

Quanto custa fazer
turismo em Natal?

RN ECONÔMICO

revista mensal

Ano II n° 26 — Junho/71 — Cr\$ 3,00

NÚMERO DE ASSINANTE
VENDA PROIBIDA

Ceará-Mirim: açúcar amargo



ODILON

402



ROBERTO

Opiniões

VOTO DE LOUVOR

Senhor Diretor:

Temos a grata satisfação de levar ao conhecimento de V. S^a, que esta Câmara Municipal, em sessão realizada no dia 07 do corrente, aprovou o requerimento n. 570/71, de autoria do Senhor Vereador JOSÉ ANTÔNIO FERREIRA FILHO, cujo teor passamos a transcrever:

"Requer um Voto de Congratulações a Revista RN/Econômico pela maneira como trata os assuntos de nossa terra, divulgando-os em todas as capitais brasileiras com a magnífica impressão pelo sistema "off-set".

Que o voto supra mencionado seja dirigido aos seus diretores e funcionários."

Na oportunidade, apresentamos os nossos protestos de apreço e consideração.

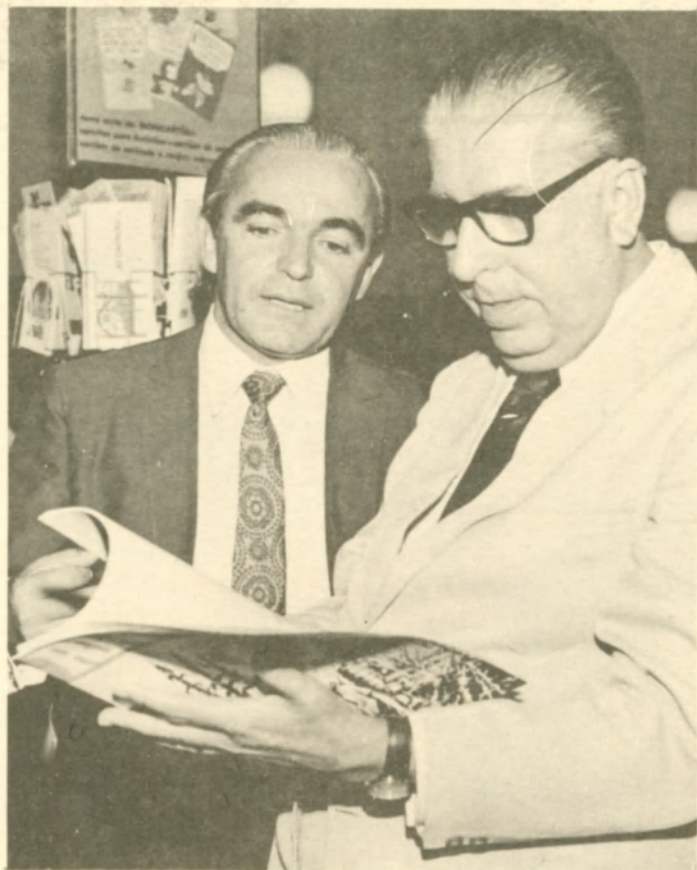
ANTÔNIO FELIX DA SILVA
PRESIDENTE

CARLOS JUSSIER SANTOS — Advogado — "Antes de qualquer opinião minhas congratulações a Marcos Aurélio de Sá, Marcelo Fernandes e Cassiano Arruda Câmara, pelo que vêm demonstrando com esforço e carinho, o que é possível fazer no Rio Grande do Norte.

Já é um lugar comum nas opiniões emitidas sobre o RN-ECONÔMICO a frase veio preencher uma lacuna, etc. etc... É óbvio que ninguém pôde fugir dela até aqui, eu apenas acrescentaria que o RN veio de uma forma de jornalismo moderno ocupar o vazio que existia no registro dos acontecimentos em nosso Estado, desde as saudosas "Cigarra e o "Eu e Você". RN-ECONÔMICO é perfeito dentro do estilo jornalístico a que se propôs, levando ao empresário aquilo que ele deseja receber. Acredito que agora com a sua afirmação a revista parta para diversificar ainda mais os seus temas, passando a atingir sua nova faixa de leitores — os jovens e as mulheres".

AURELIANO C. DE MEDEIROS NETTO — Delegado Regional do Serviço de Assistência e Seguro Social dos Econômiários (SASSE) — A RN-ECONÔMICO através dos seus artigos e da sua forma de trabalho, tem incentivado não só a indústria norte-riograndense como o comércio e os projetos agropecuários que se encontram em elaboração em todo o Estado. Devemos isso a uma diretoria eficiente e dinâmica que a dirige".

ROMULO XAVIER BARBOSA — Chefe do Escritório da SUDENE, no Rio Grande do Norte — "RN-ECONÔMICO atingiu aquilo que em economia chamamos de "Ponto ótimo". É uma revista de cunho altamente informativo, que se tornou de leitura indispensável ao homem de empresa, do comércio e da agricultura do Rio Grande do Norte. Afora isto, para demonstrar o êxito impressionante que essa revista alcançou, bastaria citar a ansiedade que os seus leitores — já hoje uma multidão — demonstram à espera de cada número que surge, por sinal, um sempre melhor do que o outro. Vale acrescentar, finalmente, a punjança com que hora a revista se impõe, justificada pela notável coragem dos seus editores, que antes de tudo e, além do seu otimismo, acreditam no êxito que aí se vê".



LANÇAMENTO DO RN EM RECIFE

O escritor potiguar radicado em Recife, Aluizio Furtado, lançou o RN-ECONÔMICO naquela capital, durante um evento cultural, em maio último. Na foto, Aluizio Furtado apresenta RN-ECONÔMICO ao Diretor da Imprensa Universitária de Pernambuco, que se surpreendeu com a existência de uma publicação desse nível no Nordeste.

ADAUTO GOUVEIA MOTTA — Presidente do Conselho Diretor do Centro de Computação do Rio Grande do Norte e representante do Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais no Estado — "O Rio Grande do Norte há muito vinha se ressentindo de uma publicação que mostrasse para o homem de negócios daqui, a realidade econômica da região, com suas peculiaridades, oportunidades e mais ainda, noticiasse com atualidade as especulações comerciais e industriais. RN-ECONÔMICO veio preencher tal lacuna."

DATIS HYDALGO — Gerente da Companhia Brasileira de Alimentos (COBAL) no Rio Grande do Norte — "Venho acompanhando RN desde seu primeiro número. Esta revista mensalmente apresenta de um número para outro, sensíveis progressos, o que demonstra o carinho e dedicação da Editora RN-ECONÔMICO. Com a técnica jornalística apresentada, diversificando os assuntos publicados, já podemos compará-la com as grandes revistas técnicas do país. Parabéns a RN-ECONÔMICO, continue crescendo para firmar esse conceito, que já não é regional e sim de âmbito nacional".

EDITORIA
RN-ECONÔMICO
LIMITADA

Avenida Rio Branco, 533 — 1.º andar
— Salas 15 e 16 — Edifício São Mi-
guel — Natal (RN) — C.G.C.M.F.
n. 08.423.279

Diretor de Redação
Marcos Aurélio de Sá

Diretor Administrativo
Marcelo Fernandes

Diretor Comercial
Cassiano Arruda Câmara

Redator-Chefe

Hélio Caspary

Redatores

Albimar Furtado

Alcimar de Almeida

Sebastião Carvalhão

Fotografias

Jaeci Emerenciano

Arte

Ailton Paulino

Colaboradores

Alvamar Furtado

Antônio Florencio de Queiroz

Leônirico Azevedo

Detoven Azevedo

Cortez Pereira

Dalton Melo

Edgar Montenegro

Eider Furtado

Fernando Paiva

Francisco Canindé Queiroz

Geraldo Guedes

Hélio Araujo

Joanilson de Paula Rêgo

João B. Cascudo Rodrigues

João Wilson Mendes Melo

Jomar Alecrim

José Cavalcanti Melo

Leonardo Bezerra

Mário Moacyr Porto

Moacyr Duarte

Ney Lopes de Souza

Nivaldo Monte (Dom)

Otto de Brito Guerra

Reginaldo Teonilo

Severino de Brito

Ubiratan Galvão

Walfredo Gurgel (Mons.)

RN-ECONÔMICO, revista especializa-
da em assuntos econômicos, financeiros
e políticos, é de propriedade da
EDITORA RN-ECONÔMICO LIMITA-
DA — Av. Rio Branco, 533 — 1.º an-
dar — salas 15 e 16 — Edifício São Mi-
guel — Natal (RN), e impressa na grá-
fica OFE SFT Av. Rio Branco, 325 —
Natal (RN). Preço do exemplar:
Cr\$ 3,00. Números atrasados: Cr\$ 3,50
Assinatura anual: Cr\$ 30,00. Assinatu-
ra para outros Estados: Cr\$ 40,00.

Sumário

Reportagens

Açúcar Amargo 4
Exportar — Meta de Governo
que o RN ajuda a realizar . 14

Censo Econômico começa agora 15
Loteria Esportiva levará ainda
mais dinheiro do RN 17

Natal exige a recuperação urgen-
te da hácia leiteira 20

Boutique — um comércio sem
crise ou a tendência do supér-
fluo 22

CAERN aceita desafio e vai re-
solver o problema d'água 24

Quanto custa fazer turismo em
Natal 28

Braga faz reforma e aumenta ar-
recadação 31

Automóveis — Um comércio que
cresce 34

COSERN moderniza a rede elé-
trica urbana de Natal 36

DCOR dinamiza cooperativismo 39

BANDERN fortalece comércio e
indústria 45

Scheelita: Jaumar explica queda
do preço e vê melhores pers-
pectivas 46

Seções

Opiniões 2

Homens e Empresas 12

Agenda do Empresário 19

Artigos

Considerações sobre a Reforma
Administrativa (Joanilson de
Paula Rêgo) 27

A qualidade da água de Natal
(Hélio Araujo) 30

Indústria Química — Novos ru-
mos para o RN (Raul Rabe-
nhorst) 33



este símbolo

está ligado

aos maiores

projetos

do Estado

Mesmo assim, é possível que você
não o conheça. Mas, certamente, vo-
cê conhece Confecções Guararapes,
Indústrias Jossan, J. Motta Indús-
tria e Comércio, Confecções Sucar,
Confecções Reis Magos, WESTON
— Produtos Alimentícios, GOSSON
— Alimentos do Nordeste, INPASA
— Indústria de Papéis, Simas Indus-
trial S/A, e diversos outros que ti-
veram seus projetos e estudos exe-
cutados pela INDUPLAN. E a IN-
DUPLAN até que fica muito con-
tente com isto.



induplan
consultoria industrial
e planejamento

rua felipe camarão, 546 1.º andar
Fone 1223 — Natal

CEARÁ MIRIM, 40 mil habitantes, 708 quilômetros quadrados de área, município importante do Rio Grande do Norte, encravado em um vale fértil, que tem como sua principal atividade econômica a agro-indústria canavieira, através das usinas São Francisco e Ilha Bela. Hoje, Ceará Mirim, representado pelos usineiros e plantadores da cana de açúcar, está em crise: transformou-se na terra do açúcar amargo.

Os limites geográficos do Vale do Ceará Mirim compreendem faixa de ambas as margens do rio Ceará Mirim, típico curso d'água nordestino, de vazão periódica, indo da cidade de Taipú à sua foz, numa extensão aproximada de 55 quilômetros. O solo, de natureza humo-argilosa, é comprovadamente uma mancha de terra de extraordinária fertilidade, realmente vocacionada para o cultivo da cana do açúcar. Durante longo tempo achou-se submetido o vale ao regime de inundação a cada inverno, quando o rio não se continha no seu talvegue ou "ria", espraiando-se pelas margens, invadindo as plantações ribeirinhas. Em alguns casos, as cheias se tornavam tão catastróficas, que a agricultura era totalmente arrasada pelo volume das águas. O término, há menos de cinco anos, de uma barragem nas proximidades de Taipú, precisamente em Poço Branco, pelo Governo Federal, veio pôr paradeiro à intranquilidade e à insegurança constantes na vida da população que habita o vale. Se antes representava uma incógnita, uma situação aleatória, a colheita do que se plantava, hoje, quanto ao problema das enchentes, já se tem uma certeza da solução dada. A par disso, a drenagem do vale pelo DNOS e as comportas automáticas no rio Ceará Mirim, dão tranquilidade quanto aos plantios efetivados.

Vivem nessa zona, cerca de 500 pequenos proprietários, dos quais dois terços se dedicam, há mais de 150 anos, quase que exclusivamente, ao cultivo da cana de açúcar. Essa monocultura foi responsável, num certo período, pela existência de uma discutida aristocracia açucareira, baseada no mascavo e na rapadura, amparada pelo braço escravo.

AÇUCAR AMARGO

A agro-indústria canavieira atravessa dias amargos no Nordeste e mais amargos ainda no vale do Ceará Mirim, onde duas usinas que não se modernizaram pagam hoje um preço muito caro por não terem avançado no tempo, não terem evoluído técnica e administrativamente, e terem se mantido como sociedades fechadas cuja finalidade maior sempre foi sustentar o fausto de uma poucas famílias.

Hoje, os grupos proprietários das usinas (Odilon Ribeiro e Roberto Varela) buscam a fusão como fórmula salvadora. Mas, acreditam os fornecedores de cana que essa é uma ocasião em que o tradicional lema "a união faz a força" não dará resultado. Fala-se em falência e intervenção do Instituto do Açúcar e do Alcool nas usinas, ou na venda delas a um grupo empresarial com suporte técnico e econômico para modernizá-las. Enquanto uma solução não vem. RN-ECONÔMICO desperta um debate sobre o futuro da agro-indústria canavieira no vale do Ceará Mirim.

Reportagem de Helio Cavalcanti

Existe crise açucareira no Ceará Mirim. Esse fato é comprovado pelas reuniões sucessivas dos industriais Roberto Varela (Usina São Francisco) e Odilon Ribeiro Coutinho (Usina Ilha Bela), mantidas entre si, com o Governador do Estado e outras autoridades; pelos títulos que já estão sendo protestados pelos plantadores; pela ida do Presidente da Associação dos Plantadores da Cana de Açúcar, sr. Múcio Ribeiro Dantas, ao Rio.

RN-ECONÔMICO entrevistou Odilon e Roberto, como usineiros e Múcio Ribeiro Dantas, como plantador. Eles respondem em primeiro lugar à pergunta:

— Qual a verdadeira situação da agro-indústria canavieira no vale do Ceará Mirim?

ODILON e ROBERTO — “O vale do Ceará-Mirim é, talvez, a área ecologicamente mais adequada à cultura da cana de açúcar do Nordeste, o que quer dizer, da região tradicionalmente canavieira do país. A sua pergunta traduz uma perplexidade: quando você indaga qual a verdadeira situação da indústria do açúcar no Ceará-Mirim, fica transparente a sua incredulidade. Como pode haver crise açucareira nas terras prodigiosas do vale? É preciso não confundir o problema técnico com o problema ecológico. José Américo, em frase famosa, já falou em fome na terra de Canaã. O que está produzindo o desajustamento da indústria açucareira no Ceará-Mirim é a inexistência de estrutura industrial, racionalmente implantada. Não é possível produzir economicamente, por mais favoráveis que sejam os fatores locais, sem dispor de equipamento moderno e eficiente.”

MÚCIO RIBEIRO DANTAS — “Funcionaram no Vale, até a safra próxima passada, isto é 1970/71, duas empresas industriais — Usina São Francisco do Açúcar e do Alcool S/A e Usina Ilha Bela S/A — destinadas à produção de açúcar cristal e triturado, possuindo a primeira delas uma destilaria de álcool anidro. Não escaparam à crise nacional que envolve a atividade e, mais agravadamente, a que se situa no Nordeste. No curso de suas existências, foram tornadas obsoletas, quer no aparelhamento fabril, quer, sobretudo, na estrutura administrativa. Sociedades fechadas, pertencentes a grupos familiares, que se condicionaram no tempo e não evoluíram. Na verdade fazem parte do diagnóstico proposto: a análise fria dos fatos, a avaliação dos



Odilon:
“Crise decorre da inexistência de uma estrutura industrial.”

fatores de estrangulamento, sua importância e seu peso, na eclosão da atual crise, como subsídios elementares à solução da problemática.”

USINAS SUB-LIMITADAS

De acordo com as exigências do Instituto do Açúcar e do Alcool, as usinas do Ceará Mirim são sub-limitadas, ou seja não produzem 200.000 sacos, cada uma. A produção, num ano normal, das duas usinas é de .. 300.000 sacos, porém o ano passado, por causa da irregularidade do inverno a Ilha Bela produziu 132.080 sacos e a São Francisco 90.779.

O Presidente da Associação dos Plantadores de Cana de Açúcar, diz como está a produção das usinas:

“Em termos de produção, as duas usinas se equiparam. Na última safra, a produção de ambas totalizou 222.859 sacos e isto, num ano de inverno absolutamente irregular, caracterizado quase pela falta absoluta de chuvas. Na safra imediatamente anterior, isto é 1969/70, os registros oficiais acusam uma produção total para as duas empresas de 301.010 sacos, que poderá ser ultrapassada na atual, em face da excelente distribuição de chuvas que se vem verificando. Tomando por base a safra 1969/70, a participação dos fornecedores de cana na produção agrícola esmagada pelas moendas de ambas as fábricas foi de 143.750 toneladas, enquanto a de canas próprias das usinas somente chegou a 74.139 toneladas. Disto se infere que o contingente agrícola das

usinas corresponde a 30% e o de fornecedores alcança o percentual de 70%. Quanto ao rendimento industrial, a Usina São Francisco obteve na última safra 83 quilos por tonelada, enquanto a Usina Ilha Bela somente atingiu 76 quilos, o que estarece, se se levar em conta que em apoio à sua moenda, a primeira dispõe de um difusor DDS de procedência dinamarquesa, equipamento sofisticado montado há cerca de 4 anos, que relativamente não trouxe a melhoria de rendimento industrial que se apregoava para até 107 quilos. Daí pode-se imaginar quanto à primeira a evidente desorganização ou falta de know-how da sua estrutura administrativa, e deduzir o grau de ineficiência e prejuízo quer de uma quer de outra.

Realmente a fábrica de açúcar — Usina Ilha Bela S/A — é um amontado de ferragens velhas com desatualização do conjunto, moendas de fabricação que data de 1926, e remendados os castelos, cada ano, para operar dentro dos limites de sua capacidade, situada em redor de 700 toneladas por dia. A esta altura dos acontecimentos, nenhum apontamento foi sequer iniciado, havendo sua direção chegado à conclusão da impossibilidade de moagem ante a deterioração extrema a que chegou sua maquinaria, num reconhecimento tácito da absoluta falta de capacidade empresarial dos que detêm o controle acionário e que desviando recursos para objetivos políticos, não cuidaram em tempo, da modernização da fábrica, ou pelo menos, do zelo e da manutenção de equipamento industrial com a indispensável e oportuna reposição das peças que se tornaram desgastadas pelo uso."

FUSÃO DAS USINAS — SOLUÇÃO DE ROBERTO E ODILON

Os usineiros da São Francisco e Ilha Bela têm como meta a fusão das duas usinas e, eles explicam por que:

"Existe no Ceará-Mirim duas fábricas que, para usar a terminologia do Instituto do Açúcar, são classificadas como sub-limitadas. Como sub-limitadas são consideradas usinas que realizam a sua produção em níveis reconhecidamente anti-econômicos. Já no governo do Presidente Castelo Branco, foi atribuída, por decreto, às usinas do país, a quota mínima de 200.000 sacos. Consideraram os técnicos que uma produção inferior a esse volume era deficitária. Que dizer das fábricas do Ceará-Mirim que, iso-

ladamente, mal conseguem fabricar 150.000 sacos? Como concordar, em sua consciência, que essa situação se eternize? Em nome de que? De mareados braços ou do exercício feudal da propriedade? Como podem coexistir duas usinas a 5 quilômetros uma da outra, disputando tribalmente canas que podem ser moídas por uma só delas? Que princípio econômico recomendaria tal atitude? A atividade econômica é coisa muito séria e objetiva para comportar o exercício da vaidade. Não está em jogo a tradição de família ou o de desenvolvimento do poder econômico, que, desta forma, nem seria exercido, pelo processo de corrosão a que seria implacavelmente submetido, desde que a instituição em que se apoiasse, começasse a desmoronar."

IMPASSE NA FUSÃO

O que representa a fusão para o sr. Múcio Ribeiro Dantas? "Em verdade, o único alvitre que resta aos dirigentes da Usina Ilha Bela, ante tal estado de coisas a que chegou a sua fábrica, frente ao deplorável estado de conservação, para a industrialização de suas canas próprias e de seus abastecedores, se reduz à moagem em outra fábrica. A fusão das usinas Ilha Bela e São Francisco, em tese, é providência que vem ao encontro de solução preconizada pelo Governo Federal, através do GERAN, para unificação das empresas agro-açucareiras, mormente quando uma está a 5 quilômetros. Para esse desiderato, as duas organizações, ao que sei, propuseram carta-consulta ao GERAN que, em princípio, foi favorável à



Múcio:
"Existe absoluta falta de capacidade empresarial nos que detêm o controle acionário das usinas."

idéia, ficando o financiamento do projeto na dependência do Banco do Brasil S/A, agente financeiro da referida autarquia."

