

INSTITUTO DE ESTADÍSTICA DO RIO G. NORTE
- FUNDADO 1958

RN. econômico

Ano IV - Nº 42 - Abril/73 - Cr\$ 4,00



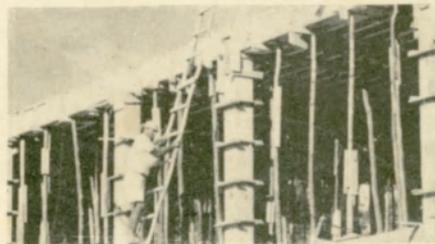
Thiago Gadelha

O PERFIL DE UM JOVEM EMPRESÁRIO

404

a cicol

CUIDA DO
DESENVOLVIMENTO
E DO
BEM ESTAR DA
COMUNIDADE



Atualmente, a CICOL está trabalhando na ampliação do sistema de água e esgotos de Natal, obra prioritária do Governo do Estado, a cargo da CAEPN. Também está construindo o Campus da Universidade Federal do Rio Grande do Norte.

Estes trabalhos da CICOL são tão importantes para a comunidade quanto as 352 casas que ela está construindo para a Cooperativa dos Trabalhadores de Natal Ltda. - COHABTRAN, através do INOCOOP. Essas obras ajudarão o natalense a viver melhor.

cicol

COMPANHIA DE INVESTIMENTOS
E CONSTRUÇÕES LTDA.

Rua Frei Miguelinho, 112 - Fone 2-0240 e 2-3818 - Ribeira

Diretores-Editores

MARCOS AURÉLIO DE SÁ
MARCELO FERNANDES
DE OLIVEIRA

Gerente

Lino Guerra

Redatores

Jorge Batista
Sebastião Carvalho

Diagramação

Marcos Aurélio de Sá

Arte

Ailton Paulino

Fotos

João Garcia de Lucena

Colaboradores

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

RN-ECONÔMICO, revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade da EDITORA RN-ECONÔMICO LTDA. CGCMF 08423279. R. Princesa Isabel, 670, térreo, fone 2-0706, Natal (RN). Impressa na Gráfica OFFSET, Av. Rio Branco, 325, Natal (RN). Preço do exemplar: Cr\$ 4,00. Números atrasados: Cr\$ 4,50. Assinatura Anual: Cr\$ 40,00.

SUMÁRIO

Reportagens

- 11** Thiago Gadelha
O PERFIL DE UM JOVEM EMPRESÁRIO
- 16** Camarão
UM FABULOSO NEGÓCIO PARA O RN
- Análise
- 22** OS PROBLEMAS NÃO AFETAM O
CLIMA DE OTIMISMO EM J. MOTTA
- 28** Artesanato
UM GRANDE NEGÓCIO SEM NENHUM INCENTIVO
- 28** Mosca Branca
O CAJUEIRO AMEAÇADO
- Walmir Targino
- 29** O HOMEM QUE PRIMEIRO
CRITICOU A SUDENE NO RN
- 31** Pecuária
A UNIÃO FAZ A FORÇA
- 32** Indústria Têxtil
A HORA E A VEZ DO RN
- Sudene
- 34** DUAS PORTARIAS MUDAM
OS CRITÉRIOS DO 34/18

Secções

- 4** HOMENS & EMPRESAS
- 9** PÁGINA DO EDITOR

Artigos

- 20** Ney Lopes de Souza
O DIRETO À CERTIDÃO NEGATIVA DO IMPOSTO
- Otto de Brito Guerra
21 PROBLEMA DA TERRA:
CONCENTRAÇÃO OU DISTRIBUIÇÃO?

Anunciam nesta edição

Algodoeira São Miguel S/A, Banco do Rio Grande do Norte S/A, CICOL - Companhia de Investimentos e Construções Ltda, Confeções Guararapes S/A, Distribuidora de Automóveis Seridó S/A, ECOCIL - Empresa de Construções Cíveis Ltda., F. Bezerril Comércio e Representações, Luiz Veiga & Cia., Marpas S/A, Nóbrega & Dantas Com. Ind. S/A, Secretaria de Estado da Fazenda.





Ezequiel Ferreira

EZEQUIEL FERREIRA LUTA PELA PRESIDÊNCIA DA FIERN

O deputado Ezequiel Ferreira, antigo diretor da Indústria de Papéis S/A — INPASA, e acionista de várias grandes empresas do Estado, lançou-se à luta pela presidência da Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte. Além de já haver obtido apoio incondicional de quatro dos sindicatos que formam a entidade, Ezequiel conseguiu agora um grande eleitor: o governador Cortez Pereira, que entrará em campo para ajudá-lo. A luta de bastidores continua e Ezequiel, com o seu esquema, vai ganhando terreno. O candidato contrário ao jovem deputado é o atual presidente da FIERN, Expedito Amorim, que buscará a reeleição. A eleição será em setembro.

CIBRESME INICIA OBRAS DA REIS MAGOS

A CIBRESME já iniciou a montagem das estruturas metálicas da nova fábrica das Confeções Reis Magos S/A, e dentro de algumas semanas executará duas novas obras: os galpões industriais da SACOPLAST, com 3 mil metros quadrados (empreendimento do grupo Cyro Cavalcanti) e dos depósitos de material da CAERN, em terreno próximo ao Estádio de Lagoa Nova.

IBM INVESTE NA GOSSON

A IBM DO BRASIL acaba de fazer investimento superior a 900 mil cruzeiros nas Refinações de Milho Gosson S/A, empresa apoiada pela SUDENE e que teve recentemente aumentado o seu capital autorizado para Cr\$ 6 milhões. João Sandoval da Silveira, um dos diretores da Gosson, forneceu a notícia.

SUAPE CONTINUA EXPORTANDO

Dentro da sua meta de exportar este ano 300 mil libras de caudas de lagosta, a SUAPE (Sul América de Pesca S/A) vem fazendo sucessivos embarques do crustáceo para portos americanos, os dois últimos de 10 mil libras cada um, no mês de março. Honor de Souza Lemos e Dirceu Lins e Silva, diretores da empresa, anunciam que vão iniciar este mês o tratamento e a exportação de filé de pargo (peixe abundante nas costas do Maranhão). Dois navios pesqueiros — o São Mateus e o Itapesca V — brevemente estarão chegando a Natal, trazendo 40 toneladas de pargos para a SUAPE.

ECOCIL VENCE CONCORRÊNCIA

A ECOCIL (Empresa de Construções Civis Ltda.) venceu a concorrência para construir a sede da EMBRATEL na cidade de João Pessoa, obra de Cr\$ 4,5 milhões. Participaram dessa concorrência 12 firmas construtoras, algumas do Sul do país. Com essa obra, a ECOCIL amplia ainda mais o seu raio de ação que já abrange vários Estados.



Mário Porto

MÁRIO PORTO LEVARÁ MINERADORES PARA A FIERN

Mário Moacyr Porto, diretor-presidente da Mineração Tomaz Salustino S/A, anuncia que já está criada a associação das indústrias mineradoras do Rio Grande do Norte, que brevemente será transformada em sindicato patronal e terá participação na Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte. Esse é o primeiro passo para integrar as grandes empresas industriais do Estado na política da FIERN, uma vez que, atualmente, a maioria dos sindicatos associados ao órgão não possuem grande expressão econômica. Basta observar que, mesmo sendo a mais importante força da indústria potiguar, as indústrias de confeções estão ausentes das deliberações da FIERN.

BANDERN ADERIU A COMPUTAÇÃO

A diretoria administrativa do Banco do Rio Grande do Norte S/A já implantou o sistema de computação eletrônica para o controle das contas correntes e da contabilidade em geral. Com essa medida, o BANDERN está conseguindo muito mais eficiência nesse serviço a um custo bem inferior. E outra vantagem: a direção do banco se mantém permanentemente informada acerca de toda a movimentação financeira das agências, recebendo ao final dos expedientes completos relatórios sobre volume de depósitos e de retiradas.



Osmundo Faria

CIAL — UMA GRANDE INDÚSTRIA DE MASSAS

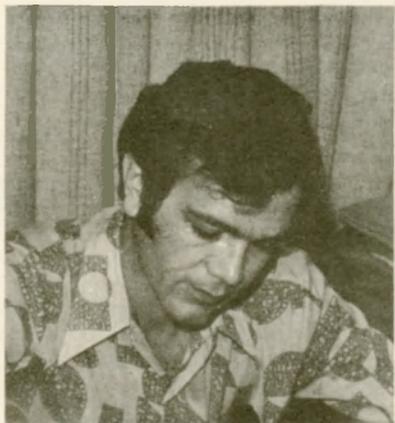
Dentro de alguns dias entrará em funcionamento a fábrica de massas alimentícias do grupo Osmundo Faria, situada na avenida Salgado Filho, em frente ao conjunto residencial de Neópolis. Trata-se da CIAL S/A, empreendimento da ordem de Cr\$ 1,5 milhão, levado a cabo exclusivamente com recursos próprios. Essa indústria está equipada com máquinas italianas Braibanti, seguramente as mais modernas do mundo. A CIAL atenderá o mercado local, cujo consumo de macarrão é em 80% coberto por indústria de outros Estados, principalmente de São Paulo. A nova fábrica proporcionará 60 empregos diretos. O seu faturamento mensal será de Cr\$ 360.0000,00, inicialmente.

F. BEZERRIL VENDE MAIS

Ano a ano, a firma F. Bezerril Comércio e Representações, agente exclusivo da CIBRESME para o RN e Paraíba, vem conseguindo aumentar suas vendas. Somente no Rio Grande do Norte, em 1971, a CIBRESME faturou Cr\$ 800 mil; em 1972, este faturamento subiu para Cr\$ 1,4 milhão; e este ano as previsões indicam que as vendas atingirão facilmente a casa de Cr\$ 2 milhões.

SORIEDEM TEM NOVO GERENTE DE VENDAS

As Confecções Soriedem S/A têm agora um novo gerente de vendas. Trata-se de Raul Lino, que até bem pouco prestou serviços de destaque junto à agência do Banco do Nordeste, em Natal. Por outro lado, a direção comercial da Soriedem ficará fixada em São Paulo, o que dará maior dinâmica aos setores de aquisição de matéria prima e de vendas de produtos acabados. Genival Medeiros, diretor comercial da empresa, já se encontra em São Paulo.



Garibaldi Medeiros

PROJETO DA SORIEDEM VAI PARA OS 20 MILHÕES

Garibaldi Medeiros, diretor-presidente das Confecções Soriedem S/A, informa que a sua empresa encaminhou à SUDENE projeto de ampliação que acarretará a curto prazo a duplicação de sua produção atual que é de 6 mil peças/dia. Hoje, a SORIEDEM oferece 450 empregos. A sua área coberta é de 6.800 metros quadrados. Com a aprovação do projeto, o capital da empresa subirá para Cr\$ 20 milhões.

MINA BREJUI RECEBE VISITANTES ILUSTRES

A Mina Brejuí, de Currais Novos, continua sendo um ponto de referência quando se pesquisa e se pretende conhecer o funcionamento de uma indústria mineradora de scheelita no Brasil. Por isso, quase sempre ela vem recebendo visitas de técnicos e de autoridades. Quatro visitantes ilustres que estiveram na Mina Brejuí nos meses de fevereiro e março último merecem destaque: Lucas Lopes, ex-ministro das pastas da Fazenda e da Viação, atualmente diretor da Companhia Novalimense de Mineração; H. Bufford, vice-presidente da Hanna Corporation; Milton Stern e James W. Rawlings, diretores vice-presidente da Union Carbide. Estes últimos, consideraram a tecnologia aplicada na Mina tão perfeita quanto a das empresas de mineração americanas.



Charles Birch

OS LUCROS DA ALGODOEIRA SÃO MIGUEL

A Algodoeira São Miguel S/A, cuja principal atividade é a experimentação de novas variedades e a seleção de sementes de algodão fibra longa, chegou ao final do exercício de 1972 com um lucro líquido superior a Cr\$ 1 milhão, havendo comprado e beneficiado nada menos de 4 milhões de quilos de algodão Seridó, ou seja, cerca de 50% de todo o fibra longa produzido no Rio Grande do Norte. A frente da Algodoeira São Miguel encontra-se Charles Birch, técnico inglês há vários anos radicado no Estado.

INPASA ADQUIRIDA PELO GRUPO MINERVA

O grupo pernambucano fabricante do papel Minerva adquiriu todo o acervo da Indústria de Papéis S/A — INPASA, transação cujo valor ainda não foi divulgado. O grupo Minerva também atua no ramo de embalagens industriais e deverá estender essa especialidade para o nosso Estado. Informa Ezequiel Ferreira que o grupo que formava a INPASA partirá para um novo e importante empreendimento, com recursos próprios.

A CRISE DA SCHEELITA

Em 1972, a Mineração Tomaz Salustino conseguiu a maior produção de scheelita de todos os tempos: 609 toneladas. Mesmo assim, os seus lucros, que no exercício de 1971 haviam atingido a casa dos 6,7 milhões de cruzeiros, caíram vertiginosamente para apenas Cr\$ 832 mil. Tudo isso por causa do preço do minério no mercado internacional, que atingiu o pior índice dos últimos quinze anos. Somente a Mineração Tomaz Salustino, com a sua estrutura econômica e com os seus custos reduzidos, poderia ter suportado os efeitos negativos dessa crise. As perspectivas para 1973, porém, são otimistas. Tem havido reações no preço da scheelita.

CICOL SERA S/A COM CAPITAL DE 10 MILHÕES

A CICOL, empresa de construção civil dirigida por Moacir Maia, Edilson Fonseca, Gilson Ramalho e Carlos Maia, será transformada em sociedade anônima até meados deste ano, aumentando o seu capital de Cr\$ 4 milhões para Cr\$ 10 milhões. Em princípio, houve a possibilidade da CICOL aceitar nessa sociedade a participação de outras empresas construtoras locais. Entretanto, esta hipótese está afastada.



Wandick Lopes

WANDICK LOPES AUMENTA AS VENDAS DE TRATORES

A Comercial Wandick Lopes S/A, que em 1972 vendeu o expressivo número de 91 tratores (68 de pneus e 23 de esteira), espera superar esse volume de vendas no corrente ano. Afirma Wandick Lopes que a atual política de financiamento do Banco do Brasil (oferecendo prazo de 8 anos, a juros de 7% e 3 anos de carência), bem como a decisão do governo do Estado de mecanizar a nossa agricultura, são fatores decisivos para o êxito das vendas de tratores no RN. Por isso mesmo, segundo Wandick Lopes, este ano a sua firma deverá negociar mais de 120 tratores das marcas FIAT e VALMET.

BRASINOX: UMA GRANDE INDÚSTRIA PARA O RN

João Sandoval da Silveira, diretor da IMOSA e da IRPESA (indústrias de fundição situadas em Recife e Salvador), anuncia a vinda para o Rio Grande do Norte de uma das maiores fundições do Nordeste: a BRASINOX, cujo projeto industrial deverá ser aprovado pela SUDENE nas próximas reuniões. Esta empresa exigirá investimentos superiores a 30 milhões de cruzeiros e possibilitará a criação de 700 empregos diretos.

LUCROS DA SERTANEJA SUPERAM Cr\$ 500 MIL

As organizações A SERTANEJA, com exclusão da revendedora Volkswagen em Currais Novos, obtiveram, em 1972, um lucro líquido superior a 500 mil cruzeiros, conseguindo superar todos os recordes de vendas dos anos anteriores. Vale frisar que a empresa realizou grandes investimentos no exercício, abrindo novas lojas na capital e no interior. No campo publicitário, A SERTANEJA continuou sendo uma das empresas que mais anunciaram no Rio Grande do Norte, no ano passado.



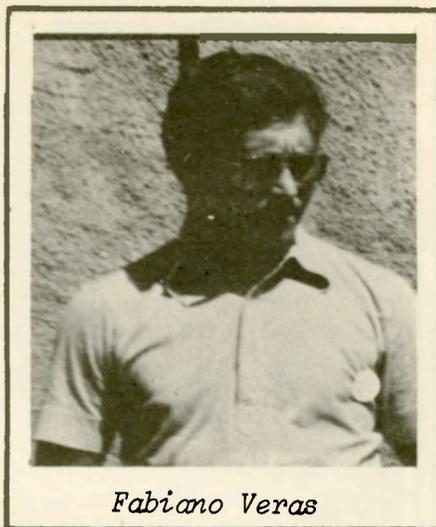
Silvio Mendes

PRODUÇÃO DA SILVAN CONTINUA CRESCENDO

A Indústria de Móveis Silvan S/A, de Mossoró, apesar de já ter ampliado a sua área coberta e de estar permanentemente aumentando a sua produção, encontra-se hoje com um déficit de entrega de mais de 400 conjuntos de dormitórios e salas de jantar. Informa Silvio Mendes, diretor-presidente da empresa, que a SILVAN produz atualmente 120 conjuntos/mês, insuficientes para atender o volume de pedidos procedentes de Fortaleza, Natal, Aracaju, Salvador, Recife, Belém, e outras praças onde os seus móveis têm excelente aceitação. Visando capacitar-se para atender ao mercado, Silvio Mendes já mandou elaborar um projeto que será encaminhado à SUDENE, solicitando Cr\$ 2,5 milhões, para ampliação da fábrica.

JOÃO OLÍMPIO É REVENDEDOR SILVAN

Por outro lado, Silvio Mendes decidiu não mais comercializar diretamente os produtos da sua fábrica em Natal, concentrando todo o seu esforço no setor industrial. Assim, fechou a Loja Silvan e entregou a representação exclusiva dos seus móveis à Galeria Olímpio, que se compromete a comercializar uma cota mensal de 25 conjuntos da marca Silvan.



Fabiano Veras

OBELISCO CONSTRÓI CAMPUS UNIVERSITÁRIO

A Construtora Obelisco Ltda., venceu a concorrência para a construção do setor didático-administrativo do Campus da Universidade Federal do Rio Grande do Norte e, representada pelo seu diretor-técnico, engenheiro Fabiano Veras, já assinou contrato com a Reitoria para dar início a obra. Vale ressaltar que a Obelisco também está construindo o Campus da Universidade de Mossoró.

FUNDADA ASSOCIAÇÃO DE AGROPECUARISTAS

Os agropecuaristas beneficiados pelos incentivos do 34/18 no Rio Grande do Norte decidiram se unir em uma associação de classe para defesa dos seus interesses. A entidade foi fundada no mês de março último, ficando à sua frente o advogado José Waldenício de Sá Leitão, diretor-presidente da Santa Fé — Fazendas Reunidas S/A. Através da associação, os agropecuaristas já mantiveram vários contatos, inclusive com o governo do Estado, para expor as dificuldades que estão encontrando para prosseguir a implantação dos seus projetos, notadamente no que se refere a captação de 34/18.

NEWTON CÂMARA FALA DE 34/18

Newton Câmara, diretor-presidente da COIRG (indústria de beneficiamento de côco) e da NATÉCIA (indústria de toalhas felpudas), ambas em implantação, acaba de retornar de viagem ao Sul, onde foi tratar de interesses comerciais. Informa Newton que teve oportunidade de observar que a oferta de recursos do 34/18 está crescendo e que a tendência, a médio prazo, é a ocorrência de uma baixa nas taxas de intermediação. E justifica: "o empresário nordestino não tem mais dinheiro para comprar 34/18; daí o excesso de oferta".

O SUL CONTRA O NORDESTE

Disse ainda Newton Câmara que observou na sua viagem que os Estados do Sul estão realizando intensivas campanhas para que os recursos de incentivos fiscais sejam aplicados lá mesmo, em projetos de turismo, reflorestamento, pesca, etc. Ele assistiu, no Paraná, o lançamento de uma campanha desse tipo, desencadeada pelo Governo daquele Estado, exatamente por ocasião de uma visita que o Superintendente da SUDENE, gen. Evandro de Souza Lima, fazia a Curitiba.

CONSTITUÍDA A NATAL AGRO INDUSTRIAL S/A

Com os objetivos de beneficiar, industrializar e comercializar insumos bovinos, calcáreo, subprodutos de algodão e resíduos de fiação, foi constituída a empresa NAGISA — Natal Agro Industrial S/A, com capital de Cr\$ 150 mil, dirigida por João Francisco de Oliveira Filho (diretor-presidente), Daniel Francisco de Oliveira (diretor-administrativo) e Francisco Eduardo de Azevedo (diretor-comercial).



