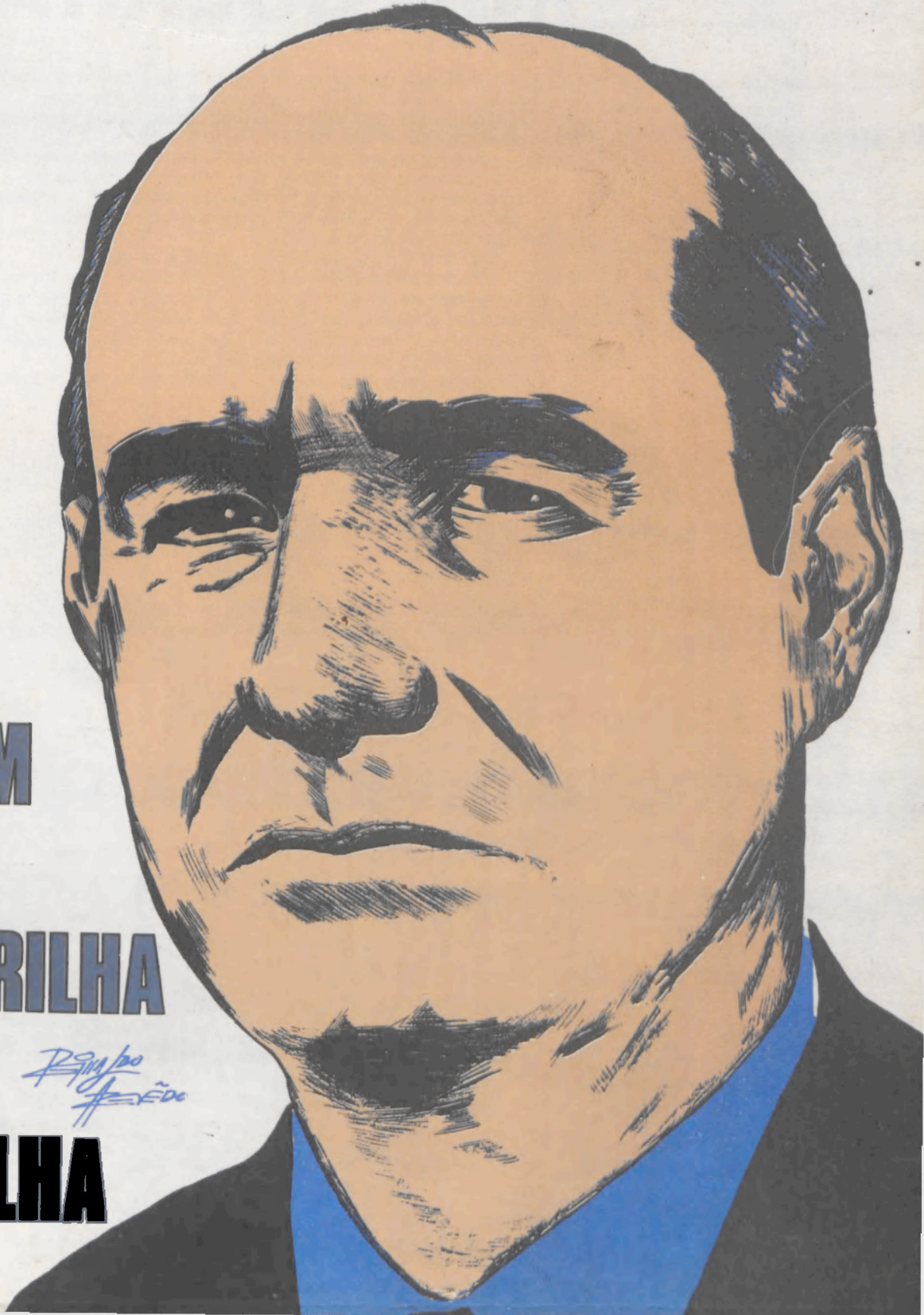


RN-econômico

ANO V — N.º 54 — Abril/74 — Cr\$ 8,00



Florencio

**O HOMEM
DO SAL,
DA BARRILHA
E DO
PORTO-ILHA**

*Desenho
de Florencio*

DIVISÓRIAS METAPLAC, OU GUERRA.

A divisão racional do trabalho começa com a divisão do espaço. Já vai longe o tempo em que você levantava parede de alvenaria e no mês seguinte derrubava a mesma parede.

A divisória Metaplac é fabricada com alumínio anodizado e é facilmente desmontável para atender a um futuro crescimento da empresa. Verifique as montagens, a exatidão das medidas, os encaixes cuidadosamente ajustados. Veja tudo.

E depois, bata palmas. Ela merece.

Você pode escolher o tipo de acabamento que preferir. Ou painéis de madeira de lei, ou fórmica, ou duraplac, ou vidro, ou o material que quiser. É só falar. As vendas são a prazo sem acréscimo. Tem mais: você só começa a pagar depois que a divisória estiver instalada.

Acabe com o congestionamento dentro da sua empresa. Divisória Metaplac nela.



METALÚRGICA DO NORDESTE S.A.

Fábrica e escritório: Rua Padre João Damasceno, 4
tel. 22820 - Natal.
Vendas - Recife: Rua da União, 27 - conj. 502 -
tel. 22-2598. Salvador: Rua Marquês de Leão, 34.

sumário

Diretores-Editores

MARCOS AURÉLIO DE SA
MARCELO FERNANDES DE
OLIVEIRA

Gerente

Núbia Fernandes de Oliveira

Redatores

Sebastião Carvalho
João Bezerra da Silva
Nelson Freire
Nelson Patriota
Jomar José
Jorge Batista

Arte

Reinaldo Azevedo

Fotos

João Garcia de Lucena

Correspondente em Mossoró**Colaboradores**

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

RN-ECONÔMICO, revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade da Editora RN-ECONÔMICO Ltda. C.G.C.M.F. 08423279.

Rua Princesa Isabel, 670 — Térreo — Fone 2-0706 — Natal (RN). Impressa na Gráfica RN-ECONÔMICO — Rua Prudente de Moraes, 1524 — Natal (RN). — É proibida a reprodução total ou parcial de matérias contidas nesta edição. Preço de assinatura anual: Cr\$ 40,00; Preço do exemplar: Cr\$ 8,00. Número atrasado: Cr\$ 10,00.

REPORTAGENS

8 Florêncio
O HOMEM DO SAL, DA
BARRILHA E DO PORTO-ILHA

18 Construção
O PONTO CULMINANTE DE UMA CRISE

28 Turismo
PORQUE NINGUÉM FAZ
NADA PELO TURISMO

32 Financiamento
ONDE E COMO CONSEGUIR
DINHEIRO PARA SEUS PROJETOS

38 Sasse
UM MODELO DE PREVIDÊNCIA SOCIAL

46 Urbanismo
NATAL PRECISA DE NOVOS CAMINHOS

48 ASCB — UM EXCELENTE PLANO DE
SAÚDE AO ALCANCE DE TODOS

50 Agricultura
O ENTUSIASMO QUE A CHUVA LEVOU

SECCÕES

4 HOMENS & EMPRESAS

7 PÁGINA DO EDITOR

52 RN-AUTOMÓVEIS

54 BASTIDORES

ARTIGO

43 Integração escola-empresa
UMA EXIGÊNCIA DO DESENVOLVIMENTO
(Alcir Veras da Silva)



HOMENS

& EMPRESAS

INDÚSTRIA TÊXTIL PARA MACAÍBA

O grupo Nóbrega & Dantas já se definiu pela instalação de uma indústria de tecelagem no município de Macaíba: será a **FAMOSA — Fiação de Algodão Moco S/A**, que terá 20 mil fusos e produzirá fios com a titulação de 40 a 60. O projeto da indústria já está sendo elaborado pelo escritório de planejamento do economista **João de Deus Costa** (o NTA), e deverá ser encaminhado à SUDENE dentro de poucos meses. A preços de hoje, estão previstos investimentos de Cr\$ 40 milhões. Vale frisar que Nóbrega & Dantas já possui em Macaíba uma grande unidade industrial para fabricação de óleo vegetal e beneficiamento de algodão.

NATAL VEÍCULOS ENTRE AS 20 MAIORES

Natal Veículos e Peças classificou-se em 1973, entre as vinte concessionárias da **General Motors do Brasil** que venderam maior volume de peças **Chevrolet**.

HOTEL MONTE LÍBANO É DA UEB

O grupo UEB (União de Empresas Brasileiras) comprou o projeto do **Motel Monte Líbano** e já em junho próximo reiniciará as obras de construção que se encontram paralizadas há mais de um ano. O **Banco do Brasil** concederá empréstimo de Cr\$ 11 milhões ao grupo, dinheiro mais do que suficiente para assegurar a conclusão do hotel dentro de no máximo dois anos. Afirma-se que o Hotel mudará de nome.

SOUTO IMPLANTARÁ CURTUME EM NATAL

Francisco Souto Ferreira Filho, dirigente do único grupo salineiro nacional com salinas mecanizadas e de grande porte, está trazendo uma indústria para Natal. Trata-se de um curtume de peles de ovinos e caprinos, empreendimento da ordem de Cr\$ 20 milhões. Já foi feito um dimensionamento do rebanho do RN e se comprova que não haverá falta de matéria prima. As principais regiões criadoras de ovinos e caprinos são o Agreste e o Centro do Estado. A **Induplan** está elaborando o projeto para Souto e deverá encaminhá-lo à SUDENE dentro de 3 meses.

GUARARAPES EM FORTALEZA

Outro projeto que a **Induplan** está elaborando é o das **Confecções Guararapes**, para Fortaleza. A unidade industrial que a **Guararapes** instalará naquela capital será do porte da atual fábrica de Natal e estará funcionando dentro de dois anos. Serão utilizados recursos próprios e do **Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico**. O governo cearense ofereceu à **Guararapes** vantagens que o grupo não encontrou no RN.

NOBERTO ODEBRECHT CONSTRÓI A SERIDÓ

A **Construtora Noberto Odebrecht** já assinou contrato com o grupo UEB para a construção dos prédios da **Indústria Têxtil Seridó** (53 mil metros quadrados), pelo qual se compromete a entregar a obra pronta dentro de 13 meses. Foi esta firma que construiu a **Sparta**.

SOARES VAI PARA JOÃO PESSOA

Carlson Soares, controlador da **MARCOsa** no Rio Grande do Norte, foi designado para exercer a mesma função no Estado da Paraíba. Assim, já em maio, ele irá para João Pessoa, onde passará a gerir administrativa e financeiramente os negócios da firma, que representa com exclusividade os tratores **Caterpillar**. O mercado de máquinas da Paraíba é um dos melhores do Nordeste, possuindo aquele Estado uma população de tratores dez vezes maior do que o Rio Grande do Norte, que ainda não chegou à casa dos 600.

FERNANDO CRICIUMA FALA DA BORBOREMA

Fernando Criciuma, empresário paulista que preside o grupo **Nova Odessa** (SP) e a **Fiação Borborema**, defende uma tese: a indústria têxtil não terá condições de sobreviver no Sul e fatalmente se deslocará para as regiões mais pobres do país principalmente para o Nordeste, polo produtor de algodão e onde se concentra a mão-de-obra mais barata. E ele explica afirmando que a indústria têxtil jamais poderá competir com as indústrias ricas (como a metalurgia, a petroquímica, etc.), que pagam salários mais elevados numa região onde a mão-de-obra já é escassa. Pondo em prática a sua tese, ele já cuida de expandir a sua **Fiação Borborema**, que dentro de alguns meses passará de 15 mil para 30 mil fusos, e num futuro próximo alcançará a casa dos 50 mil, transformando-se numa das maiores fiações do Brasil a trabalhar com algodão fibra longa.



Antenor Madruga



Carlson Soares



João de Deus Costa



Fernando Criciuma

EIT PODE CONSTRUIR ESTRADAS NO PERU

A Empresa Industrial Técnica S/A, classificada hoje entre as maiores construtoras do país, poderá construir uma rodovia nas selvas peruanas, interligando o Peru e a região amazônica brasileira. Para tratar desse assunto junto ao governo daquele país, o engenheiro José Nilson de Sá (presidente da EIT) viajou até Lima em fins de abril, para uma permanência de 10 dias. Ele deverá visitar várias cidades do interior do Peru, por onde passará a grande rodovia projetada.

MARCOSA VAI PARA PARNAMIRIM

Marcosa S/A — Máquinas, Representação, Comércio e Indústria, empresa que representa a marca Caterpillar para o Rio Grande do Norte, mudará as suas instalações para o quilômetro 12 da BR-101, a altura da entrada para o aeroporto de Parnamirim. Ali o gerente da Marcosa, Carlson Soares, informa que serão construídas no próximo ano as novas instalações da empresa. Atualmente, a Marcosa mantém os seus escritórios e oficinas na travessa das Donzelas, Ribeira.

SPARTA PODE FUNCIONAR EM JUNHO

A Sparta S. A., indústria de confecções do grupo UEB, estará totalmente implantada em junho próximo, equipada com máquinas procedentes dos Estados Unidos e da Alemanha. Com uma área coberta de 22,5 mil metros quadrados, a Sparta oferecerá, inicialmente, 800 empregos diretos e poderá alcançar uma produção de 17 mil peças/dia.

NOVA ELEIÇÃO NA BOLSA DE VALORES

Depois do Banco Central vetar a indicação do sr. Marcelo Porto para presidente da Bolsa de Valores do Rio Grande do Norte, foi realizada nova eleição em fins de março último. A nova diretoria da Bolsa ficou assim constituída: presidente — Manoel Feliciano Maia de Souza; vice-presidente — Antônio de Vasconcelos Galvão; e diretor-administrativo — Manoel Macedo de Brito. O assunto mais quente na Bolsa de Valores local é a apregoada unificação das BVs do Nordeste, porque compra e vendas de ações é coisa do passado. Muito pouca gente em Natal acredita no mercado de capitais.

AFRÂNIO AMORIM COMPRA CURTUME

Depois de transferir o controle da Siderusa (Siderúrgica do Nordeste S/A) para o grupo Filomeno do Ceará, Afrânio Amorim adquiriu do grupo Nóbrega & Dantas o Curtume Rionorte. Ele permanece na Siderusa, na função de diretor-comercial, e detém, juntamente com Luiz Amorim, cerca de 30% do capital dessa empresa em implantação no município de Parnamirim. O seu desejo, porém, é desligar-se por completo da Siderusa. Ele não explicou as razões.

CONFECÇÕES DE COURO

Já está em vias de seguir para a Sudene o projeto do grupo Motta (Curtume São Francisco) para a instalação de uma indústria de confecções de couros em Natal. Trata-se das Confecções Arpel — Artefatos de Peles Ltda., que envolvem investimentos de Cr\$ 13,1 milhões.

MAIS UM ESCRITÓRIO DE PLANEJAMENTO

O economista João de Deus Costa, ex-diretor do Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte, abriu escritório de elaboração de projetos em Natal. Trata-se do NTA — Assessores Reunidos, especialista em projetos têxteis. Endereço: Avenida Deodoro, onde funcionou antigamente o INOCOOP.

EXPERIÊNCIAS COM SOJA E AMENDOIM

Informa Antenor Madruga que este ano serão feitas experiências nas Vilas Rurais com soja e amendoim. Com base nos resultados, essas culturas poderão ser difundidas em todo o Rio Grande do Norte. Outra informação: a CIMPARN já plantou 2 milhões de cajueiros nas serras do Mel e do Carmo.

NOVAS MÁQUINAS PARA RN-ECONÔMICO

A Editora RN-ECONÔMICO Ltda. está importando da Tchecoslováquia uma guilhotina Adast eletrônica semi-programada, que deverá estar chegando ao porto de Recife dentro de 30 dias. Também está importando dos EE.UU., através da Pitney Bowes, uma alceadora Collectors, máquina que permitirá a automatização dos serviços de confecção da revista RN-ECONÔMICO. Esta máquina já foi embarcada para o porto do Rio de Janeiro. Até o final deste ano será importada do Japão uma unidade de fotocomposição Morishawa, com o que o RN-ECONÔMICO se transformará numa das mais completas e modernas indústrias gráficas do Nordeste, usando apenas o processo Off Set.

MARCOSA MOSTRA NOVAS MAQUINAS

MARCOSA S/A, Máquinas, Representações, Comércio e Indústria, com filial nesta Capital, distribui para vários Estados do Nordeste Brasileiro, os equipamentos fabricados pela MULLER S/A, Indústria e Comércio. Esses equipamentos destinam-se à Construção Rodoviária e especialmente aos setores de compactação, pavimentação e escavação.

No dia primeiro próximo passado chegaram em Natal os srs. Konrad Fuchs e Wilfreid Meissersick respectivamente Gerente de Exportação e Engenheiro de Serviços da Johs Fuchs KG, afamada fabricante de escavadeiras e guindastes da Alemanha Ocidental e que tem atualmente alguns dos seus modelos fabricados, sob licença, no Brasil pela MULLER S/A, no Rio (Guana-
bara).

Aproveitando a estadia dos ilustres visitantes, a MARCOSA S/A efetuou uma demonstração da escavadeira hidráulica MULLER FUCHS mod. 702M, em local gentilmente cedido pelo Projeto Camarão do BDRN e para uma assistência constituída de empresários, técnicos governamentais e da iniciativa privada, dedicados às atividades de construção.

O referido modelo possui exclusivo sistema hidráulico com regulação automática em relação à força de escavação exigida pelo solo devido a ter bomba de vasação variável permitindo inclusive maior rapidez de movimento

A máquina é montada sobre oito pneus com tração hidráulica nos dois eixos, super estrutura giratória de acionamento hidráulico, possibilitando a operação em qualquer posição dos 360 graus de seu giro. Todos os movimentos de escavação são executados por acionamento de tão somente duas alavancas, o que aliado ao conforto oferecido pela cabine do operador e a variedade dos acessórios opcionais coloca a MULLER-FUCHS 702M na liderança das escavadeiras hidráulicas de sua categoria.



A MARCOSA convidou diretores de empresas construtoras para ver a escavadeira hidráulica MULLER FUCHS.



A MULLER FUCHS tem super-estrutura giratória de acionamento hidráulico, o que possibilita a sua operação em qualquer posição dos 360 graus de seu giro



Na foto acima, diretores e técnicos especializados da MARCOSA falam sobre a nova máquina para os empresários e engenheiros do Estado.



Economia primeiro; política depois.

A hora presente é de movimentação política. Os grupos políticos do Estado procuram escolher — através da luta ou do consenso — o líder que, assumindo o governo em março de 1975, detenha ou concentre as melhores condições de cumprir um trabalho administrativo.

Ao contrário da maioria dos Estados brasileiros, os grupos locais esfacelam previamente o seu apoio ao futuro governador. Enquanto lá fora as preferências do meio político-partidário convergem ou convergiam para dois ou três nomes para futuro governante, o Rio Grande do Norte apresenta uma dúzia de divergências, ou seja, uma dúzia de candidatos, numa prova de que estamos bem longe de entender a famosa frase do sr. Cortez Pereira às vésperas da sua posse: "se unidos somos fracos, divididos não somos nada."

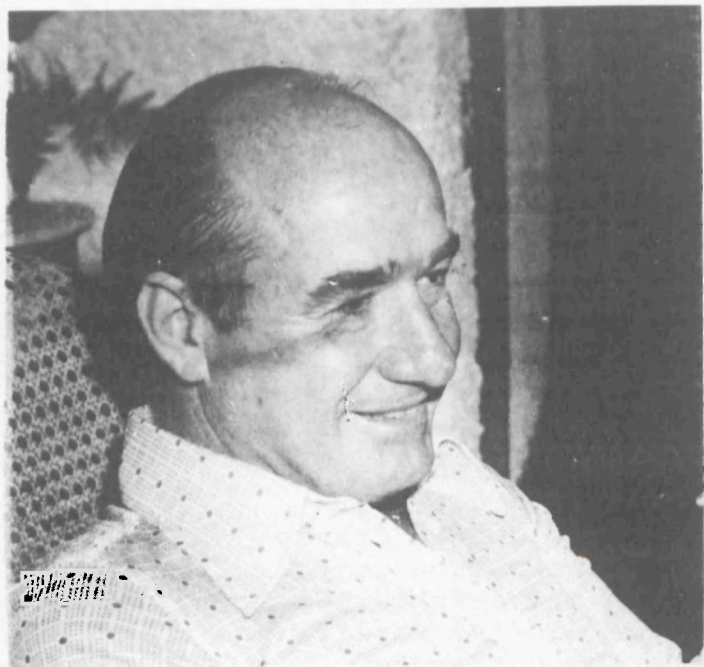
Assim, encontrará o futuro governador um panorama político que não dá margem a muito otimismo. Além da natural e lógica oposição do MDB, ele enfrentará as oposições dentro do seu próprio partido, que jamais esteve unido no Estado e dificilmente se unirá agora.

Será preciso que o futuro governante, usando de coragem e imaginação para vencer os muitos entraves políticos que serão colocados em seu caminho, desvie-se para a manutenção de uma frente de luta pelo progresso econômico, já aberta pelo atual governo no setor agrícola. Que busque e encontre novas oportunidades industriais para o Estado, que é potencialmente muito rico mas carece de recursos humanos, apoio técnico e financeiro.

Nenhuma instituição tem mais poder do que o Estado para mudar mentalidades, forjar transformações sociais e econômicas, desencadear um processo de aumento de produção. Numa região como o Nordeste só a administração pública pode dispor do volume de meios para enfrentar com possibilidade de êxito esse tipo de tarefa.

Que o futuro governador utilize os instrumentos que serão postos em suas mãos para projetar uma política de desenvolvimento econômico, para aumentar o nível de renda do povo e para, como um bom empresário, investir em obras que assegurem retorno de capital e de benefícios para a comunidade norterio-grandense.

Marcos Amélio de Sá



ANTONIO FLORENCIO

O homem do sal, da barrilha e do porto-ilha

Era uma vez um menino pobre, décimo filho de uma casa de dez irmãos.

Perdeu ele o pai, criança ainda, tendo de ir ajudar nas economias da casa, tão logo ganhara força nos braços. Família de Pau dos Ferros, gente da zona rural.

Começou o menino como trabalhador agrícola, no algodão.

Depois, buscou a cidade, indo ser servente de pedreiro.

Depois... passaram-se muitos anos.

O menino buscou uma cidade maior.

Trabalhou e estudou. Fêz-se empresário.

E o empresário se fez político, juntando-se uma coisa e outra.

Antônio Florêncio de Queiroz: sujeito de sua história. Hoje, deputado federal, candidato declarado ao Senado, nome cogitado para a sucessão do governador Cortez Pereira. Físico atlético, curtidor de equitação, homem que adora e vive para o seu lar, ele tem hoje 48 anos de idade.

Admira dois estadistas que já morreram: Adenauer e De Gaule. É católico não praticante, mas ligado às suas orações. Lutador ("...acho que a vida é uma luta constante, que desafia, mas que também gera novas energias para o homem"), Florêncio é um cidadão aberto ao diálogo. Ele conversou cerca de quatro horas com a reportagem de RN-ECONÔMICO, falando um pouco de sua vida, suas aventuras e perspectivas — e muito de suas opiniões e seus trabalhos.

Sobre a sucessão do governador Cortez Pereira e as especulações em torno do seu nome, disse apenas o seguinte:

"Quem não teria satisfação em governar o seu próprio Estado?"

Florêncio: "Antes de me tornar político, eu tinha a pior impressão dos políticos".

ROTEIRO

Ele nasceu em Pau dos Ferros, no ano de 26, filho de uma família de pobres agricultores.

Aos três anos de idade, Antônio Florêncio perdeu o pai, assistindo então as dificuldades redobram em sua casa. Suas irmãs foram dar aulas nas fazendas ou nos subúrbios da pequena cidade, enquanto que os homens intensificaram suas atividades na agricultura. Aos filhos, exclusivamente, coube então o sustento da família, num tempo em que as oportunidades de trabalho eram bastante mais raras que hoje.

Assim, um dos irmãos mais velhos de Florêncio, José, ousou deixar a zona rural e tentar a sorte na cidade. Conseguiu José ingressar na construção civil, onde teve êxito como operário. E Florêncio seguiu seu caminho. Aos 13 anos, era Florêncio aprendiz de pedreiro, e pedreiro titular poderia ser considerado aos 16 anos quando ergueu sua principal obra até então: um túmulo, no cemitério de Pau dos Ferros.

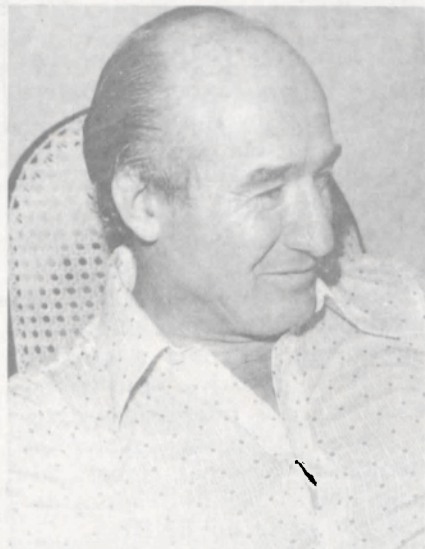
Mas os meninos queriam estudar. Sabiam pensar no futuro, anteviam horizontes abertos, talvez. Florêncio, irrequieto, inconformado, trocava idéias com seus irmãos e seus amigos:

— Se aqui não existe Ginásio, a gente precisa sair daqui; precisa procurar um lugar maior. Natal, pelo menos, ou o Rio de Janeiro. Estudar era um sonho. Dois companheiros de Florêncio já haviam deixado Pau dos Ferros, buscando a Marinha. Agora seria sua vez e sua hora.

Então, em 1942, em plena Guerra, o menino operário em construção de Pau dos Ferros chega a Natal. Daqui pega um comboio para o Rio de Janeiro, a capital federal do Brasil. Um primo mais velho, experiente, fixado no Rio, havia lhe prometido um emprego

no setor carioca da S/A Mercantil Tertuliano Fernandes, e a chance não poderia ser perdida.

Quase desaparece na viagem o menino aventureiro. Aliás, chegaram a correr notícias nesse sentido, pois — realmente — o comboio em que viajara foi atacado por um submarino alemão. Entretanto, o destino lhe foi favorável. Florêncio chegaria vivo na "Cidade Maravilhosa", pisando disposto a terra firme.



Ele começou como contínuo e chegou a diretor-presidente da firma Tertuliano Fernandes.

EMPRESÁRIO

Cumpriu-se a promessa. Dias depois o garoto de Pau dos Ferros estava trabalhando na Tertuliano Fernandes, exercendo funções de Contínuo. E os estudos? Também isso foi concretizado. Aulas noturnas, primeiro o Propedêutico.

No Rio de Janeiro, trabalhando e estudando, Antônio Florêncio passa a se desenvolver numa coisa e noutra. Esforço, mais inteligência, possibilitariam o sucesso, as promoções. Em paralelo ao curso regular, o rapaz aprendeu caligrafia, taquigrafia, datilografia. Depois do Propedêutico, ingressou em Contabilidade.

Enquanto isso, na firma, subiu de Contínuo para Auxiliar de Escritório, seguindo-se os cargos de Contador da filial da Tertuliano Fernandes no Rio, Assessor de sua Diretoria, e finalmente Diretor.

Já então, Antônio Florêncio de Queiroz contava 28 anos, havia se casado há pouco, e fazia o curso de Economia, em Faculdade.

Ser Diretor da S/A Mercantil Tertuliano Fernandes era algo que impunha respeito, prestígio. Essa firma era, na ocasião, a maior empresa do Rio Grande do Norte, mantendo forte tradição e grandes negócios.

Mas, quase de repente, a famosa empresa fundada em 1870 entraria num colapso. Morre o seu acionista principal e Diretor-Presidente, Vicente José Tertuliano Fernandes, causando essa ausência a desarticulação dos negócios. Impunha-se, pois, uma violenta tarefa de soerguimento, de reformas e reconstrução até. Convoca-se Florêncio, Assessor da Diretoria, e sua eficiência coloca-o depois no posto de Diretor.

Lembra Antônio Florêncio:

— Felizmente, surgia na época o Banco do Nordeste, enquanto que a jovem SUDENE oferecia facilidades para aquisição dos recursos do sistema 34/18. Junto ao BNB, obtivemos um empréstimo de Cr\$ 100 mil que representou o segundo maior empréstimo concedido até então por aquele banco (o de maior valor tinha sido para a Bahia), e encaminhamos o primeiro projeto da SOSAL para análise na SUDENE. A nossa empresa dispunha de cinco salinas, sob arrendamento, ao longo do rio Mossoró, mas pretendíamos ampliar suas instalações, suas fontes, produção e produtividade. Poucos acreditavam no empreendimento, muitos não quiseram nele investir, apesar de se saber das exigências de sal no Brasil.

Florêncio: "A oposição pela oposição, essa indústria que às vezes agrada ao povo, não faz o meu estilo".



E prossegue o relato do ex-Diretor da S/A Mercantil Tertuliano Fernandes:

— Mas eu, pessoalmente, fazia fé no que estávamos fazendo. Era eu proprietário de um apartamento no Meier, no Rio, e não tive dúvidas em vendê-lo, aplicando todo o capital resultante no projeto da SOSAL. Esse foi o meu primeiro grande investimento. Subscribi 10% das ações, daí partindo para a procura de sócios. Afinal, o grupo Moreira Sales interessou-se pela coisa, até que fechamos acordo, participando ele com 50% e nós da Tertuliano Fernandes com os outros 50%. Em seguida o grupo Moreira Sales dividiu sua participação com a Morton Internacional, consolidando-se a obtenção dos recursos.

TERMINAL

Entretanto, o sucesso do projeto da SOSAL dependia da instalação de um terminal salineiro. Caso contrário, não haveria como ser escoada sua produção, em termos econômicos. Corria o ano de 1965. Iniciava-se um trabalho que Antônio Florêncio de Queiroz classifica como a maior luta de sua vida. Luta pelo terminal salineiro, hoje concretizado e tido como das maiores vitórias do Estado.

No plano nacional, apresentava-se favorável conjuntura. O Governo Federal anunciava a necessidade de desenvolvimento da indústria química e suas amplas perspectivas. Logo, exigia-se sal em quantidade, qualidade e bons preços.

No Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico — BNDE, foi constituído um Grupo de Trabalho, junto ao qual Antônio Florêncio defendeu a solução do problema sal no Rio Grande do Norte, em virtude das condições excepcionais deste Estado. Enfim, o Grupo de Trabalho recomendou: — encaminhamento de projetos para aumento da produção salineira; —

instalação de um terminal por parte das empresas e com apoio (em recursos) do Governo Federal; — solução da questão transportes através da Marinha Mercante, que liberaria recursos para uma frota

Mas surgiria um desentendimento, envolvendo os Ministérios de Viação e Obras Públicas e de Planejamento. Roberto Campos, do Planejamento, defendia a tese de uma solução privativa, entendendo que as empresas interessadas deveriam arcar com o ônus maior da construção do terminal, embora admitisse liberar alguns recursos federais por parte do BNDE.

De outro lado, o Marechal Jurez Távora, Ministro de Viação e Obras Públicas, sugeria a alternativa estatal, em defesa dos produtores menores, que — caso contrário — poderiam não ter acesso ao terminal.

Antônio Florêncio, representando a região de Mossoró e Areia Branca, ficou com o Marechal, enquanto Paulo Ferraz, representando as salinas de Macau, identificou-se com Roberto Campos. Nesse sentido, sucederam-se debates entre os Ministérios, para os quais eram convocados Florêncio e Paulo para colocar seus argumentos.

PRESSÕES

“Experimentei então uma fase de sabatinas e pressões constantes, enfrentando os argumentos de um

homem inteligente, poderoso e lutador como Paulo Ferraz. Estava, porém, convencido da posição e determinação que havíamos assumido. Frisei a escassez de recursos no Nordeste, as nossas dificuldades de poupança; afirmando que somente o nosso esforço com a implantação dos projetos das salinas já iam além de nossas possibilidades. Mas as divergências permaneciam de pé” — recorda Florêncio.

O clima de desentendimento atingiu a um estágio tal, que — de resto — o Presidente da República, Marechal Castello Branco, teve de convocar e presidir uma reunião das partes interessadas para decidir o assunto. Antes, aliás, o Marechal Jurez Távora chegou ao ponto de ameaçar pedir demissão do Ministério, por conta desse problema.

Florêncio usou três vezes da palavra na reunião com o Presidente da República. Colocou, detalhando, sua idéia de uma sociedade única para construção do terminal, fosse qual fosse a solução técnica encontrada.