"Eis que surgiu o maior impasse à concretização da medida. E este se fulcra exatamente na situação de verdadeira insolubilidade financeira em que se encontram fincadas, agravada com o fato patente do péssimo conceito creditório perante os estabelecimentos bancários que não lhe mais confiam o imprescindível apoio financeiro. Reconheço que, nas atuais circunstâncias, a moagem das canas do vale somente pode processar-se em uma só usina — a São Francisco.

A esta evidência, num raciocínio por mais elementar, chegam todos os interessados. Mas, há uma série de medidas a serem tomadas e que ainda não o foram pelos usineiros e que não podem mais ser adiadas. O assunto tem sido tratado por eles com uma lerdeza que molesta qualquer mortal. A gestação das medidas vem se processando em tempo que ninguém sabe se o feto ficará mumificado. E a tardança de providências, protelando a data de início da moagem, será fatal para os plantadores que, inapelavelmente terão suas safras, em grande parte, não-colhidas, o que significará a sua ruína e do grande número de dependentes, os assalariados rurais."

PRODUZIR AÇÚCAR DIA E NOITE

Ainda é o Presidente da Associação dos Plantadores, quem fala sobre a fusão e suas consequências:

"Acelerado que fôsse o apontamento da Usina São Francisco, de modo a que o começo da moagem se processasse em agosto (o que a esta altura dos acontecimentos já não é mais possível) a Usina São Francisco teria capacidade para beneficiar senão toda a matéria prima do vale, pelo menos as suas canas próprias, as dos seus fornecedores e a dos fornecedores da Ilha Bela. Isso ocorreria se procedentes da Usina Ilha Bela, lhe fossem cedidos os seguintes equipamentos: dois vácuos, dois esquentadores, uma caldeira pirotubular, um secador de açúcar e um básculo de vagões, além da ligação das ferrovias de ambas as empresas numa distância de 420 metros. Com a montagem desses equipamentos, a usina, que possui moendas relativamente novas, de fabricação francesa "CAIL", modelo 1950, conjugadas com difusor "DDS", de procedência dinamarquesa, modelo 1965, ficaria com capacidade teórica para esmagar 1.500 toneladas diárias e, com a redução objetiva de 20%, correspon-

deria a uma capacidade prática de 1.200 toneladas diárias. Por aí já se vê, que não teria condições para moer as canas próprias de ambas as usinas e mais os respectivos contingentes de fornecedores, na safra entrante, estimada em 230 mil toneladas, num período de 180 dias. Mesmo que não houvesse paradas, por corte de energia ou por naturais tropeços de moagem, somente conseguiria vencer se funcionasse ininterruptamente, incluindo domingos, feriados, dias santos, 216 mil toneladas de cana. Ressai, evidentemente, que no mínimo 40 mil toneladas terão que ser desviadas, forçosamente, para a Usina Estivas, que dista cerca de 100 quilômetros do Ceará Mirim, dos quais 80 em estrada pavimentada. Mas — pasmem os leitores! — até a semana passada, quando me encontrava no Rio (a entrevista foi no dia 16 de junho) a direção de ambas as usinas, apesar de instada pela presidência do IAA, não havia diligenciado sequer a entrada do requerimento solicitando a transferência desses equipamentos de uma fábrica para outra..."

UMA SIMPLES QUESTÃO

Os usineiros do Ceará Mirim encaram a fusão por uma questão muito simples:

"Não é possível manter duas usinas em regime de produção anti-econômica, quando a sua integração permitiria realizar numa só fábrica a moagem atualmente dividida, com a redução dos custos pela metade, resultante da economia de manutenção e reposição de peças, limitadas a uma só unidade. Produzir numa única usina o açúcar que atualmente é produzido em duas, cortando pela metade os custos de produção, com o aproveitamento integral das margens ociosas do equipamento disponível, é óbvio ululante."

COMO ANDA A SITUAÇÃO FINANCEIRA NAS USINAS DO CEARA MIRIM

"Não me convém, apesar de saber em quanto montam as dívidas de ambas, — diz Múcio Ribeiro Dantas — declinar quanto atingem. Mas posso afirmar, sem me arrepiar de erros, que para uma taxa anual de juros, de 20%, sem acrescentar a amortização do principal, um saco de açúcar já está onerado em Cr\$ 10,00, quando o preço oficial fixado pela resolução 2.045, de 28.5.71, é de Cr\$ 42,92. Por aí já se verifica que o resto é insuficiente para pagar a fabricação do produto, a matéria prima e os tributos que lhes são incidentes, sem se fazer necessário qualquer outro adinículo. Por tais motivos, deve necessaria-

Roberto:
"Não é possível manter duas usinas em regime de produção antieconômica."



mente decorrer a escusa de o Banco do Brasil realizar novos financiamentos com empresas, na realidade, em estado de inafastável insolvência."

"O mais grave porém é que havendo retido as cotas de remição para recolhimentos dos empréstimos de fornecedores de cana perante a Cooperativa de Crédito Rural dos Plantadores de Cana do Rio Grande do Norte Ltda., não recolheu a Usina Ilha Bela essas retenções ao Banco do Brasil S/A, entidade financiadora da referida cooperativa, mediante repasse de crédito. Está a Usina Ilha Bela na situação de apropriação indebita desses valores e se pode imputar a condição de infieis depositários aos seus dirigentes".

"Ambas as usinas têm sido imprecisas no pagamento de empréstimos, perante o Banco do Brasil S/A, e se tornaram reiteradamente inadimplentes com relação aos compromissos assumidos. Não pagaram as prestações de seus empréstimos. Tampouco os acessórios (comissões e juros). Desviaram, também, a aplicação de recursos que lhe são ou foram concedidos. Granjearam um conceito péssimo nas instituições bancárias e não encontram mais quem lhes queira ajudar a sair do atoleiro financeiro em que se fincaram."

Mas Roberto Varela e Odilon Ribeiro Coutinho dizem que o débito das usinas para com os plantadores é irrisório:

"Considerando que a safra 70/71 a redução da produção por conta da seca foi da ordem de 40%, o débito direto para com os fornecedores é irrisório. Num volume de compra de cana da ordem de Cr\$ 3.600.000,00, o saldo devedor das usinas diretamente para com os fornecedores é de cerca de Cr\$ 160.000,00, só, isso porque, se alguns tem crédito em conta corrente nas usinas por conta de fornecimento de cana, outros permanecem devedores por conta de adiantamentos que não foram resgatados durante a safra. A relação desses créditos e débitos está a disposição das instituições bancárias e de todas autoridades interessadas na solução do problema."

SITUAÇÃO DOS FORNECEDORES É UM COQUITEL EXPLOSIVO

Mas o Presidente da Associação dos Plantadores também aborda a situação dos fornecedores e dos trabalhadores rurais canavieiros. Sobre os fornecedores, e com base na situação financeira, declara Múcio Ribeiro Dantas:

Múcio:

"As usinas não encontram mais quem lhes queira ajudar a sair do atoleiro financeiro."

"Por todos esses motivos, as relações entre os plantadores de cana e as usinas do Ceará Mirim atingem, nesse instante, o seu climax. Não há condições de germinar qualquer medida paliativa. É que foi atingida a exaustão absoluta. Os atrasos extremamente longos que se vem verificando no pagamento das canas, a descapitalização, o aumento dos custos de produção, os ônus fiscais e previdenciários, a frequente corrida para o crédito e sua elevada taxa de remuneração, forma um verdadeiro coquitel explosivo. As queixas dos produtores, quanto ao recebimento de minguaos haveres, são um câro uníssono de lamentações. Por outro lado, impossibilitados se acham de levantar novos empréstimos de entressafra, pelo motivo já alegado de não liquidação pela usina perante o Banco do Brasil, dos mútuos de que é interveniente e de cujos valores a usina se apropriou indebitamente."

TRABALHADORES RURAIS

"A estrutura agrária do Nordeste somente agora vai se modificando, — afirma o sr. Mucio Ribeiro Dantas com relação à situação dos trabalhadores rurais canavieiros — livre dos falsos profetas. Mas essa mudança, apesar do acerto com que tem sido planejada, por força das circunstâncias mais variadas, desenvolve sua execução com certa lentidão a ponto de comprometer qualquer esforço."

"As relações entre patrões (fornecedores de cana) e os trabalhadores do vale do Ceará Mirim vem se agravando nos últimos anos em ritmo acelerado. Não é possível negar que sendo as usinas a única fonte supridora de recursos aos fornecedores, fácil será compreender toda a sequência de dificuldades surgidas com o comportamento delas na liquidação dos compromissos de seus clientes. O testemunho do que se está a expor pode ser encontrado na Junta de Conci-

liação e Julgamento do Trabalho, onde estão surgindo, em volume cada vez mais crescente, reclamações contra proprietários que, durante longos anos jamais havia dado o menor motivo a que elas aparecessem. Com a possível paralização das usinas, terá que haver da parte dos órgãos de segurança vigilância de modo a conjurar a propagação de conflitos explosivos nas camadas de trabalhadores rurais, levadas ao desespero, pelo não-recebimento de seus salários. Aliás, por incrível que pareça, tem o problema social servido aos interesses dos empresários (industriais do açúcar), a cada ano, quando invocado na obtenção de recursos para continuidade do trabalho nas usinas, chegando ao elevado montante cujo valor me escuso de declarar, por motivos óbvios, e, na verdade, benefícios não alcançaram os próprios trabalhadores rurais e fabris das usinas, afora os seus salários, quase sempre pagos com atraso, como agora mesmo está ocorrendo."

"Fecha-se assim o círculo de dificuldades. Esmagados pelas pressões de todos os lados, os proprietários (fornecedores de cana) em muitos e frequentes casos se confessam dispostos, porém incapazes para um encerramento de sua atividades, até mesmo pela impossibilidade de dispensarem, legalmente, os seus velhos trabalhadores."

O QUE ACONTECERIA SE AS USINAS FECHASSEM?

A pergunta é respondida pelo Presidente da Associação dos Plantadores de Cana:

"Se o não funcionamento da Usina Ilha Bela já constitui certeza, o da Usina São Francisco também poderá, ocorrer, a não ser que sejam tomadas as providências sugeridas nessa entrevista e que foram presentes ao Instituto do Açúcar e do Alcool pelo entrevistado e que o devem ser em caráter

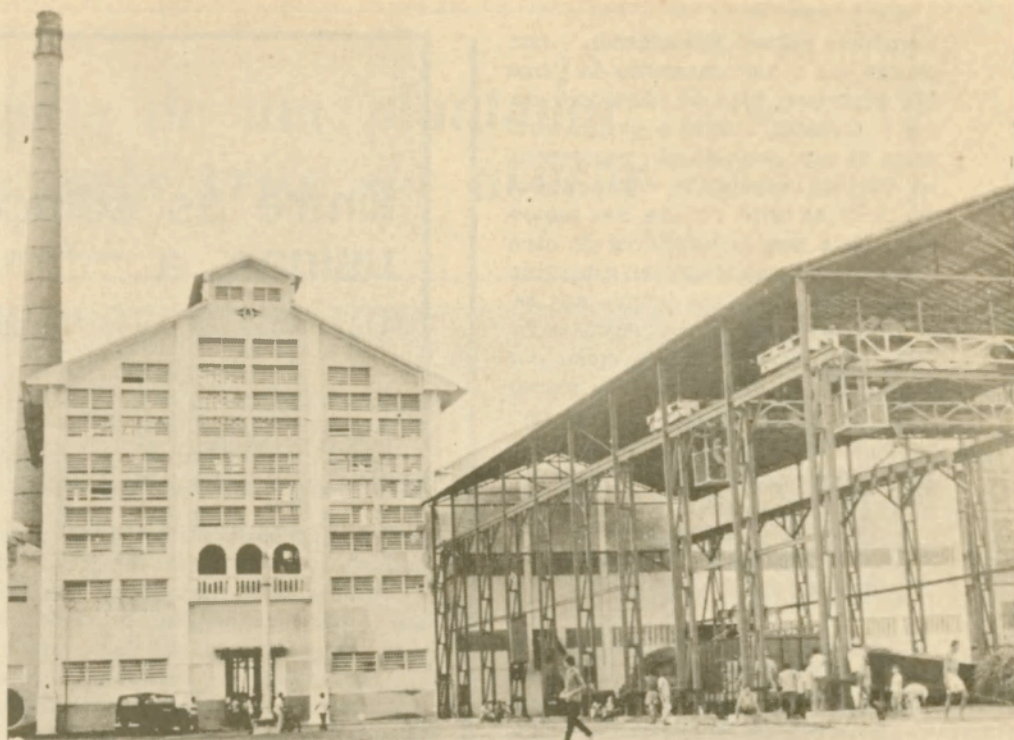
urgentíssimo. Somente um oneroso milagre poderá fazer funcionar a Usina São Francisco — friso com o destaque devido — com a sua atual diretoria ou com o concurso da diretoria da Usina Ilha Bela (se a unificação houver) — dentro de um esquema em que entra nos cálculos, forçosamente, o não pagamento a alguém”.

“Com efeito, a análise fria da situação não permite alimentar que caso a usina venha a moer, pague seus fornecedores e aos da outra usina, na base dos preços tabelados pelo IAA, muito menos, liquide os saldos devedores perante estes, acumulados com relação a alguns por duas safras sucessivas. Todavia, se a Usina São Francisco não vier a moer, funestas seriam para o Estado, o município de Ceará Mirim, os fornecedores e o operariado fabril e rural, as consequências que adviriam. A economia do Estado, de tributos diretos, imposto de circulação de mercadoria — sofreria, além de outros prejuízos em cerca de ... Cr\$ 2.100.000,00, resultado da incidência da alíquota de 17,5% sobre o valor de 300 mil sacos, ao preço oficial fixado pelo IAA para a presente safra. Como já existe o débito de cerca de 3 milhões de cruzeiros para com a fazenda estadual, de safras anteriores, não resgatável, sem o seu normal funcionamento, as duas parcelas somadas resultariam em Cr\$ 5.100.000,00. O município de Ceará Mirim, por sua vez, perderia 20% sobre esse total, percentual correspondente a sua participação no ICM. A um pequeno Estado, como o Rio Grande do Norte, não se deveria permitir uma evasão desse porte, quando todos somos conchamados a ajudá-lo numa hora de evidentes dificuldades. Tem-se como fonte vital da receita aquele complexo agro-industrial, e dúvida não pode haver, de que todos os esforços devem ser dispendidos, no sentido de ser preservada a empresa como tantas outras.

INCAPACIDADE EMPRESARIAL

Continua Múcio Ribeiro Dantas:

“Não somos jejunos, para acreditar que a empresa possa salvar-se, com a absoluta e já testada falta de capacidade empresarial dos seus dirigentes. A mim, como Presidente da Associação local e como vice-Presidente, por mandatos sucessivos, há cerca de 10 anos, da Federação dos Plantadores de Cana do Brasil, não me ofusca qualquer promessa que parta dos empresários locais, nem me deixo levar pela miragem de algum aventureiro para pôr-me a seu serviço, de modo a trocar os que que são aqui da terra



Usinas de Ceará Mirim estão todas superadas

e não foram bem sucedidos, por outros de mesma condição de lá de fora. Postulo, sim, pelo empresário bem sucedido com tradição na agro-indústria do açúcar, financeiramente bem estruturado, capaz de solucionar o problema, como ocorreu — e temos um exemplo no Estado — com a Usina Estivas S/A, a qual antes se arrastava em situação igual ou pior que a São Francisco e Ilha Bela, e agora — é fato notório atravessa uma fase de recuperação e prosperidade aumentando o seu rendimento industrial, de um ano para outro, em oito quilos de açúcar por tonelada, pagando em dia os fornecedores e operários, impostos ao Estado e taxas ao IAA.”

“Volto meus olhos, eu que não sou corretor para a venda ou compra de usinas, para o bem dos meus liderados, do meu Estado e do município onde nasceram os meus ancestrais. Estou com os pés no chão e prefiro seguir consciente na perseguição de uma solução justa e equânime para a problemática, do que me deixar levar por mania de grandeza, verdadeiramente temerária, de alcançar o status de usineiro, que não representa mais aquilo que no passado e ainda no presente, aqui e agora, constitui a vaidade desmedida de alguns que teimam em permanecer desatritos da realidade, na suposição de que se lhe

há de permitir a continuidade do orgulho em detrimento da economia do setor, de que estão absolutamente despreparados”.

SALVAMENTO DAS EMPRESAS

E por que Múcio acha que deve salvar-se a empresa, embora mudem os empresários?

“Porque realmente houve ajuda da parte do poder público — Banco do Brasil, BNDE, IAA, BANDERN. Essa ajuda não pode ser escondida; haja visto o montante dos débitos, as consolidações de dívidas que foram concedidas, as facilidades na sua obtenção que foram conseguidas. Isso ninguém pode negar! E se tudo o que foi colhido não permitir um equilíbrio na vida das duas indústrias do Ceará Mirim, razões me sobram para acreditar — doa em quem doer — não existirem soluções pela metade nem paliativos que possam conduzir a nenhuma sobrevivência por efêmera que seja.”

“Convenho que a redução dos custos somente se pode processar com a fusão, de que resultariam maiores possibilidades de lucro, porém, é imperioso declarar que redundaria em uma incógnita, por ser lógico e intuitivo que duas empresas vulneradas pela adversidade sócio-econômico-financeira possam se soerguer com o

somatório dessas dificuldades. Daí, pensar que o funcionamento da Usina São Francisco, haja ou não fusão, daqui por diante, exigirá a prática rotineira de processos de não pagamento, no que diz respeito às contribuições do INPS, às taxas do IAA, aos impostos seus e dos fornecedores de cana (dada à sua qualidade de substituto tributário), à matéria prima, aos salários dos trabalhadores rurais e fabris. Aos fornecedores de cana, por tanto, não se lhes acenam a menor possibilidade de sobrevivência, a perdurar a direção da usina nas mãos dos atuais empresários, nos quais não há razão para confiar."

GRUPOS QUEREM COMPRAR USINAS DO VALE VERDE

Não somente empresários potiguares, mas também alguns de outros Estados, já tentaram negociar com São Francisco e Ilha Bela. Os próprios usineiros Roberto Varela e Odilon Ribeiro Coutinho confirmam:

"O vale do Ceará Mirim sempre foi objeto da cobiça de todos os grandes grupos açucareiros do Nordeste. Temos sido abordados diretamente ou através de emissários por vários tipos de consórcio econômico; alguns, com larga experiência da agro-indústria canavieira e detentores de sólida estrutura financeira; outros, constituídos de aventureiros alvoroçados pelos prodígios do vale, que tentam através de promessas mirabolantes de associação, deslumbrar ingênuos plantadores de cana — plantadores de cana que se colocam delirantemente a serviço de expertos, na esperança de conquistarem a enganosa bemaventurança da condição de usineiro."

GOVERNO E FUSÃO

"Antes mesmo de assumir o governo — informam Odilon e Roberto — demos conhecimento ao Governador Cortez Pereira, não só da situação econômico-financeira das usinas, como também do programa de fusão que se encontrava em estudo, com seu projeto de viabilidade aprovado pelo GERAN, inclusive a aprovação pelo FUNAGRO do financiamento para elaboração do projeto. O Governador Cortez Pereira com a visão econômica que adquiriu ao longo de sua experiência de homem público, com passagem por essa Sorbone da economia regional que é o Banco do Nordeste, sentiu desde o princípio a objetividade e lucidez das soluções propostas."

Entre as soluções, a venda das usinas, a intervenção do IAA ou uma severa fiscalização

"Se como economista ele sentiu assim, como estadista ele têm resistido a todas as ondas emocionais que falsos líderes tentam levantar, aliciando com argumentos falazes os plantadores de cana, que deveriam ser os maiores interessados no fortalecimento da estrutura industrial do vale".

"O GERAN e o IAA, consideram a fusão o único caminho das usinas do vale. Fusão de usinas que está sendo considerada meta prioritária do Ministério da Indústria e Comércio, como a solução elementar para solucionar a crise crônica em que se debate a agro-indústria açucareira nacional. Tanto é esse o objetivo que se espera para breves dias decretos normativos de incentivos às usinas que proceßarem fusões."

