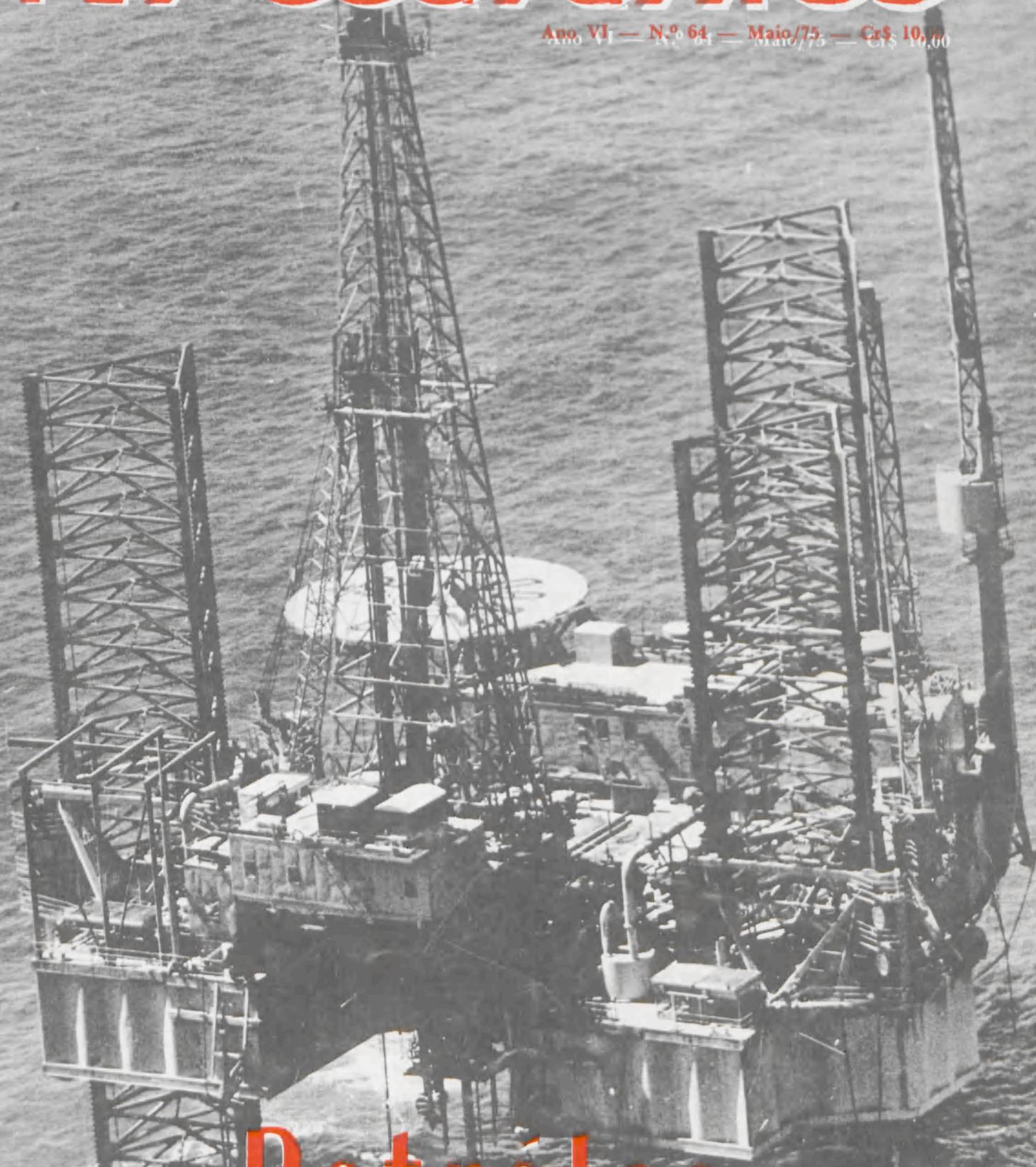


# RN-ECONÔMICO

Ano VI — N.º 64 — Maio/75 — Cr\$ 10,00



## Petróleo

a maior riqueza do RN

406

# tradição segurança garantia

A Caderneta de Poupança Banorte  
tem a tradição, segurança e garantia do  
SISTEMA FINANCEIRO BANORTE.

São 32 anos de solidez e bons  
serviços prestados a seus milhares de clientes,  
de Norte a Sul  
deste grande Brasil.

caderneta  
de poupança  
**Banorte**

Tranquilidade para o futuro  
Rua João Pessoa, 231

### Diretores-Editores

Marcos Aurélio de Sá  
Marcelo Fernandes de Oliveira

### Gerente Financeiro

Núbia Fernandes de Oliveira

### Gerente Industrial

Creso Barbalho

### Redator-Chefe

Manoel Barbosa

### Redatores

Sebastião Carvalho  
Gerson Luiz

### Arte

Manoel Araújo de Andrade

### Fotos

João Garcia de Lucena

### Colaboradores

Alvamar Furtado  
Benivaldo Azevedo  
Cortez Pereira  
Dalton Melo  
Domingos Gomes de Lima  
Edgar Montenegro  
Epitácio de Andrade  
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. CGCMF 08423279/0001. Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687 — Natal — RN. Telefones: — 2-0706 e 2-4455. Impressa na Gráfica RN-ECONÔMICO. É permitida a reprodução total ou parcial de matérias, desde que seja citada a fonte. Preço do exemplar: — Cr\$ 10,00. Número atrasado: — Cr\$ 12,00. Preço da assinatura anual: Cr\$ 40,00. Assinatura para outros Estados: Cr\$ 50,00.



## sumário

### REPORTAGENS

#### PETROLEO

A maior riqueza do Rio Grande do Norte

7

#### POLÍTICA ECONÔMICA

O RN ainda pode esperar pela  
indústria têxtil?

10

#### PREVIDÊNCIA

O INPS muda para melhor

12

#### CONSTRUÇÃO CIVIL

Preços estabilizam mas o mercado  
imobiliário pode saturar

16

#### PUBLICIDADE

Um negócio que ainda não acertou o passo

20

#### NEGÓCIOS

O comércio livreiro depende de mais  
escolas para crescer

23

#### AGRICULTURA

Frentes de Trabalho — um meio precário  
de lutar contra as secas

26

#### PESQUISA

A agricultura potiguar tem opções?

30

### SEÇÕES

HOMENS & EMPRESAS

4



## ○ SÃO GONÇALO VAI CRESCER

Tomando como slogan a frase "São Gonçalo vai crescer", o industrial-hoteleiro **Firmino Moura**, proprietário do **Hotel Saburá**, está lançando dois grandes loteamentos, ambos no município de São Gonçalo do Amarante, próximos ao complexo industrial do grupo **UEB**. São cerca de dois mil lotes de 1.000 metros quadrados, que serão vendidos a prazo. A renda do empreendimento **Firmino** pretende investir na ampliação do **Hotel Samburá**.

## ○ ESQUADRIAS CONFIANÇA PARA A FIAÇÃO SERIDÓ

**Fernando Bezerril**, revendedor das esquadrias de alumínio **Confiança** para o Rio Grande do Norte e Paraíba, assinou contrato com a **Fiação e Tecelagem Seridó S/A**, do grupo **UEB**, para fornecimento de todas as esquadrias da área de administração dessa indústria, no valor de Cr\$ 250 mil. Outro contrato de Cr\$ 180 mil foi firmado com a **Confecções Alpagatas**, também para fornecimento de esquadrias **Confiança**.

## ○ INHARÉ MUDA DE MÃOS

O controle acionário da indústria de molhos e condimentos **Inharé** acaba de mudar mais uma vez de mãos: desta feita, assumiu o comando da empresa **Benedito Marcondes Leite**, que comprou a parte de **Arimar França**, até então maior acionista. Antes, a família **Bezerra**, de Santa Cruz, controlava a pequena indústria. Já está na Sudene um projeto que prevê investimentos de Cr\$ 8 milhões na **Inharé**, com o que será triplicada a sua atual produção.

## ○ EMPRESA DE TRANSPORTE DE CARGAS EM MOSSORÓ

**Francisco Vilmar**, gerente da **VASP** em Mossoró, acaba de abrir uma transportadora rodoviária. Trata-se da **TRANSCAR**, que aceitará encomendas para qualquer ponto do país. Possuindo inclusive caminhões próprios, a **TRANSCAR** também atua como locadora de automóveis, mantendo em Mossoró uma frota de quatro veículos novos.

## ○ BANORTE TERÁ NOVA SEDE EM NATAL

**Francisco Cordeiro Bezerra**, gerente da **BANORTE Crédito Imobiliário S/A**, anuncia para dentro de mais 60 dias a inauguração da nova sede desta empresa em Natal. A **BANORTE** sairá da rua João Pessoa para um grande prédio na avenida Rio Branco, onde até o ano passado funcionou o **Banco Comércio e Indústria de Minas Gerais**. Está sendo investida na reforma do prédio a soma de Cr\$ 700 mil. Conterá a futura instalação da **BANORTE** com uma central de ar condicionado e fachada totalmente de vidro. **Nelson da Matta**, diretor-executivo da empresa, tem dedicado especial atenção a este projeto e faz questão de frisar que a agência de Natal da **BANORTE** será a mais bela do país.

## ○ JESSÉ FREIRE REPRESENTA NOVAS LINHAS DE MÁQUINAS

**Jessé Freire Agro Comercial S/A**, empresa que além de atuar no ramo de eletrodomésticos (**Lojas Utilitar**) também mantém em Natal e Mossoró revendas de máquinas e implementos agrícolas, passa a partir de agora a representar no Rio Grande do Norte duas novas linhas: **Perkins** (motores para caminhões, barcos, conjuntos geradores) e **Lucas-Cav** (laboratórios para testes de bombas injetoras). **José Gondim**, diretor da empresa, enumera as linhas já representadas pela **Jessé Freire Agro Comercial**: **Massey Ferguson** (tratores), **Jacto** (pulverizadores), **Baldan** (discos e implementos agrícolas), e **Pontal** (material rodante, carretas e tanques).

## ○ LOTEAMENTO SAYONARA APROVADO PELA P.M.N.

A prefeitura de Natal já aprovou as plantas do **Loteamento Sayonara**, constante de 300 lotes, situado às margens da estrada Natal-Ponta Negra, vizinho ao **Loteamento Cidade Jardim**. A **ECOCIL**, proprietária do terreno a ser loteado, já construiu um galpão no local e deslocou um trator para realizar os serviços de terraplenagem. As vendas de lotes só serão iniciadas quando todas as ruas estiverem calçadas a paralelepípedo e toda a área estiver beneficiada com água e energia elétrica.

## ○ GUARARAPES DO CEARÁ INAUGURADA EM JANEIRO

Já está marcada para janeiro de 1976 a inauguração da fábrica cearense das **Confecções Guararapes S/A**, com uma área coberta de 23 mil metros quadrados, que oferecerá quase 3.000 empregos diretos à população de Fortaleza. A Fábrica é mais ou menos do porte da de Natal e só não foi também construída no Rio Grande do Norte pela falta de incentivos oficiais, que foram facilmente obtidos no Ceará. A frente da **Guararapes do Ceará** está o industrial **Benedito Cleiton Veras Alcântara**, hoje um dos vice-presidentes do grupo comandado por **Nevaldo Rocha**.

## ○ ECOCIL AUMENTA NOVAMENTE O CAPITAL

A **ECOCIL** — Empresa de Construções Cíveis Ltda., acaba de elevar mais uma vez o seu capital social, que passa de Cr\$ 5.005.000,00 para Cr\$ 15 milhões e 205 mil. Conforme declara o engenheiro **Fernando Bezerra**, presidente da **ECOCIL**, o reforço de capital foi feito no sentido de habilitar a empresa a concorrer a obras de maior vulto, ampliando-se assim a sua faixa de disputa do mercado.

## ○ A SERTANEJA VAI INICIAR CONSTRUÇÃO

**Radir Pereira** anuncia para muito breve o início da construção da maior loja de **A Sertaneja** em Natal, em terreno situado na esquina da Av. Deodoro com a rua João Pessoa. A loja ocupará cinco andares de um prédio de 14 pavimentos, e possuirá escadas rolantes e central de ar condicionado. Por outro lado, dando prosseguimento à política de expansão da empresa, **Radir** já inaugurou as lojas de **A Sertaneja** em Pau dos Ferros e em Cuité, na Paraíba. Otimista com relação ao futuro, ele comenta o gradativo aumento do volume de vendas da sua organização nos últimos anos e frisa que, no primeiro semestre deste ano alcançou um índice de faturamento superior em 35% ao do mesmo período de 1974.

# NOVA KABI

## • UMA PREFERÊNCIA DE QUALIDADE



A NOVA KABI — Indústrias Mecânicas Kabi S/A, acaba de entregar à CHESF 12 unidades do Poli-Guindaste "MULTIBEND" Mod. KPG 80/200, que estão sendo usados na construção das barragens de Moxotô e Sobradinho. Trata-se de um equipamento versátil, utilizado para coleta, transporte, transferência, despejo, ou descarga de qualquer tipo de carga líquida, sólida ou gasosa, e foi totalmente projetado e fabricado pela NOVA KABI, há 34 anos

produzindo qualidade. O Poli-Guindaste "MULTIBEND" já vem sendo usado também pela CESP, LIGHT, FURNAS, SERVIX, CONSTRUTORA MENDES JÚNIOR, REDE FERROVIÁRIA DO NORDESTE, COSINOR, AÇONORTE, CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT, CIA. VALE DO RIO DOCE, PREFEITURAS DO RECIFE, FORTALEZA, SALVADOR, SÃO PAULO e centenas de outras empresas, o que demonstra sua versatilidade e aplicação.

**Representante das Indústrias Mecânicas KABI**  
**FORMAC S.A.**

**Rio G. do Norte — Paraíba — Pernambuco — Alagoas**  
Em Natal, Av. Duque de Caxias, 99



# Petróleo a maior riqueza do RN

**O Ministro Shigeaki Ueki vê o Rio Grande do Norte como um dos quatro Estados privilegiados com a condição de principais produtores de petróleo do país. Os "royalties", para Ueki, vão deixar o Rio Grande do Norte rico**

O jovial Ministro Shigeaki Ueki talvez em bem poucas ocasiões tenha se mostrado tão otimista e incisivo quando de sua visita ao Rio Grande do Norte para confirmar, em companhia do Presidente da Petrobrás, General Araken de Oliveira, as boas novas sobre as jazidas de petróleo em Ubarana e o potencial petrolífero da plataforma continental potiguar. Nas conversas

particulares com o Governador Tarcsísio Maia, o Ministro chegou a fazer bem humoradas tiradas a respeito da nova condição "de rico" do circunspecto administrador, enfatizando que o Rio Grande do Norte brevemente estaria recebendo "royalties" pelo petróleo, cuja produção chegará logo aos 50 mil barrís/dia, extraídos de reservas muito superiores às de Campos, até

então consideradas fantásticas.

Estranhamente, a maior notícia para a economia do Rio Grande do Norte, em todos os tempos, não teve o impacto merecido na opinião pública, talvez já confusa com tantas notícias a respeito de descobertas de petróleo. Mesmo certos setores mais esclarecidos mantiveram-se mais ou menos apáticos e indiferentes.

Quando, na realidade, há motivos, de sobra, para euforia. E euforia que contaminou o até então ponderado e reticente Ministro Ueki, cuja ênfase no anúncio da descoberta de novas jazidas petrolíferas em Ubarana beirou a emoção, no decorrer da entrevista que concedeu no Hotel Internacional dos Reis Magos. Com voz firme, Ueki asseverou que as informações eram absolutamente "honestas", certamente para esclarecer que não estava havendo exagero e nem se tratava de um anúncio para provocar a famosa "explosão de expectativa", expressão utilizada pelo ex-Ministro da Economia Roberto Campos para definir um estado de espírito coletivo diante de certas notícias otimistas, em termos de realizações e sucessos econômicos do país.