Tertius Rebello

TERTIUS REBELLO ASSUMIU GOVERNO

Mais uma vez, agora em virtude da participação do governador Cortez Pereira no Seminário de Integração Nacional realizado no Rio, nos primeiros dias de abril, Tertius Rebello voltou a assumir o governo do Estado. Investido da função, participou no Piauí — sua terra natal — das solenidades que marcaram a presença do Presidente Médici naquele Estado.



Felinto Rodrigues

GRUPO ECONÔMICO INVESTE EM COMUNICAÇÃO

Um grupo econômico, formado por Felinto Rodrigues Neto e Paulo Eduardo Moura, ambos norte-rio-grandenses hoje fixados no Sul, está investindo no setor de comunicações em Natal. Como primeiro passo, o grupo adquiriu do senador Dinarte Mariz a Rádio Nordeste, transação da ordem de Cr\$ 1 milhão, segundo os comentários. Felinto Rodrigues, em decorrência desse negócio, tem vindo constantemente a Natal. Em conversas com amigos e jornalistas, ele sempre acena a possibilidade de instalação de um jornal diário na cidade. Nos meios políticos, observa-se que, depois desses investimentos, o nome de Felinto Rodrigues aparece entre os prováveis futuros candidatos à deputação federal pelo Rio Grande do Norte.

PRODUÇÃO DE ALGODÃO PODERÁ SURPREENDER

Com a expansão da área cultivada, espera-se em 1973/74 uma safra espetacular de algodão, principalmente do fibra curta, mais rentável. Esta é a impressão de Francisco Seráfico Dantas, principal comprador e beneficiador do produto no Estado. Ele justifica sua opinião declarando que num ano de bom inverno, dificilmente existe safra pequena. Seráfico ainda observa que está havendo reação nos preços do algodão no mercado internacional

QUEM SÃO OS MAIORES PRODUTORES DE ALGODÃO

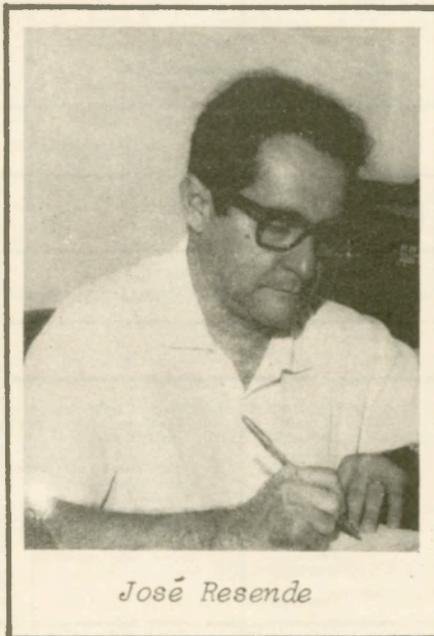
Acredita-se que os maiores produtores de algodão no Rio Grande do Norte, na próxima safra, serão José Nilson de Sá e Francisco (Chico) Souza. José Nilson, com as plantações da sua fazenda MAISA, em Mossoró, deverá alcançar uma produção de 1,2 milhão de quilos, enquanto Chico Souza (considerado o maior latifundiário do RN) deverá atingir um milhão de quilos.

A SERTANEJA VEÍCULOS REVENDERÁ MARCA DODGE

Os veículos da marca Dodge serão dentro em breve representados em Natal pela firma A SERTANEJA VEÍCULOS LTDA., já registrada na Junta Comercial tendo como sócios cotistas Luiz Alberto Medeiros (gerente), e as irmãs Aldanira, Aldair, Aldaniza e Alda Pereira, todas filhas do comerciante Radir Pereira, atualmente em viagem ao Japão. Provisoriamente, A SERTANEJA VEÍCULOS ficará instalada na antiga loja de J. L. Fonseca, na Ribeira, e dentro de um ano terá instalações definitivas na avenida Salgado Filho. A primeira grande promoção da firma será o lançamento do novo carro da Chrysler, o Dodge 1.800, automóvel que entrará na faixa de concorrência do Opala, do Corcel e do TL. Com o funcionamento de A SERTANEJA VEÍCULOS deixará de atuar em Natal a firma JOTAPINTO, atual revendedor Dodge.

SIMAS INDUSTRIAL AUMENTOU CAPITAL

Simas Industrial S/A aumentou o seu capital social de Cr\$ 7 milhões para Cr\$ 14 milhões, em assembléia geral extraordinária realizada no último dia 9. Com o ritmo de crescimento da empresa, no que se refere a produção e faturamento, a medida já vinha sendo exigida. Atualmente, os produtos Simas (balas, caramelos, doces cristalizados) são vendidos em dezenas de Estados.



José Resende

JOSÉ RESENDE NA CONFEDERAÇÃO DOS CDL

José Resende, na qualidade de presidente da Federação dos Clubes de Diretores Lojistas do RN, esteve em São Paulo nos dias 13 e 14 deste mês, onde foi fundada a Confederação dos CDL do país.

CIA. BRASILEIRA ESFEROGRÁFICA

Tudo indica que, este ano, a Companhia Brasileira Esferográfica — projeto para fabricação de canetas aprovado pela SUDENE — será implantada no Distrito Industrial de Parnamirim. Tomando providências nesse sentido, o industrial pernambucano Expedito Hoover Costa realizou assembléia geral dos acionistas da empresa, quando propôs aumento do capital social de Cr\$ 500 mil para Cr\$ 17,9 milhões de cruzeiros, proposição aprovada



Raimundo Nonato da Costa

RAIMUNDO COSTA É DIRETOR DA GUARARAPES

Raimundo Nonato da Costa foi eleito diretor-adjunto das Confecções Guararapes S/A, por ocasião da assembléia geral extraordinária dos acionistas da empresa, realizada a 22 de março último. Composta agora de oito membros, fica assim formada a diretoria da Guararapes: diretor-presidente: Nevaldo Rocha; diretor-vice-presidente: Hélio de Albuquerque Aragão; diretor administrativo: Nilson Rocha; diretor-industrial: Nelson Rocha; diretor-financeiro: Paulo Machado; diretor-comercial: Francisco Nélio Monte; diretor-técnico: Lupércio Menezes; e diretor-adjunto: Raimundo Nonato da Costa.

CAPITAL DA GUARARAPES SOBE PARA 76,5 MILHÕES

Ainda na assembléia do dia 22 de março último, as Confecções Guararapes S/A decidiram, por proposta de Nevaldo Rocha, aumentar o seu capital social de Cr\$ 51 milhões para Cr\$ 76,5 milhões, utilizando as reservas apresentadas no balanço de 1972. Com esta medida, a empresa distribuirá uma ação nova para cada grupo de duas ações possuídas, bem como dividendos de 6% sobre o capital.

Algodoeira São Miguel S/A

C.G.C.M.F. 08412124/001

Relatório da Diretoria

Senhores Acionistas:
Em respeito à Lei e aos dispositivos estatutários, submetemos à apreciação de Vv. Ss. o relatório das atividades desenvolvidas por esta sociedade durante o exercício de 1º de Janeiro a 31 de Dezembro de 1972, bem como o Balanço

Geral e a respectiva demonstração da conta de "Lucros e Perdas", referente ao mesmo período, e o Parecer emitido pelo Conselho Fiscal.
Permanecendo à disposição de Vv. Ss. para quaisquer esclarecimentos considerados necessários, agradecemos a

confiança recebida, certos de haver cumprido com o nosso dever
Natal, 15 de Março, de 1973
a) Charles Gray Birch — Diretor
Frank Henry Squires — Diretor
Carlos Victor de Oliveira Faria — Diretor

BALANÇO GERAL EM 31 DE DEZEMBRO DE 1972

ATIVO		PASSIVO	
IMOBILIZADO		NAO EXIGIVEL	
Terras:		Capital — Residentes no Exterior	4.667.850,00
Valor de aquisição	215.678,88	Residentes no País	47.150,00
Reavaliação	198.785,34		4.715.000,00
	414.464,22	Reserva Legal	300.306,55
Edifícios:		Reserva para Aumento de Capital	268.380,00
Valor de aquisição	47.645,34	Reserva para Manutenção de Capital de Giro	428.809,92
Reavaliação	988.063,72		
	1.035.709,06	Fundo de Depreciação	
Muros, Ruas e Pátios:		Edifícios	92.293,80
Valor de aquisição	4.244,46	Muros, Ruas e Pátios	9.123,33
Reavaliação	112.034,56	Máquinas e Acessórios	854.589,22
	116.279,02	Veículos	285.426,76
Maquinários e Acessórios:		Móveis e Utensílios	52.310,93
Valor de aquisição	435.668,29		1.293.743,84
Reavaliação	1.768.454,55	Fundo de Valorização de Ações	14.445,00
	2.204.122,84	Fundo de Indenização Trabalhista	1.710,00
Veículos:		Correção Monetária das Depreciações	989.448,55
Valor de aquisição	234.694,11	Correção Monetária e Utilizar	182,16
Reavaliação	230.308,56	Provisão para Impostos a Pagar	268.380,00
	465.002,67	Provisão para Contas Incobráveis	20.275,52
Móveis e Utensílios:		Lucros e Perdas	1.040.994,88
Valor de aquisição	41.519,56		9.339.676,42
Reavaliação	114.730,67	EXIGIVEL	
	156.250,23	Contas a Pagar	5.899.864,95
Obras em andamento	972,90	Despesas a Pagar	1.451.810,75
	4.392.827,94	Contas Correntes	2.373.436,09
DISPONIVEL		Títulos Descontados	493.012,15
Caixa	15.080,40	Contas em Suspensa	8.909,74
Bancos	1.103.034,02		9.989.630,68
	1.118.114,42	COMPENSAÇÃO	
REALIZAVEL		Depósito da Diretoria	150,00
Estatutos	12.798.525,75		
Contas Correntes	675.850,84	TOTAL DO ATIVO	19.328.857,10
Investimentos Compulsórios	5.879,20		
Contas a Receber	17.446,08		
Depósitos e Taxas Recuperáveis	5.390,04		
Depósito SUDENE — Lei 4239	37.464,00		
Depósito Decreto Lei n. 62	7.532,00		
Obrigações Constituídas do Tesouro Nacional	31.250,40		
Investimento Eletrobrás — Lei 4156	101.864,27		
Investimentos TELERN — Port. 911/70	4.125,00		
Ações de outras Empresas	76.658,00		13.762.383,50
PENDENTE			
Depósitos Fiscais e Judiciais	52.006,67		
Pagamentos Antecipados	2.774,57		55.381,24
COMPENSAÇÃO			
Ações em Caução			150,00
TOTAL DO ATIVO		TOTAL DO PASSIVO	19.328.857,10

Livro Diário de n. 9 às páginas n.ºs. 32, 33, 34 e 35

Registrado na Junta Comercial do Estado do Rio Grande do Norte em 15 de Março de 1973.

CHARLES GRAY BIRCH
Diretor

FRANK HENRY SQUIRES
Diretor

GERALDO DE ALBUQUERQUE PIRES
Contador CRC N. 899 — RN

DEMONSTRAÇÃO DA CONTA "LUCROS E PERDAS" EM 31 DE DEZEMBRO DE 1972

DÉBITO		CRÉDITO	
Juros	417.956,98	Saldo do Exercício anterior	451.392,04
Despesas Gerais	1.890.653,24	Distribuição autorizada pela Assembleia Geral realizada em 13.04.72	446.423,48
Serviços Sociais	685.027,56		4.968,56
Taxas e Impostos	2.883.665,83	Produto das Operações Sociais com mercadorias	10.090.232,04
Premios de Seguros	398.114,76	Lucros Diversos:	
Depreciação	324.311,61	Juros	21.835,11
Reserva para Impostos a Pagar	268.380,00	Comissões	106.906,21
Reserva para Manutenção de Capital de Giro	428.809,92	Propriedades Substituídas	28.325,48
Reserva Legal	105.241,90		157.067,80
Reserva para Aumento de Capital	268.380,00	Reserva para duvidosas	28.390,24
Saldos cancelados	1.580.762,80		
Propriedades Substituídas	8.245,36		
Saldo desta Exercício	1.040.994,88		
		TOTAL DO DÉBITO	10.278.654,64
		TOTAL DO CRÉDITO	10.278.654,64

Livro Diário de n. 8 às páginas n.ºs. 32, 33, 34 e 35

Registrado na Junta Comercial do Estado do Rio Grande do Norte em 15 de Março de 1973.

CHARLES GRAY BIRCH
Diretor

FRANK HENRY SQUIRES
Diretor

GERALDO DE ALBUQUERQUE PIRES
Contador CRC N. 899 — RN

PARECER DO CONSELHO FISCAL

Senhores Acionistas:

Prezados em cumprimento de nossas atribuições legais ao exame periódico nos livros e papéis da empresa, verificamos

quando o estado do caixa e das carteiras e lavrando no livro competente o resultado dos respectivos exames periódicos, os quais constatamos a boa ordem e exatidão dos livros e documentos apresentados

atentado inclusive o Balanço e demonstrações referentes ao Exercício de 1972. Em vista do exposto, somos de parecer que podem ser aprovados o relatório, o Balanço e as contas da Diretoria

neste como consignado no voto de louvor à ação eficiente dos senhores Diretores.

Natal, 15 de Março de 1973.

a) Abbas Hassan El-Aouar

Wardick Teixeira Lopes

Reginaldo Teófilo da Silva

uma tese

“desastrosa”

Li um comentário da imprensa pernambucana a respeito da tese lançada pelo senador Dinarte Mariz no último número de RN-ECONÔMICO, em favor da criação do Fundo para o Desenvolvimento do Nordeste para substituir o mal sucedido 34/18, hoje desmoralizado por servir a interesses escusos. E fiquei realmente surpreso com o que declarava o editorialista. Ele considerava a tese de Dinarte Mariz “desastrosa” e o acusava de tentar ressuscitar no Nordeste a “indústria das secas”.

Ora, quem leu o que afirmou o senador do nosso Estado, em bom juízo, pode imaginar tudo, menos que ele tenha errado na sua análise do instante atual da política de desenvolvimento, quando ele frisou - até corajosamente - que “a corrupção anda junto com o 34/18” e que “o 34/18 vai terminar concorrendo para a escravização crescente da nossa economia”.

Qual é o empresário que ignora que os juros da captação já chegam a 45 por cento? E que esses juros, tecnicamente chamados “taxa de intermediação”, têm de ser pagos em moeda corrente aos escritórios de captação, sem comprovantes e sem recibos, para que não fique o registro documental da desonestidade? Há poucos dias, um empresário local narrou-me o seguinte fato: dispunha ele de Cr\$ 180 mil para investir no 34/18 quando recebeu a visita de dois senhores, de muito boa aparência, bem vestidos, bem falantes, que lhe comunicavam estar implantando um projeto agropecuário no Estado do Ceará; e que, no momento, estavam à busca de investidores; sabendo que ele tinha Cr\$ 180 mil, pagavam 45% por esse dinheiro, a vista. Esse empresário teve um gesto de serenidade e não entregou o seu 34/18 aos estranhos, preferindo investir numa indústria local. De um fato como esse, surge uma pergunta: pode-se confiar na seriedade desses “agropecuaristas” cearenses e de outros “empresários” que os imitam, baseando-se no fato de que o dinheiro da SUDENE não tem retorno, etc.?

A tese de Dinarte Mariz - propondo a criação do Fundo para o Desenvolvimento do Nordeste, através do qual o governo federal concentraria os recursos deduzidos do Imposto de Renda em projetos aprovados pela SUDENE, ficando os beneficiados com a responsabilidade de devolver esses recursos ao Tesouro Nacional num prazo de 30 anos, com quatro anos de carência, a juros anuais de 4% - não tem nada de desastrosa nem almeja ressuscitar a tal “indústria das secas”, pois o Brasil vive outros tempos. Muito pelo contrário, ela representa uma contribuição valiosa à moralização e ao revigoramento de uma eficaz política de desenvolvimento para a região nordestina, recolocando a SUDENE na sua digna posição de organismo planejador e coordenador do progresso. Hoje, ela perdeu um pouco dessa posição por ser apontada por muitos como a responsável pelos tantos males que o 34/18 tem causado à economia regional.

Por isso, quando li a crítica mordaz da imprensa pernambucana tive a suspeita de que ela estava, indiretamente, defendendo a posição dos prósperos escritórios de captação, que realmente ficariam em situação “desastrosa” se a idéia do senador Dinarte Mariz viesse a ser aproveitada.

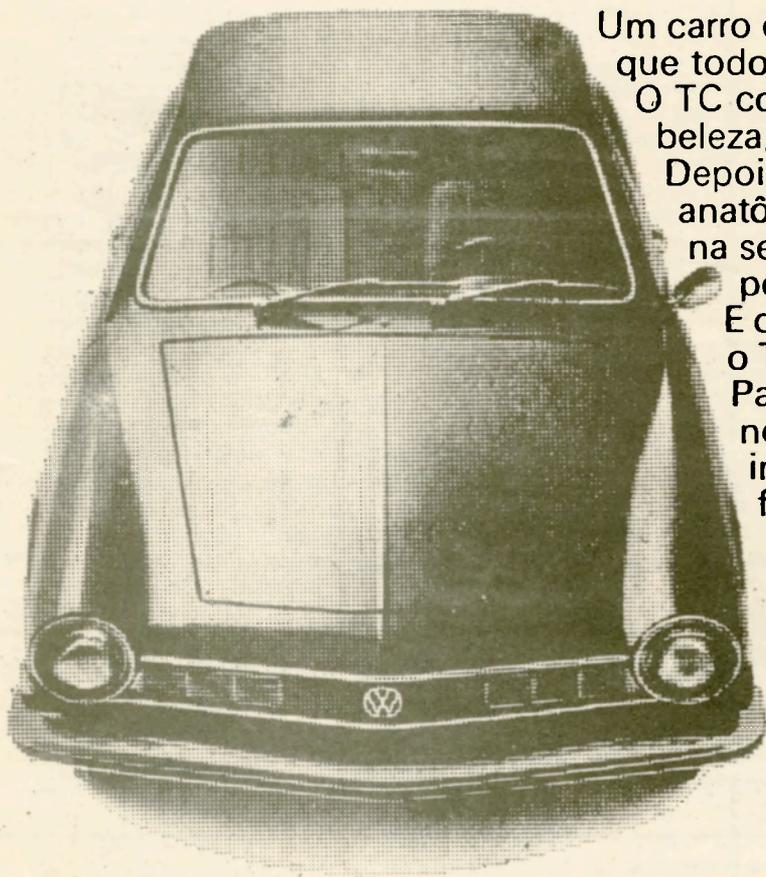
Marcos Aurélio de Sá
Marcos Aurélio de Sá



PÁGINA
DO EDITOR

V. vai ser o mesmo homem depois que sair da nossa Revenda.

Com uma diferença.



Um carro como o TC é o tipo da diferença que todo mundo gostaria de ter.

O TC começa a ser diferente pela sua beleza, pintada nas cores mais lindas.

Depois, quando v. senta nos seus bancos anatômicos, a diferença está no conforto na segurança ao dirigir, no motor potente, nos freios a disco.

E quando v. simplesmente passeia com o TC, o diferente é v.

Para fazer esta diferença na sua vida, nós somos capazes das coisas mais incríveis. V. pode fazer o plano de financiamento que quiser, com prestaçõezinhas ou prestaçãozonas.

De um jeito ou de outro, nós colocamos um TC nas suas mãos. Venha bater um papo conosco.

Mesmo que v. queira somente olhar o TC, v. não perde nada.

E se v. quiser um TC, v. ganha muito.

M A R P A S S . A .

Av. Tavares de Lira, 159.



REVENDEDOR
AUTORIZADO



Thiago
Gadelha

O PERFIL DE UM JOVEM EMPRESÁRIO

Reportagem de
JORGE BATISTA

Fotos de
JOÃO GARCIA
DE LUCENA

O que se poderia chamar de Poder Jovem no meio empresarial northerio-grandense constitui já uma força considerável, relativamente numerosa, que aqui tem demonstrado sua capacidade, sua extraordinária "vontade de vencer" — a ponto de deixar tranquilos os mais velhos.