AS SOLUÇÕES DE MÚCIO

O Presidente da Associação dos Plantadores de Cana do Rio Grande do Norte, apresenta três soluções para o Ceará Mirim:

1) Garantia de moagem prioritária das canas dos fornecedores de ambas as empresas, seguida pela fiscalização pelo IAA do recebimento das canas, de modo a não haver preterições ou preferências, com garantia de pagamento semanal feito em açúcar, da mesma forma que utilizada, durante longo tempo, no Estado de Sergipe. Esse controle e fiscalização seriam da alçada do IAA;

2) Como solução imediata a intervenção do poder público, através do IAA, em composição com os credores maiores, Governo do Estado, Banco do Brasil, BNDE, etc..., exigindo exames dos detalhes jurídicos da operação, que, na verdade seria uma medida extremamente v.g., como a expropriação por interesse social das ações das empresas, como compasso de espera, para a solução definitiva que seria a da alienação a um grupo idóneo;

3) A venda do complexo industrial a outros grupos que se dispuserem a enfrentar a problemática, como que se dispondo a começar tudo de novo. Um grupo idóneo, com tradição e experiência na agro-indústria do açúcar, mereceria, dos poderes públicos, a facilidade do parcelamento das dívidas, bem assim a outorga de incentivos de modo a fazer a indústria progredir tanto no setor fabril quanto no setor agrícola, cultivando, não apenas as terras do vale, ou grande parte ociosa, e os altiplanos dos tabuleiros, iguais aos de Alagoas, com experiência vitoriosa para cana de açúcar. Estou convencido de que uma organização bem estruturada, administrativamente, sem as limitações de grupos herméticos, aberta à participação de todos, onde deva imperar, em termos rígidos, a liderança que possa efetivamente trazer a sua dedicada e obstinada contribuição, onde a empresa esteja colocada acima de quaisquer interesses políticos, diversões ou esbanjamentos, pois o seu êxito representa a vitória de todos, onde não haja lugar para sonegações, escamoteações, fraudes, caixinhas, etc. onde o poder público e a iniciativa privada vivam em paz e harmonia, aí sim, poderá tornar uma realidade coroada de êxito. Essa solução é mediata.

RN-ECONÔMICO — Mas se houver fusão pura e simples?

MÚCIO — "Se o poder público, supreendentemente, permitir a fusão pura e simples das empresas, sem que nenhuma medida seja tomada em favor da garantia da moagem e pagamento das canas, sobra a hipótese de a indústria se aventurar temerariamente, como vem fazendo, a operar com todos os inconvenientes antes previstos, sem nenhuma sombra de sucesso, pondo em risco o que já foi emprestado e o que, porventura, fôr confiado daqui por diante."

Depoimento de um plantador atingido pela crise do açúcar

Ary Alecrim Pacheco, plantador de cana no vale do Ceará Mirim também tem um depoimento sobre a situação da agro-indústria açucareira. Sua opinião também é a dos plantadores Manuel Dantas Barreto, Coronel Paulo Sobral Correia, Vital Correia Filho e Roberto Câmara:

"As safras da cana do açúcar são muito boas; há um aumento natural, em virtude da presença do inverno que tem sido muito benéfico e constante: apenas não houve condições financeiras por parte dos agricultores para se cuidar da limpeza das canas, tratamento que se faz necessário, em virtude da falta de financiamento, ao qual fomos preteridos, devido à falta de pagamento dos empréstimos anteriores, que não pudemos cumprir pela interviniência dos usineiros, que são na realidade os depositários, uma vez que no contato agrícola com o Banco do Brasil, aquele estabelecimento é que determina a quantia de retenção que deve ser feita por cada tonelada de cana, entregue as usinas pelos fornecedores."

"Os usineiros retiveram e não pagaram, até agora, a devida retenção determinada pelo BB, daí a razão do banco deixar de financiar os agricultores. Considerado está que os usineiros são até depositários infielis daquelas quantias e que por isto provocam o protesto de títulos nos cartórios do Ceará Mirim, causando uma apreensão enorme no seio daqueles que labutam na terra e ficam empobrecidos até no seu crédito a outras instituições bancárias. O reflexo dessa crise atingirá, fatalmente, a economia do Estado, e ocasionará a queda vertiginosa e consequente desvalorização das propriedades do vale, pois há fornecedores que, para sua sobrevivência e sustentação de sua própria casa, já têm se desfeito de animais de trabalho, balanças de pesagem de cana e até têm grandes débitos para com os seus operários."



Ary Alecrim:
"Ao meu ver, tudo foi premeditado pelos usineiros para enfraquecer fornecedores"

"Ao meu ver, tudo isso foi premeditado pelos usineiros para terem facilmente em suas mãos aquilo que com tanto esforço aquêles fornecedores tinham para sua sobrevivência e manutenção de sua família".

DISCORDANDO DA FUSÃO

Quanto á fusão, diz Ary Alecrim:
"Eu, pessoalmente, e acredito que todos os homens que labutam no Ceará Mirim, discordo por observar a

incompetência administrativa dos grupos que procuram se fundir, pela sua falta de crédito em todas as instituições bancárias, principalmente junto ao IAA e ao BB."

"A solução para o Vale do Ceará Mirim, — conclui o plantador Ary Alecrim Pacheco — seria a entrada de novos grupos daqui do Estado ou mesmo de fora, a exemplo do que houve na Usina Estivas, que agora é uma empresa altamente responsável e rentável."

homens e empresas



CONVENÇÃO VOLKSWAGEN

José Pinto Freire, diretor-executivo da Distribuidora de Automóveis Seridó, participará em São Paulo da convenção de revendedores Volkswagen, marcada para o final do corrente mês. Segundo o noticiário da imprensa do Sul, nesse encontro de revendedores a Volkswagen fará a apresentação e o lançamento dos seus novos modelos para 1972.

A SCHEELITA ESTÁ CAINDO

O mercado internacional do tungstênio, que se encontra nas mãos de pouquíssimos e poderosos grupos, reduziu os preços da scheelita. Quem mais sofre com a medida é o Rio Grande do Norte, onde inúmeros produtores já se decidiram pela paralização dos trabalhos em suas minas, por não acharem compensadores os novos preços. A tonelada curta de scheelita, em fins de 1970, custava 68 dólares. Hoje apenas 42. Com essa variação, parece que vai ficar suspensa por algum tempo a "corrida da scheelita" no Rio Grande do Norte.

DIVIDENDOS DA PETROBRAS PARA O RN

A Petrobrás pagará, a 30 de junho, ao Estado, 600 mil cruzeiros de dividendos, referentes aos 5 milhões de ações que hoje estão em poder da Fundação José Augusto.

BANDERN NÃO ESTOURA NA COMPENSAÇÃO

O Banco do Rio Grande do Norte não está mais "estourando" na compensação. Em um mês de gestão, Osmundo Faria elevou em mais de 100 por cento os depósitos da conta sem limites, acrescentando mais de 2 milhões de cruzeiros aos antigos depósitos. Hoje, é muito maior o número de firmas comerciais e industriais que estão operando com o BANDERN. E Osmundo justifica esse fato, afirmando que a sua mensagem ao empresário tem sido: "onde estiver o interesse do empresário, aí estará o BANDERN, para lhe dar apoio".

OFICINA FORD-WILLYS

Geraldo Santos fechou negócio com Jessé Pinto Freire, adquirindo os galpões de depósito das Lojas Utilitar, localizados na Avenida Salgado Filho, que ocupam uma área de 1.200 metros quadrados. Visinho a estes galpões, Geraldo Santos já possui grandes lotes de terreno. Nessa área, a firma Santos & Cia. construirá uma das maiores oficinas Ford-Willys do Nordeste e futuramente transferirá para lá sua loja de revenda de carros e de peças. Atualmente, Santos & Cia. vende uma média de 40 automóveis Ford Corcel, por mês.



O Governador Cortez Pereira foi o primeiro a ler RN-ECONÔMICO impresso no sistema Off Set. Na foto, o diretor Marcos Aurélio de Sá faz entrega da revista ao governante, em solenidade ocorrida no dia da Indústria.

homens e empresas

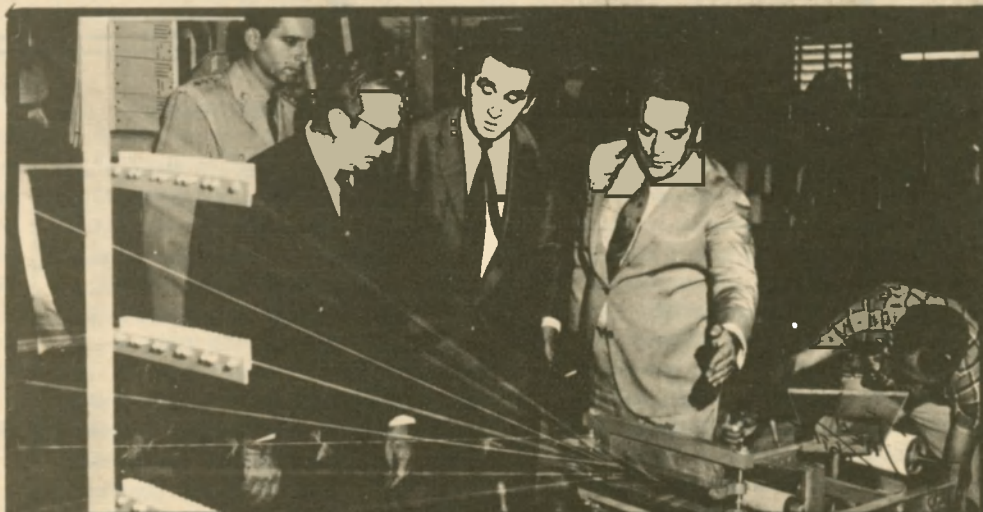
APERN SUPERA PREVISÕES

A APERN pagou de rendimento aos seus associados no primeiro semestre deste ano a alta soma de Cr\$ 1.180.000,00, superando tôdas as previsões e contradizendo os que pensavam que a expansão do mercado de capitais atrapalharia a atuação da maior associação de poupança e empréstimo do país. Fernando Paiva, Administrador Geral da APERN, informa que o rendimento das aplicações da associação aumentou consideravelmente. Essas aplicações, que em 31 de dezembro de 1970 atingiam a casa dos 15 milhões hoje atingem quase 22 milhões, ou seja: houve um incremento de 61 por cento. Outro dado comparativo interessante é que a APERN, no segundo semestre de 1970 distribuiu apenas 952 mil cruzeiros de rendimentos. A APERN está mantendo uma média de 30 novas contas abertas, por dia.



OS NOVOS TELEFONES

Luciano Bezerra, diretor-presidente da TELERN, comunica que a cidade já começou a ser esburacada, por conta dos serviços de implantação da nova rede subterrânea de cabos telefônicos. Assegura Luciano que em setembro do próximo ano o natalense terá quatro mil telefones, funcionando pelo sistema DDD (Discagem Direta à Distância), da EMBRATEL.



No dia da Indústria, o Governador Cortez Pereira visitou três importantes empresas do Estado: Fiação Borborema, Planosa e Sitex. Na foto, o Governador recebe do industrial Hemetério Gurgel explicações sobre o fabrico de etiquetas.

negócios

AÇUCAR AMARGO

Thiago Gadelha anuncia que dentro de mais alguns meses a sua empresa (Simas Industrial) estará consumindo a média de 10 mil sacos de açúcar por mês, o que significa dizer: mais do que a produção de uma usina do Estado. O grande problema para Simas Industrial (fabricantes de doces e balas) está no preço do açúcar nordestino, que é bem mais elevado do que o açúcar do Sul. Como essa indústria é obrigada por lei a adquirir na região toda a matéria prima, no final das contas não poderá competir com as concorrentes do Sul. A direção de Simas Industrial acredita que os órgãos responsáveis pela política açucareira encontrem uma solução justa para este problema.

CARONI NA AGROPECUARIA

Mario Caroni, do grupo DUBOM, esta ingressando também no campo agropecuário. Para tanto constituiu a empresa Barra Agro-Industrial S/A — BAISA — e encaminhará um projeto à SUDENE no valor de 2,5 milhões de cruzeiros. A BAISA tem sede na município de Jardim de Angicos.

ECOCIL GANHA OUTRA CONCORRÊNCIA

Luciano Barros, diretor da ECOCIL, informa que a sua construtora assinou contrato com o 3.º Batalhão de Engenharia e Construção, para construir as valetas em concreto simples na Rodovia BR-226, trecho Santa Cruz-Currais Novos. Esse trabalho já foi iniciado e o seu valor é de Cr\$ 420 mil.

EXITO DAS FARDAS

DINAN Confeccções acaba de entregar encomendas de fardamentos que lhe foram feitas pela Mineração Tomaz Salustino S/A, pela Simas Industrial, pela Empresa Brasileira de Correios e Telegráfos. Francineide Diniz Alves, diretor de DINAN Confeccções, acaba de fechar contrato com a Polícia Militar e confeccionará 9 mil fardas por ano para os soldados daquela corporação.

MACAU SUPERA NATAL NO CONSUMO DE ENERGIA

Dentro de bem pouco tempo, o parque salineiro de Macau estará consumindo o dobro da energia elétrica atualmente consumida por Natal. A COSERN já está se estruturando para assegurar o abastecimento energético às salinas do maior centro produtor de sal do país.

Exportar - Meta de Govêrno que o RN ajuda a realizar

A partir do ano de 1966 foi instalada no país uma nova etapa em termos de Comércio Exterior "definindo uma política do Govêrno que considera sumamente importante e de alto valor estratégico o papel das exportações no processo de desenvolvimento da economia nacional". Essa nova etapa, em termos práticos, surgiu com a adoção de diversas medidas incentivando uma mentalidade exportadora, visando "a transformar a exportação em comércio regular e permanente". Os produtos de exportação foram beneficiados com a extinção de todos os impostos, à exceção do ICM, entre eles, comissões e taxas que oneravam a exportação.

Integrando o Nordeste nessa nova fase, a SUDENE começou, a partir de 1970, a fomentar uma política de exportação, instalando Núcleos de Promoção à Exportação (Bahia, Pernambuco e Ceará), enquanto que nos outros Estados da região ficou prevista a criação de escritórios que, numa fase posterior, seriam transformados em núcleos. Numa preparação para esse estágio, a SUDENE promoveu durante o mês de março, contando com a colaboração de órgãos da OEA, um Curso de Especialização em Técnicos de Exportação, que contou, inclusive, com a participação de dois representantes do Rio Grande do Norte: o engenheiro agrônomo Edgard Borges Montenegro e o economista Francisco Eudes Costa.

O QUE CONSEGUIMOS

Os dois participantes do Estado no curso promovido pela SUDENE, elaboraram um trabalho em que sintetizam a posição do Nordeste e, particularmente do Rio Grande do Norte, no quadro geral da atividade exportadora brasileira. No final deste estudo, concluem que, apesar do grande esforço que vem sendo desenvolvido para a dinamização e diversificação das exportações dos nossos produtos "o que se pode concluir, através dos dados apresentados para o Nordeste, e principalmente para o Rio Grande do Norte, é que esse importante canal de circulação de riqueza e captador de divisas, representa um percentual muito aquém — desejável no RGN dentro do contexto nacional e do Nordeste".

Esse trabalho que recebeu o título de Caracterização Sumária da Exportação no Rio Grande do Norte, evidencia de forma bem clara, demonstrada através de gráficos, que "num diagnóstico do que exportou o Nordeste no período de 1960 a 1968, um acentuado desnível apresenta-se entre as receitas cambiais dos Estados". À seguir, mostra, através de números, esse quadro: a Bahia, Pernambuco e Ceará ficaram com 40,5%, 24% e 16,7% respectivamente, enquanto que o Rio Grande do Norte surgiu com apenas 2% do valor das exportações da região, superando apenas os Esta-

dos de Sergipe e Piauí. Mostra ainda que o nosso Estado, diferentemente de outros da região "enfeixa suas exportações em apenas três produtos, destacando-se o setor mineral, através da xelita, produto dinâmico de nossa economia, contribuindo com 67,36% das exportações do Estado, seguindo-se o setor agropecuário com 26,12% e produtos manufaturados com 6,53%".

NOSSO COMPORTAMENTO

De acordo com o último levantamento efetuado, 1969, entre os principais produtos exportados pelo Nordeste o cacau participa com o elevado índice de 32,8%, vindo em seguida o açúcar com 24,1%, o algodão com 8,2%, seguindo-se, em escala decrescente, a mamona, a fumo, o sisal e a cêra. Considerando a participação percentual dos Estados nas exportações daquele ano, percebe-se a fragilidade do nosso Estado nesse setor. O índice conseguido por cada uma das unidades nordestina foi o seguinte: Bahia, 47,3%; Pernambuco, 22,4%; Ceará 14,8%; Paraíba, 3,5%; Rio Grande do Norte, 1,6%; Maranhão, 1,4% e Piauí, 0,5%.

Um levantamento mais recente e específico para o RGN, mostra o comportamento dos nossos produtos exportados o ano passado, ficando bem claro que as nossas exportações de matérias-primas minerais excedem — mais de 50% —, em valor a soma dos setores textil, animal e óleos, cêras e farelos vegetais. Em termos numéricos, é a seguinte a realidade no que se relaciona com as divisas resultantes da exportação de produtos básicos no Estado: Xelita, 65,66%; fibra de sisal, 14,89%; algodão em pluma, 7,30%; e outros 12,5%.

MERCADOS IMPORTADORES

No ano de 1970 o Rio Grande do Norte teve seus produtos exportados, através do nosso e de outros portos, para cerca de 16 países. Foram eles: Alemanha Ocidental, Estados Unidos, França, Holanda, Itália, Inglaterra, Suíça, Marrocos, Portugal México,

A Scheelita representa hoje o principal produto de exportação do RN



Espanha, Japão, Bélgica, Polónia, Finlândia, e Venezuela. Na distribuição dos mercados que exportaram nossos produtos, considerando o percentual em quilograma, o comportamento foi o seguinte: Holanda, 24,6%; França, 22,3%; Alemanha Ocidental, 14,5%; Bélgica, 7,8%; Itália, 5,3%; Portugal, 4,8%.

EXPORTAÇÃO 1971

Um levantamento bem recente deu a conhecer alguns números relativos as exportações já procedidas pelo Rio Grande do Norte no primeiro trimestre de 1971, através do porto de Natal e de outros portos. Considerando o valor em dólares, a xelita, a exemplo do ano passado, é o primeiro produto do gráfico, aparecendo com uma percentagem de 79,6% (335.000 quilos) seguindo-se peles de

carneiros, secas com 7,2%; fibra de agave, 9,5%. No valor correspondente a cruzeiros a xelita representa ... 80% as peles de carneiros, 6,9% e fibra de agave, 9,6%. Considerando-se a quantidade em quilos, a situação é um pouco invertida: fibra de agave 74%; xelita, 12,8%; bucha de sisal 6,2% e peles de carneiros 3,4%.

CONCLUSÃO

Os dois representantes do Rio Grande do Norte no I Curso de Técnicas de Exportação do Nordeste, promovido pela SUDENE comentam, no final do estudo que elaboraram, os pontos considerados básicos para incrementar e fortalecer a estrutura exportadora do Rio Grande do Norte.

Aproveitamento das nossas condições naturais de solos e clima; implantação de atividades comprovadamente viáveis; aproveitamento da

mão-de-obra ociosa incorporando-a aos setores básicos de nossa economia; melhoramento do processo tecnológico objetivando também o comércio externo dos produtos; intensificar a pecuária de pequeno porte visando dinamizar a exportação de peles; fortalecer o Sistema Cooperativista a fim de integrar seus produtos na comercialização internacional; crédito e/ou financiamento ao produtor visando o comércio externo dos seus produtos; regularização dos meios de transportes ao mercado internacional; concessão de incentivos fiscais e/ou financeiros, a título de estímulo a exportação; adoção de medidas visando instalar a curto prazo, no Estado, um escritório técnico especializado em exportação.

Feito isso, teremos conseguido o início de uma mentalidade verdadeiramente exportadora.

Censo econômico começa agora

Indagando sobre todas as nossas atividades econômicas — o que produzimos? o que vendemos? o que compramos? o que temos? e o que fazemos? — setecentos e noventa e um recenseadores estão participando, entre junho e julho, do Censo Econômico do Rio Grande do Norte, promovido pela Fundação do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.

O Censo Econômico se divide em quatro grandes questionários: 1) agropecuária; 2) indústria; 3) comércio; 4) prestação de serviços. Serão visitadas todas as 19.590 unidades econômicas (Natal tem 5.410 e Mossoró tem 2.760) e as 75.473 propriedades agrícolas (Natal tem 47 e Mossoró tem 1.412) do Rio Grande do Norte, segundo a estimativa do Censo Demográfico de 1970.

CENSO AGROPECUÁRIO

Terá como finalidade principal, conhecer a estrutura agrária do Rio Grande do Norte, com levantamentos de dados sobre: estrutura, forma de aproveitamento de terras, área cultivada, equipamentos utilizados, mão de obra especializada ou não, valor

de bens, produção das indústrias rurais, pecuária, produção de origem animal.

