípio do catavento. Nós utilizamos o sistema de pás, com hélices giratórias que são impulsionadas pelo vento. Estas hélices ou pás, por sua vez, acionam um motor que faz girar um gerador, que é encarregado da transformação da energia mecânica em energia elétrica. Entretanto, como esta energia elétrica chega alternada, e devido aos movimentos não regulares da velocidade do catavento, alternando de conformidade com a intensidade do vento e impossibilitando sua imediata utilização, temos que acumular esta energia, o que é feito pela utilização de um inversor, que retifica a corrente alternada em contínua, possibilitando o seu acúmulo em baterias (acumuladores). Após seu acúmulo, esta energia precisa ser distribuída para a rede elétrica da cidade, mas como ela está acumulada nas baterias e é contínua, teremos que usar outro inversor para transformá-la novamente em alternada e distribuir as cargas aos consumidores”.

**USINA DE GALINHOS** — Localizada na cidade de Galinhos a usina

de energia eólica que a COSERN está instalando, já praticamente concluída, consta de dois aerogeradores (hélices ou pás) com 7 metros e meio de tamanho, com capacidade de 8.000 Watts; um sistema de acumuladores constando de 34 baterias; casa de comando, onde ficam motor, gerador e inversores. A usina está localizada numa área de 2.500 m<sup>2</sup> onde estão encravadas duas bases de sustentação em concreto armado com 18 metros de altura cada uma, sobre as quais ficam localizadas as hélices.

Todos os componentes eletromecânicos ficaram encaixotados nos galpões do CATRE e aos poucos vão sendo transportados para a usina de Galinhos. “A maior dificuldade” — volta a falar Darlan Nóbrega — “é para o transporte do material! até a cidade de Galinhos, no local onde fica situada a usina. Até a cidade propriamente dita, levamos através de caminhões. Mas daí até a usina o transporte é feito na base de balsas, para atravessar o rio, seguindo depois nas costas de jumentos, ou, quando se trata de material pesado,



*um trator faz este serviço. Por esta razão a demora vem sendo maior para conclusão das obras”.*

Atualmente trabalham no projeto Galinhos, na parte da construção civil, dois engenheiros da COSERN: Luiz Carlos da Silva e José Wilson Galvão, além de cerca de 20 operários. Na parte eletromecânica, atualmente em fase de montagem dos equipamentos, Maria de Fátima Peixoto Cortez, é a engenheira responsável, ela que vem de um estágio de dois anos no Centro Técnico Aero-Espacial — CTA, onde participou do desenvolvimento de pesquisas sobre energia eólica.

**INVESTIMENTOS** — Um processo para eletrificação sempre ocasiona grandes investimentos. Para a construção da usina de energia eólica de Galinhos, a COSERN fez inicialmente um convênio com a ELETROBRÁS no valor de Cr\$ 1 milhão, unicamente destinado à construção e montagem dos equipamentos. Todavia como na licitação as firmas cobraram um preço muito alto (mínimo de 824 mil cruzeiros) para realização somente dos serviços de construção civil, a COSERN resolveu administrar diretamente as obras, para diminuir os custos. Segundo o Diretor de Planejamento Darlan Nóbrega Faria, “somente após entrar em funcionamento a usina de Galinhos, é que poderemos ter, as despesas e custos operacionais, partindo daí para comparar os valores da eletrificação eólica com os da eletrificação da CHESF. Mas, de antemão, podemos saber que será inferior o custo da eólica, bastando citar que se outros países já estão comercializando este tipo de energia é porque realmente será a solução mais barata para os problemas energéticos”.

**OUTROS PROJETOS** — Com referência à instalação de outros programas de aproveitamento da energia eólica, em novas cidades do interior do Estado, Darlan Nóbrega Faria afirma:

“Somente após comprovação do êxito do projeto Galinhos, isto será

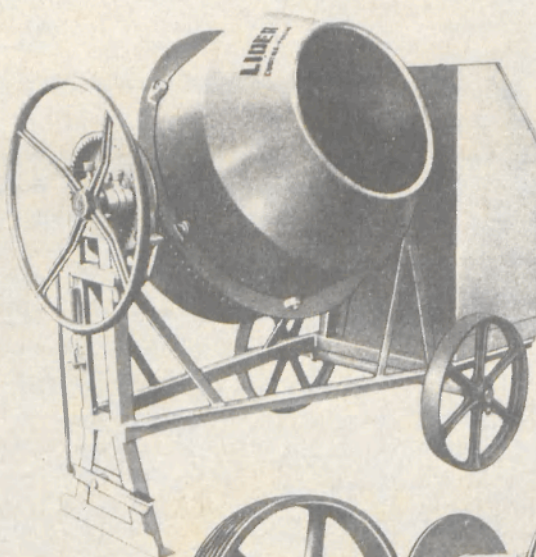
*possível, principalmente em cidades que ofereçam as condições exigidas para instalação de uma usina de energia eólica. Os locais que provavelmente poderão ter esse tipo de energia são atualmente aqueles localizados na chapada do Apodi, onde as condições de constância dos ventos são favoráveis”.*

Segundo ainda o Diretor de Planejamento da COSERN, após a inauguração da usina de Galinhos,

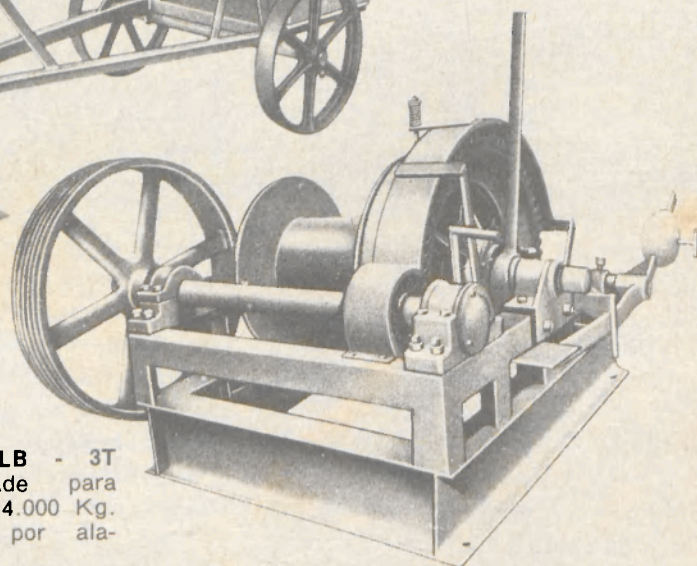
apenas um técnico ficará responsável pela manutenção do equipamento.

Até agora, tudo corre normalmente e está previsto para o final de julho a primeira experiência de energia eólica na cidade de Galinhos, quando será acionada a chave que possibilitará um banho de luz naquela cidade, complementando um plano que a COSERN iniciou desde junho/77.

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



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



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



**QUEIROZ OLIVEIRA**

**MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO LTDA.**

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

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



# Diagnóstico do Rio Grande do Norte — 1

## OS NÚMEROS CONTINUAM

### MOSTRANDO MUITA POBREZA

Depois de um longo trabalho de pesquisas em torno da realidade sócio-econômica do Rio Grande do Norte, chegou-se à conclusão de que persistem gravíssimos problemas estruturais, apesar dos investimentos e dos planos de ação levados a efeito pela iniciativa privada, pelo Governo local e pelos órgãos da administração federal. Baixa produtividade no setor primário, desemprego e subemprego em massa, carência de capital e de mão-de-obra especializada, submoradia para 70% da população, elevadas taxas de mortalidade, entre outros, são problemas que sobressaem de forma constante, desafiando principalmente a capacidade realizadora do poder público e evidenciando o aprofundamento das desigualdades regionais no País. A partir deste número, RN/ECONÔMICO apresentará numa série de reportagens, um sumário do que foi apurado nas consultas aos documentos oficiais. Estamos certos de que a matéria, embora possa ser rotulada de pessimista, retrata aspectos da vida do Estado que não podem ser encobertos e que devem estar sempre na lembrança dos que se preocupam com o presente e o futuro do RN.

O Rio Grande do Norte só nos últimos dez anos está conseguindo dar alguns modestos passos no sentido de encontrar o desenvolvimento econômico, graças principalmente ao impulso que os homens da iniciativa privada têm conseguido dar ao setor industrial que está crescendo a um ritmo de 6,2% ao ano.

A falta do suporte do setor primário da economia (agricultura e pecuária), ao qual se dedicam mais de 60 por cento da população economicamente ativa, formando, no entanto, apenas 40 por cento da renda interna, praticamente invalida todo o esforço do empresariado e do Governo para melhorar a qualidade da vida no Estado. Esse setor cresce apenas 0,5 por cento ao ano, en-

quanto a população rural tem crescido ao ritmo de 1,1%, em decorrência do acentuado êxodo para as cidades. Nota-se, portanto, uma verdadeira estagnação no setor primário, causada por fatores naturais, como o climatológico, ou por deficiências materiais e humanas.

Falta de crédito, despreparo da mão-de-obra agrícola, ausência de espírito empresarial, inércia e falta de objetividade do poder público, tudo isto aliado a fatores naturais adversos, tem gerado um contínuo empobrecimento do homem do campo, seja ele um simples trabalhador ou um grande proprietário de terras.

*ATIVIDADES ECONÔMICAS* —  
A economia do Rio Grande do Norte

tem uma característica inusitada: o setor mais dinâmico, que mais ajuda na formação da renda do Estado, é o terciário (serviços), que emprega 30 por cento da população economicamente ativa, enquanto o setor secundário (a indústria) absorve somente 11% da mão-de-obra e gera 15% das riquezas. Este fenômeno tem a sua explicação no fato de que no Estado o maior empregador é o poder público. Em Natal, calcula-se que mais de 1/3 da população que trabalha está contratada pelos diversos órgãos dos Governos Federal, Estadual e Municipal, merecendo destaque o grande contingente de militares das três armas (Exército, Marinha e Aeronáutica) e da Polícia Militar, formado por cerca de 7 mil homens. Os empresários,



## DISTRIBUIÇÃO DA POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA

Setores	1950	1970	Taxa de Crescimento	Previsão p/1980
Primário	220.000	240.000	0,5% a.a.	245.000
Secundário	14.000	45.000	6,2% a.a.	108.000
Terciário	60.000	125.000	3,7% a.a.	214.000
<b>Total</b>	<b>294.000</b>	<b>410.000</b>	<b>—</b>	<b>500.000</b>

Fontes: IBGE e IDEC

principalmente os do comércio, chegam até a dizer que Natal entraria numa grande crise econômica se de repente se visse sem as muitas unidades militares que possui.

O Governo do Estado mantém em torno de 28 mil funcionários, enquanto o Governo Federal (sem incluir os militares) emprega mais de 10 mil pessoas, e as 150 Prefeituras Municipais mantêm cerca de 20 mil servidores. Isto sem incluir mais alguns milhares de empregados das muitas empresas públicas e sociedades de economia mista em funcionamento do Rio Grande do Norte. Em razão de todos estes números, se observa uma quase dependência da economia ao setor terciário, que como se sabe é pouco produtivo, embora seja responsável pela formação de 45% da renda interna do Estado.

**O POVO E A RENDA** — A mais recente estatística do IBGE, de setembro de 1975, atribui ao Rio Grande do Norte uma população de 1.855.754, que em 1980 deverá ultrapassar a casa dos 2,2 milhões. Na época, essa população representava 1,7 por cento da população brasileira e 5,7 por cento da nordestina. O IBGE ainda estimava em 42,6% a parcela dos habitantes vivendo no meio rural, ou sejam 883 mil pessoas. O IDEC, fundação estadual vinculada à Secretaria de Planejamento, porém, apresenta estudos que variam dos apresentados pelo IBGE, e situa para 1980 a população rural do Rio Grande do Norte

em 1 milhão de habitantes, ou seja, algo em torno de 50 por cento da população do Estado.

Em 1970, a população economicamente ativa era de 410 mil pessoas (70% das quais ganhando abaixo do salário-mínimo), e calcula-se que em 1980 ela chegará a 500 mil, o que significa que em termos percentuais ela diminuirá de 26 para 25% da população total. Em 1950, a população ativa era correspondente a 30 por cento da total. Isto significa que, a cada ano, um número menor de pessoas trabalha para sustentar um número maior. Esse detalhe pode ser explicado pelo fato de que

mais de 30% da população do Rio Grande do Norte têm menos de 10 anos de idade e outros 20% têm menos de 18 anos, enquanto cerca de 5% têm mais de 60. Além de tudo, a mão-de-obra feminina é pouco utilizada, por uma questão de costumes.

As estatísticas da Secretaria de Planejamento do Estado mostravam que em 1970 existiam 103 mil desempregados no Rio Grande do Norte. Estas mesmas estatísticas estimam que em 1980 eles serão 180 mil, enquanto que os subempregados (pessoas que ganham abaixo do salário-mínimo), que eram 273 mil em 1970, ao fim desta década serão 330 mil.

Das quase 500 mil pessoas que trabalham no Estado, apenas 33.600 foram obrigadas legalmente a fazer suas declarações de rendimentos ao Imposto de Renda em 1977. Isto significa que bem menos de 10% da população economicamente ativa tinha renda superior a Cr\$ 26 mil no exercício de 1976, ou seja, Cr\$ 2.200,00 mensais. De todas as pessoas que declararam seus rendimentos naquele ano, apenas 3.000 tiveram imposto a pagar, enquanto



**Em 1980, de uma população economicamente ativa calculada em 500 mil pessoas, haverá no Rio Grande do Norte 273 mil pessoas desempregadas ou subempregadas.**



14 mil estavam isentas e 16.600 tiveram devoluções de imposto retido na fonte.

**MORADIA** — Em 1970 havia 34 por cento da população morando em casas rústicas (casebres). O número total de prédios residenciais no Rio Grande do Norte naquele ano era de 327.590, dos quais apenas 86.165 eram ligados ao sistema de abastecimento d'água, ou seja, bem menos de 30%. Hoje, nos grandes centros urbanos, como Natal e Mossoró, proliferam as favelas indiscriminadamente, sendo que 65% de todos os prédios não possuem instalações sanitárias. Na própria Capital do Estado, hoje, apenas 13% das residências são ligadas à rede geral de saneamento básico.

Ainda em 1970, somente 22 por cento dos domicílios eram servidos de energia elétrica. De lá para cá, embora não existam estatísticas atualizadas, sabe-se que houve nesse setor um acentuado crescimento,

graças aos programas de eletrificação que nos últimos anos beneficiaram todas as sedes municipais do Estado, embora quase nada se tenha construído em termos de eletrificação rural.

Da mesma forma, com relação ao abastecimento d'água as estatísticas sofreram uma modificação, pois o Governo nos últimos oito anos já conseguiu levar esse benefício a 40 cidades, atendendo a uma população estimada em 492 mil pessoas (cerca de 25% da população do Estado).

Estima-se que existam hoje 430

mil prédios residenciais no Rio Grande do Norte. Em dezembro de 1977, 107 mil, apenas, eram atendidos pelas redes de distribuição de energia elétrica, cada um deles com um consumo médio mensal de somente 65 KWH. Vale destacar, ainda, que dos prédios servidos de energia elétrica mais de 50 por cento localizam-se em Natal. E existem cidades do interior, atingidas pelos serviços elétricos, onde mais de 90% das casas não são atendidas porque a população não tem poder aquisitivo para pagar o consumo.