Frisou também que, qualquer que fosse a área escolhida para localização do grande projeto, Mossoró-Areia Branca ou Macau, a outra deveria poder utilizar de seus serviços, pois senão a definição de um local importaria, fatalmente, na condenação do outro ao fracasso.

E não deixou de confirmar que tanto Macau quanto Areia Branca e Mossoró, possuíam condições para produzir o sal de que o Brasil precisava durante muitos anos.

Logo, a solução deveria ser estatal, como queria o Ministro Jurez Távora, em última análise, com recursos suficientes do Governo Federal.

Já Paulo Ferraz insistiu na solução privativa, declarando — inclusive — que as salineiras de Macau responderiam pelos recursos necessários.

“Todavia, o Presidente Castello

Florêncio: “a maior luta da minha vida foi em favor da construção do terminal salineiro”.

Branco, demonstrando sua vocação e autoridade de estadista, explicou, numa intervenção emocionante, que o desenvolvimento não deveria ser visto apenas sob o prisma econômico, invocando-se apenas a origem dos recursos, mas que, sobretudo, deveriam ser alinhados os aspectos sociais e humanos para sua abordagem” — conta Antônio Florêncio.

Em seguida, o Presidente, notando a continuação das divergências, deu um prazo de 24 horas para que os interessados se reunissem e definissem uma proposta comum. Se tal não acontecesse, ele — Marechal Castello Branco — diaria, em última instância, a solução procurada.

Resultado: aprovou-se, dentro do prazo concedido, uma solução intermediária entre as dos Ministros Roberto Campos e Juarez Távora. E o Presidente aprovou: seria criada uma sociedade única, nem estatal nem privativa, mas sob “regime de concessão”, para implantação do terminal salineiro do Rio Grande do Norte. Os recursos seriam do Governo Federal.

No final do Governo Castello, criou-se inclusive a sociedade nominal — TERSAL, cujo Presidente seria Paulo Ferraz, e Antônio Florêncio seu Vice. Contratou-se uma empresa internacional — a norte-americana SOROS — para estudar a viabilidade do projeto. Tudo parecia bem encaminhado.

ROMPIMENTO

Entretanto, ausente Castello Branco do Governo, o acordo antes liderado por ele foi rompido. Criou-se a TERMASA, reinvidicando Macau a sede do terminal.

Mossoró, por sua vez, através de Florêncio, aproveita a experiência anterior, instituindo-se definitivamente, como empresa da região, a TERSAL já ao tempo do Coronel Mário Andreazza como Ministro.

Imediatamente, Florêncio viaja para os Estados Unidos, onde passa 40 dias, nos escritórios da SOROS, a fim de trazer prontos os estudos que apontariam como viável o Porto-Ilha de Areia Branca.

Mas, por ironia da história, quando se concluiu o projeto, graças à corrida de Florêncio, registra-se a crise do sal, gerada pela superprodução de 1965/66.

Era a primeira colheita depois da mecanização das salinas, volumosa colheita, ao passo que o consumo não registrara aumento.

Frente às dificuldades, a Companhia de Comércio e Navegação (Macau) desiste de seu projeto. Porém Florêncio resiste, insiste, entregando ao Governo os estudos da SOROS.

POLÍTICA

Enquanto isso, o até então empresário Antônio Florêncio de Queiroz vê surgir um novo obstáculo: o Instituto Brasileiro do Sal, na época presidido pelo sr. Vingt-un Rosado, publicou um estudo defendendo a viabilidade de um porto continental para Mossoró. Florêncio não tinha a menor dúvida de que tal projeto não só era inviável, como também era prejudicial aos interesses da indústria do sal.

Nesse meio tempo, o sr. Vingt-un Rosado foi lançado candidato a prefeito de Mossoró. Florêncio viu nisso o perigo de ganhar força a tese que contrariava a sua. Resolveu, então, ir de encontro a essa candidatura, opondo-se às principais lideranças do Estado, que apoiavam ostensivamente Vingt-un Rosado. No final das contas, a sua participação na campanha política contribuiu para a derrota do candidato que parecia impossível derrotar.

E ele confessa: “Foram os interesses empresariais, a convicção de estar trabalhando

para o desenvolvimento econômico, numa missão particularizada naquele momento pela exigência do terminal, que me fez ingressar na política”. Fui procurado para desistir da idéia por Deputados e Senadores, mas dela não poderia abrir mão”.

MÁ IMPRESSÃO

Recorda ainda Antônio Florêncio que antes de se tornar político, dadas as exigências da realidade, tinha ele a pior impressão possível deste tipo de militância. “Digo isso com mágoa” — revela.

Por que? Ele explica que porque anteriormente havia procurado ajuda de todos os políticos para solução que defendia para os problemas do sal e do terminal, sem nunca conseguir resultados positivos.

Todos se esquivavam. “Para o terminal nós recorreremos a todos os Governos, e nenhum quis, naquela fase de lutas, participar de nosso esforço, pois todos temiam desagradar uma área ou outra” — diz.

Enfatiza o entrevistado: “Eu tinha convicção de que a única solução para a sobrevivência e desenvolvimento do setor salineiro do Rio Grande do Norte estava na construção do terminal; assim entendia ser esta uma questão de Estado”.

Em resumo, a contradição entre o empresário e os políticos residia no fato de aquele idealizar a política como um instrumento em favor do desenvolvimento, fundamentalmente, e não uma **camisa-de-força** a limitar decisões maiores, tendo em vista benefícios sociais amplos, por conta da amarra ao jogo de interesses locais e isolados.

Desse modo, Antônio Florêncio não se aborreceu, mas — ao contrário alegrou-se até, quando seu nome foi vetado por partidários de Dinarte Mariz, quando o Senador

Companhia de Implantação de Projetos Agrários do Rio Grande do Norte-CIMPARN

RELATÓRIO DA DIRETORIA

Atendendo aos dispositivos do Dec. Lei n. 2.627 de 26 de Setembro de 1.940 esta Diretoria coloca à disposição dos Senhores Acionistas e dos Conselheiros Fiscais, o Balanço Geral e a Demonstração de Lucros e Perdas. do-

cumentos esses referentes ao exercício encerrado em 31 de Dezembro de 1.973.

A Diretoria permanece à disposição de Vs. Sas. para prestação de quaisquer esclarecimentos por ventura julgados necessários.

Natal, 25 de Março de 1.974

Antenor Pereira Madruga
Diretor Presidente

José de França Gomes
Diretor Administrativo

João Bosco Amorim de Carvalho
Diretor Técnico-Executivo

BALANÇO EM 31 DE DEZEMBRO DE 1.973.

ATIVO		PASSIVO	
DISPONÍVEL		EXIGÍVEL	
100 — Caixa	218.534,16	A curto prazo:	
101 — Bancos C/Depósitos	134.252,98	— Obrigações Sociais	10.893,52
102 — Bancos C/Vinculadas	436.335,06	— Obrigações Tributárias	9.874,15
	<u>789.122,20</u>	— Fornecedores	207.196,00
		— Títulos a Pagar	1.650.000,00
		— Títulos Descontados	469.682,54
			<u>2.347.646,21</u>
		A longo prazo:	
REALIZÁVEL		— Bancos C/Financiamento	22.260.344,40
121 — Títulos a Receber	469.682,54	— Entidades Públicas C/Convênio	886.335,06
130 — Valores a Receber	265.301,04	— Empreiteiros de Obras e Serviços	138.907,92
131 — Créditos por Adiantamentos	819.847,08		<u>23.285.587,38</u>
132 — Créditos Diversos	21.873,94		<u>25.633.233,59</u>
133 — Acionistas C/Subscrição de Capital ..	2.452.186,00		
153 — Materiais de Revenda	82.619,76		
154 — Produtos Agrícolas	128.517,00		
	<u>4.240.027,36</u>		
		NÃO EXIGÍVEL	
		Capital Próprio:	
IMOBILIZADO		— Capital Social	6.323.462,00
170 — Bens Instrumentais de Administração ..	471.624,67	— Aumento de Capital	2.452.186,00
180 — Bens Instrumentais de Operação	6.788.066,94		<u>8.775.648,00</u>
190 — Bens Instrumentais de Serviço Auxiliares	391.800,54		
210 — Participações em Entidades de Economia Mista	16.000,00		
213 — Cauções Permanentes	400,00		
	<u>7.667.892,15</u>	COMPENSADO	
SOMA DO IMOBILIZADO	7.667.892,15	— Caução da Diretoria	30,00
MENOS: FUNDO DE DEPRECIACÃO	172.403,15		
	<u>7.495.489,00</u>		

PENDENTE		
241 — Operações a Classificar	89.055,14	
220 — Projetos em Implantação	18.385.812,17	
221 — Despesas diferidas	3.409.375,72	21.884.243,03
<hr/>		
COMPENSADO		
260 — Ações Cauçionadas	30,00	
272 — Obras e Serviços Empreitados	4.063.507,20	
275 — Investimentos com recursos de Con- vênios	4.463.664,94	
<hr/>		
TOTAL DO ATIVO	8.527.202,14	34.408.881,59
<hr/>		

DEMONSTRATIVO DE "LUCROS E PERDAS" EM 31 DE DEZEMBRO DE 1.973

	PARCIAIS	DÉBITO	CRÉDITO
RESULTADO DA EXPLORAÇÃO			
Receitas Técnicas			
— Venda de Materiais	62.779,44		
— Venda de Produtos Agrícolas	517.658,82		580.438,26
<hr/>			
MENOS: Bustos Técnicos			
— Custo de Materiais Vendidos	45.410,00		
CUSTOS DE PRODUTOS AGRICOLAS VENDIDOS	358.613,28		404.023,28
<hr/>			
LUCRO DA EXPLORAÇÃO			176.414,98
OUTROS RESULTADOS			
Receitas Complementares			
— Recuperações e reversões	12.448,46		
— Rendas Extra-Operacionais	436.139,03		448.587,54
<hr/>			
CUSTOS COMPLEMENTARES			
— Despesas financeiras		152.982,97	

— Contratos de Empreitada	4.063.507,20	
— Recursos derivados de Convênios	4.463.664,94	
	<hr/>	
TOTAL DO PASSIVO	8.527.202,14	34.408.881,59
	<hr/>	<hr/>

Natal, 31 de dezembro de 1.973.

Antenor Pereira Madruga
Diretor-Presidente

José de França Gomes
Diretor-Administrativo

João Bosco Amorim de Carvalho
Diretor Técnico-Executivo

Josefa Marilene Plácido Geme.
CRC n. 1.575

— Despesas de Utilização e Cons. do Patrimônio	471.067,46	
— Despesas Extra-Operacionais	952,09	
	<hr/>	<hr/>
S O M A S	625.002,52	625.002,52
	<hr/>	<hr/>

Natal, 31 de Dezembro de 1973

Antenor Pereira Madruga
Diretor-Presidente

José de França Gomes
Diretor-Administrativo

João Bosco Amorim de Carvalho
Diretor Técnico-Executivo

Josefa Marilene Plácido Gomes
CRC—RN n. 1.575

PARECER DO CONSELHO FISCAL

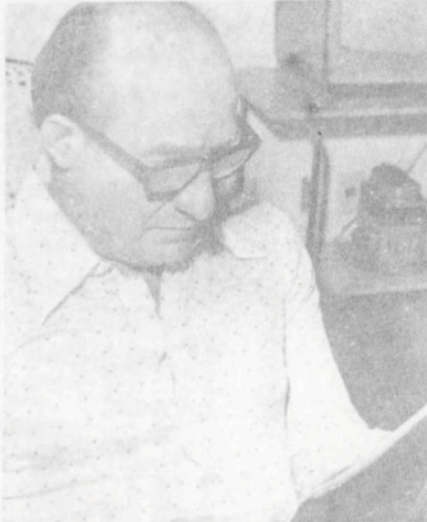
Nós, abaixo-assinados, membros efetivos do Conselho Fiscal da Cia. de Implantação de Projetos Agrários do Rio Grande do Norte, CIMPARN, em cumprimento aos preceitos legais e estatutários, examinando os documentos apresentados pela Diretoria, relativos ao encerramento do exercício social findo em 31 de Dezembro de 1.973, e em virtude de se encontrarem corretamente elaborados, somos de parecer unânime que o Balanço Geral, De-

monstração de Lucros e Perdas e o Relatório da Diretoria sejam aprovados pela Assembléia Geral dos Senhores Acionistas.

Natal, 25 de Março de 1.974.

Alzair Pereira de Araújo
João de Carvalho Costa
Pedro Lopes Cavalcante

Florêncio: "Só posso atribuir as especulações em torno do meu nome para o governo do Estado, como uma decorrência do trabalho que desenvolvo".



Foi o terminal salineiro que fez Florêncio entrar na política.

convidou-o para seu Suplente. Como em política as coisas não se apagam rapidamente, dando às vezes a razão lugar à paixão, dinaristas importantes não admitiram na suplência do Senador "aquele homem que apoiou Antônio Rodrigues, derrotando Vingt-Un em Mossoró".

Se Florêncio não foi à política, então a política foi à Florêncio. Após o episódio da suplência, quem o procurou foi o Governador Cortez Pereira, advogando e reclamando seu apoio como candidato a Deputado Federal. Florêncio resiste, mas termina por aceitar o pedido do amigo, elegendo-se afinal.

DEPUTADO

Hoje, membro da Câmara Federal, vitorioso com a inauguração do Terminal Salineiro de Areia Branca em 1974, Antônio Florêncio de Queiroz reconhece a importância da política, onde aprendeu bastante, desenvolvendo — inclusive — um estilo próprio de atuação.

Ele trabalha entrosado com o Governo do Estado, no momento. Não é homem de comícios e estardalhaços, nem da tradicional "conversa ao pé do ouvido".

Suas propostas e seus projetos, quase sempre aprovados, faz ele questão de antes fundamentá-los suficientemente, utilizando-se de sua experiência ampla de empresário e economista, conhecedor da problemática salineira e outros temas da ordem-do-dia no Estado.

Talvez o diálogo, aliado à ordenação sistemática da ação, tenha sido até aqui a arma principal das lutas de Florêncio.

Na qualidade de Vice-Presidente da Comissão de Ciência e Tecnologia da Câmara Federal, afirma: "É verdade. Tenho conseguido muita coisa. Trabalho em consonância com o Governo do Estado, procuro um entrosamento total com meus colegas da Câmara, e felizmente tenho encontrado portas abertas nos Ministérios, bem como em todas as áreas federais, para dialogar em favor de nossas teses".

Sobre a oposição, referindo-se ao papel do MDB, acha o Deputado Federal que "eles desempenham um papel legítimo". Compreende até o radicalismo, enquanto recurso para a sobrevivência, mas entende que ele traz prejuízos para o Estado.

Mas distingue-se desse radicalismo: "A oposição pela oposição, essa indústria que às vezes agrada ao povo, não faz o meu estilo. Preocupou-me com os problemas econômicos e sociais do Estado, embora saiba que um trabalho nesse sentido aparece pouco. Normalmente, só registro os resultados de minha atuação na Câmara, sem cogitar de promoções".

ESTILO

Perguntado sobre se seu tipo de trabalho dá votos, o Deputado Federal responde, sem rodeios, que se considera recompensado pela certeza de fazer o que julga certo.

Acrescenta, respondendo a outra pergunta, que uma eleição hoje custa muito caro, ainda, pois os candidatos são levados a solucionar

problemas de deslocamento de pessoal da zona rural para as cidades, de alimentação, de obtenção de títulos eleitorais e ainda existem os gastos normais, com campanhas, comícios, propaganda, etc.

Cita que, segundo os cálculos de um seu colega de Congresso, uma eleição para Deputado Federal não sai por menos de Cr\$ 300 mil, computando-se apenas as despesas inevitáveis.

No caso de sua candidatura, Antônio Florêncio fez somente vinte e poucos dias de campanha, emagrecendo oito quilos em andanças e pregações por todo Estado. Obteve 23 mil votos, com apoio mais expressivo em Natal. Foi o terceiro mais votado na legenda da ARENA.

Ainda quanto ao estilo: como político, o Deputado Antônio Florêncio anunciou desde logo a seus eleitores que de forma alguma encaminhariam pedidos de transferência de delegados nem de demissão de professoras, ou outro tipo de ação prejudicial ao direito da pessoa humana.

Revela Florêncio que tem motivo pessoal para isso, afora as razões objetivas. Ele perdeu uma irmã, que era diretora de um grupo escolar em Pau dos Ferros, e foi demitida por motivos políticos, quando estava grávida. Ela desgostou-se, e veio a falecer num aborto, por ter perdido o lugar que amava no magistério. Essa ex-diretora irmã de Florêncio, era a mãe de Canindé Queiroz, atual Vice-Prefeito de Mossoró.

Abordado agora sobre a cotação de seu nome para a governança do Estado na sucessão de Cortez Pereira, esclarece, em poucas palavras: "Não ignoro referências feitas, envolvendo meu nome e de outros companheiros. Quanto a mim, só posso atribuir as especulações em torno de meu nome como decorrentes do trabalho que desenvolvo. Mas, pelo sistema atual, cabe ao

Aos 16 anos, Florêncio era pedreiro. Sua principal obra tinha sido um túmulo no cemitério de Pau dos Ferros.

Partido e afinal ao Presidente da República decidir sobre a indicação”.

ACUSAÇÕES

Pesam sobre Antônio Florêncio algumas críticas (acusações até), como, aliás, ocorre em relação a quase todos os homens públicos. Por exemplo: dizem que teria entregue as salinas do Rio Grande do Norte a grupos alienígenas, e também que seria ele o responsável pelo desemprego em massa na região salineira — por conta da mecanização.

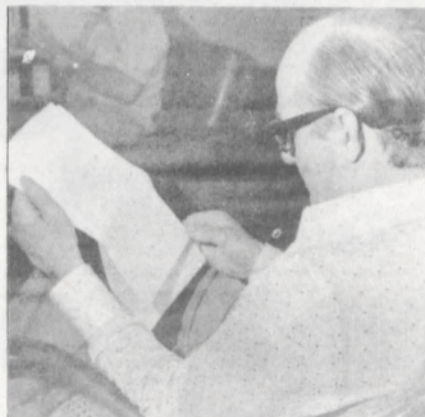
Tranquilo, ele, que por tais motivos já teve de enfrentar lotadas e agressivas assembleias sindicais em Mossoró, Macau e Areia Branca, explica agora:

— Já relatei que nossa empresa necessitava ampliar-se, carecendo de recursos, portanto. Já relatei o que significava para o Rio Grande do Norte essa ampliação. Pois bem. Partimos em procura de um sócio, pois recursos teriam de surgir, sob pena de vermos tudo destruído. Daí encontramos o grupo Walter Moreira Sales; um grupo brasileiro que aceitou associar-se conosco. Fechou-se o negócio, na base de 50% e 50% do capital. Em seguida foi que Moreira Sales dividiu sua participação com a Morton, usando de um direito que não nos cabia dispor. Mas, na verdade, foi o grupo Moreira Sales que trouxe a Morton, se quer registrar os dados históricos.

Quanto a mecanização e o desemprego, argumenta que não haveria outro modo de aumentar-se a produção a não ser com a utilização de meios modernos, através da racionalização. Lembra que os custos de produção aqui subiam a cada dia, acumulando-se as dificuldades, enquanto em Alagoas, Sergipe e Bahia eram descobertas fontes de sal-gema. Se as coisas continuassem como andavam, o setor salineiro

local iria ser arrasado, pela impossibilidade da concorrência.

Menciona que para produzir 250 mil toneladas, a SOSAL teve de empregar 2.200 homens, num “trabalho caótico que mais parecia a construção de uma pirâmide do Egito”. Mas a quantidade de mão-de-obra não era em si o agravante. Na época, não havia água na área da salina, ficando obrigada a empresa a trazer água da cidade de Mossoró em caminhões-pipa, encarecendo assim o seu produto.



Florêncio chegou a ser considerado responsável pelo desemprego nas salinas. Hoje, os sindicatos de Macau e Areia Branca o recebem com aplausos.

Sobre o aspecto social, afirma que durante a implantação do projeto de ampliação e modernização da SOSAL foram proporcionados cerca de 400 empregados permanentes e diretos, e que depois os empregos foram melhores e com melhor remuneração.

Conclui: “Hoje todo mundo reconhece o acerto dessas medidas. Tenho sido convidado para fazer conferências em Sindicatos de trabalhadores, onde sou bem recebido. Tenho certeza que eles estão satisfeitos. Se não estão lá os velhos salineiros, estão seus filhos”.

BARRILHA

Antônio Florêncio de Queiroz creu na viabilidade econômica do

Rio Grande do Norte. Após visitar vários países, considera que o Estado possui as melhores condições do Mundo para a produção salineira, destacando a importância deste setor em função da indústria química.

Provavelmente por isso, o empresário-político iniciou, no primeiro ano do Governo Cortez Pereira, a sua talvez segunda maior luta. Fez um discurso em Mossoró, recomendando que fossem concentrados todos os esforços no sentido de se conseguir que o Estado se tornasse sede da fábrica de barrilha que a Companhia Nacional de Alcalis (CNA) havia definido para o Nordeste.

Entretanto, em 1972, aquela unidade industrial estava definida para o Sergipe, pois não se acreditava na implantação do terminal salineiro daqui — e sem ele concluído seria impossível a colocação da barrilha no mercado externo.

Mas Florêncio reagiu: “Nosso terminal será construído antes que qualquer fábrica de barrilha”.

Então o Governador mantém com Florêncio prolongados contatos, e Cortez Pereira adere inteiramente à sua proposta, indicando-o como representante do Executivo junto à CNA e outros órgãos para as negociações.

No primeiro encontro que teve com o Presidente da CNA, General Orlandini, este se assustou, irritando-se mesmo, pois pensava que os norte-riograndenses desejavam atrapalhar os planos da companhia no Sergipe. Logo, Florêncio chamou atenção para a realidade do Rio Grande do Norte, que não havia sido devidamente estudada, garantindo que aqui existiam melhores condições do que em Sergipe para a indústria da barrilha.

De qualquer modo, a primeira entrevista com o Presidente da CNA foi um fracasso, e não muito diferente foi o primeiro encontro com o Ministro da Indústria e Co-

mércio, que durou quase três horas.

O Ministro, em princípio, propôs para o Rio Grande do Norte — como uma espécie de compensação — incentivos especiais ao turismo, bem como ao transplante de outras indústrias, mas, de resto, pediu ao representante potiguar um documento sobre o assunto: barrilha.

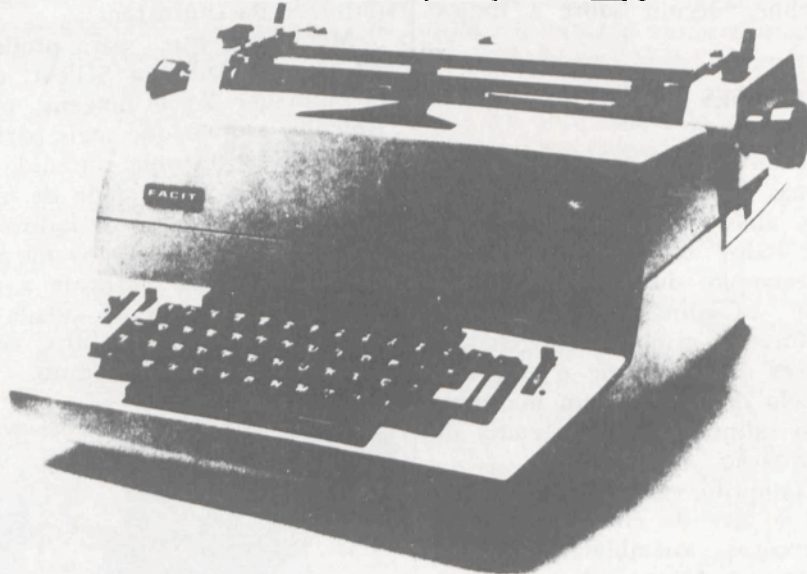
Foi então encaminhado ao Ministério um documento preliminar, uma exposição de motivos. Depois de examinado pelo Ministério, esse documento recebe resposta: uma negativa. Sem desistir, Florêncio, vivendo seu tempo entre Brasília, Rio, Natal e região Oeste do Estado, passa a participar, juntamente com os técnicos da Secretaria do Planejamento, da elaboração de um documento número 2, que anulava um por um os argumentos do Ministério, invocados para a negativa. Foi então que a Companhia Nacional de Alcalis contratou estudos comparativos das viabilidades entre o Rio Grande do Norte e Sergipe, ficando demonstrada a viabilidade do RN e a solução mais próxima para resolver o angustiante problema da barrilha no Brasil.

Nessa época, no ano passado, o Ministro Pratini de Moraes deu ao Governador do Estado a informação de que a unidade de barrilha do Nordeste já estava definida para Sergipe. Ao invés de desanimar, a informação fez com que fossem redobrados os esforços do governo estadual, que aí passou a acompanhar de perto a luta, através da Secretaria de Planejamento. E Florêncio comandou a elaboração de novos documentos, mais atualizados e mais fundamentados, até que alcançou a vitória final.

Com a definição a favor do Rio Grande do Norte, ficou demonstrado o alto espírito público do presidente da Companhia Nacional de Alcalis, general Edmundo Orlandini, que não titubeou em adotar a solução técnica que melhor atendia aos interesses da economia nacional.

A unidade de barrilha da CNA no Nordeste ficará sediada em Macau, importando num investimento de cerca de 80 milhões de dólares, para em primeira etapa produzir cerca de 200 mil toneladas, e depois mais 200 mil. Com a barrilha, o Estado capacita-se a atrair novas indústrias, a exemplo de fábricas de vidro e outras tantas importantes para a economia. ●

A MÁQUINA QUE PENSA ENQUANTO ESCREVE.



A FACIT 1820 pensa em tudo por você.

Ela tem uma memória que guarda todas as tabulações. Você só precisa dizer tudo isso a ela apenas uma vez.

Ela muda de linha enquanto o carro retorna, ela muda de linha sem o carro retornar e também retorna sem mudar de linha.

Além disso, a FACIT 1820 tem dois marginautores esquerdos, um para o parágrafo, um para a margem esquerda.

É a única máquina que tem teclas para fazer automaticamente tudo o que você tinha que fazer com as mãos.

Com tudo isso, a FACIT 1820 devolve à secretária o tempo que estava faltando para fazer todas as outras coisas: discar o telefone, anotar recados e olhar a paisagem pela janela.

Final, ninguém é de ferro.



FACIT 1820



REVENDEDOR EXCLUSIVO PARA O RIO GRANDE DO NORTE

PAULA, IRMÃOS - COMÉRCIO S. A.

MATRIZ - Pça. Augusto Severo, 260 - Fones: 20916/21532 - Natal (RN)

FILIAL - Rua Cel. Gurgel, 409/422/428 - Fones: 626/403/405 - Mossoró (RN)

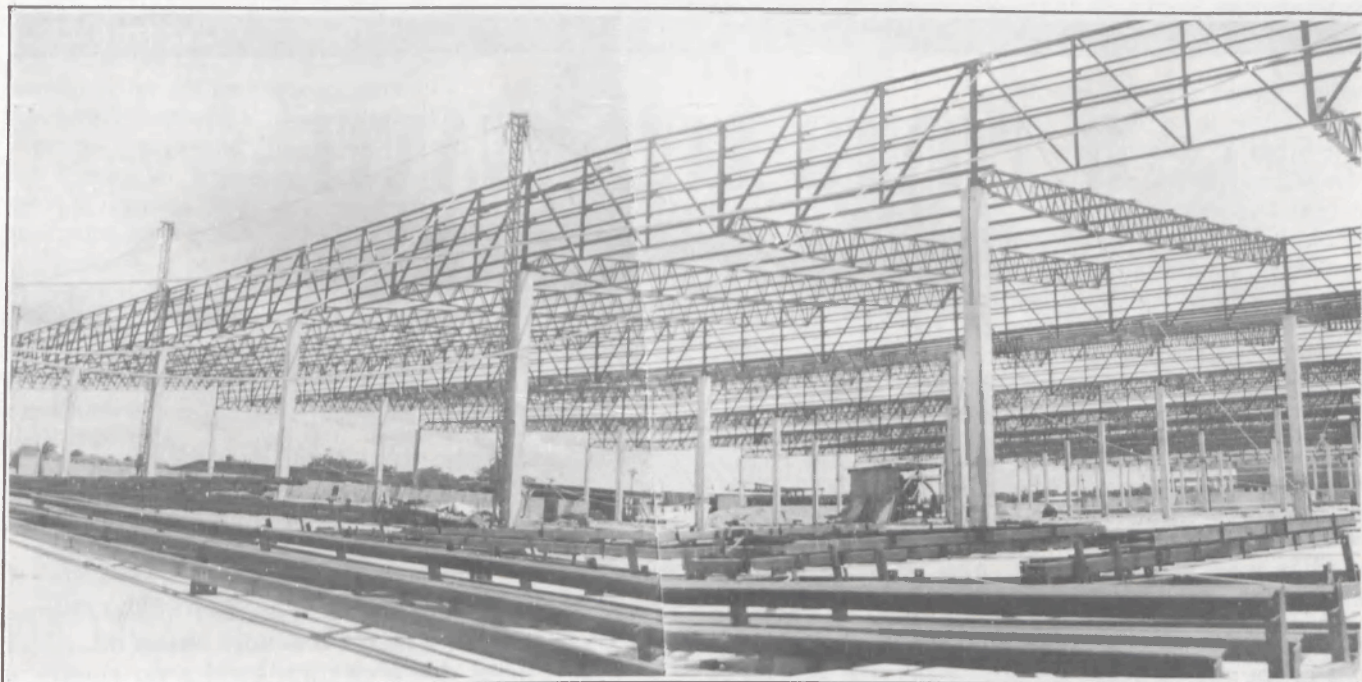


*Música é
tranquilidade em todos
os ambientes.*

UNO-SOM

*Leva boa música
para você, onde você quiser.*

Ed. Barão do Rio Branco
4º andar - sala 408
NATAL-RN



CIBRESME ENTREGA ANTES DO PRAZO

A CIBRESME está entregando mais uma grande obra antes do prazo contratual. Desta feita é a SPARTA CONFECÇÕES, indústria integrante do grupo União de Empresas Brasileiras — UEB.

A CIBRESME fabricou e montou 17 mil metros quadrados de estruturas metálicas, que foram classificadas pela Construtora Norberto Odebrechet — responsável pela execução da construção civil — como de primeiríssima qualidade.

A foto acima mostra o que acabamos de dizer e comprova mais uma vez a alta capacidade técnica da CIBRESME, que mesmo nesta crise mundial de matéria prima tem cumprido com os seus compromissos rigorosamente em dia. Ou até antes do prazo, como agora.

Com esta obra, a CIBRESME, por intermédio do seu representante FERNANDO BEZERRIL, fecha a casa dos Cr\$ 8,5 milhões de negócios concretizados no Rio Grande do Norte e na Paraíba, somente nos primeiros quatro meses do ano.

O PONTO CULMINANTE DE UMA CRISE

Reportagem de Nelson Freire

Fotos de João Garcia de Lucena

A crise da construção civil no Rio Grande do Norte tornou-se uma realidade palpável nesses últimos quatro meses. Se o fato em si já não é tão recente, não se há de negar que atingiu seu ponto culminante no período compreendido entre janeiro e abril deste ano. Porém não se trata de um problema de âmbito local apenas, haja visto o encontro recente na Câmara Brasileira de Construção Civil, reunindo presidentes dos Sindicatos da Construção Civil de todo o país, onde foi abordado o tema.

A crise começou a se delinear mais claramente em meados do ano passado e seguiu

progressivamente até o final de 1973, quando em São Paulo, segundo fontes oficiais, entraram em falência 97 construtoras. A partir de janeiro desse ano agravou-se a situação, amparada, entre outros motivos, pela situação em que hoje se encontra a economia mundial.

As causas dessa chamada crise da construção civil são diversas, e podem inclusive ser vistas por ângulos e facetas diferentes. Contudo, a opinião dos empresários não difere na sua totalidade, e é grande a seriedade com a qual eles encaram o aumento espetacular do preço das matérias primas e outros assuntos referentes ao problema.

A CRISE: COMO E POR QUE?

Muitos aspectos da questão devem ser abordados para um conhecimento profundo e analítico da situação em que se encontram as construtoras do Estado. Isso porque não há um fato isolado, mas uma cadeia de ocorrências que se implicam mutuamente. No caso do Rio Grande do Norte há ainda o acréscimo de débitos das entidades governamentais, fato que já levou o Sindicato da classe a um encontro com o Governador do Estado, sr. Cortez Pereira a fim de ser encontrada uma solução satisfatória.