Os questionários no final dirão como andam a agricultura, a pecuária, a avicultura, a apicultura, a horticultura, a floricultura, a criação de pequenos animais, a silvicultura e a extração vegetal. Serão entrevistados os proprietários e os seus trabalhadores.

CENSO INDUSTRIAL

Há três tipos de questionários, no Censo Industrial — o primeiro destina-se a qualquer indústria de beneficiamento e de transformação organizada e explorada com fins lucrativos, para se saber qual a matéria prima, a matéria industrializada, pessoal empregado, produção, custo, consumo e rentabilidade.

No segundo questionário estão incluídas as indústrias da extração mineral. No caso do Rio Grande do Norte — mármore, xelita, sal marinho, pedras preciosas e semi-preciosas, cerâmica, fábrica de cimento e usinas metalúrgicas. O terceiro e último questionário é destinado a indústria de panificação (é indústria e ao mesmo tempo é comércio).

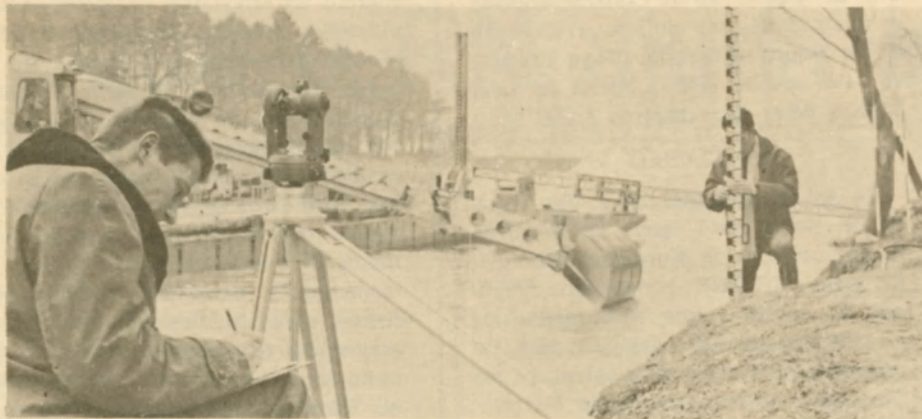
CENSO COMERCIAL

Com apenas dois questionários, o comercial é também o mais prático. O primeiro ao Comércio em geral, para informar a mercadoria que transaciona e pessoal empregado; o segundo para o comércio de administração de imóveis, compra e venda de móveis em conta própria, corretagem de imóveis, incorporação, loteamentos.

Já o Censo de Prestação de Serviços atuará em hotéis e pensões, serviços de reparo e confecção, barbeiros, cabeleireiras, manicure, pedicure, alfaiates, modistas, lavanderias, fotógrafos, saúnas. Também serviços comerciais de agências de seguro, contabilidade, publicidade e propaganda, viagens, distribuidoras de revistas e jornais; serviços de diversões (cinemas, teatros) e radiodifusão.

Paralelamente ao Censo Econômico o IBGE também formulará questões sobre produção e distribuição de energia elétrica e sobre instituições creditícias — bancos, cooperativas de crédito, companhias de seguro, capitalização e investimento.

ALEICA entregou equipamentos ao Serviço do Patrimônio da União



A loja ALEICA (material de engenharia, topografia e desenho) acabou de entregar ao Serviço do Patrimônio da União através de sua delegacia do Rio Grande do Norte, equipamentos para levantamentos topográficos da marca KERN, no valor de Cr\$ 21.000,00, concedendo um desconto no valor de Cr\$ 5.600,00.

O sr. Amâncio Leite Cavalcanti Filho, diretor da ALEICA, justifica a concessão desse elevado desconto afirmando que a política da sua organização é vender seus artigos por um preço nacional. Na presente transação — ainda afirma o diretor da ALEICA — os equipamentos foram vendidos ao Serviço do Patrimônio da União por um preço inferior ao das lojas especializadas do sul do país.

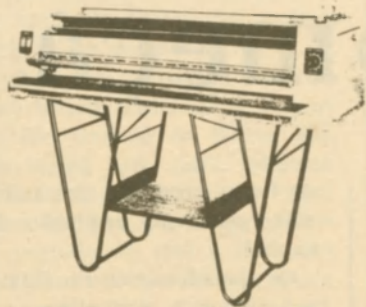
Boate "Kasantiga" estará ao nível das melhores do país

O natalense, dentro de mais alguns dias, terá um novo e requintado ponto de vida noturna. Trata-se da boate "Kasantiga", que está pronta para ser inaugurada, e localizar-se-á na Avenida Deodoro, onde funcionou até o começo deste ano o Restaurante Universitário.

A boate "Kasantiga", pela sua decoração, pelo seu perfeito sistema de som e pelo completo serviço de bar, estará ao nível das melhores boates do país.

O sr. Amâncio Leite Cavalcanti Filho, que está à frente deste empreendimento turístico, anuncia que a inauguração da boate "Kasantiga" trará a Natal centenas de convidados de outros Estados, principalmente de Pernambuco, Paraíba, Ceará e do Rio de Janeiro.

CAERN compra uma Copiadora LEMAC



Dentro dos próximos dias a ALEICA entregará à Companhia de Águas e Esgotos do Rio Grande do Norte (CAERN) uma máquina copiadora LEMAC 410 conjugada (copia e revela). Para efetuar a entrega deste equipamento, virá a Natal o gerente da filial da LEMAC S/A, no Nordeste, sr. Antônio Aives Castanheira.

ALEICA

terá filial

no Centro

Turístico

A loja ALEICA deverá contar com uma filial dentro do complexo que comporá, brevemente, o Centro Turístico "Canarinho", na Avenida Deodoro. A filial da ALEICA representará as seguintes marcas nacionais e internacionais:

LEMAC, KERN, ARISTO, LINEX, COPAL, LEROY, ARQUIMEDES, CARAN D'ACHE, TOISON D'OR, POLYGRAPH, SANKYO, MIRANDA, AKAI, MITSUBICH, AIWA, ORWO, KODAK, FUJI, XEROX e RICOH.

Dentro da sua linha de produtos, a ALEICA vem realizando experiências com um dos mais modernos equipamentos OFF SET do mundo, que já está instalado em Recife (Rua 7 de Setembro, 280), e poderá ser trazido para Natal. Dentro de alguns dias, a ALEICA distribuirá entre os seus clientes um folheto impresso por esse sistema, com o seguinte título: "O TURISMO COMECA EM NATAL".



agenda do empresário

CONVENÇÃO LOJISTA

O Clube de Diretores Lojistas já está se movimentando para a sua participação em mais uma convenção nacional do CDL do Brasil, que será realizada, no mês de Setembro, em Porto Alegre. Segundo o Presidente do CDL de Natal, Sr. Habib Chalita, a delegação de lojistas natalenses será formada por 30 componentes.

JANTAR COM SECRETARIO

As classes empresarias estão programando para julho, um jantar informal com o Secretario da Fazenda, Sr. Aristides Braga, para um maior entrosamento entre Novo Governo/Classes Produtoras e debates sobre problemas de parcelamento e crediário.

LIBERAÇÕES DA SUDENE

Continuando com as liberações dos Artigos 34/18, a SUDENE através do seu Escritório de Natal, promoveu a entrega de sete cheques, no mês de maio, totalizando Cr\$ 1.673.892,76, beneficiando as seguintes empresas industriais e agropecuárias: — COIRG — Companhia Industrial Riograndense do Norte — Cr\$ 5.433,00; T. Barrêto Indústria e Comércio S. A. — Cr\$ 72.190,00; S/A Fiação Borborema — Cr\$ 389.751,00; Fazenda Arvoredo S/A — FASA — Cr\$ 72.957,00; Agropecuária Diamante S/A — ADISA — Cr\$ 178.776,00; Plásticos do Nordeste S/A — PLANOSA — Cr\$ 180.785,76; Refinaria Estrêla S/A — Cr\$ 774.000,00.

COMÉRCIO VAREJISTA

O Sindicato do Comércio Varejista do Estado do Rio Grande do Norte, realizou no dia 23 de junho a eleição para escolha de sua Diretoria, Conselho Fiscal e Delegados Representantes do Conselho Federal e respectivos suplentes. A eleição se processou das 8 às 14 horas e foi registrada a seguinte chapa: Diretoria — José Marcelo Furtado (atual presidente), João Olimpio Filho e Francisco Leopoldo Silveira; Suplentes — Francisco Eufrazio, José Resende Filho e Apolonio Silva; Conselho Fiscal: Eustaquio Alves de Medeiros, Arthur de Souza Cortez e Habib Chalita.



CEPLAN - RN -

mantem cursos de
LEITURA DINAMICA — MEMORIZAÇÃO — INGLÊS — TACUIGRAFIA — SECRETARIA — DO — CALIFASIA — TECNICAS DE VENDAS — SEGURANÇA INDUSTRIAL — MADUREZA — PRÉ-VESTIBULARES — RELAÇÕES HUMANAS

CEPLAN - RN TAMBÉM É AGÊNCIA DE EMPRÊGOS

O seu objetivo é
SELECIONAR — QUALIFICAR
TREINAR — ORIENTAR e DAR
de presente às empresas, elementos altamente capacitados a exercer qualquer função.

SOLICITEM NOSSO
CONTATO!
QUEREMOS SERVI-LOS!

Av. Rio Branco, 791 —
Caixa Postal, 527
Natal(RN)

Jobel Amorim das Virgens

ADVOGADO

CONSULTORIA JURIDICA E
EMPRESARIAL
COMERCIAL, TRABALHISTA
E PENAL

HORARIO: 14 AS 18 HS

ESCRITÓRIO

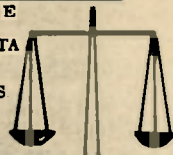
R. João Pessoa, 219 —

8º andar, Sala 612

Ed. SISAL — Fones 21:29/16:26/23:36/26:52

Residência

R. Jaguarari, 1176 — Natal/Rn



Jardim — praia — campo



RENASCENÇA

DECORAÇÃO DE INTERIORES
(hotéis, restaurantes, boites)
Especializada em móveis de vime,
sisal e laqueados.
Peça orçamento

Av. Deodoro, 616 — Natal
ABERTO ATÉ 22 HORAS

Natal Serviço de Publicidade Mirim Ltda.

O cafezinho do seu
escritório não é
mais problema.
NATAL SERVIÇO DE
PUBLICIDADE MIRIM
LTDA
fornece à sua empresa
Café São Luiz (100% puro)
em garrafas térmicas
e você paga por mês.
Rua José de Alencar, 706

Fotos para documentos em apenas dez segundos JAECI

Natal exige a recuperação urgente da bacia leiteira

Enquanto é esperada a palavra oficial da Superintendência Nacional do Abastecimento (SUNAB) sobre o pedido de aumento de 21,5% em cada litro de leite, o problema da bacia leiteira de Natal vai se arrastando, e se tornando cada dia mais grave. Do final do ano passado até o momento, as reuniões têm se sucedido, isto tanto em nível de produtor como nos órgãos da administração pública. Como consequência, foi iniciada uma prolongada correspondência através de ofícios, memoriais, relatórios etc, partindo de órgãos representativos da classe, e até mesmo de estudos isolados de alguns criadores.

Contudo, enquanto se escasseia o leite e os estudos continuam, há esperança de uma solução breve. Depende, tão somente, da palavra final da SUNAB. O aumento, segundo acredita o coordenador do projeto de Recuperação da Bacia Leiteira de Natal, sr. Samuel Francisco de Oliveira, resolverá, pelo menos de imediato, a situação.

UMA LONGA HISTÓRIA

Para demonstrar o enfraquecimento da bacia leiteira, os diversos documentos elaborados decorrentes dos estudos feitos até o momento, relatam fatos que se iniciaram em 1966 "quando os Governos Federal e Estadual através de uma série de medidas, desenvolveram uma ampla programação de incentivos à pecuária leiteira, sobretudo na bacia de Natal, estimando-se que tenha entrado no Estado mais de 4.000 matrizes destinadas ao melhoramento de rebanho leiteiro". Decorrente dessa medida inicial, a oferta do leite em nossa Cidade chegou a atingir, em 1969, um volume de 29.000 litros diários, segundo levantamentos feitos pela SUNAB. No início desse período, o maior fornecimento conseguido junto ao mercado consumidor foi de 15.700 litro diários.

A época, o preço do leite pago ao produtor na fazenda era de trinta centavos por litro, unidade que era comprada pelo consumidor ao preço de 45 centavos. Por outro lado, o preço da torta do algodão, considerado o

principal insumo proteico para alimentação de vacas em lactação, era adquirido pelo criador ao preço de 16 centavos. No ano seguinte, 1969, ocorreu uma pequena variação, guardando uma certa proporção: ao produtor, na fazenda, era pago por um litro de leite a quantia de 35 centavos. O produto chegava ao consumidor por 50 centavos enquanto que a torta passava a custar, por cada quilo, 17 centavos.

CHEGOU A ILNASA

Em julho daquele ano, entrou em funcionamento a ILNASA. Com ela, os fornecedores, em número de 65, passaram a receber por um litro de leite na fazenda, 33 centavos e o consumidor passou a pagar 60. O quilo da torta permanecia estabilizado em 17 centavos. Mesmo experimentando uma baixa de dois centavos por cada litro do produto, o produtor tinha a garantia de uma comercialização certa sem oscilação de preços, como acontece com as queijeiras que, no inverno, pelo saturamento do mercado, é quem determina o preço do leite.

Em março do ano seguinte — 1970

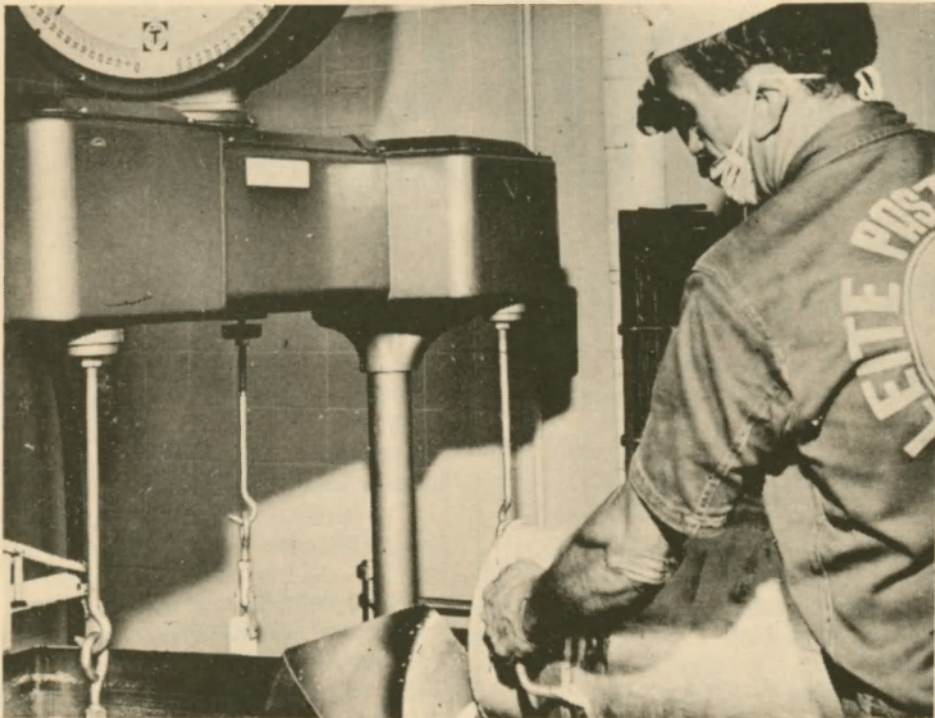
—, a ILNASA viu o número de seus fornecedores atingir a 360, numa consequência da execução do decreto de n. 66.103, dispondo sobre a comercialização do leite cru. Nesta fase os preços alcançaram o seguinte comportamento: pago ao produtor na fazenda, por litro, Cr\$ 0,37; pago pelo consumidor, Cr\$ 0,65. O quilo de torta passava a custar 20 centavos. A partir de outubro de 1970, "a situação do produtor que vinha se agravando paulatinamente atingiu a um nível de distorção gravíssimo, que perdura até os dias atuais", de conformidade com o que relatam os produtores Vinício Garcia Freire, Olímpio Procópio de Moura e Eider Mesquita (este, inclusive, "desestimulado", segundo afirma deixou de explorar a atividade do rebanho leiteiro), num relatório expositivo que entregaram ao Governador Cortez Pereira, antes mesmo de sua chefia do Executivo.

SITUAÇÃO ATUAL

Outras alterações nos preços se processaram, com uma desproporção



A ILNASA tem um equipamento moderno de pasteurização, porém o leite "in natura" aumenta o seu consumo dia a dia



A oferta do leite em Natal, vem caindo consideravelmente. Para se ter uma idéia do problema, a ILNASA em 1969 pasteurizava diariamente quase trinta mil litros de leite, porém hoje a produção está pela metade. A outra metade do leite é consumida "in natura", vendida clandestinamente na cidade.

acentuada. Hoje, o preço do leite da fazenda custa 42 centavos e, a nível do consumidor, foi elevado para 0,70. A torta, desde fevereiro, passou a ser vendida a 45 centavos, mais cara, portanto, que o litro de leite vendido pelo produtor. Como reflexo dessa situação, dos 360 fornecedores da ILNASA, esse número foi reduzido para 150 atualmente.

Outro aspecto importante considerado pelos produtores decorrente das distorções da comercialização, refere-se à oferta do leite que decresceu para 12.000 litros, sendo pasteurizados pelas Usinas ILNASA e Paraíso, 10 mil e 2.000 litros respectivamente. Esse fato leva a supor que cerca de 17 mil litros de leite estão sendo adquiridos em forma de leite em pó e o volume restante, comercializado "in natura" mediante venda clandestina. Outras considerações feitas: em função do baixo preço do leite a nível do produtor e do elevado preço da torta, está havendo um abandono generalizado da pecuária leiteira; com a elevação do preço da carne, grande número de fêmeas têm sido abatidas. (Segundo levantamento procedido pelo FRI-GONORTE, foram abatidas 7.104 no período de março a dezembro/1970); as taxas de natalidade diminuirão sensivelmente pela falta de adequado tr-

atamento das matrizes que passarão a ser criadas extensivamente, visando a produção de animais para corte.

ESPERANDO A SOLUÇÃO

Para encontrar uma solução e por fim à crise, foi anunciado o Projeto de Recuperação da Bacia Leiteira de Natal, coordenado pelo sr. Samuel Francisco de Oliveira. Com os secretários de Planejamento, Agricultura e Saúde, além de produtores, foram realizadas reuniões e encontradas as soluções. Uma, entretanto, foge da competência desses órgãos, "sendo a mais importante para o êxito do projeto, pois dela dependem as demais", diz o sr. Samuel Francisco num memorial que entregou ao Governador Cortez Pereira: "referimo-nos à elevação do preço do leite, que ao nosso vêr, somente terá sucesso com a intervenção direta de V. Exa." Sugere ainda ao Governador que, em decorrência dos resultados encontrados com a análise do problema, este aumento deverá ser em torno de 21,5%, cabendo ao Governo assegurar a qualidade e a oferta do produto. Pelo novo preço, o consumidor passará a pagar Cr\$ 0,85 por litro, enquanto que o preço para o produtor será o resultado da dedução dos valores do transporte e usinagem do preço final.


Em 5 de fevereiro de 1970, foi publicado em Diário Oficial da União o Decreto de n. 66.183, regulamentando o Decreto-Lei 923 sobre a comercialização do leite cru. Em seu primeiro artigo, o decreto é claro: "É proibida a venda do leite cru para consumo direto da população, em todo o território nacional", existindo, entretanto, a ressalva para as localidades onde inexistam usinas de beneficiamento.

Entretanto, em Natal, esta lei não vem sendo obedecida. No memorial que entregou ao Governo do Estado, o sr. Samuel Francisco presta informações de que a oferta atual é da ordem de 15.600 litros, dos quais 7.800 saem da ILNASA, 1.800 da Paraíso, ficando uma estimativa de seis mil litros para leite cru "vendidos clandestinamente, em desrespeito ao Decreto-Lei, atentando contra a saúde e a economia do consumidor pela completa falta de higiene bem como, pela ação inescrupulosa da adição de água ou outras substâncias". Da data em que este memorial foi entregue ao Governador Cortez Pereira — 19 de abril —, até agora, alguma coisa já mudou: a venda do leite cru perdeu a característica do clandestino e sua comercialização está começando a ser feita da forma mais aberta. Ultimamente tem sido comum a figura do leiteiro em diversas ruas, fazendo voltar à paisagem da cidade as antigas carrocinhas de leite.