Antônio Thiago Gadelha Simas Neto, 31 anos, economista, professor de marketing e sobretudo diretor-industrial da Simas Industrial S/A, pode muito bem ser citado como exemplo. Metido na empresa da família desde os 14 anos, como pequeno-auxiliar direto do pai Orlando Gadelha, Thiago aprendeu desde cedo a saber das coisas. Hoje, portanto, conhece profundamente o ramo em que atua, tornando-se — apesar da pouca idade — um dos industriais mais experientes do Estado.

Simples, solícito, Thiago Gadelha relata um pouco de sua vida:

"De fato, papai sempre adotou a política de colocar os filhos e parentes para trabalhar com ele. Apesar de sermos hoje uma firma de relativo porte, uma sociedade anônima com faturamento previsto para doze milhões em 73, somos uma empresa familiar. Só que temos uma concepção diferente da tradicional para esse tipo de empresa: papai sempre fez questão que a gente trabalhasse com ele, mas sempre exigiu capacidade acima de tudo. Daí porque fui estudar economia, formando-me em 66. Depois fiz curso de extensão universitária nos Estados Unidos. Mas sempre tive em vista os interesses de nossa empresa, procurando tirar o máximo proveito prático dos estudos, enfim, sempre aliando as teorias ao mundo real".

DEDICAÇÃO EXCLUSIVA

Nos Estados Unidos, onde ficou um ano, Thiago estudou marketing, gerência de produção, tecnologia de alimentos e integração agro-industrial. Esteve na Utah State University e depois na Universidade da Califórnia, em Davis. Voltando — em 1967 — foi lecionar marketing na Faculdade de Economia da UFRN, permanecendo à frente desta cadeira até dois anos atrás. Ao mesmo tempo, em 67, montou com seus colegas economistas Jomar Alecrim e Benivaldo Azevedo o melhor escritório de planejamento ainda existente em Natal: a Consultoria Industrial e Planejamento (INDUPLAN). Desta — da INDUPLAN — saiu o projeto de ampliação da antiga Orlando Gadelha Simas & Irmão — (criada em 1947), através do qual ficou constituída a nova Simas Industrial S/A, de capital aberto, e perspectivas mil vezes mais amplas. Tal projeto seria aprovado pela SUDENE em fins de 68, dando-se então a modernização e realocização da empresa, que passou da fábrica da rua Tavares de Lira ao grande e vistoso prédio atual da avenida Salgado Filho. Data também de 68 a posse de Thiago Gadelha no cargo de diretor-industrial que ainda ocupa, ocasião em que passou a dar às respectivas funções “tempo integral e dedicação exclusiva”.

O GRANDE SALTO

De 68 para cá a Simas Industrial vem deslanchando em onda ascendente. Em 1969 apresentava um movimento de vendas da ordem de Cr\$ 1.685.429,82. No ano seguinte subia para Cr\$ 2.422.232,52, e em 1971 já alcançava Cr\$ 3.820.339,39. Ano passado foi além dos Cr\$ 7 milhões e agora em 73 pretende faturar em torno de Cr\$ 12 milhões.

Em paralelo ao avanço da produção, a empresa tem modificado e ampliado sua estrutura de comercialização, para abastecer o Norte-Nordeste e atingir, também, os principais centros consumidores do Centro-Sul.

O capital autorizado da firma é de Cr\$ 7 milhões, mas dentro em breve se duplicará, passando para Cr\$ 14.000.000,00. E seu capital integralizado já supera a casa dos Cr\$ 6 milhões.

A nova fábrica da Avenida Salgado Filho acha-se funcionando a pleno vapor, com capacidade para produzir 20.000 kg diários de goiabada, banana-da, balas, pastilhas, drops, doces de leite, etc., que chegam às mãos do consumidor sob as marcas São João e SAM'S. Para tanto, a Simas compra toda a produção de goiaba do Rio Grande do Norte (quase 300 toneladas em 72), e se constitui no maior comprador de caju, banana e outras frutas do Estado.



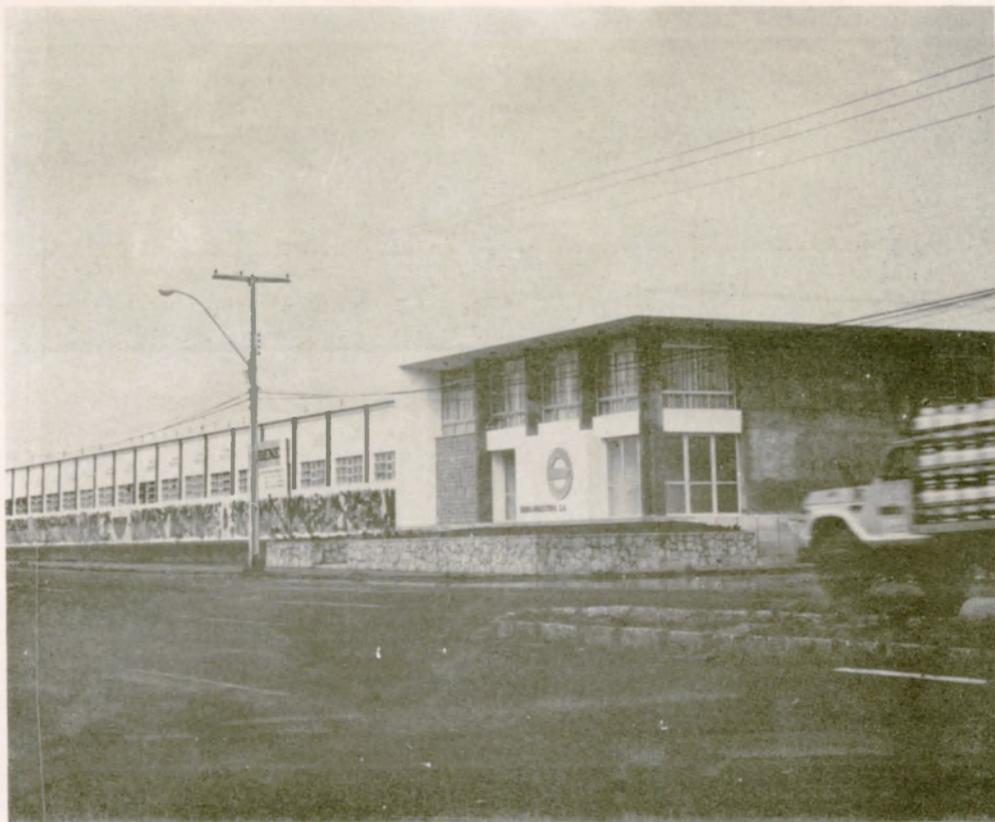
Camilo Calazans, um dos diretores do Banco do Brasil, da última vez que esteve em Natal visitou a fábrica comandada por Thiago Gadelha. Levou as melhores impressões da indústria.

Como (?) e por que (?) este salto se tornou possível são perguntas que podem comportar várias respostas. Entretanto, parece evidente que isso muito teria a ver com a atuação do diretor-industrial Thiago Gadelha. O próprio Orlando Gadelha Simas, fundador da “casa” e diretor-presidente, não vacila em afirmar que seus filhos Thiago e Eduardo Orlando (este diretor-financeiro aos 26 anos) “trouxeram ao empreendimento a vitalidade, a criatividade e o dinamismo da nova geração”.

E poderia ter dito mais o sr. Orlando. Em verdade, fruto de seus estudos e de seu pragmatismo, o diretor-industrial Thiago mantém a Simas de permanentes olhos abertos à tecnologia e às novas do marketing. Agora mesmo, Thiago descobriu no Rio de Janeiro o sr. Francisco de Holanda Pereira, por coincidência

um potiguar, formado em gerência de manutenção na Tchecoslováquia, e que já está contratado desde 1.º de março. Outro exemplo: ainda esses dias, Thiago contratou para prestar assistência tecnológica na fabricação de caramelos e balas, durante seis semanas por ano, um professor do Centro Internacional de Serviços Executivos (CISE) — professor Charles Voughan.

Talvez seja este um “segredo” de Thiago, herança do pai: trabalhar com pessoal capaz; exigir qualificação. Também é recente a contratação por parte da Simas de um gerente de vendas, sr. Bianor Aranha Filho. Bianor, por acaso, é genro do sr. Orlando Gadelha, cunhado pois de Thiago, mas é antes de tudo um técnico: foi do BANDERN e possui comprovada experiência no ramo. Aliás, um outro genro do sr. Orlando ocupa o



Thiago acha que, criando um mercado regional pelo aumento da renda da nossa população, o governo estaria dando à indústria nordestina o maior incentivo que ela poderia pensar em reivindicar.



cargo de diretor de produção da Simas Industrial: é o engenheiro Cláudio Múcio Procópio, igualmente de reconhecida capacidade, ex-chefe da carteira industrial do BDRN. Estes, Bianor e Cláudio, formam com o sr. Aureo Nilo de Paula, chefe de escritório, a administração ao nível de gerência da Simas. Aureo, por sinal, não tem qualquer laço de parentesco com os Gadelhas Simas.

Enfim, a lei do velho Orlando seguida por Thiago seria mais ou menos assim: — pode ser parente, e é bom que seja; mas o que importa acima de tudo é o “saber fazer”.

FIQUEMOS AQUI

Quanto à política, Thiago Gadelha se mantém à distância: “Limite-me ao dever de eleitor”. Mas, como empresário, ele não se furta a emitir opinião sobre pontos-de-vista de um político, conforme o caso. Assim, por exemplo, Thiago fala da entrevista concedida pelo senador Dinarte Mariz a *RN-ECONÔMICO*, n.º 41, em março último: “Acho que o senador tocou a realidade crua do 34/18; ele é um homem que sabe analisar as coisas com argumentos e coragem; e as soluções para os problemas colocados pelo senador, os empresários nordestinos esperam da parte do Governo Federal há muito tempo”. (Nota: na referida entrevista o senador Dinarte Mariz diz que “o 34/18 escraviza o Nordeste”).

Homem de ampla visão, o economista Thiago acredita que “um reforço, por assim dizer, que os governos poderiam dar à indústria do Nordeste seria através da formação de um mercado doméstico”. Explica ele — no entanto — que “tal mercado, para ser criado, exige a modernização da nossa agricultura, onde se situa 60% da população que atualmente quase nada consome, pelo menos a maior parte do ano”. Daí porque concorda com o lugar de “prioridade para a agricultura” defendido pelo Governo Cortez Pereira.

De outro lado, o jovem diretor-industrial analisa o mercado internacional “como alvo de grande concorrência, onde os mais fracos sempre saem perdendo no jogo dos negócios”. Assim, a Simas — apesar de estar recebendo constantes pedidos para amostragem de seus produtos — não cogita de ingressar no mercado externo a curto-prazo. Por enquanto, diz Thiago, “torna-se mais seguro ficarmos por aqui mesmo, lembrando também que mais uma saída para a ampliação do mercado doméstico seria a ampliação da rede escolar do Nordeste: “cada escola que surge é mais um ponto para venda de balas e doces”.

Concluindo, em tom de blague, Thiago Gadelha acrescenta: “. . . aliás, gosto muito de crianças, de festas de um modo geral, pois enfim é disso que vive quem produz e vende balas, drops, doces e etc”.

CONFECÇÕES GUARARAPES S.A.

SOCIEDADE DE CAPITAL ABERTO

C.G.C. 08.402.943/001

BALANÇO GERAL PROCEDIDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 1972

RELATÓRIO DA DIRETORIA

Senhores Acionistas:

O Balanço Geral e demonstração da conta de Lucros e Perdas encerrados em 31 de dezembro de 1972, que ora lhes apresentamos para suas apreciações e aprovações, representam fielmente o movimento de nossa empresa no exercício que passou, atendendo assim aos dispositivos legais e estatutários.

A tranquilidade reinante no país, o seu desenvolvimento e a bem orientada política financeira, deixam os empresários brasileiros, certos de que todo o investimento bem dirigido alcançará resultados satisfatórios para os que dele participam.

Finalmente conquistamos o título de maior indústria de confecções do Brasil, o que muito nos honra e tudo iremos fazer para conservar esta posição de liderança.

O faturamento alcançou a cifra de Cr\$ 170.911,085 o que representa um crescimento de 68,54% sobre o do ano anterior. Com este faturamento obtivemos o lucro líquido, após deduzida a provisão do imposto de renda, de Cr\$ 31.375.764, representando Cr\$ 0,62 por ação.

As exportações aumentaram substatancialmente este ano e podemos prever que já em 1973 iremos ultrapassar um milhão de dólares.

Baseados no balanço, apuramos os seguintes quocientes de solvência:

Liquidez corrente	...	5,63
Liquidez seca	...	3,29
Liquidez imediata	...	1,08
Liquidez mediata	...	4,50

A produção em relação a 1971, cresceu, no setor de camisas 51,13% e no de calças 46,05%.

Com a definição favorável da política de incentivos fiscais do

Governo do Estado do Rio Grande do Norte, iniciamos a construção de três novos galpões, totalizando 8.595 m² de área coberta, em terreno anexo à Fábrica Natal, o que dará margem à execução do plano de expansão no setor de calças na ordem de 128% de sua atual produção e um crescimento de 70% no setor de camisas.

Por outro lado, a Filial-São Paulo, em dezembro último, atingiu a produção equivalente a 70% de sua plena capacidade e dentro em breve estará produzindo o máximo que suas instalações atuais permitem. Pensando em sua expansão futura, adquirimos um amplo terreno, com área de 15.000 m², situado no mesmo quarteirão, com possibilidade de ligação interna com a Fábrica-São Paulo.

Nossa força de trabalho é atualmente representada por 3.200 pessoas, sendo 2.000 em Natal e 1.200 em São Paulo.

Ainda no exercício em pauta, efetuamos um aumento do capital social de Cr\$ 30.000.000,00 para Cr\$ 51.000.000,00, com utilização de reservas, representando uma distribuição de 7 (sete) ações novas bonificadas para cada grupo de 10 (dez) ações possuídas e pagamos também um dividendo de 6%, ou seja, Cr\$ 0,06 por ação.

Na próxima Assembleia Geral Extraordinária, vamos sugerir que com os recursos já existentes, seja aumentado o capital em 50% e distribuído um dividendo de 6%.

Resta-nos agradecer a valiosa colaboração de nossos funcionários, tomados por um verdadeiro espírito de equipe, possibilitando, assim, obtermos o resultado que lhes apresentamos.

Na oportunidade, colocamo-nos ao inteiro-dispor dos senhores Acionistas, para lhes prestar quaisquer esclarecimentos que se fizerem necessários.

BALANÇO PATRIMONIAL EM 31 DE DEZEMBRO DE 1972

ATIVO		PASSIVO	
	Cr\$	Cr\$	Cr\$
DISPONÍVEL			
Bens numéricos	58.294		
Depósitos bancários a vista	15.872.434	15.930.728	
REALIZÁVEL A CURTO PRAZO (até 180 dias)			
Contas a receber de clientes			
Duplicatas a receber	90.027.115		
Duplicatas descontadas	(58.336.690)		
Provisão para credores duvidosos	(900.271)		
	30.790.154		
Outras contas a receber	1.781.137		
Estoques (Nota 1)	34.455.025	67.026.316	
Total ativo corrente		82.957.044	
IMOBILIZADO			
Imobilizações técnicas (Nota 2)	27.331.812		
Imobilizações financeiras			
Participações em empresas no exterior (inclui correção monetária de Cr\$ 47.145)	791.145		
Empréstimos compulsórios e outros, ao custo	245.539	28.368.496	
		111.325.540	
COMPENSAÇÃO			
Bancos - Conta cobrança	8.523.568		
Ações caucionadas e outras contas	1.027.742	9.551.310	
		120.876.850	
EXIGÍVEL A CURTO PRAZO (até 180 dias)			
Fornecedores			9.300.006
Imposto de renda (Nota 4)			1.327.458
Imposto a recolher			1.897.526
Outras contas a pagar			2.214.260
Total passivo corrente			14.739.250
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO (acima de 180 dias)			
Imposto de renda (Nota 4)			2.714.836
Outras contas a pagar			978.211
			3.693.047
PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
Capital subscrito e totalmente integralizado (Nota 3)			51.000.000
Reservas para aumento de capital			
Correção monetária do imobilizado (Nota 2)			3.775.655
Isenção imposto de renda - Lei 4.239/63 (Nota 4)			3.276.600
Reinvestimento - Decreto 55.334/64 (Nota 4)			2.997.736
Manutenção do capital de giro			6.157.927
Reserva Legal			4.728.739
Lucros acumulados (Quadro II)			20.956.586
			92.893.243
			111.325.540
COMPENSAÇÃO			
			9.551.310
			120.876.850

Natal, 31 de dezembro de 1972.

NEVALDO ROCHA
Presidente

NÉLIO DE ALBUQUERQUE ARAGÃO
Vice Presidente

NELSON ROCHA DE OLIVEIRA
Diretor Industrial

NILSON ROCHA DE OLIVEIRA
Diretor Administrativo

PAULO FERREIRA MACHADO
Diretor Financeiro

FRANCISCO NÉLIO FERREIRA DO MONTE
Diretor Comercial

LUPÉRCIO SILVA DE MENEZES
Diretor Técnico

NILZA PONTES MONTENEGRO
Téc. Contabilidade CRC-873/RN

CONFECÇÕES GUARARAPES S.A.

SOCIEDADE DE CAPITAL ABERTO

C.G.C. 08.402.943/001

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS E DE LUCROS ACUMULADOS EXERCÍCIO FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 1972

	C\$	C\$
VENDAS		170.911.085
Menos: Imposto sobre produtos industrializados		14.861.004
Vendas líquidas		156.050.081
CUSTO DAS VENDAS		94.218.580
Lucro Bruto		61.831.492
DESPESAS COM VENDAS		
Comissões	7.504.612	
Imposto Circulação de Mercadorias	1.393.795	
Provisão para devedores duvidosos, menos reversão de C\$ 497.374	402.897	
Fretes e carretos	1.153.069	
Outras despesas	500.430	
		10.954.803
		50.876.689
COSTOS GERAIS		
Despesas financeiras	9.097.261	
Despesas administrativas	6.001.822	
Honorários da diretoria	424.066	
Impostos e taxas diversas	151.070	
		15.674.219
		35.202.470
DEPRECIACÃO (menos C\$ 642.322 absorvidos no custo dos produtos)		293.448
Lucro operacional		34.909.022
OUTRAS RECEITAS		509.036
Lucro líquido antes do imposto de renda		35.418.058
PROVISÃO PARA IMPOSTO DE RENDA (Nota 4)		4.042.294
Lucro líquido do exercício		31.375.764
LUCROS ACUMULADOS		
Saldo no início do exercício		14.289.831
		45.665.595
Apropriações		
Aumento de capital	11.166.300	
Dividendos distribuídos	1.800.000	
Reserva para aumento de capital Lei 4.239/63 - Isenção imposto de renda (Nota 4)	3.275.510	
Decreto 55.334/64 - Reinvestimento	740.484	
Provisão para manutenção do capital de giro	6.157.927	
Reserva legal	1.568.788	
		24.709.009
		20.956.586

NOTAS EXPLICATIVAS DA DIRETORIA ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS EM 31 DE DEZEMBRO DE 1972

NOTA 1 - ESTOQUES

	C\$
Produtos elaborados e em elaboração	17.526.215
Materiais Primos e Materiais secundários	16.928.810
	34.455.025

Os estoques estão demonstrados pelo custo médio de compra ou de produção, os quais não excedam o custo de reposição e/ou valor de realização.

NOTA 2 - IMOBILIZAÇÕES TÉCNICAS

	Custo C\$	Correção Monetária C\$	Total C\$
Imóveis	11.269.177	5.342.790	16.611.967
Maquinários	6.257.319	1.222.626	7.479.945
Instalações	1.445.635	430.555	1.876.190
Móveis e Utensílios	2.114.652	321.104	2.435.756
Veículos	84.558		84.558
	21.171.341	7.317.075	28.488.416
Depreciação acumulada	1.676.755	372.753	2.049.508
	19.494.586	6.944.322	26.438.908
Construções em andamento	892.904		892.904
	20.387.490	6.944.322	27.331.812

A companhia vem procedendo à correção monetária do ativo imobilizado de acordo com a legislação vigente. O montante líquido da correção correspondente ao exercício de 1972 importou em C\$ 3.775.655, tendo tal valor sido creditado em conta específica para aproveitamento em futuro aumento de capital. A companhia adota o método linear para o cálculo da depreciação sobre custo e correção monetária.