### A CONFIRMAÇÃO DE UMA EXPECTATIVA

A convicção entusiasmada do Ministro tinha uma confirmação paradoxal, mas altamente positiva, na postura tranquila do General Araken que, no seu silêncio e na expressão feliz do rosto, conferia foros de total realismo às palavras de Ueki. Porque, de fato, o anúncio oficial sobre a existência de um segundo lençol petrolífero em Ubarana precedia uma série de informações extra-oficiais, já do conhecimento de algumas pessoas ligadas ao Rio Grande do Norte e, mesmo, dos jornalistas especializados do Sul do país. Há uma semana do pronunciamento de Shigeaki Ueki, a revista "Veja" anunciara a euforia dos técnicos da Petrobrás quanto às possibilidades do Petróleo do Rio Grande do Norte, no que era acompanhada pelas informações dos grandes jornais do Rio e São Paulo.

Curiosamente, só a imprensa mantinha-se numa reserva próxima a indiferença, a ponto de não reproduzir essas notícias.

O Deputado Federal Ney Lopes de Souza, por exemplo, já havia recebido substanciais informações da Assessoria da Câmara Federal a respeito do que estava sendo reservado para o Rio Grande do Norte. E eram informações tão sensacionais que não chegaram a repercutir, talvez até por causarem incredulidade.

Porque, feitos os cálculos na ponta do lápis, as perspectivas da nova jazida de Ubarana são de proporcionar ao Rio Grande do Norte nos próximos dois anos, a quadru-



Shigeaki Ueki: "O RN sera um Estado rico"



General Araken confirma as palavras do Ministro

plicação de sua receita tributária, sem que o Estado tenha de realizar qualquer esforço fiscal ou de investimentos. São os "royalties" de que falou o Ministro Ueki.

Além disso, os técnicos da Câmara Federal haviam informado a Ney Lopes que o Rio Grande do Norte surgia como a alternativa petrolífera brasileira e, em parte, para o mundo. A Petrobrás já vinha preocupada com as perspectivas baianas, onde o ouro negro poderá deixar de jorrar na próxima década, caso não sejam detectadas novas jazidas importantes.

Como já é quase impossível se fazer reserva sobre assuntos de petróleo no Brasil, o próprio Ministro Ueki, na sua visita a Natal, numa conversa com o governador Tarcísio Maia, incluía o Rio Grande do Norte no chamado clube de novos ricos do petróleo do Brasil, ao lado da Bahia (ainda), Sergipe e Alagoas.

### ONDE O PETRÓLEO CHEGA, A RIQUEZA VEM ATRAS

Jovem político, Ney Lopes percebera que o petróleo poderia se transformar numa bandeira de luta sua e num bom suporte para a carreira política que sempre almejou.

"O petróleo — dizia Ney, antes mesmo de ser publicada a notícia — vai significar para o Rio Grande do Norte o mesmo que o ouro significou para a Califórnia, na história econômica dos Estados Unidos".

Não porque o parlamentar tivesse o dom da clarividência. Ele tivera a sorte de ser colocado a par dos acontecimentos pela Assessoria da Câmara, cujos técnicos lhe garantiram a autenticidade dos dados.

E isso porque, mesmo no estágio atual da técnica, a localização de jazidas de petróleo ainda é um jogo de sorte e, guardadas as proporções, semelhante a aventura do garimpeiro em busca de ouro e diamante no cascalho dos riachos.

No caso da jazida de Ubarana, as perfurações estavam centralizadas na formação de Açú, a primeira localizada e a primeira a provocar uma série de notícias entusiasmantes, naquela época — há dois anos —, mas contagiantes do que atualmente, conquanto sem as mesmas razões de agora. Naquela época, a Petrobrás procurava evitar o entusiasmo exagerado e estimava uma produção de, no máximo, cinco mil barris diários. Todavia, continuava fazendo fé nas potencialidades da plataforma continental potiguar.

E foi quando as sondas procuravam delimitar a formação de Açú que uma delas, casualmente, perfurou outro bolsão. Os técnicos logo perceberam que não se tratava de uma mesma jazida, mas de outra — e de possibilidades bem mais promissoras. A descoberta acidental se dera por causa de uma falha geológica, uma mera brecha na formação do solo.

Os trabalhos se concentraram, então, na nova formação, a de Tibau. O poço pioneiro revelou a condição de, somente ele, produzir cerca de 1.200 barris por dia.

Confirmada a descoberta, a máquina da Petrobrás passou a se movimentar. Está sendo providenciado

o deslocamento de mais cinco plataformas para Ubarana e, segundo os técnicos, pelo menos três já estarão funcionando a partir de janeiro.

## A OPORTUNIDADE

Enfim, o efeito das notícias sobre a existência do petróleo de Ubajara foi traumatizante. Os meios econômicos locais ainda não se recuperaram da surpresa e, como o petróleo é um fator completamente novo no panorama econômico do Rio Grande do Norte, não têm uma medida exata de avaliação. Pois há uma peculiaridade, no caso: o progresso que o petróleo possibilitará independe dos esforços dos empresários locais, no entanto, serão beneficiados como, de resto, um sem número de pessoas que entram no torvelinho.

A contrapartida está nas também honestas declarações do Ministro Ueki de que não adianta o Rio Grande do Norte sonhar com a refinaria, embora não tenha definido a sua localização — de qualquer forma, ainda um motivo de esperança.

Os índices de importação de petróleo pelo Brasil ainda preocupam as autoridades do país. No primeiro semestre foram as importações da



Ney Lopes: "O petróleo vai representar para o RN o que o ouro representou para a Califórnia"

Petrobrás as que apresentaram aumento mais significativo — da ordem de 10% —, o que está sendo justificado com a necessidade de recompor os estoques. A produção, por sua vez, vem avançando um

**O petróleo baiano — se não forem descobertas novas jazidas — tem previsão de esgotamento para a década de 80.**

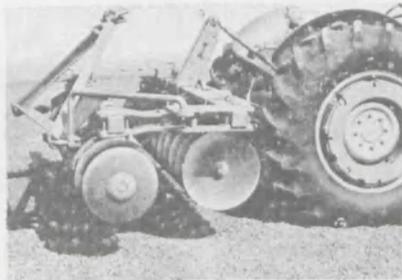
tanto lentamente, nos últimos meses, sendo situada em torno de 1%, a despeito dos avanços na plataforma submarina. Já o consumo cresceu a uma taxa aproximada de 5%.

Nesse quadro, um economista local — que ainda prefere uma posição reservada, face a situação ainda não perfeitamente clara — levanta algumas dúvidas com respeito aos investimentos necessários para que o petróleo da plataforma continental do Rio Grande do Norte jorre com todo esplendor. As opiniões são sempre bem reservadas, porque ainda pairam no ar as discussões sobre a oportunidade, ou não, dos chamados contratos de riscos, isto é, a admissão de capitais estrangeiros nas buscas a novas jazidas de petróleo em território nacional, principalmente no mar onde o processo é muito mais caro. ◊

## Agricultura se faz com máquinas. Jessé Freire Agro-Comercial tem a máquina certa para a sua fazenda.



CAIXA DE FERTILIZANTES



GRADE NIVELADORA MF30



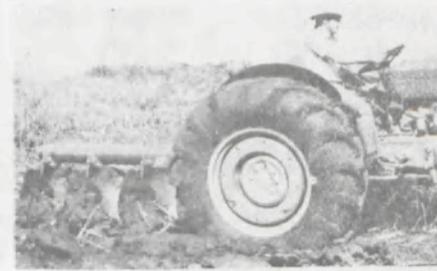
PULVERIZADOR AUTOMÁTICO



MASSEY FERGUSON 65X



CARRETA MF19



MF68 COM ARADO BÁSICO

**JESSÉ FREIRE AGRO-COMERCIAL S/A**

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

# O RN ainda pode esperar pela indústria têxtil?

**A advertência do Ministro Reis Veloso sobre a necessidade de restringir a aprovação de novos projetos têxteis para o Nordeste é vista com inquietação pelos empresários potiguares do setor. O Secretário Benivaldo Azevedo acha que, se a medida for concretizada, o Rio Grande do Norte será o mais prejudicado.**

Descoberta a sua vocação natural — a indústria de confecções e, por extensão, embora que no sentido inverso, a de fiação e tecelagem — o Rio Grande do Norte (como de resto toda a região nordestina) se vê na iminência de ter retraídos os incentivos oficiais ou a simples aquiescência ao florescimento dessa atividade.

Uma advertência do Ministro Reis Veloso, do Planejamento, feita à Sudene recentemente, se referia à necessidade de se restringir a aprovação de novos projetos para o setor têxtil, no Nordeste. Como era natural, a simples advertência bastou para generalizar um justificado clima de apreensão entre empresários, técnicos e governadores da região, principalmente porque a proposta do Ministro apresentava três

pontos cristalinamente contraditórios: 1) a região Nordeste é a maior produtora de algodão e, por afinidade, a que pode e deve cuidar da industrialização do produto; 2) a medida ministerial seria tomada tendo em vista a crise determinada pela excessiva liberalidade concedida, oficialmente, ao setor têxtil do Centro-Sul do País, do que redundou uma crise causada pela superprodução; 3) o II PND determina ou prevê a criação de um parque têxtil nordestino, com inversões de Cr\$ 6 bilhões até 1979, para uma expansão do número de fusos, que até 1978 deve estar em torno de 700 mil e deverá atingir os 2 milhões. Depois, há aparentes contradições nos pontos de vista dos Ministros Reis Veloso, do Planejamento e Rangel Reis, do Interior — a que está ligado a Sudene.

As reais determinantes da medida — que, diga-se a título de tranquilizar, continua por ora nas cogitações — ainda estão embaçadas e, pelo menos no Rio Grande do Norte, alguns empresários do setor têxtil ainda não se deram conta do que ela poderá representar, se efetivada, alguns até desconhecendo além dos seus efeitos, as suas causas. Embora outros não se façam de rogados e, ao contrário de outros mais, falem com franqueza sobre a questão.



*Raimundo Nonato: "Se essa medida for tomada, certamente será com um sentido preventivo e nunca corretivo".*

Como o industrial Getúlio Nóbrega, do grupo Nóbrega & Dantas, que já tem aprovado pela Sudene o projeto da FAMOSA — Fiação de Algodão Moco S. A. Diz ele:

— "A se impedir a implantação do parque têxtil do Nordeste, o que acontecerá? Continuaremos

mandando o nosso produto primário para fora, deixando de industrializá-lo, alimentando o interesse dos industriais do Sul, que não acreditavam no que agora já é uma realidade. O que acontece é que as nossas indústrias, porque estão se implantando agora, estão melhor aparelhadas, com maquinaria moderna e, portanto, nascem com condições de competir em qualidade e preço. E isto deixa assombrados os industriais têxteis do Sul".

Kleber Bezerra, do Grupo Theodorico Bezerra, que também já tem aprovado um projeto têxtil — o da TEXITA — Companhia Têxtil Tangará — leva o problema para outro aspecto:

— "A crise têxtil não é apenas brasileira, é mundial, e por isto acredito que, com o passar do tempo, essa pretensa medida, se efetivada, será revista. No Nordeste, principalmente no Rio Grande do Norte, esta é a única indústria que poderá se implantar, dado principalmente à nossa natural condição de principal produtor de algodão".

Para Raimundo Nonato da Costa, diretor adjunto da Confecções Guararapes, já considerada a terceira do Brasil, o Nordeste sempre deveria ter um tratamento diferente, em vista mesmo do fato natural de ser uma região de contrastes mais do que sabidos.

— "Creio que a preocupação do governo é no que se refere à demanda da produção" — diz ele. "Mas na hora em que haja colocação para a produção de fios e tecidos, sem os perigos do superestoque, tudo mudará. Se essa medida for tomada, certamente o será com

um sentido preventivo e nunca corretivo”.

## SULISTAS QUEREM BLOQUEAR

“O Nordeste está pagando pelos pecados sulistas”. Esta frase do presidente da Federação das Indústrias de Pernambuco, sr. Túlio Brandão de Matos, ao se referir ao assunto, tem sido a justificativa teórica para a tomada de posição dos empresários que estão se propondo a cair em campo em defesa do interesse regional, antes que, de um cômodo silêncio de sua parte, a medida da restrição chegue a se efetivar. E Kleber Bezerra é um dos que acham que os governadores da região, antes que seja tarde, também devem participar do escarcéu.

“Os Estados também serão grandes prejudicados nisto tudo” — diz ele. “Porque ao invés de receber o imposto sobre o valor do algodão industrializado, vão continuar a receber sobre o produto bruto”.

E há também o aspecto social, lembra Kleber Bezerra:

“A indústria têxtil utiliza uma razoável mão de obra e em nosso Estado, como em todo o Nordeste, a escassez de oferta de emprego cada vez mais se acentua, porque todo dia há jovens atingindo a idade do trabalho, sem que haja empregos”.

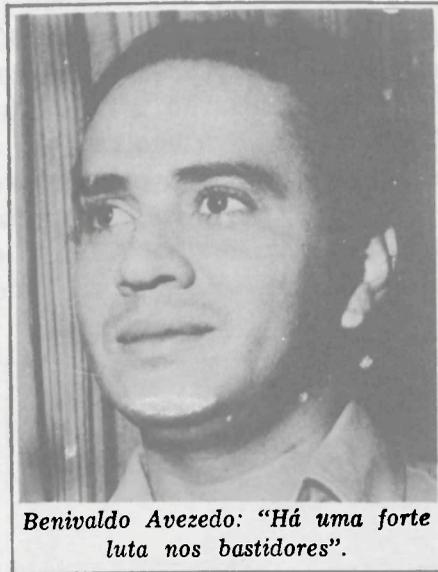
— “Só teremos vantagens como produtores de algodão, na hora em que mandarmos para fora o produto industrializado” — diz Getúlio Nóbrega. “E isto é o que os empresários sulistas querem bloquear de qualquer maneira. Eles têm a seu favor, sem dúvida, o fato de não se conhecer a profundidade da crise por que passa hoje o setor têxtil. Eles justificam: se há pouca demanda, não deve haver mais produção. Mas quem é que pode dizer se dentro de um ano tudo não estará mudado?”

## LUTA NOS BASTIDORES

Para o economista Benivaldo Azevedo, Secretário de Indústria e Comércio do Rio Grande do Norte, caso as restrições preconizadas pelo Ministro Reis Veloso venham a se tornar realidade, o nosso será o Estado mais prejudicado, uma vez que se evapora a possibilidade de montarmos o nosso polo industrial

têxtil, consumidor da matéria prima que produzimos da melhor qualidade.

Angelo Lagrotta, diretor administrativo da Fiação Borborema S. A., no entanto, acha que a medida não será tomada e, mesmo o sendo, não atingirá a sua empresa. Realmente, a Borborema, hoje com 15.000 fusos, está com um projeto aprovado pela Sudene, para duplicar essa capacidade, embora que não através dos artigos 34/18. Lagrotta ainda considera a coisa pelo lado preventivo, uma cautela governamental para evitar o recrudescimento da crise nascida no Centro-Sul.

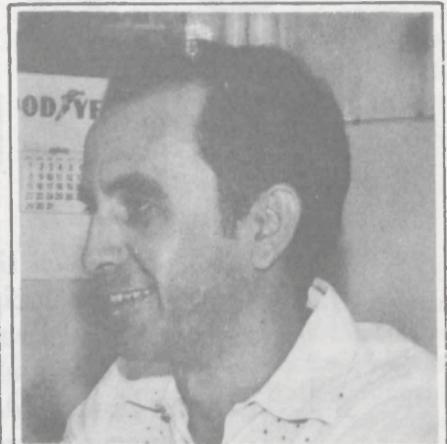


Benivaldo Azevedo: “Há uma forte luta nos bastidores”.