### EVOLUÇÃO DA POPULAÇÃO DO ESTADO

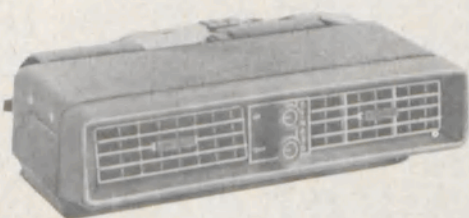
Espaço	1950	1970	Taxa de Crescimento	Previsão p/1980
Urbano	115.000	335.000	5,5% a.a.	550.000
Intermediário	85.000	265.000	5,9% a.a.	450.000
Rural	750.000	950.000	1,1% a.a.	1.000.000
<b>Total</b>	<b>950.000</b>	<b>1.550.000</b>	<b>2.4% a.a.</b>	<b>2.000.000</b>

Fonte: IDEC

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

**EQUIPADORA LÁZARO**

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



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



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





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

SEDE: Av. Tavares de Lira, 109 - NATAL-RN  
 19 Agências no Estado do Rio Grande do Norte  
 AGÊNCIA RIO DE JANEIRO - Rua Buenos Aires, 59  
 AGÊNCIA SÃO PAULO - Rua Benjamim Constant, 177  
 AGÊNCIA BRASÍLIA - Edif. Oscar Niemeyer - Loja 1, Setor Comercial Sul

— Em Cr\$ 1,00 —

— ATIVO —			— PASSIVO —		
	30.06.78	31.12.77		30.06.78	31.12.77
DISPONIVEL	342.113.739	111.565.755	NÃO EXIGIVEL	69.591.988	65.157.153
Caixa e Depósitos no Banco do Brasil	140.318.114	50.942.422	Capital	50.000.000	50.000.000
Títulos Federais de Curto Prazo	201.795.625	60.623.333	Fundo de Previsão	82.188	51.353
REALIZAVEL	1.616.671.212	1.027.436.752	Reservas de Capital	15.552.170	11.918.420
Empréstimos:			Reservas Legais	3.788.722	3.017.820
A Produção	1.138.303.496	867.520.860	Reservas Especiais (Nota 03)	159.056	159.056
Ao Comércio	655.857.656	482.412.254	Fundo de Indenização Trabalhista	9.852	10.504
Ao Comércio	67.950.205	50.172.808	EXIGIVEL	1.891.252.672	1.082.939.356
Outros	418.092.626	340.762.826	Depósitos:		
Créditos em Liquidação (Nota 01)	10.503.009	7.172.972	Depósitos à vista e a curto prazo	441.689.763	337.118.484
Provisão para Créditos de Liquidação duvidosa	(14.100.000)	(13.000.000)	Depósitos a Médio prazo	434.971.846	336.477.217
Outros Créditos:			Outras Exigibilidades:		
Compensação a Liquidar	460.298.631	144.961.288	Compensação a Liquidar	619.194.886	108.437.436
Banco Central — Recolhimentos	148.683.638		Cobranças e Ordens de Pagamento	164.440.198	
Correspondentes no País	28.479.872	21.835.979	Correspondentes no País	22.606.937	21.924.029
Departamentos no País	9.170.197	7.407.769	Departamentos no País	2.817.169	1.722.997
Outras Contas	219.259.127	101.503.299	Outras Contas	291.156.976	68.953.675
Valores e Bens:			Obrigações Especiais:		
Títulos à ordem do Banco Central	54.705.797	14.214.241	Redescontos e Empréstimos no B. Central	830.368.023	637.383.436
Títulos Federais	18.069.085	14.954.604	Obrigações por Refinanciamentos e Re-passes Oficiais	790.174.266	596.013.063
Outros Valores e Bens	7.833.579	6.759.527	Outras Contas	40.193.757	39.670.373
IMOBILIZADO (Nota 02)	20.301.405	17.015.014	RESULTADO PENDENTE	24.440.876	15.641.664
Imóveis de Uso, Móveis, Equipamentos e Almojarifado	23.132.322	19.239.366	Rendas e Lucros em Suspensão (Nota 04)	4.600.608	3.952.040
Depreciações acumuladas	(2.830.917)	(2.224.352)	Rendas de Exercícios Futuros	9.193.119	8.295.098
RESULTADO PENDENTE	6.199.180	7.720.652	Lucros e Perdas	10.647.149	3.394.526
Despesas de Exercícios Futuros	6.199.180	7.720.652	TOTAL DO PASSIVO	1.985.285.536	1.163.738.173
TOTAL DO ATIVO	1.985.285.536	1.163.738.173	CONTAS DE COMPENSAÇÃO	8.167.433.589	6.332.619.249
CONTAS DE COMPENSAÇÃO	8.167.433.589	6.332.619.249			



01 — RECEITAS (02 a 04) (Nota 05)	74.782.070	57.802.416	85.629.658
02 — Rendas Operacionais	55.498.521	43.361.210	76.360.983
03 — Outras Rendas	1.733.793	2.107.799	886.194
04 — Lucros Diversos	17.549.756	12.333.407	8.382.481
05 — DESPESAS (06 a 10) (Nota 06)	47.443.318	43.412.961	71.195.173
06 — Despesas Operacionais	7.247.640	9.414.529	45.177.431
07 — Despesas Administrativas	36.314.083	29.408.155	21.973.392
08 — Depreciação do Imobilizado	575.388	495.294	458.012
09 — Provisão para Créditos de Liquidação duvidosa (Nota 07)	2.722.907	3.955.426	3.318.625
10 — Perdas Diversas	583.300	139.557	267.713
11 — RESULTADO OPERACIONAL (01 — 05)	27.338.752	14.389.455	14.434.485
12 — Manutenção do Capital de Giro Próprio			4.361.662
13 — RESULTADO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA (11 — 12)	27.338.752	14.389.455	10.072.823
14 — Provisão para o Imposto de Renda	4.385.662	3.649.743	2.725.000
15 — RESULTADO APÓS O IMPOSTO DE RENDA (13 — 14)	22.953.090	10.739.712	7.347.823
16 — Participação dos funcionários	6.588.464	4.630.000	5.018.100
17 — Participação dos Administradores	246.575	231.263	215.950
18 — Participação aos Clubes dos funcionários	700.000	200.000	200.000
19 — LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO (15 — 16 — 17 — 18)	15.418.051	5.678.449	1.913.773
20 — Reserva Legal	770.903	283.922	313.773
21 — Dividendos aos acionistas	4.000.000	2.000.000	1.600.000
22 — Saldo à disposição da Assembléia Geral	10.647.148	3.394.527	

Natal (RN), 17 de julho de 1978

José Dantas de Araújo  
Diretor-PresidenteJosé Vale de Melo  
Diretor de OperaçõesIvanaldo Rosado Fernandes  
Diretor AdministrativoJosé Heis de Oliveira  
Chefe do Departamento de Contabilidade  
Téc. Cont. CRC — 1181/RN

## NOTAS

- 01 — Créditos de Liquidação Duvidosa (M. N. I. 16.7.13-2)
- 02 — Os valores registrados nesse grupo, foram corrigidos em função dos saldos apresentados no balancete de 02.01.78, cujo resultado se incorporou ao produto de correção monetária, na forma do Decreto-Lei 1.598/77.
- 03 — Reservas de Contingências, para amparar perda julgada provável, na forma do disposto no artigo nº 195, da Lei 6.404, de 15.12.1976.
- 04 — Rendas de recebimento incerto e lucros a realizar.
- 05 — Até o primeiro semestre/77, adotava-se a sistemática contábil de

- corrigir os encargos repassados pelo B. N. H., a débito das respectivas contas dos mutuários, a crédito de receitas. Esse procedimento foi abolido a partir do segundo semestre/77.
- 06 — Até o primeiro semestre/77, os custos incidentes sobre repasses do B. N. H., eram contabilizados a débito de DESPESAS em contrapartida com as obrigações do B. N. H. A partir do segundo semestre/77, instituiu-se levar o respectivo débito diretamente à conta do mutuário.
- 07 — Diferença entre a provisão efetuada e o valor revertido da provisão anterior.



## PRÊMIO PRODUÇÃO

O "Prêmio-Produção" concedido espontaneamente pelo empregador de forma constante, insere-se no contrato de trabalho, como cláusula do mesmo, não podendo, por isso, ser suprimido por ato unilateral do empresário.

## FORMULÁRIOS

Os formulários referentes ao FGTS, em uso pelas empresas, podem ser recebidos pelos Bancos Depositários, mesmo que neles não conste o número de inscrição do empregado no PIS/PASEP, conforme determinação do BNH. Desta forma, as empresas que tiverem empregados ainda não cadastrados não estão impedidas de cumprirem suas obrigações relativas ao FGTS. Todavia, devem providenciar o referido cadastramento no mês seguinte.

## IMPOSTO SOBRE PROPRIEDADE RURAL

Portaria nº 368 do ministro da Agricultura aprovou a instrução especial do Inbra, que regulamenta a aplicação dos índices relativos a multas, juros de mora e correção monetária, incidentes sobre o Imposto Sobre a Propriedade Territorial Rural e demais tributos cujo lançamento e cobrança estão a cargo do Inbra. A nova tabela está sendo esperada.

## MULTA SINDICAL

Foram estipulados os percentuais de multa pelo atraso no recolhimento das contribuições sindicais. Assim teremos: até 30 dias — 10% sobre o total da contribuição. Além de 30 dias, mais 2% por mês de atraso.

## DÉBITOS PARA COM O FGTS

A Portaria nº 166, de 26 de maio, prorrogou por mais um ano o prazo para a concessão de parcelamento em favor das empresas em débito para com o FGTS. O pedido de parcelamento deverá ser formulado através de requerimento encaminhado ao BNH.

## CURSO PARA AGRÔNOMOS

Visando atualizar agrônomos e veterinários com a modernização nos métodos de defesa agropecuária, tem início no dia 7 de agosto com término fixado para 8 de setembro, o "Curso de Administração de Projetos de Defesa Agropecuária" ministrado por professores da Fundação Getúlio Vargas e que contará com a participação de 30 alunos de 6 Estados nordestinos. O curso terá lugar na cidade de Eduardo Gomes-RN e tem o patrocínio do Ministério da Agricultura.

## OBRIGAÇÕES PARA AGOSTO/78

Dia 10 — último dia para pagamento do PIS referente ao faturamento fevereiro.

— Prazo fatal para recolhimento PIS referente à folha de pagamento de fevereiro.

— Prazo final para entrega ao IBGE das segundas vias das notas fiscais das operações de julho.

Dia 15 — Prazo final para comunicação à Delegacia Regional do Trabalho das dispensas e admissões de empregados ocorridas no mês de julho.

Dia 20 — Último dia para entrega dos documentos para cadastramento no PIS (REC e DIPIS) dos empregados admitidos em julho.

Dia 31 — Último dia para recolhimento ao Banco do Brasil do Imposto Único sobre Minerais, referente às operações de junho.

— Prazo final para recolhimento ao INPS dos descontos verificados na folha de pagamento de julho dos empregados.

— Último dia para depósito do FGTS referente às remunerações pagas em julho.

— Prazo final para recolhimento do Imposto de Renda retido na fonte.

— Último dia para fazer Correção Monetária sobre o Ativo Imobilizado das empresas cujos balanços foram encerrados em 30/04/78.

— Prazo final para recolhimento do ISTR.

## PENALIDADES PARA QUEM ATRASAR OBRIGAÇÕES

Evite contratempos, cumprindo suas obrigações nos prazos estipulados em lei para que sua empresa não tenha prejuízos. A impontualidade gera multas e correções conforme o quadro abaixo:

### IPI-IUM-ISTR-Multas:

Atraso até 30 dias — 5%

Atraso até 60 dias — 10%

Atraso de mais de 60 dias — 20%.

Juros: 1% ao mês.

### IR-PIS-Multas: Atraso até 30 dias — 5%

Atraso até 180 dias — 10%

Atraso de mais de 180 dias — 10% por trimestre ou fração até o teto máximo de 30%.

Juros: 1% ao mês.

### FGTS-Multas: Atraso até 30 dias — 5%

Atraso superior a 30 dias — 10% por semestre ou fração até o teto máximo de 30%.

### INPS-Multas: Atraso até 60 dias — 10%

Atraso até 150 dias — 20%

Atraso até 240 dias — 30%

Atraso até 360 dias — 40%

Atraso de mais de 360 dias — 50%

Juros: 1% ao mês.

### DIPI-Multas: 1ª infração — Cr\$ 150,00

2ª infração — Cr\$ 300,00.

### FUNRURAL-Multas: 10% por semestre ou fração em atraso.

Juros: 1% ao mês.

### CONTRIBUIÇÃO SINDICAL — Multas:

Até 30 dias — 10% sobre o total da contribuição.

Além de 30 dias — mais 2% por mês de atraso.

Juros: 1% ao mês.

### CADASTRO DE EMPREGADOS — Multa:

1/3 do valor de referência regional, por empregado.

**Redução da Multa:** para 1/9 do valor de referência regional, quando a comunicação for feita dentro de 30 dias. Para 1/6 quando a entrega ocorrer entre 31 a 60 dias.



## Esquadrias de fino acabamento: ÚNICA METAL GARANTE O MERCADO

Fernando Bezerril, depois de se afastar dos seus negócios de representações e corretagem para assumir a Gerência Nacional de Vendas das indústrias Sparta-Nordeste e Sparta-Rio, retorna às antigas atividades. Com o detalhe de que, agora, ele comanda também uma indústria em fase de expansão: a Única Metal, especializada em esquadrias de alumínio.

Já existe uma opção para quem deseja adquirir esquadrias de alumínio de alta qualidade e fabricação exclusiva. A opção é oferecida pela *Única Metal Indústria e Comércio*, empresa da organização *F. Bezerril Corretagem e Representações*, que vem se caracterizando em atender a um mercado que visa a qualidade e não a quantidade.

A idéia deste novo conceito de atendimento é de *Fernando Bezerril*, um jovem empresário potiguar que, após uma pesquisa de mercado, constatou que os seus concorrentes somente se preocupavam na produção em escala industrial, o que limitava bastante a escolha de um cliente de bom gosto.

**TRANSFORMAÇÃO** — Aproveitando as instalações da Única Metal, que há quatro anos vinha fabricando portas de box para banheiro, Fernando Bezerril resolveu desenvolver um processo de ampliação das instalações e produção, e começou a fabricar armários em alumínio para banheiros e cozinhas, esquadrias de alumínio especial, box para banheiros, corrimão para escadas e gradil, tudo num processo de indústria artesanal.

E é *Fernando Bezerril* quem justifica: "no mercado local não existia qualquer concorrente. As outras fábricas se preocupam em produzir



A Única Metal forneceu toda a esquadria de alumínio para o Edifício Riomar.