NOTA 3 - CAPITAL

O capital está representado por 51.000.000 de ações ordinárias, ao portador, do valor nominal de C\$ 1, cada. No decorrer do exercício foi aumentado por C\$ 21.000.000, cuja integralização foi procedida da seguinte forma:

	C\$
Lucros acumulados	11.166.300
Reserva para manutenção do capital de giro	5.378.062
Correção monetária do imobilizado	1.696.489
Reserva para aumento de capital Lei nº4.239/63 (isenção do imposto de renda)	2.759.149
	21.000.000

NOTA 4 - IMPOSTO DE RENDA

De acordo com a Lei nº64.214/69 e até 1974, a companhia goza de isenção de 50% do imposto de renda sobre os lucros auferidos nas operações realizadas na área de atuação da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste - SUDENE. Todavia, uma reserva pelo valor equivalente ao da isenção deve ser constituída e capitalizada no exercício subsequente aquele em que o imposto for devido. A importância de C\$ 3.275.510 corresponde ao valor da isenção do imposto de renda sobre os resultados do exercício de 1972. Do valor do imposto devido, pode ainda a companhia deduzir 26% para aplicação em projetos de terceiros, ou sob a forma de reinvestimento, de acordo com a legislação de incentivos fiscais.

No caso de reinvestimento, uma importância equivalente à do reinvestimento, deverá ser apropriada dos lucros e capitalizada. A companhia tem optado pelo reinvestimento, todavia, somente tem constituído a respectiva reserva nos exercícios subsequentes. Dessa forma deverá ser apropriada dos lucros acumulados uma importância de aproximadamente C\$ 1.437.000 correspondente a parcela a ser reinvestida, para constituição da referida reserva.

PARECER DOS AUDITORES INDEPENDENTES

Ilmos. Srs. Diretores

Examinamos o balanço patrimonial da Confecções Guararapes S. A. levantado em 31 de dezembro de 1972 e a correspondente demonstração de resultados e de lucros acumulados do exercício findo nessa mesma data. Efetuamos nosso exame consoante padrões reconhecidos de auditoria e de acordo com as exigências do Banco Central do Brasil para as companhias de capital aberto, incluindo revisões parciais dos livros e documentos de contabilidade, bem como aplicando outros processos técnicos de auditoria na extensão que julgamos necessária segundo as circunstâncias.

Somos de parecer que os referidas demonstrações financeiras são fidedignas demonstrações da posição financeira da Confecções Gua-

rarapes S. A. em 31 de dezembro de 1972 e do resultado das operações do exercício, de conformidade com princípios contábeis geralmente adotados e aplicados de maneira consistente em relação ao exercício anterior.

São Paulo, 09 de março de 1973

Price Waterhouse Peat & Co.

CRC - SP - 160

AI - PJ - SP - 34

GEMEC - RAI - 72 - 016 - PJ

Contador Responsável

Carlos de Souza Carvalho

CRC - RS - 9314 "S" - SP - 101

AI - PF - SP - 67

GEMEC - RAI - 72 - 016 - FJ

PARECER DO CONSELHO FISCAL

Examinamos com a colaboração dos auditores independentes os documentos relativos ao ano findo em 31 de dezembro de 1972, que nos foram apresentados pela Diretoria para os fins do Artigo 127 Inciso III do Decreto-Lei no. 2627 de 1940.

Baseado no exame efetuado e nas informações e explicações suplementares obtidas da diretoria, somos de parecer que as contas apresentadas merecem a aprovação dos senhores acionistas.

Natal, 19 de fevereiro de 1973

Reginaldo Teófilo da Silva

José Rezende Filho

Benivaldo Alves de Azevedo

GAMARÃO

Um fabuloso negócio para o RN

Se tudo caminhar dentro do previsto, o Rio Grande do Norte passará a ter no camarão uma das suas maiores fontes de riqueza. Dispomos de aproximadamente 10.000 hectares de pequenas e médias salinas hoje improdutivas e deficitárias, as quais — sendo transformadas em “fazendas de camarões” — poderão dar ao nosso Estado um faturamento anual de trezentos milhões de cruzeiros, em curto-prazo. Quer dizer: um faturamento equivalente a quase 14% do total da renda interna bruta de todo Estado, calculada ano passado em torno de Cr\$ 2.300 milhões.

As estimativas são de um grupo de trabalho do Banco de Desenvolvimento (BDRN) que se acha incumbido de apresentar ao governador Cortez Pereira um relatório sobre a viabilidade da criação de camarões em viveiros no Rio Grande do Norte. Tal relatório — a ser divulgado ainda este mês — abordará, em detalhes, aspectos técnicos e científicos do empreendimento, baseando-se sobretudo nas verificações do químico-industrial Tupan Ferreira de Souza que recentemente visitou as “fazendas” do Japão, Estados Unidos e México, fazendo parte da comitiva também integrada pelo presidente do BDRN, sr. Arimar França, e pelo deputado Antônio Florêncio.

Enquanto isso, em conjunto com o Instituto de Biologia Marinha da Universidade Federal (IBM), o BDRN já iniciou funções práticas no sentido de montar um laboratório-piloto que se encarregará de fornecer aos criadores do Estado milhares de camarões em idade juvenil (de 25 a 30 dias), num negócio semelhante ao que fazem os modernos postos de venda de pintos-de-um-dia. Explica o químico Tupan Ferreira que “estamos, de outro lado, estudando qual o melhor tipo de ração a ser aqui utilizado, partindo de matérias-primas naturalmente encontradas no Rio Grande do Norte, como as farinhas de milho e de mandioca, a torta de algodão, a algaroba ou o agar-agar das algas”.

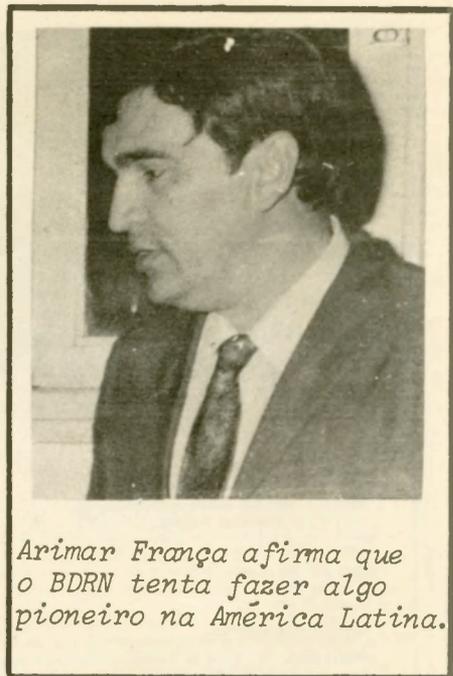
AS CONDIÇÕES

Informações e estudos os mais variados já demonstraram que o Rio Grande do Norte reúne condições excepcionais enquanto área para criação de camarões em escala: clima, temperatura, teor de salinidade da água, grau de evaporação e precipitação da água, impermeabilidade do solo, topografia, localização, custos de terrenos, disponibilidade de matéria-prima para a ração, etc.

E o químico Tupan Ferreira — professor do Instituto de Química da UFRN — confirma essas vantagens, citando alguns exemplos:

“O camarão exige água de temperatura pouco oscilante, sendo que a média universal ideal situa-se entre 27 a 28°C. Pois bem, o Rio Grande do Norte é das poucas regiões do mundo onde a variação de temperatura d'água não vai além de 40°C e sua média está exatamente dentro do padrão desejado de 27 a 28°C. Também temos o teor de salinidade ideal, entre 3 a 3,5‰. Além disso, nossa topografia registra áreas planas nas regiões das pequenas e médias salinas, conforme se faz necessário. Temos diferentes matérias-primas para fabricar a ração balanceada. E afinal o preço do ha. de terra nas zonas apropriadas seria aqui abaixo de mil dólares, enquanto que no Japão — por exemplo — um ha. custa nada menos que 330 mil dólares”.

Segundo Tupan, essas “condições excepcionais” estão mais ou menos presentes numa faixa de quase 200 km da costa de nosso Estado, indo das imediações de Guamaré até a divisa com o Ceará.



Arimar França afirma que o BDRN tenta fazer algo pioneiro na América Latina.

TRÊS FASES

O projeto do BDRN irá colocar três fases para a concretização do grande negócio dos camarões. Inicialmente, prevê-se a montagem do laboratório-piloto, que pegará fêmeas ovadas e depois cuidará de seus camarõezinhos até que atinjam a idade de 25 a 35 dias — estes, bem cuidados e alimentados pela ração produzida pelo próprio laboratório, serão em seguida fornecidos aos viveiros. A segunda-fase compreenderá a criação e engorda dos crustáceos, até que cheguem à idade “adulta” (120 dias), quando então poderão ser capturados para a terceira-fase do empreendimento: industrialização e comercialização.



Tupan Ferreira visitou as “fazendas” de camarão do Japão, do México e dos Estados Unidos. E teve amplo acesso aos adiantados processos tecnológicos de criação desse crustáceo.

Por intermédio do BDRN, pretende o Estado impulsionar o processo — estruturando a sua primeira-fase — e a partir daí permitir que a iniciativa privada aproveite a oportunidade. Em declarações à imprensa, o sr. Arimar França expressou assim a idéia: “Nosso Banco de Desenvolvimento tenta fazer algo pioneiro em toda a América do Sul, no que diz respeito à criação de camarões. O BDRN quer entregar ao empresariado todas as informações e estudos necessários e suficientes para que ele faça seus viveiros. Afora isso, oferecemos também ao empresariado o camarão juvenil, pronto para engorda”.

Outro aspecto interessante do projeto é seu caráter de relativo curto-prazo. Garante o professor Tupan Ferreira que “dentro de seis meses teremos os resultados práticos do laboratório-piloto, ou experimental, e assim a certeza definitiva da viabilidade do projeto. Logo após deveremos partir para a implantação completa da segunda e terceira-fases, as quais podem ser efetivadas em seis ou sete meses”.

Com efeito, explica Tupan que “um viveiro pode ser feito em um mês, tranquilamente, e depois de 120 dias já estará produzindo cerca de 5 toneladas/ano de camarão por hectare”.

GRANDE NEGÓCIO

Mas além do curto-prazo, o projeto dos camarões apresentaria outros pontos positivos. Trata-se de um projeto “barato” — afirmam os economistas do BDRN — “pois seu custo de implantação não chegará a um milhão de cruzeiros, enquanto que o faturamento potencial decorrente poderá ser de Cr\$ 300 milhões ao ano, caso os nossos 10.000 ha. de pequenas e médias salinas venham a ser de fato transformados em fazendas destes crustáceos”. E são feitos os cálculos: hoje cada kg-efetivo de camarão (camarão descabeçado) está cotado a dois dólares. Logo se produzirmos 5 toneladas/ano por hectare nos 10.000 ha. do RN — teremos 50.000 toneladas/ano no Estado de camarões vivos, ou seja, 25.000 toneladas/ano de camarões descabeçados. Portanto, teremos um valor de produção de 50 milhões de dólares, que convertidos em cruzeiros (a Cr\$ 6,00 o dólar) dão Cr\$ 300 milhões.

Tais cifras são capazes de impressionar, e realmente estariam impressionando não só empresários do Sul, mas também investidores estrangeiros — a exemplo dos homens do grupo ATAKA, que já se manifestaram interessados no negócio.



Na foto acima, Antônio Florencio e Arimar França, em visita ao serviço de alimentação de camarões, no Texas. Eles, juntamente com Tupan Ferreira, estão incumbidos de apresentar ao Governo do Estado um relatório sobre a viabilidade da criação de camarões no Rio Grande do Norte.

TUDO CERTO

Em fevereiro de 1972, o Instituto de Biologia Marinha — por meio de seu diretor Sebastião Monte — denunciava a captura indiscriminada do camarão em diferentes pontos do Estado, quando são pescados camarões juvenis de apenas 2 cm. Isso ainda continua, mas tende a acabar. O mercado internacional exige que o camarão tenha ao menos 12,5 cm. e esse é o tamanho mínimo para captura tanto no México como nos Estados Unidos. No Japão, o tamanho normal hoje em consumo é de 17 cm. Com a perspectiva de ingresso no mercado internacional, onde — aliás — as possibilidades são ilimitadas nos Estados Unidos e na Europa, o Rio Grande do Norte também deverá adotar a exigência mínima dos 12,5 cm. No entanto, o professor Tupan Ferreira acha que não haverá nenhum problema nesse sentido “desde que tenhamos os viveiros bem cuidados e uma vigilância sobre a captura”.

Entendidos no assunto classificam como “um crime contra a natureza a pesca indiscriminada do camarão”. E argumentam: cada fêmea põe em média 250.000 ovos, mas — no mar — a sobrevivência é absurdamente pequena — apenas uns 4 ovos. De outro lado,

no laboratório, o índice de perda dos ovos é de apenas 3 a 4%.

Complementando, explicam os técnicos que um viveiro não oferece nenhuma dificuldade de construção. Basta um tanque de areia de 2.000m² ou maior (no Japão existe tanque até de 40 mil m²) com ligação com o mar ou com rio para se fazer diariamente a renovação da água. Somente isso, e mais um pequeno barco para captura.

Quanto ao know-how os americanos e os japoneses sobretudo, e até certo ponto os mexicanos, “estão completamente abertos, sem qualquer segredo, sendo que mesmo por telefone podemos ouvir suas sugestões na hora que precisarmos” — afirma Tupan Ferreira. E finaliza: “Mas durante a nossa viagem recente ao exterior, visitando os mais modernos viveiros do mundo, foi nos possível captar e trazer o que há de essencial para o desenvolvimento desta fase do projeto. Assim, com ajuda dos biólogos do Instituto de Biologia Marinha e com o constante recebimento de publicações do exterior, estamos em condições de levar à frente o trabalho. Depois, poderemos enviar técnicos aos Estados Unidos e Japão e México para estágios. Creio que dará tudo certo”.

A Provisão e ao Comércio	43.953.131,30	
À Atividades Não Especificadas	10.048.014,61	
A Governos Estadual e Municipal	9.417.247,04	
A Autarquias	28.605.388,53	91.973.801,54
OUTROS CRÉDITOS		49.482.336,35
IMOBILIZADO		2.398.332,93
RESULTADO PENDENTE		1.528.106,95
CONTAS DE COMPENSAÇÃO		43.186.592,86
		<u>193.126.399,19</u>

Reservas e Fundos	2.123.400,55	12.123.400,55
EXIGIVEL		
Depósitos		48.855.185,34
Outras Exigibilidades		86.696.464,55
RESULTADO PENDENTE		2.264.755,89
CONTAS DE COMPENSAÇÃO		43.186.592,86
		<u>193.126.399,19</u>

CONDENSAÇÃO DA CONTA LUCROS E PERDAS

DÉBITO		CRÉDITO	
DESPEÇAS OPERACIONAIS	1.163.661,81	RENDAS OPERACIONAIS	5.343.701,11
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	3.079.110,70	RENDAS DE TARIFAS S/SERVIÇOS	88.740,70
PERDAS DIVERSAS	273.781,01	OUTRAS RENDAS	261.608,37
LUCRO LIQUIDO	1.392.052,54	LUCROS DIVERSOS	214.555,88
	<u>5.908.606,06</u>		<u>5.908.606,06</u>

Visto do Conselho Fiscal:

Solon Rufino Aranha
Joaquim Mavignier de Noronha
Zuleide Ferreira Barbalho

Diretores:

Osmunco Araújo de Faria — Diretor Presidente
Omar Dantas — Diretor de Operações
Haroldo de Sá Bezerra — Diretor Administrativo

Natal (RN), 29 de Dezembro de 1972.

José Reis de Oliveira
Téc. Cont. CRC 1181/RN.

PARECER DO CONSELHO FISCAL:

Na conformidade do que dispõe os Estatutos do Banco do Rio Grande do Norte S.A., o Conselho Fiscal examinou, detalhadamente, o Relatório da Diretoria e anexos, constantes dos Balanços de 30 de junho e 31 de dezembro e as contas de Lucros e Perdas e demais documentos referentes ao exercício financeiro de 1972, verificando encontrar-se tudo em absoluta ordem e exatidão, por que propõe sejam aprovados pela Assembléia Geral Ordinária sem reservas. Em consequência, apresenta à Diretoria do Banco e aos seus Acionistas congratulações pelos excelentes resultados verificados no exercício financeiro próximo findo, como revelam os citados documentos.

Natal (Rn), 19 de janeiro de 1973.

(a) SOLON RUFINO ARANHA
Presidente

(a) JOAQUIM MAVIGNIER DE NORONHA
Membro

(a) ZULEIDE FERREIRA BARBALHO
Membro

PARECER DO TRIBUNAL DE CONTAS

Ofício n. 43/73-B.G.

Natal, 29.03.73

Sr. Diretor,

Comunico a V. S., para os devidos fins, que após as verificações contábeis realizadas por técnicos deste Tribunal, o Plenário desta Corte de Contas, por unanimidade de votos, decidiu aprovar os Balanços e Demonstrações da conta Lucros e Per-

das do Banco do Rio Grande do Norte correspondentes ao exercício de 1972.

Aproveito a oportunidade para apresentar a V. S. nossos protestos de estima e consideração.
SEVERINO LOPES DE OLIVEIRA, DIRETOR GERAL

PARECER DO CONTROLE INTERNO

Ofício n.º 36/73

Natal, 14.03.73.

Senhor Presidente,

Apraz-me comunicar a V. Exa. para os devidos

fins, que em virtude da Informação n.º 070/73-DCI, foram anotados neste Departamento, os Balanços e respectivas demonstrações da Conta de LUCROS E PERDAS, do Banco do Rio Grande do Norte S/A, realizados em 30.06.72 e 31.12.72, constitutivos do Processo n.º 04384/73-SF, de 12.03.73.

Ao ensejo apresento a V. Exa. protestos de consideração e apreço.

EDILZA ALVES CORREIA SOUSA
Diretor Geral

Banco do Rio Grande do Norte S/A

RELATÓRIO DA DIRETORIA

Senhores Acionistas,

Retornamos à sua presença para dar-lhes a visão das atividades que durante o ano de 1972, desenvolvemos. Aqui procuraremos, sucintamente, apresentar os principais resultados que alcançamos naquele exercício. Verifiquem e analisem o quanto fizemos pelo Banco e pelo Estado.

Ajudando ao homem do campo, aos empresários que modernizam o nosso parque industrial, ao Governo que eletrifica cidades, abre estradas e amplia as comunicações e aos comerciantes encarregados da circulação das riquezas, elevamos nossas aplicações de Cr\$ 46.761.750,28 (quarenta e seis milhões, setecentos e sessenta e um mil, setecentos e cinquenta cruzeiros e vinte e oito centavos), para Cr\$ 91.973.801,54 (noventa e um milhões, novecentos e setenta e três mil, oitocentos

e um cruzeiros e cinquenta e quatro centavos).

Num saneamento do ativo e com o aumento das reservas, conseguimos reduzir o nosso imobilizado, que em 1971, era de 63% em relação ao capital próprio, para apenas 52% neste exercício.

Ainda, como consequência do maior volume dos depósitos providos, tanto do setor privado como do setor público, tivemos um incremento nesta área na ordem de 85% (oitenta e cinco) por cento.

Elevou-se a Cr\$ 2.036.849,42 (dois milhões e trinta e seis mil e oitocentos e quarenta e nove cruzeiros e quarenta e dois centavos), o lucro líquido do exercício. Saliente-se que eliminaram-se do ativo verbas no valor de Cr\$ 547.351,80 (quinhentos e quarenta e sete mil, trezentos e cinquenta e um cruzeiros e oitenta centavos), de prejuízos verificados ou de contas de liquidação duvidosa.

O Capital e reservas globais do Banco que eram em 1971, Cr\$ 4.636.535,34 (quatro milhões, seiscentos e trinta e seis mil, quinhentos e trinta e cinco cruzeiros e trinta e quatro centavos), atingiram Cr\$ 12.123.400,55 (doze milhões, cento e vinte e três mil, quatrocentos cruzeiros e cinquenta e cinco centavos), no presente exercício.

Assumimos o controle acionário do Banco Comércio e Indústria Norteriograndense S/A.

Este relatório, como dizíamos inicialmente, espelha o trabalho desta Diretoria em 1972. Com o apoio do Governador do Estado, Prof. Cortez Pereira, Secretários de Estado, a dedicação do funcionalismo, a confiança dos clientes e acionistas, bem como graças ao clima de tranquilidade que reina no País é que nos foi possível atingir os dados citados.