E as considerações se vão somando, heterogêneas e ao mesmo tempo coerentes, no instante em que se referem à defesa da vocação natural da região. Na realidade, não é de agora que a própria Sudene tem manobrado o freio, na hora da aprovação de projetos em demasia, para um mesmo setor, e a própria reestruturação dos sistemas de concessão de incentivos fiscais, tem uma série de medidas cerceativas que regem a regulamentação do FINOR — Fundo de Investimentos do Nordeste. Raimundo Nonato da Costa é um dos que reconhecem esse ponto e Getúlio Nóbrega chega a lembrar que sequer o total de fusos preconizados pela Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste, para a região, ainda foi atingido. Do que se supõe que qualquer medida que venha a ser tomada o seja apenas no terreno da prevenção, embora que na tentativa de consertar os erros advindos do excesso de oferta instalado no Centro-Sul.

— “Está se programando uma

parada” — diz Kleber Bezerra — “uma tomada de posição. Talvez até para que, depois, o próprio Nordeste venha a ser beneficiado, porque não há de ser ele prejudicado, certamente, pois o setor têxtil é a sua vocação natural. Principalmente no Rio Grande do Norte”.



Kleber Bezerra: “Está se programando uma parada, uma tomada de posição”.

Realmente, o Rio Grande do Norte hoje produz 47 mil e 900 peças de confecções diariamente, devendo até o começo de 1976 estar produzindo 188 mil. Dentro de mais alguns tempos, com o pleno funcionamento dos projetos de expansão das fábricas aqui sediadas, seremos 30% da produção nacional. A Indústria Têxtil Seridó, do grupo UEB (União de Empresas Brasileiras) se propõe a, dentro de pouco tempo consumir algodão não apenas do RN mas também do Ceará, além de fio poliéster produzido na Paraíba, em Pernambuco e na Bahia, devendo comercializar a sua produção para o exterior — o que representa inclusive divisas, em termos nacionais.

Tudo isto ocorrerá, face à expectativa atual, se forem fundadas as assertivas dos entendidos em crises conjunturais, como se quer seja a crise da indústria têxtil no Brasil: considerando-se que a implantação de um projeto têxtil demora um mínimo de quatro anos para entrar em funcionamento, é de se esperar que, dentro desse espaço de tempo, as coisas não apenas se modifiquem mas — principalmente — melhorem.

— “Há uma forte luta nos bastidores” — diz Benivaldo Azevedo. “Mas, mesmo assim, não acredito que haverá restrições drásticas. Haverá, sim, uma seleção mais rigorosa”.

# O INPS muda para melhor

**O INPS nunca tinha possuído uma boa imagem perante a opinião pública, principalmente por conta do insatisfatório serviço de assistência médica aos seus segurados. O nome da autarquia estava sempre vinculado a desorganização, a filas insuportáveis e a um sem número de falhas que o povo não cansava de reprovar. Hoje, a situação começa a mudar. E, pela primeira vez, ouvem-se os aplausos à atuação do órgão. O artífice das mudanças do INPS no Rio Grande do Norte, o Superintendente Antônio de Moraes, explica como o Instituto está corrigindo os erros do passado.**

O propósito da presidência do INPS de transformar o órgão radicalmente, eliminando as distorções herdadas da sua estrutura excessivamente burocrática e centralizada, já começa a surtir efeitos no Rio Grande do Norte, pela ação rápida que a Superintendência local está imprimindo ao seu Plano de Pronta Ação.

Em nosso Estado, o artífice das mudanças é o superintendente Antônio de Moraes, um antigo servidor previdenciário, que foi indicado para o cargo pelo próprio presidente do INPS, Reinhold Stephanes, com o apoio do governador Tarcísio Maia, de quem foi companheiro durante quatro anos, no Conselho Deliberativo da Sudene, função que ainda ocupa, agora como representante do Ministério do Trabalho.

Em Natal, como em todas as superintendências do INPS, o chamado Plano de Pronta Ação para o ano de 1975 está tendo seguimento, através de seus objetivos globais, que servirão de base para as ações de várias linhas de atividade. Esses objetivos são, especificamente: 1) melhoria das técnicas; 2) ampliação dos serviços; 3) modernização da administração.

Conquanto esteja havendo uma ação concomitante, englobando os três objetivos básicos, pode-se dizer



Antônio de Moraes: "O INPS vive uma nova realidade em todo o país".

que o início do Plano foi o ato de "arrumar a casa", ou seja: dar condições ao próprio funcionalismo, para a desincumbência das novas tarefas — que não são poucas. E também dar *status* à Diretoria de Planejamento, setor que acompanha e avalia a execução dos programas, planos e projetos nos diversos setores de atividades afins, de acordo com as diretrizes fixadas pelo Ministério da Previdência Social.

Exteriormente, a primeira medida tomada foi a promoção de uma melhor imagem do Instituto, perante o segurado, medida integrante de uma espécie de modelo de gestão, que rege a caracteriza a atribuição de todos os setores e a prestação dos diversos serviços.

A assistência médica — o pomo das discórdias permanentes entre o INPS e o segurado — é o setor mais evolutivo da nova ação, havendo hoje um desenvolvimento franco das diretrizes traçadas para que ele funcione em moldes completamente diversos dos anteriores.

No Rio Grande do Norte, na gestão do superintendente Antônio de Moraes, já começou a integração na área da assistência médica, envolvendo órgãos federais, estaduais e municipais, entidades particulares, empresas, sindicatos, etc.

— "Tudo visando a somar esforços, para eliminar as atividades paralelas, ou órgãos esparsos que fazem o mesmo serviço" — diz o superintendente. "E ao mesmo tempo promover um certo alívio para o próprio pessoal, quando é o caso dele não ter condições de atender à demanda insatisfeita".

O projeto de Assistência Médica visa, assim, o progressivo descongestionamento do sistema previdenciário.

rio, aliviando a carga de trabalho direto, através do credenciamento de médicos e dos convênios com entidades diversas. Procurando também desenvolver estudos locais da rede de atendimento próprio e contratada, de modo a melhor distribuí-la em função da demanda.

A descentralização dos serviços e a não exigência de documentação nas emergências, foram medidas de resultados altamente satisfatórios, principalmente na assistência ambulatorial.

## CONVÊNIOS NO RN

A filosofia do Plano de Pronta Ação/75, no setor de assistência médica, começou a ser posta em prática no RN com a assinatura de convênio com a Universidade Federal.

— “Através desse convênio” — diz Antônio de Moraes — “o Instituto obtém um serviço mais eficiente e de melhor qualidade, uma vez que na Universidade se encontram os médicos que ensinam a Medicina, um corpo médico tecnicamente capacitado. E há também os equipamentos adequados a um melhor desempenho”.

Com o Estado, foi dado o primeiro passo através de convênio com o Hospital da Polícia Militar.

— “O Comandante Heider Nogueira Mendes” — diz o médico Jair Nogueira, chefe do setor médico do INPS local — “logo que assumiu o posto interessou-se e pleiteou o convênio, tratando de criar as condições à sua assinatura. Depois, uma comissão de classificação foi lá e não teve dúvidas em colocar o hospital na primeira categoria, em todas as especialidades — clínica médica, cirúrgica e obstetrícia”.

Ainda com o Estado o INPS tem em andamento convênios com a Secretaria de Saúde, para prestação de atendimento ambulatorial. Estão em fase de identificação os postos de saúde localizados em áreas onde haja população insatisfeita. Por exemplo: a Secretaria tem um posto na Cidade da Esperança e como a população daquele núcleo residencial, vinculada ao INPS, tem que se deslocar para a Ribeira ou para as Rocas, para ser atendida, mais prático (para o INPS) e mais cômodo (para os segurados) será atendê-la lá mesmo.

O convênio com a Universidade propicia o atendimento de segurados em todos os setores clínicos,

principalmente no atendimento de urgência.

— “O que o INPS quer é ampliar a assistência médica, ambulatorial e hospitalar” — diz o superintendente Antônio de Moraes. “Para isto está se utilizando dessa estratégia: convênios e mais credenciamento de médicos, nas especialidades em que a demanda excessiva justifique as contratações. E mais, o credenciamento de hospitais, nos lugares onde haja carência de leitos.

Quatro hospitais do interior (Canguaretama, Goianinha, São Paulo do Potengi e Pendências) estão para ser visitados pela comissão de classificação, para posterior agregação ao sistema. O mesmo ocorre com o moderno hospital de Macau, recém construído e com o Hospital Walfredo Gurgel, em Natal, que já está classificado como de primeira categoria.



Jair Nogueira: “O que o INPS quer é ampliar a assistência médica, ambulatorial e hospitalar”.

No tocante a empresas industriais, o Instituto credencia uma empresa médica, para que se encarregue do atendimento aos previdenciários. A Confecções Guararapes é a primeira fábrica potiguar integrante desse tipo de convênio, através da Intermédica, firma especializada que tem como diretor o médico Sidney Gurgel.

— “Com relação aos sindicatos, vários convênios estão em funcionamento” — diz o médico Jair Nogueira. E cita: Sindicato dos Trabalhadores na Indústria de Construção Civil, Sindicato dos empregados em estabelecimentos bancários, Sindicato dos empregados no comércio, Sindicato de oficiais barbeiros, cabeleiros e similares, Sindicato dos empre-

gados em estabelecimentos bancários e no comércio de Mossoró. A caminho, o do Sindicato dos trabalhadores nas indústrias do Estado e outros.

Nesse tipo de convênio, o INPS paga uma subvenção para ser aplicada na assistência ambulatorial, médica e odontológica. Os empregados e seus dependentes são assistidos e podem ainda fazer uma opção: não desejando os préstimos do Sindicato, podem procurar os postos do INPS.

## INTERIOR E CREDENCIAMENTOS

A interiorização do INPS é uma determinação natural das mudanças institucionais e mutações básicas que se operam hoje na Previdência e Assistência Social. Hoje se tenta o que há oito anos foi uma premissa, quando da unificação dos Institutos de Previdência — e o próprio Governo sabe que os propósitos daquela medida não foram atingidos em sua plenitude.

Seria necessária a criação do Ministério de Previdência e Assistência Social, exclusivamente voltado para o problema, para que se começasse a atingir o alto nível de prioridade que se queria atribuir à dimensão social do próprio processo de desenvolvimento nacional, conforme preconizava o Presidente Ernesto Geisel, na posse do Ministro Nascimento e Silva, no MPAS.

No Rio Grande do Norte a interiorização já é um fato: hoje há seis agências nas cidades de Mossoró, Macau, Areia Branca, Açú, Currais Novos e Caicó. E dentro em breve estarão funcionando as de Santo Antônio, Pau dos Ferros e Santa Cruz.

Com vistas à efetivação cada vez mais realista dessa interiorização, a superintendência local do INPS está aguardando a publicação da minuta do convênio que vai propiciar convênios com as Prefeituras das cidades onde o número de segurados exceda a capacidade de atendimento das agências dos municípios-polos, dos postos de saúde, dos sindicatos, etc. Esse atendimento será o ambulatorial, de urgência, e para propiciá-lo o INPS pagará subvenções às Prefeituras, inicialmente para que elas se equipem ou ampliem instalações já existentes e depois para que mantenham os serviços.

O caso das contratações de médicos (diversas especialidades), far-

macêuticos e odontólogos, o superintendente explica assim:

— “De princípio, houve uma série de contratos, uma espécie de contratação precária, mediante informações colhidas entre o próprio pessoal do Instituto. Outro critério foi o aproveitamento de antigos rondonistas, que ao tempo dos estágios haviam deixado a marca de sua eficiência, de sua dedicação. Outros mais foram contratados levando-se em conta os currículos apresentados, a boa qualificação profissional. Em todos os casos, escolhemos sempre os mais capacitados, pois outro critério não poderia ser adotado, levando-se em conta a segurança do segurado”.

Todo o pessoal credenciado, no entanto, dentro em breve vai se submeter a concurso, que o INPS efetuará em todo o território nacional, por delegação do DASP. Será um concurso para trinta e três especialidades e o pessoal recém admitido tem inscrição ex-ofício: caso algum médico não se submeta às provas, está automaticamente excluído, o mesmo ocorrendo na eventualidade de não conseguir bons resultados nos mesmos.

## MAIS AÇÃO NO RN

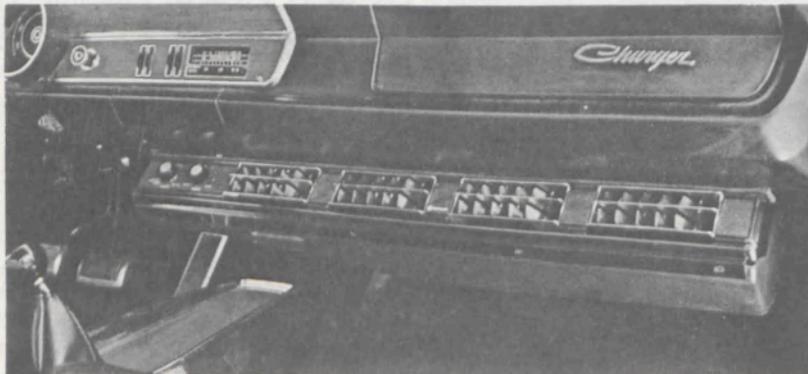
O médico Jair Nogueira alinha outras atividades do INPS no Rio Grande do Norte, já em funcionamento ou a caminho disto, a médio prazo. O Hospital Francisco Menescal, de Mossoró, por exemplo. Lá o INPS já mantém um ambulatório, que será ampliado, inclusive dotado de laboratório de análises clínicas — e neste caso está sendo posta em prática mais uma determinação do Plano de Pronta Ação que reconhece haver um flagrante contraste, principalmente na área médica, entre a precisão e a velocidade necessárias para o serviço laboratorial e o tipo de atendimento posto à disposição do Instituto. O Roberto Menescal, por outro lado, embora já preencha as suas finalidades em matéria de leitos, será transformado num amplo ambulatório e num posto de atendimento de urgência, para funcionar 24 horas por dia, com equipe médica permanente — devendo ser contratados outros profissionais, em diversas especialidades.

Em Currais Novos, providências estão sendo tomadas para o funcionamento de três ambulatórios, liga-

dos à própria agência local, sendo para isto necessária a contratação de médicos, farmacólogos e odontólogos.

Lembra o superintendente Antônio de Moraes que, no entanto, a ação do INPS no nosso Estado não se restringe apenas ao setor médico e diz que também seremos aquinhoados com os benefícios da FUNAMES — Fundação Nacional de Assistência Médico-Social, que está sendo criada a nível nacional, por iniciativa do próprio Ministério de Previdência e Assistência Social. A FUNAMES executará a ação do Conselho de Desenvolvimento Social — CDS — órgão que coordena toda política social do governo do presidente Geisel. O Conselho tem como principal instrumento de apoio o FAS — Fundo de Apoio ao Desenvolvimento — destinado a financiar a prazos longos e a juros baixos, programas e projetos de caráter social, que se enquadrem nas prioridades dos planos nacionais de desenvolvimento. O seu órgão gestor é a Caixa Econômica Federal e o INPS no momento está recebendo o seu regulamento, que será enviado às empresas (hospitais públicos ou privados)

## MUITAS VEZES SEU CARRO SE TRANSFORMA QUASE NUM FORNO. PARE DE SUAR. VÁ A DIEL!



Deixe de suar. Compre o AR CONDICIONADO EATON, com garantia de 12 meses ou 20 mil Km. O único que oferece assistência técnica perfeita em todo o país. Com EATON, dentro do seu carro o tempo é sempre bom, com muito ar puro.

## DIEL Peças e Acessórios Ltda

AGORA EM NOVAS E AMPLAS INSTALAÇÕES PARA SERVÍ-LO MELHOR.

AV. RIO BRANCO, 169 - FONE 2-0209 - NATAL - RN

que tenham planos de ampliação, modernização, aquisição de equipamentos, podendo até ser financiada a construção de novas unidades.