Confecções

Dinan

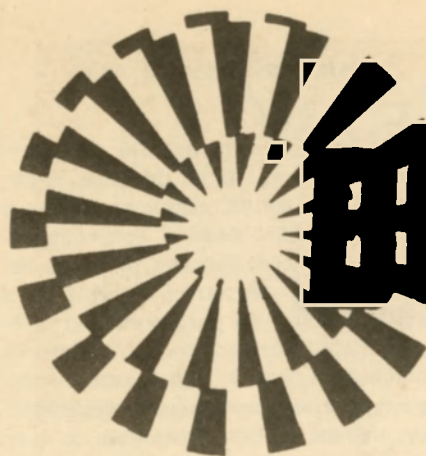
LTDA.



Confecções de roupas profissionais de alta qualidade

Av. Salgado Filho, 1597

Fone 22:00 — Natal — RN



BOUTIQUES



Um comércio sem crise
ou

A tendência do supérfluo

Protesto de títulos em massa, parcelamento de dívida ao fisco, retraimento dos consumidores: eis três causas que geram crise em qualquer comércio bem instalado. E que um tipo de comércio em Natal (e, certamente, em qualquer parte do mundo) desconhece risonhamente. O comércio das "boutiques".

"O comércio das boutiques desconhece crises" já disse um observador. E isto é um fato. Comprovado desde os vestidos longos da Boutique Tirol de May Gurjão, que custam até Cr\$ 800,00 às peças de prata da Boutique Ariston, de Isaura Ariston, que podem ser adquiridas por Cr\$ 400,00.

Um fato que pode ser aquilatado nos oito anos de vida da Boutique Sarita (Sarita Stambovsky) ou nas viagens recentes de Letícia de Souza e Maria Eugênia (outras donas de boutiques) que ainda estão em São Paulo, assistindo a desfile e demonstrações da última FENIT, a convite de fabricantes diversos.

UM FATO NOVO

Há dez anos "boutique" era uma palavra que não constava do vocabulário do natalense. Nem mesmo da mulher elegante, integrante do saçaite. Conhecer "boutiques" elas conheciam, mas das viagens ao Rio, São Paulo, Recife. Lançamentos de modelos exclusivos, de tecidos exclusivos, de qualquer aderção exclusivo, dentro da moda (e que só elas possuíam) isto elas conseguiam se fôsem ao sul e comparecessem a um desfile de uma casa especializada. Em Natal mesmo, apenas os chamados "magazines" traziam os tecidos em evidência, para vender quase sempre sem o toque da exclusividade.

Atualmente é diferente. Embora não se possa dizer que as "boutiques" proliferaram, mesmo porque é preciso ter muito charme e ser realmente "expert" para ser dona de uma dessas pequenas lojas, que regra geral funcionam mesmo na casa de sua proprietária.

Mas já se pode sentir que o comércio das "boutiques" está muito diversificado em Natal. O modelo lançado



Na boutique Katia, de Paulinha, quem compra mais são os homens

no sul é quase simultaneamente pôto à venda em Natal e entra na intimidade de dezenas de residências e reuniões do "soçaite", pondo orgulhosa a mulher que o ostenta.

A própria diversificação da Moda tem contribuído para que assim seja. Hoje em dia até os grandes costureiros industrializam os seus modelos, através dos chamados vestidos "pret-a-porter". E, embora as donas de lojinhas em Natal tenham o cuidado de não trazer muitos vestidos iguais, eles poderão ser encontrados em outras cidades, porque são fabricados em série e postos à venda assim também.

O QUE VENDEM

Uma "boutique" vende Moda. É o seu artigo de luxo, pelo qual se paga o prazer de estar em dia com o "new-look" em suas mais variadas formas. Quem não tiver com que nem por que, não entre numa dessas casas onde, além de se escolher um bom artigo da atualidade, se poderá também bater um bom papo superficial e sofisticado sobre as tendências do supérfluo.

Todas elas vendem mais confecções. Na Tirol, de May Gurjão; na Kátia, de Paulinha Collier; na Ariston, de Isaura Ariston; na Sarita, de Sarita Stambovsky; na de Letícia de Souza ou na de Maria Eugênia. Depois vêm os calçados, as bolsas. Os vestidos curtos (elas acham que ninguém botará Mary Quant pra trás tão cedo) são os que mais vendem. Mas para os presentes de casamento ou de aniversário há artigos de cristal e prata. Uma calcinha de "lingerie" passa por ser o artigo mais barato, disputando a extremidade dos preços com os longos da Tirol Boutique, que pode ter a etiqueta Dior.

HOMEM E EXCLUSIVIDADE

Na Boutique de Paulinha ocorre uma coisa interessante, segundo as

suas próprias amigas comerciantes atestam: quem compra mais são os homens. Camisas, bem entendido. Paulinha chega a atender ao requinte dos seus fregueses trazendo-lhes também camisas exclusivas: de cada modelo, uma, para determinado cliente. E ora são eles que vão lá buscar, depois de experimentá-las e tê-las assentadas ao tórax exigente. Ora são as esposas que lhes fazem surpresas (que eles pagam!) presenteando-lhes a novidade.

Quanto ao problema da exclusividade de marcas somente a Boutique Tirol entra nessa faixa. May Gurjão vende as marcas Tomaso, Tecosa, Dior e Vila Branca. As suas concorrentes (cordiais) no entanto acham que a exclusividade de determinadas marcas implica em uma série de exigências da fábrica que nem sempre é possível atender: compra de quantidades certas (sempre grandes) pagamentos de títulos, etc. A primeira exigência é a que espanta mais a pretensão da exclusividade, porque o campo em Natal é pequeno, quase nunca há compradores para grande estoque.

A VISTA SIM, A PRAZO NÃO

Embora vendendo sempre a gente



SARITA: OITO ANOS NO COMÉRCIO DE BOUTIQUES

das classes "A" e "B" (pouco) as "boutiques" natalenses acham que têm preços "muito em conta". E as vendas são exclusivamente a prazo. O mais tardar, para pagar em 30 ou em 45 dias. Porque dentro dessa faixa de tempo, considerada pela fiscalização como "vendas à vista", não há necessidade de extração de duplicatas.

Há também as que vendem através dos Cartões de Crédito existentes na praça: A Tirol e a Kátia vendem pelo Dinners e pelo Bradesco. O Dinners em cada venda recebe dez por cento e o Bradesco, de cinco a sete por cento, dependendo do tempo que o dinheiro ficar depositado em banco.

PUBLICIDADE E DESFILES

E como é resolvido o problema de publicidade de uma "boutique"?

— "O melhor veículo é a crônica social" — diz May Gurjão. Ela diz mesmo que até hoje só teve esse tipo de publicidade. — "Uma boutique que quer ser de categoria tem que ter a crônica social do lado. O anúncio em forma de notícia é mais gabaritado e a crônica atinge exatamente o grupo seletivo que se pretende atingir".

Isaura Ariston tem outra idéia:

— "As clientes são as melhores propagandistas. Elas vêm, escolhem, compram, e dizem as amigas onde adquiriram o artigo".

E Paulinha Collier é mais realista:

— "Publicidade para "boutique" não dá. "Boutique" é coisa desorganizada. Não tem hora para vender. Às vezes o maior movimento ocorre à noite. E nós não temos vendedoras nem crediário."

Quanto ao fato das vendas à noite, o fato é notório. Principalmente porque todas as "boutiques" chiques de Natal funcionam nas residências das proprietárias, à exceção da Sarita.

No que se refere a desfile, eles sempre ocorrem, quando é o caso de se lançar novas linhas, novas tendências, ou simplesmente novos modelos recém-adquiridos.

Agora em junho (dia 19) as Boutiques Sarita e Tirol promoveram desfiles filantrópicos (a justificativa da caridade sóa melhor): o da primeira será na Escola Doméstica, com renda para o Hospital do Câncer. Essas promoções dificilmente contam com o copatrocínio das marcas de confecções, constituindo-se num esforço individual de cada proprietária.

EM SÍNTESE

Em síntese, se poderia terminar dizendo que os diversos artigos encontrados nas "boutiques" natalenses procedem do Rio, São Paulo e Santa



MAY: PUBLICIDADE DÁ BOM RESULTADO

Catarina. E que estar sempre atualizadas com a Moda lançada no sul é a preocupação de suas donas. Nesse setor funciona uma autêntica "tabela" para que as "dicas" sejam dadas e complementadas a tempo, incorrendo inclusive na atuação das fábricas: essas mandam os seus "modelistas" à Europa ou Estados Unidos e várias vezes organizam desfiles para as "boutiques" que assim tomam conhecimento do que vai ser lançado nas estações vindouras.

As natalenses costumam ir ao sul do país no mínimo duas vezes por ano. Ou quando menos, têm representantes na Guanabara e em São Paulo. Ou contatos em Recife.

Do funcionamento desse círculo vicioso de futilidades surge a presença do verdadeiro "new-look" nas noites natalenses. Que pode ser presenciado e assimilado num vestido longo com truca de Dior ou num conjunto de short-botas. Num vestidinho curto de malha ou no vapor de um perfume que lembra a mais autêntica noite parisiense.

CAERN aceita resolver o pro

Uma semana sem água. Quase 70 por cento da Cidade altamente prejudicada. Nas ruas as mulheres com latas nas mãos, meninos com galões nos ombros. A Cidade ameaçada pela sede.

Na Captação do Jiqui, homens trabalhando em ritmo acelerado. Ali estavam sendo empreendidos os maiores esforços para retirar da rua as mulheres com latas nas mãos, os meninos com galões nos ombros. Lutava-se para devolver água às torneiras de Natal.

A Diretoria da Companhia de Águas e Esgotos do Rio Grande do Norte, encami-

nhava soluções provisórias ao problema enquanto pensava na solução definitiva. A custosa solução, verdadeiro desafio que outros homens públicos não tiveram coragem de enfrentar. Um desafio que somente em sua 1ª. etapa custará 15 milhões de cruzeiros (quinze bilhões antigos).

A reportagem o Dr. Horácio Dantas, Diretor Técnico da CAERN disse que "ainda este ano pretendemos ampliar o sistema de Abastecimento D'água da Natal, abrindo novos poços nas Captações de Lagoa Nova I, II e Dunas. Está no

nosso plano ainda um remanejamento nas redes da Cidade, a fim de permitir uma melhor distribuição do líquido à população".

Continuando afirmou o Diretor da CAERN que "na primeira etapa do plano de trabalho a ser executado, está prevista uma despesa de quinze milhões de cruzeiros. O Governador Coítez Pereira aceitou o desafio e empreende um esforço diuturno para solucionar um problema, angustiante.

PROBLEMAS

Ouvindo o Bel. Fernando Pereira disse que a solução deste grave problema, importa na resolução de outros, tais como a atualização da Contabilidade da Companhia que encontramos atrasada em dois anos e meio, além de uma dívida de 7 milhões, 295 mil, 193 cruzeiros e 88 centavos (sete bilhões antigos), assim distribuída:

1. Obrigações Sociais.....	Cr\$ 1.143.372,57
2. Fornecedores	Cr\$ 596.874,07
3. Contratos	Cr\$ 704.204,52
4. Diversos	Cr\$ 309.857,90
5. BID (vencido).....	Cr\$ 509.215,30
6. BID (a vencer)	Cr\$ 031.669,52
TOTAL	Cr\$ 7.295.193,88

Esta situação, a atual Diretoria da CAERN já encontrou, não sendo estas dívidas, nenhuma delas, contraiadas pela atual administração.

SOLUÇÕES

As soluções tomadas para o problema de falta d'água verificado há cerca de 15

dias, foram as mais objetivas possíveis.

A Companhia instalou naquela Captação, um motor adquirido a TOSHIBA IRNE S A INDUSTRIA E COMERCIO, de 700 HP, com capacidade de bombear 300 litros d'água por segundo para Natal. O custo total desta unidade elétrica, foi de Cr\$ 73.383,25, diz o Bacharel Fernando Pereira.

Explica que o pagamento foi dividido da seguinte forma: Cr\$ 20.506,50, na ocasião da encomenda, em setembro de 1970, Cr\$ 18.699,75, quando do recebimento do motor e o restante, Cr\$ 34.177,00, a ser pago em 30, 60, 90 dias, tudo de acordo com o contrato firmado entre a firma vencedora e a CAERN.

Este foi, sem dúvida, o primeiro passo para a normalização, em parte, do abastecimento d'água — diz ele, adiantando: foi encomenda-

entregue pelo NE, dentro d

PREOC

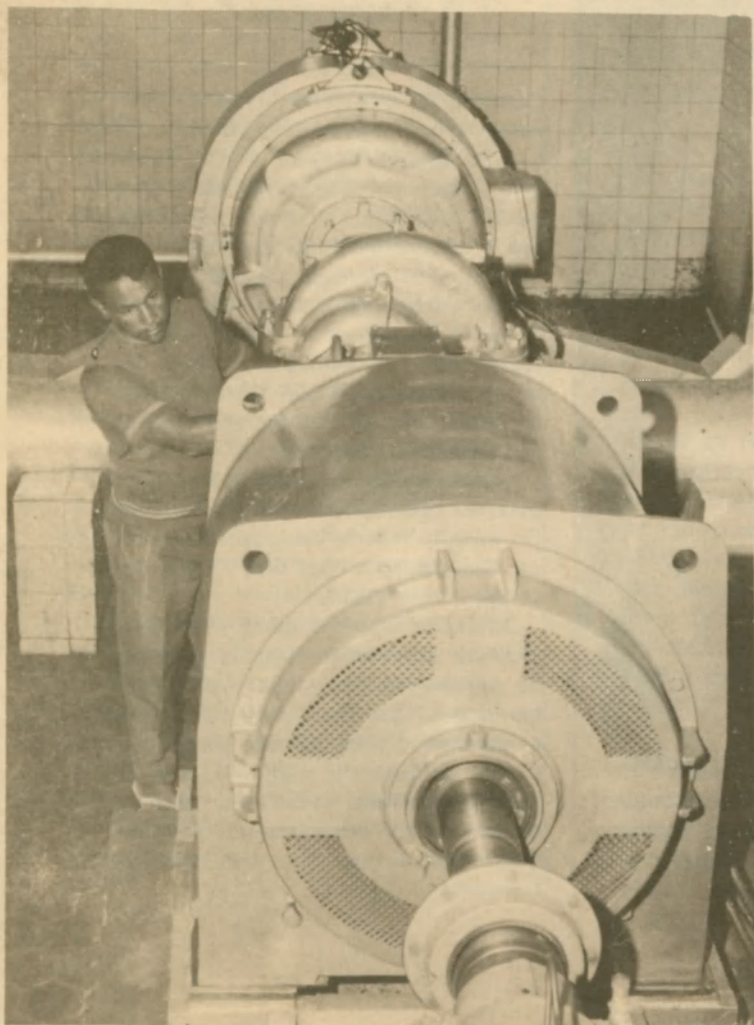
O Govern está preocup . Os problem de entrave m mento do Ri Norte. Ele e "elefante" ac CAERN temo cia na soluç blema especi tecimento dá tirar das mã e dos ombro as lalas d'ág que continu pelas ruas, n pêso deste reconhecemo e entramos solucioná-lo.

LABO

Indagado s de da água nossa cida expressão D tas, Diretor CAERN:

— A Con dos mais m tórios equip os instrumen às analises bacteriológic é produzida, la CAERN, atual Diretor nhia tem a pação, tanto mo nas cida de manter a de qualidade

Afirmou ai cio: "Hoje r rio está inst dio tecnicar para este fi todos os rec pelos mais



desafio e vai problema d'água

a TOSHIBA IR-
e 90 dias.

CAÇÕES

Cortez Pereira
do na solução
que serve
o desenvolvi-
o Grande do
está fazendo o
ordar. Nós da
is a incumbên-
ão de um pro-
ficio. O do abas-
gua. Queremos
is das mulheres
s dos meninos,
ua. Queremos
em passeando
ias aliviados do
problema que
s a existência
na luta para

RATORIO

obre a qualida-
que é servida à
le assim se
Horácio Dan-
Técnico da

panhia tem um
dernos labora-
ido com todos
os necessários
sico-químicas e
s da água que
distribuída pa-
população. A
da Comp
grande preocu-
na capital co-
les do interior,
soluto contrô
da nossa água,
da o Dr. Horá-
isso laborato-
lado em pré-
nte construído
, preenchendo
sitios exigidos
modernos pa-

drões de laboratório do País".

MOVIMENTO DIARIO

Diariamente a equipe do laboratório, composta de bioquímicos e auxiliares se deslocam para uma completa fiscalização dos mananciais, captações e de todos os reservatórios da CAERN. Além desta fiscalização é feito o controle bacteriológico da água que produzimos e distribuímos aos nossos consumidores, bem como pesquisas em casas residenciais, para observar o comportamento do líquido e manter o seu controle.

São colhidas 15 amostras de água, por dia, tanto na rede da Companhia, como em residências para observar, através de Análises, a pureza do líquido consumido pela população. O Governador Cortez Pereira vem dando total apoio às medidas que estão sendo adotadas pela atual Diretoria da CAERN, para solucionar, de acordo com os melhores padrões técnicos em definitivo,

ELEVATORIAS

Disse ainda o Engenheiro Horácio, Diretor técnico da CAERN: "A Diretoria da companhia está tomando todas as providências para num menor espaço de tempo possível, por em funcionamento as novas elevatórias de Lagoa Nova 1, 2 e R3. As duas primeiras elevatórias tem como finalidade elevar a produção de 187 litros de água por segundo para 300.

As duas estações — Lagoa Nova 1, 2 que são iguais — no que diz respeito aos equipamentos, se con-

tiram de conjuntos elevatórios para 150 litros por segundo cada, acionadas por motores elétricos de 250 HP. A elevatória do R3 substituída no momento, por bombas centrífugas de 600 metros cúbicos por hora e acionadas por motores de 50 HP, com finalidade de elevar o plano piezométrico em 15 metros de coluna de água, o que nos garante a pressão satisfatória nos pontos mais desfavoráveis da Cidade.

"Outro problema também importante e que vem recebendo especial atenção é o da captação de Jiqui que está operando com uma produção de 200 litros por segundo e cuja capacidade total dos equipamentos é de 300 litros. Tanto a captação de Jiqui como as demais frentes de trabalho estão sendo atacadas em ritmo acelerado e a conclusão deste conjunto de obras irá nos permitir um acréscimo

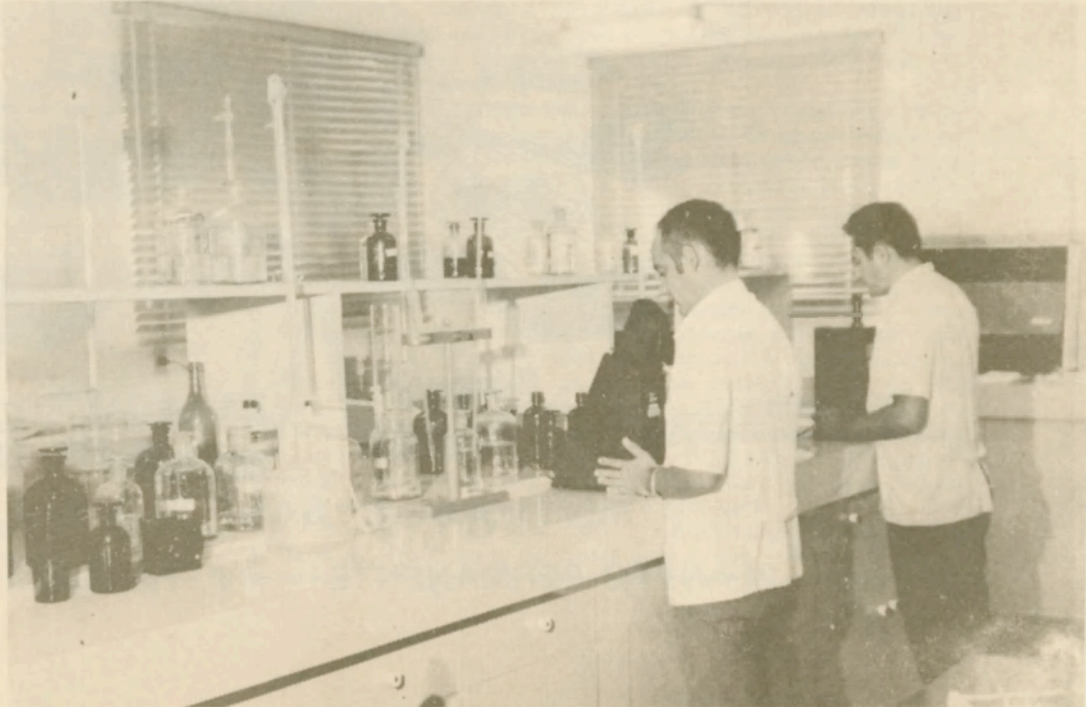
Laboratório da CAERN. Aqui se defende a saúde do natalens



de produção da ordem de 20.000 metros cúbicos diários, o suficiente para atender, satisfatoriamente, a demanda atual, tomando se

por base que 55 por cento da população é atendida por ramais domiciliares e 45 por cento por torneiras públicas".