NATAL (RN), 31 de dezembro de 1972.

OSMUNDO ARAÚJO DE FARIA — Dir. Presidente
OMAR DANTAS — Dir. de Operações
HAROLDO DE SÁ BEZERRA — Dir. Administrativo

BALANÇO EM 29 DE DEZEMBRO DE 1972 Compreendendo: DIREÇÃO GERAL E AGÊNCIAS

ATIVO		PASSIVO	
DISPONIBILIDADES REALIZÁVEL	4.557.228,56	NÃO EXIGIVEL	
Empréstimos:		Capital	3.003.540,00
À Produção e ao Comércio	43.903.151,36	Aumento de Capital	680.460,00

O DIREITO À CERTIDÃO NEGATIVA DO IMPOSTO



Ney Lopes de Souza

O crescimento vertiginoso das funções do Estado, exigindo cada dia mais recursos para atendimento das múltiplas solicitações do organismo social, reflete-se violentamente no Direito Tributário. A proliferação das leis fiscais assemelha-se ao sarcasmo de Voltaire, quando afirmava que o viajante do século XVIII, na França, trocava com mais frequência de leis do que de cavalos.

O empresário necessita organizar-se, utilizando assessorias especializadas no ramo do direito tributário, para poder transpor ileso as vicissitudes motivadas pela legislação fiscal.

Um problema que tem provocado dissabores, tanto ao fisco quanto ao contribuinte, é o da expedição de certidões negativas, nos casos em que o contribuinte tenha contra si procedimento fiscal em curso. A dificuldade maior prende-se as interpretações personalistas e sem base técnico-jurídica nascidas de certos setores. Isto porque, se consultado o Código Tributário Nacional, que tem precedência hierárquica sobre a legislação estadual, a solução emergiria cristalina.

São múltiplas as hipóteses em que o empresário, por força de interpretação do fisco, é obrigado a defender-se em autos de infração. Tal fato não pode significar que o contribuinte esteja faltoso para com o erário, visto que a lei lhe assegura ampla defesa administrativa e judicial. Ademais, sobretudo no plano municipal e estadual, a falta de melhor conhecimento da lei fiscal provoca lavraturas de autos de infração, sem lastreamento jurídico.

A lesão maior, todavia, verifica-se quando o contribuinte requer certidão negativa para efeito de consumir transações do seu interesse comercial. Ai constata-se vácuo jurídico entre, por exemplo, a lei estadual 4.035 e sua regulamentação (decreto 5.735), e o disposto no Código Tributário Nacional (C. T. N.).

Entende o fisco estadual que o contribuinte com dívida ativa inscrita, fica impossibilitado de obter a certidão negativa, salvo se, administrativamente, oferecer garantias. Na prática, o empresário que precisa, com urgência, de um empréstimo bancário para movimentar seus negócios, depara-se com a dificuldade de obtê-lo, pela simples circunstância de não ter conseguido sucesso na tramitação administrativa de auto de infração, lavrado contra a sua firma. Dois aspectos podem sugerir: primeiro, a Fazenda inscrever a dívida e não iniciar o processo judicial da Execução fiscal e segundo, encaminhar o Executivo, na forma da legislação aplicável. Num caso e noutro, ao contribuinte assiste o direito de defender-se por todos os meios legais. Até aí inexistente dívida, pois não se caracterizou, ainda, a coisa julgada. No primeiro caso a garantia da presunção de dívida não pode ser condição básica para liberação de certidão, visto que somente na segunda hipótese tal exigência se impõe, através da penhora judicial. A prevalecer entendimento contrário, melhor seria extinguir o direito de defesa e simplesmente a Fazenda Pública, com base na inscrição da dívida, arrestar ou sequestrar bens do contribuinte, a exemplo da busca e apreensão que a legislação autoriza, independente de Execução Cambial, nos casos de venda com alienação fiduciária.

Ademais, o Código Tributário Nacional ampara o contribuinte nestes casos, o que está dúbio na legislação estadual do Rio Grande do Norte. O art. 206 do C. T. N. manda expedir a certidão, constando a existência de crédito em curso de cobrança executiva, na qual se tiver efetuado penhora e, se for o caso, mencionando créditos não vencidos ou cuja exigibilidade esteja suspensa (moratória, depósito, reclamações e recursos administrativos, a medida liminar em mandado de segurança). A certidão expedida nestas condições, tem o mesmo efeito que a certidão negativa, onde nenhum crédito da Fazenda seja mencionado.

Como se vê, a multiplicidade de leis fiscais deve levar Fazenda e contribuintes a analisarem os textos tecnicamente, preservando sempre os interesses de um ou de outro. A astúcia de certos empresários não pode servir de pano de fundo

para obstacular a atividade normal dos que procuram cumprir as suas obrigações.

O comentário feito, em torno da expedição de certidões negativas, tem por objetivo levantar um assunto que merece ser posto em seu devido lugar, para que nem o fisco, nem o contribuinte, percam tempo discutindo minúcias e esquecendo o principal que é acelerar o desenvolvimento econômico do Estado e do país.

JURISPRUDÊNCIA

- EXECUTIVO FISCAL — Quem adquire bens é responsável pelos débitos fiscais do antigo proprietário se não se munir da competente quitação fiscal. Falta de bens a serem penhorados — Como se procede nesse caso (T. J. Sta. Catarina — agravo petição n.º 2.812).
- AÇÃO ANULATÓRIA DE DÉBITO FISCAL — Não era exigível imposto do selo sobre a importação, sem cobertura cambial, de máquinas e equipamentos destinados à incorporação no capital de empresas industriais, na vigência do art. 69 da Tabela anexa do D. 32.392, de 9.3.53 — Recurso extraordinário provido (STF — RE 66.345).
- IMPOSTO SOBRE CIRCULAÇÃO DE MERCADORIAS — É ilegítima a cobrança do ICM exigido na entrada da mercadoria do exterior (TA CIV SP — 8.º Cam. ag. pet. 176.691).

— O ICM não incide sobre cooperativa que opera apenas com seus associados. Débito fiscal anterior à vigência do Dec. Lei n. 406, de 31.12.68 — (STF — RE 72.590).

— O ICM não incide sobre vendas feitas por leiloeiros, de bens particulares, que não sejam comerciantes, industriais ou produtores. (STF — RE 71.827).

CONSULTAS & ORIENTAÇÃO

Consultas ou orientação em torno de Direito Tributário, Trabalhista e Comercial podem ser encaminhadas para Ney Lopes de Souza, no Edifício Barão do Rio Branco, sala 1009, fone 2-1226, ou para a redação do RNECONÔMICO, e serão devidamente respondidas através desta coluna.

CONCENTRAÇÃO OU DISTRIBUIÇÃO?

Verifica-se, em vários setores da vida econômica nacional, uma tendência à concentração, inclusive mediante a fusão de empresas. Caso comum é o dos estabelecimentos de crédito, onde se sucedem as aquisições de bancos menores por grandes institutos e o desaparecimento das tradicionais cooperativas de crédito, como ocorreu, entre nós, com a Cooperativa dirigida pelo benemérito professor Ulisses de Góis, para ficar num exemplo. No setor industrial o fenômeno repete-se e vemos, no comércio, como estão os supermercados sobrepujando as mercearias, que ainda resistem pela prática do "fiado", ou graças a fregueses tradicionais e conservadores.

ATIVIDADES AGRÍCOLAS

Entretanto, com relação às atividades agrícolas, nossa política econômica tomou rumos diferentes.

É exato que existem as concentrações, persistindo a empresa, perfeitamente acolhida pelo Estatuto da Terra, desde que enquadrada em suas normas. Quando toma a forma de Sociedade Anônima, ela se habilita a certo tipo de financiamento e consegue subsistir à inflexibilidade da lei civil que, determinando o inventário e partilha dos bens do morto, fraciona o imóvel rural, salvo quando indivisível. Com a S. A., partilham-se ações e não terras.

Mas o Governo Brasileiro promove, com determinação, uma reforma agrária, pela qual combate, simultaneamente, o latifúndio e o minifúndio. E sem condenar a empresa agrícola, estimula o desenvolvimento da propriedade familiar, que é o módulo ou a medida das mínimas condições econômico-sociais numa exploração rural rentável. Ou, na expressão da própria lei, é aquela propriedade explorada direta e pessoalmente pelo agricultor e sua família, capaz de absorver-lhes toda a força de trabalho e garantir-lhes a subsistência e o progresso social e econômico. Abaixo dessa medida surge o minifúndio.

RENTABILIDADE

Técnicos existem, dominados por persistente economismo, descrentes da

viabilidade efetiva da propriedade familiar, como iniciativa rentável, nos atuais tempos de concentração e de tecnicismo avançados.

Não é nova a questão e por volta de 1928 Alceu Amoroso Lima divulgava no Brasil o distributismo, movimento contrário à acumulação da riqueza nas mãos do Estado, ou em poucas mãos, porém favorável à difusão da pequena propriedade. O Papa João XXIII, em 1961, adotava na encíclica "Mater et Magistra" o pensamento de Pio XII, externado em 1944, quando afirmou: "As pequenas e médias propriedades agrícolas, artesanais, comerciais e industriais devem ser protegidas e promovidas; além disso, devem elas se agrupar em cooperativas para desfrutar das vantagens e dos benefícios das grandes empresas".

PEQUENA PROPRIEDADE

A decisão do Governo brasileiro de pequena propriedade rural patenteia-se não só pelo Estatuto da Terra e legislação complementar, como também por atos posteriores, inclusive, com relação ao Nordeste, pelo Plano Nacional de Irrigação, a cargo do DNOCS e pelo decreto-lei n. 1.179 de 6 de julho de 1971, que instituiu o PROTERRA, justamente para redistribuição de terras e estímulo à agro-indústria do Norte e Nordeste, em plena execução.

De nada adiantaria, de fato, proporcionar ao pequeno agricultor e sua família um trato de terra, mesmo excelente, sem a devida assistência e orientações de vários tipos, ao par de seu preparo pessoal adequado para a missão, o que está previsto na legislação e normas adotadas.

ÁREAS DE IRRIGAÇÃO

A experiência mais discutida e ouvida, sem dúvida, é aquela que se está fazendo nas áreas de irrigação, ante o elevado custo do investimento governamental, que vai a doze mil cruzeiros por hectare e a superfície relativamente pequena.

Segundo o Plano Nacional de Irrigação, o DNOCS, até 1974, executará



OTTO GUERRA

39 projetos nos Estados encravados no Polígono das Secas (Rio Grande do Norte inclusive), os quais deverão gerar 80 mil empregos novos, mas correspondendo em área, apenas, a 1,2% da superfície cultivada do Nordeste.

Adiante-se que as áreas de irrigação, mesmo ocupadas por antigos proprietários, estão sendo desapropriadas para a localização das famílias de colonos, em lotes convenientemente dimensionados. No açude São Gonçalo, por exemplo, que irriga as férteis várzeas de Souza, na Paraíba, havia 136 propriedades, segundo lemos. Foram totalmente desapropriadas para a colocação de 160 famílias. Conhecemos a região, onde passamos uma de nossas férias e fizemos uma série de observações, de que resultou um folheto "A Batalha das Secas". Havia densos bananeirais e outras culturas, inclusive arroz. Passamos este ano pela mesma região, sem demorar, mas o tempo suficiente para ter a confirmação da desapropriação e da redistribuição.

Os céticos poderão achar que tudo deveria ficar como estava. Mas se trata de uma experiência válida, corajosa, necessária, se queremos aproveitar não apenas economicamente, mas também humana e socialmente as bacias de irrigação dos açudes públicos, que tantos custaram ao Governo.

E é sabido que a cultura irrigada tem melhores condições para um trabalho adequado de colonização, com a difusão da pequena propriedade em boas condições de produtividade e, no Nordeste, fixando o homem, sem a terrível preocupação das estiagens periódicas, podendo trabalhar no inverno e no verão.

Análise

PROBLEMAS NÃO AFETAM O CLIMA DE OTIMISMO EM J. MOTTA

A indústria de couros do Nordeste — e em particular a norteriograndense — ainda hoje enfrenta dois sérios problemas que dificultam o alcance daquela estabilidade tão desejada pelos curtumes: 1) a liberação pela CACEX da exportação do couro seco espichado e 2) a invasão de curtidores do sul do país que, na época de entre-safra, vêm à região adquirir matéria prima a preços geralmente aviltados.

As duas situações têm justificativas que servem apenas como explicação, contrariando a regra do "explica mas não justifica": o Governo Federal proibiu a exportação do couro "in natura", mas deixou aberta a brecha para a saída do couro espichado. E os curtidores do sul vêm buscar matéria prima aqui porque nas suas regiões os abates são sazonais, enquanto no Nordeste se mata boi durante todo o ano, porque aqui não existe o problema do estoque da carne, etc.

Ocorre, no entanto, que quando a CACEX liberou a exportação do couro espichado, se esqueceu de que só no Nordeste é que se espicha couro, por uma questão mesmo de natureza, de clima. Ou seja: a não ser daqui, não sairá couro nesse estado de nenhum ponto do país, o que quer dizer que a saída do produto continua sendo excelente geradora de crises, entre os industriais do couro, na região.

SITUAÇÃO CONFUSA

Para o sr. João Antônio Coutinho da Motta, do Curtume São Francisco, "a situação do couro atualmente se apresenta confusa, tendo em vista a queda de preço no mercado internacional, cujos reflexos não se fizeram sentir nos preços da matéria prima "in natura", na região. Por outro lado, ainda persiste aquela discriminação das autoridades quanto à exportação do couro espichado e proibição do couro "in natura".



João Coutinho da Motta:

"O Curtume São Francisco produziu 3 mil toneladas de couros bovinos em 72 e espera aumentar a sua produção este ano em 30%"



E acentua:

"Vale salientar ainda que a indústria de curtume do país já tem capacidade para industrializar toda a produção de couro nacional, cujo abate se situa em torno de 10 milhões de cabeças por ano. Diante desses fatos, não se justifica exportar couro sem beneficiamento o que apenas ocasiona problemas para a indústria regional".

Como se vê, a situação é uma face de dois gumes: a exportação é contra o princípio da capacidade industrializadora nacional e implica em "deficit" para a região Nordeste, enquanto as implicações domésticas existem no momento em que curtidores do Sul vêm à região em busca de couros para manutenção de suas indústrias, desfalcando mais as regionais.

A produção de couros bovinos no Nordeste se situa em torno de 1.650.000 cabeças por ano. O consumo dos curtumes da região atinge cerca de 1.400.000 e, segundo estimativas, em 1972 devem ter saído 600.000 para o Sul, o que já representa um "deficit" de 350.000 que somados aos 500.000 couros secos espichados liberados pela CACEX para exportação, determina um "deficit" final, previsto para 1973, da ordem de 850.000 couros, no Nordeste.

Para o diretor do Curtume São Francisco, a menos que o Governo tome medidas acauteladoras, atendendo aos repetidos apelos das indústrias regionais, o problema tende a se acentuar.

PRODUÇÃO E EXPORTAÇÃO

Mesmo assim, a perspectiva de produção de couros no país é a melhor possível. Espera-se para 1973 o que o sr. João Antônio Coutinho da Motta considera "uma réplica a 1972". No ano passado os curtidores nacionais industrializaram quase toda a produção, reaparelhando as suas empresas e permitindo para 1973 uma produção pelo menos superior em 10 ou 15% a do ano anterior. O Curtume São Francisco, particularmente, produziu cerca de 3.000 toneladas de couros e espera ter aumentada a sua produção em 30%, este ano. A de 1972 já havia sido superior em 50% à de 1971.

Quanto à exportação, verificou-se em 1972 um verdadeiro "rush" no mercado mundial de couros, que determinou uma elevação de preços da ordem de 150%. Segundo observadores, esse fenômeno foi decorrente da demanda do produto não somente para a indústria de calçados, como para a de vestuário: no Exterior, cada dia mais se utiliza couro para vestir e até os países socialistas estão hoje consumindo calçados mais do que nunca. Na Rússia, por exemplo, a demanda já é superior à produção do rebanho, cujo abate



Os programas de melhoria do rebanho nordestino, paradoxalmente, provocam uma queda na qualidade do nosso couro.



anual vai a cerca de 27 milhões de cabeças/ano. O que falta, o país importa. Os Estados Unidos são o país mais estabilizado no mercado, determinando, inclusive as altas e baixas dos preços, com o seu domínio de produção/consumo/exportação. Ali, para um abate de 32 milhões de cabeças/ano, 16 milhões exportados "in natura" — quantidade que representa 20% de toda comercialização do produto, no mundo inteiro.

BEM PARA O MAL ?

Mas a indústria coureira nordestina ainda possui uma sutileza paradoxal: a melhoria dos rebanhos pode provocar a má qualidade do couro a ser industrializado. O processo de mestiçagem, com predominância da raça zebu, está aos poucos equiparando o couro aqui produzido com o oriundo do centro-sul. Isto porque o zebu não dá couro de boa qualidade, como o fazia o gado crioulo do Piauí, de que hoje existe apenas a memória.

Mesmo assim, ainda no entender do sr. João Antônio Coutinho da Motta, a indústria de curtume regional e mesmo de todo o país apresenta perspectivas as mais animadoras. A demanda internacional cresce e o Brasil é um dos poucos países onde as possibilidades de ampliação dos rebanhos é perfeitamente viável. Há, nesse sentido, o empenho do Governo Federal de, até 1975, situar em 25 milhões de cabeças o plantel da região da Transamazônica — o que elevará para 125 milhões o rebanho nacional, atualmente avaliado em 100 milhões, contra 120 milhões dos Estados Unidos e 110 milhões da Rússia. Do total brasileiro, entre 17 e 20 milhões de cabeças estão no Nordeste.

Quanto aos preços reais, diz ele que os do couro "in natura" são determinados pela indústria curtideira. Hoje, a situação é um tanto caótica, pois se paga por um couro sem beneficiamento 20% mais que os preços correntes no mercado internacional. Ou seja: lá fora um quilo custa, SIF, 70 centavos de dólar (Cr\$ 4,20) e aqui se paga em torno de Cr\$ 5,00. Mas, acredita ele, brevemente haverá uma normalização nesses preços.

E a balança de exportações nacionais sempre tem oscilado para a ascensão: em 1970 o Brasil exportou US\$ 8 milhões de couros; em 1971, US\$ 27 milhões; em 1972, US\$ 60 milhões. Para 1973 está prevista exportação da ordem de US\$ 100 milhões.

O Curtume São Francisco, sozinho, em 1972 exportou em torno de US\$ 800 mil e quer atingir a meta de 1,5 milhão de dólares no corrente ano.