Em síntese, poderíamos enumerar três causas básicas como responsáveis diretas pela atual crise: 1) a escassez de matéria prima; 2) a escassez de mão de obra; e 3); o atraso dos órgãos públicos. Tais itens, por sua vez, têm uma diversificação de subitens interligados, que surgem progressivamente.

Em 1973, o governo federal deu grandes incentivos à exportação, com vistas ao aumento das nossas divisas. Em decorrência, ocorreu a escassez de matéria prima para o abastecimento do mercado nacional, que



As lideranças da construção civil têm se reunido constantemente para procurar soluções para os problemas do setor.

sofreu grande impulso com a construção de obras vultosas como a ponte Rio-Niterói, os metrô de São Paulo e Rio de Janeiro, e as obras de Urubupungá e Ilha Solteira, entre outras, que consumiram mais de 50% da produção de aço e cimento para consumo nacional.

A PALAVRA LOCAL

Como observou o engenheiro Anibal Rebello, diretor comercial da Construtora Rebello-Flor, a produção tornou-se insuficiente para a demanda, acarretando aumento na

procura e diminuindo consideravelmente a oferta. E, sem dúvida, uma das preocupações da classe dos construtores civis é a famosa lei da oferta e da procura. E como todo produto para obter preço precisa necessariamente ser útil e escasso, a escassez acarretou a elevação de preços da matéria prima e, em consequência, dos produtos industrializados.

A exportação, isenta de IPI e ICM, segundo Fernando Bezerra, engenheiro e diretor da ECOCIL, estimulou o esvaziamento da produção para consumo no país. E ainda,

no seu escritório da Ribeira ele mostrava que de janeiro a abril deste ano o ferro variou de 80%, aproximadamente, o que fez com que o governo liberasse a importação do produto. E levando-se em conta que o ferro não foi exportado, imaginem os produtos que o foram, se bem que o ferro seja um caso à parte.

Some-se o caso das exportações às grandes obras do governo, e teremos como resultado uma quantidade mínima da produção para ser dividida entre as milhares de construtoras de todo o país. Em Natal, com toda essa crise, o número de construções não diminuiu, muito pelo contrário, como afirmou Luis Sérgio, da Souto Engenharia. Esse fato é constatado quando vemos o volume de obras das construtoras de Natal, algumas até com serviços em outros Estados. A Ecocil, que está concentrando seus trabalhos em obras de saneamento, atua no Estado apenas numa percentagem de 10% do total de seus empreendimentos, sendo 70% na Bahia e 20% em João Pessoa. Edilson Fonseca, da CICOL, também confirma o fato: a sua firma constrói em Pernambuco e no Pará. A Rebello-Flor constrói em Pernambuco e, da mesma maneira, a EIT, do grupo José Nilson de Sá, está participando da construção de um trecho de estrada na Transamazônica, e de vários outros empreendimentos no Brasil.

O PROBLEMA DE TRANSPORTE

Um caso à parte e de muita importância também é a dificuldade de transporte. Luiz Sérgio Barreto adiantou que certas empresas de transporte estão preferindo transportar soja, por exemplo, nos maiores corredores de exportação. A própria elevação dos preços da gasolina e dos derivados de petróleo concorreu, se bem que não tão acentuadamente, para o agravamento do problema, com uma variação para maior do frete. Este subiu de janeiro de 73 a abril de 74 na ordem de 33,49%, segundo o sr. Áureo Borges, da Interbrasil, uma das maiores transportadoras do país, com escritório em Natal. Em abril de 1973, pela tabela A, para praças de São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte, a carga até 41 Kg correspondia o mínimo de Cr\$ 20,50. Em abril deste ano, para a mesma tabela, havia para os mesmos Estados uma relação de peso 50 Kg para o mínimo de Cr\$ 25,00.



Anibal Rebello: "não existe material suficiente".



Fernando Bezerra: "a política de exportação estimulou o esvaziamento da produção para consumo no país".



Luiz Sérgio Barreto: "com toda essa crise, o número de construções em Natal aumentou".



Áureo Borges: "o frete subiu em 33,49%, do ano passado para cá".

O NÚMERO DAS CONSTRUÇÕES

Contudo, as construções feitas em Natal não estão parando. E a tendência é aumentar a cada dia. O volume maior de serviço, atualmente, está concentrado no Campus da Universidade, onde segundo o Pró-Reitor de Planejamento e Administração, sr. Domingos Gomes de Lima, este ano serão aplicados cerca de 22 milhões para construção de novos blocos, bem como todo o plano viário.

A própria Prefeitura do Natal espera iniciar o Plano Viário da cidade ainda este ano, dependendo da aprovação dos vereadores na Câmara Municipal. Ela já conseguiu recursos na ordem de Cr\$ 18 milhões sendo Cr\$ 10 milhões, já aprovados, financiados pelo BNB, Cr\$ 5 milhões financiados pela Petrobrás, e o restante, de uma segunda parcela do financiamento do BNB e recursos próprios. Para as obras, a prefeitura dará preferência às firmas locais, porém, já está pensando no problema da falta de material.

E para ter uma idéia de que a indústria da construção civil no Estado não tem arrefecido, basta lembrar que o INOCOOP está construindo um conjunto de casas num total de 1.500. Da mesma forma, a COHAB também está construindo casas populares, num total de 800 unidades. "Estamos construindo sem parar, porém os custos são imprevisíveis, de forma que o preço de venda do imóvel só é estipulado na conclusão da obra" — afirmou o engenheiro Anibal Rebello, cuja firma, Rebello-Flor está concluindo mais de 35 casas para venda direta.

Apesar de tudo, os construtores civis, quando abordados sobre os últimos pronunciamentos do ministro da Fazenda, sr. Mario Henrique Simonsen, sobre o problema dos preços, manifestaram certeza de que o ministro encontraria a fórmula exata para estabilizá-los. As declarações do ministro quanto à ação do Conselho Interministerial de Preços (CIP), dão conta da preocupação do governo para com o problema dos preços, e dos estudos imediatos quanto a reajustamentos, já que os preços não podem ter uma estabilidade predeterminada fixa, aleatória.

SOLUÇÕES PLEITEADAS

De acordo com Fabiano Veras, presidente do sindicato da constru-

ção civil, a maneira rápida de contornar o problema da classe é o elas-

tecimento dos prazos e um índice de reajustamento de custos maior, baseado na coluna 15 das Disponibilidades Internas, publicada pela revista *Conjuntura Econômica*, da Fundação Getúlio Vargas. A Universidade Federal do Rio Grande do Norte foi a primeira a acatar o requerimento pela coluna 15, disse Anibal Rebello, "pois a correção de 13% da coluna 2 não é nada satisfatória".

Um outro problema que aparece ladeando a escassez de matéria prima é a falta de mão-de-obra, qualificada ou não. De acordo com o engenheiro Fernando Bezerra, houve um verdadeiro *boom* nesse setor. "E para comprovar, basta lembrar que o servente de pedreiro, a quem pagávamos aproximadamente Cr\$ 1,47 por hora, agora estamos pagando Cr\$ 2,00. E apesar de não haver ainda o caso, como no Sul do país, de firmas atraírem operários oferecendo rádios e até televisores, etc., estamos perto de chegar lá" — finalizou. E para completar, as construtoras do Rio e São Paulo estão vindo ao Nordeste levar mão-de-obra, sem que se possa fazer nada para impedi-las, já que as condições oferecidas são bem melhores e tentadoras do que as locais.

O fato da escassez e encarecimento da mão-de-obra no Nordeste deve-se ao atrativo imposto pela Transamazônica, que chamou para si quantidade considerável de operários. No Sul, as obras da Ponte Rio Niterói e outras obras do governo foram os responsáveis pelo desaparecimento do material humano.

Um outro item, para complementar esse resumo de fatores conconrentes para a atual situação, de acordo com os engenheiros e firmas construtoras, são os débitos dos órgãos e entidades governamentais. Realmente as reivindicações dos membros da diretoria do sindicato dos construtores civis têm razão de ser e em Natal elas apontaram em particular a CAERN e a Prefeitura de Natal como maiores devedores. Algumas firmas de construção são taxativas, inclusive, quanto a uma distância de qualquer entendimento com a Prefeitura, por exemplo, em se tratando de concorrência para uma obra.

A UNIVERSIDADE E O CAMPUS

Sentado em seu gabinete, alisando constantemente seu vasto bigode, o sr. Domingos Gomes de Lima, Pró-Reitor de Planejamento e Administração, confirmou recente declaração do Reitor Genário Alves Fonseca, quando dizia sem pestanejar que "a UFRN não está devendo a nenhuma firma construtora". Os contratos só são assinados quando há o dinheiro em caixa", — afirmou o Pró-Reitor — e o pagamento das faturas é contra apresentação, depois da obra ser inspecionada pela comissão supervisionadora e executiva do Campus, PROCAMPUS" — concluiu. Essa comissão é presidida pelo Reitor e pelo Pró-Reitor de Planejamento e Administração, e tem ainda para si a incumbência de executar as obras em administração direta.



Domingos Gomes de Lima: "a UFRN não deve um centavo a nenhuma construtora".

A Universidade já conseguiu a liberação do empréstimo com o CEPES (Comissão de Expansão do Ensino Superior) ligada ao Ministério de Educação e Cultura, na ordem de Cr\$ 18,3 milhões e está dando prosseguimento às obras do Campus, permitindo reajustes baseados na coluna 15, conforme solicitação e demonstração de motivos feitas pelas firmas construtoras. Saliente-se que das cinco firmas que trabalham no campus universitário apenas uma é de outro Estado: a PERCEL, do Ceará.

Abordando o problema da crise e seus efeitos, o sr. Domingos Gomes de Lima adiantou que no Setor de Administração Didática, construído entre 1973-1974, foram in-

vestidos Cr\$ 1.207.478,00 e que o mesmo prédio a ser construído entre 1974-1975 está orçado em Cr\$ 2.156.883,00. As obras prioritárias para o corrente ano no campus incluem uma creche (a licitar), um cinema, as residências para os universitários e o curso de Música. Ainda sobre a crise, Domingos revelou que o contrato inicial para o Laboratório de Química foi de Cr\$ 712 mil e que o novo contrato é no valor de Cr\$ 1,8 milhão.

A PREFEITURA

Calmamente e atencioso, o Secretário Municipal das Finanças, economista Francisco Melo, foi taxativo nas declarações sobre o assunto. "A Prefeitura está vivendo uma das suas melhores épocas" — frisou o secretário — "e nossos débitos com as firmas empreiteiras já são bem poucos". Na realidade, constata-se a veracidade da informação, pois para se ter uma idéia, até o dia 31 de dezembro de 1973 tinham sido pagos Cr\$ 4 milhões às construtoras, bem como Cr\$ 930 mil, nos quatro primeiros meses deste ano.

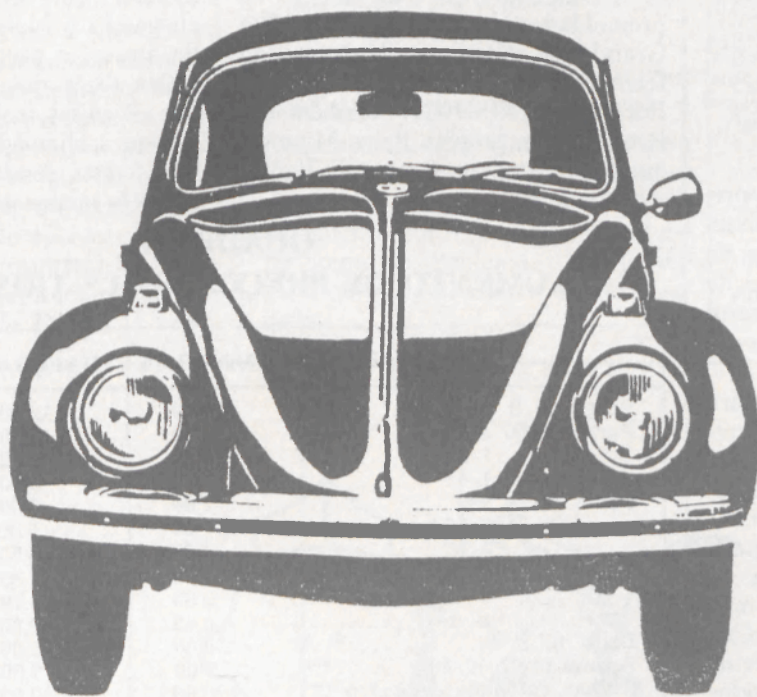


Francisco Melo: "os débitos da Prefeitura de Natal com as construtoras já são bem poucos".

Não há de se negar, contudo, que a Prefeitura deve. Ela tem um débito para com as construtoras que chega próximo aos Cr\$ 1,8 milhão, porém o mesmo deverá diminuir nos meses seguintes. E convém salientar que estão sendo obedecidos desde o início do ano os itens do Decreto n.º 73.140, que alterou o Decreto-Lei 200, no que concerne a obras e serviços de engenharia.

O que se nota, hoje, entre o secretariado municipal é uma euforia quanto às futuras obras do Plano Viário. O Secretário de Planejamento, economista Elinaldo de Lima, discorreu entusiasmado sobre pro-

**Use e abuse,
já vem robusto.**



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



**REVENDEDOR
AUTORIZADO**

jeto, que totaliza um investimento na ordem de Cr\$ 18 milhões, dos quais Cr\$ 5 milhões estão subordinados à assinatura de um convênio com a Petrobrás no máximo até o dia 10 de maio próximo, em virtude de outros Estados como Paraíba e Pernambuco estarem desejosos de pleiteá-los.



Camilo Barreto: "o plano viário de Natal é um grande empreendimento e já estamos preocupados com a falta de material e o aumento dos preços".

Trata-se de um grande empreendimento e autoridades já voltam suas preocupações para a falta de material e o constante aumento de preços. Conforme disse o engenheiro Camilo Barreto, Superintendente da SUMOV.

Ainda referindo-se à dívida para com as firmas construtoras, o Secretário de Finanças da Prefeitura adiantou que para as obras imediatas da prefeitura estão firmados contratos com a CIMOB, no valor de Cr\$ 480 mil cruzeiros; com a ENARQ, no valor de Cr\$ 282 mil; e com a ECOCIL, no valor de Cr\$ 393 mil, a serem pagos com recursos próprios e recursos transferidos do Fundo de Participação dos Municípios.

O QUEZ DIZ A INDÚSTRIA

"Apesar de não ser especificamente do ramo da construção civil, a Potycret (Produtos de Concreto Ltda.), tem sofrido bastante em virtude da escassez do ferro e do cimento. Basta dizer que em janeiro o quilo do ferro custava Cr\$ 2,00 e hoje está em torno de Cr\$ 4,00" — disse o sr. Bernardino Meireles, diretor da fábrica. De fato, a não ser a Cia. Siderúrgica Belgo-Mineira, que está conservando os 12% de variação autorizados pelo governo, o restante das siderúrgicas dobraram de preço. E como acrescentou o engenheiro Ronald Gurgel, da Fábrica Saci, o produto da Belgo Mineira está difícil de se encontrar, já em virtude disso.

As metalúrgicas e as fábricas de premoldados de concreto do Rio Grande do Norte se abastecem de ferro na Aço Norte, siderúrgica do Recife; na COSINOR, também em Recife; e na própria Belgo-Mineira, que fechou seus armazéns da Bahia, recentemente.

O cimento também sofreu um acréscimo enorme, chegando ao preço de Cr\$ 13,30 em abril, conta Cr\$ 10,80 no mês anterior. E ressalve-se que o cimento é produzido no próprio Estado.

O QUE DIZ O COMÉRCIO

Os proprietários de casas comerciais vendedoras de material de construção estão temerosos de emitir opinião sobre a crise da construção civil. Talvez para eles seja uma faca de dois gumes falar abertamente sobre tão delicado assunto, vez que a especulação é um fato real, e que as firmas estão adotando essa prática insistentemente. E eles estão com certa razão, conforme comentário de um proprietário de casa comercial, pois as encomendas estão chegando a Natal com até 6 meses de atraso, a preço do dia. Isso significa dizer que na atualidade, até que as coisas melhorem, a especulação ou a chamada margem de segurança, está sendo um mal necessário, pelo menos para os comerciantes.

QUADRO I AUMENTO DE PREÇOS NO 1.º TRIMESTRE

MATERIAL	JANEIRO/74	MARÇO/74	ACRÉSCIMO
Prego 21/2. 10	2,50	12,00	300%
Ferro CA50 3/8"	1,90	5,40	184%
1/2"	1,80	5,02	179%
1/4"	1,85	5,30	186%
Ferro CA24 3/8"	1,80	5,00	178%
3/16"	1,20	5,40	184%
1/4"	1,85	5,50	197%
Fio Pirastic n. 10	1,20	1,85	54%
n. 12	0,69	1,18	71%
n. 14	0,45	0,80	78%
Brita n. 1	38,00	75,00	97%
Arame preto n. 18	3,00	7,00	133%
Telhas coloniais de barro	120,00	500,00	317%

O quadro mostra a variação de alguns materiais mais usados na construção

QUADRO II AUMENTO DE PREÇOS NO PERÍODO DE UM ANO

MATERIAL	Abril/73	Dez/73	Jan/74	Março/74
Bacias Sifonadas, sem pertences, sem tampas, de louça, brancas	43,50	50,00	57,40	62,50
Azulejos de cor de 1.ª	24,25	23,15	23,15	26,60
Arame farpado (Aço Norte)	42,00	64,00	62,50	86,25
Cat. 16. BWG4.4" 16, 3kg 250m (rolo)				
Madeira serrada p/estruturas				
Peroba do campo, vigas 6.6 cm	31,00	37,50	37,50	44,50
Ladrilhos de mármore (2cm)	92,50	92,50	112,50	140,00
Laje Nervurada pré-fabricada. Espessura: 9,5 cm.	17,40	17,40	17,69	19,00

O quadro mostra as diferentes cotações de Abril/73 a Março/74 de alguns materiais de construção.

CONCLUSÃO

Em vista disso tudo, há de se esperar com certeza uma solução imediata, por parte das autoridades federais, para que volte o equilíbrio no setor e conseqüentemente, o construtor do imóvel não veja duplicar o seu orçamento a cada minuto, pois "a cada palavra que se fala, os preços aumentam enormemente", segundo observação jocosa de Anibal Rebello. E é claro que o governo federal está atento ao problema da matéria prima e da industrialização dos produtos usados na construção civil. Por enquanto, no Estado, está ocorrendo a elasticidade dos prazos para entrega das obras, além de já estar em uso a coluna 15. Pelos menos, essas medidas ajudam às construtoras a não entrarem em colapso, pois com a situação vigente, no ano passado, por exemplo, quem assinou um contrato inicial por um preço e executou a obra muito depois, se não teve prejuízo, pelo menos o lucro não foi o esperado, ou até em alguns casos deixou de existir, cobrindo apenas os custos da realização e administração.

Quanto ao pagamento dos débitos, o governo do Estado já provi-

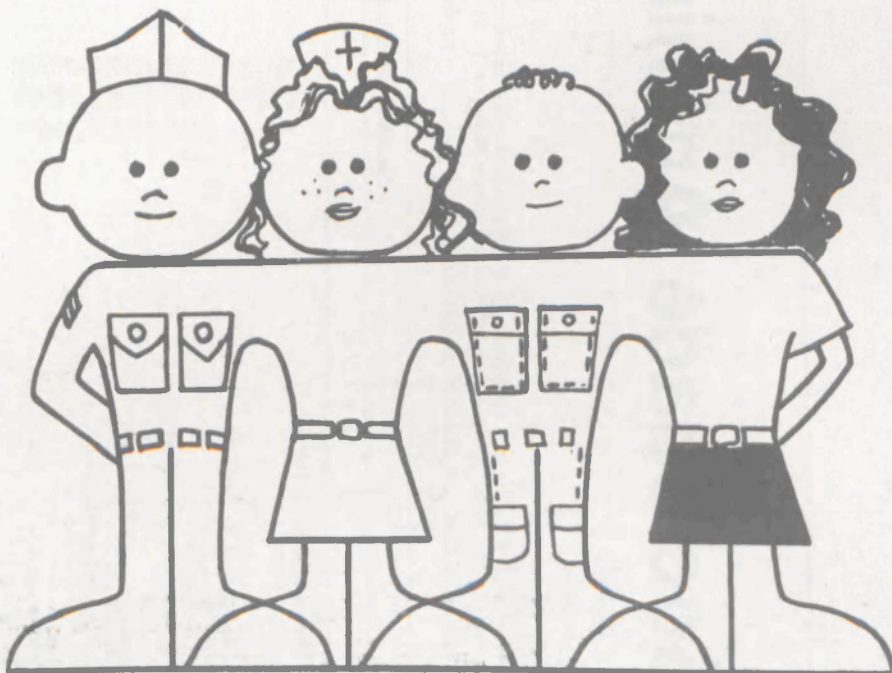


O governador Cortez Pereira está a par dos problemas da construção civil e adotou medidas para que o Estado pague em dias aos construtores.

denciou medidas e tomou decisões para que o caso fosse resolvido a contento. Como vimos, o próprio Decreto-Lei 200 sofreu inovações quanto ao item da construção civil, justamente por o governo federal estar atento ao problema, o que já deixa alguns empreiteiros mais sossegados.

Contudo, não devemos esperar uma diminuição de preços, já que assim se agravaria mais o tão debatido problema, porém um reajustamento com base na média dos custos verificados no período da crise para se saber qual será a média do próximo ano. De maneira que num gráfico onde tenha ocorrido uma elevação de grandes proporções venha a se ver, no alto, uma normalização gradativa que na realidade se faça sentir no consumidor de maneira bastante suave, quase imperceptível.

E no nosso caso em particular, a situação se agravou em virtude das últimas cheias provocadas pelo intenso inverno, que fizeram ruir estradas e pontes, tornando Natal uma cidade ilhada. O fato fez o governador do Estado declarar situação de emergência pois além das chuvas desabrigarem milhares de pessoas em várias cidades, houve queda sensível na venda de produtos vindos de outros Estados, além daqueles produzidos no próprio Rio Grande do Norte. E até que se normalize por completo esse panorama, está evidente mais um empecilho para os construtores, mais um item para a tão propalada crise. ●



Dinan

Rua General Glicério, 858

Fardamentos

Fone 2-0910 - Ribeira - Natal (RN)

Sociedade Anônima Têxtil Nova Odessa

CGC/MF n.º 43245315/001

RELATÓRIO DA DIRETORIA

Senhores Acionistas,

Em atenção às disposições legais e em obediência aos Estatutos Sociais, apresentamos-lhes o Balanço Geral e a Demonstração dos Resultados, peças relativas ao exercício de 1973, bem como o Parecer do Conselho Fiscal, ficando esta Diretoria ao inteiro dispor de V. Sas. para quaisquer esclarecimentos que julgarem necessários.

JOSÉ EDUARDO DE FREITAS CRISSIUMA
Diretor Presidente

FERNANDO DE FREITAS CRISSIUMA
Diretor Superintendente

MOACYR DIAS FERRAZ
Diretor Secretário

BALANÇO GERAL ENCERRADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 1973

A T I V O		P A S S I V O	
DISPONÍVEL		EXIGÍVEL A CURTO PRAZO	
Caixa	11.712,24	Fornecedores (no País)	1.022.050,11
Bancos	759.203,20	Fornecedores (no Exterior)	181.786,79
		Folha de Pagamento e Encargos Sociais	338.193,54
		Imposto de Renda a Pagar	328.556,99
		Contas Correntes Credores	320.609,87
		Contas Correntes Acionistas	316.493,54
		Despesas Diversas	219.167,53
		Financiamentos Exportação	169.100,00
		Empréstimos Bancários	350.912,65
			3.246.871,02
		EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	
		Fornecedores (no Exterior)	420.596,40
		Empréstimos Bancários	936.800,00
		Empréstimos Operações Fínance	1.672.513,93
		Financiamentos Exportação	1.554.100,00
		Imposto de Renda a Pagar	394.000,00
		Provisão de ICM nos Estoques	316.798,72
			5.294.606,05
		NÃO EXIGÍVEL	
		Capital	8.000.000,00
		Reserva Legal	273.751,50
		Lucros Suspensos	2.555.553,17
		Fundos de Correções Monetárias	1.709.836,61
			12.539.141,28
		Sub-total	21.080.618,35
REALIZÁVEL A CURTO PRAZO			
Duplicatas a Receber	2.385.124,09		
(-) Duplicatas Descontadas	1.012.302,14		
(-) Provisão p/ Devedores Duvidosos	71.553,72		
Saldo	1.301.268,23		
Clientes no Exterior	253.261,32		
Adiantamentos a Fornecedores	603.682,48		
Créditos Fiscais (IPI e ICM)	928.923,91		
Contas Correntes	192.034,74		
Valores Mobiliários	169.130,43		
Estoques Diversos	2.597.565,06	6.045.866,17	
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO			
Duplicatas a Receber em Pendência	44.065,91		
Depósito FGTS — Não Optantes	15.007,38		
Ações e Títulos Outras Empresas	1.640.247,20		
Obrigações Eletrobrás	400.661,09		
Depósitos p/ Incentivos Fiscais	45.864,00		
Cauções e Depósitos	12.492,99	2.158.338,57	
IMOBILIZADO			
Imóveis	1.039.546,97		
Máquinas e Instalações	5.884.760,12		
Móveis e Utensílios	156.789,13		
Veículos	131.650,96		
Reavaliação do Imobilizado	8.766.820,89		
Marcas e Patentes	720,00		
Valor Corrigido	15.980.288,07		
(-) Depreciação Acumulada	4.142.501,74	11.837.786,33	
PENDENTE			
Despesas Diferidas		267.711,84	
Sub-total		21.080.618,35	

COMPENSAÇÃO	
Apólices de Seguro c/ Incêndio	16.345.400,00
Apólices de Seguro de Lucros Cessantes	5.340.000,00
Outras Contas	1.519.915,47
TOTAL	23.205.315,47

COMPENSAÇÃO	
Contratos de Seguro c/ Incêndio	16.345.400,00
Contratos de Seguro de Lucros Cessantes	5.340.000,00
Outras Contas	1.519.915,47
TOTAL	23.205.315,47

DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 1973

RENDA OPERACIONAL BRUTA	
Vendas no Mercado Interno	12.981.871,06
(-) Imposto Faturado	506.258,54
Vendas no Mercado Externo	12.027.081,21
(+) Prêmios de Exportação	1.821.070,07
RENDA OPERACIONAL LÍQUIDA	26.323.763,80
(-) CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS	16.690.165,75
LUCRO BRUTO	9.633.598,05
DESPESAS COM VENDAS	
Comissões sobre Vendas	545.311,91
Despesas com Exportações	868.852,65
Outras Despesas	165.648,59
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	
Honorários da Diretoria	552.000,00
Ordenados, Salários e Encargos	675.740,68
Tributárias e Seguros	467.159,41
Outras Despesas	235.107,97
DESPESAS FINANCEIRAS	
s) Desconto de Duplicatas	156.335,66
s) Financiamentos Diversos	372.757,41
LUCRO OPERACIONAL	5.594.683,77
RENDAS NÃO OPERACIONAIS	611.037,53
DESPESAS NÃO OPERACIONAIS	235.697,22
RESULTADO DO EXERCÍCIO	5.970.024,08
RESERVA P/ DEPRECIÇÃO DO ATIVO FIXO	1.016.036,59
RESERVA P/ DEVEDORES DUVIDOSOS	71.553,72
PROVISÃO P/ ICM NOS ESTOQUES	316.798,72
LUCRO LÍQUIDO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA	4.565.575,05
PROVISÃO PARA IMPOSTO DE RENDA	526.000,00
RESULTADO A DISTRIBUIR	4.039.575,05
Reserva Legal	201.978,75
Dividendos Distribuídos	720.000,00
Participações Estatutárias	600.000,00
LUCROS SUSPENSOS	2.517.596,30

JOSE EDUARDO DE FREITAS CRISÓSTOMA
Diretor Presidente

FERNANDO DE FREITAS CRISSIUMA
Diretor Superintendente

MOACYR DIAS FERRAZ
Diretor Secretário

MOACIR VILELA
Téc. Contabilidade CRC-SP 52983

PARECER DO CONSELHO FISCAL

Os abaixo assinados, Membros Efetivos do Conselho Fiscal da S/A TÊXTIL NOVA ODESSA, tendo examinado o Balanço, a Demonstração dos Resultados e as demais peças, relativas ao exercício findo em 31 de dezembro de 1973, e tendo encontrado tudo na mais perfeita ordem, são de parecer que a Assembléia Geral de Acionistas deve aprová-los.

Nova Odessa, 28 de fevereiro de 1974.

ALEXANDRE BASSORA
JERÔNIMO JOSÉ DE FIGUEIREDO
ARNALDO DOS REIS SILVA

S. A. FIACÃO BORBOREMA

C.G.C. 08.325.383

RELATÓRIO DA DIRETORIA

Senhores Acionistas:

Encerrado o exercício social relativo ao período findo em 31 de dezembro de 1973, temos a satisfação de apresentar-lhes o Balanço Geral e a Demonstração de Lucros e Perdas das operações realizadas pela Empresa.

Os algarismos das operações sociais atestam o progresso alcançado nos doze meses do período.

Tal progresso deriva do fato de haver a Empresa superado os

problemas de infraestrutura local e ajustado o equipamento produtivo e auxiliares, alcançando, assim, eficiência plena.

Livre de tais problemas conseguiu a Empresa ostentar um produto de alto padrão de qualidade e ingressar no mercado externo, atingindo, portanto, o objetivo a que se propôs.

As notas explicativas que fazem parte integrante do Balanço dispõem maiores comentários.

Natal, 18 de março de 1974.

A DIRETORIA

BALANÇO PATRIMONIAL LEVANTADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 1973 (Expresso em milhares de cruzeiros - MCr\$)

A T I V O		P A S S I V O	
	MCr\$		MCr\$
DISPONÍVEL		EXIGÍVEL A CURTO PRAZO:	
Depósitos bancários a vista.....	269	Fornecedores.....	1.071
REALIZÁVEL A CURTO PRAZO:		Empresas coligadas.....	452
Estoques.....	1.482	Instituições financeiras.....	1.880
Duplicatas a receber.....	4.804	Provisão para imposto de renda.....	27
Valores descontados.....	(4.271)	Obrigações sociais e tributárias.....	409
Provisão para devedores duvidosos.....	(144)	Ordenados e salários a pagar.....	48
Instituições financeiras - a prazo fixo.....	200	Total exigível a curto prazo.....	3.887
Instituições financeiras - contas vinculadas.....	160	EXIGÍVEL A LONGO PRAZO:	
Adiantamentos a fornecedores.....	72	Instituições financeiras.....	4.396
Contas correntes e diversas.....	62	Provisão para imposto de renda.....	83
Total realizável a curto prazo.....	2.365	Total exigível a longo prazo.....	4.479
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO:		NÃO EXIGÍVEL:	
Empréstimo compulsório e outros.....	553	Capital (autorizado MCr\$ 8.485).....	8.354
IMOBILIZADO:		Correção monetária do ativo imobilizado.....	1.809
Imobilizações técnicas:		Reserva legal.....	50
Valor histórico.....	11.460	Reserva para aumento de capital - Lei 4239.....	110
Correção monetária.....	5.763	Reserva para aumento de capital.....	831
	17.223	Total não exigível.....	11.154
Depreciações acumuladas.....	(3.085)	TOTAL DO PASSIVO.....	19.520
Imobilizado líquido.....	14.138	COMPENSAÇÃO:	
RESULTADO PENDENTE:		Caução da diretoria.....	1
Despesas de implantação.....	2.195	Contratos de seguros.....	21.311
TOTAL DO ATIVO.....	19.520	Contratos de compra.....	6.759
COMPENSAÇÃO:		Contrato de matéria prima.....	5.485
Ações em caução.....	1	Outros.....	213
Seguros contratados.....	21.311		
Compras contratadas.....	6.759		
Matéria prima contratada.....	5.485		
Outros.....	213		
	33.769		
TOTAL GERAL.....	53.289	TOTAL GERAL.....	53.289

DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS PARA O EXERCÍCIO FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 1973 (Expresso em milhares de cruzeiros - MCr\$)

RENDA OPERACIONAL:	MCr\$	LUCRO OPERACIONAL.....	785
Venda dos produtos.....	19.182	RENDAS NÃO OPERACIONAIS.....	560
IMPOSTO FATURADO.....	775	DESPESAS NÃO OPERACIONAIS.....	244
RENDA OPERACIONAL LÍQUIDA.....	18.407	LUCRO LÍQUIDO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA.....	1.101
CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS.....	11.301	PROVISÃO PARA IMPOSTO DE RENDA.....	110
LUCRO BRUTO.....	7.106	LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO.....	991
DESPESA COM VENDAS:		DISTRIBUIÇÃO DOS RESULTADOS:	
Comissão sobre vendas.....	542	Reserva legal.....	50
Imposto de circulação de mercadorias.....	2.589	Reserva para aumento de capital - Lei 4239.....	110
Provisão para devedores duvidosos.....	144	Reserva para aumento de capital.....	831
Despesa com exportações.....	180		991
Outras despesas.....	297		

Natal (RN), 31 de dezembro de 1973.