*em alta escala. Então nós optamos pela qualidade e estamos sozinhos nos mercados do Rio Grande do Norte, Paraíba e Pernambuco. Também empregamos matéria-prima de primeira qualidade, sempre trabalhando com os melhores fornecedores do País, tais como La Fonte,*

*Alcan e ASA".*

A *Única Metal Industrial* está localizada à rua Frei Miguelinho, na Ribeira, oferecendo oportunidade de emprego a 20 técnicos artesãos e, nesta fase de nova estrutura, já quadruplicou a produção e o faturamento.



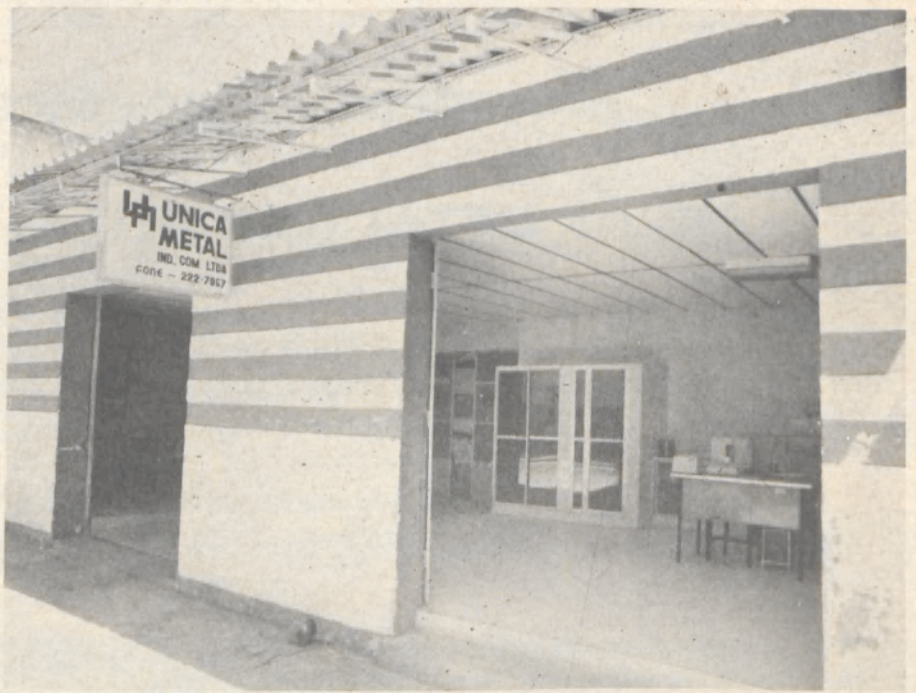
**ÚNICA REVENDEDORA** — Toda a produção industrial da empresa é comercializada através da *Única Metal-Revendedora*, outra empresa do Grupo F. Bezerril, também localizada na rua Frei Miguelinho, e que foi a responsável pelo fornecimento de toda a linha de esquadrias de alumínio e box para banheiros para os edifícios Riomar, Chácara 402, Hotel Ducal, Hotel Chalita e Procuradoria Geral da República.

Além disso, a *Única Metal* revende produtos da linha Eucatex, como paredes divisórias Divilux, forro-pacote, forro Paralyne e portas Lacra; armários modulados do grupo paulista Forene, com exclusividade; e equipamentos Acqualinda (filtros e acessórios) para piscina.

**REPRESENTAÇÃO** — F. Bezerril *Corretagem e Representações* surgiu há 14 anos, tendo como primeiro e principal cliente a empresa cearense CIBRESME, do grupo *Angelo Figueiredo*, indústria de estruturas metálicas. Por conta do grande volume de negócios, registrado no Estado, passou a representar, também, no Estado da Paraíba, e em seguida para Minas Gerais e Brasília. Depois, *Fernando Bezerril* entregou as duas últimas, por ter que assumir novos encargos, fora de sua representação, ficando apenas com o Rio Grande do Norte e a Paraíba.

Durante o tempo em que esteve em Belo Horizonte e Brasília, F. Bezerril venceu para a CIBRESME concorrência para o fornecimento de parte da estrutura metálica da FIAT, em Betim, toda a estrutura da fábrica de bicicletas Peugeot, em Minas Gerais, e Grandes Armazéns da Cibrazem, em Brasília.

Aqui no Estado e na Paraíba forneceu as estruturas metálicas da Indústria Têxtil Seridó (50 mil metros quadrados) e Centrais de Abastecimento da Paraíba. Durante muito tempo dominou 99% do mercado de estruturas metálicas, no Rio Grande do Norte.



A Única Metal fabrica divisórias, forros, portas, armários modulados e box para banheiros.

**OUTROS SERVIÇOS** — Além da CIBRESME, F. Bezerril detém a representação das seguintes empresas:

*Hidrel — Hidráulica e Eletricidade Ltda.*, cearense, que cuida de instalações elétricas, hidráulicas e sanitárias. Também esteve presente em todas as obras de que a CIBRESME participou.

*SERVITEC* — Firma instaladora de ar condicionado central, com grandes obras executadas em Natal, entre as quais Embratel e Telern.

*Angefisa* — Empresa do Grupo Angelo Figueiredo, fabricante de esquadrias de alumínio, em alta escala, tendo fornecido seus produtos para T. Barreto, Sparta Nordeste e Edifício Riomar.

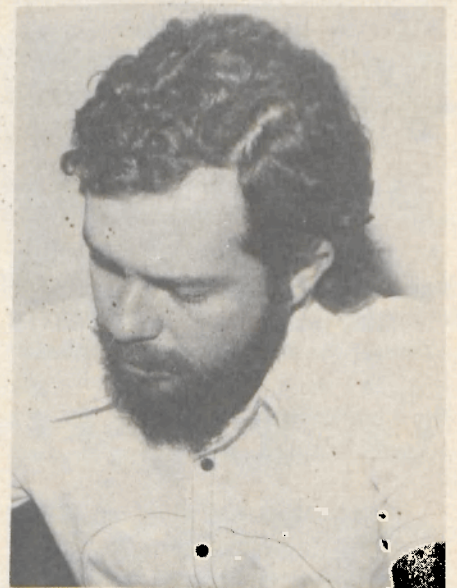
*Sano-Cimento Amianto* — A mais recente representação. Sano é fabricante de telhas, tubos de cimento, fossa, lavanderias e caixas d'água empilháveis.

*Alumínio S/A* — Fabricante de telhas de alumínio e perfilados.

*Leon Haime* — Grupo-gerador.

*Entel* — Empresa que projeta e executa serviços de redes telefônicas, em geral.

*Eurotron* — Fabricante e instala-



Fernando Bezerril dá novo impulso aos negócios da sua empresa.

dora de sistema de circuito fechado de televisão (CCTV) e sonorização de ambientes.

*Citec* — Fabricantes de quadros de comando de força e luminárias em geral.

**EXPERIÊNCIA VÁLIDA** — Atendendo a convite da direção da União de Empresas Brasileiras





Todos os box para banheiros do Ducal Palace, do Chácara 402 e do Riomar foram fabricados pela Única Metal.

(UEB), Fernando Bezerril aceitou afastar-se provisoriamente da sua empresa de representações e corretagem para assumir a Gerência Nacional de Vendas das indústrias Sparta-Nordeste e Sparta-Rio. Nessa ocasião, passou a direção dos negócios à sua esposa Maria das Graças Bezerril, embora continuasse prestando a ela a necessária assessoria. Depois de um ano trabalhando no grupo UEB — experiência que ele considera extremamente válida — Fernando Bezerril conseguiu triplicar as vendas da Sparta, o que lhe valeu uma carta de elogios da diretoria, na hora em que ele precisou retornar a administração dos seus próprios negócios.

*Fernando Bezerril* afirma que a sua atuação na UEB foi muito útil, contudo quando ele sentiu que a sua empresa tomava novos rumos de crescimento, resolveu optar pelo seu retorno, assumindo a presidência do

grupo, enquanto a sua esposa responde pela Diretoria Financeira e Administrativa, e Marcos Pedroza pela Gerência Comercial.

**PLANOS DE DINAMIZAÇÃO** — A principal meta de *Fernando Bezerril* é dinamizar a fábrica de esquadrias artesanais e aumentar seu campo de ação nos mercados do Rio Grande do Norte, Paraíba e Pernambuco, que considera uma área praticamente sem concorrentes. O setor de vendas também atingirá os três Estados e até ao final do ano o seu faturamento mensal deverá atingir a faixa de 1 milhão de cruzeiros.

A mais recente concorrência ganha por F. Bezerril Corretagem e Representações para a CIBRESME, na ordem de sete milhões de cruzeiros, foi para o fornecimento de revestimento de tubos que serão utilizados pela Petrobrás, na exploração de petróleo no litoral potiguar.

## Philco Split System.

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

As vantagens do ar condicionado central são conhecidas.

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

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

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

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

Projeto  
Venda  
Instalação e  
Manutenção com  
garantia da fábrica



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

Rua Fabrício Pedroza, 46 - Fone: (084) 2225857  
.. Cx. Postal, 15 - Natal-RN  
Rua Salvador de Sá, 398 - Fone: (0812) 222287 - Recife-PE

Revendedor Autorizado

**PHILCO**



## NA AGRICULTURA DO RN

# NÃO HÁ EVOLUÇÃO PREVISTA EM 78

Em tudo e por tudo, os resultados da agricultura do Estado, este ano, deverão se equiparar aos alcançados em 1977. Não houve aumento das áreas cultivadas, o inverno não tem sido mais favorável, o crédito continua difícil. Ninguém externa entusiasmo pela próxima safra de algodão, produto que continua sendo o principal destaque na economia do RN.



**Sem mudanças, a agricultura do Rio Grande do Norte não se desenvolverá nunca.**

As estatísticas até o momento indicam que a agricultura no Rio Grande do Norte em 1978 ficará, em termos de produção, com um desempenho equivalente ao que foi verificado no ano passado. Os problemas de inverno irregular e outros não chegaram a se transformar em um fator que determinasse diminuição em nossa produção. O algodão deverá manter um equilíbrio com relação ao ano passado, o mesmo acontecendo com os cereais, enquanto que os produtos horti-fruti-granjeiros continuam sendo absolutamente in-

suficientes para atender ao consumo do Estado.

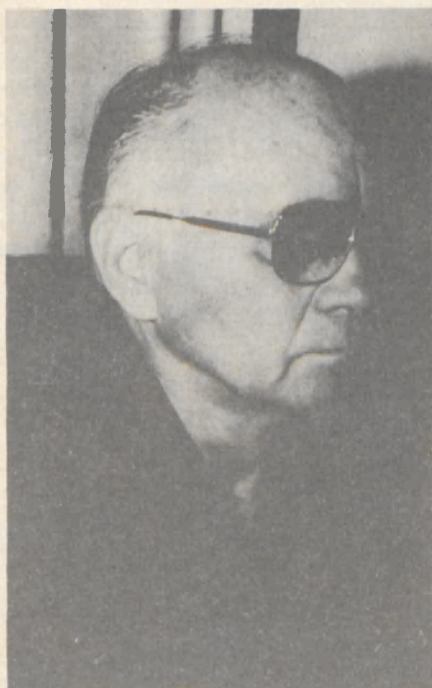
**TERMOS COMPARATIVOS** — Devido à inexistência de dados estatísticos mais precisos, com elementos que possam ser comparados, se torna difícil fazer uma comparação em termos reais, notadamente no que se refere à produção registrada este ano, até o presente momento.

Algumas opiniões divergem na abordagem do assunto, certamente levando-se em consideração os fatores acima citados. Para o Delegado

Federal do Ministério da Agricultura no Rio Grande do Norte, Geraldo Bezerra de Souza, apesar da ocorrência de pouca chuva em determinadas regiões do Estado, a nossa produção agrícola não sofrerá aumento nem diminuição, permanecendo em posição de equilíbrio em relação ao ano passado. Declara ele:

*A safra algodoeira vai atingir o equivalente ao ano de 1977 (29 mil toneladas) enquanto a de cereais, que estava prejudicada por falta de chuva até o mês passado, teve sua situação equilibrada com as recentes*





**Geraldo Bezerra: "A safra algodoeira será igual à de 1977"**

*chuvas de julho. Mas diante das estatísticas que temos, torna-se difícil uma informação precisa. Na pecuária, de um modo geral, pelos dados que dispomos até o momento, apesar de prematura a informação, acredito que nos aproximaremos dos volumes alcançados na safra passada".*

Para Francisco Ciro Bandeira Nogueira, Coordenador da COAGRO (Coordenadoria de Assuntos Agropecuários do Estado), é difícil uma informação precisa, pela falta de dados atualizados em que se possa ter uma base. E explica:

*"Os informes que possuímos não estão atualizados com o momento, mas pelo que sentimos no dia a dia vivido com os problemas agrícolas temos a opinião formada de que dificilmente a produção do Estado em 78, vai superar ou pelo menos se igualar à que foi registrada em 77. Se de 1976 para 1977, tivemos um percentual de aumento pequeno, na base de 2,5%, este ano, os prognósticos são pessimistas e quando muito manteremos apenas o volume de produção registrado em 1977".*

**NOVAS CULTURAS** — De há muito tempo o algodão tem sido o

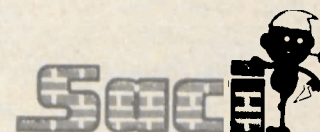


**Francisco Ciro Nogueira: "Quando muito, manteremos o volume da produção".**

sustentáculo da economia agrícola do Rio Grande do Norte e mais uma vez em 78 isto se repetirá. Quem fala a este respeito é Geraldo Bezerra de Souza, Delegado Federal do Ministério da Agricultura no Rio Grande do Norte:

*"Além do algodão, que novamente será o produto de destaque de nossa economia, outros produtos vêm se destacando, como é o caso da cana-de-açúcar e do sisal, por exemplo, que vêm tendo uma presença mais efetiva na economia potiguar. O que nos preocupa realmente, é que dispomos de pouco tempo para elegermos uma outra cultura que possa servir de alternativa substitutiva, ou mesmo para conseguirmos uma pecuária tecnicamente avançada a fim de fugirmos da forte participação algodoeira na economia do RN. Isto em função de fatores aleatórios que sempre perseguem a nossa agropecuária, como ausência de chuvas, má distribuição destas, pragas, ou outros fatores".*

O Coordenador da COAGRO, Francisco Ciro Bandeira, também é de opinião que temos de incentivar novas culturas para possibilitar um enriquecimento maior da nossa agricultura. E mostra que a cana-de-açú-



**mostra porque  
está sempre  
na vanguarda.**



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



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



**Pensou em construir  
Pensou na SACI.**



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



car poderá ser uma das soluções, visto que, no período 76/77 teve sua produção aumentada de 1.420.000 para 1.740.000 toneladas, com prognósticos de que, em 78, esta produção possa chegar a 2 milhões de toneladas e aqueles que a cultivam estão dinamizando suas plantações no sentido de oferecer uma produção sempre crescente a cada ano.