O que hoje ainda entrava muito a indústria curtideira do Nordeste, diz ainda o sr. João Antônio Coutinho da Motta, é imagem que dela têm os industriais congêneres do Sul. Para eles, a nossa região é tão somente a produtora de excelente couros, que antes compravam "in natura", e que agora continuam adquirindo espichado, e que vêm buscar nas suas épocas de entressafra ignorantes de que aqui existem empresas tão bem equipadas quanto as suas, para industrializar o produto. Em junho de 1972, os curtidores do Nordeste se reuniram em Natal, discutindo o problema e na oportunidade foi criada a Associação dos Curtumes do Nordeste do Brasil, que atualmente prepara um trabalho de pesquisa visando um levantamento estatístico de todos os curtumes da região. Da conclusão desse trabalho e da sua divulgação, postas em prática algumas medidas determinadas, poderá haver uma sensível modificação nesse conceito errôneo desfrutado pela indústria de curtumes do Nordeste, perante os curtidores do Sul e até mesmo autoridades ligadas ao setor ■



**LUIZ
VEIGA
& CIA.**

Nóbrega & Dantas S/A - Indústria e Comércio

C. G. C. 08.000.937

BALANÇO ECONÔMICO REALIZADO EM 30 DE JUNHO DE 1972

D É B I T O		C R É D I T O	
DESPESAS ADMINISTRATIVAS		RESULTADOS INDUSTRIAL MERCANTIL	
Despesa C/Pessoal	933.783,03	Lucro apurado neste Balanço	4.682.920,27
Despesas Gerais	633.881,66		
	<u>1.567.664,69</u>		
DESPESAS FINANCEIRAS		RESULTADOS EXTRA—MERCANTIS	
Juros Pagos	2.221.151,39	Venda de maquinaria usada	6.854,50
Despesas Bancárias	8.023,06	Outras Rendas	257.308,22
Comissões s/Cobranças	323,13		<u>264.162,72</u>
Descontos por Antecipação	1.502,82		
Soma parcial	2.231.000,20		
Menos: Juros Recebidos	331.080,17		
	<u>1.899.920,03</u>		
DESPESAS MERCANTIS			
Imposto s/Circulação de Mercadorias	493.114,43		
Repreensão	8.469,96		
	<u>501.584,39</u>		
RESULTADOS EXTRA—MERCANTIS			
Veículos C/Transportes	217.269,58		
Oficina C/Movimento	13.790,63		
Incentivos Fiscais	180.676,00		
Prejuízo na venda de veículos de uso	19.950,00		
	<u>411.686,21</u>		
RESULTADOS ECONOMICOS			
Amortizações:			
Instalações e Beneficências	2.711,70		
Accessórios e Pertences	3.046,98		
	<u>5.758,68</u>		
DISTRIBUICAO DO LUCRO LIQUIDO			
5% — Fundo de Reserva Legal ...	28.000,00		
95% — Lucro à Disposição de As- sembleia	532.468,99		
	<u>560.468,99</u>		
TOTAL DO DEBITO	<u>4.947.082,99</u>	TOTAL DO CRÉDITO	<u>4.947.082,99</u>

NATAL (RN), 30 DE JUNHO DE 1972

Dr. Francisco Nóbrega de Araújo
Diretor Presidente
C. P. F. 012368904

Dr. José Vilar de Carvalho Filho
Diretor Gerente
C. P. F. 003696084

Dr. Getúlio Garcia da Nóbrega
Diretor Administrativo
C. P. F. 011522974

Geraldo Magela Cristino Galvão
Diretor Comercial
C. P. F. 00374484

Manoel Lourenço Lima
Diretor Financeiro
C. P. F. 011708644

Edmilson Siminés
Contador — Reg. n. 362
C. P. F. 005875204

PARECER DO CONSELHO FISCAL

Os membros do Conselho Fiscal de NOBREGA & DANTAS S/A — Indústria e Comércio, no cumprimento do que lhes incumbe o item III, do Art. 127, do Decreto Lei Federal n. 2627 de 28 de setembro de 1940, depois de cuidadoso exame do Relatório, Contas da Diretoria,

Inventários e Balanços Econômico e Patrimonial, são de parecer que todas as operações e negócios realizados no exercício findo em 30 de junho de 1972, devem ser aprovados pelos Senhores Acionistas, porque constatamos a mais perfeita exatidão dos mesmos.

Natal (RN), 27 de janeiro de 1973. —

sa) Antonio Fernandes Filho
Dr. José Bezerra de Araújo
Dr. João Olímpio Filho

Artesanato

Um grande negócio sem nenhum incentivo

O artesanato poderá não salvar a economia nordestino-grandense, mas é fato comprovado que já hoje se situa entre as manifestações industriais mais rentáveis e viáveis de quantas se exploram em nosso Estado. A Cooperativa dos Produtores Artesanais do Litoral-Agreste Ltda., por exemplo, no fim de 1973, colocará os artigos artesanais em bom lugar no rol das exportações potiguares, enviando para a Inglaterra 30 mil dólares em peças de sisal — sandálias, bolsas, toalhas, tapetes. Dessa encomenda, 15 mil dólares seguirão em julho — e para dar prontas dentro do prazo — as 7.000 peças encomendadas, a Cooperativa está com 12 grupos de artesãos em atividade diuturna. Outros 30 grupos trabalham para atender à demanda nacional, partilhada por firmas do porte da Sears, Mesbla, Lojas Americanas, H. Stern, Bazar 13, Eletro-Radiobrás, algumas das maiores varejistas do Rio e São Paulo. As vendas para Salvador, Brasília, Florianópolis e outras cidades do Centro-Sul não têm sido incrementadas por absoluta incapacidade de produção da Cooperativa.

Para o padre Otto Santana, diretor do Serviço de Assistência Rural da Arquidiocese de Natal — que inspirou a criação da Cooperativa em 1959, naquele tempo chamada Missão Rural do Agreste — o mercado para os artigos artesanais é amplo e aumenta dia a dia. O que os seus quase 3.000 artesãos fabricam está saindo invariavelmente para o Exterior, mas muita coisa mais poderia ser produzida, houvesse os incentivos financeiros oficiais para capacitação de pessoal e capital de giro da empresa, no sentido de aquisição de materiais complementares, que se juntam a matéria prima regional, na confecção das peças.

A MAIOR DO NORDESTE

A Cooperativa natalense é, atualmente, a maior do Nordeste, em termos de racionalização de produção e sistema de comercialização. Ela foi criada, realmente, em 1963, com apenas 453 sócios. E a falta de maiores incentivos finance-



Pe. Otto Santana:

"A Cooperativa Artesanal reúne 3 mil artesãos e poderia reunir outros milhares, pois o que se produz sempre é pouco."



ros não impediu que hoje esteja completando 10 anos de funcionamento, com um número sempre crescente de artesãos associados, produzindo normalmente.

Antes do final de 1973, 3.000 associados estarão ligados à Cooperativa, integrados nos 42 grupos distribuídos em 23 municípios, a maioria localizados ao longo da estrada Goianinha — Santo Antônio.

No ano de 1972, a Cooperativa pagou aos seus artesãos Cr\$ 615.490,40 — por uma produção vária, que incluiu peças de sisal (70%), palha de carnaúba (20%), cerâmica e labirinto (10%). Essa proporção é, também, a da produção normal dos 42 grupos, que em janeiro de 1973 já haviam recebido Cr\$ 45.236,97 pela produção do mês.

O preço relativamente alto de uma toalha de crochet (Cr\$ 210,00) e o proporcionalmente baixo de um cavalinho (Cr\$ 0,80) demonstram a variedade da produção da Cooperativa dos Produtores Artesanais do Litoral-Agreste Ltda. São ao todo, hoje, 114, a maioria feita em sisal. Diz o padre Otto Santana que a fixação nessa matéria prima foi em virtude de não haver concorrência em escala nacional (na internacional somente as Filipinas produzem mais) e porque se trata de uma matéria leve, mesmo quando manufaturada, o que facilita a exportação. Depois, preferiu-se a produção de artigos de utilidade (sandálias, bolsas, tapetes, toalhas) que, obviamente, excedem a procura dos simples artigos decorativos.

EFEITOS SÓCIO ECONÔMICOS

O que pode ocorrer num lar rural, onde a mulher ganha mais que o marido? Ou melhor: onde o marido consegue contratar trabalho braçal na base de 2 ou 3 cruzeiros diários, para no fim do mês receber em torno de Cr\$ 90,00 — enquanto a mulher tem conseguido faturar entre Cr\$ 150,00 e Cr\$ 180,00?

Esse fato, embora não constitua um problema dentro do esquema de ação da Cooperativa, já chegou a provocar a intermediação de assistentes sociais, que deixaram as coisas nos devidos lugares. Ele demonstra, no entanto, o que o trabalho artesanal propicia, em termos de efeitos sócio-econômicos. Realmente, uma artesã profícua pode chegar ao fim do mês com um saldo de até Cr\$ 180,00 por um trabalho que lhe toma horas ociosas e não chega a influir em suas tarefas caseiras, havendo algumas que percebem até mais. Tal ganho representa muito na economia rural e provoca a melhoria das condições de vida.

O padre Otto Santana enumera as razões sócio-econômicas da atividade artesanal: 1) a absorção da mão-de-obra

ociosa, principalmente feminina, que não tem outra alternativa de emprego rentável; 2) a fixação do homem ao campo, já que o artesanato possibilita o trabalho no lugar de origem, sendo compatível com as atividades de natureza agrícola-familiar; 3) melhoria das condições de vida dos associados, por conta do aumento de renda e pelas campanhas educativas levadas a efeito; 4) incentivo ao espírito empresarial, uma vez que todos os associados se sentem participantes de uma estrutura comercial complexa, com noções de juros, prazos, descontos, títulos, bancos, estoques, etc.

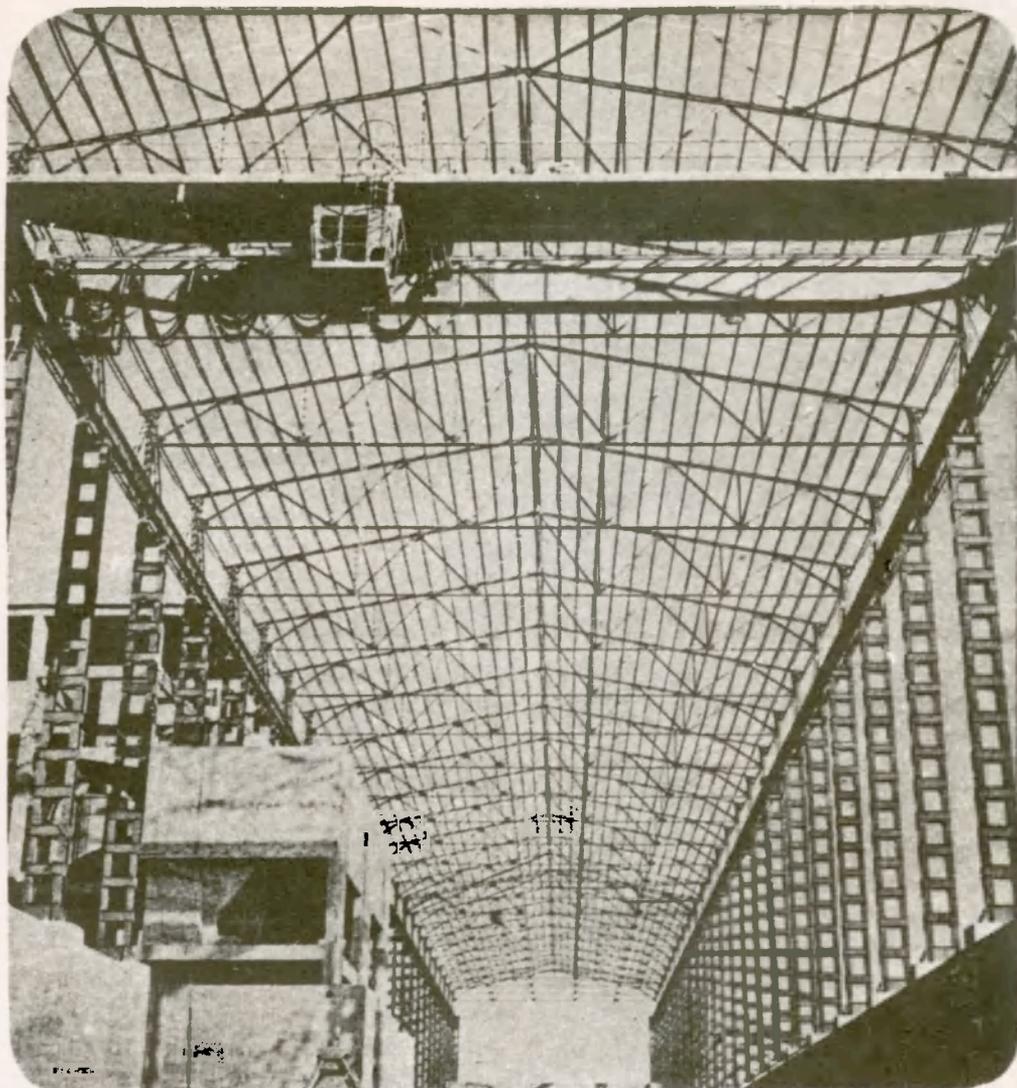
Com relação ao terceiro item: em 1972 a Cooperativa, através de uma campanha, fez com que associados adquirissem 623 filtros. Em nova Cruz encetou a construção de fossas, conseguindo instalar 31. "Mais não foi feito porque não falta capital de giro" — aduz o padre Otto Santana.

E se refere a seguir à ajuda que a Cooperativa tem conseguido, ao longo dos seus 10 anos de funcionamento: primeiro, da Arquidiocese, suporte de todas as atividades, através do SAR, inclusive cedendo o local da sede central, em Natal, depósito, etc. Depois, da Misereor, organização dos bispos alemães, e do PIPMO (Programa Intensivo de Preparação de Mão de Obra, órgão do Ministério de Educação e Cultura), que ainda este ano vai proporcionar 73 cursos de aprendizagem para 2.160 pessoas, em 33 localidades de 17 municípios. A rede bancária colabora no desconto de títulos; o Governo do Estado, através do Banco do Desenvolvimento, há 4 anos concedeu empréstimo para treinamento de 60 artesãos.

PRESENÇA NO MUNDO

Quando a Cooperativa foi fundada, no dia 10 de outubro de 1963, tinha um capital realizado de Cr\$ 240,00. Fomentava ainda o que se chamava "indústrias rurais caseiras ou prendas domésticas", sem maiores perspectivas de comercialização. Após um levantamento de matérias primas, foram treinadas 28 pessoas que produziram artigos posteriormente vendidos por Cr\$ 0,80. Estava iniciada a ascensão.

Hoje, os artigos artesanais do Rio Grande do Norte estão expostos em Londres, Milão, Roma, vão ser mostrados em países do Leste Europeu (Alemanha Oriental, Tchecoslováquia, Hungria, Polónia e URSS) através de orientação do Ministério do Exterior e são exportados para a Inglaterra numa escala sempre ascendente, através da firma Oxfam — interessando a mais onze lojas inglesas, que não podem ser atendidas por conta da escassez da produção. ■



CIBRESME

**o máximo em
estruturas metálicas**

Revendedor Exclusivo

F. BEZERRIL

Comércio e Representações

Rua Frei Miquelinho, 108 - Fone: 2-3004
NATAL-RIO GRANDE DO NORTE

Mosca branca

O CAJUEIRO AMEAÇADO

A *mosca branca* demorou a chegar ao Rio Grande do Norte, considerando que há muito já ataca os cajueiros de Pernambuco, Alagoas e Sergipe. E considerando o tempo em que apareceu no Brasil, mais precisamente na Bahia, atacando secundariamente os coqueiros.

Esse voraz inseto, cuja fome destruidora está mais proporcional ao nome científico *Aleurodicus cocois curtis*, do que à aparência física (2,3 milímetros de envergadura) é atualmente uma das pragas mais renitentes a atacar os cajueiros potiguares, justamente agora, quando a cultura do caju está sendo implantada entre nós em termos de programação extensiva. Enquanto o cajueiro era mais uma planta de quintal ou uma cultura para aproveitar faixas de terrenos granjeiros, a incidência da mosca branca permanecia apenas como uma praga sem importância. Agora, no entanto, ela assume proporções até alarmantes e a programação de uma guerra contra a sua propagação já preocupa os órgãos diretamente ligados à defesa vegetal e, mais intimamente, aos empresários que estão plantando caju, incentivados pelos financiamentos que dinamizam a agricultura regional.

ATAQUE BIOLÓGICO

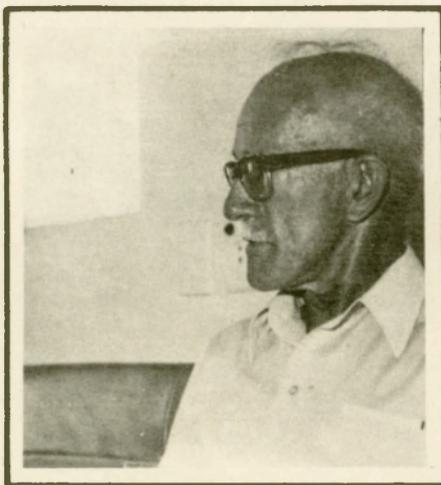
Ao contrário da maioria das pragas e doenças que atacam os cajueiros, a *mosca branca* é quase que imune ao ataque químico não porque resista à ação dos inseticidas (e os há tão poderosos e caros como o *Diazinon 60* ou o *Fotion 60*, que tornam a sua aplicação absolutamente impraticável) mas porque, situando-se na parte inferior do limbo da folha, o homoptero torna impossível até a pulverização aérea dos venenos capazes de eliminá-lo. Uma ação rasteira, por outro lado, seria igualmente inoperante, porque seria impossível se atingir folha por folha, pela parte inferior.

Então, o combate ao *Aleurodicus cocois curtis* só pode ser feito pelo processo biológico, ou seja: emprego de insetos predadores e parasitas, que devorem o principal inimigo dos cajueiros. A *mosca branca* provoca o atraso de desenvolvimento da planta, reduzindo a frutificação e causando até a morte da árvore, por asfixia e por intoxicação.

OS INIMIGOS NATURAIS

Para o engenheiro agrônomo *Abílio Fontenele Magalhães*, assistente da *Defesa Sanitária Vegetal*, em nosso Estado, a *mosca branca* não é oriunda da África, como alguns estudos pretendem evidenciar. Ele considera, talvez, que se trata de um corpo animal da chamada *geração espontânea*, florescido graças à poluição ambiente.

E informa que foi em 1922 que pela primeira vez se registrou a sua ocorrência no Brasil: naquele ano o cientista russo *Gregorio Bondar*, num trabalho sobre pragas que atacam os coqueiros, na Bahia, encontrou a *mosca branca*, então uma simples praga, sem importância econômica.



Abílio Fontenele:

"A mosca branca prejudica e pode até matar o cajueiro. E o pior é que ela é quase imune à ação dos inseticidas."

Na Paraíba, Pernambuco, Alagoas e Sergipe ela começou a surgir em 1961 e já em 1964 começava o seu estudo, por técnicos do *Instituto de Pesquisas Agronômicas de Pernambuco*.

O *louva-deus* de postura mística, e comedor de larvas, foi inicialmente sugerido como possível inimigo capaz de devorar a *mosca branca*, quando se constatou que o combate químico era inócuo. Pode-se lhe ter dado um bom prato, mas o método não era satisfatório. Foi então que o Instituto importou de Trinidad vários insetos inimigos naturais do *Aleurodicus cocois curtis*, as chamadas *joaninhass* *Seymus* sp. *Clistothethus dispar*, *Encarsia* sp (*amarela*) *Encarsia* sp (*preta*), *Coccophagus Aleurodici* e *Prospaltella*.

As duas primeiras espécies foram as que proliferaram, juntamente com as das larvas de *Bítera*, do gênero *Baccha*, que hoje inclusive são disseminadas nos cajueiros da Serra do Mel, pela CIMPARN, onde estão sendo construídas as Vilas Rurais. A empresa MAISA, de Mossoró, que plantará cerca de três milhões de cajueiros, também toma precauções com a aplicação desses insetos predadores e parasitas, que atacam e consomem a *mosca branca*.

A MOSCA NO RN

Foi em 1936 que se constatou pela primeira vez no Rio Grande do Norte e existência da *mosca branca*. O homoptero fixou seus focos iniciais nos cajueiros de Natal e do município de Pedro Velho. Imediatamente propagou-se por Parnamirim, Macaíba e Ceará-Mirim, e no ano passado, 1972, já se havia constatado a sua existência em todas as micro-regiões do Estado.

Desde o aparecimento da praga a *Defesa Vegetal do Ministério da Agricultura*, no Estado, tem testado produtos químicos para o combate, fixando-se justamente no *Diazinon 60* e no *Fotion 60* — produtos de elevado preço e que, conseqüentemente, não se indicam as aplicações sucessivas necessárias.

Porque a cultura do caju só agora está começando a ser implantada no Rio Grande do Norte em termos econômicos, o problema da *mosca branca* ainda não está sentido em toda importância. O inseto tem incidido violentamente nas plantações da orla marítima e tem sido encontrado também em goiabeiras e coqueiros, embora em menor intensidade.

Até 1970, justamente na faixa litorânea, registrou-se intenso ataque da praga, que causou prejuízos de monta, diz o agrônomo *Abílio Fontenele*. O grau de infecção decresceu a partir de 1971, pela aplicação dos inimigos naturais (o combate biológico) e fator climático não identificado.

Ainda para o sr. *Abílio Fontenele*, que espousa a opinião da *mosca branca* ser espontaneamente gerada pelas condições ecológicas, uma das maneiras de se evitar a disseminação do mal seria a proibição ou simples resguardo do plantio e conservação de cajueiros em quintais, nas cidades.