Laboratório. Um prédio moderno e bem aparelhado para dar a melhor água a população.



A lei do carro livre.

**No Consórcio Nacional
o seu carro é liberado a qualquer momento.**

O Consórcio Nacional superou a si próprio acabando com aquela história de carro ficar vinculado por um longo tempo.

Esta nova lei dá a você a liberdade de ter a qualquer momento o seu carro livre de alienação. Para vender ou trocar quando quiser. E tem mais: o lance vencedor paga as últimas prestações e estas não mais sofrerão quaisquer reajustes. Isto significa a fixação do prazo para o pagamento das prestações restantes.

É a liberdade total que a nova lei do Consórcio Nacional lhe dá. Mas não é só o lance vencedor continua sendo devolvido na hora.

Todo mês o Consórcio Nacional continua garantindo a entrega de, no mínimo, dois carros por grupo. O primeiro por sorteio e os demais por lance. Continua oferecendo a você a liberdade de es-

colher qualquer veículo zero quilômetro da linha Ford-Willys.

Só um consórcio com a experiência e o pioneirismo do Consórcio Nacional, poderia renovar os sistemas de auto financiamento com planos como este do carro livre.

Só um consórcio que tem a retaguarda da Ford e entrega um carro a cada 12 minutos poderia garantir tantas vantagens.



PROCURE INFORMAÇÕES
COM NOSSOS REPRESENTANTES
NO SEU REVENDEDOR FORD-WILLYS.

**CONSÓRCIO
NACIONAL**



REVENDEDOR: SANTOS & CIA. LTDA.

PLANTÃO PERMANENTE - AV. TAVARES DE LIRA, 91/97

Considerações sôbre a Reforma Administrativa

Joanilson de Paula Rêgo

“O propósito é obter que o setor público possa operar com a eficiência da empresa privada”.
Pres. CASTELLO BRANCO

I — A MORAL DA REFORMA

Estas palavras acima transcritas, constaram da Mensagem Presidencial enviada ao Congresso Brasileiro, em 1965, quando o grande estadista citado, trágica e prematuramente desaparecido, traçava as diretrizes básicas visando à recuperação da grandeza e do brio nacionais, àquela hora combalidos.

Com tais palavras, o Presidente referia-se, especificamente, aos propósitos da Reforma Administrativa. E, ao fazê-lo, parecia que esta afirmação resultara de um convênio de intenções assinado entre o povo brasileiro e o seu governante.

Verdade é que os que fizeram a nossa Pátria conceberam-na bem organizada, através de seu setor público, para prestar ao povo os melhores serviços, levando sempre em conta os valores morais mais profundos, sem os quais nenhum trabalho poderá lograr sustentação e apóio da parte de uma nação, por índole, honesta e laboriosa. Se é verdade que os povos atravessam, no decorrer de sua longa vida, fases de renovações e adaptações, conservam, contudo, pela continuidade das gerações que os compõem, uma persistência de caráter incrustrada em uma camada primitiva e poderosa da personalidade que os períodos históricos não conseguem abalar.

Por isto é que, apesar dos instrumentos que a Reforma Administrativa coloca nas mãos do Governo poderem ser empregados para finalidades até mesmo antagônicas tais como moralidade ou corrupção, probidade ou injustiça, aviltamento ou dignificação da função pública e ainda, mesmo que não se possa impedir, como dizia John Adams, “que os homens maus ampliem os seus conhecimentos com a mesma rapidez que os homens bons”, renovamos cada vez mais a nossa confiança no nosso governo e no nosso povo, que tão bem sabem escolher, nos momentos decisivos, os verdadeiros caminhos do progresso.

O Rio Grande do Norte, graças à fase histórica que atravessamos, que fez recair na pessoa do Prof. Cortez Pereira a escolha para governá-lo, está testemunhando que as aptidões para o desenvolvimento organizacional de nosso povo encontram guarida em seus planos de governos nos quais passaram a figurar como metas e objetivos prioritários. Daí nos convencemos de que esta é a oportunidade para ser deflagrado o processo de Reforma Administrativa, que deve ser encarado como movimento contínuo e permanente de aperfeiçoamento da Administração Pública do Estado, dinamicamente compreendido como impossível até de submeter-se aos prazos de um mandato governamental.

O Governo Cortez Pereira teve o privilégio de iniciar o movimento, possuído desde já do ânimo de apoiá-lo permanentemente e consciente de que, hoje em dia, segundo os mais recentes autores, a posse, de matérias primas tornou-se para o país um fator econômico de segunda ordem, influenciando seu custo cada vez menos no custo dos produtos manufaturados, pois, como tão bem afirma J. J. Servan em Desafio Americano, “o que doravante, fará diferença entre as nações é o valor do seu capital técnico e, mais ainda, do seu capital humano, comandando este, aliás, o primeiro”.

2 — A NECESSIDADE DA REFORMA

A necessidade da Reforma de há muito se faz sentir e este tema vem se constituindo em constante preocupação

dos governos. Entretanto, por ser um assunto extremamente complexo e abrangente, que visa irradiar o pensamento governamental por todos os setores do serviço público e pela coletividade em geral, a reforma terá de ser ampla, abrangedora, realizada por etapas, em um compasso profundo e científico, começando por instituir na própria administração estadual os mecanismos organizacionais permanentes, necessários à criação, manutenção e aprimoramento dos sistemas administrativos.

A vã procura da lei perfeita, do código completo, da norma imutável e definitiva há de ser substituída pelas previsões, pesquisas, análises e planos, de cuja metódica aplicação possa decorrer um aumento efetivo de produtividade e uma prévia certeza de viabilidade para as tarefas de implementação das medidas reformuladoras.

Isto não quer dizer que pelo fato evidente de vivermos em uma sociedade dinâmica e em evolução não se tenha uma atitude aberta para as revisões das hipóteses formuladas e consagradas até mesma em lei, pois Reforma Administrativa é um instrumento dinamizador do processo de desenvolvimento e, por isto, exige permanentemente o ajustamento do aparelho jurídico-administrativo à uma realidade sócio-econômico que já o tenha ultrapassado.

Por outro lado, a introdução cautelosa de estruturas, normas e procedimentos novos não invalida nem pode retardar a necessidade de implantação de certos projetos obviamente necessários ao próprio programa, até pelo seu efeito germinativo, como foi o caso do Rio Grande do Norte, ao optar, como pré-condição, pela criação dos órgãos encarregados da elaboração e estudos visando à implantação dos sistemas planejamento e administração geral.

Os levantamentos de dados, as análises, as elaborações de projetos, as fases de discussão para qualquer trabalho de reforma ou reorganização profundas, se não impedem as respostas dadas a problemas administrativos críticos que devem ser resolvidos de imediato, vão mais além, aconselham-nas, pois na época necessária confirmarão ou desmentirão hipóteses anteriormente concebidas como válidas, ou ainda, as complementarão, com a obtenção de certas informações específicas que somente nesta fase poderão se revelar como realmente imprescindíveis.

Daí, a estratégia escolhida: Enquanto os estudos se aprofundam visando a proposição de estruturas completas e novas, serão paralelamente propostos simples ajustamentos que alterem a estrutura vigente, somente até onde for indispensável fazê-lo.

Em outras oportunidades pretendemos continuar as nossas formulações em torno do programa de aperfeiçoamento administrativo do Rio Grande do Norte, visando, nesta feita, a enunciação dos objetivos a serem atingidos, da metodologia para o planejamento dos trabalhos e execução do programa, até descer aos detalhes dos projetos mais simples, tais como os que tratem de normas, rotinas ou manuais de serviços de funções de administração específica, cuja divulgação for considerada útil pelo órgão assessor dos trabalhos de modernização da administração público estadual.

Tal órgão assessor para estes trabalhos de elevação da capacidade operacional da máquina administrativa do Estado, seu Know-How específico, seu conceito e sua alta qualificação técnica, bem como o estágio em que se encontram as negociações entre o Governo, a SUDENE e a USAID, visando a utilização dos seus serviços, será também objeto de matéria a ser posteriormente divulgada.

Por hoje, o que nos resta é renovar a nossa fé nos destinos do Rio Grande do Norte e do nosso querido Brasil.

QUANTO CUSTA FAZER TURISMO EM NATAL

O Turismo em Natal está se concretizando. Já agora o Prefeito de Natal, engenheiro Ubiratan Galvão, através do seu PDLI — Plano de Desenvolvimento Local Integrado, promove a urbanização da entrada de Natal, com o alargamento da Avenida Salgado Filho, que terá duas pistas de rolamento, cada uma com oito metros de largura e um canteiro central de seis metros, com iluminação e árvores ornamentais, desde a confluência da estrada de Ponta Negra à Escola de Engenharia.

Paralelamente, o Governador Cortez Pereira estuda a criação de um órgão de turismo no Estado, que teria como ponto de apoio, a potencialidade turística que Natal oferece, mas que não vem sendo explorada pela falta de infraestrutura.

Porém não são apenas os poderes públicos que se preocupam com o turismo: os homens de empresa também. E, para tanto, já estão em campo com o Hotel Monte Líbano (Grupo Formosa Syria/Casa Duas Américas/Casa Rio) e o Star Motel (Alonso Bezerra Filho, Dalton Melo e Hyperides Lamartine).

STAR MOTEIS E TURISMO

É a nova organização que está se instalando em Natal, para explorar atividades da indústria de Hotelaria e Turismo. No setor de hotelaria a organização visa atingir a faixa de executivos que viaja, guiando o seu próprio automóvel, e ao turista que sai por terra com a família, os quais necessitam de hospedagem confortável, econômica, localização conveniente com relação a viagem (à margem das principais rodovias) e boa acomodação também para o seu veículo. Essa faixa de mercado ainda não está bem atendida em Natal e cada dia ela cresce mais, graças ao desenvolvimento do plano rodoviário nacional.

O Star Motel irá partir para o turismo de importação, acompanhando de perto o plano do Governo do Estado. Para o turismo de importação, a organização baseada no Motel colocará não só Natal à disposição dos que nos visitam, através de "Tourcity" ou "Sideseeing" com tudo que

se pode mostrar no interior através de excursões programadas, quando se visitará o açúde Gargalheiras, as minas de Tungstênio, as salinas de Macau e Areia Branca, o Ôlho d'Água do Milho, o Pico do Cabugi, a cidade de Mossoró e suas atrações, Vale do Açu, a região do Seridó, a Serra do Lima, as praias. O turismo de exportação será outro setor que terá amplo desenvolvimento, seguindo a trilha já aberta pela Agência Aerotur, integrada ao Star Moteis e Turismo Ltda.

O projeto arquitetônico foi entregue ao arquiteto Ubirajara Galvão, enquanto a Induplan já deu entrada na EMBRATUR do projeto econômico, estando o mesmo na comissão técnica do órgão que estuda a aprovação de empreendimentos turísticos. A área destinada à localização do Star Motel é o terreno que fica situado no bifurcamento da rodovia asfaltada do Aeroporto, logo após Ponte Velha.

MONTE LÍBANO



Abbas Hassan El Alouar, lidera o grupo do Monte Líbano

Com apoio da SUDENE, que já libera parcela dos incentivos fiscais dos artigos 34/18, a construção do Hotel Monte Líbano já começou e o seu funcionamento está previsto para dentro de dois anos. Será um hotel de categoria internacional — para turismo, com 150 apartamentos, duas suítes presidenciais, salões de recepção, de conferências, distribuídos em 17 pavimentos. A piscina será no quarto andar, enquanto no térreo ficarão as lojas e no subsolo o parque de estacionamento.

A grande vantagem do Hotel Monte Líbano, é que ele está sendo construído na esquina da Rio Branco com a João Pessoa e no seu terrace, o turista terá uma vista global da cidade.

HOTEIS DE HOJE

Mas para o turista de hoje, Natal já oferece uma boa categoria de rede hoteleira, em comparação com outras cidades do Norte/Nordeste, tudo isto, pelo funcionamento do Hotel Internacional dos Reis Magos, na Praia do Meio, com 60 apartamentos, uma suíte presidencial, piscina, salões de beleza, restaurante, boate, salões para congressos e conclaves.

Segundo o Sr. Hans Reis, Gerente do HIRM, a movimentação maior do hotel é na sexta-feira e sábado. Turistas de Pernambuco, Ceará, Paraíba e sul do país, além de estrangeiros, representam o maior número de hóspedes. Quase todos indagam se o Reis Magos possui transporte turístico e pedem que ali se introduza tal complemento, pois são obrigados a tomar taxi, para conhecer a cidade.

Mais dois hotéis de boa qualidade — Samburá, no centro da cidade, e a Casa de Hóspedes de Ponta Negra. No primeiro, a movimentação é maior durante a semana, enquanto no segundo isso ocorre nos fins de semana. A Casa de Hóspedes é preferida para "lua de mel". O Grande Hotel, que já foi o melhor, antes dos Reis Magos, hoje é mais frequentado por representantes de firmas, políticos do interior e por turistas de classe média.

TURISMO E NO VERAO

Os donos de hotéis de Natal confirmam que a "casa é cheia" em dezembro, janeiro e fevereiro, principalmente nos fins de semana. Natal é a Cidade do Sol e, portanto, aproveita o seu verão para atrair turistas. Naquela estação, o que frequentemente se observa são os hotéis to-



Hotel Internacional dos Reis Magos: ponto de apoio ao turismo em Natal

dos reservados; automóveis com placas de PE, PB, CE, AL e GB são vistos nas ruas, estacionados nos clubes, boates e praias.

Um fato importante, que conta ponto a nosso favor, é que Natal é conhecida em todo o Brasil, como a cidade de vida noturna mais intensa do Norte/Nordeste. As boates dominam o fim de semana, sendo obrigatório para o natalense ou visitante, uma esticada ao Hippie Drive-In, Saravá, Psiu Drive-In ou Bambelô. De todas, a mais frequentada é a boate Hippie. A society natalense frequenta a boate Bambelô e a Saravá, as duas ficam na orla marítima. Mais duas novas boates estão surgindo "Ele e Ela" (já inaugurada) e "Kasantiga", que funcionará em julho próximo.

ATRAÇÕES DO BOM PRATO

Os pratos regionais de Natal, que atrame o turista: carne de sol, peixada, caranguejada e o sarapatel. As casas de pasto típicas — Carne Sêca do Marinho, Carne Sêca do Lyra, onde a carne de sol é acompanhada do feijão verde, da macaxeira, da manteiga do sertão; Galinha da Mãe do Chico (onde se prepara a verdadeira galinha à cabidela), Peixada da Comadre, nas Rocas, e o Picadinho do Monteiro, na feira do Alecrim.

Já os restaurantes do primeiro time são: Reis Magos, Xique-Xique Rest-Bar, Saravá, Brazeiro, Funchal, Casa da Laranja, Adega do Bocage. Para se tomar uma cerveja ou um aperitivo acompanhado de tira-gosto temos o Granada Bar, Bar Atheneu, Bar Pitombeira, a Palhoça, Bar Cisne, É Nosso, entre outros.

ATRAÇÕES TURÍSTICAS

Como potencialidades turísticas no roteiro de Natal, estão incluídas obrigatoriamente: visitas ao Forte e Museu Reis Magos, Farol de Mãe Luiza, Museu do Sobradinho, Teatro Alberto Maranhão, Coluna Capitolina, praia da Redinha, com a viagem de barco à vela ou lancha pelo rio Potengi, Canto do Mangue, Pedra do Rosário. Também se destacam as lagoas de Extremoz e do Bonfim, Jiquí Country Clube, praias de Ponta Negra, Pirangí, Búzios, passando pela Barreira do Inferno.

As fontes do turismo em Natal são inesgotáveis, já que os poderes públicos poderiam aproveitar a Lagôa Manoel Felipe, Canal do Baldo, Parque das Dunas, Praça Pedro Velho, balaustrada da Avenida Getúlio Vargas, torre da Telern, as atrações folclóricas do bambelô, do côco de roda, da lapinha, do fandango, do boi de reis, do pastoril, das escolas de samba.

PREÇOS DE HOTEIS (Diária com café da manhã)

HOTEL	CATEGORIA	Apto Casal	Apto. Solteiro
Reis Magos	Internacional	78,00	65,00
Samburá	Boa	C/ar condicionado 70,00	50,00
		Sem ar condicionado 60,00	38,50
Casa de Hospedes	Boa	40,00	30,00
Motel Tirol	Boa	40,00	25,00
Grande Hotel	Média	45,00	30,00
Bom Jesus	Média	28,00	15,00

OFF SET

REVISTAS

JORNAIS

BOLETINS

CARTAZES

ROTULAGEM

IMPRESSÃO A CORES
COM A PERFEIÇÃO
QUE SÓ O SISTEMA
OFFSET PODE OFERECER

Rio Branco 325

Tel. 21-40

A QUALIDADE DA ÁGUA DE NATAL

Eng. Sanitário Hélio Araújo

A água utilizada para o abastecimento de Natal, provém de mananciais de superfície — a Lagoa do Jiqui, reservatório alimentado pelo Rio Pitimbú — e subterrâneo, o lençol subterrâneo da área metropolitana de Natal.

O outro curso de água existente na área urbana de Natal, o Rio Potengi, embora dispondo de localização mais satisfatória, torna-se de difícil aproveitamento para o abastecimento de água, em virtude do seu alto teor de salinização, proveniente da constante entrada de água do mar, pelo seu estuário.

Embora o grande responsável pelo abastecimento da cidade — o lençol subterrâneo da área de Natal — disponha de quatro formações geológicas permeáveis, somente são exploradas as águas contidas nas formações superiores, Dunas e Barreiras.

Na sua quase totalidade, a água utilizada para o abastecimento de água da cidade é desse lençol subterrâneo, existente na área metropolitana de Natal, utilizado através das captações das Dunas, Lagoa Nova e Jiqui.

Na captação do Jiqui, para reforço na produção de água dos poços existentes, alimentados pelo lençol subterrâneo, foi utilizada a água de superfície, através das construções de filtro lento e ponteiras, para captação indireta da água da Lagoa.

O vapor de água, existente na atmosfera, ao precipitar-se sobre a forma de chuva, segue basicamente três caminhos: evapora-se, retornando às nuvens; escoar-se, formando os cursos de água e os reservatórios de superfície, como é o caso do Rio Pitimbú e da Lagoa do Jiqui; infiltra-se, formando os lençóis subterrâneos.

A água como ótimo solvente, quando do escoamento ou infiltração pelo solo, recebe substâncias solúveis, dissolvendo-as e adquirindo uma determinada cor. Exemplo característico é a água do mar, cuja cor acentuada é proveniente do seu elevado teor de salinização.

Além das substâncias em solução, no seu escoamento a água também

transporta corpos em suspensão, o que dá origem à sua turbidez. Os solos argilosos tendem a produzir cursos turbulentos ou barrentos, sendo exemplo característico os nossos rios interiores.

Entretanto, do ponto de vista sanitário, a poluição pelo homem ou a que resulta das suas atividades, é a mais significativa. Esta poluição pode carregar microorganismos patogênicos, procedentes das fezes humanas, ou substâncias tóxicas dos resíduos das fábricas.

A redução da cor e turbidez é feita, na grande maioria dos casos, pelo tratamento denominado convencional. Compõe-se esse tratamento, basicamente, da sedimentação, coagulação química e filtração.

A sedimentação é baseada na deposição das partículas mais pesadas do que a água, por ela transportadas, quando é reduzida a sua velocidade. Com a finalidade de melhorar a decantação, adiciona-se coagulantes químicos à água, geralmente o sulfato de alumínio ou alúmen, para agregar as impurezas existentes, facilitando, posteriormente, a sedimentação e a filtração.

A filtração é feita escoando-se a água através de camadas filtrantes, com materiais de diversos diâmetros, o que possibilita a retenção das impurezas não eliminadas pela sedimentação.

Enquanto a cor e turbidez são eliminadas pelo tratamento convencional a carga bacteriológica, proveniente da contaminação humana, de caráter extremamente perigoso, é eliminada pela desinfecção; o processo mais usado, inclusive em Natal, é a cloração, pelo grande poder bactericida do cloro e seus compostos.

No caso específico de Natal, o que vinha ocorrendo ultimamente, é uma acentuada elevação da cor, além dos padrões recomendados, da água produzida pela Captação do Jiqui, provocada pelas chuvas; a turbidez, entretanto, permanece dentro dos padrões normais.

Nas demais captações, tanto a cor quanto a turbidez, continuam dentro das características que deram fama de

"melhor água do Brasil" à Cidade do Natal.

A elevação da cor da água do Jiqui é proveniente da inexistência de um tratamento convencional completo, para a água captada da Lagoa, atualmente utilizada como reforço para a água produzida pelo lençol subterrâneo do Jiqui, pois, como vimos, é utilizado apenas a filtração, sem a anterior sedimentação, o que impossibilita a produção de água dentro dos padrões adotados para a cor.