*"O feijão é outro produto — afirma Francisco Ciro — que em 76/77, teve uma variação para maior de 177% e se tiver o incentivo necessário poderá superar facilmente outros produtos até então de maior produção, tendo em vista que seu plantio aconteceu somente em uma área de cerca de 208 mil hectares. O milho que em 76/77 teve sua produção elevada de 41.422 para 86.542 toneladas, duplicando-a conseqüentemente, este ano, pelos dados disponíveis, não alcançará esta cifra, mas poderá superar isto na próxima em 1979, se conseguirmos aumentar também sua área de cultivo, que atualmente está restrita a 175 mil hectares. O arroz que na safra 76/77, foi o produto que teve maior variação positiva com índice excelente de 144,7%, talvez alcance em termos de produção o total do ano anterior, mas precisa de maior área para plantação, uma vez que somente dispõe no momento de 7.400 ha".*

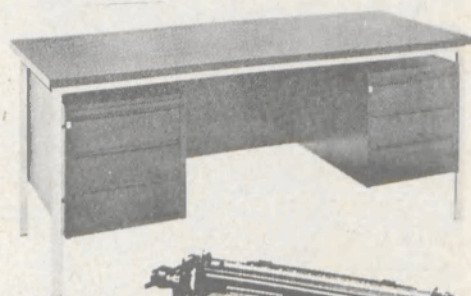
**DEPENDÊNCIA** — Se de certa forma, mesmo em condições precárias, talvez possamos manter em percentual o mesmo total obtido no ano de 1977, cada vez mais continuamos na dependência total de outros Estados, no que tange aos produtos horti-fruti-granjeiros.

Na opinião do Delegado do Ministério da Agricultura, Geraldo Bezerra de Souza, *"é difícil sair desta forte dependência em curto espaço de tempo. Para conseguirmos sair dela, é preciso mudar a mentalidade dos que se dedicam às atividades rurais do setor, em nosso Estado. Não acredito que um simples programa venha a alterar esta dependência. É preciso, antes de tudo,*

## RECOMAPE TEM TUDO, ABSOLUTAMENTE TUDO PARA SEU ESCRITÓRIO



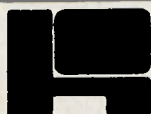
Mesa "ESTIL"  
Linha 90



Cadeira "ESTIL"  
Linha Diretor



Máquinas de  
escrever "REMINGTON"



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

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

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



**Atlântica-Boavista  
Seguros**



ASSOCIAÇÃO DE  
PREVIDÊNCIA

PROTEÇÃO FAMILIAR PLANEJADA

### A APEC

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

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

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



um trabalho de persuasão e educação no sentido de se elaborar junto ao setor horti-fruti-granjeiro um programa que possa oferecer condições de exploração e mobilização dos recursos naturais que podem ser facilmente trabalhados especialmente nas proximidades de nossa capital”.

Afirma ainda o Coordenador da COAGRO, sobre este tema:

“Somos muito dependentes e vivemos esperando pela produção de outros Estados em todo o setor horti-fruti-granjeiro. Nossa produção neste setor é insignificante para atender às necessidades de nossa população e devido a este fator ficamos a mercê do fornecimento oriundo de outros Estados para abastecimento do nosso mercado. Praticamente nos limitávamos em 76/77, ao plantio do abacaxi, da banana e do caju, que nada significavam em termos gerais, principalmente os dois primeiros cujo cultivo era feito numa área de 4.365 ha, sendo o restante 29.441 ha, ocupados com as plantações do caju, que teve enorme impulso de 77/78, e, já este ano, talvez se constitua num grande impulso para a nossa economia”.

Como se vê, a solução não é fácil. Os órgãos ligados ao setor agrícola no Rio Grande do Norte não têm oferecido os meios necessários para que possamos garantir, pelo menos a longo prazo, um desenvolvimento no setor horti-fruti-granjeiro que possibilite a libertação da grande dependência atual.

O maior exemplo de que não cuidamos devidamente desse setor da nossa agricultura é a cultura do abacaxi, que no ano de 1976 teve um desempenho muito bom, atingindo uma produção de 12.625 toneladas e no ano seguinte, baixou drasticamente sua produção para 8.900 toneladas, numa variação negativa de - 29,5%, enquanto que para este ano não existe informe preciso, mas as perspectivas não são animadoras.

## — PRODUÇÃO DAS PRINCIPAIS CULTURAS DO RN — 76/77 — ESTIMATIVAS/78

PRODUTOS	PRODUÇÃO (t)		ESTIMATIVAS (t) 1978
	1976	1977	
Abacaxi	12.625	8.900	8.000
Algodão Arbóreo	71.730	72.962	71.000
Algodão Herbáceo	28.832	50.606	51.000
Arroz	3.683	9.012	9.000
Banana	6.043	6.199	6.000
Caju	439.886	905.345	1.000.000
Cana-de-açúcar	1.415.399	1.647.852	2.000.000
Coco-da-bahia	45.825	46.914	45.000
Feijão-1ª safra	34.517	71.756	70.000
Feijão-2ª safra	2.432	4.065	5.000
Mandioca	490.229	499.308	500.000
Milho	41.422	86.542	85.000
Sisal	22.305	26.855	30.000

Produção 76/77 — Fonte: CEPAGRO/IBGE.

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



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

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

automóvel brasileiro.

Venha conversar com os nossos especialistas em transporte diesel.

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

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

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

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

Venha conhecê-lo.



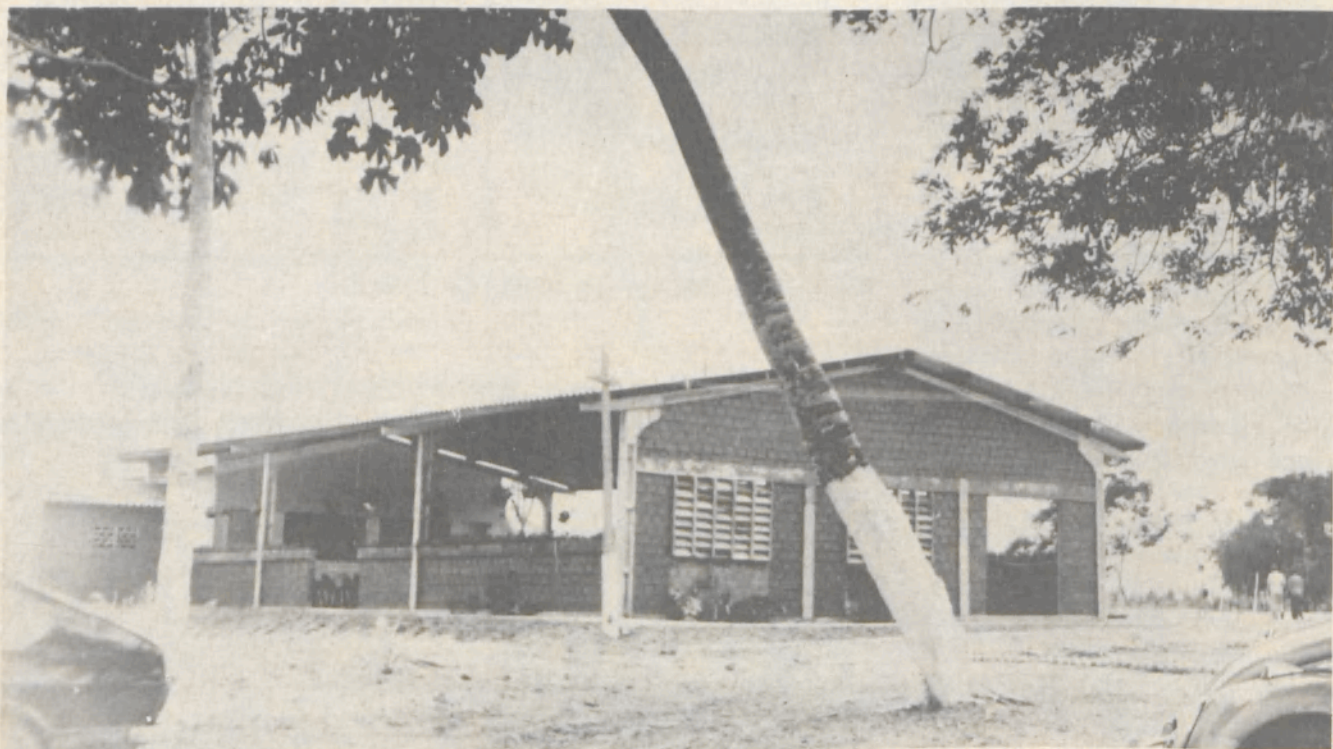
**Mercedes-Benz**

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

Matriz: BR-01 - Km. 1 - Parque V. do Timbu - Fones: 231-1355, 231-1356, 231-1358 e 231-1380 - Natal-RN.  
Filiais: Av. Alexandrino de Alencar, 561 - Alecrim - Fone: 222-2822 - Natal-RN - Rua Cel. Gurgel, 372 - Fone: 321-1875 - Mossoró-RN.



# TRABALHADOR DA CONSTRUÇÃO CIVIL GANHA CHURRASCARIA NA SUA COLÔNIA DE FÉRIAS



O operário da construção civil do Rio Grande do Norte tem, agora, mais uma fonte de lazer, oferecida pelo seu Sindicato, com a inauguração do bar e churrascaria da Colônia de Férias, às margens da Lagoa do Bonfim, em solenidade realizada no dia 29 de julho, contando com a presença de autoridades e trabalhadores associados.

A grande iniciativa se deve ao presidente do Sindicato dos Trabalhadores da Indústria da Construção Civil do Rio Grande do Norte, Sr. *Francisco Rosa*, que tem sua administração sempre voltada para o bem comum do associado e da sua família.

**OBJETIVO** — Com a característica de ser o primeiro presidente de entidade de classe operária a se

preocupar com o lazer dos associados, construindo uma Colônia de Férias, o Sr. *Francisco Rosa* justifica o seu pioneirismo afirmando que sua meta número 1 é a de oferecer melhores condições para o trabalhador da construção civil, identificando-se com a política sindical do Governo Federal, que é a de melhorar o nível das camadas populares.

A partir deste objetivo, o Sindicato adquiriu uma propriedade às margens da Lagoa do Bonfim, por 100 mil cruzeiros, há mais de dois anos, já tendo sido edificada a casa da administração e, agora, a churrascaria, com uma área coberta de 300 metros quadrados, e onde foi investido 450 mil cruzeiros, aproximadamente, provenientes de recursos próprios (contribuição sindi-

cal, mensalidade associativa e diferença do primeiro salário após convenção trabalhista).

**NOVA FILOSOFIA** — Há 14 anos à frente do Sindicato, *Francisco Rosa* já está em seu quinto mandato, que termina em 1980, e suas reeleições representam o apoio absoluto dos 11.266 associados, em todo o Estado. Desde o dia 12 de abril de 1964 está à frente da entidade, implantando a filosofia de que o associado deve acreditar em seu Sindicato.

Quando *Francisco Rosa* assumiu a presidência, encontrou o Sindicato com 3.200 associados, dos quais 46 com a contribuição mensal, em dia, além de um órgão de classe conturbado e voltado para outras atividades, inclusive de ca-



ráter político, mas conseguiu reestruturá-lo e devolver a paz e a tranquilidade.

**COLÔNIA DE FÉRIAS** — Além das edificações já existentes, a Colônia de Férias terá cinco apartamentos para trabalhadores e cinco apartamentos para turistas, clube, piscina, parque infantil, quadra de vôlei e basquetebol, campos para futebol e mini-futebol, salas de aula, área para capacitação e treinamento profissional, além de bosque e área de camping, num investimento superior aos dois milhões de cruzeiros.

A churrascaria, de início, também se destinará a funcionar como bar, restaurante e salão de festas, enquanto não se constrói o clube, e poderá ser utilizado pelas firmas construtoras, que desejarem promover festa de confraternização com os seus funcionários.

A Colônia de Férias está aberta aos associados e todo incentivo, por parte do Sindicato, será feito para que haja uma maior movimentação nos fins de semana, inclusive, quando possível, oferecendo transportes. Mas a Colônia não será exclusiva e poderá ser utilizada pela comunidade.

O associado que desejar passar suas férias na Colônia de Férias já pode ficar na Casa da Administração, dispoindo de televisão, fogão à gás, geladeira e outros móveis, sem pagar qualquer taxa.

**A INAUGURAÇÃO** — Reunindo a família do trabalhador na Indústria da Construção Civil do Rio Grande do Norte, *Francisco Rosa* entregou a Churrascaria da Colônia de Férias, quando ofereceu almoço aos convidados especiais e associados.

Na ocasião falaram o representante do prefeito *Vauban Bezerra de Faria*, Sr. *José Lourenço da Silva*, o representante da Câmara Municipal de Natal, vereador *Antônio Edilson Godeiro*, o representante dos trabalhadores, *João Marques* e o representante do brigadeiro *Luiz Portilho Anthony*, ca-



Na inauguração, a palavra do presidente do Sindicato, **Francisco Rosa**.



Representando o brigadeiro **Anthony**, o capitão **Ubirajara Fernandes** cortou a fita simbólica, juntamente com a sua esposa.



No final, a comemoração com churrasco.

pitão *Ubirajara Fernandes*, que cortou a fita simbólica juntamente com sua esposa e o presidente do Sindicato.

Ao final, as palavras do presidente *Francisco Rosa*, que fez um retrospecto de sua luta em favor do

trabalhador da construção civil, de sua confiança no programa de valorização do homem, levado a efeito pelo Governo Federal, e do que representa a Colônia de Férias para o associado do Sindicato que preside.



## PREVIDÊNCIA SOCIAL DE NOVO EM REFORMA

De novo, a Previdência Social no País está em reforma. No Rio Grande do Norte, novos órgãos criados pelas mudanças recentes já estão em funcionamento, como o SINPAS, o INAMPS, o IAPAS, enquanto órgãos antigos foram extintos (como o IPASE) e outros se mantêm (como o INPS), com atribuições alteradas.

O estrangulamento das funções e o aumento cada vez maior da clientela levaram o Ministério da Previdência e Assistência Social a empreender uma revisão de todo o processo de funcionamento das instituições previdenciárias oficiais da esfera federal. Como resultado, surgiu uma série de reformas verticais e completas de todo o antigo organograma, com a criação do SINPAS (Sistema Nacional de Previdência e Assistência Social), órgão que hoje centraliza toda a política do setor que agora é composto pelo INAMPS (Instituto Nacional de Assistência Médica da Previdência Social), pelo antigo INPS, pelo IAPAS (Instituto de Administração Financeira da Previdência Social), pela Central de Medicamentos — CEME, além de outras entidades que já funcionavam incorporadas à estrutura do Ministério: a LBA (Legião Brasileira de Assistência) e a FUNABEM (Fundação Nacional do Bem-Estar do Menor).

Um ano após essas reformas, surge a pergunta: como andam as coisas para a previdência depois desse repasse administrativo tão brusco?

**LENTA E GRADATIVA** — As previsões do Ministério da Previdência, quando do início das reformas, eram de que até o final deste ano tudo estará definitivamente consolidado. Alguns setores, porém, vêm as reformas com muita cautela e como algo cujos resultados

benéficos só serão sentidos de maneira *“lenta e gradativa”*.

Hugo Pires da Cunha, antigo superintendente do INPS e atual gerente regional do INAMPS, pensa dessa forma. E explica:

*“Uma grande reforma não pode dar resultados imediatos. O Ministério da Previdência e Assistência Social tem procurado aumentar a produtividade dos recursos das novas entidades, através de racionalização e de uma substituição de planos antigos por planos de modernização administrativa. Estamos tentando atingir os objetivos sem aumentar os encargos para a massa contribuinte”*.