## NOVA AGÊNCIA METROPOLITANA

Com relação à aquisição do prédio onde funciona a Reitoria da UFRN — que passará para o Campus Universitário brevemente — diz o médico Jair Nogueira que o processo de compra já se encontra na Secretaria de Serviços Gerais e de Patrimônio do INPS, no Rio de Janeiro, devendo haver definição a favor da compra dentro de breves dias. Lá (na avenida Hermes da Fonseca) será instalada a Agência Metropolitana do INPS em Natal, que funciona hoje no mesmo edifício da Superintendência — já pequeno para a gama de serviços que os dois órgãos específicos lhes tem atribuído. De acordo com as próprias determinações do Plano de Pronta Ação, os setores de supervisão (Superintendência) e de execução (agência metropolitana) devem ser separados, para um melhor fluxo da própria natureza de suas atribuições. No prédio adquirido à Reitoria, funcionarão os setores de execução (burocracia) relacionados com as áreas de assistência médica, seguros sociais, bem estar, arrecadação e fiscalização, pessoal, patrimônio e setor financeiro.

## IDOSOS, BENEFÍCIOS, ETC.

A assistência aos idosos — outra meta do programa de universalização da Previdência — está tendo franco desenvolvimento no RN, diz o superintendente Moraes. Hoje já há 158 casos de idosos, com carnês distribuídos, sendo atendidos pela rede bancária e outros 600 estão para ser enquadrados.

O sistema de crédito automático — pelo qual o aposentado ou pensionista pode ter seu benefício depositado em conta bancária, em estabelecimento de sua preferência — é outra medida também já desenvolvida em nosso Estado, pela Superintendência local.

Um rigoroso sistema de fiscalização está sendo posto em prática, igualmente, para que o atendimento ao segurado seja o mais eficiente possível e os próprios médicos não

escapam desse rigor, estando obrigados a se encontrarem nos postos de ação pelo menos uma hora antes do tempo previsto para o início das atividades. As filas nos locais de atendimento se acabaram, porque se estabeleceu um novo expediente para o pessoal, pelo qual os portões são abertos às seis horas da manhã, formando-se as filas já no interior dos prédios, às portas das diversas clínicas.

O superintendente Antônio de Moraes — um pernambucano com raízes no RN, até bem pouco subsecretário de pessoal da Superinten-

dência do INPS em Recife — está cada vez mais empenhado a por em prática em nosso Estado todas as medidas emanadas da direção geral do órgão e consubstanciadas no Plano de Pronta Ação. Sem interesse, pelo menos de imediato, em que se modifique a situação de *deficit* financeiro, hoje flagrante no INPS local: no mês de maio, por exemplo, a arrecadação do Instituto no Rio Grande do Norte foi de Cr\$ 9.950044,21 para um desembolso da ordem de Cr\$ 12.289.758,55, referente ao pagamento de pensões, aposentadorias, auxílios e acidentes de trabalho. ◊



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



**CATERPILLAR**

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

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

A moderna agricultura já chegou ao Brasil.

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

Mas você é quem garante o sucesso dos resultados.

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

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

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

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

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

E conheça as máquinas dos grandes sucessos.



**marcosa s.a.**

MÁQUINAS, REPRESENTAÇÕES, COMÉRCIO E INDÚSTRIA

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

J. PESSOA - Paraíba  
BR - 101, n.º 235

FORTALEZA - Ceará  
Rua Castro e Silva, 204/B

# Preços estabilizam mas mercado imobiliário pode saturar

A política de reajuste de preços determinada pelo Governo Federal, aditada à escassez de matérias primas e ao rush de obras públicas, programadas para o final das administrações estaduais, provocaram um violento aumento nos preços dos materiais de construção, no final de 1974. Esse estado de coisas, que se transformou numa quase crise do setor, ainda perdura atualmente, embora em proporções bem menores e, no entender da maioria dos empresários potiguares ligados às construções civis, hoje praticamente a situação está estabilizada. Cita-se, até, uma alentadora proporção de demanda bem superior, hoje, do que em período idêntico do ano passado — tanto na evasão dos materiais quanto nos contratos de obras.

A alta nos preços dos principais materiais da indústria da construção civil está minimizada — esta é a opinião generalizada das firmas construtoras e, porque não se está na expectativa de possíveis aumentos, já se pode programar listagem para concorrência sem o medo de ter que reajustar preços com as obras a meio, incorrendo em mal entendidos que, no final das contas, só atrasam o andamento dos cronogramas de trabalho.

Para o engenheiro Haroldo Azevedo, da Construtora Seridó Ltda., o aumento dos custos da construção civil foram, nos dois últimos anos, tranquilamente, na base dos 150/200%, embora hoje essa proporção esteja consideravelmente diminuída. No entanto, persiste atualmente uma desigual proporção de preços, entre os materiais mais representativos no rol das principais necessidades do setor, como o cimento, o ferro, o tijolo, a madeira e a brita (Vide quadro).

No entender de Rui Câmara, um dos diretores do Armazém Pará



Miguel Oliveira: "Os preços tem a estabilizar"

e da Casa do Construtor (madeira e ferro), hoje há mais oferta do que procura, e por isto os preços podem permanecer mais ou menos estabilizados. Para ele, no auge da crise (entre outubro e dezembro de 1974) vários foram os fatores que contribuíram para o aviltamento dos preços, dentre eles o transporte, inclusive o marítimo. No caso específico do RN, já no início de

1975 houve as enchentes, que parcialmente isolaram o Estado dos centros produtores e exportadores de materiais.

Miguel Oliveira, diretor superintendente da firma Queiroz Oliveira, uma das maiores organizações do comércio de materiais de construção, no Estado, acha que ainda hoje se sente o reflexo da crise, mas a tendência é a situação normalizar — ou quando menos, ficar estável um período, mesmo porque, como qualquer outro setor ligado à política econômico financeira do País, o da construção civil vive na expectativa das nuances do sistema.

## MANOBRA, MAS NÃO TANTO

Porque hoje o rush de obras públicas terminou, e os novos governos estaduais estão ainda programando etapas de trabalho, a produção de materiais está maior do que a procura — o que força a estabilização dos preços e não dá condições a que ocorra o que Haroldo Azevedo considera uma das principais razões para a subida desenfreada de cotação de artigos, no ano passado: a estocagem escondida de muitos materiais, que iam sendo liberados para o consumo na proporção da falta e ao sabor das

### PREÇOS DOS PRINCIPAIS MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO

Mês	Cimento (Saco)	Ferro (Quilo)	Brita (m 3)	Madeira * (Metro Pinho 3a.)	Tijolo (Milheiro)
Out./74	16,50	8,00	90,00	16,00	400,00
Nov./74	16,80	8,00	95,00	15,50	400,00
Dez./74	20,48	7,50	100,00	15,00	400,00
Jan./75	20,98	6,00	110,00	12,00	400,00
Fev./75	21,20	5,50	120,00	11,00	400,00
Mar./75	21,20	5,00	130,00	9,50	400,00

\* Andiroba — em Out./74, Cr\$ 1.500,00 o m 3 — Em Mar./75, Cr\$ 1.200,00  
Massaranduba — em Out./74, Cr\$ 1.600,00 o m 3 — Em Mar./75, Cr\$ 1.400,00

remarcações sempre para mais. Miguel Oliveira acha que isto, de fato, ocorreu, embora a sua firma não tenha usado o expediente. "Sempre expusemos o que tínhamos para vender, entregando pelo preço justo, que nos propiciasse uma margem justa de lucro, capaz de nos dar condições de reposição" — diz ele.

No entanto, no panorama geral dos preços diminuídos, um produto atualmente escala uma ascendente tabela de remarcações: o cimento. No passado, quando maior era a crise, ele tinha preço mais baixo do que atualmente. Em outubro custava Cr\$ 16,05 o saco. Hoje, Cr\$ 21,20. O ferro, por seu turno, atingiu Cr\$ 8,00 no ano passado (o quilo) estando atualmente por Cr\$ 5,00. Com a brita também tem existido um incontável processo de aumento. De Cr\$ 90,00 em outubro, passou para Cr\$ 130,00 em março, o metro cúbico.

De qualquer maneira, mesmo que os preços de muitos materiais, hoje, estejam bem menores do que no tempo da crise, e considerando-se o aumento de 150/200% de que fala Haroldo Azevedo, pode-se sentir a avassaladora corrida inflacionária desses preços no fato palpável que qualquer construtor ou comerciante do ramo corrobora: nos



Haroldo Azevedo: "Vai ocorrer a saturação, mas enquanto isso vamos construindo"

dias atuais, não se gasta menos de Cr\$ 250/300 mil na construção de uma casa que há dois anos era levantada por apenas Cr\$ 80/120 mil.

Apesar do que as perspectivas para o corrente ano são as melhores, dizem eles. Pois, hoje em Natal todo mundo constrói casas para vender, da empresa ou órgão especializado até o profissional liberal que amalha poupança e emprega no sabidamente rentável mercado imobiliário.

— "O mercado vive uma fase normal" — diz Miguel Oliveira —

"e deverá melhorar, principalmente quando se sabe, por exemplo, que a Caixa Econômica Federal estuda um aumento de prazos de financiamento, o que propiciará um maior número de obras particulares".

Atualmente com cerca de 20 firmas construtoras, Natal é um dos mercados imobiliários mais movimentados da Região, guardadas as proporções. Nos quatro cantos da cidade, no bairro mais chique ou no subúrbio mais afastado, há sempre obras em execução, do levantamento de novas unidades à reforma de prédios antigos. Isto sem se falar nos programas oficiais de implantação de conjuntos residenciais, que em 1975 têm cronograma de trabalho dos mais intensos.

— "Vai ocorrer a saturação, evidentemente" — diz Haroldo Azevedo. "Como todo negócio, já agora a médio prazo se espera que o mercado imobiliário sofra esse fenômeno natural. Mas, enquanto isto, vamos construindo".

O seu ponto de vista é o de Rui Câmara, do Armazém Pará Casa do Construtor:

— "Já hoje existem em Natal muitas casas construídas, sem ter quem compre. Isto é um mau sinal, porque a continuar esse ritmo, dentro em breve se deixará de construir" ○

## CONJUNTOS SANITÁRIOS (últimos lançamentos) E MUITAS COISAS MAIS !

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



# GALVÃO MESQUITA FERRAGENS S/A

Matriz: Dr. Barata, 217/219

Câmara Cascudo, 210/216 (Galeria)



# ASSOCIAÇÃO DE POUPANÇA E EMPRÉSTIMO RIOGRANDENSE DO NORTE — APERN

AGENTE FINANCEIRO DO BANCO NACIONAL DA HABITAÇÃO - PÇA. PE. JOÃO MARIA, 78 - NATAL — RN

## RELATÓRIO DA DIRETORIA

Senhores Associados,

Apraz-nos a apresentar-lhes os resultados auferidos em balanço pela APERN no primeiro semestre do corrente ano ao mesmo tempo que estabelecemos alguns quadros para efeito de comparação tomando por base os resultados de 30 de junho de 1974 e os agora apurados em 30 de junho de 1975.

Pelos números, conferidos em nossos balanços pelo BNH, conseguimos apreciável progresso em todos os setores de nossas atividades, num índice em constante ascensão desde 1968 quando a APERN foi fundada, valendo, contudo, destacar, entre outros dados, os seguintes:

- 1) A marca atingida em cruzeiros depositados: Cr\$ 55.972.592,29.
- 2) A marca alcançada em Cadernetas: 68.602
- 3) O rendimento distribuído aos nossos associados-depositantes Cr\$ 15.864.424,68.

Embora os números acima mesmo dispensem comentários, por falarem por si mesmo, quanto a confiança que merecemos no meio em que atuamos, tendo como ponto de fixação o nosso endereço aqui em Natal, à Praça Padre João Maria, 78, e no endereço de nossa agência de Mossoró, à Praça Santos Dumont, 20.

Com efeito, considerando que em média cada família se constitui cinco pessoas temos em cada natalense ou mossoroense o mínimo de uma Caderneta APERN. Por essa razão mesmo é que já estamos cuidando das instalações de uma agência no bairro do Alecrim como exigência do crescente índice de preferência da população natalense para com a nossa Associação de Poupança e Empréstimo como provam os números deste relatório e de balanço que se segue.

### APLICAÇÃO E GARANTIA HIPOTECÁRIA

Para facilitar uma avaliação dos números quan-

QUADRO 1

	JUNHO/1974	JUNHO/1975	SUCREMENTO
Valor das aplicações	65.593.375,43	97.707.272,46	49%
Nº de casas financias das .....	3.728	4.164	12%
Valor das Hipotecas recebidas como garan- tia .....	129.031.466,16	193.764.976,38	50%

OBS: Dos valores acima aplicados pela APERN em financiamento de imóveis 58% são de recursos próprios, o que nos tem valido melhores rendimentos, além de uma invejável posição de crédito junto ao BNH. Assim é que dos Cr\$ 193.764.976,38, nada menos de Cr\$ 97.707.272,46 são recursos da própria APERN.

### NÚMERO DE CADERNETAS E VALORES CAPTADOS

Apresentamos o quadro seguinte (2) os números relativos às Cadernetas e os valores captados numa progressão altamente incentivadora para o trabalho que desenvolvemos com a confiança e o apoio dos nossos associados, motivando inclusive a nossa decisão de abriremos uma agência-filial no bairro do Alecrim, com o objetivo de não apenas atendermos ao crescimento constante, desafogando a nossa agência-matriz, mas atendermos, também, ao bairro que mais cresce em Natal em índices tão progressistas quanto os da própria APERN.

QUADRO 2

	JUNHO/74	JUNHO/75	SUCREMENTO
Nº de Cadernetas	59.986	68.602	14,3
Valor	36.625.011,86	55.972.592,29	53,0

OBS: Considerando a estimativa da população natalense em 320 mil, temos aí uma média de pelo menos uma Caderneta APERN para cada família de Natal.

aos nossos associados-depositantes entre dividendos e correção monetária.

Eis os números:

QUADRO 3

	JUNHO/74	JUNHO/75	INCREMENTO
Lucro líquido	1.030.847,80	2.623.260,20	254%
Reservas	3.460.900,30	5.303.754,03	53%
Rendimentos distribuídos aos associados .....	5.237.981,87	15.864.424,68	303%

OBS: Os rendimentos por último especificados já foram creditados em todas as Cadernetas de Poupança dos nossos associados-depositantes.

### UMA PALAVRA DE AGRADECIMENTO

Ao final deste relatório, com a apresentação do nosso balanço relativo ao 1º Semestre do corrente ano, queremos manifestar nosso melhor agradecimento primeiramente aos nossos associados-depositantes pela confiança redobradamente manifestada, permanecendo conosco anos que já se vão em seis, da mesma forma que cada um se constitui numa espécie de "Corrente de Confiança" ao propagarem com os familiares, amigos e conhecidos os rendimentos auferidos e as garantias que tem para os seus depósitos na APERN.

Uma palavra que não poderia faltar queremos dirigir ao nosso quadro de funcionários, no agradecimento pelo zelo e competência com que tem cumprido suas tarefas, formando todos uma família que desejamos seja a continuação de nossa própria e dos nossos associados-depositantes.

Natal, 16 de julho de 1975.

to a severa prática de aplicação que adotamos como uma das principais causas do êxito da APERN, organizamos o quadro a seguir (1) mostrando (a) os valores aplicados até 30 de junho de 1974 e, a seguir, os valores até 30 de junho de 1975, com um incremento podemos classificar de sensacional, da mesma forma que mostramos a segurança dos valores aplicados pelos (b) valores que recebemos em garantia, na proporção de quase dois cruzeiros para cada um cruzeiro aplicado.