Depois, a instalação de laboratórios para estudo e criação (ou cultura, no caso do fungo) de parasitas, que possibilitariam a intensificação do combate biológico. E a tentativa, por métodos genéticos, da criação de outros inimigos naturais, mais resistentes ou de menos susceptibilidade, ao ataque da *mosca branca*.

VALMIR TARGINO

O HOMEM QUE PRIMEIRO CRITICOU A SUDENE NO RN



Reportagem de SEBASTIÃO CARVALHO

Amante das frases de efeito, algumas sintomaticamente agressivas, o ex-deputado Valmir Targino sempre foi um analista persistente da problemática nordestina, particularmente norterio-grandense.

Coerentes com os seus pontos de vista denunciadores de situações que entravam o desenvolvimento da região, são dele frases que marcaram época, como esta, referente aos artigos 34/18 da SUDENE, dita em dezembro de 1969, em entrevista a RN-ECONÔMICO (N.º 4): "A SUDENE fez o Nordeste crescer como rabo de cavalo: prá baixo". Ou esta: "A SUDENE começou a subir a escada do desenvolvimento a partir do décimo degrau, esquecendo-se dos nove que estavam abaixo". Ou ainda esta: "Se alguém praticasse educação física diariamente, mas só exercitasse o braço direito, deixando o esquerdo parado, dentro em breve estaria transformado num monstrengo. Com a SUDENE está acontecendo isto: os centros industriais de Recife e Salvador têm crescido, mas o povo está mais pobre do que há dez anos atrás".

Essas críticas do hoje técnico da Secretaria de Estado de Agricultura eram feitas numa época em que, completando 10 anos de funcionamento, a SUDENE começava a chegar ao Rio Grande do Norte com os efeitos pictóricos dos incentivos fiscais, propiciando a elaboração de projetos industriais e agropecuários diversos. A sua posição foi dura e fustigada pelos que o consideravam apressado no julgamento de um órgão que vivia o apogeu de uma fase desenvolvimentista.

O tempo, no entanto, demonstrou que as críticas de Valmir Targino eram válidas. Hoje não são poucos os homens públicos que, calados àquela época, atualmente são arautos dos maus resultados que principalmente a política de captação dos recursos dos artigos 34/18 tem propiciado.

Agora, menos agressivo, mas não menos realista, Valmir Targino faz uma revisão de seus pontos de vista com relação a vários aspectos da vida nordestina, parando sempre em considerações sobre o Rio Grande do Norte e amarga:

"Com o enfraquecimento da SUDENE — depois do esvaziamento dos incentivos fiscais — o Nordeste perde a sua grande oportunidade de recuperação, aumentando assim cada vez mais as diferenças entre nossa região e outras mais privilegiadas. Hoje, a SUDENE está ligada a um dos mais frágeis Ministérios, o do Interior, que trata desde o problema indígena até a poluição ambiental. E, infelizmente, o Governo cedeu às pressões das classes conservadoras do Centro-Sul, que desejavam uma SUDENE justamente como ela está hoje: apática e impotente".

DINHEIRO CARO

O que ele hoje pondera — pontos de vista pioneiros quando sozinho "descia o pau" no problema — é o eco uníssono dos que, direta ou indiretamente (ou apenas por questão de relacionamento) estão ligados à questão. Mas a sua palavra, considerando justamente o seu pioneirismo nas críticas hoje transformadas em voz corrente, vale a pena ser escutada:

"É inacreditável que, num regime como o que vivemos, dirigido por homens sérios, de coração e alma voltados para o interesse da Pátria, aconteça o que está acontecendo com relação à captação dos recursos do 34/18, quando o empresário nordestino tem que ir ao Centro-Sul comprar caro (principalmente se for agropecuarista), na base de até 45%, um dinheiro que já nem pertence ao investidor que o vende".

E, demorando-se mais na problemática dos projetos agropecuários, uma faixa que o interessa de perto ("filho de

agropecuarista, sempre me interessei pela terra e pela criação") vai um pouco mais fundo:

"Os projetos agropecuários que estão na SUDENE são inviáveis e impraticáveis não agora, quando lhes faltam os recursos financeiros, mas a partir da sua elaboração. Encomendados a escritórios que recebiam percentagens sobre o valor global do investimento pretendido, esses projetos sempre foram o máximo possível encarecidos, justamente para dar maior margem de lucro a técnicos e escritórios. Com a posterior compra de recursos, aos também insaciáveis escritórios de captação, o projeto já se tornava nati-morto, pela inviabilidade econômica. E depois veio o PROTERRA, até como para corroborar que a política dos projetos agropecuários sempre fora errônea".

A MISÉRIA DO HOMEM

Falando alto e de dedo em riste, Valmir Targino sempre se insurgiu, da tribuna da Assembléia Legislativa, contra todos os moinhos de vento que rodavam no sentido contrário dos interesses maiores da agropecuária norterio-grandense e nordestina, um Dom Quixote antes de visionário, muito ciente e profetizador. Ainda hoje a sua preocupação maior é em torno dessa problemática e referindo-se aos entraves que dificultam a agricultura regional, ele não pisca os olhos para enumerar pelo menos os quatro que considera essenciais: 1) falta de conhecimento técnico para a potencialidade agrícola; 2) agricultura primitiva, com baixos índices de produtividade, gerando rendas irrisórias e pobreza generalizada; 3) secas periódicas, com graves consequências para uma frágil cultura que sempre está a voltar à estaca zero; 4) comercialização deficiente, tomando o máximo do pouco que o agricultor consegue tirar da terra. Somando esses da-

dos negativos à ausência total de pesquisas, a única coisa positiva que resta, no seu entender, é a miséria do homem — esta palpável e irreversível.

Para ele, a agricultura no Nordeste, especialmente na região semi-árida, onde as precipitações pluviométricas quase sempre são deficientes e irregulares, só se pode desejar em termos de irrigação, nas terras com vocação para as culturas específicas. A irrigação já existia no antigo Egito, lembra ele, mas só agora estamos pensando nela, no Rio Grande do Norte.

“Para termos irrigação em grande escala, promovendo o desenvolvimento socio-econômico da região, é necessário, no entanto, uma inversão maciça, da parte do poder público, em virtude do alto custo do processo”.

E cita o exemplo do projeto Bebedouro, às margens do Rio São Francisco, onde um hectare irrigado custa Cr\$ 10.293,80 assim distribuídos: terras: Cr\$ 183,00; sistemas de irrigação e drenagem: Cr\$ 8.192,80; habitação e serviços: Cr\$ 1.918,00.

O CAJU CERTO

Ele tem juízo formado sobre as coisas da agropecuária e é difícil mudar de opinião ou conceitos:

“Continuo afirmando que não podemos pensar em resolver a problemática nordestina começando por cima. A agricultura é o alicerce, a base do edifício da economia. Se não tivermos capacidade para estruturar o setor primário, jamais teremos êxito nos setores secundário e terciário. Em primeiro lugar, temos que sair da monocultura algodoeira, apelando para a cultura do cajueiro, do coqueiro, embora nesse sentido seja necessário uma restrição: a ausência de pesquisa poderá trazer grandes prejuízos não só aos investidores nesses dois tipos de cultura, como aos técnicos, que pagarão com o descrédito algum fracasso ou deficiência que por ventura surjam”.

Nas Vilas Rurais “surgidas do otimismo contagiante do Governador Cortez Pereira, que viu no cajueiro a solução para aproveitamento de grandes áreas despovoadas”, ele põe dúvidas. Mas somente quanto à cultura, que está sujeita, por falta de pesquisa, a correr um grande risco: há pouca incidência de chuvas na área, o que poderá diminuir a safra prevista. Deveria ter sido estudada uma variedade de cajueiro que, a exemplo do que ocorre no Centro-Sul, propiciasse a plantação do tipo certo no lugar certo.

COOPERATIVA: A SOLUÇÃO

As preocupações do ex-deputado Valmir Targino quanto ao algodão são, de resto, as de qualquer homem ligado ao problema. Ele vai buscar nas oscila-



Valmir Targino:

“É inacreditável que, num regime como o que vivemos, dirigido por homens sérios, aconteça o que está acontecendo com relação à captação dos recursos do 34/18, quando o empresário nordestino tem que ir ao Centro-Sul comprar caro um dinheiro que já nem pertence ao investidor que o vende.”

ções do mercado internacional a principal sujeição do produto, considerando o baixo índice de produtividade por área, e “a maneira empírica pela qual plantamos”.

“Temos o decantado fibra longa Mo-có, uma das melhores variedades do mundo, mas plantamos sem adubação, com espaçamento que tem concorrido para a erosão do solo e para a evaporação que faz a planta se ressentir de umidade, por falta de cobertura. Outro grande mal que aflige a cotonicultura norterio-grandense: a comercialização, que muitas vezes não observa os preços mínimos por falta de capital de giro das empresas, o que força o aparecimento atravésador”.

Ele é adepto da pesquisa feita pelo técnico João da Mata Toscano, sistema de plantio denominado bosque denso, que não só aumenta a produtividade como protege o solo da erosão, fazendo melhor cobertura do terreno.

No caso da comercialização cita a Cooperativa do Médio Oeste de Umarizal, onde o agricultor participa do lucro do algodão em todo o processo comercial.

“Quando tivermos outras cooperativas seguindo o exemplo da de Umarizal, teremos resolvido esse problema da maneira mais correta e positiva, com o maior alcance social, pois ele beneficia a todos os cooperados”.

TERRA DA CANAÃ

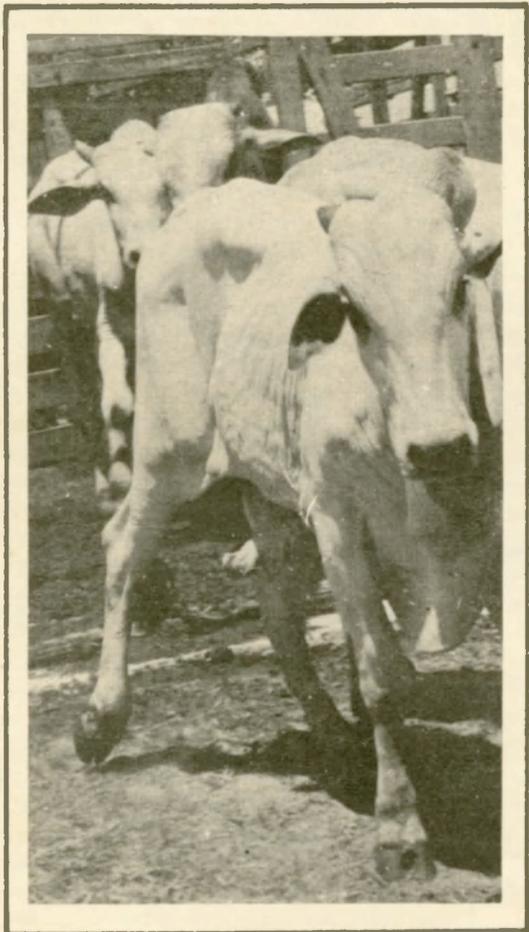
Tomando emprestada uma simbologia ao escritor José Américo de Almeida, que cita e pede que lembre, Valmir Targino arma outra frase de efeito, para traçar a imagem do Nordeste com que sonha:

“Daqui a vinte anos, quando as terras irrigáveis estiverem irrigadas, quando as terras agricultáveis estiverem cultivadas, então o Nordeste será uma “terra de Canaã”. Seremos o que hoje é a região semi-árida do colosso americano, os Estados Unidos da América”.

E enfatiza, enfileirando dados estatísticos:

“Os nesses solos com água, produzem o duplo do que produz a região Centro-Sul. O exemplo está em Bebedouro, na Fazenda Catalunha, que chega a colocar de cinco a sete cabeças de bovinos, por hectare, com rotação de pastagem. Que produz uva moscatel, com rendimento de Cr\$ 20 mil por hectare, nesse mesmo espaço de terra produzindo 50 toneladas de tomate, 10 toneladas de melão, 23 de cebola e 30 de melancia. Isto em terras de caatinga, às margens do rio São Francisco. Aqui, além das terras irrigáveis, temos o clima, a luminosidade, a fotossíntese do Nordeste, que poderão tornar o nosso solo na verdadeira terra da promessa”.

pecuária
A UNIÃO FAZ
A FORÇA



De princípio pode-se pensar em apenas *mais uma* entidade, visando abstratamente "a união da classe e a luta em defesa de seus interesses". Entretanto, a nova Associação Norte-Riograndense de Empresas Agrícolas (ANEA) — criada em março último — parece ir bastante além disso. Para começar, trata-se de um organismo pioneiro em todo Brasil, enquanto entidade que reúne empresas (pessoas jurídicas, mesmo) de três setores: agricultura, pecuária e piscicultura. Depois, segundo o presidente-fundador José Waldenício de Sá Leitão, "a ANEA nasceu em função da situação de dificuldade porque hoje atravessam as empresas do ramo em nosso Estado, em decorrência principalmente do ágio muito elevado para aquisição dos incentivos do 34/18".

Explica o sr. José Waldenício que "a coisa está de tal modo absurda que se você vai comprar, por exemplo, Cr\$ 100 milhões em papéis dos ditos incentivos da SUDENE, a fim de conseguir que esse total seja incorporado imediatamente, você terá que desembolsar na hora cerca de Cr\$ 35 milhões em moeda corrente". Em outros termos: os "incentivos" estão custando em média 35% sobre o valor a ser captado, em virtude da livre-transa dos escritórios de especulação.

Frente a realidade, a Associação recém-criada já começa a dar seus primeiros passos: articulou-se com o Governo do Estado e pretende — dentro em breve — enviar seus diretores ao Sul em busca de investimentos indo direto às fontes.

OS PRIMEIROS PASSOS

Dezoito empresários norte-riograndenses foram os fundadores da ANEA, há menos de um mês. Já agora possui a entidade 25 pessoas jurídicas sob filiação e sua meta é filiar todas as 50 empresas do ramo existentes no Estado. Informa o presidente Waldenício que "estamos funcionando por enquanto na sede do Clube Industrial, à avenida Rio Branco, 533, 5.º andar, sendo que cobramos dos sócios apenas uma jóia de Cr\$ 200 e anuidade de Cr\$ 600".

No próprio dia de sua fundação, a ANEA encaminhou ao governador Cortez Pereira um memorial em que solicita ao chefe do executivo que distribua preferencialmente à agricultura, à pecuária e a piscicultura, o montante de recursos do 34/18 que ele teria recentemente conseguido junto ao Governo do Estado de São Paulo. Segundo se sabe, esses recursos seriam da ordem de Cr\$ 50 milhões, tendo sido prometidos para o Rio Grande do Norte por duas fontes: Banco do Estado de São Paulo e VASP. Comenta o sr. José Waldenício que "estamos confiantes no atendimento por parte do governador, pois o professor Cortez Pereira coloca a agricultura como meta prioritária".

FATURA AQUI, APLICA AQUI

Prosseguindo em sua atuação, a ANEA apresentou uma segunda reivindicação ao governador esses dias. Após detalhados argumentos, propôs ao governador que oficiasse a todas as firmas que estão fornecendo materiais ou prestando serviços ao Estado — como a BRASILIT, NEC do Brasil, Companhia Metalúrgica Barbará e outras — pedindo que as mesmas apliquem no Rio Grande do Norte a parcela do 34/18 correspondente aos seus faturamentos aqui. E mais: que a posterior distribuição dos incentivos a serem conseguidos se faça a critério do Estado. Tal proposta foi de pronto aceita pelo sr. Cortez Pereira, que, nesse sentido, já assinou cartas a 38 empresas — a maioria delas situadas no Sul do País. As cartas serão entregues pessoalmente pelos diretores da ANEA credenciados que foram pelo governador.

PROTERRA: SÓ PARA PECUÁRIA

Além do presidente José Waldenício de Sá Leitão, proprietário da Santa Fé Fazendas Reunidas S/A (em Macaíba) e da J. R. C. Companhia de Empreendimentos Rurais (em Parazinho), os demais membros da diretoria da ANEA são os seguintes: vice-presidente: Hemetério Gurgel, proprietário da Fazenda Iguatu S/A (em Lagoa dos Velhos); primeiro-secretário: João Pedrosa Gondim, proprietário da Gameleira Agro-pecuária S/A (em Taipu); segundo-secretário: Canindé Miranda, proprietário da Cajueiro Agropecuária S/A (também em Taipu); primeiro-tesoureiro: Antonio Ribeiro de Andrade, proprietário da Companhia Potengi Industrial (em Ielmo Marinho); e segundo-tesoureiro: Newton Pessoa de Paula, proprietário da Newton de Paula Agropecuária S/A (em São Gonçalo).

A nova Associação vem fazendo constantes reuniões de seus diretores, objetivando tomar posição perante os mais diferentes assuntos relacionados à classe que representa. Assim, de acordo com o presidente José Waldenício, o PROTERRA — ~~por exemplo~~ — já foi alvo de estudos: "Estivemos trocando idéias sobre o PROTERRA, atentamente, e ele foi por nós condenado, por conta dos juros que cobra e que são inviáveis para a agricultura, mesmo com a carência de cinco anos. Para nós o PROTERRA não passa de um crédito comum, ao mesmo estilo das carteiras rurais de qualquer banco oficial; daí preferimos o 34/18, apesar de todas as dificuldades. Pessoalmente — diz Waldenício — eu só aplicaria os recursos do PROTERRA na compra de gado, pois a agricultura não comporta imobilização onerosa".

indústria têxtil

A HORA E A VEZ DO RN

A expressão "com a faca e o queijo à mão" talvez nunca tenha tido uma aplicação mais coerente com o seu princípio figurado do que com referência ao Rio Grande do Norte e à destinação têxtil do nosso Estado. Produtor de algodão por excelência, o RN fatalmente atrairia investimentos para a montagem de um parque têxtil integrado, uma vez que, por obra e graça de um acaso empresarial, se localizava aqui a maior fábrica de confecções do país, a Guararapes, e outras indústrias do ramo. O RN sempre teve a faca e o queijo à mão; o que faltava era explorar essa realidade.

A modificação do panorama foi se verificando a partir de 1971, quando o Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte S. A. efetivou um estudo sobre a implantação de um parque têxtil integrado no Rio Grande do Norte. Fra a preparação do começo, pois haviam iniciado pela extremidade oposta — pelas fábricas de confecções. Faltavam as indústrias de base, a fiação e tecelagem, os botões, as etiquetas, a cartonagem.

A VOCAÇÃO CONFIGURADA

Configurada a vocação têxtil do Estado, a começar do fato de ser ele tradicional produtor de algodão de fibra longa e extra longa, havia também a alternativa de Natal oferecer várias razões naturais à fixação do parque: a) baixo índice de umidade relativa (60%) importante para a indústria têxtil; b) privilegiada situação geográfica, tanto em relação a centros consumidores regionais quanto a subsequente fase de exportação; c) grande oferta de mão-de-obra (que se qualificou através da indústria de confecção) para uma profissionalização têxtil.

80% DO QUE SE INVESTE

O economista João de Deus Costa, diretor do Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte, falando sobre

a arrancada definitiva para a implantação do parque, a partir do documento de 1971, diz que o Governo Cortez Pereira não desprezou outros setores da industrialização do Estado. No entanto, 80% dos incentivos fiscais provenientes da SUDENE, vindos para o Estado, são desde o ano passado destinados às indústrias têxtil e de confecções. O restante fica para os projetos de pesca, turismo e agropecuários.

Essa situação já poderia existir há tempo, não fora a falta de infraestrutura, economias externas e do "know-how" para o aproveitamento da fibra longa, que requer tecnologia mais avançada. O que principalmente no último caso, está atualmente superado, dado às novas relações de custo de produção que prevalecem na indústria têxtil e a valorização da fibra longa, resultante da maior difusão do uso das fibras sintéticas em mistura com as naturais, o que modificou radicalmente os setores locais, proporcionando nítidas vantagens às regiões subdesenvolvidas.

Atualmente a indústria de vestuário reúne em Natal seis estabelecimentos de importância, todos em fase de franca expansão. São eles a *Confecções Guararapes* (que está construindo novos galpões, numa área superior à já implantada), *Confecções Soriedem* (já relocada e com produção aumentada), *Confecções Conte*, *Confecções Dinan*, *Confecções Sucar* e *Confecções Reis Magos*, as três últimas se relocando e aumentando a produção e o número de empregos.

Afora isto, o Estado possui, diversificadas em várias regiões, um grande número de usinas de beneficiamento de algodão e outro tanto de fábricas de redes, além de duas fiações de algodão para produtos grossos.