GASTOS GERAIS:	
Honorários da diretoria.....	270
Despesas administrativas.....	1.072
Despesas com financiamento de capital de giro	656
Despesas financeiras com empréstimos para	
aquisição do imobilizado técnico.....	485
Total.....	2.483
DEPRECIÇÃO (exclui MCr\$ 1.260 apropriado na	
fabricação).....	86

ROBERTO PINTO DE SOUZA FERNANDO DE FREITAS CRISSIUMA
 CPF 06659838 CPF 13805838
 Diretor-Presidente Diretor-Superintendente

ANGELO LAGROTTA DE ALMEIDA BASTOS
 CPF 002634944
 Diretor-Administrativo

JOSÉ EDUARDO DE FREITAS CRISSIUMA RAIMUNDO CRUZ FILHO
 CPF 005072108 CPF 043912504
 Diretor-Comercial Tec.Cont. CRC-RN 1463

NOTAS EXPLICATIVAS ÀS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS PARA O EXERCÍCIO FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 1973

- A empresa é estabelecida e funciona de acordo com os regulamentos da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste - SUDENE e recebe os benefícios fiscais constantes daqueles regulamentos.
- Os estoques em 31 de dezembro de 1973 se compunham como se segue:

MCr\$	
Produtos acabados.....	880
Produtos em elaboração.....	206
Matérias primas.....	129
Ferramentas, peças e material de manutenção.....	309
Diversos.....	97
1.621	
Provisão para ICM.....	139
T o t a l.....1.482	
- O valor histórico das imobilizações técnicas em 31 de dezembro de 1973 era:

MCr\$	
Terrenos.....	327
Edifícios.....	1.674
Máquinas e instalações.....	8.792
Móveis e Utensílios.....	164
Veículos.....	23
Obras em andamento.....	480
T o t a l.....11.460	
- As despesas de implantação estão sendo amortizadas durante o período de dez anos, a terminar em 31 de dezembro de 1983
- As obrigações a pagar a empresas associadas se referem:

MCr\$	
Serviços de beneficiamento de fio.....	334
Créditos de impostos.....	118
T o t a l.....452	
- O exigível a longo prazo inclui:

MCr\$	
Empréstimo em moeda nacional com vencimentos até agosto de 1978 (Juros de 14% a.a.).....	252
Empréstimos em moeda estrangeira com vencimentos até junho de 1978 (juros de 7% a 9% a.a. mais variações cambiais).....	4.592
4.844	
Menos - parcela vencível a curto prazo.....	448
T o t a l.....4.396	

Os terrenos e o conjunto industrial foram oferecidos em garantia destas obrigações.
- O capital subscrito e integralizado foi dividido como se segue:

MCr\$	
Ações ordinárias.....	2.420
Ações preferenciais.....	5.934
T o t a l.....8.354	

Todas as ações são no valor nominal de Cr\$ 1.
 As ações preferenciais são provenientes da aplicação dos depósitos para investimentos na área da SUDENE, efetuados por pessoas jurídicas, e de recursos oriundos de aplicações de pessoas físicas com a finalidade de gozarem dos incentivos fiscais oferecidos pelo artigo 14 da Lei 4357.
 São obrigatoriamente nominativas as ações preferenciais e as emitidas em nome de pessoas jurídicas somente são transferíveis a partir de 1º de julho de 1978.
 As ações não tem direito a voto, sendo assegurado sua prioridade na distribuição de um dividendo mínimo não cumulativo de 12% a.a. Durante a vigência dos contratos de financiamento a longo prazo, os dividendos em dinheiro não poderão exceder a 12% a.a. e os lucros em excesso desta percentagem deverão ser transferidos para um fundo de aumento de capital.
- Existem obrigações contratuais no montante de MCr\$ 6.759, referentes a ampliação da unidade fabril.

PARECER DOS AUDITORES

Senhores Acionistas e Diretores da
 S. A. FIAÇÃO BORBOREMA
 Natal - Rio Grande do Norte

Examinamos o balanço patrimonial, anexo, da S. A. Fiação Borborema levantado em 31 de dezembro de 1973 e o demonstrativo de resultados relativo ao exercício findo naquela data. Nosso exame foi efetuado consoante as normas de auditoria geralmente aceitas e de acordo com as exigências do Banco Central do Brasil, e consequentemente incluiu as provas nos registros contábeis e outros procedimentos que julgamos necessários nas circunstâncias.

Em nossa opinião, as demonstrações contábeis acima referidas representam, adequadamente, a situação econômico-financeira da S. A. Fiação Borborema em 31 de dezembro de 1973 e o resultado de suas operações correspondentes ao exercício findo naquela data, de acordo com os princípios gerais de contabilidade recomendados pelo Banco Central do Brasil.

São Paulo, 15 de março de 1974.

AMÉRICO MATHEUS FLORENTINO	DELOITTE, HASKINS & SELLS
Contador Responsável	Audidores Independentes
CRC-SP-S304	CRC-SP 164
GEMEC RAI 73/099-2FJ	GEMEC RAI 73/099 - PJ

PARECER DO CONSELHO FISCAL

Nós membros do Conselho Fiscal da S/A Fiação Borborema, após observarmos a documentação da empresa, e constatarmos que a escrituração contábil estava atendendo todos os preceitos legais, examinamos minuciosamente o Balanço Geral, a Demonstração de Lucros e Perdas, o Relatório da Diretoria e o Parecer dos Auditores - Deloitte, Haskins & Sells -, relativos ao exercício findo em 31 de dezembro de 1973 e somos de parecer favorável à aprovação pela Assembléia Geral.

Natal, Natal(RN), 23 de março de 1974.

WALTER DUARTE PEREIRA
CPF 003482874
AURINO SUASSUNA
CPF 003487834
LUIZ MARIA ALVES
CPF 003354444

PORQUE NINGUÉM FAZ NADA PELO TURISMO

Quando Natal é sede de uma reunião da CTI (Comissão de Turismo Integrado), de 3 a 5 de maio é oportuno e até necessário se revolver alguns aspectos do emaranhado problema que se constitui a implantação e funcionamento de uma indústria turística no Rio Grande do Norte.

A rigor, ainda hoje turismo em Natal é uma possibilidade para ser estudada, embora vários elementos venham, de fora para dentro, forçando uma ação que, se não tem sido aproveitada pelos órgãos de direito interessados no assunto, pelo menos servem para se admitir que muita possibilidade está sendo jogada fora.

Explica-se: mensalmente pelo menos uma empresa de turismo do Sul do País reserva acomodações no Hotel Internacional dos Reis Magos ou no Hotel Samburá, e envia ônibus lotados de turistas, que aqui pernoitam e mais não ficam porque não têm o que ver — porque não há nada programado.

A situação é caótica — o quanto pode ser a disjunção de dois órgãos estatais que reclamam sempre meios para operar uma realidade palpável, que vai terminar se extinguindo por conta do seu não aproveitamento.

ATRAIR TURISTAS

Natal é uma cidade que tem condições de atrair turistas. Este é um fato inofismável, justificável pela natural localização da cidade, pelas suas praias, pelo seu sol, e até por alguns aspectos culturais já definidos. No entanto, as gerências de hotéis reclamam o mínimo: não possuem um simples roteiro mimeografado com informações da cidade e dos seus pontos turísticos. E muito menos uma programação que possa ser dada ao turista visitante como opção para permanecer mais alguns dias na cidade.

Um ônibus de turistas em Natal representa, por dia, num hotel

como o Reis Magos ou o Samburá, nada menos que dois ou três mil cruzeiros de hospedagem. Mas o viajante, chegando pela manhã, dá uma volta na cidade e pergunta logo a que hora da tarde ou da noite pode sair para Fortaleza. Não há motivação para ele permanecer em Natal à noite, a não ser ir ver um filme — geralmente muito ruim.

AS RAIZES DO MAL

Em Natal há dois órgãos que cuidam do turismo e nenhum acha que está fazendo pouco — embora pouco se veja do que fazem, em que pese o reconhecimento à boa vontade dos seus responsáveis. A EMPROTURN — Empresa de Promoção e Desenvolvimento do Turismo no Rio Grande do Norte, que tem como diretor-presidente o sr. Eudes Galvão, é, no dizer do seu secretário-executivo José do Amaral, "um órgão normativo, promotor do Turismo, de acordo com as normas vigentes".

O que quer dizer: a EMPROTURN só poderá promover, quando houver funcionando uma infraestrutura condigna.

A Secretaria de Turismo, da Prefeitura, que tem como diretor o jornalista Paulo Macedo (prêmio Nacional e Prêmio de Turismo do Nordeste, em 1970; presidente do II Congresso Nacional de Turismo, onde foi criada a CTI e secretário em quatro administrações municipais) possui, a rigor, apenas dois setores funcionando plenamente: o de pesquisa de estudantes e o de atendimento a esporádicos turistas que a procuram e que, no mais das vezes, querem conhecer a Barreira do Inferno.

E no caso da Barreira do Inferno, eis o que se pode considerar a única coisa que o visitante insistentemente procura. Tanto, que Paulo Macedo conseguiu com o coronel Paulo Starling de Carvalho, comandante daquela unidade,

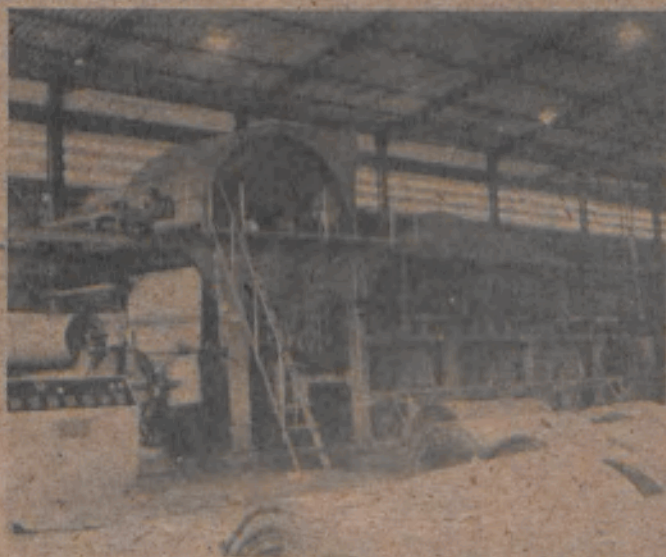
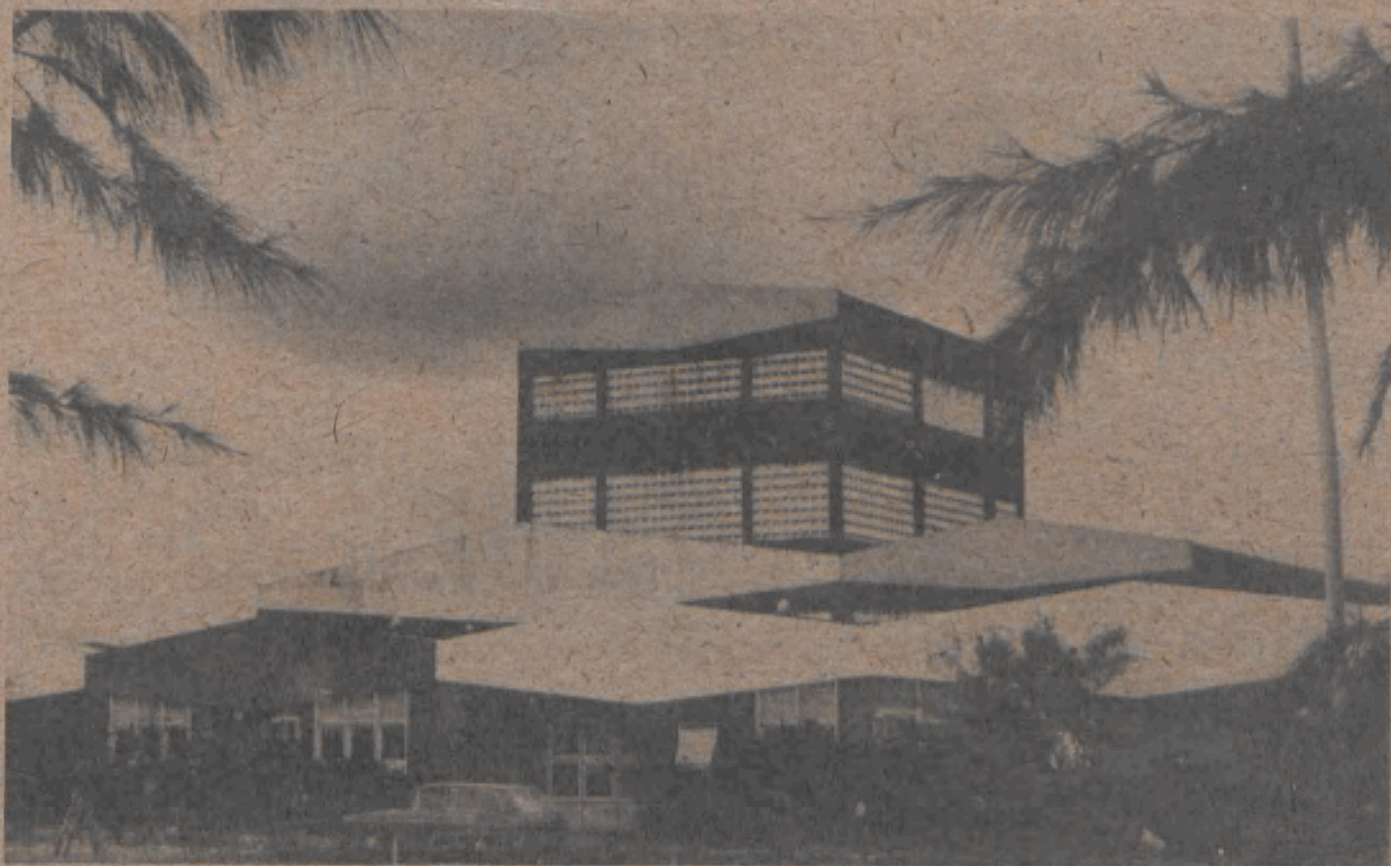


Paulo Macedo: "é preciso motivar a iniciativa privada."

o consentimento para uma visita semanal, em dia e hora previamente estabelecidos, tomadas, certamente, várias medidas naturais de segurança, em virtude de se tratar de um próprio militar que envolve a própria segurança nacional. Com o que não se satisfazem alguns turistas, principalmente quando não podem demorar para alcançar o dia da visita.

As culpas são jogadas reciprocamente. A Secretaria de Turismo, se não reclama, não gosta de ser a única que cuida de imprimir folhetos e guias informativos, achando que isto deveria ser da alçada da EMPROTURN ou até da iniciativa privada. Embora só os imprima quando da promoção de simpósios ou congressos, na cidade. A EMPROTURN entende que a sua ação, dentro da normatividade de sua constituição, extrapola a mera preocupação com prospectos, achando que os hotéis, que mantêm intercâmbio com as agências de turismo e têm interesse na vinda dos hóspedes, é que deveriam cuidar disto, quando menos interessando alguma agência de publicidade. E os hotéis, por seu turno, vão informando oralmente os pontos que os turistas podem visitar: Pirangi, Ponta Negra, ou a própria Barreira do Inferno. Lamentando também não haver ciclerones que acompanhem os ônibus, nessas visitas: no Hotel dos Reis Magos, os garotos que residem na Praia do Meio é que geralmente servem de guias, a troco de alguma gorjeta. Quando não é o caso de algum empregado aproveitar um instante de folga e levá-los até o Forte dos Reis Magos, onde está instalado o Museu do Forte, para encontrá-lo fechado, num dia feriado!

O difícil papel de uma jovem empresa



ESTE PAPEL FOI FABRICADO PELA INPASA

INPASA — Indústria de Papéis S.A.

Rodovia Federal BR-304 Km 01 — Eduardo Gomes
CGC MF n. 08 321 994/001

Capit. autorizado Cr\$ 15.000.000,00 Capital subscrito Cr\$ 5.954.628,00 Capital integralizado Cr\$ 5.900.038,00

RELATÓRIO DA DIRETORIA

Senhores Acionistas:

Apresentamos de conformidade com as normas estatutárias e Balanço Geral e a Demonstração da Conta de Lucros e Perdas relativa ao exercício encerrado em 31 de dezembro de 1973.

Ainda não nos foi possível, infelizmente, obtermos um resultado positivo nesse terceiro ano de funcionamento de nossa fábrica de papel, em face de alguns fatores que em próximas palavras esclareceremos, embora tenhamos crescido.

1. PRODUÇÃO — A nossa fábrica de papel produziu em 1973, 2.156 toneladas enquanto em 1972 foram produzidas 1.600 toneladas resultando um acréscimo de 34,5% sobre o ano anterior. E mais ainda somente nos últimos 90 dias do exercício de 1973, produzimos 825 toneladas correspondente a 38,3% da produção total de 1973. E se assim tivermos feito com efeito retroativa teríamos produzido 3.300 Ton. ao invés de 2.156 ton. como acima se disse. Acrescentamos ainda que no mesmo ano em mais de 5 meses a produção nunca atingiu mais de 200 ton. mensais, enquanto que os meses de outubro, novembro e dezembro de 1973 foram produzidas respectivamente 225 ton, 318 ton e 290 ton no total acima citado de 823 ton. Tais números demonstram que efetivamente diversos estrangulamentos existentes na unidade industrial foram solucionados no penúltimo trimestre do ano, proporcionando este aumento de produção no último trimestre do exercício.

2. FATURAMENTO — A unidade fabril faturou em 1973 a importância de Cr\$ 3.445.085,91 enquanto que no ano anterior, atingiu a cifra de Cr\$ 1.897.909,01, resultando um acréscimo de 81,5% sobre o ano anterior. E mais ainda somente nos últimos 90 dias do ano faturamos Cr\$ 1.620.000,00 aproximadamente que representa 52,97% do global. Acrescentamos ainda que em mais de 8 meses o nosso faturamento nunca atingiu mais de Cr\$ 280.000,00 mensais, enquanto que nos meses de outubro, novembro e dezembro do mesmo ano faturamos respectivamente Cr\$ 380.000,00, Cr\$ 510.000,00 e Cr\$ 630.000,00 no total acima referido. De novo, comprova-se a recuperação da unidade fabril de nossa empresa, diante das tendências do mercado.

3. RESULTADO INDUSTRIAL — Enquanto que no ano de 1972 o nosso resultado industrial, conforme balanço publicado no D.O.E. de 16.5.72 atingiu a cifra de Cr\$

23.796,10 no exercício de 1973 o mesmo resultado atingiu a importância de Cr\$ 1.598.986,29, demonstrando a diminuição dos custos industriais e a restabilidade da empresa. Este aumento foi da ordem de 661,83% sobre o ano anterior. O ano de 1972 acausou um prejuízo de Cr\$ 1.581.819,75, enquanto que no de 1973 atingiu a importância de Cr\$ 723.511,36, resultando um decréscimo de 54,3% sobre o ano anterior.

4. IMOBILIZADO — Mesmo diante da enorme dificuldade financeira da nossa empresa, o imobilizado da firma em 1972 que era de Cr\$ 7.486.842,63, atingiu no corrente exercício a cifra de Cr\$ 8.239.744,62 resultando um acréscimo de 10,06% que redundou na melhoria de nossa produção.

5. EXIGÍVEL A CURTO PRAZO — A política da empresa, tendo em vista o resultado foi o reescalonamento de suas dívidas. Assim é que o exigível a curto prazo em 1972, foi de Cr\$ 1.812.879,53 e em 1973 é de Cr\$ 1.080.906,51 resultando um decréscimo de 40% sobre o ano anterior.

E assim com melhores resultados industriais nos exercícios futuros, a empresa efetivamente terá condições de saldar o exigível a longo prazo sem nenhum sacrifício.

6. TRIBUTOS — A empresa no ano de 1972 contribuiu para os cofres públicos a importância de Cr\$ 425.978,18 e no ano de 1973 a cifra de Cr\$ 678.984,99, resultando um acréscimo de 59,90% sobre o ano anterior.

Deve-se levar em conta que existem para julgamento processos fiscais, resultados de autos de infração, por supostas infringências a artigos de lei do IPI e do ICM respectivamente nos valores de Cr\$ 312.906,69 e de Cr\$ 603.909,04, conforme processo n. 1443/73 (IPI), e Autos de Infração n. 01470/73 e 01467/73 (ICM), acrescidos das denominações legais. No entanto, a empresa fez juntar 4 laudos técnicos sobre perdas de celulose na fabricação de papel e outras implicações industriais da firma L.C. Borges & Cia Ltda, cujo titular é o Diretor para a região nordeste da Associação Técnica Brasileira de Celulose e papel, do Ministério da Indústria e Comércio através do Instituto Nacional de Tecnologia da Universidade Estadual de São Paulo, através do Instituto de Pesquisas Tecnológicas, e de acordo da Secretaria de Estado da Fazenda de São Paulo que demonstram, com o devido respeito, o descabimento da lavratura de tais autos que esperamos sejam conclusões e julgados no exercício de 1974 próximo futuro.

7. REGULARIZAÇÃO PERANTE ÓRGÃOS PÚBLICOS — A empresa, depois de novo controle acionário, teve a sua situação regularizada perante todos os órgãos públicos, não existindo nenhuma obrigação vencida ao final do nosso exercício. Por isto mesmo, poderemos exibir aos senhores acionistas, CERTIDÕES DE QUITAÇÃO do Imposto de Renda, da Fazenda Nacional, do IPI, da PIS, das Prefeituras Municipais de Eduardo Gomes e de Natal e do Conselho Regional da Química 1a. região, e CERTIDÕES DE REGULARIDADE do INPS e do ICM que serão apresentadas em Assembléia Geral, além de CERTIDÃO Negativa de Processos de Títulos ou da existência de quaisquer ações Executivas contra a nossa empresa.

8. DIVERSAS MEDIDAS — a) Frota própria da caminhões. A nossa empresa adquiriu no último trimestre do ano 4 caminhões Chevrolet a fim de baratear o custo do transporte da matéria prima e ter o custo, oportunidade muito mais fluente. b) Matérias primas — A empresa possui completo estoque de matérias primas em todos os seus setores, capacitando-a assim a aumentar gradativamente a sua produção e) Salários — A nossa empresa possui um quadro fixo de 92 empregados, com salário médio mensal de Cr\$ 505,00, fazendo com que as forças motoras da companhia estejam em condições de boa política salarial. d) Armazens — Tendo em vista o aumento de nossa produção, construímos 2 armazéns com área total de 550m² com a finalidade de estocar matérias primas para evitar maiores prejuízos. e) Conselho Regional de Química — 1a. região — A empresa somente a partir deste ano possui o seu responsável técnico devidamente registrado perante aquele órgão, cumprindo assim exigência legal. f) Órgãos de classe — A nossa empresa se filiou a 2 órgãos de classe que passaram a nos prestar um assessoramento indispensável ao nosso crescimento: 1. Associação Técnica Brasileira de Celulose e Papel e Associação Paulista de Fabricantes de Papel e Celulose ambas com sede em São Paulo.

9. MEDIDAS PARA O ANO DE 1974 — a) INPASA Agro Industrial S.A. — Decidiu a Diretoria da empresa criar uma nova companhia que se destinará exclusivamente ao plantio de 720 Ha de bambu no município de São Gonçalo do Amarante, instalando ainda uma nova unidade industrial de fabricação de celulose a fim de duplicarmos a produção de papel de nossa empresa. Esta medida se tornará objetiva no primeiro trimestre do ano de 1974. b) Fábrica de sacos — Foi en-

comendada 1 máquina de fabricação de sacos, previsto o seu recebimento no primeiro trimestre de 1974, produzindo 40 ton mensais que variam de 1/2 kg a 15kg de fundo matadouro, determinando assim o preenchimento de uma lacuna no Estado.

10. PROJEÇÃO PARA O EXERCÍCIO DE 1974. 1. Esperamos produzir cerca de 4.200 ton de papel e 320 ton de sacos de papel, resultando um faturamento da ordem de Cr\$ 18.000.000,00, contribuindo-se aos cofres públicos a importância de Cr\$ 4.500.000,00 aproximadamente. 2. Consolidação da INPASA Agro-Industrial S.A. com a plantação de 300 Ha de bambu até o final do exercício de 1974. 3. Adquirir 3 máquinas de sacos a fim de uma rebobinadeira a fim de manufaturarmos a nosso papel produzido. 3. Renovação, ampliação e padronização da frota de carros leves.

11. COOPERAÇÃO E AJUDAS — A Diretoria da empresa manifesta o seu real e sincero agradecimento a equipe da SUDENE BDRN que reestruturou e readaptou a nossa empresa à nova realidade. O escritório da SUDENE em Natal nos deu toda a ajuda indispensável para que conseguíssemos chegar a tais objetivos. Também agradecemos e aplaudimos a ajuda da rede bancária particular que nos momentos mais difíceis ao contrário de outros, injetaram recursos que transformaram a companhia em uma nova empresa. Por outro lado, continuando com a fabricação de papel HD, manilha, Maculatura e Semi-Kraft a rede de nossos representantes aumentou e consolidou-nos de toda forma, e agradecemos principalmente aos de Campina Grande e Recife. Conseguimos, portanto, atingir os Estados do Maranhão a Bahia com o timbre INPASA.

12. Considerações finais — Esclarecemos a todos os acionistas que diante de tais projeções e perspectivas, com os elementos já projetados definitivamente para o exercício que ora se inicia, prevê-se uma nova realidade que não mediremos juntamente com os nossos empregados esforços para atingir e concretizar a nossa finalidade.

Esperamos finalmente, concluir o nosso projeto no exercício de 1974, uma vez que retornaremos a captação de incentivos dos artigos 34/18 da SUDENE, com nova política adotada pelo Governo Federal, consolidando uma fonte de riqueza para o nosso Estado.

Eduardo Gomes — RN, 31 de dezembro de 1973
Getúlio Batista da Silva Filho
Diretor-Presidente
Yasuchika Hari
Diretor Industrial

BALANÇO REALIZADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 1973

ATIVO

PASSIVO

Capital Social	6.564.848,00
Fundos Reservas e Provisões	49.580,70
Lucros em Suspensão	20.320,40
Fundo de Reserva Manutentiva	450.700,00
ATIVO	7.085.509,10
ATIVO CIRCULANTE	
Receitas por Faturamento - Recursos de Terceiros	697.551,40
Arrendamentos	564.476,25
Emprestimos Industriais	212.756,00
Obrigações Sociais a Pagar	52.421,00
Obrigações Tributárias a Pagar	127.130,00
Financiamento	217.629,10
ATIVO CIRCULANTE	1.852.534,75
ATIVO REALIZAVEL	
Contas Correntes	239.361,63
Duplicatas a Pagar	10.344,85
Duplicatas Descontadas	16.735,65
Formações	16.696,23
Letras Descontadas	303.600,00
Obrigações Sociais a Pagar	76.344,31
Obrigações Tributárias a Pagar	200.262,20
Financiamentos	19.182,91
ATIVO REALIZAVEL	1.060.664,51
ATIVO CIRCULANTE	
Caixa	150,00
Obrigações de Longo Prazo	6.329,27
Emprestimos em Garantias	1.267.987,12
Cédula de Crédito Industrial	215.601,00
ATIVO CIRCULANTE	1.489.967,44
TOTAL DO PASSIVO	12.568.664,50

Terrenos e Edificações Principais e Secundárias	227.760,20
Edificações Principais e Secundárias	169.591,84
Correção Monetária	81.780,19
Instalações	608.24,67
Máquinas, Aparelhos e Equipamentos Nacionais	2.275.850,80
Veículos	251.128,26
Bibliotecas	434,05
Móveis e Utensílios	117.241,96
Despesas de Implantação	2.226.539,89
Estudos, Projetos e Detalhamentos	248.697,03
Ações de Outras Empresas	2.618,09
Edifício-Escritório Central - Sala	96.874,52
Depósitos e Cauções	210,00
Ativos Fiscais e Privilegios	220,00
Material de Copia e Custódia	736,43
REALIZAVEL	53.690,00
Adiantamentos e Fornecedores	1.070.715,13
Contas Correntes	669,16
Almostrado:	51.835,03
Materiais Primários	11.640,83
Materiais Secundários	57.972,74
Materiais Diversos	44.983,67
Produtos Elaborados	151.171,96
Duplicatas a Receber	684.564,37
Obrigações do Tesouro	72.205,90
REALIZAVEL	2.070.715,13
ATIVO CIRCULANTE	
Caixa	186.260,20
Bancos	78.373,26
ATIVO CIRCULANTE	264.633,46
ATIVO REALIZAVEL	
Lucros e Perdas	54.475,00
Prejuízo verificado no exercício de 1972	72.111,36
Prejuízo verificado no exercício de 1973	2.360.331,11
ATIVO REALIZAVEL	2.487.317,47

INSCRIÇÃO
 Banco do Nordeste do Brasil S.A. Artigo 34, II
 Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte
 S.A. - BDRN

RESPONSÁVEL
 Caixa
 Bancos

PENDENTE
 Lucros e Perdas
 Prejuízo verificado no exercício de 1972
 Prejuízo verificado no exercício de 1973

COMPENSADO
 Ações em Caixa
 Remessa para Cobrança
 Contratos de Financiamentos
 Contratos de Abertura de Crédito

TOTAL DO ATIVO
 11.908.664,50

DEMONSTRATIVO DA CONTA "LUCROS E PERDAS"

SALDO DA CONTA RESULT DO INDUSTRIAL

RECEITAS EVENTUAIS	508.686,30
RECEITAS FINANCEIRAS	1.279,34
REVENHO DA PROVISÃO P. RESERVOES ATRAZADAS	17.955,87
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	13.303,11
DESPESAS FINANCEIRAS	19.420,23
DESPESAS COMERCIAIS	61,20
DESPESAS TRABALHARIAS	1.297,99
DEPRECIACAO E AMORTIZACAO	671,04
PROVISAO FONEVEDORES ATRAZADOS	21.035,60
PRELUIZIO VENDA DE VEICULO	2.706,85
PRELUIZIO DO EXERCICIO	11.824,63
TOTAL DO ATIVO	2.249.726,97

PARECER DO CONSELHO FISCAL

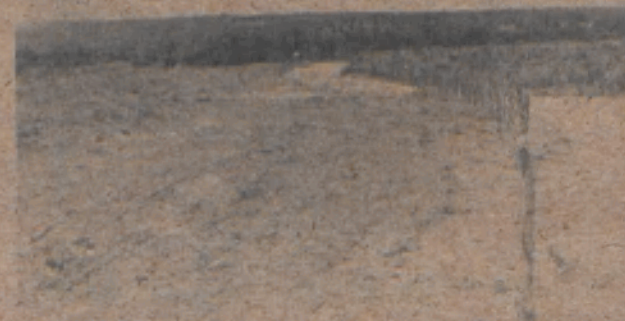
1973, S.A. ... assinados, membros efetivos do Conselho Fiscal da INEASA - Indústria de Papel S.A. ... em 21 de dezembro de 1973, assim assinados: Celso dos Anjos, Diretor Geral e Demonstração da Conta de Lucros e Perdas e ...

Assinados:
 Celso dos Anjos, Diretor Geral
 Edson de Azevedo, Diretor Geral

Assinados:
 Celso dos Anjos, Diretor Geral
 Edson de Azevedo, Diretor Geral

Assinados:
 Celso dos Anjos, Diretor Geral
 Edson de Azevedo, Diretor Geral

Uma realidade que os números não mostram



Você acredita numa empresa que trabalha em VERMELHO ?

Antes de afirmar um juízo, lembre-se que em maio de 1974 a situação de INPASA já é bastante diferente da realidade de dezembro de 1973:

Uma outra diretoria foi eleita em 22 de outubro de 1973 composta dos srs. Getúlio Batista da Silva Filho e Yasuchika Hori, diretores Presidente e Industrial, respectivamente.