## RESULTADOS FINAIS

Por último, chegamos aos resultados finais que ilustram com seus números este relatório na medida em que apresentamos um incremento de 254 por cento sobre os lucros auferidos em junho de 1974. Com efeito, se esse percentual parece espantoso, apresentamos um outro ainda maior e melhor: o incremento de 303 por cento nos rendimentos que distribuímos

Alvaro Alberto Souto Filgueira Barreto  
Presidente do Conselho de Orientação

Fernando Antônio Barreto e Paiva  
Administrador Geral

Olímpio Procópio de Moura  
Adm. de Operações e Finanças

### BALANÇO GERAL ENCERRADO EM 30 DE JUNHO DE 1975.

<u>A T I V O</u>			
<b>DISPONÍVEL</b>			
Caixa.....	441.727,59		
Depósitos em Bancos.....	1.481.295,49		
Obrigações Reajustáveis do Tesouro Nacional.....	3.280.000,00		
Depósitos no Banco Nacional da Habitação-FAL.....	5.159.153,78	10.362.176,86	
<b>REALIZÁVEL</b>			
Financiamentos Imobiliários.....	87.415.423,49		
Aplicações Diversas.....	8.215.610,21		
Outros Créditos.....	2.076.238,76	97.707.272,46	
<b>IMOBILIZADO</b>			
Bens Moveis de Uso.....	623.823,89		
Bens Imoveis de Uso.....	447.969,16	1.071.793,05	
<b>DESPESA PENDENTE</b>			
Despesas a Apropriar.....		282.170,36	
Subsoma.....		109.423.412,73	
<b>COMPENSAÇÃO</b>			
Vlrs. em Garantia, Custodia ou Cobrança Recebida.....	193.868.176,38		
Dep. de Vlrs. em Garantia, Custodia ou Cobrança.....	680.000,00		
Abertura de Crédito e Outros Direitos Potenciais.....	276.242,67	194.824.419,05	
Soma.....		304.247.831,78	
<u>P A S S I V O</u>			
<b>PATRIMONIO SOCIAL</b>			
Recursos Proprios.....	3.422.693,52		
Resultados a Apropriar.....	2.172.657,81		
Recursos dos Associados.....	55.972.592,29	61.567.943,62	
<b>EXIGÍVEL</b>			
Recursos de Terceiros.....	41.245.817,41		
Credores Diversos e Provisões.....	2.569.891,54		
Outras Exibibilidades.....	3.268.854,01	47.084.562,96	
<b>RECEITA GERAL</b>			
Receita a Apropriar.....		770.906,15	
Subsoma.....		109.423.412,73	
<b>COMPENSAÇÃO</b>			
Credores por Garantia, Custodia ou Cobrança.....	193.868.176,38		
Vlrs. em Garantia, Custodia ou Cobrança Entregue.....	680.000,00		
Contrato de Crédito e Outras Obrigações.....	276.242,67	194.824.419,05	
Soma.....		304.247.831,78	

### DEMONSTRAÇÃO DA CONTA RECEITA E DESPESA EM 30 DE JUNHO DE 1975.

<u>D É B I T O</u>			
1 - Orgãos Sociais, pessoal, imposto e outras despesas administrativas.....	710.230,21		
2 - Depreciação do Ativo Fixo, Gastos de Organização e perdas diversas.....	610.646,13		
3 - Comissões, Taxas, Juros, Correção e outras despesas com operações passivas.....	10.504.363,34	11.825.239,68	
4 - DISTRIBUIÇÃO DO RESULTADO LÍQUIDO			
a) Fundo de Reserva.....	262.326,02		
b) Fundo de Emergencia.....	131.163,01		
c) Participação da Administração Executiva.....	131.163,01		
d) Dividendos a Pagar ou Creditar....	2.200.500,00		
e) Provisão p/Garantir Dividendos Futuros.....	1.350,26	2.726.502,30	
Soma do DÉBITO.....		14.551.741,98	
<u>C R É D I T O</u>			
1 - Comissões e Taxas Ativas.....	301.465,54		
2 - Juros Ativos.....	3.748.687,30		
3 - Correção Monetária Ativa.....	8.976.948,39		
4 - Outras Rendas.....	34.261,40		
5 - Rendas de Serviços.....	22.596,82		
6 - Rendas Eventuais.....	1.364.540,54		
7 - Resultados a Apropriar.....	103.241,99	14.551.741,98	
Soma do CRÉDITO.....		14.551.741,98	

NATAL (RN), 30 DE JUNHO DE 1975.

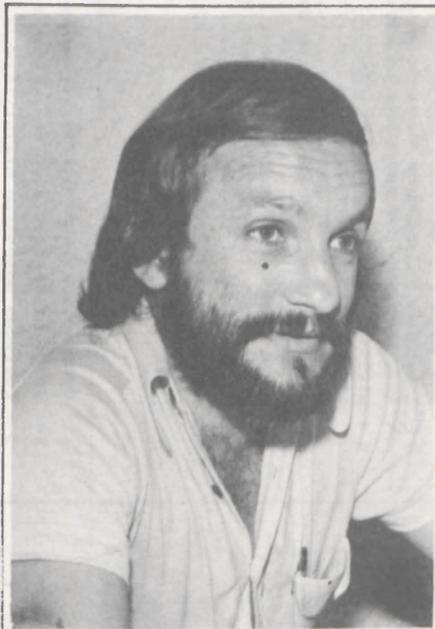
FERNANDO A. BARRETO PAIVA OLÍMPIO PROCÓPIO DE MOURA FRANCISCO CANUTO DE MEDEIROS  
Administrador-Geral Adm. de Operações e Finanças Tec. em Cont. CRC/RN Nº 984

# Um negócio que ainda não acertou o passo

**O empresário potiguar ainda vê a publicidade como mera despesa e não como investimento. Em Natal ainda não existem filiais de qualquer das grandes agências de publicidade do país e são poucas as locais que conseguem uma longa sobrevivência.**

O mercado publicitário natalense continua um ilustre pomo de discrepâncias, que ao final de qualquer análise demonstra estarmos ainda numa fase preambular, neste setor tão importante para o desenvolvimento econômico de qualquer região. Publicidade, pelo empresário natalense — e northeriograndense de modo geral — ainda é entendida como despesa e, em esparsos casos, como um investimento que deve ser programado com a mesma minudência que os mais importantes setores de uma organização.

Não somos, em verdade, uma praça de desprezível movimentação comercial e no que tange à industrialização já possuímos hoje empresas em franco funcionamento — o bastante para que os seus setores publicitários agissem pelo menos quanto a uma propaganda de prestígio de suas marcas — como é o caso das confecções. No entanto, ainda hoje nenhuma agência de publicidade de renome, do Sul do país, resolveu instalar entre nós uma sucursal, numa evidência de que não lhe interessa a praça. E as agências que se instalam na cidade, resistem durante somente determinado tempo, para fechar logo em seguida, dando lugar a outras que surgem e repetem o ciclo existencial. Agora mesmo, acaba de fechar a **Siro Promoções**, que detinha duas das mais importantes contas do nosso comércio varejista, das lojas **A Sertaneja** e da **Galeria Olímpio**, ambas do ramo de móveis e eletrodomésticos, sendo a primeira também do setor automobilístico. A **Sertaneja** instalou um departamento próprio de publicidade e a **Galeria Olímpio** entregou sua conta à bissexta **Promove — Promoções e Publicidade**, uma agência de princípio criada para tratar dos negócios



Joacy Pedro: "A receptividade do cliente é boa".

publicitários do grupo Álvaro Alberto, da qual a maior cliente é a **APERN — Associação de Poupança e Empréstimos Riograndense do Norte**.

Em passado não muito distante fechou a **Vesper Propaganda**, de João Felipe Leite, hoje um advogado, que preferiu as questões judiciais ao trato com textos, lay-outs, gravações e veiculação de publicidade. E com a morte do seu proprietário, praticamente desapareceu a **Rui Ricardo Propaganda**, que insiste no *borderaux* dos departamentos de faturamento das principais emissoras, apenas com a conta da **Aguardente Pitú** — por razões desconhecidas, vez que de outra maneira a agência não mais atua.

As discrepâncias do mercado publicitário natalense, porém possibilitam o surgimento de novas agências, que vão tomando o lugar das extintas e se hoje a **S.S. Propaganda**

e a **Dumbo Publicidade e Promoções** podem ser vistas como as mais antigas, persistentes e resistentes, não há que negar que duas novas organizações — a **Única Propaganda Ltda.** e a **Expo Comunicações Ltda.** — estão se firmando no terreno, enquanto outra organização comercial, a **Distribuidora de Aguardente Caranguejo** — acaba de instalar também um departamento próprio, para ter de volta, certamente, a percentagem de 20% que os veículos pagam às agências.

## BOA... DE MELHORAR

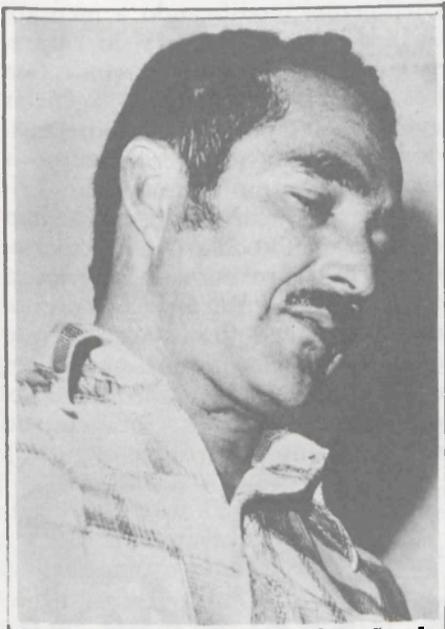
O problema é, sem dúvida, de base, de desconhecimento de causa, ou de ausência de um mínimo de prestígio a um setor de fundamental importância. De base, porque a grande maioria dos homens que hoje gerem as agências de publicidade natalense lá chegou pela simples curiosidade ou pelo fato de entrarem num ramo praticamente entregue às moscas. De desconhecimento porque a maior parte dos empresários natalenses ainda entende a publicidade como uma despesa que a sua firma assume. E de desprestígio, porque quase nunca o publicista é visto ou recebido pelo empresário como o elemento que deseja colaborar com o seu empreendimento, prestando-lhe um serviço, a troco de uma comissão que, no fim das contas, não é a sua firma que paga, pois advém do total recebido pelos veículos inseridores da propaganda — rádio, jornal ou televisão.

**Francisco Segundo**, da **S. S. Propaganda**, é um dos que sabem — e não negam — que só uma minoria do empresariado natalense tem juízo formado sobre a importância da publicidade. Diz ele:

— “A falta de mentalidade do nosso comerciante, do nosso industrial, dificulta a organização da agência, evita que a agência se organize, se equipe, para servir cada vez melhor”.

E reconhece:

— “A situação do nosso mercado publicitário está boa, mas poderia ser consideravelmente melhor. Principalmente se a nossa indústria prestigiasse as agências. Mas nossos industriais não anunciam, não procuram ao menos fixar a imagem de seus produtos, através de uma propaganda de prestígio”.



*Francisco Segundo: “A situação do nosso mercado publicitário está boa, mas poderia ser consideravelmente melhor”.*

Joacy Pedro de Macedo Medeiros, da Dumbo Publicidade e Promoções, considera boa a receptividade, por parte do cliente — pelo menos dos de sua agência — embora reconheça que geralmente as firmas não dão à agência o tempo necessário para o planejamento e execução de uma campanha, evitando com isto que um serviço mais adequado seja prestado.

Balbino Rodrigues de Aguiar Neto, da Única Propaganda Ltda. acha que o mercado está regular e à sua agência, particularmente, falta um pouco mais de estrutura, que só poderá ser promovida quando houver melhor demanda para os seus serviços.

— “Mas conforta, no meu caso, o fato dos próprios clientes estarem dispostos a ajudar a agência a se

firmar” — diz ele. “Através da necessária estruturação, que estamos implantando aos poucos”.

### HETEROGÊNEA E RESTRITA

Qualquer agência de publicidade que se instale em Natal terá que enfrentar a preferência do anunciante por determinado veículo: o rádio. E embora hoje muitas firmas do comércio varejista já anunciem com certa frequência em jornais, não é sem desalento que as agências recebem um sonoro não do anunciante, principalmente quando lhe exibem a tabela de preço da imprensa diária ou o preço da produção de um anúncio — quase sempre dependente da arte de um desenhista.

É por isto que em Natal nunca se formou uma equipe publicitária realmente atuante, capaz de prestar serviços completos e condizentes a uma empresa. Tanto as agências estabelecidas como os departamentos publicitários de determinadas empresas, utilizam desenhistas freelancers, o mesmo ocorrendo até com redatores. É a falta de estrutura de que fala Balbino Rodrigues, e a não contratação de um profissional funciona como uma medida de economia para as agências, pois até nas épocas de mais movimentação publicitária, as despesas têm que ser controladas, para poder haver algum lucro.

No que se refere às épocas de mais movimentação das agências, elas são justamente as de maior incremento de vendas — fenômeno que se repete em qualquer parte. E se até as agências do Sul recentemente caíram em campo tentando sensibilizar o anunciante a veicular em meses considerados mortos por que as natalenses não iriam sentir a ausência de veiculação

como um fator negativo? Realmente, em Natal existem firmas que anunciam durante todo o ano — e essas são as geridas pelos homens que entendem a publicidade como investimento a prazo permanente. Mas a grande maioria ainda vive bitolada pelo complexo de que só se deve anunciar no fim do ano (Natal/Ano Novo), em março (reinício das aulas), em maio (mês das Noivas e por causa do Dia das Mães, em fevereiro (Carnaval) e em junho (período junino).

A clientela, essa é a mais heterogênea e ao mesmo tempo a mais

restrita possível. Da loja de variedades à Secretaria de Estado, da locadora de automóveis à companhia de economia mista, da loja de eletrodomésticos à de calçados ou tecidos — todas abarrotando os horários das emissoras de rádio, com jingles ou spots quase sempre de mau gosto. Nos jornais anunciam duas ou três firmas de eletrodomésticos, dentre elas a Casa Régio, cujo diretor-presidente, Reginaldo Teófilo, é um dos poucos homens da terra que dão à publicidade o valor que ela possui, e cujas campanhas são feitas por uma agência do Recife — não numa demonstração de desprestígio às locais, mas porque falta a essas a estrutura que a veiculação da firma exige.

No rádio, convencionou-se entre os anunciantes que os programas esportivos ou as transmissões de jogos de futebol são os horários milionários de audiência e, afora dois ou três programas de disc-jockeys, nenhum outro recebe o beneplácito de um patrocínio. E hoje as emissoras que possuem audiência esportiva vivem com filas intermináveis de anunciantes, à espera de uma entrada no bolo de cotas. No futebol anunciam desde a loja de eletrodomésticos à de materiais de construção, do estabelecimento que promove poupança à casa de tecidos e confecções. Permanecendo sempre o mais forte, por tempo indeterminado, como é o caso de A Sertaneja, que tem exclusividade (no seu ramo) em toda a linha esportiva da Rádio Cabugi e patrocina parte da programação idêntica da Rádio Nordeste.

### O PREÇO DA PROPAGANDA

Quanto aos preços, a publicidade em Natal ainda é uma das mais baratas na região Nordeste e a duras penas é que as gerências de emissoras e jornais aumentam as bases das inserções. As Rádios Cabugi, Poti e Nordeste, as três principais da cidade, mantêm tabela idêntica, cobrando por emissão de

jingle ou spot, em horário indeterminado, a quantia de Cr\$ 10,00 e Cr\$ 12,50 para horários determinados. Os jornais Diário de Natal, Tribuna do Norte, e A República também estabeleceram tabela igual e neles o preço de centímetro de coluna para páginas indeterminada é Cr\$ 12,00. Na primeira página, Cr\$ 45,00 e na última, Cr\$ 33,00.