DAQUI PRÁ FRENTE

Em pleno funcionamento, e sempre apoiadas com incentivos da SUDENE e do BDRN, existem em Natal, como unidades suplementares do parque têxtil integrado: a *Fiação Borborema S. A.*, que trabalha fios finos de algodão e sintéticos; a *Fortesa S. A.* — fábrica de botões; a *Indústria Sítex S. A.* — de etiquetas tecidas; e a *ARTEFA* — fábrica de colarinhos plásticos. E estão se instalando: a *Duquesa Indústria de Confecções* (vestuário feminino); a *Indústria de Confecções Sparta Nordeste* (vestuário masculino); a *Incarton-Indústria de Cartonagem S. A.* (embalagens); e a *Indústria Têxtil Seridó*. Todas pertencentes ao grupo *Ducal*, a última destinada à fabricação dos tecidos que irão propiciar, dentro de futuro muito próximo, a matéria prima necessária ao funcionamento das fábricas.

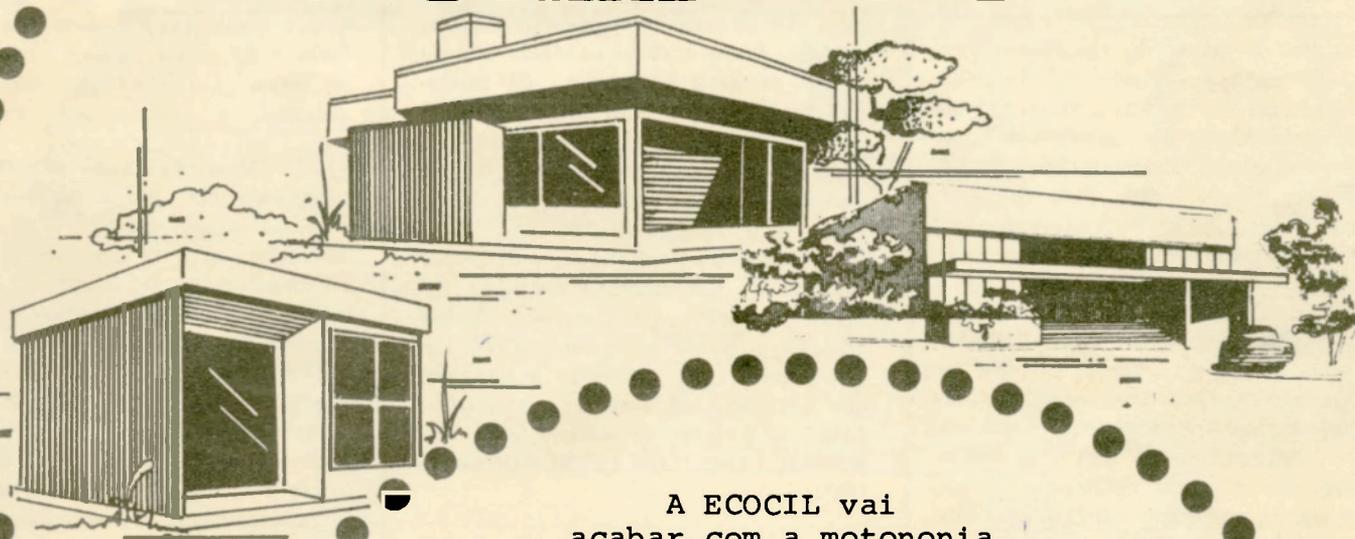
Em 1971, a indústria de vestuário já carregava para o Rio Grande do Norte o maior volume de incentivos da SUDENE. Em março daquele ano, segundo ainda um levantamento do BDRN, do total de Cr\$ 28,2 milhões dos investimentos em análises, Cr\$ 21,6 milhões eram destinados às fábricas de confecções. A indústria têxtil propriamente dita nada aquinhoava, mesmo porque inexistia em termos de financiamento. Em outubro de 1972, no entanto, ela já aparecia num outro quadro, carregando Cr\$ 173.990 milhões do total de Cr\$ 443.578 milhões, enquanto o vestuário tinha em análise investimentos que alcançavam Cr\$ 187.228 milhões.

Segundo ainda o economista João de Deus Costa, a idéia de atrair para o Rio Grande do Norte as indústrias têxteis e correlatas, que desejam se implantar no Nordeste ou mesmo no resto do país, repousa no princípio de que, a par das vantagens locais, ao aglomerar-se um grupo de empresas da mesma natureza, todas se beneficiam. No caso da indústria têxtil, em que a atividade fabril entre a obtenção da matéria prima e a entrega do produto acabado — o artigo confeccionado passa por inúmeras etapas que podem tornar-se independentes, a especialização e a consequente integração horizontal — são extremamente vantajosas. O documento do BDRN asseverava, já em 1971, que nesse caso, através de uma política de apoio à empresa, se alcançaria, com um mínimo de esforço, para o setor têxtil, aquilo que só os grandes centros industriais alcançariam, mesmo assim em forma desordenada: a integração horizontal da indústria e a utilização de serviços auxiliares comuns. Uma ordem cronológica, obviamente, não deveria ser estabelecida em caráter prévio. Cada atividade deveria iniciar as suas operações no momento em que a demanda o justificasse. E assim ocorreu.

No início da atuação da SUDENE, lembra o documento, o Estado do Rio Grande do Norte não parecia oferecer maiores atrativos para o investidor, orientado, naturalmente, para o centro onde a comunicação com o sul eram mais fáceis. Com o correr do tempo, no entanto, a ampliação da infraestrutura, por um lado, e a saturação dos dois polos clássicos — Pernambuco e Bahia — por outro, fizeram com que o Rio Grande do Norte passasse a constituir uma das melhores alternativas de localização.

Agora o fato está consumado. Até o final de 1973, quando haverá a repercussão do que se planejou em 1971, os investimentos da SUDENE para os setores têxtil e vestuário subirão para Cr\$ 430 milhões, dos Cr\$ 500 milhões para todos os projetos industriais. Até o mês de março último, dos Cr\$ 195 milhões carregados para o RN, Cr\$ 170 milhões se destinaram aos dois setores.

A ECOCIL VAI REVOLUCIONAR O MERCADO IMOBILIÁRIO COM SUAS CASAS PERSONALIZADAS



A ECOCIL vai acabar com a monotonia de morar em casas iguais. Agora, você poderá optar pela planta que mais lhe agrada e ter uma casa exclusiva, na melhor área residencial da cidade. É isto que a ECOCIL lhe oferece: uma casa PERSONALIZADA, diferente das outras, somente sua. A ECOCIL construirá 30 residências no bairro de Morro Branco, próximo à Escola Técnica Federal, para entrega em 120 dias. E você poderá comprar pelo BNH e pagar em até 25 anos.



PENSE NUMA EMPRESA GRANDE O SUFICIENTE PARA CONSTRUIR O ESTÁDIO DE LAGOA NOVA E MODESTA O SUFICIENTE PARA CONSTRUIR A SUA CASA

ECOCIL EMPRESA DE CONSTRUÇÕES CIVIS LTDA

Rua Chile, 152 - Fones 2-3808 e 2-2073 - Natal-RN

SUDENE

Duas portarias mudam critérios do 34/18

Duas portarias internas, emanadas da SUDENE, uma também com o aval do Banco do Nordeste do Brasil S. A., modificam vários critérios para a concessão de incentivo fiscais do Sistema 34/18. Alguns itens dessas medidas chegam a estabelecer o que pode ser considerado o início da extinção dos escritórios de captação de recursos — apontados pelos empresários como os principais causadores da bancarrota de muitos projetos, pois com as exorbitantes taxas de intermediação tornam impraticável o aceite de recursos conseguidos junto a investidores diversos. As medidas com relação aos escritórios são meramente de precaução, mas quando o cerco começar a ser fechado, será sem dúvida difícil para os intermediários continuar no rendoso negócio hoje denunciado em todas as áreas onde os incentivos fiscais funcionam.

O chefe do escritório da SUDENE no Rio Grande do Norte, economista Antônio de Pádua Pessoa, diz que os novos critérios situados nas duas portarias, foram adotados tendo em vista vários fatores, dentre eles: 1) muitos setores da economia regional já se encontram em condições satisfatórias, com projetos implantados, em fase de execução ou com carta-consulta favoráveis; 2) a SUDENE parte agora para observar as prioridades do Plano de Desenvolvimento do Nordeste; 3) há necessidade de se manter um adequado equilíbrio entre o volume de recursos comprometidos com projetos aprovados e a disponibilidade de recursos depositados no Banco do Nordeste, à ordem da SUDENE.

UM FREIO LIMINAR

A Portaria n. 133/73, datada de 15 de março de 1973, é oriunda exclusivamente da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste e se refere, basicamente, a normas que serão observadas a partir de agora, para aprovação de projetos chegados às reuniões do Conselho Deliberativo do órgão.

Terão respostas liminarmente negativas, para efeito de aporte de recursos do Sistema 34/18, as cartas-consulta que: 1) não se enquadrem no

Plano de Desenvolvimento do Nordeste; 2) objetivem fabricação de produtos constantes de relação estabelecida pela Secretaria Executiva, exceto quando destinada ao mercado internacional; 3) não demonstrem ter o grupo empresarial experiência no ramo ou capacidade financeira suficiente para realizar o empreendimento; 4) objetivem a ampliação ou complementação dos projetos aprovados, antes da sua entrada em funcionamento; 5) tenham o grupo líder controlando acionariamente outros projetos aprovados pela SUDENE; 6) completem inversões fixas, destinadas a empreendimentos industriais, de valor igual ou inferior a 30.000 vezes o maior salário mínimo vigente no País.

A relação de produtos negada no item dois inclui gêneros industriais diversos, dentre eles minerais não metálicos, metalúrgica, material elétrico e de comunicação, material de transporte madeira, papel e papelão, borracha, química, produtos de perfumaria, sabões e velas, vestuário, calçados e artefatos de tecidos, produtos alimentares, bebidas, fumo e diversos. Cada gênero possui determinado número de produtos que não serão mais financiados pela SUDENE e a relação será sempre revista, de acordo com as variações do mercado, demanda, etc., podendo alguns voltarem a ser financiados.

No caso do item quatro, a SUDENE considerou que muitas empresas pediam ampliação antes mesmo de ter iniciado a implantação do projeto inicial. Nesse caso, há ainda a observar que o órgão só aprovará ampliação para os projetos industriais 80% implantados; e no caso dos agropecuários, 100%.

OUTROS CRITÉRIOS

As duas Portarias ainda modificam outros aspectos até agora considerados, tais como: basicamente, a SUDENE entende como pequena e média indústria as empresas que tiveram investimento fixo até cerca de Cr\$ 8 milhões (30.000 vezes o maior salário mínimo do país — item seis) afora o capital de giro; o teto de financiamento pode ir até Cr\$ 4 milhões (ou 15.000 salários mínimos); hotéis, pensões, motéis, pousadas e dependências complementares de pequeno e médio porte e outras unidades de caráter turístico, são agora passíveis de receber empréstimos até 8 anos, com até 3 de carência e juros até 20% ao ano.

Com relação à ampliação, a Superintendência determinou uma redução de faixa de prioridade em cada projeto, ou seja: o projeto que tenha prioridade "A", passará para a prioridade "B", num primeiro pedido de ampliação; para a "C", num segundo, e assim

sucessivamente, até alcançar a última faixa, a "E", recentemente estabelecida.

No caso de terrenos dados como contra-partida do investimento próprio da empresa, a SUDENE só aceitará os que tiverem preço avaliado de acordo com o Distrito Industrial mais próximo. Essa medida, segundo o economista Antonio de Pádua Pessoa, visa exterminar a superestimativa de preços de terrenos, o que já estava se transformando numa perigosa "indústria", tão danosa quanto a dos escritórios de captação.

Depois, as despesas de implantação terão maior controle. A própria SUDENE terá preços fixos estabelecidos para os gastos da construção civil dos projetos industriais e agro-pecuários, fiscalizando o mercado e coletando preços periodicamente.

PROPOSIÇÕES DA SUDENE

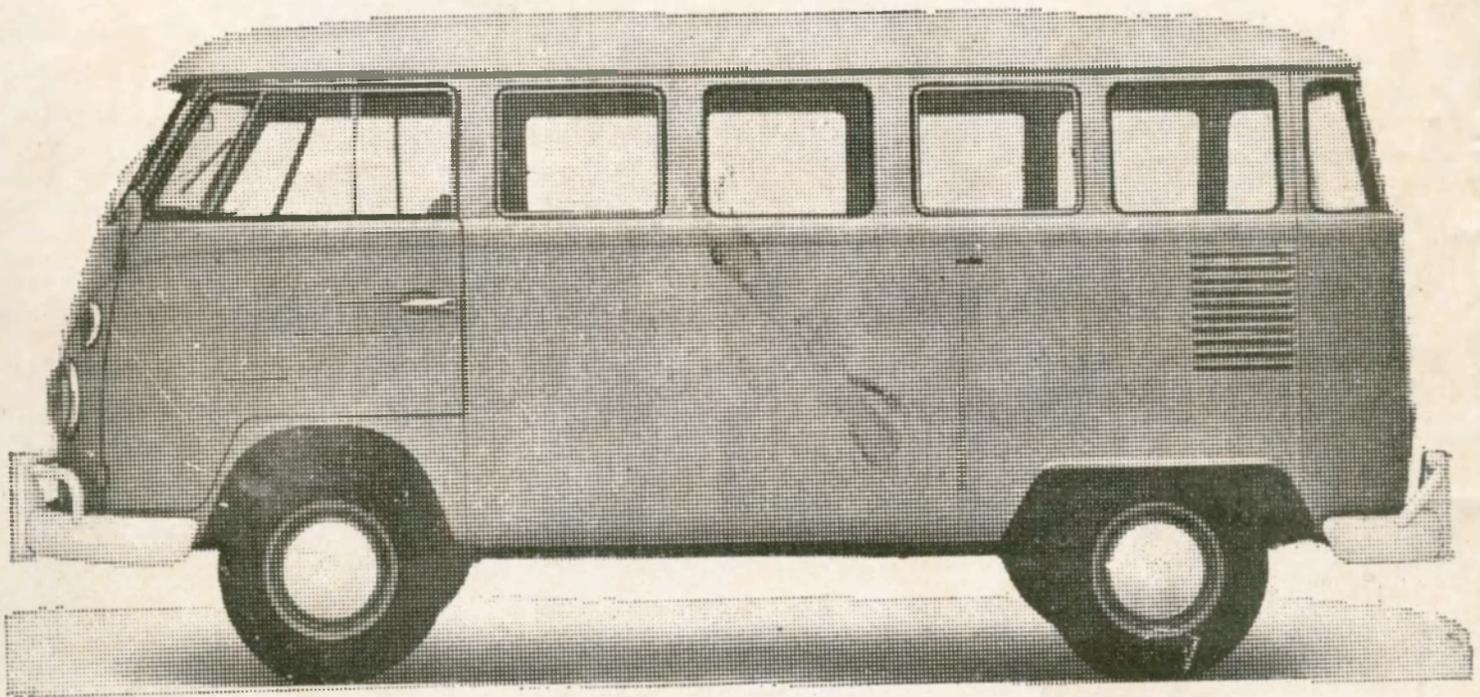
Conquanto tenha tomado essas medidas internamente, a SUDENE depende do Ministério do Interior, ao qual é afeta, para medidas complementares e de maior alcance. Como a que se refere aos escritórios de captação recursos.

Já foi encaminhado ao Ministério documento em que a Superintendência sugere a criação do Fundo do Pequeno Investidor, que irá agrupar as pessoas jurídicas com depósitos inferiores a 200 salários mínimos do maior do país, ou seja Cr\$ 50 mil, que terão as suas deduções do Imposto de Renda depositadas no Banco do Nordeste. A medida visa evitar a intermediação e, mesmo que não obrigue, mas apenas sugira a opção do depósito, sem dúvida sorrateiramente irá erradicando o intermediário particular.

Dependendo ainda do Ministério do Interior, está a redução de seis meses no prazo de aplicação dos incentivos fiscais, ou seja: reduzida a importância do Imposto de Renda, o investidor terá apenas 180 dias para aplicá-la, em vez de um ano, como ocorre atualmente. Isto forçará a rápida circulação do dinheiro, eliminando outra ação dos intermediários.

Quanto aos projetos agropecuários, mesmo agora praticamente alijados do Sistema 34/18 (desde dezembro de 1972, a SUDENE só financia os que têm investimento fixo acima de 20.000 salários mínimos, ou seja, Cr\$ 5 milhões — indo os outros para o PRO-TERRA) a SUDENE sugere ao Ministério que só os abrace, mesmo acima da faixa dos Cr\$ 5 milhões, financiando 25% — ou seja, uma prioridade inferior à "E", que determina ajuda de 30%.

Esta leva sua carga. As outras levam seu dinheiro.



A Kombi leva sua carga - até uma tonelada - e volta com lucros.

A Kombi leva uma caixa de ovos - e mesmo assim ainda volta com lucros. Porque ela tem um baixo custo operacional.

A Kombi é Volkswagen, mecânica para dar duro na vida.

Nas outras, quem vai precisar dar duro é v., com custos de manutenção, operação etc.

A Kombi aceita qualquer uso e qualquer tipo de carga - porque a carga está sempre protegida e porque sua robustez resiste a qualquer caminho.

Para quem quer lucro e tranqüilidade, o negócio é Kombi.

E bom negócio em Kombi é com a gente. Venha ver-nos hoje mesmo - e comece a ganhar dinheiro.

DISTRIBUIDORA DE AUTOMOVEIS SERIDÓ S. A.

AV. SALGADO FILHO, 1669 - TEL. 2-2147 e 2-0906



REVENDEDOR
AUTORIZADO

VEM AÍ O SEGUNDO FUSCÃO

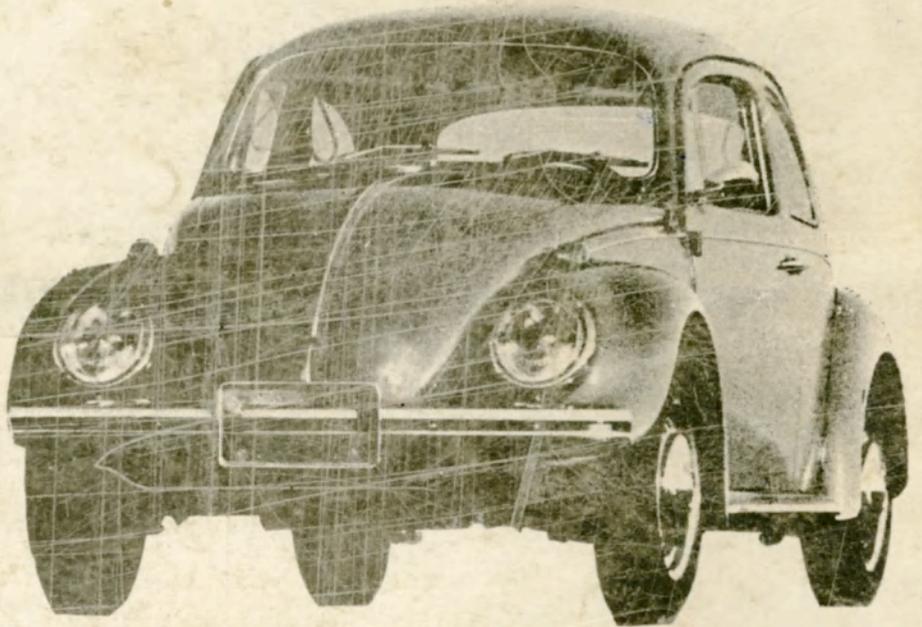
Um fuscão zerinho
está esperando por
sua ação.

Está na hora de você
trocar suas notas de
compras, recebidas a
partir de outubro.

Basta trocar para
ganhar: um fuscão e
mais dois mil cruzeiros;
um televisor e mais mil
cruzeiros; uma geladeira
e mais 500 cruzeiros;
uma radiola e 500
cruzeiros; um fogão, uma
enceradeira e mais 500
cruzeiros.

O seu fuscão vem aí.

Troque suas notas
de compras.



SEU TALÃO VALE UM FUSCÃO

Secretaria da Fazenda do Governo do Rio Grande do Norte

GOVERNO CORTEZ PEREIRA
União para o desenvolvimento