Uma máquina de fabricar sacos foi adquirida e já está funcionando (produção de 40 toneladas de sacos por mês). Duas outras já foram encomendadas à Construtora Brasigraf de Máquinas Ltda. e produzirão mais 80 toneladas por mês.

O faturamento do primeiro quadrimestre de 1974 (Cr\$ 3.956.240,00) já ultrapassou o faturamento de todo o ano passado.

No mesmo período, a empresa produziu 60% da produção global do ano passado.

Novos e indispensáveis empreendimentos foram feitos: ampliou-se a área de estocagem (construção de armazéns com área de 550 m²); ampliou-se a frota de veículos próprios em número de sete; e, foi construída garagem e marcenaria com área de 240 m².

A INPASA Agro Industrial S. A. já começa a surgir em 720 hectares de terra que estão sendo desmatados em São Gonçalo do Amarante, a 25 km de Natal, onde se inicia uma plantação de bambu, principal matéria prima para celulose, conforme afirma o dr. Dirceu Ciamarello, do Instituto Agronômico de Campinas, em São Paulo.

O Refeitório para os 92 funcionários já está sendo construído (Estrutura Metálica Cibesme) e um seguro de vida em grupo (Cia. Atlântica Boa Vista) já é uma realidade e tranquilidade para os familiares dos empregados da INPASA.

A matéria prima da empresa é adquirida dentro do próprio Estado: bagaço de cana (Usina Estivas S. A. e Cia. Açucareira do Vale do Ceará Mirim); Linter "B" (SANBRA — Sociedade Algodoeira do Nordeste Brasileiro S. A.); Búcha de Agave e "aparar de papel" (diversos fornecedores).

Antes de qualquer análise, veja a situação mundial. Examine quais os artigos que sempre estão em falta. Depois veja uma empresa que ultrapassa a difícil fase de implantação e se prepara para oferecer lucros já a partir deste exercício.

Ganhe dinheiro com a falta de papel. Na hora de destinar seus incentivos fiscais, opte pela SUDENE e escolha a INPASA.

Faça como a Esso Brasileira de Petróleo; IBM do Brasil, Indústria, Máquinas e Serviços Ltda.; Rádio Globo S.A.; Refinaria de Petróleo Mangueiros S. A.; Indústria Todeschini S. A.; Casas da Banha Comércio e Indústria S. A.; Companhia São Bernardo de Veículos Máquinas e Acessórios; Concreto Redimix do Rio de Janeiro S.A.; Elson's Produtos Alimentícios Ltda.; Livraria El Ateneo do Brasil S. A., entre outras.

O projeto total da INPASA estará concluído até o final de 1974.

ESTE PAPEL FOI FABRICADO PELA INPASA

Mas o problema de cicerones é outro que deve ser tratado pela iniciativa privada — acha Paulo Macedo — ou mesmo pela EMPROTURN, pois se trata de uma atividade comercial, que a Secretaria de Turismo não pode exercer, na qualidade de órgão público, como o pode o outro órgão, já que é uma companhia de economia mista.

Com relação à iniciativa privada, é também de estranhar que alguém até hoje não tenha querido entrar no negócio. O Prefeito Jorge Ivan Cascudo Rodrigues acaba de ter aprovada na Câmara Municipal por unanimidade, uma proposição sua, dispensando de todos os tributos municipais durante 30 meses quem instale qualquer tipo de negócio ligado ao Turismo na cidade, constituindo essa Lei a primeira que incentiva a indústria sem chamínés, entre nós.

NEGÓCIO RENTÁVEL

Na realidade, existem várias maneiras da iniciativa privada cuidar de promover o turismo natalense, participando ao mesmo tempo de um negócio rentável. Uma firma de prestação de serviços poderia se instalar e tratar de colocar cicerones nos ônibus que chegam mensalmente ao Hotel dos Reis Magos ou ao Samburá (a agência Urbi et Orbis tem excursões programadas a partir de 10 de maio até 10 de dezembro, fora as que vieram de janeiro a abril), imprimindo também guias informativos, com a colaboração do comércio, outro grande interessado no negócio, principalmente as casas que vendem souvenirs.

Efrem Lima, gerente do Hotel Samburá, reclama porque não há nada para mostrar aos seus hóspedes, com relação ao nosso folclore e certa feita já tentou interessar certos grupos quanto à construção de um parque com quadra para exibição de conjuntos folclóricos ou artistas diversos, ao lado de boxes para venda de artigos artesanais, afora bar e restaurante; mas tudo ficou apenas na sua intenção.

Enquanto isto, lojas de souvenirs como o Magazim Jóia ou a Sisal Artesanato, também têm que funcionar como balcões de informações para pessoas que, às vezes, não sabem nem onde encontrar um restaurante. Nestor Vieira da Silva,

proprietário do Magazim Jóia, tem uma coleção de cartões postais que propositadamente mostra a quem vai conversar com ele sobre turismo: são enviados por pessoas que visitam Natal, contam com as suas informações no balcão da loja e, voltando às suas cidades de origem escrevem agradecidas. Outra loja da sua firma, a Dominique, recentemente cuidou de mandar imprimir, por conta própria, um miniguia da cidade, para atender aos clientes que a procuram.

A Sisal Artesanato é outra que vive do turista e para o turista, vendendo artigos de sisal, carnaúba, couro e cerâmica, e muitas vezes lhe indicando ou sugerindo os pontos a visitar ou o restaurante a frequentar.

O QUE É TURISMO?

A questão é controversa e a impressão que se tem, ao se conversar sobre turismo em Natal, com as pessoas diretamente ligadas ao assunto, é que um grande negócio está sendo jogado fora aos poucos, pela falta de entrosamento ou de um simples diálogo entre as partes interessadas.

Definições aleatórias para enfeitar o círculo vicioso, essas existem. Cada pessoa tem o seu juízo formado sobre o que é turismo, fluxo turístico programado, etc., mas ninguém se une a ninguém para fazer a coisa funcionar na prática.

Para Efrem Lima, do Hotel Samburá, "o Turismo se faz por si, mas o turista precisa encontrar uma estrutura funcionando, para poder permanecer na cidade. O hotel não dispõe de nada que implique na presença oficial, para promover o bem estar do turista, a não ser o fato de cobrar dele Cr\$ 2,14 por dia, além do preço normal da hospedagem — que são entregues à Prefeitura. A cidade já tem atrações turísticas, mas elas ficam prá lá e o turista prá cá".

José Amaral, da EMPROTURN concorda com a definição oficial de turista: "Ele é o elemento que sai do seu local de origem e até pode simplesmente pernoitar fora e regressar. A sua viagem pode ser de caráter comercial, cultural ou de lazer".

Para ele "o turismo promove a alteração de duas economias: a da cidade de origem, que perde com



José Amaral: "Natal tem condições de atrair turistas."

a saída do turista, e a da cidade que o recebe, que ganha o que ele gasta em transportes, hospedagem, compras, utilização de serviços como telefone, água, luz, etc."

Informações estatísticas também são fáceis de encontrar, e se elas não se referem rigorosamente a turistas, na expressão intrínseca da palavra, podem pelo menos ser citadas:

Um levantamento do Banco do Nordeste S. A. comprovou que o número de visitantes em Natal, no final da década de 60, era reduzida. No entanto, de lá para cá, temos uma proporção de 47% em termos aumentativos.

O IBGE informou que em 1970 entraram em Natal, se hospedaram em hotéis de classe turística e permaneceram pelo menos um dia na cidade, 39.449 pessoas. Em 1971, 45.876. Em 1972, 60.930. Os dados de 1973 não foram coligidos, mas certamente acompanharam a ascensão dos anos anteriores, o que deve estar ocorrendo também com 1974.

HÁ TURISMO EM NATAL?

Para Eudes Galvão, diretor-presidente da EMPROTURN, o turismo em Natal ainda está embrionário, como em todo o Nordeste, exceção de Salvador.

Cardoso, gerente do Hotel Internacional dos Reis Magos, cita também a Bahia como o grande exemplo do que hoje é uma promoção turística organizada, referindo-se também à Foz do Iguaçu, onde em 1961 havia apenas três hotéis (Cataratas, Brasil e Grande Hotel), enquanto uma promoção organizada decantava as belezas do local, forçando a ida de centenas

de pessoas que para se hospedar contavam com aluguel de quartos sobressalentes até em residências particulares. Hoje, Foz do Iguaçu tem cerca de 70 hotéis, todos parcialmente ocupados em qualquer mês e completamente lotados nas épocas de férias. E ele completa o que considera o seu raciocínio definitivo sobre turismo:

— "Turismo e hotel caminham de mãos dadas, e deve haver o incentivo oficial, para a implantação da infra-estrutura hoteleira. Havendo hotel, o turismo acontece e se auto-desenvolve".

Em Natal, no entender de todos, a rede hoteleira está hoje apenas razoável, mas os planos a médio prazo, para melhorá-la, estão sendo postos em prática. O Internacional dos Reis Magos, por exemplo, após ser concluída a transação de compra, junto ao Governo do Estado, partirá para uma ampliação de suas instalações, sendo construídos mais 80 apartamentos além de instalados novos serviços. Para 1.º de julho está marcada a inauguração do Motel Tahity, na estrada de Ponta Negra, com 120 apartamentos. Em março de 1975



Eudes Galvão: "o turismo ainda está embrionário."

podará estar concluído o Hotel Monte Líbano, no Grande Ponto, agora sob a responsabilidade do grupo UEB. O Hotel Samburá tem um arrojado plano de expansão, que se constitui praticamente na construção de uma nova casa, embora que anexa à existente. E a Abril Turismo já tem iniciados os contatos para construção de dois hotéis no Estado, um na praia de Ponta Negra e outro na Lagoa de Bonfim.

Funcionando todos esses hotéis, pode ser que desperte nas pessoas ligadas ao turismo a necessidade de instalar a propalada infra-estrutura, capaz de suportar o chamado fluxo organizado do turismo, em Natal.

Então, quando se levar um grupo de turistas para visitar, por exemplo, a Coluna Capitolina, na praça do Baldo, se poderá ver no pedestal a placa hoje inexistente, historiando, mesmo sucintamente, o que significa o monumento: um presente de Roma a Natal, tirado das ruínas do Capitólio, para comemorar as travessias aéreas entre as duas cidades, nos primórdios da aviação.

Ou se terá mais bem conservada a Pedra do Rosário, ponto onde foi encontrada, vinda ao sabor das águas do rio Potengi, a imagem da santa padroeira da Cidade, há séculos passados.

Ou ainda — pelo menos — haverá nos hotéis ônibus especializados para os **tours** pela cidade, com ciclerones e material informativo, capazes de oferecer ao visitante uma visão agradável da chamada Cidade do Sol. ●

ITREME — educação para o menor abandonado

O problema do menor abandonado certamente não terá solução sequer parcial, em Natal ou qual quer cidade da sua dimensão pelo menos a médio prazo. As providências oficiais ou particulares tomadas, muitas vezes em dimensões dignas de maior registro, soam mais como paliativos para uma problemática que sem dúvida merece uma atenção específica e dirigida.

É alentador, no entanto, se tomar conhecimento de esforços isolados que tentam amenizar o quadro da criança sem destino, sozinha no mundo, sem um horizonte a divisar, no emaranhado da preparação de sua vida futura. Como é o caso do ITREME — Instituto de Treinamento do Menor, uma entidade que existe em Natal e de que pouca gente tem conhecimento.

O ITREME nasceu da boa von-



tade de um homem e do reconhecimento de alguns outros. Em 1970, Luiz Fabrício Alves de Oliveira, sentindo, como ele diz, "a necessidade de cuidar ou olhar um pouco para o grande número de menores abandonados nesta cidade", interessou

alguns amigos e fundou a entidade, destinada antes de mais nada a oferecer uma escola gratuita para os meninos que transitavam pelas ruas, dormiam ao relento e não tinham do futuro uma mínima idéia, quanto mais uma possibilidade de enfrentá-lo.

Várias firmas comerciais e industriais, através dos seus mentores, se responsabilizaram pela manutenção da primeira escola, através de contribuições mensais, dentre elas figurando Simas Industrial, Severo & Irmãos Comércio e Navegação, Cigenyl, Comércio e Indústria de Fibras — CISAF, Confecções Sucar, Cotonifício Norte-riograndense S. A., Cotonifício Dantas Ribeiro S. A., Indústria Plastoni S. A.

Hoje, quatro anos depois de fundado, o ITREME é uma entidade de utilidade pública, reconhecida pelos governos federal, estadual e municipal, além de registrada no Ministério de Educação e Cultura.

ESCOLA PARA MENORES

A finalidade do Instituto de Treinamento do Menor é estritamente educacional, diz Luiz Fabrício Alves de Oliveira. Até pouco tempo funcionando na avenida Alexandrino de Alencar, hoje está localizado na rua Presidente Passos, na Cidade Alta (próximo à Casa do Estudante), tendo atualmente matriculados 118 menores, que recebem aulas de português, matemática, relações públicas, relações humanas do trabalho, legislação trabalhista — matérias relacionadas com o futuro contato que manterão nos empregos a serem posteriormente conseguidos.

Os menores são, regra geral, engraxates e pastadores de carro, encaminhados ao ITREME pelo Juizado de Menores.

Fundado em 1970, no ano seguinte o Instituto formava 120 meninos; em 1972, mais 144. E em 1973, 174. Este ano há menor número de matriculados em virtude da atual sede dispor de apenas três salas de aula, contra as cinco da sede anterior, que teve de ser desocupada por razões superiores.

Os menores têm tudo de graça, no ITREME, do professor ao material escolar, inclusive um pequeno almoço, fornecido através de convênio com a Merenda Escolar.

Até ser reconhecido de utilidade pública, para poder receber subvenções oficiais, a entidade era mantida pelos sócios contribuintes, que ainda hoje existem — cerca de oitenta, entre médicos, dentistas, advogados, comerciantes, industriais, que colaboram com Cr\$ 20,00 mensais.

Cinco professores dão aulas em dois turnos.

PLANOS FUTUROS

Numa cidade onde muito pequena é a ação privada em benefício do menor abandonado, a existência do ITREME significa muito, principalmente porque tem agido em silêncio, muito pouco ou nada extrapolando de suas atividades.



Luiz Fabrício fundou o ITREME

Atualmente, o Instituto aguarda assinatura de convênio com a FUNABEM — Fundação Nacional do Bem Estar do Menor — para ampliar a área física do pavilhão de aulas e no Ministério de Educação tem tramitando processo para construção da sede própria. Quando isto se concretizar, o ITREME instalará também oficinas de artes profissionais — como tipografia, mecânica de automóvel, mecânica de manutenção.

Com o Governo do Estado, está para ser assinado convênio para complementação do orçamento.

Hoje, o Instituto de Treinamento do Menor tem a seguinte diretoria: Luiz Fabrício Alves de Oliveira; Secretário: Jadson Queiroz Alves; Tesoureiro: Elizabete Tinoco; Conselho Fiscal: Professores José Graciano, José Rocha e Francisco Fabrício.

Após a mudança de sede para a Cidade Alta é que o ITREME começou a chamar a atenção do natalense. O movimento de menores entrando e saindo, portando livros e cadernos, malgrado a humildade das vestes, a maioria andando descalça, tem despertado a cidade, que certamente poderá propiciar, através de desinteressada ajuda de outros homens de bem, o que muitos já vêm fazendo; mais meios para que o Instituto continue a sua luta para oferecer um aprendizado ao menor abandonado, que comumente dorme nas ruas e do futuro tem uma idéia tão vaga quanto vaga é a sua própria existência no presente. ●



2-0706

2-4455

**OS TELEFONES
DA REVISTA
RN-ECONÔMICO**

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

ONDE E COMO CONSEGUIR DINHEIRO PARA SEUS PROJETOS

Além do complexo sistema de incentivos fiscais, onde o empresário potiguar pode ir em busca de dinheiro para aplicar na ampliação dos seus negócios? A rigor, o homem de empresa do Rio Grande do Norte só conhece — a duras penas — o emaranhado e já inviável sistema de captação de recursos dos artigos 34/18 da SUDENE, que lhe tem garantido, pelo menos, muita dor de cabeça, e propiciado ao Estado um grande número de projetos iniciados e não concluídos (os chamados elefantes brancos).

No entanto, ao lado dos incentivos fiscais existe toda uma gama de recursos propiciados pelo governo federal, principalmente os que gravitam na área dos financiamentos dos bancos oficiais ou dos seus agentes financeiros. São fundos

e linhas de crédito que abrangem qualquer tipo de indústria e que, comumente, são desconhecidos do empresário potiguar, que deles só toma conhecimento por vias às vezes muito estreitas e nem sempre insuspeitadas.

Banco do Brasil, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico, Banco do Nordeste do Brasil, Banco do Desenvolvimento do Rio Grande do Norte, Caixa Econômica Federal, são órgãos que possuem grande número de fundos e linhas de crédito sempre à disposição do empresário, com finalidades, exigências e prazos os mais variados. O necessário para usufruir desse sistema de ajuda será, certamente, apenas o enquadramento das suas pretensões dentro de uma das modalidades existentes.

BANCO DO BRASIL

O setor de financiamento do Banco do Brasil é considerado uma atividade secundária, no mecanismo operacional do estabelecimento, mas mesmo assim tem uma ação das mais destacadas e intensas. O sistema é orientado pela CREAM — Carteira de Crédito Agrícola e Industrial — criada em 1938, um departamento que, além de financiar a classe dos agricultores (para a qual foi criada, em decorrência da crise do café, no final dos anos vinte) aperfeiçoando a ajuda que introduz os avanços tecnológicos setoriais — também está presente no incentivo a outros tipos de atividades industriais.

É muito diversificada a linha de crédito do Banco do Brasil, originária de recursos normais do Banco e de disponibilidades de origem interna ou externa, concedida por intermédio de leis, contratos, acordos ou convênios, para aplicação em fins específicos.

A assistência creditícia do Banco do Brasil, em linhas gerais, obedece a três modalidades distintas: 1) crédito rural corrente: destina-se a propiciar adequado suporte financeiro às atividades agropecuárias; 2) crédito rural educativo: objetiva conjugar a assistência financeira com a técnica-educativa; 3) crédito rural cooperativo: visa a fomentar a organização e o desenvolvimento de cooperativas de produtores rurais.

A CREAM, no entanto, não age sozinha: ao seu lado funciona a CREGE (Carteira de Crédito Geral) e as duas completam uma assistência sistemática a todos os setores da economia nacional, fornecendo recursos tanto para investimentos fixos como para capital de trabalho, que contribuem direta ou indiretamente para o incremento da produção e produtividades agropecuárias, industriais, comerciais e de prestação de serviços.

A seguir, as principais linhas de crédito e fundos do Banco do Brasil, de que o empresário potiguar pode usufruir:

SETOR PRIMÁRIO — Operações de médio e longo prazos — CREAM — Ampla e diversificada assistência creditícia às atividades primárias agropecuárias, de pequenos e médios produtores.

Encargos financeiros: variáveis, de 8% a 15% ao ano, conforme a natureza, valor e prazo da operação.

Garantias: exigíveis nas operações de valor acima de 50 vezes o maior salário mínimo vigente, penhor cedular (agrícola ou pecuário), mercantil, alienação fiduciária, hipoteca (comum ou cedular), caução de títulos, fiança, aval.

Finalidades: custeio de produção, melhoramentos, fundação de culturas, aquisição de máquinas e

veículos, aquisição de matrizes animais, comercialização (armazenamento, beneficiamento ou industrialização) venda de animais selecionados, operações de preços mínimos.

Prazos: variáveis, segundo a natureza da operação, podendo alcançar até 10 anos.

SETOR COMERCIAL — Operações de Curto e Médio Prazos — CREGE — Assistência financeira básica ou supletiva a curto e médio prazos para comercialização em todas as fases da produção industrial, agropecuária e extrativa, inclusive a pesca, apresentando as principais características:

Beneficiários: empresas industriais, comerciais, de prestação de serviço, agropecuárias e suas cooperativas; particulares, sociedades civis de fins lucrativos e órgãos de classe.

Modalidade: desconto de títulos e abertura de crédito.

Prazos — desconto: normalmente até 120 dias, em casos especiais, até 179 dias. Abertura de crédito: até 180 dias ou indeterminado.

Encargos financeiros: de 1,25% a 2% ao mês, variável, segundo a modalidade da operação, a destinação setorial e o prazo; em alguns casos significativos são cobradas taxas inferiores aos níveis máximos permitidos pelas Autoridades Monetárias.

Principais produtos abrangidos — café, algodão, amendoim, arroz, farinha de mandioca, feijão, girassol, juta, mamona, milho, sisal, soja e sorgo granífico, borracha, cera de carnaúba, madeiras, aves, bovinos, suínos e derivados dessas espécies.

OPERAÇÕES DE PREÇOS MÍNIMOS — Asseguram preços para os produtos das atividades agrícola, pecuária e extrativa, quer efetuando sua compra ou concedendo financiamentos com ou sem opção de venda.

Beneficiários: produtores rurais, cooperativas, beneficiadores e indústrias.

Garantia: o penhor mercantil dos produtos financiados, permitida a substituição pelo produto derivado e/ou por duplicatas.

FINANCIAMENTOS PARA INVESTIMENTOS FIXOS — Os

que não abrangem compra de terrenos, de prédios já construídos, encargos financeiros e capital de giro, obedecem às seguintes condições básicas:

Finalidade — realização de programas de investimentos que visem ao aumento da produção ou à melhoria do processo produtivo de empresas já em funcionamento ou, ainda, à implantação (instalação inicial) de novas indústrias. Funciona para todos os ramos de atividade, exceção daqueles que, na região, estejam operando em regime de ociosidade.

Participação do Banco — 60% do valor das imobilizações programadas.

Prazo de resgate — entre 4 e 5 anos, inclusive período de carência.

Reposição — em prestações mensais sucessivas, após o encerramento do período de carência.

SUPRIMENTO DE CAPITAL DE TRABALHO — para formação de capital fixo, a pequenas e médias empresas industriais que não se limitem ao benefício de produtos pendentes de safra.

Limite dos empréstimos: até 10% das vendas realizadas no exercício anterior.

Prazo — até 12 meses.

AQUISIÇÃO DE MATÉRIAS-PRIMAS — Beneficiários: indústrias de qualquer porte, que beneficiem matérias-primas dependentes de safra: indústrias de grande porte que industrializem matérias-primas não dependentes de safra tradicionalmente assistidas com financiamentos idênticos; empresas de qualquer ramo industrial, com faturamento anual de até 600 vezes o maior salário-mínimo vigente no País.

Prazo de resgate: 1 ano.

Período de carência: até 8 meses.

FAD — Fundo Alemão de Desenvolvimento — Opera com recursos de convênio celebrado com o Kreditanstalt für Wiederaufbau, beneficiando pequenas e médias empresas industriais, para instalações iniciais, reforma e modernização de pequenas e médias empresas, inclusive para fomento da pesca, admitida a aplicação do crédito no pagamento da compra de bens nacionais ou estrangeiros.

Participação do Banco — até 80% do valor dos investimentos globais do projeto.

Prazos e carência — de 4 a 5 anos, inclusive carência estabelecida em cada caso, em função do tempo previsto para início de funcionamento da indústria ou da parte a que se destinou o financiamento.

Encargos financeiros: Juros — 12% a.a. Correção monetária — igual à variação da taxa cambial.

Comissão de compromisso — 3/8% a.a., incidente sobre o valor do crédito aberto ou das parcelas a utilizar, a partir da data de sua efetivação até sua total utilização ou formal desistência.

FDI — Fundo de Desenvolvimento Industrial — Opera com recursos originários de convênio com a United States Agency for International Development (USAID) — para pequenas e médias empresas produtoras de bens de capital (máquinas e equipamentos), bens de consumo intermediário (matérias-primas) e bens de consumo final, destinado exclusivamente à alimentação, vestuário e habitação. Custeia investimentos fixos que visem ao aumento da produção e à elevação dos índices de produtividade industrial.

Participação do Banco — até 60% (ou 80% nas regiões menos desenvolvidas) do valor das imobilizações programadas, máximo de Cr\$ 1 milhão por empresa.

Prazos — entre 4 ou 5 anos, em função da rentabilidade provável do empreendimento e da capacidade de pagamento do financiamento. O período de carência, incluído no prazo da operação, é fixado em conformidade com o prazo de instalação e funcionamento dos bens adquiridos ou realizados com o crédito.

Reposição — em prestações mensais e sucessivas, após encerrada a carência.

Juros de 12% a.a. e correção monetária igual à variação da taxa cambial.

FUNDIPRA — Fundo de Desenvolvimento da Industrialização de Produtos Agropecuários e da Pesca — Recursos próprios do Banco do Brasil e de convênio com o BID — Banco Interamericano de Desenvolvimento.

Beneficiários — pequenas e médias empresas industriais, inclusive cooperativas de produtores, dedicadas ao aproveitamento da produção agropecuária, florestal e de pesca, bem como seus ramos conexos e complementares.

Finalidade — instalação, expansão e/ou modernização de indústrias, através da cobertura de gastos em cruzeiros ou em divisas.

Participação do Banco — até 75% das inversões fixas projetadas.

Prazos e carência — mínimo de 5 e máximo de 10 anos, inclusive período de utilização e carência.

Encargos financeiros — Juros de 12 a.a.; correção monetária igual à variação da taxa cambial; comissão de compromisso: 2% a.a., nos financiamentos de valor superior ou equivalente a US\$ 200 mil, nos empréstimos que beneficiem empresas com volume de vendas anuais superior a 120.000 vezes o maior salário-mínimo vigente no País e nos créditos de qualquer valor, destinados ao custeio de importações não procedentes dos Estados Unidos ou dos demais países membros do BID.

FUNDECE — Fundo de Democratização de Capital de Empresas — Opera com recursos mistos, de origem interna e da Aliança Para o Progresso, beneficiando sociedades anônimas ou empresas que venham a se transformar nesse tipo de sociedade; empresas que se comprometem a aplicar financiamento na produção de bens destinados à exportação, independentemente de sua formação jurídica; empresas que concorram para solucionar pontos de estrangulamento da rede industrial do País ou atendam peculiaridades regionais.

Finalidade — complementação do capital de trabalho.

Participação do Banco — até 60% do capital de trabalho necessário a um ciclo de produção/comercialização. Até 18 meses (inclusive período de carência de 180 dias) de prazo, eleváveis em casos especiais até 36 meses.

Reposição a partir do 7.º mês de vigência do empréstimo.

Juros de 12% a.a. e correção monetária de 10% ao ano.

Condição especial — compromisso do beneficiário de, nos primeiros 120 dias de vigência da operação providenciar a elevação de

seu capital social em montante equivalente a pelo menos o valor do financiamento.

FIRAE — Financiamento com Recursos de Agências do Exterior

— Recursos de agência do Banco do Brasil no Exterior, para beneficiar empresas rurais, industriais, comerciais ou de serviços (pessoas físicas ou jurídicas).

Finalidade — investimentos fixos em propriedades rurais; instalação, reforma ou ampliação de empresas rurais, industriais, comerciais ou de serviços, inclusive aquisição de máquinas e equipamentos; importação de máquinas e equipamentos estrangeiros ou sua aquisição no País; serviços de montagem, engenharia e supervisão; obras civis e instalações. O Banco participa com até 80% do valor do empreendimento, elevável em casos excepcionais a 100% desde que os valores obtidos não ultrapassem US\$ 1 milhão.

Prazo — até 5 anos, inclusive carência.

Juros de 12% a.a. (reajustáveis semestralmente, em função do custo do dinheiro no mercado internacional) e correção monetária com base na variação da taxa cambial.

FIRUN — Financiamento Para Importação de Bens de Capital e Serviços Originários do Reino Unido

— Recursos do Baring Brothers & Co. Ltd., de Londres, para beneficiar empresas industriais e rurais, que desejam importar bens de capital (máquinas, equipamentos, etc.), produzidos no Reino Unido e, se necessário, os respectivos serviços de engenharia, assistência técnica e montagem.

O Banco participa com até 80% do valor da importação (CIF, C&F ou FOB), prazo de resgate de 2 a 5 anos.

Reposição em libras esterlinas, por seu equivalente em cruzeiro, em prestações anuais, para compra de maquinaria e equipamentos agrícolas; e em prestações semestrais, para as compras de outras máquinas e equipamentos.

Juros de 12% ao ano.

CRÉDIT COMMERCIAL DE FRANCE — Paris — Outorga de aval em financiamentos externos

de importação de equipamentos e conjuntos industriais de origem e procedência francesa, beneficiando empresas industriais que se propõem instalar ou ampliar seus estabelecimentos, para aumentar a produtividade.

Finalidade: aquisição de equipamentos, instalações industriais, tecnologia e prestação de serviço de origem francesa, admitidos fornecimentos de outros países, desde que vinculados a encomendas feitas na França.

Prazo: de 2 a 10 anos.

Juros de 5,90% a 6,67% ao ano, fixados em função do prazo.

FIMEQ — Financiamento Para Importação de Máquinas e Equipamentos — recursos de Agência do Banco do Brasil no Exterior, beneficiando pessoas físicas ou jurídicas, que se dediquem a atividades rurais, industriais, comerciais ou prestação de serviços.

Participação do Banco: até 90% em moeda estrangeira, mínimo de US\$ 50 mil e máximo de US\$ 1 milhão.

Resgate: em até 6 anos, em prestações semestrais.

Juros: variáveis.

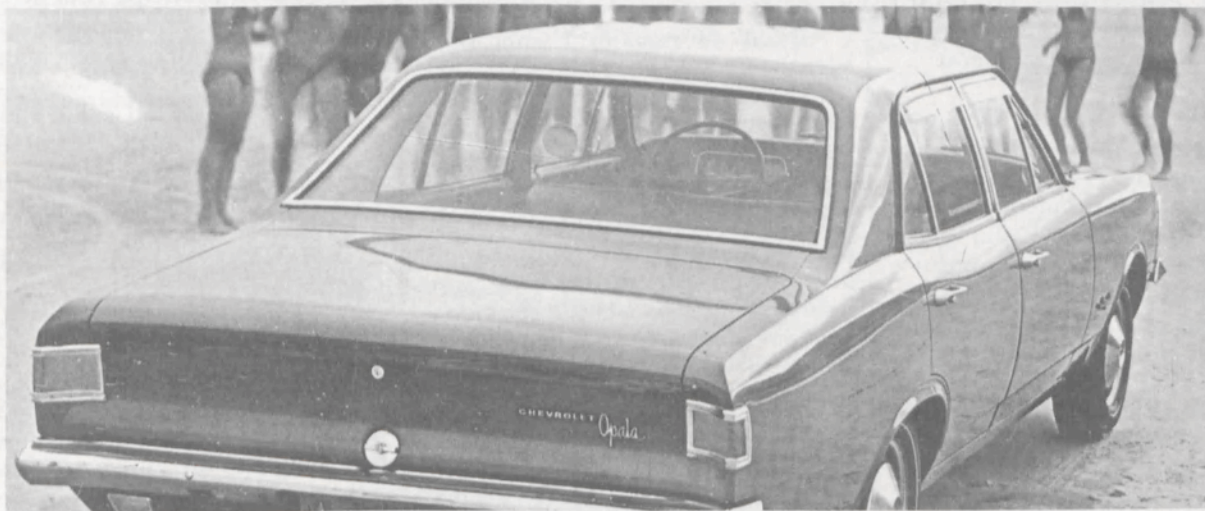
EXIMBANK — Financiamento Para Importação de Bens e Serviços — Recursos originários de convênio com o Export-Import Bank of the United States — Eximbank, beneficiando pessoas físicas ou jurídicas que se dediquem à atividade industrial, comercial, rural ou prestação de serviços. Serve para importação de bens e serviços, não militares, dos EUA, sobretudo equipamentos, materiais e componentes.

Participação do Banco: 90% do valor CIF dos bens a importar, máximo de US\$ 1 milhão, por cliente. Trata-se de um repasse de crédito externo, com prazo de resgate até 15 anos e reposição em prestações semestrais, iguais e sucessivas.

Encargos financeiros — Juros de 6% a.a., sobre 50% do valor do financiamento e 1,875% a.a. acima da **prime rate** de Nova Iorque sobre 50% do restante, reajustáveis semestralmente. Mais comissões várias.

BIRD - 868 - BR — Programa de Desenvolvimento para a Pecuária de Corte — **Beneficiários:** pro-

Especial. Opala com espaço e economia.