Hugo Pires: *“Uma grande reforma não pode dar resultados imediatos”*.

Por outro lado, a reforma da Previdência passou a ser encarada como uma forma de valorizar entidades de assistência que estavam em ritmo lento de operação. Para o gerente regional da Legião Brasileira de Assistência, José Maria Barreto de Figueiredo, o ponto forte das reformas foi justamente essa valorização:

*“Houve a valorização da LBA. Nós incorporamos todos os centros sociais que antes pertenciam ao INPS, como o FUNRURAL, com o programa do idoso, e, ainda do INPS, com o amparo ao excepcional. Todos esses encargos passaram para a LBA elasticando seu programa de avanço no Estado, cuja meta final será o atendimento posterior aos previdenciários e não-previdenciários”*.

Mantendo-se fiel à sua premissa de parcimônia e gradualidade, Hugo Cunha mais uma vez define a importância das reformas em termos de funcionalidade e estruturação:

*“As novas entidades foram organizadas por funções, ao invés de ser por clientela, como ocorria anteriormente. Os ex-INPS, IPASE, e FUNRURAL eram prestadores de assistência médica aos trabalhadores urbanos, aos funcionários públicos e aos rurícolas. Agora, o INAMPS presta assistência médica a todo cidadão protegido pelo Sistema, quer seja ele trabalhador rural, urbano ou funcionário público”*.

**FACILIDADES** — A reforma pôs



fim a um dos grandes entraves da antiga Previdência Social: o seu sistema de arrecadação. A multiplicidade de órgãos era tão grande que o contribuinte muitas vezes não sabia para qual órgão contribuir; isso quando não acontecia o irônico fato de contribuir duas a três vezes para uma, duas, ou três entidades diferentes. A criação do IAPAS foi um dos aspectos orgânicos mais saudados das reformas.

Para Lydio Marinho de Goes, gerente regional do IAPAS, a integração do sistema, além de eliminar a dispersão de recursos humanos, "facilitou profundamente a vida do contribuinte".

"O contribuinte agora sabe realmente que existe apenas um órgão de arrecadação da previdência, que é o IAPAS. Ainda estamos em fase de implantação e, embora não tenhamos feito uma avaliação, podemos sentir que as mudanças ocorridas foram realmente muito benéficas não só para os nossos trabalhos, mas acima de tudo para os contribuintes".

**IMPLANTAÇÃO** — Toda mudança requer cuidados especiais. De qualquer forma é uma tentativa que poderá ou não oferecer os frutos necessários e esperados. A reforma da Previdência Social não encontrou dificuldades no INAMPS, e segundo seu gerente regional, "as coisas estão acontecendo gradativamente, sob a constante vigilância de técnicos do MPAS, para evitar problemas no atendimento da massa previdenciária, que é a primeira preocupação do ministro Nascimento e Silva. Esta reforma deu consequência ao remanejamento de pessoal das antigas para as novas entidades, ocasionando muita modificação funcional, mas isto já está sendo devidamente resolvido com a criação de um quadro de pessoal para cada órgão do sistema atingido pela reforma. Um fato que deve ser esclarecido, é que não houve nem haverá dispensa de servidores em decorrência da implantação do SINPAS. Acreditamos até que exista



Lydio de Goes: Espaço físico e material humano constituem nossos maiores problemas".

necessidade de serem feitas novas admissões".

Admitindo lentidão na implantação das reformas, José Maria Barreto de Figueiredo, da LBA, diz:

"De uma maneira geral todas as mudanças são difíceis de serem implantadas e em termos de repartições federais as dificuldades ainda são maiores. É um processo lento porque o Ministério da Previdência Social tem como prioridade o atendimento a clientela, inculindo nela a necessidade das reformas efetivadas que serão definitivas e estruturais".

Já Lydio Marinho de Goes, do IAPAS, afirma que os problemas de implantação foram poucos. E explica:

"Na implantação de qualquer órgão tem, forçosamente, que haver distorções. Particularizando o caso do Rio Grande do Norte, não houve nenhum problema de ordem técnica. O sistema de fiscalização e arrecadação não sofreu nenhuma solução de continuidade, bem como a Secretaria Regional Financeira cumpriu rigorosamente o cronograma de desembolso determinado pela direção superior. O espaço físico e o material humano, isto é, a carência

de pessoal, constituem os nossos únicos problemas, para os quais, a curto e médio prazo, encontraremos soluções".

No que se relaciona com o atendimento médico, praticamente não houve reforma. Hugo Pires da Cunha, gerente regional do INAMPS, afirma que o atendimento médico continua da mesma maneira como era feito pelos antigos INPS, IPASE e FUNRURAL:

"Os trabalhadores urbanos — acrescenta Hugo Pires — são atendidos nos postos de assistência médica e nas entidades e consultórios de profissionais credenciados, enquanto que os trabalhadores rurais, são atendidos através da rede de hospitais e ambulatórios que mantêm convênio com o INAMPS, mediante convenção fixa".

**FUNCIONAMENTO** — Com a divisão por setores verificada com a reforma previdenciária, os órgãos passaram a ter finalidade específica. O INAMPS presta assistência médica, hospitalar, odontológica e farmacêutica aos trabalhadores urbanos e rurais. Presta também assistência médico-hospitalar de emergência a qualquer pessoa, independentemente de sua filiação ao sistema previdenciário. O gerente regional do INAMPS acrescenta:

"É desejo do INAMPS, a curto prazo, promover a melhoria do atendimento, na tentativa de aprimorar a qualidade de vida da população e seus níveis de bem-estar. Num futuro não muito distante iremos criar uma estrutura que permita o acesso de maior contingente possível aos serviços assistenciais do INAMPS".

Na LBA o funcionamento do novo sistema após a implantação da reforma previdenciária vem tendo um desenvolvimento constante e José Maria Figueiredo é quem explica:

"Por muito tempo, a LBA vinha realizando uma programação tradicional, através de um orçamento limitado em função de suas próprias limitações. Após introduzidas as reformas, os projetos de massa foram desenvolvidos tendo o orçamento da



*LBA no Rio Grande do Norte passa-  
do de 5 para 35 milhões de cruzei-  
ros, com programas como o Projeto  
Casulo, Assistência a Mãe Gestante,  
Doação de Cadeiras de Rodas, Pró-  
teses, Curso de Iniciação Ocupacio-  
nal, Registro Civil, Modernização da  
Agricultura através de curso e plan-  
tio, e o projeto Elo''.*

José Maria de Figueiredo pros-  
segue apresentando argumentos:

*Nunca em tão pouco tempo foi  
investido tanto dinheiro no setor  
social pela LBA. Para que se tenha  
uma idéia, em apenas um ano, aten-  
demos 5.800 crianças de modo dire-  
to e indiretamente foram beneficia-  
das 23.200 pessoas em um projeto  
só. A unidade de apoio familiar vem  
distribuindo mensalmente alimenta-  
ção a 1.200 famílias carentes, num  
programa específico, onde é distri-  
buído o arroz, o açúcar, a farinha, o  
feijão, o fubá e o leite. Estamos,  
precisando apenas de dar prosse-  
guimento a projetos como estes, alo-*



José Maria Figueiredo: "Nunca  
em tão pouco tempo foi  
investido tanto na LBA".

*cando recursos no orçamento, para  
que possamos continuar nosso tra-  
balho com orgulho de sermos o  
órgão governamental mais atuante  
no interior do Estado, conforme pes-  
quisa realizada agora no mês de  
junho''.*

**NOVAS REFORMAS** — Como  
explica Hugo Pires da Cunha, ini-  
cialmente a Previdência Social era  
prestada através de inúmeras caixas  
de aposentadorias e pensões. Numa  
segunda etapa, foram criados os  
grandes Institutos, por categoria de  
trabalhador; dos bancários, dos in-  
dustriários, dos comerciários, etc. A  
etapa seguinte foi a Lei Orgânica  
da Previdência Social, que criou con-  
dições para a unificação dos antigos  
IAP (Instituto de Aposentadorias e  
Pensões) e a conseqüente criação do  
INPS (Instituto Nacional de Previ-  
dência Social). Agora, recentemen-  
te, o Governo Federal, com a im-  
plantação do SINPAS está criando

# O SOM DO SEU CARRO ESTÁ NA LÁZARO.

COM AMPLIFICADOR



## AMPLICAR 1160

A TECNOLOGIA A SERVIÇO  
DE SUA AUDIÇÃO.  
FALANTES **AIRLEN**  
A QUALIDADE QUE SE OUVE.

**EQUIPADORA  
LÁZARO**



O MÁXIMO EM ACESSÓRIOS.

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



condições para a universalização da Previdência.

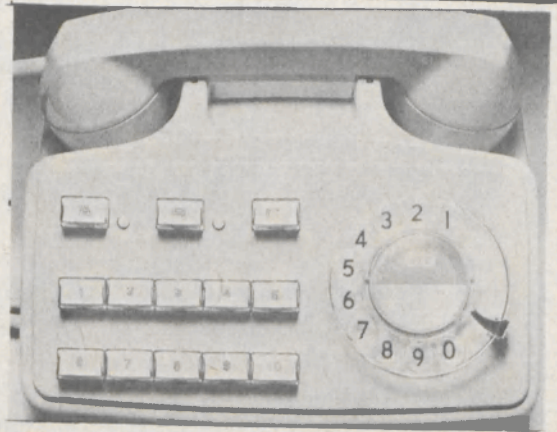
O IAPAS tem por finalidade específica promover a arrecadação, fiscalização e cobrança das contribuições e demais recursos destinados a Previdência e Assistência Social; realizar aplicações patrimoniais e financeiras; acompanhar a execução orçamentária e o fluxo de caixa das demais entidades ligadas ao SINPAS, sendo logicamente o responsável pela administração financeira e patrimonial da Previdência e Assistência Social. Para o seu gerente regional, o sistema previdenciário brasileiro evolui na razão direta do atendimento aos segurados e beneficiários, e na medida que se fizer necessário, os responsáveis pela política previdenciária do Governo propõem outras reformas.

O novo Sistema Nacional é constituído especificamente pelo INAMPS (Instituto Nacional de Assistência Médica da Previdência Social), encarregado de prestação de assistência médica à massa previdenciária urbana e rural; o INPS (Instituto Nacional de Previdência Social), que se dedica exclusivamente à concessão e manutenção de benefícios (aposentadorias, pensões, auxílios, etc.); o IAPAS (Instituto de Administração Financeira da Previdência e Assistência Social), encarregado não só do sistema financeiro (arrecadação, fiscalização, etc.), como da gestão do patrimônio da Previdência Social; da LBA (Fundação Legião Brasileira de Assistência), que reformulada, prestará assistência social a toda população pré-previdenciária, o chamado Quarto Estrato da sociedade; a FUNABEM (Fundação Nacional do Bem-Estar do Menor) que cuidará da política nacional do bem-estar do menor; a DATAPREV (Empresa de Processamento de Dados da Previdência Social), centralizadora de informações de todo o sistema; e, finalmente, a CEME (Central de Medicamentos), encarregada da produção a baixo custo e distribuição de medicamentos básicos à população brasileira.

RN/ECONÔMICO — Julho/78

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

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



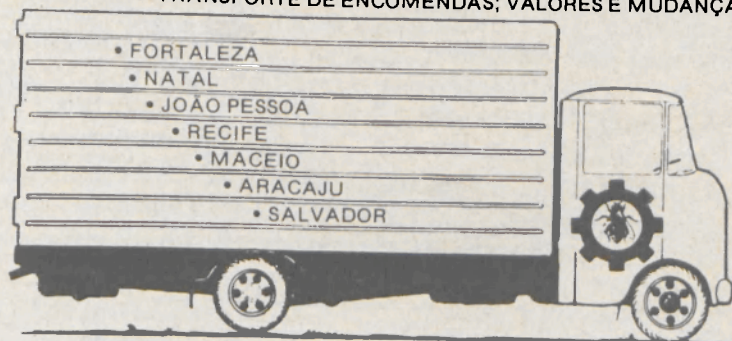
**CÉSAR S/A** Comércio e Representações  
RUA DR. BARATA, 200 — C. POSTAL. 71 — FONES 222-0866 E 222-0764 — NATAL-RN.



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

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

- SERVIÇOS MÉDICOS E PARAMÉDICOS
- CONSERVAÇÃO E MANUTENÇÃO DE HOSPITAIS
- CONSERVAÇÃO E MANUTENÇÃO DE EDIFÍCIOS
- ENGENHARIA AGRO-PECUÁRIA
- ADMINISTRAÇÃO DE CONDOMÍNIOS
- SEGURANÇA E VIGILÂNCIA OSTENSIVA
- IMPLANTAÇÃO, CONSERVAÇÃO E MANUTENÇÃO DE JARDINS
- LOCAÇÃO DE MÃO DE OBRA TÉCNICA E ESPECIALIZADA
- MÃO DE OBRA TEMPORÁRIA
- LIMPEZA INDUSTRIAL
- TRANSPORTE DE ENCOMENDAS; VALORES E MUDANÇAS



**embraSel**

EMPRESA BRASILEIRA DE LOCAÇÃO DE SERVIÇOS LTDA.  
RUA FLORIANO PEIXOTO, 422 — FONES: 222-4604 — 222-4287  
— NATAL-RN



# Sistema Financeiro Banorte

## RESUMO DOS BALANÇOS EM 30 DE JUNHO DE 1978

**Banorte** BANCO NACIONAL DO NORTE S.A. C.G.C.-MF - 10.781.532/0001-87 COMPANHIA ABERTA

BALANÇO PATRIMONIAL EM MCR\$		DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO SEMESTRE EM MCR\$		DEMONSTRAÇÃO DOS LUCROS ACUMULADOS EM MCR\$	
ATIVO	PASSIVO				
<b>CIRCULANTE</b> .....	<b>CIRCULANTE</b> .....	Rendas Operacionais .....	840.952	<b>SALDO NO INÍCIO DO SEMESTRE</b> .....	84.909
Disponibilidades .....	Depósitos à vista e a curto prazo .....	Despesas Operacionais .....	(616.980)	<b>AJUSTES DE EXERCÍCIOS ANTERIORES</b>	
Empréstimos e Financiamentos .....	Repasse Interno e Externo .....	<b>LUCRO BRUTO OPERACIONAL</b> .....	123.992	Dividendos e Bonificações em Ações de Empresas Coligadas e Controladas transferido de Reservas de Lucros e Realizar (It. 484/78) .....	56.447
Outras Aplicações .....	Obrigações por Recebimentos Especiais .....	Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa .....	(18.000)	<b>SALDO AJUSTADO</b> .....	121.356
Outros Créditos .....	Outras Contas .....	Resultado da Avaliação Monetária do Balanço .....	7.568	<b>CORR. MONET. DO SALDO AJUSTADO</b> .....	19.283
Despesas do Exercício Seguinte .....	<b>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b> .....	Resultado da Avaliação dos Investimentos em Empresas Coligadas e Controladas .....	57.445	<b>LUCRO LÍQUIDO DO SEMESTRE</b> .....	114.097
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b> .....	Depósitos a Prazo .....	<b>LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA</b> .....	161.003	<b>LUCRO DISPONÍVEL</b> .....	254.736
Empréstimos e Financiamentos .....	Repasse Interno e Externo .....	Provisão para o Imposto de Renda .....	(17.300)	<b>PROPOSTA DE DISTRIBUIÇÃO DOS LUCROS</b>	
Outros Créditos .....	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b> .....	<b>LUCRO DEPOIS DA PROV. P/IMP. DE RENDA</b> .....	143.703	Reserva Legal (5% do Lucro Líquido) .....	(5.705)
<b>PERMANENTE</b> .....	Capital .....	Participações e Adm. Indirectas .....	(26.800)	Lucros e Realizar (It. 840/76, Art. 187) .....	(49.305)
Investimentos .....	Reservas de Capital .....	Doações aos Clubes dos Funcionários .....	(300)	Reserva para Riscos em Operações de Câmbio (Dividendos de Cr\$ 0,17 por Ação) .....	(26.209)
Imobilizado .....	Reservas de Lucros .....	<b>LUCRO LÍQUIDO DO SEMESTRE</b> .....	114.097	<b>SALDO NO FINAL DO PERÍODO</b> .....	171.235
Diferido .....	Lucros Acumulados .....	<b>LUCRO LÍQUIDO POR AÇÃO</b> .....	0,74		
<b>TOTAL</b> .....	<b>TOTAL</b> .....				