Finalizando, vale enfatizar que, do ponto de vista sanitário, apresenta-se completamente pura a água atualmente produzida em Natal, estando sujeita a controle permanente e eficaz, dispondo a Companhia de Águas e Esgotos do Rio Grande do Norte de perfeitas condições para manter esse controle.

O que existe, em alguns casos, são contaminações acidentais, provocadas pela ausência de proteção e cuidados com a limpeza dos reservatórios domiciliares, passando os mesmos, por sua falta de higiene, a constituírem focos de poluição, acarretando sérios prejuízos à saúde dos usuários.

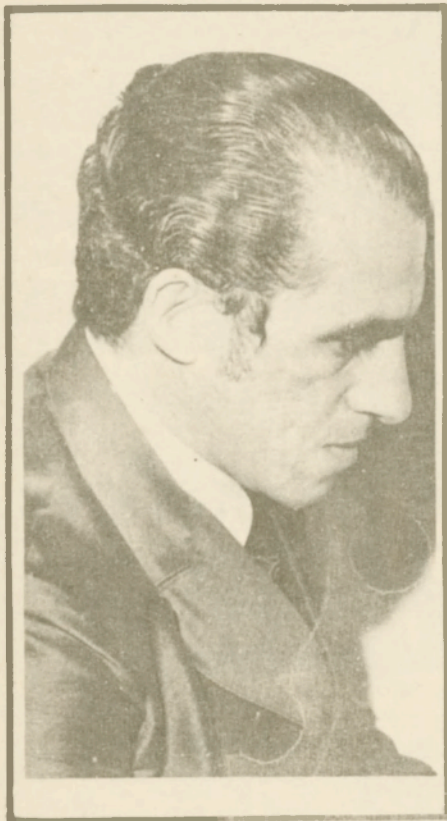
RN-ECONÔMICO

Revista Mensal
do Homem de
Empresa do RN

Assinatura Anual:
Cr\$ 30.00

Outros Estados:
Cr\$ 40,00

Braga faz reformas e aumenta arrecadação



Embora sejam evidentes as transformações adotadas na Secretaria das Finanças, onde se pode perceber a nova dinâmica implantada, com as diversas peças da máquina trabalhando numa perfeita sintonia para o mesmo fim, é impossível ainda se sentir os efeitos dessa nova política no que se relaciona com a arrecadação. Em termos quantitativos, estes quatro primeiros meses do ano não superaram o igual período do ano anterior. E nem isso poderia acontecer, pois o período atual carrega as consequências de uma estiagem que se abateu sobre todas as regiões do Estado enfraquecendo o seu maior potencial arrecadador, o setor primário. Porém, se em termos globais é difícil uma projeção mais correta da situação, em aspecto isolados os frutos já começam a surgir. Na recente viagem que empreendeu à zona do Seridó, o Secretário Aristides Braga teve a oportunidade de tomar conhecimento de que a arrecadação decorrente dos impostos por abate de gado triplicou em apenas uma semana, do que vinha sendo alcançado du-

rante um mês. No prolongamento de sua viagem, o secretário visitou outros municípios da região, explicando o sentido de sua política fazendária, encaminhada para melhorar as relações entre o fisco e os contribuintes com o objetivo maior de promover o aumento da arrecadação.

COMO ESTA

Para o Secretário da Fazenda, estamos vivendo um período crítico mas normal, de arrecadação. O Rio Grande do Norte atravessa o período da entre-safra quando, naturalmente, o setor agropecuário reduz sua participação arrecadadora.

"Dentro desse quadro", afirma o secretário José Aristides Braga, "a previsão da arrecadação para maio era de apenas 2,7 milhões, estando já superada em quase 300 mil cruzeiros, tendo-se atingido uma arrecadação de três milhões de cruzeiros. Com referência ao mês de abril, maio apresentou um aumento superior a 10%. Tendo-se em vista que este aumento está sendo obtido nos setores relativamente menos importante para a arrecadação, pode-se concluir do acerto da política de fiscalização adotada".

O secretário explica esse crescimento, informando que ele é função política de fiscalização e se baseia num rodízio parcial de agentes fiscais, numa mobilização mais intensa de volantes, num permanente trabalho do grupo de fiscalização de mercadorias em trânsito, na adoção de novas normas para controle de notas fiscais e, sobretudo, "no clima de colaboração e apoio que os agentes fiscais tem dedicado à nova política". O secretário considera a fiscalização como a principal responsável pelo êxito de sua política fazendária.

SUPORTE

Paralelamente a esse esquema de fiscalização, as medidas saneadoras

adotadas no setor arrecadador dando condições de suporte à política global da pasta, segundo garante o economista José Aristides Braga. Entre essas medidas incluem-se as mudanças de coletores, escrivães e chefes de agências; providências energéticas nos casos de desfalque; funcionamento eficiente da auditoria fiscal, criada e implantada na nova administração. É composta de um grupo de fiscais e coletores do mais alto nível, encarregada de proceder inspeções e auditorias nas coletorias, recebedorias e agências orientando, fiscalizando e controlando o trabalho no setor arrecadador.

Anteriormente, para um trabalho deste tipo, havia a necessidade de ser baixada uma portaria e somente depois de sua publicação é que a comissão iniciava o levantamento nas coletorias o que facilitava uma operação mais rápida por parte das que se encontravam em situação irregular, que tinham condições de se recompor em tempo. Agora, entretanto, essas auditorias têm competência legal para executar esses levantamentos a qualquer hora como rotina de trabalho, dispensando portaria especial.

UM BOM FUTURO

Com a reforma administrativa implantada, o Secretário Aristides Braga tem hoje funcionando na máquina que ele montou, as assessorias técnica, jurídica, fiscal, de imprensa, e de orientação ao contribuinte. Por isso ele está confiante e antevê as melhores perspectivas no setor arrecadador do Estado. "Se chegamos a três milhões em maio, chegaremos a junho com 3,5 e, a partir de então, os crescimentos serão sucessivos". Realmente, junho será o último mês da fase considerada crítica. Os que se seguirão, a partir de agosto, atingirão a fase da comercialização dos produtos agrícolas, particularmente o algodão, que se reflete nos setores da indústria e do comércio. A partir daí se poderá, de fato, julgar o novo trabalho implantado por medidas mais palpáveis e concretas.

DESCULPE, GOVERNADOR. MAS, NOSSA MISSÃO É DIVIDIR!

Mesmo concordando em tudo com o ponto de vista de V. Exa., pela união do Rio Grande do Norte em favor do desenvolvimento, esperamos atingir o mesmo objetivo por meios diferentes.

Nossa missão é dividir. É fazer divisões que garantem maior rendimento do trabalho, maior crescimento das empresas, o nosso desenvolvimento, enfim.

Fazemos divisões com montantes em alumínio anodizado. Divisões METALPLAC.

O representante da METALPLAC sabe valorizar a decoração de sua empresa, fábrica, escola ou escritório.

Não se preocupe com o pagamento. METALPLAC divide até o pagamento.

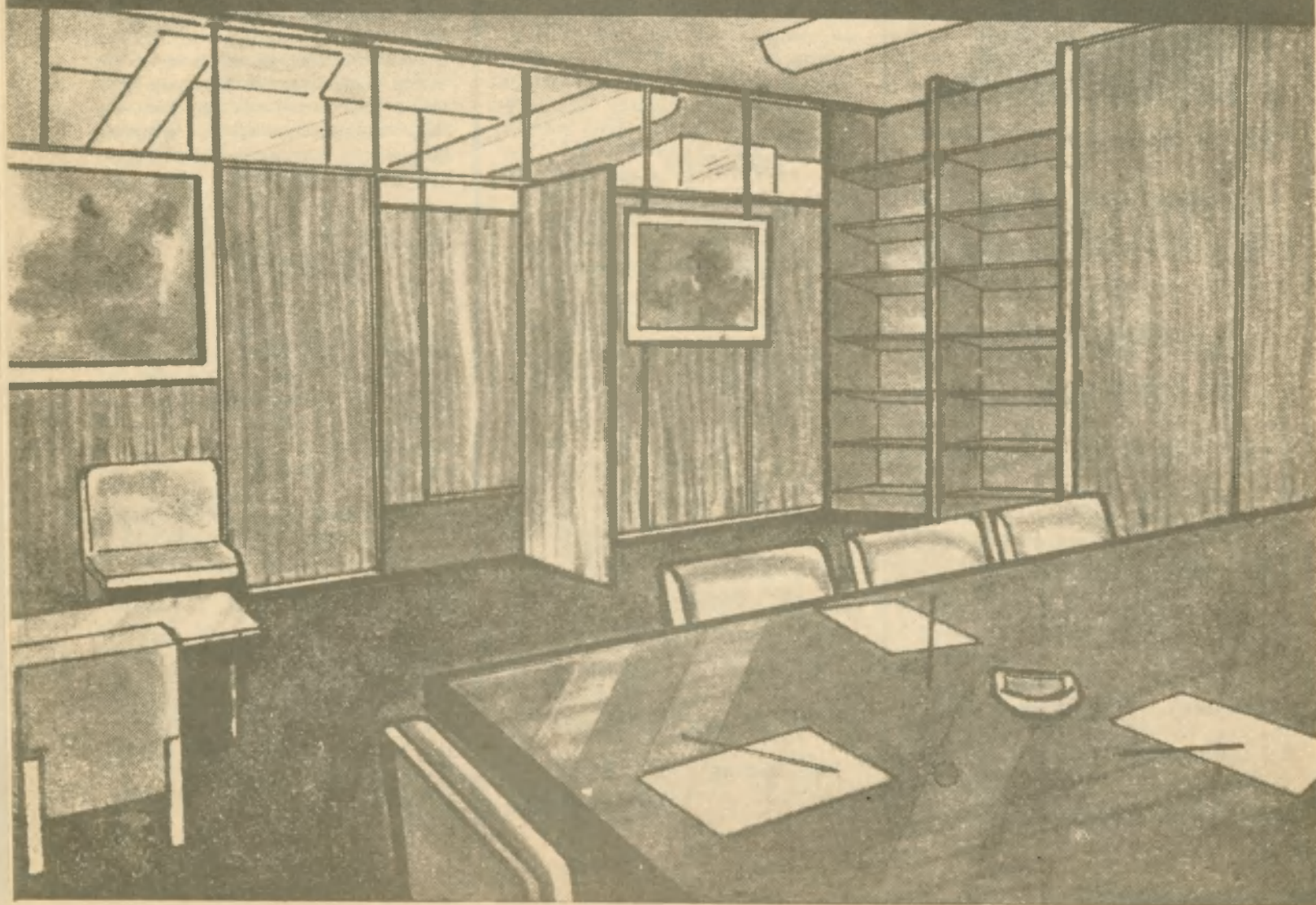
É tempo de dividir para crescer!



METALPLAC

Metalúrgica do Nordeste Ltda.

Rua Pe. João Damasceno, 4 (esquina com a Av. Sen. Salgado Filho) Natal — Rio Grande do Norte



INDÚSTRIA QUÍMICA

Novos rumos para o RN

Eng. Raul Rabenhorst (assessor técnico da FORTESA)

O objetivo desta série de artigos é mostrar as reais possibilidades de desenvolvimento que oferece o Estado. Acreditamos que com essa iniciativa, estaremos dando nossa contribuição para o esforço de industrialização, que vem sendo feito em todo o Nordeste.

O Rio Grande do Norte, não se encontrando em posição geograficamente estratégica e não dispondo de grande mercado consumidor, terá que enveredar pelo caminho da produção de bens, cujo custo de fabricação apresenta certa vantagem comparativa e que possam ser negociados internacionalmente. Entre os vários ramos da indústria de transformação, a indústria química é das que oferece melhores perspectivas. Estão no Estado, as salinas que produzem o melhor sal do mundo, existem calcários e outros minerais, produz-se algodão, sementes oleaginosas e planta-se cana; em suma, obtem-se valiosas matérias primas da indústria química.

É verdade, que até pouco tempo atrás, não existia um mercado de vulto no Nordeste. A situação modificou-se e o mercado consumidor afigura-se agora regular.

Vale frizar aqui, que não basta existir um mercado de consumo se não existir uma mentalidade compreensiva dos homens de empresa e governantes.

SAL UM ELEMENTO FUNDAMENTAL

O cloreto de sódio, nosso popular sal, tem grande campo de aplicação industrial. Com o desenvolvimento da indústria química, transformou-se em elemento fundamentalmente e essencial a muitos processos da química industrial. Tal é a importância da indústria, que seu consumo pode ser considerado como índice de industrialização. O Rio Grande do Norte tendo um potencial de produção de mais de 10.000.000 toneladas ano, proporciona muitas oportunidades de inves-

timento, podendo ampliar o número de produtos de fabricação nacional, haja visto que importamos ainda muitos produtos cuja matéria prima utilizada é o sal.

Uma lista completa de produtos químicos provenientes do cloreto de sódio seria por demais longa e não teria sentido prático sem uma análise quanto sua viabilidade econômica, mercado etc.

Por estarmos limitados pelo tempo e espaço nesta revista, analisaremos a seguir o Cloreto de Polivinilo que computamos atualmente como o mais viável.

PVC — PODE GERAR UM COMPLEXO INDUSTRIAL

As matérias primas para a produção do cloreto de Polivinilo existem estão situadas em áreas próximas a região salinera. Isto somente não seria argumento para dar início a uma instalação desta indústria.

A importância econômica das disponibilidades das matérias primas, foi determinada em função dos custos no centro do País e em várias fontes internacionais. É que o Estado carecendo desesperadamente de capital para o desenvolvimento econômico, não deverá nunca fazer investimentos em projetos cujas vantagens econômicas não sejam virtualmente asseguradas.

O cloreto de Polivinilo é produzido no País pela Geon S/A do Grupo Matarazzo e pela Elclor. Em síntese, é o seguinte o processo de produção do PVC:

Por eletrólise da salmoura produz-se soda Cáustica. Ao mesmo tempo que se obtem 1 tonelada de soda, consegue-se 875Kg. de cloro além de hidrogênio. Queima-se a mistura de cloro e hidrogênio obtendo-se ácido clorídrico. A ação do ácido clorídrico sobre acetileno, que é obtido pela cal-

cinação da calcita com carvão, em forno elétrico, fornece o cloreto de vinilo. O cloreto de vinilo transforma-se em cloreto de polivinilo por aquecimento.

O MERCADO DO PVC

A produção de plásticos manufaturados no país com todo seu crescimento expandiu-se muito pouco, devido à precariedade de fornecimento das matérias primas. De 1970 para cá a oferta no mercado de PVC não tem acompanhado a demanda. Varias empresas tem sua produção racionalizada.

A Plagon e outras estão importando o PVC para atender suas necessidades

É que a invasão do PVC no mercado deve-se à sua capacidade de substituir os produtos tradicionais com vantagens quanto às propriedades físicas e ao preço. Tomou o lugar do vidro, madeira, metal, tecidos palha etc. No Brasil a demanda tenderá a aumentar muito por ser muito baixo ainda o consumo per capita. A instalação de uma indústria de PVC no Estado, promoveria a instalação de varias unidades de manufaturados como: Tubos, Tecidos, Telhas, Utensílios domésticos e diversas outras. Conjuntamente com estas indústrias se desenvolveria a indústria de Ferramentaria, formando uma mão de obra especializada e que no futuro geraria outras Empresas.

A instalação da indústria de PVC no Estado, devido a varios fatores, teria inclusive possibilidades de ter parte de sua produção negociada no exterior.

CARBONATO DE SÓDIO

Produto de grande consumo mas exigindo enormes investimentos não seria viável sua produção no Estado. É que só apresenta rentabilidade com produção de 100.000 toneladas anuais.

Proximo artigo da série: "Aratu mercado para o Rio Grande do Norte"

AUTOMÓVEIS

Um comércio que cresce

O Comércio de Automóveis em Natal (e no Rio Grande do Norte, de modo geral) aumentou cerca de 30% em relação a essa época, no ano passado.

“O aumento é normal — diz o sr. Geraldo Santos, da firma Santos & Cia Ltda. — porque carro hoje é sinônimo de transporte e não de luxo, como ocorria até bem pouco tempo.”

Ele acha ainda que, com a expansão dos parques industriais das cidades em desenvolvimento — como é o nosso caso — com a descentralização das áreas residenciais — Potilândia, Jardim Nova Dimensão, Neópolis, no nosso caso — adquirir um carro é uma ação natural e espontânea forçosamente sugerida pela necessidade de locomoção rápida.

Mensalmente cerca de 200 carros de diversos tipos se incorporam à frota natalense de automóveis. Uma média de 500 em todo o Estado. Anualmente, perto de 6.000 novos carros trafegam pelas cidades e estradas do Rio Grande do Norte. Isto incluindo carros novos (em maior número) e carros usados, trocados ou adquiridos aqui mesmo ou em outros Estados.

SITUAÇÃO BOA

A situação do Mercado de Automóveis em Natal é considerada boa. Ou até muito boa, pois entre os comerciantes do ramo não se escuta reclamação de “tempo ruim”.

Existem, sim, a variação de épocas. A época atual não é das melhores. Mas nunca o foi, em outros anos.

— “É o tempo da entre-safra, quando o comprador se retrai esperando os resultados financeiros” — diz o sr. José Américo Pinto, diretor da firma J. Pinto, concessionária da Chrysler do Brasil, que joga no mercado a Linha Dodge, a de carros mais caros, proporcionalmente.

O sr. Gilson Torres dos Santos Lima, Diretor-Gerente de Marpas S. A. Comercio e Representações (Volkswagem) acha que o que enfraquece atu-

almente o comércio de automóveis é o hábito de poupança, muito arraigado, já, entre nós.

— “Poupança, mercado de capitais, fundos de investimentos, compra de ação, tudo isto diversifica a aplicação do dinheiro do nosso povo, atualmente”, diz ele.

Mas o mercado sempre melhora quando dos lançamentos das novas li-



nhas anuais. Novembro, dezembro, janeiro são os melhores meses para os negócios, exatamente por conta da chegada das novas linhas, com carros novos lançados ou os antigos com modificações que os tornam mais atraentes: um farol que muda de lugar e de

feição, um frizo que traça um contorno diferente.

RECUPERANDO

Como todos os demais comerciantes do ramo o sr. Francisco Alves Neto (da firma F. Alves Neto S. A., que vende carros Chevrolet) considera os dois últimos e os dois primeiros meses de cada ano os melhores, para negócio. Em março o mercado cai. Em abril se define a queda e maio é o pior mês de todos. Em junho começa a recuperação.

— “É uma recuperação morosa, mas que flui naturalmente. Quem tem um carro antigo quer trocar por um novo, pelo carro do ano, e compradores novos surgem após passarem determinado tempo se preparando para adquirir o seu carro” — diz o sr. José Pinto Freire, da Distribuidora de Automóveis Seridó S. A. que vende a linha Volkswagem.

A CONCORRÊNCIA

Embora aparentemente estabilizado, o Mercado de Automóveis vive também da concorrência. Que muitas vezes chega a ser rinhenta, a partir dos acessórios opcionais: estufamento com espuma, pneu faixa branca, ar renovado, luz cortezia, rádio, frisos na carroceria, ar refrigerado, direção hidráulica, tração nas quatro rodas, etc. Um Galaxie Landal (aquirido em Santos & Cia. Ltda., concessionários da linha Ford-Willys) custa hoje Cr\$ 52.000,00 equipado com todas as opções.

Nessa firma o carro que sai mais por mês é o Ford-Corcel, cujo preço varia entre Cr\$ 18.300,00 e Cr\$ 20.380,00 de acordo com as opções instaladas. Segue-lhe a Rural-Ford que sai mais para o interior, e que pode ficar por Cr\$ 16.200,00 ou Cr\$ 19.970,00 — sem ou com tração nas quatro rodas.

Na linha Chevrolet da Firma F. Alves Neto S. A. (que representa a concessionária Distribuidora de Veículos

Seridoense S. A., de Tarcisio Gomes Santiago, de Currais Novos) o carro que vende mais é o Opala, que tem sete variações e cujos preços vão de Cr\$ 21.500,00 a Cr\$ 31.500,00. Segue-lhe a Veraneio, com três tipos e preços de Cr\$ 28.000,00 — Cr\$ 30.000,00 e Cr\$ 34.000,00.

Na linha Chrysler o Dart-Coupê de duas portas vende bem em Natal, uma média de 5 a 6 por mês. Ele custa Cr\$ 30.500,00. Dessa linha o carro mais caro — e que vende bem para o interior — é o Caminhão D-700 Diesel, que pode ser adquirido por Cr\$ 45.000,00

Mas a linha Volkswagem ganha longe a disputa da preferência, com as suas sabidas qualidades econômicas.

O Sedan 1.300 que custa Cr\$ 14.350,00 vende muito bem tanto em Marpas S. A. como na Distribuidora Seridó.