NATAL VEÍCULOS E PECAS LTDA.
concessionário chevrolet

Praça Augusto Severo, 252 - Fones 2-0198 e 2-2122 - NATAL (RN)

dutores rurais (pessoas físicas ou jurídicas) proprietários de estabelecimentos ou fazendas, para investir com base em planos de desenvolvimento rural integrado, a nível de fazenda, elaborados por técnicos de empresas credenciadas junto aos Escritórios Regionais do CONDEPE. O Banco participa com 80% das despesas globais.

Prazo: 9 a 12 anos, inclusive período de carência de 3 a 4 anos, conforme utilização do crédito.

BID — 205 — SF/BR — Programa de Desenvolvimento para a Pecuária de Corte — Financiamento a produtores rurais, cooperativas e associações de classe, para aquisição de maquinaria e equipamentos pesados, destinados a desmatamento e preparação de terras para cultivo de forragens e formação de pastagens. Operações também para capital de giro. Os limites e prazos variam de acordo com a natureza em empréstimo. Assistência técnica indispensável.

FIREX — Financiamentos industriais com Recursos provenientes da Conversão, em moeda nacional, de empréstimos externos — Tem

por finalidade suprir necessidades de capital de giro de empresas industriais. Limites de financiamento até mínimo de US\$ 50 mil e máximo de US\$ 1 milhão, no equivalente em cruzeiros.

Reposição: de uma só vez, no vencimento da operação, admitindo-se a liquidação parcelada, com o produto da cobrança dos efeitos comerciais entregues em caução.

Encargos financeiros: Juros de 13% a.a. (reajustáveis semestralmente, em função do custo do dinheiro no mercado internacional; mais comissão.

FINEG — Financiamentos Externos para Capital de Giro — Concedidos pelas Agências do Banco do Brasil no Exterior. Para pessoas físicas ou jurídicas que se dediquem às atividades industriais, rurais, comerciais ou de prestação de serviços. Para suprimento de capital de giro.

PRODESAR — Projeto de Desenvolvimento da Estrutura Armazenada — Recursos próprios e do Banco Interamericano de Reconstrução e Desenvolvimento — BIRD para custeio de inversões fixas, des-

tinadas à implantação, ampliação, reforma e/ou equipamentos de armazéns e silos que se destinem à guarda ou beneficiamento de arroz feijão, milho, soja e sorgo.

Participação do Banco: até 80% das inversões fixas previstas: o beneficiário participará com recursos próprios nunca inferiores a 20%

Prazo: até 8 anos, inclusive 2 de carência, reposição em prestações semestrais (junho e dezembro).

Juros de 7,5% ao ano, correção monetária e comissão de compromisso de 1% ao ano calculada sobre o valor do empréstimo ou sobre os saldos não utilizados. Assistência técnica obrigatória.

PASEP — Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público — Um Fundo bastante flexível, que permite até o pagamento de contribuições fiscais e previdenciárias, além dos investimentos para instalação, reforma ou modernização de indústrias. O limite é de 80% do investimento programado, obedecendo-se um mínimo de Cr\$ 500 mil.

O prazo vai até 8 anos, incluindo-se o período de carência, com a reposição feita em prestações trimestrais.

Os juros são de 9% ao ano, mais correção monetária igual à das Obrigações Reajustáveis do Tesouro Nacional. O PASEP funciona para os servidores públicos federais, estaduais e municipais (inclusive militares) funcionários de entidades de administração indireta e de fundações, como o PIS funciona para os outros trabalhadores. Os empréstimos do PASEP oferecem características diversas, conforme descrevemos a seguir:

CREDITOS ESPECIAIS para Pagamento de Contribuições Fiscais e Previdenciárias — Beneficia empresas industriais, comerciais e de prestação de serviços, assim como cooperativas que vendam produtos industrializados. Créditos para pagamento de impostos federais, estaduais, municipais, contribuições do INPS, FGTS, PASEP, PIS e outros encargos semelhantes. Abertura de crédito mediante contrato, adiantamento até 90% do valor das duplicatas caucionadas. **Prazo de resgate** — Indeterminado.

OPERAÇÕES DE COMERCIALIZAÇÃO de bens duráveis — Bens financiáveis: veículos automotores (inclusive usados), tratores; aparelhos para atividade profissional liberal de nível universitário; embarcações; instrumentos musicais; motores e bicicletas; aparelhos eletrodomésticos, móveis em geral e de escritório. São beneficiárias, empresas comerciais e industriais. **Prazo indeterminado, adiantamento até 90% do valor dos títulos acolhidos em caução.**

EMPRÉSTIMOS COM BASE em Direitos Creditórios — Beneficia empresas industriais, comerciais, de prestações de serviço e sociedades civis de fins lucrativos.

Finalidade — Financiamentos de créditos contra a União, os Estados, os Municípios ou autarquias. Adiantamento até 80% do valor da caução. **Resgate até 1 ano, renovável.**

ASSISTÊNCIA ESPECIAL a Empresas Industriais, Comerciais e de Serviços — Proporciona equilíbrio financeiro a empresas que, pela natureza de seus negócios, não disponham de duplicatas negociáveis. Crédito aberto mediante contrato, até 15% das vendas realizadas ou dos serviços prestados no último exercício.

Resgate em até 179 dias, renovável.

EMPRÉSTIMOS A REVENDADORES para compra de veículos e peças — Beneficia oficinas e revendedores autorizados de veículos automotores e suas peças, inclusive tratores, de fabricação nacional. Pagamento à fábrica, de veículos e peças adquiridos pela beneficiária.

Prazo de resgate: 1 ano, renovável.

EMPRÉSTIMOS A INDÚSTRIAS para Compra de Insumos Básicos. Para empresas cujas vendas no último exercício, inclusive as externas, tenham superado o limite de faturamento das empresas de pequeno e médio porte. Para aquisição de insumos básicos relacionados com matéria-prima, material secundário, de acabamento, embalagem, acondicionamento, etc.

Participação do Banco: até 60% das garantias, elevável a até 90%.

Prazo de resgate: 1 a 2 anos, reposição em prestações mensais.

EMPRÉSTIMOS A EMPRESAS Industriais — Instalação, reforma, ampliação ou modernização de indústrias, inclusive aquisição de máquinas, veículos de carga e equipamentos nacionais, serviços de montagem, engenharia e supervisão.

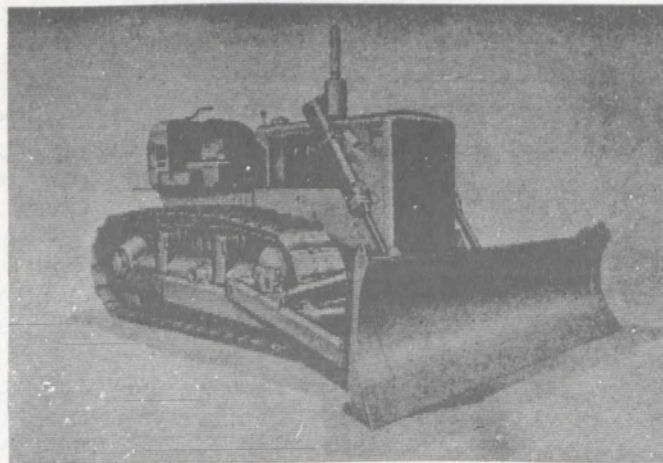
O Banco participa com até 80% do valor do empreendimento, elevável em caráter excepcional, a até 100%.

Resgate entre 6 e 8 anos — elevável até 10 anos, incluindo o período de carência. Reposição em prestações trimestrais.

EMPRÉSTIMOS A EMPRESAS Comerciais e de Serviços — Mesmas características operacionais do empréstimo anterior.

PROTERRA — Programa de Redistribuição de Terras e de Estímulos à Agroindústria do Norte e do Nordeste — Objetivos: desen-

TRACTOR NÃO. TRATOR



D6C

- Motor diesel Cat de 142 cv(140 HP) no volante.
- Servo transmissão (3 marchas à frente e à ré) ou transmissão direta (5 marchas à frente e 4 à ré).
- Embreagens de direção e freios em banho de óleo.
- Esteiras vedadas; roletes e rodas-guia de lubrificação permanente.



Quando você compra Caterpillar recebe muito mais que o melhor produto

O velho conhecido de nossos empreiteiros, agora é fabricado no Brasil. É o trator de esteiras Caterpillar D6C, uma máquina potente construída para trabalhos gerais nas frentes de obras.

Uma máquina moderna com as mesmas características dos modelos maiores da linha Caterpillar. E que tem agora um prazo de entrega muito menor e amplas facilidades de financiamento.

Estamos falando do novo trator brasileiro. Desculpe Tractor não, trator. Caterpillar

MARCOSA S. A.

MÁQUINAS, REPRESENTAÇÕES, COMÉRCIO E INDÚSTRIA

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

FORTALEZA - Ceará
Rua Castro e Silva, 224/28

I. PESSOA - Paraíba
Rua da Paraíba, 210

volvimento do setor primário da região Norte/Nordeste do País, pela conjugação de estímulos financeiros e creditícios à implantação de programas especiais de caráter governamental destinados à reorganização da estrutura fundiária regional; expansão e modernização das atividades rurais através da difusão do uso de insumos técnicos; e expansão e modernização da agropecuária, compreendendo as seguintes linhas de crédito:

EMPRÉSTIMOS Industriais e Agroindustriais — Para inversões fixas, beneficiando indústrias de insumos agrícolas, máquinas, implementos agropecuários, inclusive empresas que se dediquem à industrialização de produtos da pesca.

Prazo até 12 anos, carência de 3 anos, incluída.

Encargos financeiros: 17% ao ano.

EMPRÉSTIMOS FUNDIÁRIOS

— Aquisição de áreas correspondentes a até 8 módulos da região; custeio de despesas com medição, demarcação, etc.

Beneficiário: rurícolas, não proprietários ou já proprietários, que pretendam ampliar o imóvel; proprietários rurais que se proponham a dividir e colonizar as suas terras.

Prazo até 12 anos, inclusive 2 de carência.

Juros de 12% ao ano, máximo.

Garantia: hipoteca do imóvel financiado.

EMPRÉSTIMOS RURAIS

— para aumento de produtividade, com exclusão de aquisição de veículos e de bovinos para recria ou engorda; uso de fatores técnicos de produtividade agropecuária, com introdução de técnicas e insumos modernos. Para produtores rurais, pessoas físicas ou jurídicas e cooperativas de produtores, com atividades de fins econômicos.

Prazos — até 12 anos, inclusive carência de 6, para investimentos rurais; até 8 anos, com 3 de carência, para fatores técnicos de produtividade.

Juros: 7% ao ano, menos para os empréstimos para aquisição de insumos técnicos.

BANCO DO NORDESTE

O Departamento Industrial e de Investimentos (CARIN) do Banco do Nordeste do Brasil, em Natal, tem como chefe da Seção de Crédito Industrial o sr. **Geraldo Guedes de Moura**. Ele diz que o BNB, "no exercício da função de banco de desenvolvimento regional", mantém uma política de crédito industrial, objetivando contribuir para o desenvolvimento econômico da região, no fomento à formação do capital nos setores de indústria e de infra-estrutura. As linhas de crédito do CARIN podem ser assim alinhadas:

Programa de Assistência Financeira a Empresas Industriais:

1) Financiamento de importações de Países integrantes do Fundo Monetário Internacional — FMI — Suíça;

2) Programa de Integração Social (PIS);

3) Programa de Redistribuição de Terras e de Estímulo à Agro-indústria do Norte e Nordeste (PROTERRA);

4) Programa de Assistência Financeira à Indústria e Agro-indústria (Setor Industrial);

5) Financiamento ou refinanciamento do investimento no ativo fixo das empresas produtoras e distribuidoras de materiais de construção;

6) Financiamento ou refinanciamento do capital de giro das empresas produtoras de materiais de construções (REGIR);



Geraldo Guedes, da Seção de Crédito Industrial, diz que o BNB financia quem quer desenvolver a região.

7) Programa de Financiamento ou Refinanciamento de Empresas Hoteleiras;

8) Programa de Financiamento de estudos e Projetos;

9) Programa de Apoio à Infra-estrutura dos Grandes Centros Urbanos do Nordeste;

10) Programa de Financiamento de Projetos de Serviços Básicos (eletrificação, saneamento, obras rodoviárias, telecomunicações, centros de abastecimento, matadouros, distritos industriais);

11) Programa de Financiamento com Recursos do FINAME e Programa de Assistência à Pequena e Média Indústria.

Os financiamentos a empresas industriais podem destinar-se a capital fixo (terrenos, obras e construções civis, equipamentos nacio-

nais ou estrangeiros, instalações, veículos, etc.) e/ou capital de giro.

Os financiamentos de estudos e projetos são passíveis de receptividade dos estudos de projetos industriais, agrícolas ou pecuários, infra-estrutura econômica-social, pesquisa de aproveitamento de recursos naturais, projetos de colonização e urbanização e outros que venham a ser considerados de interesse para a região.

O programa de apoio à infra-estrutura dos grandes centros visa financiar a elaboração de estudos e projetos de natureza técnica e econômica, relacionados com obras definidas.

São os seguintes os estímulos financeiros oferecidos pelo Banco do Nordeste do Brasil S. A. ao empresário norte-rio-grandense:

PROGRAMA DE ASSISTÊNCIA financeira a empresas industriais — Para financiamento de capital de giro a empresas em funcionamento.

Prazo máximo — 2 anos, sem carência.

Juros de 7% ao ano, comissão do BNB de 2% e correção monetária calculada sobre o saldo devedor, com base nos índices de variação das ORTNs. As garantias vão da hipoteca à alienação fiduciária e às notas promissórias.

Amortização trimestrais e sucessivas.

SASSE – UM MODELO DE PREVIDÊNCIA SOCIAL

Muita gente já ouviu falar do **SASSE**. Nem todos, porém, sabem o que ele representa. Claro que entre esses não se encontram os funcionários da Caixa Econômica Federal em todo o país, e de algumas Caixas estaduais, que dele se beneficiam desde o dia 21 de maio de 1957, data em que o órgão foi criado pela Lei n.º 3.149.

SASSE quer dizer **Serviço de Assistência e Seguro Social dos Economiários**, entidade com jurisdição nacional, subordinada ao Ministério do Trabalho e Previdência Social, e que existe no Rio Grande do Norte desde o mês de agosto de 1958, quando iniciou suas atividades numa das dependências da Caixa Econômica Federal, na Ribeira. Administrada há cinco anos pelo Dr. Aureliano Clementino de Medeiros Netto, a Delegacia Regional do órgão atravessa uma fase de expansão e ampliação de serviços, o que vem demonstrar o dinamismo da atual administração e a resposta satisfatória que está sendo recebida de associados e beneficiários, em termos de participação.

FUNCIONAMENTO

No plano nacional, a Presidência do **SASSE** é exercida pelo Dr. Fernando Cumming Young, reconhecido como um homem dinâmico, amigo de todos os associados do órgão e da filial de Natal da Caixa Econômica.



Aureliano de Medeiros Netto explica o funcionamento do SASSE no RN.



No plano local, o trabalho que vem sendo desenvolvido, tendo à frente o sr. Aureliano Netto, já conseguiu elevar para 266 o número de beneficiários, sendo 57 associados obrigatórios com 162 beneficiários (esposa, filhos, etc.) e 15 associados facultativos com 32 beneficiários.

Mais seis associados aguardam a homologação e há perspectiva da inscrição de outros, à medida que a Caixa Econômica vai ampliando os seus serviços no Rio Grande do Norte, inclusive abrindo agências no interior, como é o

caso de Mossoró, onde também o **SASSE** já instalou agência, dirigida pelo sr. Carlos Ávila Barbosa.

Cada associado do Serviço de Assistência aos Economiários contribui com 8% de seus vencimentos para o órgão previdenciário, enquanto a Caixa Econômica Federal entra com 12%. O cumprimento dessa obrigação resulta em eficiente assistência médica, odontológica, farmacêutica, e até jurídica, além de aposentadorias, pensões e auxílio-maternidade.

Tendo começado suas atividades em Natal numa peque-

na dependência da Caixa, na Ribeira, o órgão ganhou, na atual administração, nova e moderna sede composta de 5 salas no nono andar do edifício "Canaçu", que no mês de março foi reformada e aperfeiçoada, a fim de possibilitar melhores condições de trabalho aos seus 17 servidores. A delegacia do SASSE em Natal, que era considerada de 4.^a categoria (segundo critérios de classificação nacional) já passou para 2.^a, podendo ser considerada de 1.^a categoria dentro em breve.

ESTRUTURA

A Delegacia Regional do SASSE no Rio Grande do Norte é integrada pelo Delegado Regional, Assistência Técnico-Administrativo, Assistente Jurídico, Assistente Médico, e setores de Administração, Seguro Social, Contabilidade e Aplicação de Fundos. Há ainda o Conselho Consultivo Regional, integrado por membros efetivos e suplentes que são representantes da CEF e dos associados.

PAGAMENTOS E EMPRÉSTIMOS

Em 1973, a Delegacia Regional pagou Cr\$ 181.588,19 de aposentadoria aos seus quatro aposentados por tempo de serviço, invalidez e limite de idade, que dá uma média superior a Cr\$ 4.000,00, para cada aposentado. E ainda Cr\$ 20.211,34 aos seus dois pensionistas, e Cr\$ 1.080,00, correspondentes a nove auxílios-maternidade.

Entre os benefícios que o SASSE oferece aos seus associados, estão as diversas formas de empréstimos, todos com juros de apenas 12% ao ano, sem correção:

Empréstimo para educação, no valor de até Cr\$ 2.500,00, para pagamento em dois anos, consignado em folha, que se destina a financiar despesas educacionais de qualquer natureza;

Empréstimos especiais para tratamentos médicos não cobertos pelo órgão e para aquisição de aparelhos corretivos, também até Cr\$ 2.500,00, para pagamento em dois anos;

Empréstimo rápido, para qualquer fim, até Cr\$ 1.000,00, para pagamento em um ano;

Empréstimo a médio prazo, no valor de até Cr\$ 6.000,00, para pagamento em cinco anos;

E empréstimo para fins particulares, até Cr\$ 60.000,00, com prazo de 8 anos para pagar, com cláusula de garantia hipotecária.

Os recursos necessários ao desempenho das suas finalidades o SASSE arrecada dos seus associados, mas conta com uma fonte de renda extra: os seguros de empréstimos efetuados pela Caixa Econômica Federal, sob consignação, para funcionários das entidades que mantêm convênio com a própria Caixa; e os seguros de financiamentos de automóveis feitos pela CEF. Em caso de sinistro, tem o SASSE a incumbência de cobrir o débito do mutuário para com a Caixa Econômica,

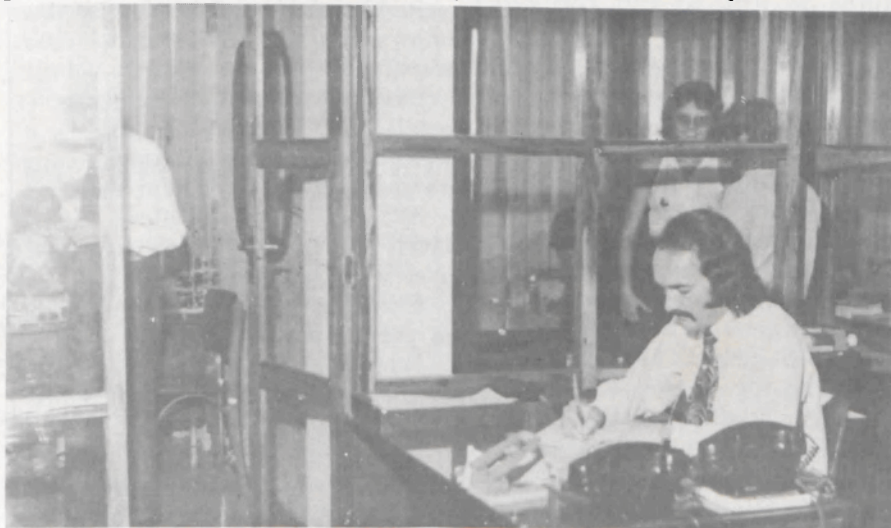
bem como devolver à família o total da importância até então paga pelo mutuário.

FUTURO PROMISSOR

O futuro é muito promissor para o SASSE em todo o País e, de modo especial, no Rio Grande do Norte, onde o Delegado Aureliano de Medeiros Netto espera poder dinamizar mais a atuação do Serviço de Assistência e Seguro Social dos Economiários, tomando como experiência e estímulo as realizações efetuadas nestes cinco anos de sua administração. A criação do Ministério da Previdência Social, pelo Governo Ernesto Geisel, certamente que fornecerá as condições para que esses anseios se concretizem. ●



Em novas instalações, o SASSE está em fase de expansão.



ASSISTÊNCIA FINANCEIRA a empresas industriais, financiamento para inversões de empresas industriais em funcionamento. Máximo: 2.000 vezes o maior salário-mínimo vigente no País.

Prazo de 4 anos inclusive 2 de carência, a partir do contrato.

Juros de 7 a.a., mais comissão e correção monetária nos moldes do programa anterior.

PROGRAMA DE ASSISTÊNCIA FINANCEIRA a Empresas Industriais — Como os dois programas anteriores, é chamado mini-Pis. Serve para financiamento mistos (capital de giro e inversões fixas), e tem as mesmas características do programa anterior, no que concerne a tetos operacionais, prazos e encargos financeiros.

PROGRAMA DE ASSISTÊNCIA FINANCEIRA a Empresas Industriais — Financiamento de Importações de Países Integrantes do Fundo Monetário Internacional: FMI e Suíça — Serve para apoio financeiro a empreendimentos industriais com vistas a aquisição de bens e serviços nos países integrantes do Fundo Monetário Internacional e Suíça. Financia equipamentos, instalações e serviços importados. Tetos operacionais: US\$ 4 milhões, podendo em casos excepcionais exceder essa quantia. O valor do empréstimo não poderá exceder 80% do montante das garantias reais.

Carência em função do cronograma de execução e maturação do projeto. Reembolso, em função da capacidade de pagamento do projeto e da vida útil das garantias reais, devendo a última prestação se vencer antes de 31.12.1986.

Juros de 10% ao ano, correção cambial variável de acordo com as oscilações de taxas cambiais. Comissão de compromisso de 0,79%.

PROGRAMA DE ASSISTÊNCIA FINANCEIRA A EMPRESAS INDUSTRIAIS — PIS — Programa de Integração Social — Para instalação, ampliação, modernização ou reforma de empresa industrial. Investimentos fixos, compreendendo terrenos, obras e construções civis, equipamentos e instalações, veículos e móveis e utensílios; e mais capital de giro e assistência técnica.

Esquema financeiro: Inversões

fixas com ou sem capital de giro: PIS, máximo de 80%. Outras fontes: mínimo de 20%. Capital de giro: PIS, máximo de 60% do patrimônio líquido da empresa. Outras fontes: o restante.

Juros de 9% ao ano, mais correção monetária.

PROGRAMA DE ASSISTÊNCIA FINANCEIRA a Empresas Industriais — PROTERRA e Programa de Assistência Financeira à Indústria e à Agro-indústria (Setor Industrial) — Financiamento a empresas que se dediquem a: 1) industrialização de produtos agrícolas ou pecuários; 2) industrialização da pesca; 3) produção de insumos para atividades agrícolas e/ou pecuárias; 4) produção de máquinas, tratores e implementos agrícolas e/ou pecuários.

... Itens financiáveis: terrenos, obras e construções civis, equipamentos e instalações, veículos, móveis e utensílios.

O Valor do empréstimo não poderá ultrapassar 80% dos bens, atuais e projetados, passíveis de garantia real.

Prazo — reembolso até 13 anos, com carência de 3 anos em função do cronograma de execução e maturação do projeto.

Juros — 7% ao ano, correção monetária de 10% a.a., podendo ser reajustada pelo Conselho Monetário Nacional.

PROGRAMA DE ASSISTÊNCIA a Empresas Industriais — Financiamento ou refinanciamento do investimento no Ativo Fixo das Empresas Produtoras e Distribuidoras de Materiais de Construção — **REINVEST** — A finalidade do programa é financiar ampliação, racionalização e modernização das empresas, sendo itens financiáveis: investimentos fixos: terrenos, obras e construções civis, equipamentos e instalações, veículos e móveis e utensílios. O BNB participa com um mínimo de 5% e um máximo de 90% do valor dos itens financiáveis e o beneficiário tem que investir um mínimo de 5%.

Carência de 24 meses, reembolso em até 72 meses.

Juros de 10% a.a., comissão de abertura de crédito: 3% sobre o valor do empréstimo.

REGIR — PROGRAMA DE ASSISTÊNCIA FINANCEIRA a

Empresas Industriais — Financiamento ou Refinanciamento do Capital de Giro das Empresas Produtoras de Materiais de Construção — Tetos Operacionais: até 100% do capital de giro necessário ao financiamento do acréscimo de produção, não podendo o capital adicional ultrapassar o total de aumento das despesas de funcionamento da empresa, no período de 4 meses; o valor do empréstimo não poderá ultrapassar a 60% das garantias reais que lastreiam a operação. O BNH, de onde se originam os recursos, financia até 90% e o BNB, até 10% do capital de giro necessário.

Prazo — máximo de 36 meses, a partir do fim da carência de até 6 meses.

Juros de 10% a.a., mais correção monetária, de acordo com as ORTNs e comissão de abertura de crédito de 3%.

PROGRAMA DE FINANCIAMENTO OU REFINANCIAMENTO de Empresas Hoteleiras — Para instalação, ampliação, modernização ou reforma da empresa. Financiamento para investimentos fixos, máximo de 100% do valor das inversões fixas programadas e máximo de 80% do valor das garantias reais, atuais e projetadas.

Carência de 2 anos.

Reembolso em até 8 anos, inclusive carência.

Juros de 10% ao ano, correção monetária e Taxa de Administração de 1% sobre o valor do empréstimo, deduzido no ato do desembolso de cada parcela.

FINEP — PROGRAMA DE FINANCIAMENTO de Estudos e Projetos — Para realização de estudos referentes a programas e/ou projetos de interesse do desenvolvimento do Nordeste. O FINEP financia até 80%, o BNB no mínimo 10%, o beneficiário entra com um mínimo de 10%.

Prazo máximo de 6 anos, com um de carência.

Juros de 6% ao ano, mais correção monetária e Taxa de Serviço de 2% ao ano.

PROGRAMA DE FINANCIAMENTO DE PROJETOS de Serviços Básicos — Recursos oriundos do BNB, para financiamento de eletrificação, saneamento, obras rodoviárias, telecomunicações, centros

de abastecimento e distritos industriais. Beneficiários: prefeituras municipais.

PROGRAMA DE APOIO À

INFRA-ESTRUTURA dos Grandes Centros Urbanos do Nordeste — Recursos próprios do BNB, do Banco Nacional de Habitação, da Caixa Econômica Federal, etc.

Beneficiários: municípios das capitais nordestinas, e outros, compreendidos na área de atuação do BNB, com população superior a 50 mil habitantes.

BANCO DE DESENVOLVIMENTO

O Banco do Desenvolvimento do Rio Grande do Norte, um órgão mais próximo do empresário potiguar, possui três linhas próprias de financiamento e administra mais quatro de entidades alienígenas. Dos fundos próprios, o mais importante será, sem dúvida, o FUNTÊXTIL, que ainda está sendo regulamentado e que assistirá às indústrias que formarão o chamado parque integrado da indústria têxtil do Rio Grande do Norte.

Os fundos repassados pelo BDRN — Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte — são os seguintes:

FIPEME — Financiamento Para Pequena e Média Empresa — Recursos procedentes do BNDE — Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico. Destinado a investimento fixo, imobilizações fixas, construção civil, aquisição de máquinas e equipamentos, além de implantação e expansão de indústrias.

Juros de 4% ao ano e correção monetária de acordo com as variações das ORTNs (Obrigações Reajustáveis do Tesouro Nacional). O Banco financia até 80% das inversões fixas programadas.

PIS — Programa de Integração Social — Repasse da Caixa Econômica Federal, para financiamento de inversões fixas e capital de giro.

Encargos financeiros: 9% de juros e correção monetária.

Prazo para reembolso, em empréstimos para capital de giro, até 2 anos. Para investimento fixo, até 8 anos.

Crédito sem limite, dependendo do projeto.

FINEPE — Financiadora de Estudos e Projetos — Trata-se de uma empresa do Ministério do Planejamento. Financiamento para elaboração de projetos industriais ou de interesse social.

Encargos financeiros: juros de 7% a.a. e 10% de correção monetária. Financiamento até 80% do custo do projeto.

Prazo para reembolso: até 6 anos.

FINAME — Agência Especial de Financiamento Industrial — Órgão do Ministério do Planejamento, cujos recursos são repassados pelo BDRN. Financiamento para reaparelhamento (maquinaria) de empresas industriais, só para máquinas e equipamentos de fabricação nacional.

Juros: 12% ao ano.

Correção monetária de 10%. Financiamento até 50% do valor do reequipamento.

Os prazos variam de acordo com os contratos.

FUNTÊXTIL — Fundo Para o Desenvolvimento da Indústria Têxtil do Rio Grande do Norte — Administração de recursos próprios. Participação acionária, financiamen-

to de capital de giro e para implantação, modernização e ampliação de indústrias têxteis, que beneficiem fibras naturais. Ainda está em regulamentação.

No Departamento Rural, dirigido pela economista Maria Auxiliadora Maciel Andrade, o BDRN administra os seguintes fundos próprios:

FMRN — Fundo de Minérios do Rio Grande do Norte — Criado pela Lei n.º 4.026 de 13.12.71 e regulamentado pelo Decreto n. 5.707. Investimentos em projetos de pesquisa científica e tecnológica, de interesse da indústria de mineração.

Juros de 6% a.a., mais correção monetária de 9% ao ano. Financia até 20% dos investimentos em projetos de pesquisa, sem cláusulas de risco e 10% — com cláusulas de risco.

Prazo até 8 anos, dos quais 4 de carência.

FIPERNE — Fundo de Incremento à Produção do Rio Grande do Norte — Operação de fomento à indústria agro-pecuária, financiamento a projetos de estudos e pesquisas de natureza sócio-econômica, consoante linhas especiais do Banco. Não existe uma resolução própria, que discipline a aplicação.

Ainda na Carteira Rural, o Banco do Desenvolvimento do Rio Grande do Norte atua, sempre com recursos próprios, em todas as linhas de financiamento.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL

Segundo o Gerente Geral Manoel Newton Siminéa, a Caixa Econômica Federal do Rio Grande do Norte, através de seus setores operacionais, atende à classe empresarial tanto na área da indústria como no comércio. Há diversas linhas de crédito, que podem ser utilizadas.

RECURSOS DO PIS — Atende a investimentos fixos e à formação

de capital de giro. No primeiro caso, para construção, instalação, ampliação, expansão de indústrias ou aquisição de máquinas e equipamentos.

Carência inicial de 2 anos e com amortizações em prestações conforme o convencionado: mensais ou trimestrais.

Prazo até 8 anos, inclusive carência. No caso do capital de giro

o prazo é 2 anos, sem carência. Os tetos são condicionados à situação econômica da empresa pretendente.

PLANO NACIONAL DE HABITAÇÃO — Atua na faixa da construção civil. A Caixa financia as empresas construtoras. A finalidade específica é o financiamento da casa própria. No caso das empresas, financiamento para cons

trução de conjuntos residenciais ou edifícios de apartamentos. Feito o financiamento até 60% do valor do empreendimento, a construtora repassa as unidades aos adquirentes, que a partir daí arcam com as responsabilidades de reembolso. A construtora vai tendo reduzidas do seu débito as importâncias relativas às vendas. No caso da empresa construir com capital próprio, dá à Caixa os imóveis, como hipoteca e a Caixa empresta o capital de giro.

Prazo até 2 anos.

RECURSOS PRÓPRIOS —

Nessa faixa, a Caixa Econômica Federal tem mais diversificação de atendimento, inclusive repetindo os programas anteriores. Atualmente está aguardando — e existe grande expectativa com relação ao assunto, entre os empresários — aprovação pela direção geral do sistema de Desconto de Títulos. Serão beneficiados o comércio e a indústria.



Newton Siminéa: "quem vier à Caixa em busca de financiamento, não leva se não quiser".