**Banorte** BANCO DE INVESTIMENTO S.A. C.G.C.-MF - 11.558.657/0001-87 COMPANHIA ABERTA

BALANÇO PATRIMONIAL EM MCR\$		DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO SEMESTRE EM MCR\$		DEMONSTRAÇÃO DOS LUCROS ACUMULADOS EM MCR\$	
ATIVO	PASSIVO				
<b>CIRCULANTE</b> .....	<b>CIRCULANTE</b> .....	Rendas Operacionais .....	388.726	<b>SALDO NO INÍCIO DO SEMESTRE</b> .....	8.838
Disponibilidades .....	Depósitos à vista e a curto prazo .....	Despesas Operacionais .....	(306.300)	<b>DESTINAÇÃO DE LUCROS</b>	
Empréstimos e Financiamentos .....	Repasse Interno e Externo .....	<b>LUCRO BRUTO OPERACIONAL</b> .....	92.426	Aumento de Capital .....	18.638
Outras Aplicações .....	Obrigações por Recebimentos Especiais .....	Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa .....	(18.502)	<b>SALDO AJUSTADO</b> .....	—
Outros Créditos .....	Outras Contas .....	Resultado da Avaliação Monetária do Balanço .....	(18.187)	<b>CORR. MONET. DO SALDO AJUSTADO</b> .....	—
Despesas do Exercício Seguinte .....	<b>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b> .....	Resultado da Avaliação dos Investimentos em Empresas Coligadas e Controladas .....	56.727	<b>LUCRO LÍQUIDO DO SEMESTRE</b> .....	36.537
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b> .....	Depósitos a Prazo .....	Provisão para o Imposto de Renda .....	(11.400)	<b>LUCRO DISPONÍVEL</b> .....	36.537
Empréstimos e Financiamentos .....	Repasse Interno e Externo .....	<b>LUCRO DEPOIS DA PROV. P/IMP. DE RENDA</b> .....	45.327	<b>PROPOSTA DE DISTRIBUIÇÃO DOS LUCROS</b>	
Outros Créditos .....	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b> .....	Participações e Adm. Indirectas .....	(6.500)	Reserva Legal (5% do Lucro Líquido) .....	(1.830)
<b>PERMANENTE</b> .....	Capital .....	Participações e Administradores .....	(2.100)	Lucros e Realizar (It. 840/76, Art. 187) .....	(9.000)
Investimentos .....	Reservas de Capital .....	Doações aos Clubes dos Funcionários .....	(200)	<b>SALDO NO FINAL DO PERÍODO</b> .....	29.707
Imobilizado .....	Reservas de Lucros .....	<b>LUCRO LÍQUIDO DO SEMESTRE</b> .....	38.537		
Diferido .....	Lucros Acumulados .....	<b>LUCRO LÍQUIDO POR AÇÃO</b> .....	0,36		
<b>TOTAL</b> .....	<b>TOTAL</b> .....				

**Banorte** CRÉDITO, FINANCIAMENTOS E INVESTIMENTOS S.A. C.G.C.-MF - 10.781.524/0001-10 COMPANHIA ABERTA

BALANÇO PATRIMONIAL EM MCR\$		DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO SEMESTRE EM MCR\$		DEMONSTRAÇÃO DOS LUCROS ACUMULADOS EM MCR\$	
ATIVO	PASSIVO				
<b>CIRCULANTE</b> .....	<b>CIRCULANTE</b> .....	Rendas Operacionais .....	107.171	<b>SALDO NO INÍCIO DO SEMESTRE</b> .....	75
Disponibilidades .....	Títulos Cambiais .....	Despesas Operacionais .....	(78.773)	<b>CORREÇÃO MONETÁRIA DO SALDO</b> .....	11
Empréstimos e Financiamentos .....	Repasse Interno .....	<b>LUCRO BRUTO OPERACIONAL</b> .....	28.398	<b>LUCRO LÍQUIDO DO SEMESTRE</b> .....	5.784
Outras Aplicações .....	Obrigações por Recebimentos Especiais .....	Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa .....	(2.500)	<b>LUCRO DISPONÍVEL</b> .....	5.780
Outros Créditos .....	Outras Contas .....	Resultado da Avaliação Monetária do Balanço .....	(19.400)	<b>PROPOSTA DE DISTRIBUIÇÃO DOS LUCROS</b>	
Despesas do Exercício Seguinte .....	<b>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b> .....	Resultado da Avaliação dos Investimentos em Empresas Coligadas e Controladas .....	6.468	Reserva Legal (5% do Lucro Líquido) .....	(289)
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b> .....	Títulos Cambiais .....	Provisão para o Imposto de Renda .....	(7.141)	Dividendos de Cr\$ 0,02 por Ação .....	(1.378)
Empréstimos e Financiamentos .....	Repasse Interno .....	<b>LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA</b> .....	3.784		
Outros Créditos .....	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b> .....	Participações aos Funcionários .....	—		
<b>PERMANENTE</b> .....	Capital .....	Participações e Administradores .....	—		
Investimentos .....	Reservas de Capital .....	Doações aos Clubes dos Funcionários .....	5.784		
Imobilizado .....	Reservas de Lucros .....	<b>LUCRO LÍQUIDO DO SEMESTRE</b> .....	5.784		
Diferido .....	Lucros Acumulados .....	<b>LUCRO LÍQUIDO POR AÇÃO</b> .....	0,08		
<b>TOTAL</b> .....	<b>TOTAL</b> .....				

**Banorte** CRÉDITO IMOBILIÁRIO S.A. C.G.C.-MF - 10.925.675/0001-03 COMPANHIA ABERTA

BALANÇO PATRIMONIAL EM MCR\$		DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO SEMESTRE EM MCR\$		DEMONSTRAÇÃO DOS LUCROS ACUMULADOS EM MCR\$	
ATIVO	PASSIVO				
<b>CIRCULANTE</b> .....	<b>CIRCULANTE</b> .....	Rendas Operacionais .....	525.284	<b>SALDO NO INÍCIO DO SEMESTRE</b> .....	—
Disponibilidades .....	Depósitos e Letras Imobiliárias .....	Despesas Operacionais .....	(453.691)	<b>LUCRO LÍQUIDO DO SEMESTRE</b> .....	27.225
Empréstimos e Financiamentos .....	Repasse Interno .....	<b>LUCRO BRUTO OPERACIONAL</b> .....	71.593	<b>LUCRO DISPONÍVEL</b> .....	27.225
Outras Aplicações .....	Obrigações por Recebimentos Especiais .....	Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa .....	(2.900)	<b>PROPOSTA DE DISTRIBUIÇÃO DOS LUCROS</b>	
Outros Créditos .....	Outras Contas .....	Resultado da Avaliação Monetária do Balanço .....	(23.611)	Reserva Legal (5% do Lucro Líquido) .....	(1.365)
Despesas do Exercício Seguinte .....	<b>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b> .....	Resultado da Avaliação dos Investimentos em Empresas Coligadas e Controladas .....	45.082	Lucros e Realizar (It. 840/76, Art. 187) .....	(7.200)
<b>REALIZÁVEL A LONGO PRAZO</b> .....	Letras Imobiliárias .....	Provisão para o Imposto de Renda .....	(9.151)		
Empréstimos e Financiamentos .....	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b> .....	<b>LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA</b> .....	35.367		
Outros Créditos .....	Capital .....	Participações aos Funcionários .....	(5.082)		
<b>PERMANENTE</b> .....	Reservas de Capital .....	Participações e Administradores .....	(2.880)		
Investimentos .....	Reservas de Lucros .....	Doações aos Clubes dos Funcionários .....	(200)		
Imobilizado .....	Lucros Acumulados .....	<b>LUCRO LÍQUIDO DO SEMESTRE</b> .....	27.225		
Diferido .....		<b>LUCRO LÍQUIDO POR AÇÃO</b> .....	0,37		
<b>TOTAL</b> .....	<b>TOTAL</b> .....				

### CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Presidente: Jorge Amorim Baptista de Silva

Vice-Presidentes: Manoel Teixeira Lueno, José Porfírio de Andrade Moraes, Manoel Victor Telles Moreira, Antônio Machado Guimarães.

### DIRETORIA

Adilson Oliveira Brunner, Amilton Jr. de Vasconcelos, Alberto Sá Corrêa Alves, Aristóteles de Moraes e Silva, Gerdi Weber, Jacques Marizain da Cunha Moraes, Jonas Torres, José Cardoso da Cunha, José Costa Tábora, José de Anchieta Couto Caraciolo, Leárcio Braga Chaves, Lázaro José Teixeira, Lindemberg Freire Jordão, Mauro Augusto Amin, Nelson da Matta, Pergentino Holanda dos Santos Filho, Rosa Oliveira Baptista de Silva, Rubens Borges Bezerra.

### CONTADORES

Djalma Desenzi Reg. CRC 3.126 - PE - MEC/UFP 396  
 Agápio Ferreira de Silva Tec. Cont. Reg. CRC 3465 - PE Hiram Matu Pires Ribeiro REG. CRC-RJ 024.244-2 Miguel de Souza Jurema Tec. Contab. CRC 4237 - PE Nelson de Freitas CRC - 01.788-2 - RJ - R. S. PE  
 Sivaldo Calheiros Costa Tec. Reg. CRC - 1553 - PE

### AGÊNCIAS

ALAGOAS - Arapeira - Fiezeiras - Maceió - São Miguel dos Campos AMAZONAS - Manaus BAHIA - Amélia Rodrigues - Feira de Santana - Itabuna - Salvador (Chile - Doia de Julho - Filial) - Vitória de Conquista CEARÁ - Fortaleza - Juazeiro do Norte DISTRITO FEDERAL - Brasília ESPÍRITO SANTO - Vitória GOIÁS - Anápolis - Goiânia MARANHÃO - São Luís MATO GROSSO - Campo Grande - Curitiba MINAS GERAIS - Belo Horizonte - Juiz de Fora PARA - Belém - PARAIBA - Campina Grande - João Pessoa - Mar - Pedras de Fogo - Remígio PARANÁ - Curitiba - Londrina - Ponta Grossa PERNAMBUCO - Aracaju - Arcoverde - Cabo - Cachoeirinha - Camocim de S. Félix - Caruaru - Condado - Garanhuna - Lagoa de Itaenga - Limoeiro - Macapetana - Petrolina - Recife (Alocação - Boa Viagem - C. da Boa Vista - Dantas Barreto - Encruzilhada - Imperador - Maciel Pinheiro - Matiz - Mercado - Palma - Parque Amorim - Siquieiro - São Caetano Serra Talhada - Timbaúba - Vitória de S. Antão PIAUÍ - Teresina R. G. NORTE - Açú - Goiânia - Natal - Mossoró R. G. SUL - Porto Alegre RIO DE JANEIRO - Campos - Rio de Janeiro (Castelo - Cinelândia - Copacabana - Filial - Pres. Vargas) SANTA CATARINA - Blumenau - Florianópolis - Joinville SÃO PAULO - Atibaia - Diadema - Ribeirão Preto - Santo André - Santos - S. José dos Campos - São Paulo (Campos Eliseos - Faria Lima - Paraisópolis - Sete de Abril - Xavier de Toledo - 15 de Novembro) SERGIPE - Aracaju





## UM MODELO PARA O RIO GRANDE DO NORTE

José Ronaldo Vilar de Queiroz

O economista José Ronaldo Vilar de Queiroz, técnico do Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte S/A e atualmente exercendo a função de Chefe da Unidade Setorial de Planejamento da Secretaria de Transportes e Obras Públicas do Estado, escreveu o presente trabalho, que trata da quantificação da demanda efetiva de telefones no RN. A revista RUMOS, editada pela Associação Brasileira de Bancos de Desenvolvimento, publicou este artigo, por considerá-lo de grande importância para os técnicos da área de telecomunicações.

Este estudo de mercado objetiva quantificar a demanda efetiva de terminais telefônicos no Estado do Rio Grande do Norte, tendo em vista as decisões da empresa Telecomunicações do Rio Grande do Norte S/A, que se propõe implantar um Plano de Expansão com metas consubstanciadas no Plano Nacional de Telecomunicações, definido pela Telebrás.

O Plano de Expansão em proposição envolve modernização do sistema e diversificação dos serviços disponíveis. Esses pontos inserem-se no conteúdo do presente estudo.

**METODOLOGIA** — A metodologia contempla um esquema constituído por dois grandes itens:

a — “ponderações teórico-conceituais”, que representa o embasamento teórico e diretivo do estudo, possibilitando base

conceitual para o assentamento da formulação mercadológica; inicia com enfoques gerais da demanda de bens e serviços, a seguir, pretende estabelecer correlações com a demanda de terminais telefônicos, valendo-se de interações subjetivas, entretanto, com conotações lógicas e realísticas.

b — “Dimensionamento do mercado”, traduz as quantificações da demanda e oferta efetivas, incluindo aspectos de mercadização, naturalmente identificados com a realidade estadual, com atenções voltadas para o comportamento sócio-econômico das comunidades urbanas e interurbanas do Rio Grande do Norte. Contudo, sem deixar de incluir na vida comunitária os reflexos promocionais das políticas econômicas dos governos.

**PONDERAÇÕES TEÓRICO-CONCEITUAIS** — O estudo de

mercado para o setor serviços alinha, entre as variáveis preponderantes, o grau de influência dos níveis de crescimento econômico do sistema para o qual esse mercado se dirige.

Por igual, a criação da demanda Efetiva dos serviços processa-se mediante elevações na renda real per capita em termos comunitários.

Essas relações estão presentes com determinância nos serviços básicos ou, objetivamente, na formação da demanda de terminais telefônicos.

De outro ângulo, verifica-se que a demanda em tela é função dependente da distribuição da renda menos concentrada. Ensea-se em decorrência que a descentralização da renda implica em questão de bem-estar. E, de qualquer forma, bem-estar define disponibilidade de bens e serviços.