O semanário O Potí (como o Diário de Natal, pertencente aos Diários Associados) esnoba a sua tiragem dos domingos e cobra preços diferentes: página indeterminada, Cr\$ 15,00; primeira página, ... Cr\$ 60,00; última página, Cr\$ 37,50.

Preços praticamente ainda muito acomodados (a colocação de um jingle numa emissora do Rio de Janeiro ou São Paulo, por vez, hoje está na faixa dos Cr\$ 150/200,00) encontram poucos clientes dispostos a pagá-los e, embora se admita que uma verba mensal de cerca de Cr\$ 1,2 milhão seja movimentada com publicidade, em Natal, não restam dúvidas que se trata de uma quantia ainda irrisória para um comércio ou uma indústria que, de tão viáveis, vivem acenando para firmas e agências de fora, que aqui se instalam periodicamente.

Se todas as firmas varejistas natalenses fizessem como umas poucas, que anunciam durante todo o ano, certamente o faturamento das agências e dos veículos cresceria o suficiente para que as primeiras se estruturassem e trabalhassem com maior rentabilidade e os segundos melhorassem cada vez mais o seu material humano, para oferecer um

serviço mais aprimorado. Mas se a SOCIC Comercial S. A. gasta uma média de Cr\$ 35 mil mensais com publicidade e A Sertaneja aplica em torno de Cr\$ 25 mil a grande maioria não programa uma publicidade contínua e gasta desordenadamente Cr\$ 20/30 mil numa campanha, passando o resto da temporada sem anunciar. E ainda reclama porque os negócios vão mal.

As agências, por seu turno, movimentam um faturamento oscilante, dependente de épocas e, conseqüentemente, do volume de campanhas. A S. S. Propaganda (a que trabalha mais com o comércio varejista) tem um movimento global/mensal da ordem de Cr\$ 100 mil. A Dumbo Publicidade e Promoções (das agências locais, a que fatura mais para jornais) em 1974, movimentou Cr\$ 1,4 milhão — o que representa uma média de Cr\$ 117 mil mensais. Para 1975, prevê atingir os Cr\$ 120 mil, na média. A Única Propaganda Ltda. (a mais nova) que tem como maiores clientes a SOCIC e as Lojas Wacil, fatura em média Cr\$ 40 mil mensais.

Nas emissoras, afora o faturamento local, existe uma pequena fatia proveniente do Sul ou de fir-

mas regionais, localizadas em Estados vizinhos — que no entanto não representam mais de 10% no cômputo geral. As Rádios Cabugi e Poti faturam mensalmente em torno dos Cr\$ 180/200 mil. A Rádio Nordeste, perto dos Cr\$ 100 mil. A Rádio Trairí e a Rádio Rural, se situam numa faixa dos Cr\$ 50 mil.

Nesse quadro geral, a publicidade em Natal vai vivendo dias acomodados e sem muitas perspectivas de progredir. E a menos que surja uma agência capacitada a abalar as estruturas (inclusive, e principalmente, modificando a mentalidade da grande maioria do empregado) aqui sempre teremos essa configuração publicitária: agências manipuladas por homens interessados mas nem sempre dispostos a suportar por muito tempo as dificuldades do setor — do que advém o encerramento de atividades, periodicamente; profissionais sujeitos a assinar recibos de serviços prestados, na falta de uma agência que os contrate pelo preço do seu valor; e veículos obrigados a cobrar preços aviltados, porque se a tabela sobe, o cliente desaparece. ◇

## SECINCÊNDIO EDUCA E ORIENTA NO COMBATE AO FOGO



Nas fotos acima, técnicos especializados da SECINCÊNDIO realizam demonstrações sobre o uso de equipamentos de combate ao fogo.

**Zeze pela segurança de sua empresa. Instale extintores. Secincêndio tem o modelo exato para suas necessidades.**

ISECINCÊNDIO — Sociedade de Equipamentos Contra Incêndio Ltda. |  
Rua Cel. Estevam, 1247 - Natal(RN)

## Comércio livreiro depende de mais escolas para crescer

**O comércio de livros de Natal está saturado e mal dá para as seis livrarias que, mesmo assim, concentram suas vendas em livros didáticos e na seção de papelaria. A família Pereira — no ramo há 35 anos — vê na vocação e no bom relacionamento, o segredo do sucesso. Jovens de 15 a 20 anos lêem mais, principalmente as moças, que dão preferência aos livros de ficção. Para todos os livreiros, a saída está em mais colégios.**

O livro é uma mercadoria que vive em permanente crise no Brasil. Os motivos são vários. Mas o principal é a falta de mercado — motivo, de resto, básico para a crise de qualquer produto numa sociedade capitalista competitiva. No caso do livro, porém, esse fator é mais delicado porque se, no caso de outros produtos, há a possibilidade de, com uma política de "marketing" inteligente se formar, ou ampliar, a área de consumo, é praticamente impossível criar-se hábitos de leitura num país de áreas imensas e onde só há alguns poucos anos o Mobral vem democratizando o alfabeto.

E como a lei básica do mercado é que sem produção em larga escala não existe chance do "boom" de lucros, o livro brasileiro permanece nos limites das necessidades das áreas profissionais e dos ocasionais "best-sellers".

Natal, por exemplo, com apenas três firmas dedicadas ao ramo — e mesmo assim mesclando-o com papelaria — e seis lojas, o comércio do livro não só encontra-se num estado de completa saturação, como vive num equilíbrio quase perigoso. Não fossem os livros didáticos, a situação seria insustentável e a única esperança que existe em termos de melhoria do mercado é a criação pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte de novos cursos, o que criaria, obviamente, novas necessidades.

### OS HERÓIS, POR VOCAÇÃO

Mesmo num ramo difícil, sem-



*Gilson Pereira: "Livros para universitários representam 40% de nossas vendas".*

pre há os que para ele têm vocação especial e uma dedicação que terminam em resultados surpreendentes: vitórias onde muitos falham. Em Natal, um dos pioneiros no comércio de livros foi Ismael Pereira, que fundou a Livraria Ismael Pereira na Rua Dr. Barata, quando o velho bairro da Ribeira ainda era o centro nervoso do comércio da cidade, há 35 anos. Naquela época, evidentemente, o comércio era ainda mais restrito e o livreiro — como em parte ainda hoje — valia-se de uma estratégia comercial específica: a do relacionamento pessoal como medida de atração dos clientes.

O velho Ismael cuidou de transmitir o seu gosto pelo comércio de

livros e logo tinha a auxiliá-lo na livraria seu filho Walter Pereira, que se iniciou por trás das prateleiras de papel aos 13 anos. Sem dúvida, foi um aprendizado profícuo. O pequeno Walter foi aprendendo os modos do pai no afável trato com a exígua, mas fiel, clientela. Após sete anos de trabalho com o pai, Walter Pereira já se sentia capaz de caminhar pelos próprios passos no comércio

do livro e se estabeleceu por conta própria com a Livraria Moderna, nas antigas instalações da Praça Gentil Ferreira, hoje na Avenida Amaro Barreto, no Alecrim. Em 1960, a obstinação de Walter Pereira provocava o surgimento da Livraria Universitária e da papelaria Waldupe (Walter Duarte Pereira), na Avenida Rio Branco, atualmente o maior complexo de papelaria/livraria de Natal.

Essa trajetória de sucesso num comércio difícil para uma cidade como Natal é explicada da seguinte maneira por Gilson Queiroz Pereira, 23 anos, filho de Walter e Diretor-Administrativo da Universitária: — Acima de tudo, vocação.

Mas acrescenta:

— Claro que só vocação não bastaria. É necessário também, no comércio de livro, muito tino administrativo.

E no caso específico do comércio de livros, para Gilson, esse tino administrativo compreende também "relacionamento e conceito", elementos que tanto funcionaram no pe-

riodo do seu avô Ismael, como no do seu pai e ainda agora, quando as características comerciais da cidade tornaram-se mais dinâmicas.

## AS MUDANÇAS

Enfim, porque o dinamismo comercial não atingiu muito o setor de livros em Natal, a não ser com a criação de mais colégios.

— Na realidade — salienta Gilson — a maior limitação para o comércio de livros em Natal é o próprio número de colégio. E só a criação de novos modificará esse aspecto.

E isso porque só a venda de livros a intelectuais — apesar do romantismo que criou a lenda — não sustentaria uma livraria em Natal.

— Na Universitária — diz Gilson — cerca de 55% do nosso movimento deve-se à venda de livros a universitários. Pedagogia, Direito, Sociologia, Economia e Engenharia são os setores que absorvem mais livros. O restante fica com os livros de 1.º e 2.º graus e a literatura.

Mesmo assim, a Livraria Universitária, como as outras de Natal, têm o seu maior período de vendas em fevereiro, março, abril e agosto. No restante do ano, são as vendas ocasionais, mas não em massa.

Nos últimos meses, segundo Gilson Pereira, os livros de maior aceitação têm sido os de caráter político, principalmente os mais recentes de Luis Viana Filho e de Carlos Castelo Branco respectivamente sobre o ex-Presidente Castelo Branco e a queda de João Goulart que deu origem ao movimento revolucionário de 1964.

— Entre os "best sellers", um dos mais vendidos de toda a história da Livraria Universitária foi "O Exorcista". — diz Gilson, notando que a literatura tipo Herman Hesse e os livros de Jorge Amado, Érico Veríssimo e Hermilo Borba Filho têm boa saída.

— Mas a campeã tranquila nas preferências é a escritora inglesa de livros policiais, Agata Cristhie. Essa, nunca cansa.

Segundo Gilson, uma das dificuldades para o comércio de livros de Natal é a existência de apenas cinco escritórios de Editoras (Abril, Ática, Ibepe, Nacional e Editora do Brasil).

— Isso cria dificuldades para a renovação dos estoques. Temos de fazer o pedido direto, o que implica em demora e em mais custos — fre-

tes, telefonemas telegramas, etc.

Outro problema é o preço dos livros, que aumentaram numa média de 30 por cento, nos últimos meses, atingindo muito o consumidor:

— Quem comprava três livros por mês, passou a comprar apenas dois. E isso se explica porque Natal não tem um grande potencial econômico.

A portaria que padroniza o livro escolar por dois anos, conforme explica Gilson Pereira, foi melhor para as livrarias:

— Veja o exemplo: num colégio como o Atheneu, cada professor adotava um livro diferente para turmas com média de 50 alunos. Então, tínhamos de comprar livros diversos, em quantidades variadas, para o atendimento. Frequentemente, havia encalhe e nada podíamos fazer. Com a padronização, tudo ficará mais fácil, pois poderemos fazer os pedidos tranquilamente.

Embora a Livraria Universitária e a família Pereira venham navegando em águas tranquilas há 35 anos, Gilson, evidentemente o encarregado de dar continuidade à tradição, mostra-se algo cético quanto ao futuro do comércio de livros em Natal.

— Mesmo assim, há fatores animadores. Noto, por exemplo, que há uma grande frequência na livraria de jovens entre 15 e 20 anos e que as moças estão lendo mais que os rapazes. Elas preferem os "best-sellers" e alguns livros eróticos, da literatura moderna. Creio que mais colégios aumentariam o movimento. De qualquer forma, seria impossível, no momento, pensar-se em ampliação do comércio de livros em Natal. Ele está saturado e não cabe mais livraria.

## OS ESPECIALISTAS

Se em alguns pontos livreiros e gerentes de livrarias concordam, há, mesmo num comércio limitado como o do livro, divergência. Luiz Damasceno, gerente da Livraria Opção, acha que o jovem natalense lê pouco, limitando-se aos livros de seu currículo e "olhe, olhe".

A Livraria Opção é uma sociedade por cotas e tem como Diretor-Presidente José Pereira da Silva, tendo sido fundada em novembro de 1972. Tem uma filial na Rio Branco — que passou a ser matriz — e a Livraria Abolição, em Mossoró.



José Pereira: "O mercado, até agora, continua em ascensão".



Luiz Damasceno: "Nosso jovem, de modo geral, vive alheio ao livro".

— Em termos de livros — diz José Pereira — nossa grande saída é o de pesquisas. Realmente o comércio de livros em Natal é muito difícil.

Seu gerente de vendas, Luiz Damasceno, acha que a falta de maior motivação dos Diretórios Acadêmicos devido a excessiva preocupação com os livros e temas especializados do currículo faz com que os jovens dediquem toda a atenção aos livros técnicos.

— Nosso jovem, de um modo geral, vive alheio ao livro. Nossas vendas maiores são para executivos e professores. No momento, os temas preferidos são sociais, políticos e econômicos.

Também na Opção de campeã tranquila, em termos gerais, é a escritora Agata Cristhie, que só perde para ocasionais "best-sellers". Jorge Amado também é venda tranquila.

## OS NOVOS DONOS

Na Livraria Potiguar, houve

uma inversão na sua estrutura administrativa em fevereiro de 1972. Até então era uma sociedade formada por William Santos, Wilma Maria e Lúcia Maria Santos. Houve entendimentos e passaram a sócios, no lugar de William e Lúcia, os até então empregados Danilson da Costa Brandão e Aluisio Alves Maciel.

Também é uma livraria que vive quase em função dos períodos de férias, onde, já no fim, perto da volta as aulas, o livro didático é mais procurado.

Um dos seus proprietários, Danilson da Costa, também vê com poucas perspectivas o comércio de livros em Natal, achando que ele atingiu um estado de saturação.

### PAPEL E DIDÁTICO

Livraria em Natal, pois, a não ser por um grupo restrito que procura os "best sellers" e novidades intelectuais, vive mais em função do livro didático e da seção de papelaria. Aqui e ali há certas curiosidades. Na Livraria Potiguar, por exemplo, há uma inusitada procura por certos clássicos da literatura brasileira, como José de Alencar. E "O Cortiço", de Azevedo, obra já nem citada nas relações dos suplementos, também é procurado com surpreendente frequência.

Sinais, conquanto vagos, de que nem tudo está perdido, apesar do ceticismo da maioria dos livreiros. O

## A quanto anda o rendimento do seu pessoal?



Se o seu pessoal não é capacitado vai ser difícil v. alcançar o rendimento necessário.

O SENAC mantém, permanentemente, cursos nas áreas de Administração, Vendas, Escritório, Hotelaria etc.

Procure o Serviço de Colocação do SENAC e resolva o problema de pessoal de sua empresa.

Lembre-se: PESSOAL CAPACITADO É O MELHOR INVESTIMENTO.

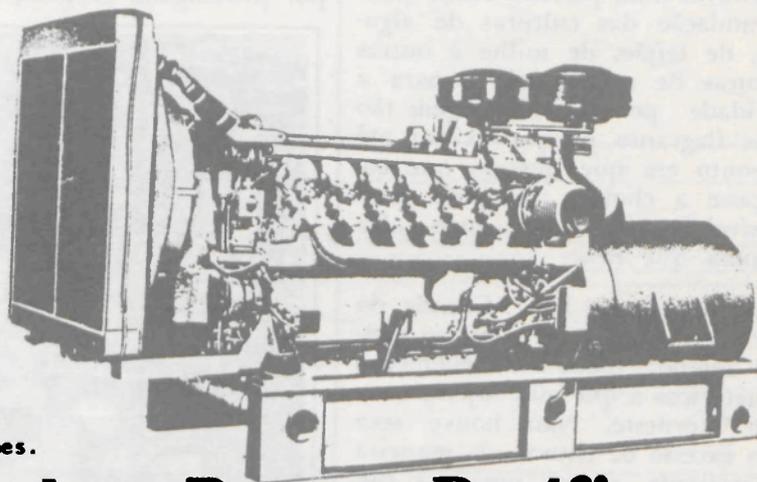


# SENAC

Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial  
Rua São Tomé, 444 - NATAL-RN

## O MESMO VIGOR DE HÁ VINTE ANOS!

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



## Cyro Cavalcanti Auto-Peças e Retífica

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

## Cyrauto Peças e Retífica

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

# Frentes de trabalho - um meio precário de lutar contra as secas

**O drama da absoluta irregularidade climática continua a representar um sério problema econômico no Rio Grande do Norte. Este ano o Estado conheceu situações contraditórias: inverno excessivo em algumas regiões e seca causticante em outras. A abertura de frentes de trabalho, mantidas pela SUDENE e o governo do Estado, foi o único meio de vencer a fome e o desemprego. em dezena de municípios.**

Não se tratava, na verdade, de um caso de calamidade pública, mas de um estado de emergência, considerado com moderação pelo próprio governo estadual, que evitou maiores alardes. Tanto era um estado de emergência, que as medidas que se tomou para contornar o problema estavam previstas no Plano de Emergência da Sudene, Contra Calamidade Públicas de Seca e Enchentes.