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Certamente afora esses programas e fundos, especificamente criados e geridos em função do empresário potiguar, existem ainda outras maneiras de se conseguir di-

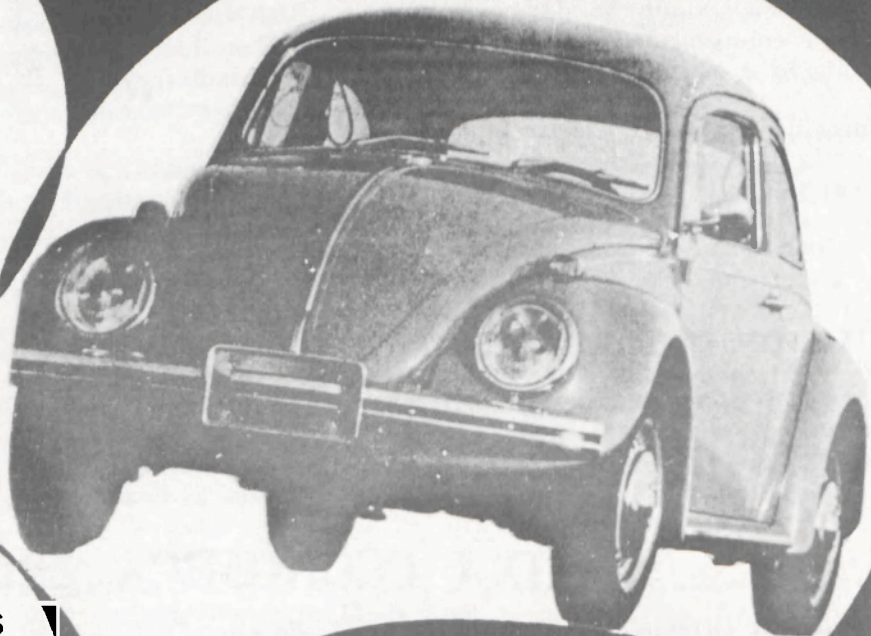
neiro para aplicação no comércio e na indústria. O sr. Manoel Newton Siminéa diz que "quem vier à Caixa Econômica em busca de financiamento, não leva se não quiser", porque lá existe, realmente, uma linha muito diversificada de operações.

O mesmo ocorre no Banco do Brasil e no Banco do Nordeste do Brasil, que só exigem dos proponentes as naturais garantias que envolvem hipoteca cedular de imóveis, penhor, vinculação de bens adquiridos, alienação fiduciária, fiança ou duplicatas.

O Governo do Estado tem dado especial atenção à política de ajuda às pequenas e médias empresas, que em regiões subdesenvolvidas como a nossa são, certamente, o aliado das grandes empresas em que poderão se transformar.

Resta ao empresário escolher o tipo de financiamento desejado, para investir no projeto certo, de comprovada possibilidade produtiva e rentabilidade estabelecida. ●

DIEL
faz o que
ninguém faz!



EM DIEL PEÇAS E ACCESSÓRIOS
VOCÊ EQUIPA O SEU CARRO DE
QUALQUER MARCA E PAGA TUDO
EM ATÉ 36 MESES, SEM FIADOR.

DIEL
peças e acessórios Ltda

Av. Rio Branco, 167
Fone 2-5640 e 2-0209



Integração escola-empresa

UMA EXIGÊNCIA

DO DESENVOLVIMENTO

ALCIR VERAS DA SILVA

Predomina presentemente nos meios governamentais e da iniciativa privada, baseado em interesses comuns, um clima de preocupação com vistas a compatibilizar o Ensino com a realidade do trabalho profissional. As instituições educacionais, na sua maioria, por força de sua própria estrutura e das funções sociais que desempenham na sociedade, encontram-se, em certos momentos, defasadas face às expectativas do mercado de trabalho, referentemente à formação de mão-de-obra especializada. Não estão sem razão os empresários quando denunciam o hiato existente entre a formação ministrada na Escola e as exigências das Empresas, tendo em vista que, de fato, o mercado de trabalho desempenha uma função de controle de qualidade do produto oferecido (o aluno).

Na tentativa de acelerar procedimentos para a superação da problemática em análise, já se acha em execução nas unidades de ensino da área federal (Universidades e Escolas Técnicas), desde 1972, o Projeto Prioritário n.º 16 do MEC — INTEGRAÇÃO ESCOLA-EMPRESA-GOVERNO, cujas atribuições básicas, entre outras, visam possibilitar às Escolas uma participação mais objetiva no processo, através do conhecimento de problemas e necessidades de Empresas, quer sob o aspecto de recursos humanos, quer sobre problemas eminentemente técnicos, a propósito de métodos, processos, equipamentos, matérias-primas, produtos, serviços, etc., de modo a promover o encontro entre *Oferta*, por parte da Escola, e a *Procura*, por parte da Empresa.

Esse descompasso, que se apresenta sob a forma de desafio, ao nosso ver, é uma decorrência normal do processo de desenvolvimento sócio-econômico e que cada vez mais tende a se acentuar. São exigências causadas pelo efeito tecnológico e que se refletem na estrutura da economia brasileira, as quais precisam, necessariamente, ser atendidas com eficácia através do esforço conjugado das forças vivas do país (Escola-Empresa-Governo). Entretanto, tal descompasso se configura por dois aspectos a saber:

a) Descompasso entre o preparo oferecido pelas Escolas e as efetivas exigências do mercado de trabalho (Empresa de elevado padrão tecnológico e organizacional — n.º relativamente pequeno).

b) Descompasso entre os padrões tecnológicos e organizacionais da grande maioria das empresas de pequeno e médio porte que se encontra, não raro, abaixo do nível teórico e técnico-científico da formação dos alunos:

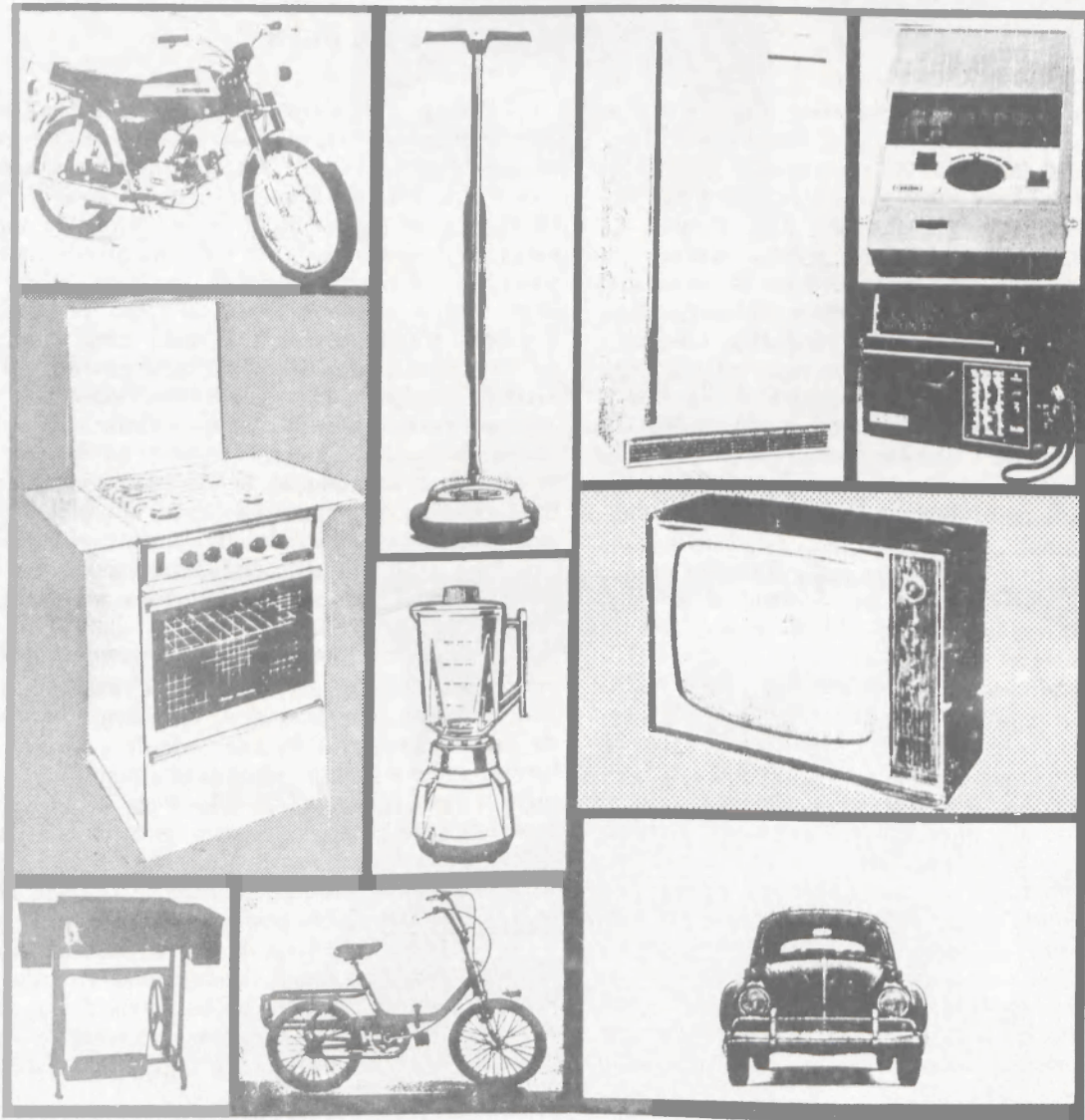
Dentro das nossas necessidades locais, temos como exemplo, a recente expansão do parque industrial de confecções em Natal, formado por um expressivo número de Empresas, encontrando-se quase todas elas em regime atual de ampliação de sua capacidade de produção, com vistas ao atendimento da crescente demanda de seus produtos. Além das atuais, novas unidades fabris do ramo, pertencentes a grupos econômicos do sul, estão sendo implantadas em Natal, promovendo a absorção de um numeroso contingente de mão-de-obra local nos mais diversos níveis. Observa-se, paralelamente, a existência de outras Empresas ligadas ao gênero, que se destinam à produção de acessórios complementares para as primeiras. Forçando um pouco o termo, poderíamos chamá-las de "indústrias satélites". São elas: as de etiqueta, embalagem, punhos e colarinhos, etc., e outros complementos necessários às confecções.

Em razão da preponderância desse ramo fabril em Natal, percebe-se claramente a tendência à definição de um tipo especial de mão-de-obra que atenda às peculiaridades do setor: desde a simples costureira ao mais alto especialista de produção. Em meio a essa tipologia de mão-de-obra, destaca-se a especialização profissional para as atividades de assistência técnica (manutenção Mecânica e Elétrica) às máquinas e equipamentos de Costura Industrial, onde as Escolas profissionalizantes (em parte a Escola Técnica Federal do Rio Grande do Norte), SENAI, etc., têm papel fundamental visando a satisfação das necessidades profissionais dessas indústrias. (O PIPMO — Programa Intensivo de Preparação de Mão-de-Obra do MEC, já vem financiando a realização de alguns cursos).

Para tanto, torna-se necessário o intercâmbio com as Empresas fabricantes do Equipamento de confecções, no sentido de que as Escolas possam contar com os mesmos (sob forma de doação), para uso didático em seus laboratórios, além da necessidade de treinamento de seus professores na própria fábrica. Sem essas condições mínimas (doação de equipamentos e treinamento docente), a idéia não será exequível, ficando as Escolas impossibilitadas de atenderem às solicitações de mão-de-obra das Empresas.

Sobre estes aspectos, envolvendo interesses tanto da Escolas como das Empresas, voltaremos posteriormente às páginas desta Revista, para tratar do assunto com mais detalhes.

agora seu talão vale muito mais



Agora aumentaram suas chances de ganhar.

Um prêmio para cada série.

Troque já para ganhar. E diversifique suas trocas, pois aumentam suas chances.

Agora, para cada série haverá um sorteio.

Todos vão ganhar. Troque suas notas.

TODAS AS SERIES SERÃO PREMIADAS.

seu talão vale um fuscão

POSTOS DE TROCA - CAPITAL: Praça Padre Joao Maria, Praça Gentil Ferreira, Praça Augusto Severo, Supermercado Nordestão (Alecim) e Supermercado Mini-Preço (Tirol).
MOS-ORO: Coletoria Estadual, Drogeria Rio Grande e Loja Esplanada. OUTRAS CIDADES: Açú, Caicó, Currais Novos, Jardim do Seridó, Nova Cruz e Santa Cruz - nas Coletorias Estaduais.

Algodoeira São Miguel S/A

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

C.G.C.M.F. Nº 08412124/0001

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 19 de janeiro a 31 de dezembro de 1973, 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, 19 de fevereiro de 1974.

CHARLES GRAY BIRCH - Diretor
FRANK HENRY SQUIRES - Diretor
CARLOS VICTOR DE OLIVEIRA FARIA - Diretor

BALANÇO GERAL EM 31 DE DEZEMBRO DE 1973

A T I V O			P A S S I V O		
IMOBILIZADO			NÃO EXIGÍVEL		
Terrenos:			Capital - Residentes no Exterior....	6.102.360,00	
Valor de Aquisição.....	215.678,88		Residentes no País.....	61.640,00	6.164.000,00
Reavaliação.....	265.074,74	480.753,62	RESERVA LEGAL		
Edifícios:			Reserva Legal.....		418.065,14
Valor de Aquisição.....	251.235,05		Reserva para Aumento de Capital....		541.449,00
Reavaliação.....	1.265.097,68	1.516.332,73	Reserva para Manutenção de Capital de Giro.....		613.385,70
Muros - Ruas e Pátios:			Fundo de Depreciação:		
Valor de Aquisição.....	23.812,04		Edifícios.....	123.228,18	
Reavaliação.....	130.629,26	154.441,30	Muros, Ruas e Pátios.....	11.796,73	
Maquinismos e Acessórios:			Máquinas e Acessórios.....	1.073.533,87	
Valor de Aquisição.....	349.581,05		Veículos.....	296.225,51	
Reavaliação.....	2.005.128,54	2.354.709,59	Móveis e Utensílios.....	70.122,61	1.574.906,90
Veículos:			Fundo de Valorização de Ações.....		28.911,00
Valor de Aquisição.....	335.820,65		Fundo de Indenização Trabalhista....		1.710,00
Reavaliação.....	215.318,00	551.138,65	Correção Monetária das Depreciações		1.257.332,77
Móveis e Utensílios:			Correção Monetária a Utilizar.....		965,51
Valor de Aquisição.....	79.083,06		Provisão para Impostos a Pagar.....		541.449,00
Reavaliação.....	137.877,66	216.960,72	Provisão para Contas Incobráveis....		15.457,07
Obras em Andamento		4.869,00	Lucros e Perdas.....	2.237.413,28	13.395.045,37
DISPONÍVEL			EXIGÍVEL		
Caixa.....	36.740,08		Contas a Pagar.....	449.253,68	
Bancos.....	729.108,35	765.848,43	Despesas a Pagar.....	5.193.674,50	
REALIZÁVEL			Contas Correntes.....	13.931.461,80	19.574.389,98
Estoque.....	26.161.300,42		COMPENSAÇÃO		
Contas Correntes.....	371.794,55		Depósito da Diretoria.....		150,00
Investimentos Compulsórios.....	5.879,20		TOTAL DO PASSIVO.....		
Contas a Receber.....	51.491,97		32.969.585,35		
Depósitos e Taxas Recuperáveis.....	460,24				
Depósito SUDENE - Lei 4239.....	37.664,00				
Depósito Decreto-Lei nº 62.....	7.532,00				
Fundo de Indenização Trabalhista....	19.515,60				
Investimento ELETRÔBRÁS-Lei nº4156.	147.041,34				
Investimento TELERN - Porttnº911/70.	5.000,00				
Ações de Outras Empresas.....	91.240,00	26.898.919,32			
PENDENTE					
Depósitos Fiscais e Judiciais.....	5.129,80				
Pagamentos Antecipados.....	20.332,19	25.461,99			
COMPENSAÇÃO					
Ações em Caução.....		150,00			
TOTAL DO ATIVO.....		32.969.585,35			

Livro Diário de nº 9 às páginas 230 a 233 Registrado na Junta Comercial do Estado do Rio Grande do Norte em de abril de 1974.

CHARLES GRAY BIRCH - Diretor FRANK HENRY SQUIRES - Diretor GERALDO DE ALBUQUERQUE PIRES Contador CRC N. 899 - RN

DEMONSTRAÇÃO DA CONTA "LUCROS & PERDAS" EM 31 DE DEZEMBRO DE 1973

D É B I T O		C R É D I T O	
Juros.....	4.578,08	Saldo do Exercício Anterior..	1.040.994,88
Despesas Gerais.....	2.150.289,33	Menos: Distribuições Autoriza das pelas Assembléias Gerais realizadas em 16.4.73 e 27.9.73.....	
Serviços Sociais.....	835.736,72	Dividendos.....	660.994,88
Taxas e Impostos.....	6.381.233,79	Aumento de Capital.....	380.000,00
Prêmios de Seguros.....	318.098,04	Produto das Operações Sociais com Mercadorias.....	13.960.351,24
Depreciação.....	358.407,22	Lucros Diversos:	
Reserva para Impostos a Pagar	541.449,00	Juros.....	35.762,80
Reserva para Manutenção do Capital de Giro.....	613.385,70	Comissões.....	156.942,06
Reserva Legal.....	117.758,59	Saldos Devedores	
Reserva para Aumento de Capital.....	541.449,00	Cancelados e Recuperados.....	15.215,00
Saldos Cancelados.....	108.356,72	Propriedades	
Propriedades Substituídas....	4.610,80	Substituídas.....	39.676,72
Saldo deste Exercício.....	2.237.413,28	Reserva para Duvidosos.....	4.818,45
TOTAL DO DÉBITO.....	14.212.766,27	TOTAL DO CRÉDITO.....	14.212.766,27

CHARLES GRAY BIRCH - Diretor FRANK HENRY SQUIRES - Diretor GERALDO DE ALBUQUERQUE PIRES Contador CRC N. 899 - RN

PARECER DO CONSELHO FISCAL

Senhores Acionistas:
Procedemos em cumprimento às nossas atribuições legais ao exame periódico dos livros e papéis da Empresa, verificando o estado do Caixa e das carteiras e lavrando no livro competente o resultado dos respectivos exames parciais, nos quais constatamos a boa ordem e exatidão dos livros e documentos apresentados inclusive o Balanço e demais peças referentes ao Exercício de 1973.

Em vista do exposto, somos de parecer que podem ser aprovados o relatório, o Balanço e as contas da Diretoria assim como, consignado o voto de louvor à ação eficiente dos senhores Diretores.

Natal, 19 de fevereiro de 1974.

ABBAS HASSAN EL-AOUAR
WANDICK TEIXEIRA LOPES
ALONSO BEZERRA DE ALBUQUERQUE

Natal precisa de novos caminhos

A curto prazo, não se pode falar de soluções concretas para o problema rodoviário da cidade de Natal. A longo prazo, entretanto, existem planos nos arquivos dos órgãos responsáveis que visam por um fim ao grave problema viário da cidade. Entre eles, destaca-se pela riqueza de detalhes e amplidão de metas, o Plano Viário do Natal, parte integrante do plano geral do Plano-Diretor da capital do Rio Grande do Norte, sob a responsabilidade da Prefeitura.

O Projeto Viário pretende dotar Natal de melhores condições de vida urbana, através de um sistema racional que permita o escoamento rápido do tráfego. O investimento total do projeto é da ordem dos Cr\$ 18.700.000,00. O escoamento em questão será fruto de reformas na rede viária da capital, como também da construção de uma estrada de retorno ligando o bairro da Ribeira ao Alecrim.

PONTOS BÁSICOS

Serão itens de fundamental importância no Projeto Viário, os seguintes: pavimentação complementar da Avenida Prudente de Moraes — trecho compreendido entre a Rua Joaquim Fagundes e o Estádio Castello Branco; complementação da Avenida Bernardo Vieira; pavimentação da Rua Coronel Estevão — trecho compreendido entre a Rua Presidente Sarmento e a Avenida Bernardo Vieira; complementação das Avenidas Café Filho/Sylvio Pedroza (Beira-Mar) — trecho compreendido entre as praias de Areia Preta e Forte; pavimentação da Avenida Walfredo Gurgel (contorno). O período previsto para a execução do Projeto Viário não deverá exceder um ano, uma vez que o prefeito Jorge Ivan Cascudo Rodrigues espera inaugurar o novo sistema viário ainda na sua gestão. Serão usados recursos do Banco do Nordeste, da Petrobrás e da própria Prefeitura.

REALIZAÇÕES PRIORITÁRIAS

O item-chave do projeto concentra-se sobre a rodovia de Contorno (avenida Walfredo Gurgel), que partirá das proximidades das Estações Ferroviária e Rodoviária — no bairro da Ribeira — circundando o local onde hoje está situada a Casa do Estudante e correndo paralela ao Rio Potengi, encontrando-se com o trecho do Contorno, já iniciado no Canal do Baldo, pela Rua Governador Rafael Fernandes (que tem seu término atual no bairro do Alecrim).

As vantagens da construção da Rodovia do Contorno são muitas: proporcionará, logo de seu funcionamento, um desafogamento do tráfego de veículos pela Avenida Rio Branco e adjacentes, uma vez que o bairro mais populoso da cidade, o Alecrim, ficará diretamente ligado ao bairro da Ribeira, assim como com as praias, sem criar dificuldades para o trânsito do centro da cidade. Também se aplicará essas vantagens aos transportes pesados de mercadorias, que passarão a trafegar pela referida avenida, o que pode constituir um passo definitivo para a solução do trânsito do centro da cidade do Natal.

A extensão da Rodovia do Contorno será de 1.100 metros e constará de 20 metros de largura, com pavimentação asfáltica.

OUTROS PONTOS-CHAVE

O problema de engarrafamento do trânsito em Natal deve-se à inexistência de outras vias de acesso a determinados pontos da capital, obrigando a que um tráfego cada vez maior continue a ser efetuado pelas mesmas artérias. O plano prevê, com a pavimentação asfáltica da Rua Coronel Estevão, numa extensão de 950 metros, ou seja, o trecho que vai da Rua Presidente Sarmento à Avenida Bernardo Vieira, solucionar esse problema. A Rua Coronel Estevão, utilizada como artéria única, em condições satisfatórias, possibilitaria o esvaziamento do grande fluxo de veículos da Rua Dr. Mário Negócio.

A Avenida Bernardo Vieira seria pavimentada, numa extensão de 4.700 metros, unidos, em linha reta à BR-226 e Rn-4, com o prolongamento da BR-101, através de duas pistas de rolamento com largura suficiente para permitir um fluxo viário que tende a se intensificar, no futuro próximo.

Em vista dessa avenida cortar grande número de outras avenidas em toda a sua extensão, facilitará a comunicação com os mais diferentes pontos da cidade.

As Avenidas Café Filho/Sylvio Pedroza (Beira-Mar), medindo, qua-



As ruas centrais da cidade precisam ser desafogadas principalmente do trânsito de carros pesados.

se 4 quilômetros, terão sua urbanização complementada, mediante pavimentação asfáltica.

A Avenida Prudente de Moraes, será pavimentada a paralelepípedo numa extensão de 2.840 metros dos seus 4.850. Constituir-se-á, segundo reza o plano, numa via principal de acesso ao futuro Centro Administrativo do Estado, Estádio Castello

Branco, Centro Olímpico Estadual, etc.

ELABORADORES DO PLANO

A elaboração do Projeto viário, parte integrante do Plano-Diretor da Cidade do Natal, esteve a cargo da empresa SERETE S/A ENGENHARIA, de São Paulo, com os estudos

complementares de atualização e adaptação realizados pela equipe técnica da Secretaria Municipal de Planejamento e Coordenação Geral — SMPCCG.

O financiamento está sob a égide da Prefeitura Municipal do Natal e do BNB — Banco do Nordeste do Brasil S/A, num montante de 23 milhões de cruzeiros. ●



PEDRO VILELA CID

Natal não devia ter problemas de trânsito

A questão do trânsito no Estado do Rio Grande do Norte, e particularmente em Natal, tem ganhado conotações equívocas para muitos dos seus beneficiários, segundo o parecer do sr. Pedro Vilela Cid, diretor técnico do DETRAN. O temor originado na impressão de que a cidade não comporta o número de automóveis novos ou usados que entra todos os meses na capital (cerca de 300 veículos novos e 40 já habituados às estradas, vindos de outros Estados) é fruto de um julgamento precipitado, equívoco e que deve ser esclarecido a tempo, ainda segundo o parecer de Pedro Vilela. Diz ele que, o que realmente ocorre na capital, é um problema mais voltado para uma questão ética do que mesmo técnica, mas jamais um problema de espaço.

ASPECTOS ETICOS DO TRÂNSITO

“Se ocorrem engarrafamentos, impedimentos ou interdições eventuais em certos pontos prioritários da capital, devemos nos reportar aos aspectos morais, que estão por trás desses problemas”, disse Pedro Vilela. Explicou que a razão mais evidente de todos esses incômodos para o DETRAN, como para os beneficiários do trânsito, encontra-se na inobservância do motorista norte-riograndense aos sinais mais rudimentares das leis que o regem. Tais como estacionamento ilegal, carros pesados no trânsito da cidade, habilitações de menores em condições irregulares, etc.

As infrações mais comuns às leis do trânsito têm origens diversas, quais sejam: falta de repressão às infrações por parte da fiscalização da polícia militar; abuso de estacionamento em locais proibidos; firmas “irresponsáveis” (sic) que procedem serviços em via pública, ignorando as regras em vigor; ausência de carros-guincho a serviço do Detran. Tudo isso pode ser resumido, segundo a autoridade citada, no espírito de imaturidade dos nossos motoristas, que nunca acham demais uma infração e tornam a incorrer no mesmo erro, realizando um verdadeiro círculo vicioso em larga escala.

SOLUÇÕES APRESENTADAS PELO DETRAN

Caso o Projeto Viário venha a se tornar realidade, complementar-se-á com as soluções apresentadas pelo DETRAN, e desta feita, uma solução concreta poderá ser aspirada pelos moradores da capital, a longo prazo, talvez. Pedro Vilela apresenta duas soluções imediatas para o problema do trânsito na capital: a primeira é a aquisição de carros-guincho, já encomendados a firmas do Sul do país, que virão impor severas penas aos infratores habituais, dissuadindo-os às reincidências, haja vista que a penalidade aplicada triplicaria possivelmente com a ação do carro-guincho; a segunda solução consta da implantação de modernos semáforos em pontos estratégicos da cidade, substituindo os atuais já obsoletos, para as necessidades da cidade. Esses semáforos substituídos serão implantados, por sua vez, em novos pontos, mais distantes, onde se fizer necessária uma orientação mais apurada que a simples convenção de mão ou contra-mão.

OUTROS PROBLEMAS

O caso dos menores isentados de carteira de habilitação, possuidores de veículos motorizados (qualquer veículo motorizado é passível de requisição de carteira de habilitação) vem dando certas dores de cabeça às autoridades do trânsito, uma vez que eles, os menores, se apoiam numa legislação agora obsoleta, que reza que: “menores que desenvolvam uma velocidade até 50 quilômetros por hora, são isentados da carteira de habilitação”. Esta portaria foi revogada pelo decreto lei 584 do Código de Trânsito, ora em vigor.

Parte da culpa dessa infração é fruto do interesse dos vendedores, os quais, baseando-se naquela antiga portaria usam-na como meio de persuasão à venda de veículos motorizados aos menores, dificultando ainda mais o trabalho das autoridades do trânsito. ●

ASCB

um excelente plano de saúde ao alcance de todos

Pagando uma jóia de Cr\$ 31,00 e mensalidades idênticas, qualquer pessoa pode se tornar sócio da ASCB — Associação dos Servidores Cívís do Brasil, cuja delegacia regional do Rio Grande do Norte foi implantada em 1969 e hoje presta em nosso Estado serviços de assistência médico-odontológica a grande número de associados.

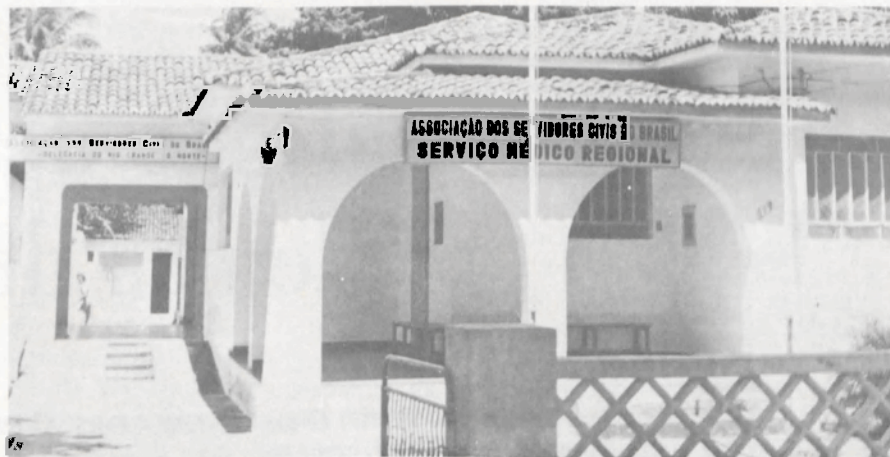
A ASCB é uma entidade fundada ainda ao tempo do ex-presidente Getúlio Vargas, para servir de "Entidade máxima dirigente das atividades sociais e desportivas dos servidores públicos em todo o País", criada pelo Decreto-Lei n.º 8012 de 12.09.45". Hoje, no entanto, associa também particulares.

A ação de ASCB hoje está presente nas capitais dos Estados do Amazonas, Maranhão, Pernambuco, Rio Grande do Norte, Ceará, Bahia, Paraíba, Piauí, Alagoas, Goiás, São Paulo, Minas Gerais, Guanabara, Paraná, Santa Catarina, Estado do Rio, Espírito Santo e ainda Brasília e várias cidades interioranas. Proximamente, será atingido o Estado do Pará e depois outros, neles se implantando, como já ocorre nos demais, serviços de todas as clínicas médicas especializadas e odontológicas.

Como nos outros Estados, no Rio Grande do Norte a Associação dos Servidores Cívís do Brasil não beneficia apenas o servidor público, atendendo a qualquer particular, inclusive inscrevendo-o para que goze das vantagens e serviços que proporciona.

PLANO DE SAÚDE

Diz o dr. Berilo de Castro, assessor médico da entidade em nosso Estado que, atualmente, a Associação está dando ênfase ao seu **Plano de Saúde**, que oferece várias vantagens para as pessoas que se associarem nessa fase. Por exemplo: esposa ou marido inválido, desde que não



Antônio Fernandes Filho, delegado da ASCB, fala das vantagens que a instituição oferece aos seus associados.

tenham rendimentos de qualquer espécie, participam do Plano, assim como os filhos menores de 18 anos ou inválidos de qualquer idade; filhas solteiras menores de 21 anos ou inválidas de qualquer idade; pai inválido, desde que não tenha rendimento fixo de qualquer espécie; mãe viúva ou companheira há mais de cinco anos, comprovando oficialmente quando não estiver mais unido à esposa, a qual perderá os seus direitos, mantendo-se, no entanto, o direito dos filhos menores.

Inscrivendo-se e pagando a jóia de Cr\$ 31,00 o associado passa a pagar mensalidade da mesma quantia, havendo certas carências, para poder ter direito a diversos benefícios.

CONSULTAS — Após dois meses de contribuição, o associado e seus dependentes terão direito a

quantas consultas forem necessárias.

CIRURGIA — INTERNAMENTO — PARTO — Qualquer um desses benefícios, o associado pode usufruir após dez meses de contribuição, sendo-lhe garantida e aos seus dependentes, cirurgia, parto e internamento, com toda a medicação necessária ao tratamento, além dos serviços especializados de médicos e anestesistas. Será paga, extraordinariamente, apenas uma taxa de Cr\$ 50,00 para internamento ou a diferença de preço de apartamento, se o sócio desejar outro que não seja o oferecido pela ASCB.

SERVIÇO ODONTOLÓGICO — Em qualquer orçamento para tratamento dentário, será dado ao sócio um abatimento de 60%. O restante, ele pagará em prestações.

EXAMES DE LABORATÓRIOS — Um desconto de 70% é dado ao associado para qualquer laboratório credenciado pela Associação.

Existem duas espécie de sócios da ASCB: o direto, que paga as suas mensalidades através de carnê, em Bancos ou na Associação (rua Jundiáí, 512); e o averbado, que tem a sua mensalidade descontada em folha de pagamento, na repartição, com a qual a ASCB tem convênio.