Por conseguinte, o presente estudo de mercado pretende es-



tabelecer uma correlação unívoca entre Nível de Renda/Bem-Estar/Demanda de Serviços Telefônicos.

## a — O FATOR RENDA —

Partindo da iniciação conceitual denominada Função Consumo — quanto mais alta a renda mais elevado o consumo de bens e serviços — seguramente se permite comensurar a primazia do fator renda no comportamento da dinâmica do mercado. Inerente ao estudo do nível de renda encontra-se o subfator distribuição de renda, o qual constitui basicamente uma geratriz da expansão da demanda efetiva de bens e serviços.

Torna-se geral a aceitação de que a distribuição dos rendimentos conduz à aceleração do desenvolvimento do sistema econômico, cuja expansão contém em seu bojo amplitudes de mercado, que por decorrência, significa novas estruturas de demanda.

Em verdade, o mecanismo da distribuição da renda não é capaz de promover isoladamente elevações nos níveis da demanda efetiva, pois, essa promoção resulta da intereção dos subfatores propensão marginal ao consumo e propensão marginal à poupança, que modulam o crescimento da demanda em função de diferentes classes de renda.

Ao conteúdo do presente estudo, que objetiva o posicionamento de um serviço, aglomeram-se outras relações fatoriais igualmente correlacionadas com a composição da renda e o tipo de serviço em proposição.

Essas correlações se expressam através das variáveis: inovatividade do consumidor, desejos de realização e espírito de modernização; que são subcomponentes do bem-estar.

## b — O FATOR BEM-ESTAR

— A conceituação de bem-estar é tipicamente relativa. A relativida-

de da conceituação deriva das escalas de valores, preferências, desejos ou aspirações definidas.

Este estudo prefere partir da conceituação simplista de Wallace Peterson, que afirma “O bem-estar é questão de disponibilidade de bens e serviços”. O peracionalmente, pode-se utilizar a equação de Thoreau que anuncia:

$$\text{Bem-Estar} = \frac{\text{Poder de consecução}}{\text{Amplitude de desejos}}$$

Esta igualdade permite analisar as variáveis. **Poder de consecução e Amplitude de desejos** mediante uma identificação direta e objetiva com a demanda de terminais telefônicos.

O **Poder de consecução** é agora resultante da combinação dos elementos a seguir descritos:

**b.1 — DISPONIBILIDADE DE CRÉDITO** — Proporcionado pela política de mercadização da empresa que se propõe a oferecer os serviços, no caso, comunicações telefônicas.

**b.2 — ASPECTOS TECNOLÓGICOS** — Representados pelas características técnicas do sistema de comunicação à disposição dos usuários.

**b.3 — ESTRUTURA DE PREÇOS** — Que deverá conter perfeita identificação com o poder aquisitivo dos usuários, o qual evidencia a influência no nível de renda, enfatizado no item específico anteriormente abordado.

A **Amplitude de desejo** teria a composição dos seguintes elementos:

**b.4 — GRUPOS DE REFERÊNCIA** — Determinado pelo condicionamento social das comunidades, no estudo em causa, se diria pelo “efeito demonstração” derivado da aquisição de um terminal telefônico

**b.5 — INOVAÇÃO** — Inerentemente vinculada à amplitude de desejos, no presente caso consubstanciada na inovativa-

de de um dispositivo de comunicação direta e pragmática, tornando-a decorrentemente um instrumento operacional e imprescindível no cotidiano profissional e/ou doméstico.

**b.6 — GRAU DE DIFERENCIAÇÃO DO SERVIÇO** — Caracterizado pelo índice de conspicuidade do serviço telefônico em estudo, por ser oportuno, em se tratando de uma região geoeconômica em desenvolvimento.

**b.7 — FATORES CULTURAIS** — Traduzidos pelo envolvimento do ambiente sócio-cultural, que constitui um condicionador eficiente das atividades humanas, e, objetivamente pela aceitação majoritária do uso do serviço telefônico pela classe cultural de maior expressão na comunidade.

Em síntese, essas ponderações referentes aos fatores Renda e Bem-Estar denotam o grau de influência determinante sobre a estrutura da demanda de bens e serviços, neste estudo particularizado na demanda de terminais telefônicos.

Mediante essa fundamentação conceitual, os itens seguintes tratarão o assunto com objetiva operacionalidade.

**DIMENSIONAMENTO DO MERCADO** — A posição atual do serviço de comunicação à distância, interurbano e urbano, no Rio Grande do Norte já não se apresenta somente como fator de infra-estrutura sócio-econômica, mas estreitamente ligada às necessidades básicas das comunidades. O processo das interações das atividades econômicas e sociais induz esse serviço básico a um grau de absoluta imprescindibilidade, inferindo níveis de consumo crescente, com características das denominadas “comodidades urbanas”.

Destarte, esse enfoque de expansão do consumo, no caso utilização do serviço, terá expressão de mercado somente quando



for apoiado no poder de aquisição das comunidades — função dos níveis de crescimento econômico no Estado; do contrário, resultará apenas no campo das amplitudes de desejo, sem poder de consecução.

Diante dessa realidade, as quantificações das demandas municipais de terminais telefônicos encontram-se dependentemente vinculadas aos padrões de rendimentos das populações em análise.

## QUANTIFICAÇÕES DAS DEMANDAS DE TERMINAIS —

Considerando que o Plano de Expansão a ser empreendido pela Telern será implantado no Estado até 1979, a demanda municipal de terminais telefônicos foi dimensionada para 1980, mediante a seguinte igualdade:

$$D_m = \frac{1}{R_1} \cdot S_1 \cdot R_2 \cdot P$$

A qual expressa a metodologia adotada, pelos princípios conceituais a seguir descritos:

### 1) Justificativa Metodológica

$D_m$  — Demanda municipal de terminais em 1980;

$1$  — Índice telefônico no RN em 1974: expressa a relação do número de terminais no RN em 1974 e a população do RN em 1974, a qual projetada com base populacional de 1970, considerando um incremento anual de 3,0%;

$R_1$  — Renda per capita (dólares) do RN em 1974: projetada com base na renda per capita de 1970 e incremento de 3,5% ao ano;

$S_1$  (\*) — Fator de correlação do investimento e nível de consumo (igualmente denominado "preço do investimento em termos de consumo"): representa a elevação do consumo — bens e serviços por cada unidade de investimento injetada no sistema econômico em termos globais, no Rio Grande do Norte; esse coeficiente se expressa pela seguinte fórmula:  $S_1 = i:q$ , sendo "i" a taxa de rendimento do investimento, ou seja, o custo de oportunidade do capital e "q" a taxa social de desconto que, segundo Martin S. Feldstein, conceitua-se como a produtividade marginal do capital na Economia como um todo:  $q = (1 + r) (1 + p) - 1$ , em que "r" simboliza a taxa anual de crescimento per capita de consumo; "p" designa taxa "pura" de preferência temporal que é sempre considerada significativamente abaixo das taxas de juro do mercado; de onde se permite concluir que " $S_1$ " estabelece correlações diretas com os índices de crescimento econômico e comportamento do consumo, em termos macroeconômicos;

$R_2$  — Renda per capita em dólares do município em 1980: as projeções têm o ano-base de 1970 e incremento de 3,5% anual, inclusive foi levantada a nível municipal por órgão técnico do Governo do Estado, sob o enfoque da renda interna das famílias, e cujo processo imprime interessante grau de certeza e/ou validade;

$P$  — População do município em 1980: tabulada tendo como ano-base a população de 1970 e

índices de crescimento econômico e comportamento do consumo, em termos macroeconômicos;

inclusive foi levantada a nível municipal por órgão técnico do Governo do Estado, sob o enfoque da renda interna das famílias, e cujo processo imprime interessante grau de certeza e/ou validade;

População do município em 1980: tabulada tendo como ano-base a população de 1970 e

QUADRO I  
PROJEÇÃO DA DEMANDA

Localização	Fator de correlação (K)	Municípios - 1980			
		Rpc (US\$)	Densidade (K) (Rpc)	População projetada	Demanda Term. Proj.
Açari	0,01144	99,90	1,14	14.065	160
Açu	0,01144	140,21	1,60	31.931	510
Afonso Bezerra	0,01144	105,35	1,20	11.440	137
Alexandria	0,01144	93,49	1,06	16.844	178
Angicos	0,01144	100,32	1,14	18.098	206
Apodi	0,01144	72,71	0,83	26.623	220
Areia Branca	0,01144	139,35	1,59	25.791	410
Caicó	0,01144	149,29	1,70	47.177	801
Canguaretama	0,01144	96,38	1,10	22.151	243
Caraúbas	0,01144	99,91	1,14	19.648	223
Ceará-Mirim	0,01144	104,86	1,19	54.000	642
Currais Novos	0,01144	143,46	1,64	33.761	553
Eduardo Gomes	0,01144	208,31	2,38	20.588	489
Goianinha	0,01144	92,77	1,06	13.971	148
Grossos	0,01144	100,96	1,15	12.988	149
Jardim do Seridó	0,01144	125,76	1,43	11.469	164
João Câmara	0,01144	110,35	1,26	27.084	341
Lajes	0,01144	143,60	1,64	12.550	205
Macaíba	0,01144	96,42	1,10	41.356	454
Macau	0,01144	178,79	2,04	42.573	868
Martins	0,01144	93,52	1,06	15.181	160
Mossoró	0,01144	130,15	1,48	160.753	2.379
Natal	0,01144	299,58	3,42	375.730	12.849
Nova Cruz	0,01144	94,37	1,07	25.638	274
Parelhas	0,01144	116,21	1,32	16.051	211
Patu	0,01144	104,07	1,19	11.444	136
Pau dos Ferros	0,01144	133,86	1,53	15.323	234
Pendências	0,01144	120,62	1,37	14.315	196
Santa Cruz	0,01144	102,77	1,17	24.369	285
Santo Antônio	0,01144	123,30	1,41	18.042	254
Santana do Matos	0,01144	70,37	0,80	24.267	194
S. Bento do Norte	0,01144	77,27	0,88	6.780	59
S. G. do Amarante	0,01144	92,39	1,05	26.743	280
S. José de Mipibu	0,01144	107,91	1,23	24.599	302
S. J. de Campestre	0,01144	52,39	0,59	14.042	82
São Miguel	0,01144	86,16	0,98	20.134	197
S. Paulo do Potengi	0,01144	151,57	1,73	14.742	255
São Tomé	0,01144	103,61	1,18	15.632	184
Tangará	0,01144	100,04	1,14	8.878	101
Touros	0,01144	93,16	1,06	21.719	230
Umarizal	0,01144	72,14	0,82	10.290	84
<b>TOTAL</b>					<b>26.048</b>

$$K = \frac{1}{R_1} \cdot S_1$$

Especificamente no caso do presente estudo (em se tratando do Estado do Rio Grande do Norte), teremos:

Marco/Abril/1978

RUMOS do Desenvolvimento 36



incremento de acordo com as taxas de crescimento populacional das Micro-Regiões Homogêneas, a que pertence o município.

Agora se conclui que as variáveis 1, R1, S1 são de amplitude estadual, portanto, válidas e constantes para qualquer município; de forma que esse agrupamento de variáveis poderia ser representado por K; e, sendo assim, a fórmula básica se resume a:

$$D_m = K \cdot R_2 \cdot P$$

Os **parâmetros estaduais** (1, R1, S1) constituem ponderações macroeconômicas que se associam aos **parâmetros municipais** (R2, P microeconômicas, interagindo tais dimensões econômicas na definição das tendências de demanda.

O esquema metodológico em exposição pretende ser realista, o que levou a que não fossem escolhidos processos que utilizam métodos ou esquemas nacionais.

## II) Quantificações numéricas

Sendo K constante, obtém-se:

$$K = \frac{1}{R_1} \cdot S_1$$

Especificamente no caso do presente estudo (em se tratando do Estado do Rio Grande do Norte), teremos:

$$1 = \frac{\text{N}^\circ \text{ de terminais no RN 1974}}{\text{População RN-1974}}$$

$$= \frac{11.137}{1.746.967} = 0,0064$$

$$R_1 = 111,82 \text{ US\$}$$

$$S_1 = \frac{i}{q} \text{ sendo } i = 0,12$$

$$e \text{ q} = (1,04) (1,02) - 1 = 0,06$$

$$\text{portanto, } S_1 = \frac{0,12}{0,06} = 2$$

$$\text{de forma que, } K = 0,64 \cdot 2 = 0,01144$$

$$= \frac{111,82}{111,82}$$

De tal modo, "K" constitui um fator de correlação da demanda global de terminais a nível estadual, tendo em vista a sua con-

figuração macroeconômica, possibilitando figurar como coeficiente na projeção da demanda municipal de terminais telefônicos.

O Quadro I quantifica numericamente a demanda de terminais telefônicos em 1980, segundo os municípios contemplados pelo Plano de Expansão.

A demanda projetada resultante em 1980, conforme quadro anterior, deverá encontrar a oferta de terminais telefônicos derivada do Plano de Expansão, com conclusão no Estado programada para fins de 1979.

O Quadro II estabelece um confronto aritmético entre a

$$1 = \frac{\text{N}^\circ \text{ de terminais no RN 1974}}{\text{População RN-1974}}$$

$$= \frac{11.137}{1.746.967} = 0,0064 = 0,64 \text{ T/100 hab.}$$

$$R_1 = 111,82 \text{ US\$}$$

$$S_1 = \frac{i}{q} \text{ sendo } i = 0,12$$

$$e \text{ q} = (1,04) (1,02) - 1 = 0,06$$

$$\text{portanto, } S_1 = 2$$

$$\text{de forma que, } K = 0,64 \cdot 2 = 0,01144$$

$$= \frac{111,82}{111,82}$$

De tal modo, "K" constitui um fator de correlação da demanda global de terminais a nível estadual, tendo em vista a sua configuração macroeconômica, possibilitando figurar como coeficiente na projeção da demanda municipal de terminais telefônicos.

O Quadro I quantifica numericamente a demanda de terminais telefônicos em 1980, segundo os municípios contemplados pelo Plano de Expansão.

A demanda projetada resultante em 1980, conforme quadro anterior, deverá encontrar a oferta de terminais telefônicos derivada do Plano de Expansão, com conclusão no Estado programada para fins de 1979.

O Quadro II estabelece um confronto aritmético entre a demanda e oferta no ano de 1980, com respectivas folgas de mercado.

Denota-se, portanto, um superavit da oferta sobre a demanda de terminais em 1980 em termos estaduais, com ocorrências de demanda insatisfeita em alguns municípios.

Esse posicionamento será válido se naturalmente forem mantidas as condições conjunturais, consoante o comportamento previsto. De maneira que outras variáveis poderão alterar o quadro, na razão direta das políticas adotadas pela empresa no que tange à mercadização.

demanda e oferta no ano de 1980, com respectivas folgas de mercado.

Denota-se, portanto, um superavit da oferta sobre a demanda de terminais em 1980 em termos estaduais, com ocorrências de demanda insatisfeita em alguns municípios.

Esse posicionamento será válido se naturalmente forem mantidas as condições conjunturais, consoante o comportamento previsto. De maneira que outras variáveis poderão alterar o quadro, na razão direta das políticas adotadas pela empresa no que tange à mercadização.