Era a configuração da estiagem em cerca de 20 municípios da região Trairi e do Agreste, no RN, sensivelmente afetados pela falta de chuvas num período básico para a fundação das culturas de algodão, de feijão, de milho e outras culturas de subsistência e para a atividade pecuária. Estiagem tão mais flagrante porque existiu até o ponto em que, mesmo que começasse a chover, não seria mais possível se contar com uma safra mínima que fosse.

A rigor, no Rio Grande do Norte em 1975 ocorreram, ao mesmo tempo, todos os fenômenos climáticos a que está sujeita a região Nordeste. Não houve seca nem excesso de chuvas, de maneira generalizada, porém uma má distribuição da incidência pluviométrica, por prolongado período, em certas regiões — além de falta flagrante de chuvas em outras; enquanto em determinadas áreas chegaram a ocorrer enchentes, embora que de pequenas proporções.

Na região Oeste os rios e açudes transbordaram e por algum tempo se temeu a repetição das enchentes de 1974. A região Seridó foi bem servida de chuvas, mas no centro houve má distribuição de inverno e nas áreas próximas à capital — esta, por si, castigada por temporais intermitentes — configurou-se a estiagem.

De todos os fenômenos climáticos que afetam o Nordeste a seca é o mais temível — porque ocasiona a fome. E porque pode se configurar através de ausência de chuvas ou da má distribuição, por prolongado período, ela chega

a ser quase impossível de ser prevista. Por outro lado, os seus efeitos calamitosos não podem ser eliminados de imediato, principalmente por conta da fragilidade do sistema de produção da região, do qual depende o rurícola nordestino. E porque o excesso da oferta de mão-de-obra local acarreta um insignificante grau de capitalização das unidades produtoras.

Foi nos primeiros dias de abril que começaram as invasões de feiras livres, por homens famintos, no RN, principalmente nas cidades de Nova Cruz e Santa Cruz. O afastamento do rurícola de suas habita-



As frentes de trabalho nada constroem para o futuro



ções e a busca de locais onde possa se prover de alimentos é, técnica e praticamente, o primeiro sintoma da seca. E foi isto o que sentiram as autoridades do governo estadual e da Sudene. Naquele início de abril, configurada a situação de emergência, a Secretaria de Segurança deslocou de imediato pessoal para reforçar o policiamento nas cidades visadas, mas logo se concluiu que o problema não era policial. Era de fome. E urgia uma medida absolutamente intransferível: a distribuição de alimentos, que foi executada logo a seguir.

Em fins de abril, no entanto, a Sudene — que patrocinava os alimentos (feijão, farinha de mandioca, arroz, milho, charque, leite em pó, óleo vegetal, fubá de milho, rapadura) sentiu que a distribuição estava se tornando apenas paternalista. E por mais que se quisesse controlá-la, entregando-se mantimentos apenas ao homem necessitado, já não se conseguia saber quem era flagelado ou não. Porque quando se falava em alimentos de graça, todos corriam para recebê-lo.

#### ESTADO DE PENÚRIA

Enquanto isto, as chuvas escasseavam ou inexisiam em muitas regiões, o que queria dizer que a situação de estiagem se tornava cada vez mais um fato palpável, na região. A Sudene e o Governo do Estado partiram então para outra solução: a abertura de frentes de trabalho, onde se empregariam os homens realmente necessitados — e se faria uma triagem natural e lógica: porque na região o salário base

(diária) é de Cr\$ 12,00 e porque as frentes de trabalho só pagariam Cr\$ 6,00 (de acordo com o regulamento do Plano de Emergência, ou seja: 50% de uma diária do salário mínimo local) fácil seria saber quem realmente estava necessitando de trabalhar para comer.

A esta altura dos acontecimentos, a ausência de chuvas já se dava em mais de dez municípios, sendo São Paulo do Potengi e São Pedro do Potengi os mais atingidos — “onde existe ainda hoje um estado de verdadeira penúria” segundo o economista Antônio de Pádua Pessoa, chefe do escritório local da Sudene.

Criou-se uma comissão em cada município atingido, para gerir as inscrições e pagamento dos traba-



Antônio de Pádua: “A seca cria um estado de verdadeira penúria”

lhos e a supervisão geral ficou a cargo de outra comissão, a nível estadual, formada por representantes da Sudene, da Secretaria de Segurança e da Secretaria de Interior e Justiça. E se partiu para a instalação das frentes de trabalho, atendendo-se uma situação que a Sudene classifica ainda agora de provisória, enquanto espera firmar convênio com a Secretaria de Agricultura e que permanecerá até que se confirme o estado de emergência real — quando então entrará em vigor o Plano de Emergência, com utilização de seus recursos próprios.

De princípio foram utilizados homens — e até mulheres — em serviços de roço e conservação de estradas, além de limpeza de ruas — diz Francisco Sales da Cunha, Coordenador de Assistência aos Municípios, da Secretaria de Interior e Justiça. Mas logo que se caracterizava a estiagem — entre a quarta e quinta semanas de atividade das frentes — os homens foram transferidos para a construção de açudes, obedecendo ao plano provisório, que poderá se expandir através do convênio com a Secretaria de Agricultura.

De permeio a essa atividade, as chuvas vez por outra caíam, mesmo em municípios antes duramente castigados pela sua falta, mas já então se confirmava o fato de que eram absolutamente desnecessárias, porque não iriam propiciar a mínima colheita de culturas de subsistência, a que mais importava ao flagelo.

E realmente, para os técnicos da Secretaria da Fazenda do Estado,

dentre eles o Assessor do Secretário Vital Correia de Araújo, a estiagem nos vinte municípios das regiões Agreste e Trairi não iria influir decisivamente pelo menos até meados do mês de junho — na colheita do algodão, a maior fonte da receita tributária do Estado, em termos agrícolas. Até pelo contrário, se esperava uma safra promissora.

Mas a Sudene já estava pondo em prática, mesmo que de uma maneira sutil e nem sequer oficiosa, as determinações do Plano de Emergência, no tocante à seca. Entre meados e fins de junho havia homens trabalhando na construção de seis açudes em São Paulo do Potengi, seis em São Pedro do Potengi e dois em Presidente Juscelino. Na verdade, para cada um desses municípios o Plano prevê a construção de mais açudes (12 para Presidente Juscelino, 17 para São Paulo, 10 para São Pedro), mas só em casos de oficialização do flagelo.

Na região abrangente dos municípios afetados (Eloí de Souza, São Paulo do Potengi, São Pedro, Ielmo Maranhão, São José de Campestre, Monte das Gameleiras, Lagoa Salgada, Lagoa de Pedras, Januário Cicco, Presidente Juscelino, Nova Cruz, Várzea, Monte Alegre, Serrinha, Vera Cruz, Brejinho, Santo Antônio, Espírito Santo) estava, àquela altura, praticamente perdida toda a safra, com excessão da do algodão herbáceo, e o prefeito José Matias de Araújo, que havia aceito as ponderações da Sudene de diminuir o número de homens nas frentes de trabalho, porque come-

çara a chover em seu município, chegava certa tarde ao escritório do economista Antônio de Pádua Pessoa, com duas missões específicas: a primeira, receber o dinheiro relativo ao pagamento do pessoal que trabalhara na semana finda. A segunda, pedir para que ao invés de diminuir o número dos que ainda trabalhavam nas estradas do município, acrescentasse mais vinte mulheres, que faziam questão cerrada de continuar varrendo as ruas da cidade.

— “O que ocorre também” — dizia Francisco Sales da Cunha, da Secretaria de Interior e Justiça — é que o nosso rurícula, mesmo ganhando Cr\$ 6,00 por dia, prefere ficar nas frentes de trabalho do que voltar ao roçado do patrão. Porque nas frentes há possibilidade

dele trabalhar até o fim do ano e no roçado, quando muito, dois meses. Se ele sair da frente, não vai poder voltar sem muito esforço, e então prefere garantir a subsistência nesse setor”.

Para uma família de até seis pessoas a Sudene e as Prefeituras do interior estavam inscrevendo uma, para trabalhar nas frentes. As de mais de seis pessoas, tinham direito a inscrever duas. Como é sabido que as famílias do interior se compõem de bastante gente, o mínimo que uma inscrevia era dois operários, o que garantia uma retirada semanal de Cr\$ 72,00 para uma semana de cinco dias (apesar do que recebia o relativo a seis) ficando ainda com dois dias (sábado e domingo) para dedicar a outra atividade.

— “Acho difícil não se deixar pelo menos metade dos homens trabalhando” — dizia Murilo Ferreira da Silva, da Sudene. “E persiste então o dilema: não se pode sustentar esse povo toda vida, mas sabendo que está chovendo na região, a Superintendência deseja que se diminuam as despesas, o que é natural”.

Mesmo assim, na atual contingência, a Sudene só deu trabalho a, no máximo, 5.000 homens (na penúltima semana de junho havia apenas 2.000), embora na seca de 1970 tenha empregado 87.000. Em 1970 quem administrava as frentes era o Estado e naquela época foram gastos Cr\$ 54 milhões só em pagamento de mão de obra, afora a aquisição de 200.000 peças de ferramenta e 150 viaturas.

Este ano, o dinheiro administrado pelas Prefeituras, com a supervisão da Sudene e Secretarias de Estado de Segurança e de Interior

e Justiça, somava, até meados de junho, pouco mais de Cr\$ 1,1 milhão só com as frentes de trabalho nas estradas e na aquisição de alimentos para a primeira etapa da ajuda, sem falar na parte relacionada com os açudes, que ia depender do convênio com a Secretaria de Agricultura. Nas primeiras quatro semanas, o movimento de municípios atendidos, homens em ação e dinheiro gasto, era o seguinte:

Municípios	Homens Pagos	Cr\$
Floi de Souza	235	8.508,00
São Paulo do Potengi	3.390	117.258,00
São Pedro	2.994	105.096,00
Ielmo Marinho	743	21.456,00
S. José de Campestre	158	5.800,00
Monte das Gameleiras	640	26.125,00
Lagoa Salgada	942	34.272,00
Lagoa de Pedras	227	8.086,00
Januário Cicco	709	25.614,00
Presidente Juscelino	834	29.818,00
Nova Cruz	642	23.748,00
Várzea	479	17.218,00
Monte Alegre	492	16.094,00
Serrinha	261	9.648,00
Vera Cruz	117	4.260,00
Brejinho	36	1.308,00
Santo Antônio	713	23.306,00
Espírito Santo	273	9.276,00
<b>TOTAL</b>	<b>13.885</b>	<b>486.891,00</b>

Mas já na quinta semana, quando as chuvas escassearam e houve uma verdadeira revoada de homens, em demanda das cidades, estava prevista a aplicação de mais Cr\$ 5 milhões nas frentes que persistiam e que continuavam a receber flagelados.

— “O que mais implica nessa situação” — dizia Francisco Sales da Cunha — “é que o nosso operário rural não possui um mínimo de campo próprio para plantar. O

que ele planta é do patrão, e se há perigo de não haver colheita, pior ainda para ele. O agricultor médio, esse já possui terras, e emprega justamente o mais pobre, que existe em número muito mais elevado”.

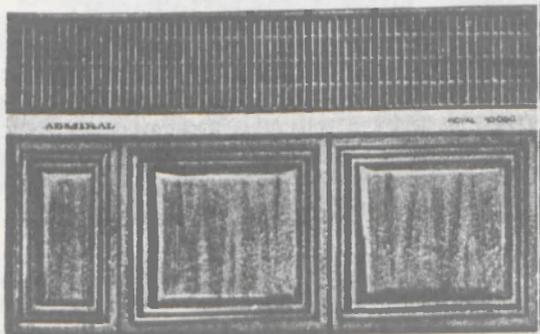
Murilo Ferreira considera outro ponto nevrálgico da questão:

— “Mesmo com as chuvas caídas, os proprietários de terra não

conseguiram absorver a mão de obra existente na região e pelo menos 50% ficará por aí, desempregada, esperando o Plano de Açudagem. Por outro lado, muitos proprietários, que já haviam recebido financiamento de bancos, estão prejudicados, porque perderam parte do que plantaram. Os que contavam com 100 hectares, agora só dispõem de uma média de 50. Os que plantariam 50 hectares só terão 20, e assim por diante”.

## Springer Admiral

O MELHOR CONDICIONADOR DE AR FABRICADO NO BRASIL



ASSISTÊNCIA TÉCNICA DE FÁBRICA  
Avenida Duque de Caxias, 59/61  
Telefones 2-4701 - 2-2697  
Natal-Rio Grande do Norte

# A agricultura potiguar tem opções ?

**Talvez o ponto alto do governo passado tenha sido a preocupação com o pauperismo da agricultura estadual. O ex-governador Cortez Pereira não cansava de imaginar meios de dinamizar o setor primário da economia, no qual estão integrados mais de 60% da população, sem, contudo, conseguir produzir o suficiente para alcançar um padrão de vida condigno. Um dos meios pensados pelo ex-governante foi a diversificação de culturas agrícolas. Passados alguns anos desde as primeiras experiências com o caju, o sorgo, o café, o bicho-da-seda, o que se pode dizer acerca do futuro dessas culturas no RN?**

A ênfase colocada, nos últimos anos, na implantação de novas culturas no Rio Grande do Norte, foi de certo modo, uma tentativa mais ou menos heróica de tirar a sua agricultura de uma situação crônica de quase indigência e de aviltante dependência de outros Estados para poder abastecer à população potiguar.

Os primeiros planos entusiasmaram os esperançosos e sonhadores e despertaram o sentimento crítico dos descrentes. No cruzamento, ficavam os técnicos e seus estudos de viabilidade.

E exatamente porque, até o momento, as vozes dos técnicos são as menos ouvidas — por força da contenção verbal da própria disciplina ou pelo natural desejo de manter a conveniência, não se arriscando no fornecimento de dados que podem ser utilizados inadequadamente por um ou outro campo — é que o tema permanece sempre nebuloso.

Mas, a esta altura, baixadas as vozes dos primeiros debates, a resposta para certas dúvidas torna-se quase imperativa, pois no espírito de cada um, independente da posição pró, contra ou neutra, surge a pergunta: deram certo as novas culturas? O Rio Grande do Norte, vai realmente, dinamizar o setor primário e diversificar a sua agricultura, obtendo novas fontes de rendimentos?

As respostas, em muitos casos, são mais na base dos sussurros do que dos gritos.

## AS VILAS RURAIS

No bojo de todos os ambiciosos

projetos está o das Vilas Rurais, teoricamente fascinante e elaborado exatamente para não incorrer em outros equívocos de projetos semelhantes tentados no Brasil e, mesmo, em outros países.

É elementar porém, que, na prática — como diz o "best-seller" — a teoria é outra. Infelizmente para os planejadores.

A produção do sorgo nas Vilas, por exemplo, caiu de 74 para 75, estatísticas essas guardadas ciosamente pelos técnicos, dentro daquela filosofia de não proporcionar raciocínios precipitados, vez que uma redução desse tipo não significa propriamente fracasso de um projeto. Mais inquietante seria, no entanto, a divulgação precipitada de outros dados como o de que o solo das áreas consideradas agriculturáveis nas Seras do Mel e do Carmo não tem se prestado muito adequadamente para a cultura do sorgo. Tudo é, claro, uma questão de interpretação.