MÉDICOS ESPECIALISTAS

A ASCB funciona na rua Jundiáí, 512 com vários serviços: Clínica Geral (com dois médicos) Clínica Pediátrica (dois médicos), Clínica Ginecológica (dois médicos), Clínica Neurológica (um médico), Cirurgia (um médico), atendendo de segunda a sexta-feira, no segundo expediente. Afora os seus médicos próprios, tem outros credenciados nas seguintes especialidades:

Analistas — Drs. Romildo Pessoa, José Bulhões Filho e João Batista da Hora.

Bacteriologista — Dr. Almino Fernandes, Dr. João Marinho.

Clínica Geral — Drs. Berilo de Castro, José Euber P. Soares, Francisco de Lima.

Cirurgia Torácica-Tisiologia — Dr. Pedro Germano Costa.

Dermatologia — Dr. Olavo Meleiros.

Endocrinologistas — Drs. Túlio Fernandes e Lucia Coelho.

Eletroencefalograma — Dr. José Wilde Matoso.

Ginecologistas-Obstetras — Drs. Edmilson Fernandes, Lucia Coelho, Técia Maria Maranhão, Maria Sêrvula O. Marques.

Ortopedista — Dr. Francisco da Silva Gomes.

Neurologista — Dr. João Batista R. Caldas.

Gastroenterologista — Dr. Jairo Leite.

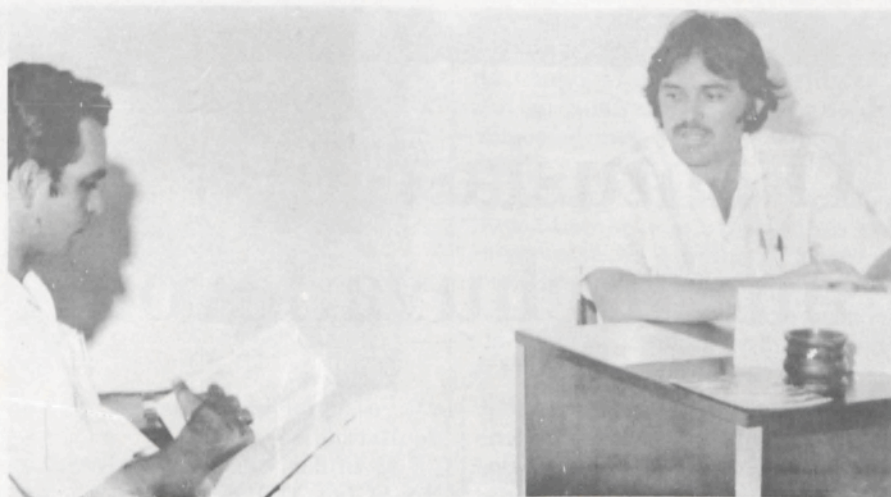
Otorrinolarinologista — Dr. Paulo Xavier Trindade.

Oftalmologistas — Dra. Suzette Guerra de Sá, Dr. Luiz de França Filho.

Pediatria — Drs. Marcone Furtado, Dalvaci Pinheiro, Dr. José Sinedino Morais.

Urologista — Dr. Antônio Marcos Tassino de Araújo.

Cardiologista — Dr. Francisco Bittencourt.



O médico Berilo de Castro (à direita), é o assessor médico da ASCB e coordena todo o amplo trabalho de assistência.

Psiquiatria — Drs. Eduardo Moura e Maurilton Luiz Santos Morais.

Cirurgia — Dr. Ivo Barreto e Dr. Aírton Wanderley.

Diversos hospitais e institutos são credenciados junto à Associação, para atendimento aos associados: Hospital das Clínicas, Hospital Médico Cirúrgico, Policlínica de Natal, Casa de Saúde São Lucas, Hospital Infantil Varela Santiago, Hospital Dr. Luiz Antônio, Instituto de Radiologia de Natal, Instituto de Fisioterapia e Reabilitação de Natal.

São mantidos ainda convênios com as farmácias da Organização Cabral Fagundes (Drogaria Brasil, na Cidade Alta e na Ribeira, Farmácia Econômica, Super Farmácia Bom Preço e Drogaria Bendita) e com diversas óticas. Nas primeiras, o associado tem desconto de 10% na compra de medicamentos. Nas segundas, desconto de 15%.

SEMPRE CRESCENDO

A Associação dos Servidores Cívicos do Brasil tem hoje como delegado regional o sr. Antônio Fernandes Filho sendo o dr. Berilo de Castro o seu assessor médico. Está implantada há cinco anos em nosso Estado e ainda no mês de maio terá funcionando o seu Laboratório de Análises. O Serviço de Pronto Socorro será instalado logo a seguir, assim como o Serviço de Vacinoterapia.

A entidade tem hoje um serviço médico, hospitalar e odontológico considerado de excelente qualidade, dentre os oferecidos por entidades congêneres em todo o País, sendo também considerada a maior entidade de classe da América Latina.

No âmbito nacional, a ASCB já tem funcionando em vários Estados os setores de lazer (Colônias de Férias em Salvador, Petrópolis, Curitiba, Fortaleza e outras cidades), que em futuro próximo serão instalados também no Rio Grande do Norte.

Hoje, com trinta e um anos de existência, a entidade já tem estudados, para próxima implantação, outros serviços que beneficiarão o seu já imenso quadro de sócios: planos de pecúlio e pensão; carteira de empréstimos simples, a curto e médio prazos; financiamentos da casa própria, através de convênios com o BNH e com o IPASE; implantação de um plano de turismo e férias, financiado para todos os Estados; criação de reembolsáveis e ampliação dos que já existem em várias cidades, mediante convênios com órgãos privados e governamentais; criação de cursos de treinamento, para acesso de servidores ao novo Plano de Classificação de Cargos; reformulação dos planos de seguros e de assistência médica e odontológica já existentes.

Todos esses planos de caráter nacional, chegarão também para os associados do Rio Grande do Norte, aumentando casa vez mais os benefícios e opções que eles já têm, atualmente.

O entusiasmo que a chuva levou

De repente, a euforia que rondava a agricultura norterio-grandense e os efeitos alcançados com a adoção de programas diversos, se transformou num pesadelo: o inverno antecipado, as chuvas intermitentes e as enchentes devastadoras levaram de roldão quase tudo que já estava florando, em ponto de propiciar as maiores safras conseguidas no Estado.

Algodão, cana de açúcar, culturas de subsistência como milho, feijão, arroz — tudo foi arrastado pelas águas, em proporções tão grandes que dificilmente, a médio prazo, poderão ser repostos os prejuízos.

É a outra face da faca de dois gumes que se constitui a instabilidade climática do Nordeste. Muito se falava da ausência de secas na região, o que significava uma possibilidade sempre ascendente de boas colheitas, e eis que chega a invernalada surpreendente, apanhando todos despreparados até para salvar a própria pele: em fins de abril as famílias desabrigadas pela fúria das águas atingiam cerca de 40.000.

Uma nova ação, até certo ponto estranha, começou a ser adotada pelos órgãos que antes tratavam da terra, do seu preparo, do incentivo ao seu cultivo, e na Secretaria de Agricultura do Estado, na ANCAR, na SUDENE, na Delegacia do Ministério da Agricultura — com a colaboração de órgãos assistenciais diversos e das próprias Forças Armadas — a atenção era voltada para o envio principalmente de alimentos para levas de flagelados que invadiam as cidades próximas — e também atingidas — das regiões alagadas.

O Secretário *Geraldo Bezerra*, da Agricultura, desde cedo trocou o seu gabinete de trabalho pelo tráfego entre as zonas flageladas e as ante-salas dos Ministérios diretamente ligados ao problema, deixando em seu lugar, nas eventuais saí-

das, o agrônomo *Fernando Cabral de Macedo*.

O titular substituto, falando ao RN-ECONÔMICO, esboçou um quadro rápido porém constrangedor, da situação:

Foram atingidas pelas chuvas as regiões do Vale do Açu, Vale do Apodí, Vale do Mipibu (rio Araraí) e Potengi. No Vale do Açu, os municípios mais castigados foram Açu, Ipanguassu, Carnaubais, Alto do Rodrigues, Pendências, Macau. No Vale do Apodí: Apodí, Felipe Guerra, Dix-Sept Rosado, Mossoró. Próximo ao rio Araraí: São José de Mipibu, Nízia Floresta. Na área do Potengi, vários municípios, notadamente São Gonçalo.

Na região Seridó, conquanto não tenha havido enchentes, houve chuvas intermitentes e tamanha incidência pluviométrica que a cultura algodoeira ficou em parte perdida. O Vale do Ceará-Mirim foi também fustigado violentamente pelas águas revoltas de centenas de olheiros, que jorravam sobre o canal que irriga as plantações canavieiras da Usina São Francisco, prejudicando também as culturas de subsistência. Em várias regiões a pesca foi prejudicada, com a destruição de viveiros ou com os puros e simples arrombamentos de açudes, onde residiam espécies para multiplicação.



Seráfico diz que a safra de algodão mocó será retardada, e a do mata será pequena.

PREJUÍZOS DO ALGODÃO

Haverá já na safra 73/74 (que terminará em junho próximo) sensível redução na colheita do algodão, no Estado, em consequência das chuvas, além da demora dessa colheita. A redução, porque os algodoeiros, notadamente nas baixadas, foram parcialmente destruídos e mesmo que se faça o replantio no fim do inverno, é sabido que o algodão Seridó, principalmente, não produz no primeiro ano. O retardamento, porque, em razão do inverno que está se prolongando, haverá dificuldades nos tratos culturais, que só serão feitos convenientemente com a ausência de chuvas.

Este é o ponto de vista do sr. *Francisco Seráfico*, profundo conhecedor da problemática algodoeira do Rio Grande do Norte. Ele é de opinião que, mesmo terminado o inverno em fins de maio, somente no mês de junho ou no início de julho os algodoeiros-mocó, iniciarão a flora-



As enchentes prejudicaram sensivelmente a agricultura em 1974. Não serão atingidas as previsões de boa colheita.

da. A safra, então, começaria entre setembro e outubro, o que representa um retardamento de sessenta dias.

— “Quanto ao algodão-mata” — diz ele — “espera-se que também tenha safra reduzida, porque as primeiras plantações ou foram arrazadas pelas águas ou estão muito prejudicadas com as consequentes enchentes ou pelo excesso de chuvas”.

Há esperança geral de que o Governo providencie a distribuição de novas sementes para o replantio, e neste caso resta a certeza de que os campos experimentais da SUDENE, para sementes de algodão herbáceo, em Açu, foram salvos porque a última colheita fora feita em março, assim como as de milho e arroz. O que se perdeu ali foram as bases físicas, os cacimbões, os tanques de irrigação, algumas máquinas, que terão que ser repostos.

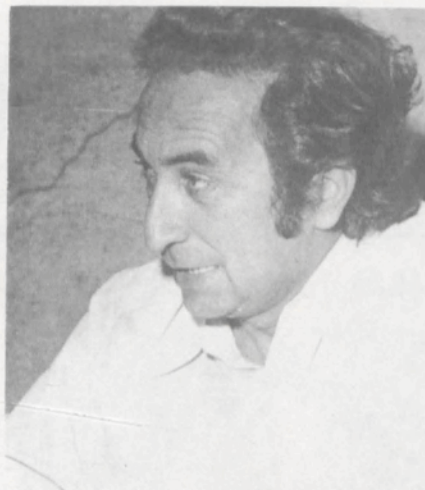
Grandes áreas de plantio algodoeiro estão parcialmente impossibilitadas de serem aproveitadas de imediato, principalmente pelos estragos causados pela crosão.

Os vales que recebem enchentes das chamadas *águas mansas* — como o do Açu — esses poderão ser replantados logo, diz o sr. *Francisco Seráfico*, mas os de *correnteza rápida* ficaram praticamente imprestáveis para nova cultura, nesse fim de inverno.

AÇUCAR E SAL

Em Ceará-Mirim, onde a Cia. Açucareira Vale do Ceará Mirim tinha plantadas mais de 250 mil toneladas de cana de açúcar, os prejuízos deverão alcançar grandes proporções. No período de maior violência das enchentes, essa empresa chegou a ter 180 homens distribuídos em 18 frentes de trabalho, mobilizando todo o seu equipamento rodante, de caminhões a tratores de roda, camionetas e jipes, usando ainda dois tratores de esteira, 12 caminhões e seis jipes alugados. Só de alimentação para esses trabalhadores, a Açucareira Vale do Ceará-Mirim havia pago, até meados de abril, cerca de Cr\$ 6 mil, tudo na tentativa de reduzir ao mínimo as perdas próprias e dos fornecedores — os pequenos plantadores, que têm suas culturas ao redor da Usina.

As cheias no Vale do Ceará-Mirim foram provocadas pela sangria da Barragem do Taipu, que atingiu em média um metro na lâmina, jogando 30 milhões de metros cúbicos



Fernando Cabral vê um quadro constrangedor.

de água, cada 24 horas, dentro do Vale totalmente plantado com cana de açúcar. Além desse enorme volume (equivalente ao acúmulo normal do Açude Trairi) o Vale recebia ainda água de cerca de 600 olheiros, representando mais 10 milhões de metros cúbicos diários.

O trabalho das frentes de operários contratados pela Açucareira consistiu, principalmente, no corte da estrada, ao longo do canal, em oito pontos, para que as águas escoassem além de por baixo da única ponte que a divide, escoadouro insuficiente e que teria levado a obra d'arte de roldão, caso não fossem feitos os cortes.

Para o economista *Geraldo José de Melo*, presidente da Açucareira Vale do Ceará-Mirim, o prosseguimento das chuvas poderá ocasionar prejuízos bem maiores, principalmente com a apodrecimento da cana.

Com relação ao sal, a situação é igualmente vexatória, principalmente na região de Macau. Sabe-se que as salinas Matarazzo perderam quase toda a sua produção já estocada, entre 120 e 150 mil toneladas.

Nas pequenas salinas de Mossoró houve perdas em torno de 20 mil toneladas e temia-se uma alta no preço da tonelada do sal, que poderia alcançar até Cr\$ 150 contra os Cr\$ 60,00 da cotação normal.

Na região do Córrego, ainda foram os pequenos salineiros os grandes prejudicados, principalmente com a perda de produção estocada e destruição de benfeitorias, pois toda a área ficou submersa.

IMPOSSÍVEIS PREVISÕES

Uma previsão ao menos superficial dos prejuízos causados pelas

chuvas tem sido, muito naturalmente, difícil de ser feita. A incógnita do tempo só deixa às autoridades e aos agricultores a alternativa de deixar como está para ver como é que fica.

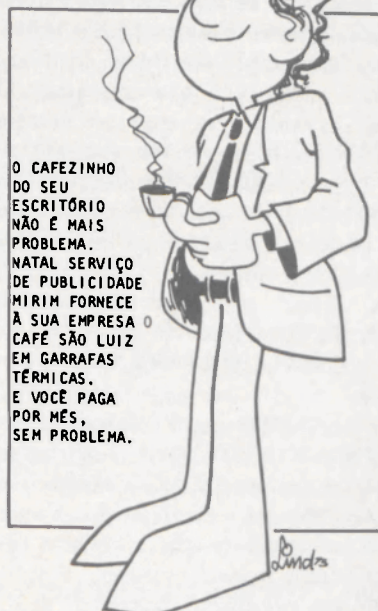
Mais de 500 açudes foram arrombados em todo o Estado, as culturas de feijão e milho foram grandemente prejudicadas e apenas a pecuária apresenta uma perspectiva promissora, embora tenha havido morte de animais, levados pelas enchentes.

No momento, há grande preocupação dos criadores em evitar a morte do gado, preso em atoleiros, além do receio de uma epidemia de febre aftosa, dadas as dificuldades de se obter vacinas. Nesse tocante, no entanto, é sabido que o agrônomo *Geraldo Bezerra* tem envidado todos os esforços, visando dotar a COFAN de vacinas, para atender todo o rebanho do Estado.

Quanto às cheias em si, alguém pondera que elas, ao lado dos prejuízos do momento, podem significar também um futuro melhoramento das terras atingidas, adubadas pelo humus natural.

— “Mas se trata de um adubo conseguido a duras penas”, diz o agrônomo *Fernando Cabral* — “ao preço de perdas por vezes irreparáveis”.

natal serviço de publicidade mirim Ltda.



RUA JOSÉ DE ALENCAR,
706 - FONE 2-2156



Fábricas e Revendedores

Wolfgang Sauer :

A VOLKSWAGEN PENSA NO NORDESTE

O diretor-presidente da Volkswagen do Brasil S. A., Wolfgang Sauer, esteve em visita aos revendedores autorizados da sua indústria em Natal, dia 25 último, quando em companhia de assessores compareceu às lojas de Marpas e da Distribuidora Seridó, tendo ainda almoçado com o governador Cortez Pereira e com a imprensa.

Falando sobre a sua viagem, o sr. Sauer afirmou que vê no Nordeste certas garantias para o futuro econômico do Brasil e que ele seria um mal empresário se não estivesse pensando em participar do desenvolvimento desta região. A sua declaração deixa antever a possibilidade de investimentos diretos da Volkswagen no Nordeste, uma vez que, indiretamente, esta empresa já investe aqui, aplicando o seu 34/18 em diversos projetos.

Sobre a crise do aço, disse o sr. Sauer que as perspectivas agora são de que ela será superada. Essa crise motivou a instituição do ágio nas operações de vendas de automóveis principalmente nos da linha Volkswagen, o que ele considera um fato normal, uma vez que no passado houve ocasiões em que se vendia carros com deságio. No seu entender, o problema é causado pela lei da oferta e da procura e essa lei não pode ser alterada pela simples vontade da empresa.

PETRÓLEO E CONCORRÊNCIA

O presidente da Volkswagen do Brasil disse que recebeu com muita alegria a notícia da descoberta de petróleo no Rio Grande do Norte e que faz votos de que as nossas reservas sejam muito grandes. Tendo à mão um exemplar da revista RN-ECONÔMICO que mostrava na capa uma perfuratriz da Petrobrás em Macau, ele se referiu ao que tem significado para a indústria au-



tomobilística a crise do petróleo no mundo. Os técnicos da Volkswagen estão pesquisando permanentemente as formas de fabricar motores mais econômicos, enquanto fora do país se pesquisa a descoberta de um sucedâneo para o petróleo, o que ele pessoalmente não tem esperanças de que aconteça logo, apesar de acreditar no poder da ciência.

A respeito da entrada no mercado brasileiro de novas indústrias de automóveis, disse o sr. Sauer que isso vem em benefício do consumidor, pois cada uma empresa, na luta pelo mercado, procurará oferecer o melhor produto, numa concorrência justa. Afirmou ele que a Volkswagen detém em torno de 52% do mercado brasileiro de automóveis, e que pretende continuar nessa situação ou melhorá-la. Esclareceu, ainda, que o preço do carro brasileiro é mais alto do que em outros países por causa dos impostos, que chegam a representar 45% do valor de custo do carro. Mas — complementou — a Volkswagen fica satisfeita ao pagar esses impostos pois está certa de que eles estão sendo muito bem investidos.

Geraldo Santos :

O CORCEL NÃO SAI DE LINHA

A comercialização de veículos no Brasil vem, nos últimos anos, se transformando, numa verdadeira guerra. Como exemplo, basta citar o boato tendencioso que vem circulando ultimamente, de que o Ford

Corcel sairia das linhas de montagem da Ford Brasil S/A

A fim de acabar, definitivamente, com essa notícia infundada a reportagem do RN-Econômico entrevistou o sr. Geraldo Ramos dos Santos, Diretor Presidente de SANTOS & CIA LTDA, Revendedores Ford em Natal, que assim se pronunciou a respeito do problema:

‘Recentemente, tomei conhecimento, através de “boletim de informação” divulgado pela Ford, do “boato” segundo o qual o Corcel não mais seria fabricado no Brasil.

“Para acabar de uma vez por todas com essa onda, de origem facilmente identificável, o Sr. DAVID TOWERS, Diretor de Vendas da Ford Brasil S. A., submete a julgamento da opinião pública do nosso país os seguintes dados:

- Em 1972 foram produzidos e vendidos 70.000 Corcéis.
- Em 1973, apesar do surgimento de dois novos concorrentes — o Chevette e o Dorge 1800 — a Ford fabricou e vendeu 74.000 Corcéis.
- Neste ano de 1974 deverão ser entregues ao público consumidor 76.400 unidades.
- Já existem planos bem definidos para a linha Corcel até 1977.

“Aí está a resposta, baseada em fatos que comprovam o sucesso cada vez mais do Ford Corcel. Diante disso não é de se admirar que haja “interessados” em vê-lo fora do mercado.

“Porém nós, Revendedores Ford, e o público, podemos estar tranquilos. O Ford Corcel vai continuar batendo recordes de venda por muitos e muitos anos. Afinal, quem manda são os consumidores, e a Ford Brasil S. A., irá dar-lhes todos os Corcéis que desejarem”.

“Para aqueles que ainda estão naquela de “royalties” pagos a Renault francesa, a Ford informou que desde abril de 1972 não paga mais “royalties” aquela Fábrica e que o contrato, há muito vencido, encontra-se registrado no Banco Central”.



rn.automóveis

Fábricas e Revendedores

Os diretores de "A SERTANEJA VEÍCULOS", estão confiantes no sucesso do Dodge 1800 SE, recém-lançado no mercado brasileiro. O carro agradou a quantos tiveram oportunidade de conhecê-lo. O referido veículo será vendido em Natal ao preço de Cr\$ 27.176,00, aproximadamente. Na recente Convenção da Chrysler em Recife foram amplamente divulgadas as modificações mecânicas introduzidas no Dodge 1800 em janeiro deste ano. A Chrysler submeteu um desses veículos a teste. Esse teste foi de 35.000 Km e os resultados foram altamente compensadores.

A Firma Santos & Cia, Revendedora Ford em Natal, estará enviando um dos seus diretores a São Paulo para um curso no Departamento Ford de Marketing. Trata-se do jovem empresário José Alves dos Santos Neto. O curso tem por tema: "Administração de Negócios" e é montado por técnicos especialmente contratados pela Ford, nos EEUU.

Raul Francisco de Oliveira, do comércio de pneus, inaugurou uma Locadora de Automóveis — "Raul Locadora" — instalada na Rua Jundiá, esquina com a Av. Rodrigues Alves.

Natal Veículos e Peças S/A, concessionário Chevrolet para Natal, já adquiriu terreno na Avenida Salgado Filho (após o viaduto) e começará dentro de mais seis meses a construção das suas instalações definitivas, incluindo loja de revenda, salão de exposição, departamento de venda de peças, oficinas autorizadas, restaurante, posto de serviço, etc. O terreno possui 10.800 metros quadrados, área suficiente para atender os planos de Adauto Medeiros Filho, diretor-gerente da empresa. Saindo da Ribeira para a zona sul da cidade, Natal Veículos e Peças passará a ser uma das mais modernas e bem instaladas revendas Chevrolet no país.



Frederico Queiroz



Adauto Medeiros



Geraldo Santos

A RENOVA, renovadora de pneus do sr. Waldemar Araujo Leite, elevou, e muito, o seu faturamento nos últimos meses. Motivo: falta de pneus, obrigando o consumidor a recalchutar os pneus usados do seu carro.

A Equipe Acessórios nos informando que adquiriu, recentemente, os mais incrementados equipamentos para autos. Aquela equipadora é, inegavelmente, uma das mais bem sortidas de nossa cidade. Leonardo Pessoa, seu diretor, só pensa no seu negócio.

Vilaní de Melo Lula, ex-gerente de Natal Veículos e Peças S/A, informa à reportagem que acaba de inaugurar uma nova e moderna loja de automóveis em Currais Novos. Vilaní mostra-se bastante entusiasmado com a sua loja, esperando faturar alto este ano, não obstante a falta de veículos.

L. Cirne & Cia., enviou o seu Diretor-Presidente à São Paulo, em fins de abril a fim de contactar com os fabricantes de pneumáticos. O sr. Luiz da Costa Cirne ao regressar disse do êxito da sua viagem: "Brevemente estaremos com o estoque de pneus normalizado para melhor atendimento à nossa clientela". L. Cirne tem revolucionado o mercado de pneus em nossa cidade, com um avançado método de vendas que elevou, consideravelmente, o faturamento das suas lojas, notadamente a filial da Av. Hermes da Fonseca.

SPEED Locadora já se encontra em suas novas instalações na Av. Salgado Filho, procurando, assim, acompanhar o ritmo de desenvolvimento experimentado por Natal. Jaci Emerenciano, dirigente da Speed, bastante confiante, espera duplicar o faturamento da sua locadora que tem como slogan: "Faça o seu programa; a Speed lhe dá o carro".

Marpas S/A, através do seu Diretor Comercial, Frederico Queiroz, informou a esta reportagem que as enchentes prejudicaram e continuam prejudicando sensivelmente as vendas. É que com o tráfego precário das estradas, as carretas estão levando muitos dias para cobrirem o trecho São Paulo-Natal. São as implicações de um país que ainda não dispõe de uma frota de navios à altura do seu atual nível de crescimento.

Os que fazem a DISTRIBUIDORA DE AUTOMÓVEIS S/A., estão eufóricos com o bom resultado obtido no encerramento do ano de 1973 e com ótimas perspectivas para o corrente ano. Quem assim nos informa é o seu Diretor Administrativo, José Pinto Freire, que acrescentou que no último dia 10 foi elevado o Capital Social da empresa de Cr\$ 1.350.000,00 para Cr\$ 2 milhões, com aproveitamento de reservas e parte em espécie, conforme decisão da Assembléia Geral Extraordinária realizada naquele dia, presidida pelo Senador Jesse Pinto Freire, Diretor-Presidente da sociedade.

bastidares

● FORMAC VENDERÁ Cr\$ 6 MILHÕES

A **Formac**, empresa que representa os tratores **Komatsu** para o Rio Grande do Norte e funcionando em Natal há apenas dois meses, tem uma meta a atingir em 1974: vender Cr\$ 6 milhões de máquinas e equipamentos pesados neste Estado. A **Formac** é uma firma de âmbito regional, com sede em Recife, tendo como diretor-superintendente **Carlos Regnier**. O seu gerente em Natal é **Eudivar Correia de Faria**. No Estado de Pernambuco, a **Formac** detém cerca de 60% do mercado de tratores de esteira. **Carlos Regnier** assumiu a superintendência da empresa em 1972 quando encontrou-a com um faturamento anual da ordem de apenas Cr\$ 350 mil. No mesmo ano, conseguiu faturar Cr\$ 2,5 milhões. Em 1973 essa soma foi multiplicada por dez: a **Formac** atingiu um faturamento de Cr\$ 25 milhões. Para 1974, as previsões giram em torno de Cr\$ 56 milhões. Além dos tratores **Komatsu**, ela representa equipamento para mineração da marca **Faço**, motorscrapers e caminhões **Wabco**, além de motores diesel e chassis para ônibus da linha **Cummins**.

● GARMENTS DO BRASIL COM ESCRITÓRIO NO RN

A empresa de assessoria e consultoria para indústrias de confecções, a **Garments do Brasil Ltda.**, abrirá escritório em Natal. A informação é de **Alberto Brayner**, seu diretor, que recentemente esteve na cidade em visita às principais indústrias de roupa, algumas das quais mantém contratos com a **Garments**. Diz **Brayner** que a criação de um escritório da sua empresa em Natal se deve ao destaque que alcançou o setor de confecções aqui. A **Garments do Brasil** realizará estudos de engenharia de produção, controle de qualidade, treinamento básico de operadores, treinamento de gerência média, levantamentos de custos industriais, planos de racionalização, etc.

● FRANCISCO NÓBREGA SE FIXA EM NATAL

Francisco Nóbrega, diretor-presidente de **Nóbrega & Dantas S/A**, decidiu se fixar em Natal, tendo em vista a multiplicação dos negócios do grupo no Estado. Até o ano passado, ele residia em São Paulo e cuidava, principalmente, dos problemas de comercialização de algodão com os grandes grupos têxteis. Agora, com o desenvolvimento das telecomunicações e com a mudança de regras verificada no comércio de matérias primas (hoje, as indústrias procuram os fornecedores), **Francisco Nóbrega** passa a dar expediente, junto com **Francisco Seráfico Dantas**, no escritório central da empresa, à rua Junqueira Aires.

● SOCIC INDUSTRIAL CONTINUA VENDENDO

A **Socic Industrial** acaba de instalar uma câmara frigorífica com capacidade para 50 toneladas na indústria **Nortepesca**. Informa **José Anchieta Figueiredo**, gerente geral da **Socic**, que sua empresa está projetando a montagem de mais 3 câmaras para o **Frigonorte**, com capacidade para 150 toneladas de carne, peixe e verduras. Também está sendo projetada a instalação de uma central de ar condicionado **Socic** no grande prédio da **Biblioteca Central da Universidade**, no Campus.

● 600 MIL CAJUEIROS NA FAZENDA TABAJARA

A **Fazenda Tabajara**, pertencente ao grupo **Medeiros** (o mesmo que comanda as **Confecções Soriedem**), terá dentro em breve uma plantação de 600 mil cajueiros. Até agora, já foram plantados 450 mil. De outro lado, uma área de 1.500 hectares da **Fazenda** já está totalmente cultivada com algodão herbáceo. Em **Tabajara** — situada no município de **Macaíba** — trabalham 10 tratores. Atualmente, sua folha de pessoal alcança a casa dos . . . Cr\$ 150 mil, por mês. À frente do empreendimento está **Djalma Medeiros**.

● RADIR PEREIRA NOS ESTADOS UNIDOS


Radir Pereira, dirigente do maior grupo comercial do ramo de eletrodomésticos no Rio Grande do Norte — **A Sertaneja** — regressou de mais uma viagem internacional. Ele viajou em meados de abril para os Estados Unidos, de onde seguiu para visita a alguns países da América Central. Um dos seus objetivos nessa viagem: observar o funcionamento das grandes lojas de departamento nos Estados Unidos, a fim de anotar idéias que possam ser aplicadas à grande loja que **A Sertaneja** construirá na **Avenida Deodoro**, com cinco andares.

● REUNIAO DE TURISMO DO NORDESTE EM NATAL

A **Comissão de Turismo Integrado do Nordeste**, composta pelos presidentes das companhias de turismo da região, bem como pelos diretores de órgãos públicos ligados ao assunto, estará reunida em Natal dias 3, 4 e 5 de maio. A **Emprotur**, tendo à frente **Eudes Galvão** e **Humberto Pignataro**, já está adotando providências para a realização do conclave, que terá lugar no auditório do **SENAC**. O presidente da **Embratur**, **Paulo Protásio**, comparecerá.

● MAIS MÁQUINAS PARA A DINAN

As **Confecções Dinan** elevaram em 50% o número de máquinas da sua fábrica, a fim de poder atender o volume de encomendas de fardamentos procedentes principalmente de outros Estados. O plano de **Francineide Diniz**, diretor da **Dinan**, é atingir este ano a produção de 450 mil fardas profissionais. Um projeto de expansão da **Dinan** encontra-se com análise concluída na **Sudene**, devendo ser aprovado já na próxima reunião do Conselho Deliberativo do órgão.



Gráfica
RN-ECONÔMICO:
impressos
de qualidade
Off Set para
sua empresa!

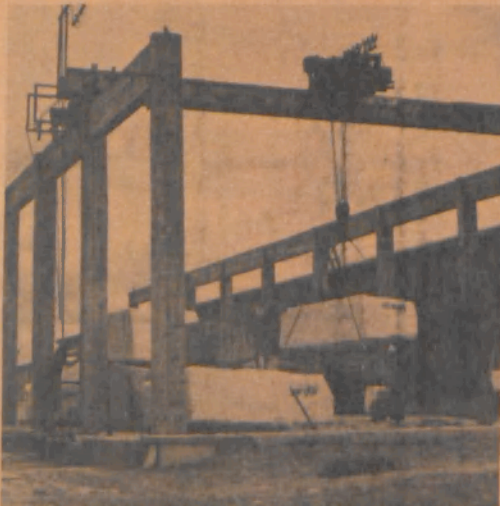
RN-ECONÔMICO possui o mais completo sistema de impressão OFF SET do Estado. Mas isso não é tudo: RN-ECONÔMICO também possui o melhor departamento de arte, para criar e executar desde o simples papel timbrado da sua empresa até o mais sofisticado cartaz de propaganda. Quando pensar em impressos OFF SET, lembre-se que RN-ECONÔMICO garante o melhor pelos menores preços.

GRÁFICA RN - ECONÔMICO

Rua Prudente de Moraes, 1524 - Fone 2-0706
Rua Princesa Isabel, 670 - Natal - RN



***A realidade do
Rio Grande do Norte
nas páginas de
RN-ECONÔMICO!***



LEIA — ASSINE — COLECIONE