QUADRO II  
RELAÇÃO DEMANDA/OFERTA

Município	Terminais em 1980		
	Demanda	Oferta	Posição do merc. (D - O)
Açari	160	196	36
Açu	510	392	118
Afonso Bezerra	137	49	88
Alexandria	178	98	80
Angicos	206	196	10
Apodi	220	196	24
Areia Branca	410	392	18
Caicó	802	1.470	668
Canguaretama	243	196	47
Caraubas	223	98	125
Ceará-Mirim	642	490	152
Currais Novos	553	980	427
Eduardo Gomes	489	588	99
Goianinha	148	49	99
Grossos	149	245	96
Jardim do Seridó	164	98	66
João Câmara	341	294	47
Lajes	205	98	107
Macaíba	454	392	62
Macau	868	588	280
Martins	160	49	111
Mossoró	2.379	4.900	- 2.521
Natal	12.849	19.600	- 6.751
Nova Cruz	274	294	20
Parelhas	211	196	15
Patu	136	49	87
Pau dos Ferros	234	392	150
Pendências	198	98	100
Santa Cruz	285	294	9
Santo Antônio	254	98	156
Santana do Matos	194	98	96
S. Bento Norte	59	98	39
S. G. Amarante	280	98	182
S. J. de Mipibu	302	196	106
S. J. Campestre	82	196	114
São Miguel	197	98	99
S. P. do Potengi	184	98	86
São Tomé	255	49	206
Tangará	101	49	52
Touros	230	49	181
Umarizal	84	49	35

(\*) Unido, "Guidelines for Project Evaluation" (Working Draft), maio/70 - páq. 83

M. S. Feldstein, "The Derivation of Social Time Preference Rates", *Kylos*, Vol. XVII, 1965



Prezados Senhores:

Lendo a revista **RN-ECONÔMICO** do mês de janeiro/78, gostei sobremaneira do assunto focalizado na página 9 e seguintes (**Sem incentivos, o futuro industrial do RN estará ameaçado**). Agradei-me, em princípio, por ser eu empresário e estar constantemente ligado a problemas de tributação, como também por ser estudante de Direito. Com todo o respeito e admiração que tenho pelo governador deste Estado, no qual nasci (Açu), não vejo razões cabíveis para ele ter de pedir autorização do Ministro da Fazenda para poder prorrogar o benefício da dedução do ICM".

**Urano Freire de Moraes**  
Cianorte — Paraná.

Senhor Diretor:

Por achar bem informativa a sua revista **RN-ECONÔMICO**, e na certeza de que a sua leitura será de grande valia para a nossa equipe técnica, vimos solicitar a inclusão da Biblioteca da **Fazenda "Felipe Camarão"** na relação dos seus assinantes.

**Francisco Ciro Bandeira Nogueira**  
Coordenador do COAGRO.

Senhor Diretor:

Temos a honra de dirigir a V. Sa., os agradecimentos deste Curso de Pós-Graduação pela reportagem inserida na edição de nº 88 desta Revista sob o título "UFRN FORMA MESTRES EM ADMINISTRAÇÃO".

Outrossim, queremos ressaltar o trabalho altamente valorativo que "RN-ECONÔMICO" vem prestando à Indústria, ao Comércio e, de forma geral, à Educação de nosso Estado, trazendo em suas páginas assuntos do mais alto interesse da comunidade norte-riograndense.

**Carlos Humberto Rios Mendes**  
Coordenador do Curso de Pós-Graduação em Administração da UFRN  
Natal-RN.

Senhores Diretores-Editores:

Agradecemos o envio do exemplar de abril do corrente ano da revista **RN-ECONÔMICO**, que muito apreciamos.

**Ayrton Marques Mendes**  
Superintendente Regional do Departamento de Polícia Federal  
Natal-RN

Senhor Diretor:

Embora não goste de política e assinie **RN/ECONÔMICO** por causa do seu noticiário sobre os assuntos do nosso meio empresarial, sou a favor das reportagens como a que esta revista publicou em seu número de junho. Sem paixão e sem distorcer os fatos, a revista mostrou sem meias palavras como se processam os conchavos e como são fabricadas as decisões em nosso universo político. Conta com meu apoio a publicação de novas matérias com este nível de seriedade.

**Paulo Alexandre Santos Lima**  
Natal-RN.

Senhor Diretor:

A reportagem "**Medicina — uma profissão em crise**" foi a matéria mais realística e corajosa que já li na imprensa natalense. Na condição de acadêmico de Medicina, concordo inteiramente com o que disse **RN-ECONÔMICO**. De fato, o médico é hoje apenas um assalariado.

**A. J. Mesquita**  
Natal-RN.

Senhor Diretor:

O nº 91 dessa Revista (junho/78) publica, no caderno "Homens & Empresas", nota da qual apareço como acionista da Cia. Brasileira de Sisal — CIBRASAL e cujas ações teriam sido por mim vendidas.

A bem da verdade, desejo esclarecer que em época alguma, nem antes ou depois de ocupar o cargo de Secretário de Indústria e Comércio, detive qualquer quantidade de ações da referida Empresa.

Solicito de V. Sa. o necessário desmentido, com base na lei da imprensa, vez que a empresa conta com incentivos do Governo do Estado e não seria ético, portanto, qualquer participação minha.

**Benivaldo Alves de Azevêdo**  
Natal/RN

**N. R. — RN/ECONÔMICO errou. Quem é sócio da CIBRASAL é Jomar Alecrim, que por sua vez é sócio de Benivaldo Azevedo em outros negócios. Na verdade, o secretário da Indústria e Comércio e Turismo, Benivaldo Azevedo é sócio de Alberto Benhayon, mas em outro empreendimento também apoiado pela SUDENE, mas que não foi ainda negociado: a FRUTAL — Frutas Tropicais S/A.**

## LEGISLAÇÃO NORDESTINA

## LN JURISPRUDÊNCIA

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

... ○ ○ ● ○ ○ ...

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



## NOVOS CRITÉRIOS DE PAGAMENTO DO P. I. S.

A Resolução nº 482, de 20 de junho de 1978, alterou substancialmente os critérios para recolhimento das contribuições do Programa de Integração Social — PIS, com vigência a partir de 27 de junho, salvo em relação aos itens I, II e III, cuja vigência é 1.7.78.

As inovações (vigência em 01.07.78) mais acentuadas foram:

a) As contribuições com recursos próprios da empresa, calculadas com base no faturamento, perfazendo o total de 0,75%, serão calculadas sobre a receita bruta, compreendendo o produto da venda de bens nas operações de conta própria e o preço dos serviços prestados.

O conceito legal de **receita bruta** envolve o produto da venda de bens nas operações de conta própria e o preço dos serviços prestados, sendo que a receita líquida de vendas e serviços será a receita bruta diminuída das vendas canceladas, dos descontos feitos incondicionalmente e dos impostos incidentes sobre as mesmas vendas.

b) Observe-se que a apuração da receita bruta mensalmente, para o recolhimento do PIS, exclui o Imposto sobre Produtos Industrializados — IPI —, quando se tratar de contribuintes desse imposto, salvo quanto a cigarros.

As empresas de prestação de serviço ou de construção civil terão critérios totalmente modificados, já em vigência desde 27.06.78. Eis as mudanças:

a) Caracteriza-se-á como prestadora de serviços, para os fins da Resolução 482/78, aquela empresa cuja receita correspondente for superior a 90% (noventa por cento) da receita bruta apurada.

b) Beneficiam-se das novas diretrizes as firmas que executem, por administração, empreitada, subempreitada, ou por conta própria, obras de hidráulica, de construção civil, de demolição, conservação e reparação de edifícios, estradas, pontes e congêneres e outras semelhantes, ou que realizem a incorporação imobiliária, disciplinada na Lei 4.591, de 16.12.64.

c) O pagamento do PIS para as prestadoras de serviço e construtoras é da seguinte forma: **primeira parcela**, calculada na proporção de 5% (cinco por cento) sobre o valor do Imposto de Renda devido, ou como se devido fosse, e deduzida do mesmo Imposto de Renda. O recolhimento ao Fundo opera-se juntamente com o pagamento do Imposto de Renda, total ou parcialmente. As empresas que gozem incentivo fiscal, sendo isentas do IR, contribuirão com recursos próprios para o PIS, tendo por base de cálculo o tributo como se devido fosse.

A **segunda parcela** é de igual valor ao da primeira, sendo paga com recursos próprios. A data de recolhimento é a mesma do pagamento do Imposto de Renda, total ou parcialmente.

### JURISPRUDÊNCIA ATUALIZADA

#### \* AUMENTO DE CAPITAL

“Os subscritores de aumento de capital não estão obrigados a comprovar a origem dos seus recursos” (Acórdãos 39, de 23.11.77, do 3º Grupo de Câmaras do CCRJ, no Rec. 2.671/75).

#### \* TÍTULO DE CRÉDITO — RESPONSABILIDADE DO ACEITANTE FACE AO ENDOSSATÁRIO.

“Se o aceitante de duplicata paga ao emitente mediante recibo, sem receber como documento o título, não pode opor esta quitação ao endossatário de boa-fé, a quem cabe a propriedade e todos os direitos sobre o título de crédito” (TA-MG, 1ª Cam. 6.10.76).

#### \* EXECUÇÃO FISCAL-NULIDADE.

“É nula a execução fiscal promovida contra a empresa que tem representante legalmente constituído, que não foi citado para responder aos termos de ação, mas, em seu lugar, outrem que, sem poder representar a firma, deixa de exibir procuração com poderes especiais para receber citação” (2º TA-RJ-Ac. unan. da 1ª Cam. Civ. de 1.9.77)

#### \* ILÍCITO FISCAL-EMPRÉSTIMOS DE PESSOA FÍSICA A PESSOA JURÍDICA

“As operações de empréstimos de pessoas físicas a pessoas jurídicas ou compromissos que envolvam referidas pessoas de direito

privado, nas quais o mútuo ou compromissos de ordem financeira se assinalem, deverão ser devidamente registrados na CEF ou em entidades bancárias que, por delegação de competência, hajam sido autorizadas a fazê-lo e também registradas na contabilidade da empresa, obedecendo à legislação do ICM e do IR” (TIT-SP, de 10.05.76 - Proc. DRT 43.841/75).

**CONSULTAS & SUGESTÕES** para esta coluna devem ser enviadas ao Dr. Ney Lopes de Souza no endereço do RN-Econômico ou Escritório de Advocacia, sito à avenida Rio Branco, 571 — 10º — 1009 — Fone: (084) 222-1226.



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

**MAIS DE 15 MIL ARTIGOS EM ESTOQUE.**

— Consulte-nos pelo telefone.

— Solicite a presença do nosso vendedor.

— Use a contracapa do catálogo telefônico.

**GALVÃO MESQUITA**  
FERRAGENS S.A.

FERRAGENS EM GERAL  
MATERIAL P/CONSTRUÇÃO  
FERRO

Bronze · Cabos de Aços e Acessórios · Chapas · Tubos  
Artigos para Indústrias  
BOMBAS HIDRAULICAS e MOTORES ELÉTRICOS  
Tudo para Piscinas.

**NOVA FILIAL**  
SUPERMERCADO DE FERRAGENS E MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO  
FONE: Rua Siqueira Wanderley 851 - Natal - RN

FINANCIAMOS SUA COMPRA

SUAS AMIGAS DESDE 1832  
TRADIÇÃO QUE SE MODERNIZA  
COMPRANDO BEM PARA VENDER MELHOR

FINANCIAMOS SUA COMPRA

**CASA LUX**

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

MATRIZ: Rua Dr. Barata, 194/200 - FONES: (222-0088) (222-3008)  
FILIAL: Av. Rio Branco, 643 - FONES: (222-2041) (222-3034)  
Natal - RN

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

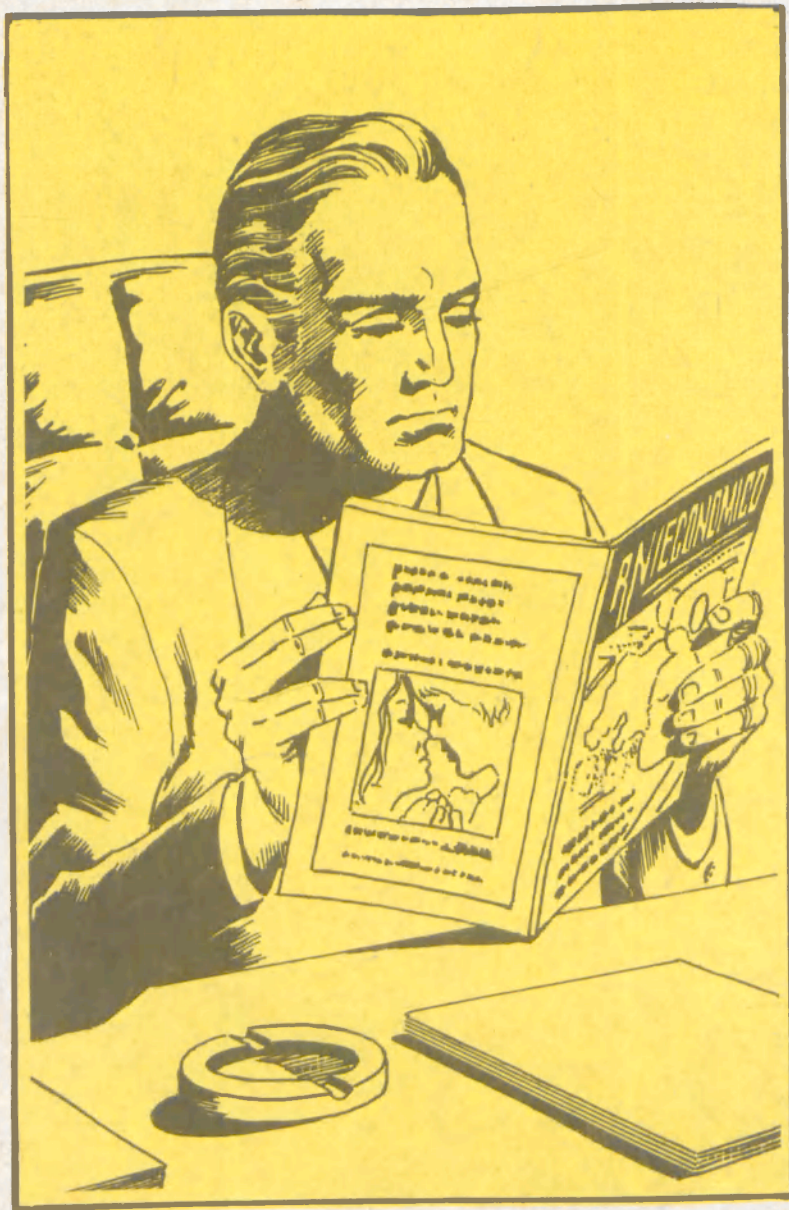
**Casa Lux S/A**  
Material elétrico,  
tintas e presentes.

**6 LOJAS**

Ribeira, Cidade, Barro Vermelho e Alecrim.



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



Quem comprova isto é o  
nosso próprio fichário:

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

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