O inimigo congênito dos planos alardeará o fracasso total quando, na realidade, tudo se prende a uma questão de fertilizantes. Uma ampla questão, diga-se, vez que os últimos estudos indicam uma massa bastante considerável de fertilizantes, mas não a ponto de se poder considerar como impossível, em termos econômicos viáveis, de serem adquiridos. E, certamente, não se poderia exigir mais de solos tratados em ritmo intensivo, provenientes de áreas onde imperava a mata virgem.

Enfim, a questão das Vilas Rurais, ainda tratada emocionalmente, prende-se a um dilema básico de todo empreendimento empresarial: capital. Sob esse aspecto, o projeto es-

tá numa entaladela, porém perfeitamente dentro dos limites considerados normais. As previsões iniciais, mesmo com margem de segurança, nunca se mantêm nos limites das perspectivas, a partir da simples construção de um prédio. Logicamente, um projeto ambicioso como o das Vilas Rurais, dependendo de tantos aspectos novos — pois se trata de uma experiência pioneira no Rio Grande do Norte e no Brasil, — é mais do que possível de ajustamentos.

O Diretor-Presidente da Cimparn, Haroldo Bezerra, mostra-se bastante reservado na abordagem dos problemas que tem encontrado, naturalmente desejoso de evitar qualquer raciocínio simplista na exploração do problema. Sem enfatizar muito os números, ele admite, que "a produção do sorgo não vai como se esperava, devido, única e exclusivamente, às condições do solo".

— No entanto — admite, sempre ponderadamente e escolhendo as palavras — as pesquisas estão sendo realizadas por uma equipe de agrônomos no sentido de apurar as deficiências do solo.

## A "ACLIMATAÇÃO"

O Sr. Haroldo Bezerra, que assumiu a direção da Cimparn na administração Tarcísio Maia, acha que "talvez o sorgo não esteja se aclimatando à terra, sendo necessária a adubação em grande escala". A produção esperada para este ano, segundo ainda Haroldo Bezerra, é de 600 toneladas de sorgo — menos 14 toneladas que a do ano passado, que foi de 614. São, porém, estatísticas

# SOCIC ESTÁ

# GELANDO

## O RIO GRANDE DO NORTE COM SUA LINHA COMPLETA DE REFRIGERAÇÃO:

TÚNEL PARA BAIXA TEMPERATURA  
BALCÕES FRIGORÍFICOS  
REFRIGERADORES  
CONGELADORES



CENTRAIS DE AR CONDICIONADO  
CÂMARAS FRIGORÍFICAS  
CONSERVADORAS  
SORVETEIRAS

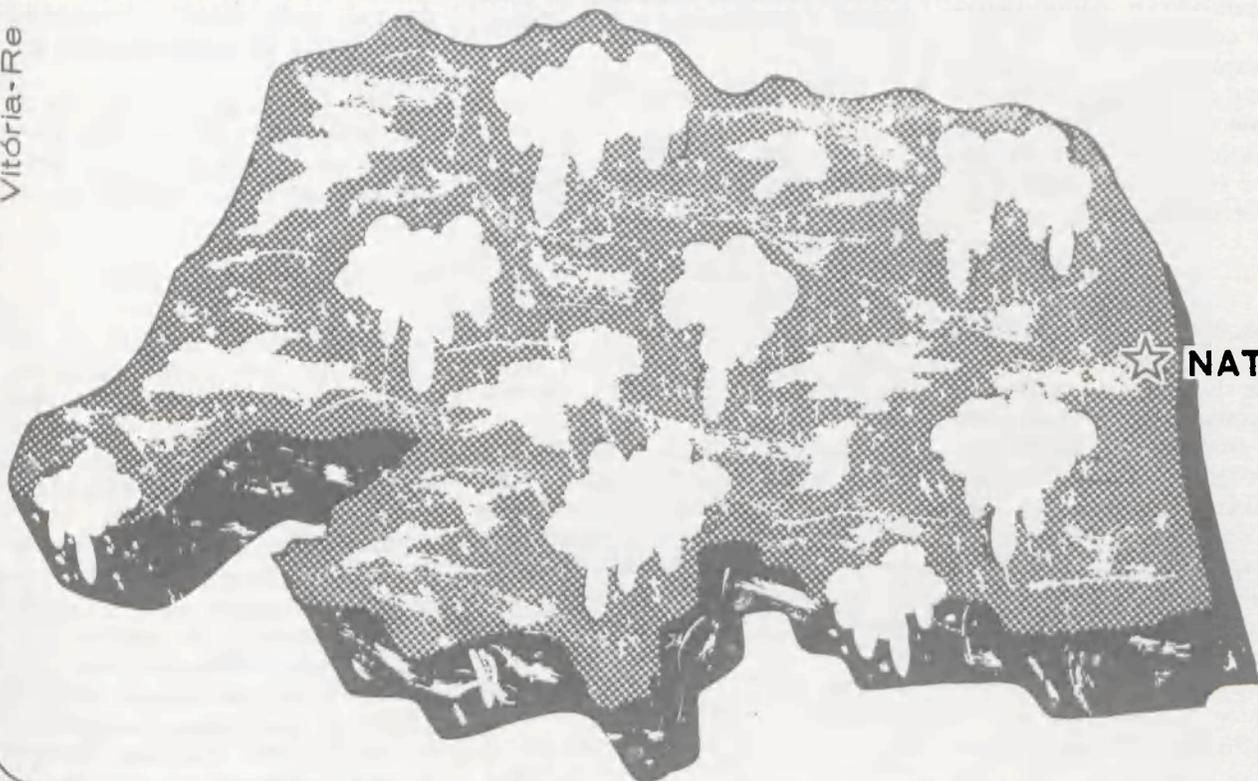
VENDAS EM NATAL COM

# SOCIC comercial S.A.

Av. Rio Branco, 593 - Fone: 24.333

Rua Amaro Barreto, 1350 - Fone: 21.932

Vitória-Re



★ NATAL

muito relativas, porque o próprio Haroldo Bezerra informa que houve uma redução de 20% na área plantada.

O problema principal da Cimparn, criada justamente para implantar o projeto das Vilas Rurais, é, no momento, segundo admite Haroldo Bezerra, uma atordoante dívida de Cr\$ 22 milhões — já vencida.

Nenhuma empresa, pois, por mais racional e viável que seja, pode respirar ou mesmo executar novas etapas do planejamento original, se tem uma dívida dessa ordem a atabalhoar-lhe o funcionamento dos seus mecanismos. E com a timidez típica e clássica do devedor, Haroldo Bezerra diz que "o projeto vem contando com a compreensão de órgãos como o Polo-Nordeste que, segundo o seu coordenador (o ex-governador do Piauí Alberto Silva) poderá absorvê-lo".

Seria a saída. Porque, segundo os entendimentos preliminares já existentes, a Cimparn ficaria creditada em Cr\$ 40 milhões para o pagamento dos débitos já vencidos e os custos administrativos. E, além disso — adianta sempre cuidando na colocação das questões o Diretor-Presidente da Cimparn — a absorção das Vilas Rurais pelo Polo-Nordeste possibilitará a implantação da criação de gado leiteiro e de corte e mesmo de novas culturas, como a da mandioca.

Vendo-se a situação com absoluta imparcialidade e equidistância, chega-se a conclusão que um problema de capitalização não significa exatamente o de fracasso, muito pelo contrário, no caso das Vilas, quando a famosa injeção de dinheiro dar-lhe-á não só condição de sobrevivência como de dinamização.

## O CAFÉ

Paradoxalmente, uma cultura completa e totalmente estranha ao Rio Grande do Norte — a do café — está apresentando resultados que podem ser considerados surpreendentes. E de tal maneira que, a princípio incluída nos planos do IBC, ou através de seus repassadores, como uma experiência na rubrica "a fundo perdido", começa a entrar na pretensão da inclusão na área de financiamento clássico visando à expansão da cultura, segundo informa o coordenador regional do IBC — GERCA, Sebastião Valadão Teixeira, que vê o comportamento das

plantações do café nas serras do Martins e Porto Alegre como "excepcional" e cuja produção deverá sair na previsão normal na colheita que se realizará de agosto para setembro de 1976.

Está aí, pois, a necessidade de ponderação nas afirmações dos técnicos nas diversas fases dos projetos, já que ninguém esperava que as condições do Rio Grande do Norte se prestassem, em termos viáveis, à experiência que o IBC vem realizando para replantio de culturas do café em todo o Brasil e que só foi possível implantar em solo potiguar pelo caráter de "fundo perdido".



Haroldo Bezerra, presidente da CIM-PARN, mostra-se reservado ao abordar as experiências nas Vilas Rurais.

## A AVENTURA DO CAFÉ

Para que se efetivasse o convênio entre o Instituto Brasileiro do Café e Gerca — Grupo Executivo de Racionalização da Cafeicultura, visando à experiência de culturas das variedades de café mundo novo, catuaí e icatu na Serra do Martins (zona Serrana, alto Oeste), foram instalados 15 campos de observações.

Naturalmente, o objetivo primeiro era observar — e nisso, a experiência do café difere do Projeto das Vilas Rurais — o comportamento das diversas variedades de café. O convênio foi assinado em novembro de 1973, com execução estudada de 1 ano. Previa-se que as experiências com o café fossem também executadas em Porto Alegre, mas as chuvas intensas fizeram com que as plantações se restringissem à primei-

ra localidade. O valor desse convênio foi de Cr\$ 120 mil.

No entanto, em Martins, havia bastantes motivos para se acreditar na viabilidade do projeto pois antes da execução do convênio — outubro de 1973 — algumas experiências já haviam sido feitas.

Estipulou-se para cada campo uma área de, aproximadamente, dois hectares, com a plantação de quatro mil mudas. O primeiro convênio previa a experiência em 20 campos (40 hectares), com 80 mil mudas, estipulando-se cada viveiro com a capacidade de 100 mil mudas. Foram instalados 15 campos (30 hectares), com aproximadamente 60 mil mudas (e as sobras de mudas foram distribuídas para plantio em quintais de 20 mil mudas).

Para execução tanto do primeiro convênio, como de outro que foi posteriormente firmado, face às perspectivas altamente estimulantes, foi escolhido o engenheiro agrônomo Armando Camilo, da Secretaria de Agricultura que, para se familiarizar com certas técnicas da cultura do café, teve de se submeter a um estágio em órgãos filiados ao Instituto Brasileiro do Café nos Estados de Minas e São Paulo.

O segundo convênio com o IBC, visando à viabilidade da cultura do café no Rio Grande do Norte, inclui 10 campos de observações, sendo cinco em Martins e cinco em Porto Alegre, com um total de 40 mil mudas. Incluíram 300 mil mudas para a distribuição com agricultores, porém foram distribuídas apenas 230 mil.

Nos termos de realização, foram instalados cinco campos em Porto Alegre (dez hectares) e mais cinco em Martins, com o mesmo percentual de hectares.

## O FANTÁSTICO CAFÉ

A experiência do café no Rio Grande do Norte tem, realmente, apresentado certos resultados que podem ser considerados fantásticos, tomando-se como base o fato desse produto sempre ter sido uma característica dos Estados do Sul.

O primeiro convênio foi no valor de Cr\$ 120 mil e o segundo no de Cr\$ 140 mil — neste foram incluídas a instalação de mais dez campos de mudas, sendo que mais cinco em Martins e igual número em Porto Alegre. A parcimônia na aplicação dos recursos do convênio fizeram com que, ainda hoje, restassem Cr\$





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

BALANÇO CONDENSADO EM 30 DE JUNHO DE 1975

Compreendendo: Direção Geral e Agências:

## ATIVO

### DISPONÍVEL

Caixa	Cr\$ 2.606.633,87	
Banco do Brasil S/A - Conta Depósitos	Cr\$ 6.189.888,38	
Títulos Federais de Curto Prazo	Cr\$ 7.002.421,31	Cr\$. 15.798.943,56

### REALIZÁVEL

Empréstimos:		
A Produção	Cr\$ 60.643.262,91	
Ao Comércio	Cr\$ 18.251.455,44	
A Atividades não Especificadas	Cr\$ 20.735.952,71	
A Entidades Públicas	Cr\$ 33.207.505,20	
A Instituições Financeiras	Cr\$ 230.000,00	Cr\$. 133.068.176,26

### OUTROS CRÉDITOS

Cr\$. 131.775.564,71

### VALORES E BENS

Cr\$. 4.236.560,01

### IMOBILIZADO

Cr\$. 3.962.255,22

### RESULTADO PENDENTE

Cr\$. 2.219.566,95

### CONTAS DE COMPENSAÇÃO

Cr\$ 121.763.382,36

412.824.449,07

## PASSIVO

### NÃO EXIGÍVEL

Capital Social	Cr\$ 10.000.000,00	
Reservas e Fundos	Cr\$ 6.136.864,70	Cr\$. 16.136.864,70

### EXIGÍVEL

Depósitos à Vista e a Prazo	Cr\$ 80.489.550,05	
Outras Exigibilidades	Cr\$ 189.350.874,01	Cr\$. 269.840.424,06

### RESULTADO PENDENTE

Cr\$. 5.083.777,95

### CONTAS DE COMPENSAÇÃO

Cr\$ 121.763.382,36

412.824.449,07

Natal, 30 de Junho de 1975

JOSÉ DANTAS DE ARAÚJO  
Diretor Presidente

IVANALDO ROSADO FERNANDES  
Diretor Administrativo

JOSÉ VALE DE MELO  
Diretor de Operações

JOSÉ REIS DE OLIVEIRA  
Chefe da Divisão de  
Contabilidade - Tec.  
Cont. - CRC - 1181/RN

## DEMONSTRAÇÃO CONDENSADA DA CONTA LUCROS E PERDAS

DÉBITO		CRÉDITO	
DESPESAS OPERACIONAIS	Cr\$. 1.329.151,50	REVERSÃO DO FUNDO LÍQUIDO DE PREVISÃO	
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	Cr\$. 6.316.970,72	PARA PREJUÍZOS EVENTUAIS	Cr\$. 189.230,00
PERDAS DIVERSAS	Cr\$. 394.219,03	RENDAS OPERACIONAIS	Cr\$. 8.102.220,59
LUCRO	Cr\$. 2.057.746,94	RENDAS DE TARIFAS S/ SERVIÇOS	Cr\$. 617.291,96
		OUTRAS RENDAS	Cr\$. 407.186,67
		LUCROS DIVERSOS	Cr\$. 782.158,97
	<u>10.098.088,19</u>		<u>10.098.088,19</u>

Natal, 30 de junho de 1975

JOSÉ DANTAS DE ARAÚJO — Diretor Presidente  
JOSÉ VALE DE MELO — Diretor de Operações  
IVANALDO ROSADO FERNANDES — Diretor Administrativo

JOSÉ REIS DE OLIVEIRA  
Chefe da Divisão de Contabilidade  
Téc. Cont. CRC - 1181/RN



# Simple de comprar.

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

**MARPAS S. A.**

**Av. Tavares de Lira, 159**

**Distribuidora de Automóveis Seridó S/A**

**Av. Salgado Filho, 1669 - Fone 2-2147**



Revendedor  
Autorizado



# Tenha o jato mais veloz do mundo.

Aproximar as pessoas com maior rapidez.  
Ajudar a obter as respostas imediatas.  
Dar soluções distantes no menor tempo  
possível.

Para estas facilidades e outras comodidades o  
telefone é o jato mais veloz do mundo.  
Cômodo. Necessário. Eficiente. Indispensável.  
Reserve o seu no escritório da TELERN.  
Seja um dos primeiros.  
Tenha o jato mais veloz do mundo.

TERCEIRO  
PLANO DE EXPANSÃO



**TELERN**

SUBSIDIARIA DA TELEBRAS

Duarte