Essa última firma coloca no mercado uma média de 25 carros por mês entre todos os de sua representação, Santos & Cia. vende uma média de 40. J. Pinto, entre 10 e 12. F. Alves Neto, cerca de 40, incluindo carros usados que vende através da simples compra ou da troca, pelo adquirente.

PARA COMPRA

Para adquirir um carro hoje, se o comprador não for pagar à vista (o que é raríssimo) vai pagar 20% no ato da compra e o restante através das financeiras que atuam no Mercado. Entre elas, a do Bradesco, a Jóia (do Banco Comércio e Industria de Minas Gerais), a Real (antigo Banco da Lavoura), a Financeira do Banco Industrial de Campina Grande, a Mobicão, a Mercantil (Banco Mercantil de Pernambuco), Bancipe (Banco Industria e Comércio de Pernambuco), Investibank, Caixa Econômica Federal, Itaú América, etc.

Existem também os consórcios, e dentre esses o da Ford-Willys, de âmbito nacional e através do qual em Natal saem três carros novos para o tráfico. Esse consórcio tem hoje três grupos formados e já parte para a formação de um quarto. São vendas sem avalistas, contrato direto com o consórcio, prazo de 50 meses. O adquirente se associa pagando a primeira prestação e concorre aos sorteios simples ou faz lances. No caso dos lances pode até dar carro usado em vez de dinheiro.

PREÇO DE REVENDA DE VEÍCULOS

NOVOS NA PRAÇA DE NATAL

MARCA CHEVROLET

TIPO DE CARRO	PREÇO
Opala 15-269	Cr\$ 21.500,00
Opala 15 1169	26.000,00
Opala 15-1469	26.000,00
Opala 15-1369	28.500,00
Opala 15-1669 — Gran Luxo	29.000,00
Opala 15-1569 — Gran Luxo	31.500,00
Opala 15-1769 — SS	31.500,00
Pick-Up — C-14	25.000,00
Pick-Up — C-15	26.000,00
Veraneio — Econômica	28.000,00
Veraneio — Normal	30.000,00
Veraneio De Luxo	34.000,00

MARCA CHRYSLER

TIPO DE CARRO	PREÇO
Dart-Coupê	Cr\$ 30.500,00
Dart-Sedan	34.300,00
Dart-Chargee LS	40.300,00
Dart-Chargee RT	47.000,00
Pick-Up D-100	25.800,00
Meio Caminhão D-400	27.800,00
Caminhão D-700 (Gasolina)	33.000,00
Caminha D-700 (Diesel)	45.000,00

MARCA VOLKSVAGEN

TIPO DE CARRO	PREÇO
Volks-Sedan 1.300	Cr\$ 14.350,00
Volks-Sedan 1.500	15.400,00
Volks — 1.600 TL	19.550,00
Variant	19.550,00
Karmanghia TC	22.900,00
Kombi Standard	17.800,00
Kombi Luxo	19.550,00
Pick-Up Camioneta	16.800,00

MARCA FORD-WILLYS

TIPO DE CARRO	PREÇO
Galaxie Landal	Cr\$ 52.000,00
Galaxie 500 Luxo	41.600,00
Galaxie Standard	31.900,00
Galaxie LTD	45.400,00
Itamaraty	27.040,00
Aéro Willys	23.839,00
Rural Ford	16.200,00
Pick-Up Ford (4x2)	16.891,00
Pick-Up Ford (4x4)	19.327,00
Jeep Ford	14.492,00
Caminhão Ford F-600 (Gasolina)	33.053,00
Caminhão Ford F-600 (Diesel)	42.976,00
Caminhão Ford F-350	26.469,00
Corcel Coupê Standard	18.300,00
Corcel Coupê Luxo	20.380,00
Corcel Belina Standard	18.900,00
Corcel Belina Luxo	19.580,00
Corcel 4 portas Standard	18.880,00
Corcel 4 portas Luxo	20.880,00

OFF SET

**PERFIS
INDUSTRIAIS**

**TALÕES
DE CHEQUE**

**MATERIAL
DE EXPEDIENTE**
(Papeis para carta, me-
morando, en velopes)

**AÇÕES E
DÍPLOMAS**

COM A APRESENTAÇÃO
GRÁFICA QUE SÓ O
SISTEMA OFFSET PODE
OFERECER

Rio Branco 325

Tel. 21-40

COSERN moderniza a rêde elétrica urbana de Natal

Depois de muitos anos de ação estritamente ruralista ou interiorana, a COSERN (Companhia de Serviços Elétricos do Rio Grande do Norte) vai passar algum tempo agindo na área urbana. Na capital, mais precisamente. Ou quando muito em áreas intrinsecamente ligadas a uma atuação definitiva da atividade urbana.

A reforma das redes de Alta e Baixa Tensão na Rêde de Distribuição de Energia Elétrica de Natal é a obra prioritária do novo organograma de obras da COSERN. Seguida imediatamente, em importância, da ampliação do potencial energético das áreas em vias de industrialização, aonde já existem indústrias em pleno desenvolvimento, como Parnamirim e Macaú.

Para o interior, para a eletrificação de cidades ainda não beneficiadas com a iluminação oriunda do sistema de Paulo Afonso (pouco menos da metade dos municípios do Estado) a COSERN só partirá após completado um estudo de viabilidade econômica que está sendo feito.

OS POR QUÊS

O engenheiro Clovis Gonçalves, diretor-presidente da Companhia, falando sobre essa modificação no plano de ação da COSERN disse que "o que interessa ao Governador Cortez Pereira, antes de mais nada, é a fixação de nossas possibilidades industriais. E é óbvio que indústria só se implanta com energia elétrica. "E quanto ao problema da rêde de distribuição de Natal o engenheiro Eduardo Higino, diretor técnico, assegura: "Trata-se hoje, de um sistema superado por muitas razões. Há necessidade de mais alimentadores, urge a transferência de sub-estações para melhor atendimento da demanda, precisa-se colocar mais transformadores, vamos trocar posteação e cabos. E a iluminação pública é hoje uma autêntica mistura de lâmpadas, o que vamos corrigir com a padronização estética, por áreas".

INDUSTRIALIZAÇÃO

Em recente entrevista coletiva é

imprensa o dr. Clovis Gonçalves fez questão de enfatizar que "o grande interesse do Governador, no que toca à eletrificação, é no sentido de desenvolver as áreas de industrialização do Estado. E a partir dessa premissa a COSERN está implantando uma Subestação no município de Parnamirim e já está em vias de concluir a Linha de Transmissão que liga o sistema de Macaú (onde já existe uma Subestação inaugurada, mas não funcionando à zona das salinas."

O engenheiro Eduardo Higino diz que todo o consumo de energia elétrica de Natal representa hoje 14 MV. E que apenas duas fábricas do Distrito Industrial de Parnamirim, quando tendo os serviços da COSERN, vão consumir 12 MV. Essas duas fábricas são a INPASA e a SIDERUSA, cujos estudos de utilização de energia elétrica já estão completados. Em Macaú apenas as três principais salinas ali situadas (Comércio e Navegação, Henrique Lage e Salina São Paulo, do grupo Matarazzo) igualmente consumirão energia da ordem de 12MV. Isto é, apenas cinco indústrias consumirão consideravelmente mais do que a capital.

REDE DE NATAL

A reforma da Rêde de Distribuição de Natal é uma obra para ser feita a longo prazo. Mas já está iniciada. Em dois anos deve estar completada, consumando-se logo uma Primeira Etapa que abrange a Reforma da Rêde de Alto Tensão e logo em seguida a Segunda Etapa da Reforma da Rêde de Baixa Tensão — a mais complicada.

A Primeira Etapa, segundo o engenheiro Eduardo Higino, consta de: 1) instalação de um quinto alimentador no Sistema de Distribuição; 2) transferência da Subestação de 6.600 Volts do Baldo para a Ribeira; 3) reforma da rêde de 6.600 Volts e 4) optativo instalação de um sexto Alimentador.

O quinto Alimentador será um reforço para a saída da energia de alta tensão que vem da Estação do Bom Pastor para a cidade, através de qua-

tro outros, já considerados insuficientes para a demanda. A sua instalação vai evitar, inclusive, os desligamentos de ramais inteiros quando ocorrer defeitos em pequenos trechos da rede. Novo chaveamento com linhas paralelas às dos Alimentadores vai ser colocado possibilitando manobra na Alta Tensão apenas com pequenos entornos através das interligações.

A melhoria de voltagem da iluminação pública vai ser efetivada através da mudança da Subestação do Baldo, que irá para a Ribeira. De lá, ela poderá servir melhor ao extenso sistema dos bairros da zona norte da cidade e à orla marítima, Ribeira, etc. O próprio sistema (6.600 Volts) vai ser reformado logo em seguida, com a troca de postes, cruzetas, cabos, luminárias (na zona pública) etc.



O engenheiro Clovis Gonçalves faz exposição ao Governador do Plano da Rede Urbana de Natal

A conclusão da Primeira Etapa está prevista para seis meses e nela a inclusão de um sexto Alimentador depende da suficiência ou não do quinto, que vai ser imediatamente colocado.

A BAIXA TENSÃO

Embora já tenha sido iniciada, a reforma da Rede de Baixa Tensão será mais demorada, mesmo pela natureza dos serviços. O que, no entanto, não impedirá que nos próximos dois anos esteja concluída, frisa o dr. Clovis Gonçalves.

Ela inclui principalmente a instalação de mais Transformadores de Corrente, instalados nas pontas das novas linhas saídas do quinto Alimentador — e do sexto, se for o caso. Depois haverá a troca dos ramais de consumidores (a fase mais difícil) e a reforma da iluminação pública.

A COSERN já criou a Divisão de

Operação especialmente para tratar dos problemas da Reforma da Rede de Natal.

CUSTOS

A reforma vai custar Cr\$ 10.000.000,00 dos quais o Banco Interamericano de Desenvolvimento emprestou à Companhia 60%. Os outros Cr\$ 40.000.000,00 a COSERN terá que conseguir ao longo da execução da obra e dentro dos prazos determinados pelo contrato, que é fiscalizado pela ELETROBRÁS.

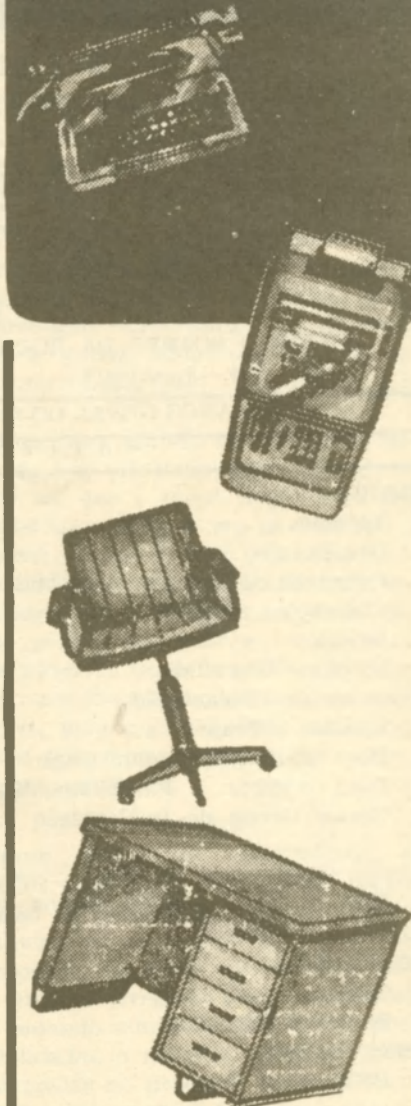
A presença da Prefeitura na gigantesca obra vai se resumir ao esforço do Prefeito Ubiratan Galvão em saldar as dívidas antigas da municipalidade para com a COSERN. Ele prontificou-se a reembolsar a dívida passiva (até o dia em que tratou do pro-

blema com a direção da Companhia) de Cr\$ 463.849,00 deixando sempre dentro da Companhia os Cr\$ 19.000,00 que recolhe mensalmente como taxa, junto aos consumidores, a título exatamente de melhoria da iluminação pública. Dinheiro que é recolhido pela própria COSERN, através de acordo firmado no ano passado.

MAIOR DEVEDOR

O Estado atualmente é o maior devedor da COSERN, através de suas diversas Secretarias, Departamentos, prédios públicos diversos. De uma dívida de Cr\$ 945.000,00 integralizou uma parte em ações da empresa e atualmente ainda deve Cr\$ 725.000,00. Mas tem sido o avalista da Companhia em muitos dos mais importantes convênios por ela assinados junto à ELETROBRÁS, ao Ministério de Minas e Energia, à SUDENE, ao Banco do Nordeste do Brasil S. A., etc.

AGORA TAMBÉM SEU ESCRITÓRIO



Oito anos de tradição e uma nova loja: exclusiva para equipamentos de escritório Máquinas de Somar, calcular, contábeis e de escrever OLIVETTI. Móveis para escritório em aço ou madeira, telefones ou poltronas, além de uma completa oficina OLIVETTI

CASA PORCINO

Rua João Pessoa, 194
Fone 1957

Agro-Pecuária Diamante S/A — ADISA

Bento Fernandes — R. G. do Norte

C.G.C.M.F. — 08.86 273/001 —

CAPITAL AUTORIZADO
CAPITAL SUBSCRITO E INTEGRALIZADO

1.135.000,00
575.617,00

RELATÓRIO DA DIRETORIA

Submetemos à apreciação da Assembleia Geral Ordinária, cumprindo as disposições da Lei e dos Estatutos, O BALANÇO GERAL, acompanhado do PARECER DO CONSELHO FISCAL, relativos ao exercício findo em 31 de dezembro de 1970.

Ao senhores Acionistas. cliente, fornecedores e BANCOS — com os quais transacionamos, pela valiosa cooperação emprestada. Ao funcionários os agradecimentos pelo desempenho nos resultados obtidos. Ficamos ao inteiro dispor de Vs. Ss. para quaisquer esclarecimentos que se tornarem necessários.

Bento Fernandes (RN), 31 de dezembro de 1970.

ANTÔNIO SOARES DA ROCHA
Dir.—Presidente

FRANCISCO ALMEIDA DE FARIAS
Dir.—Comercial

LAURO BEZERRA DA TRINDADE
Dir.—Técnico.

BALANÇO GERAL DO "ATIVO & PASSIVO", ENCERRADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 1970

— A T I V O —		— P A S S I V O —	
IMOBILIZADO		INEXIGÍVEL	
Terrenos	123 095,00	Capital	
Benfeitorias	125 760,00	Ações Ordinárias	318.855,00
Formação de Culturas e Pastagens	85.674,70	Ações Preferenciais	256.762,00
Edificações e Obras	391,70		575.617,00
Veículos	22 000,00	EXIGÍVEL	
Móveis e Utensílios	5 281,00	C/Correntes Acionistas ..	9 400,00
Despesas de Implantação		Duplicatas a Pagar	844,00
Estudos e Projetos	65.000,00	Título a Pagar	40.000,00
Desp. de Org. e Administração ..	66.034,60		50.244,00
Desp. c/Empr. e Financiamentos	12 291,55	Total	
Gastos Gerais de Implantação ..	1.193,80		625.861,00
	144.519,95		
Cêrcas, Muros e Portões	20.483,00		
Marcas, Patentes e Previlégios ..	322,85		
	537.528,20		
DISPONÍVEL			
Caixa	608,99		
Bancos c/Depósitos	162,81		
	771,80		
VINCULADOS			
BNB—Arts. 34/18.	87.561,00		
	625.861,00		

Reconhecemos a exatidão do presente Balanço, que importa em Cr\$ 625.861,00 (Seiscentos e vinte e cinco mil, oitocentos e sessenta e um cruzeiros), que constitui cópia fiel do transcrito à fl. n. 17, do Diário

ANTÔNIO SOARES DA ROCHA
Dir.—Presidente

FRANCISCO ALMEIDA DE FARIAS
Dir.—Comercial

DEUSDETH CORTEZ DAS CHAGAS
Contador—CRC/RN. n. 527.

Copiativo n. 01. devidamente registrado na MM. Junta Comercial do Estado, n. 00948.

Bento Fernandes (RN), 31 de dezembro de 1970.

PARECER DO CONSELHO FISCAL

Os abaixo assinados, membros efetivos do Conselho Fiscal de AGRO-PECUARIO DIAMANTE S/A. — ADISA, após examinarem detalhadamente o BALANÇO GERAL encerrado em 31 de dezembro de 1970 e demais documentos de sua escrituração, são de parecer que mesmos demonstram fielmente a situação da Sociedade e são de pa-

recer que os mesmos sejam aprovados pela Assembleia Geral Ordinária.

Bento Fernandes (RN), 31 de dezembro de 1970.

TAMIRES MIRANDA
GABRIEL FERNANDES CAMPOS
JOSÉ SOARES DE MIRANDA

DCOR dinamiza cooperativismo

A movimentação sempre se repete: à época das eleições, no calor da campanha política, é comum a difusão da idéia de que a solução para os agricultores é a criação de cooperativas. Então, elas surgem, começam a proliferar. Há a movimentação inicial, associados, organização, instalação, eleição afinal. Quando buscam os primeiros financiamentos, começam também os desestímulos. Criadas sem base sem pessoal habilitado e sem a devida motivação dos habitantes da comunidade, cedo desaparecem, levando em seu bôjo a desilusão do agricultor.

Qual a situação do setor de cooperativismo no Rio Grande do Norte atualmente?

Há pouco mais de dois meses uma nova administração assumiu o DCOR (Departamento de Cooperativismo e Orientação Rural) e uma das primeiras preocupações, também a maior, foi buscar um diagnóstico dessa situação. O novo diretor do órgão, sr. Antenor Pereira Madruga é quem revela o quadro existente: são 173 cooperativas em todo o Estado, cuja situação está sendo levantada pela Divisão de Assistência ao Cooperativismo que promove visitas, inclusive às que estão fechadas, conversando com os presidentes para saber das possibilidades de reabertura. Destas 173, noventa já paralisaram suas atividades. Das 87 restantes, 30 funcionam razoavelmente, enquanto que um número reduzido de dez conseguiram se estabelecer a ponto de estarem em condições de se transformarem em verdadeiras empresas. São as dos municípios de Parnamirim, Santo Antônio, Campestre, Santa Cruz, Currais Novos, Alexandria, Umarizal, Apodi, Açu e São Tomé.

DCOR SE ESTRUTURA

Neste início de administração o órgão demonstrou haver entrado numa fase dinâmica com os primeiros resultados obtidos. O seu diretor, em viagem realizada no início de maio ao Recife e Brasília, teve a garantia da assinatura de dois convênios juntos à SUDENE e INCRA para aplicação junto às cooperativas, ambos com o

valor de 80 mil cruzeiros. Além disso conseguiu, no Banco Nacional de Crédito Cooperativo — BNCC —, o financiamento para 1971 e a promessa de aplicação da resolução 175 através das cooperativas, a partir do segundo semestre. Junto à COFAN (Companhia de Fomento Agropecuário Norterriograndense), firmará convênio para revenda de material agrícola pelas cooperativas.

Paralelamente, vem desenvolvendo um trabalho visando a elaboração de um diagnóstico completo da situação de todas as cooperativas do Estado, trabalho que vem sendo realizado em todo o país através do INCRA, exceção apenas do Rio Grande do Norte onde, depois de tomar conhecimento do planejamento elaborado, aquele órgão do Governo Federal confiou a sua execução ao próprio DCOR. Até o momento foram visitadas 64 cooperativas, faltando apenas as localizadas no Oeste e Seridó.

COMO TRABALHA

Para o diretor do DCOR, órgão estadual que por delegação do INCRA faz cumprir a legislação cooperativista no Estado, orientando e fiscalizando as cooperativas, a importância maior do cooperativismo reside no aspecto de que atinge a faixa dos agricultores menores "ou seja, daqueles que estão colocados numa faixa de necessidade até 50 vezes o salário mínimo". A essa faixa de agricultores, o DCOR, além da assistência financeira implantará também um trabalho de serviço social com amplitude ilimitada. "O mais importante — acentua o sr. Antenor Pereira Madruga — é que a atividade cooperativista cria uma mentalidade de poupança e de associativismo preparando os futuros líderes da região".

Atualmente a estrutura do órgão conta com os trabalhos de duas divisões: a Divisão de Assistência ao Cooperativismo e a Divisão de Terras de Colonização. A primeira, tem a responsabilidade de organizar e prestar assistência às cooperativas, e na atual administração já visitou 40% de todas as cooperativas existentes no Estado. A Divisão de Terras de Colonização

tem sob sua responsabilidade as terras do domínio do Estado. Resultados de suas atividades iniciais já tem preparado e pronto para entregar um total de 464 títulos oriundos de pedidos de compra ou de aforamento de terras, totalizando uma área de 60.000 hectares. Algumas delas seguem uma tramitação burocrática há 19 anos. Agora, porém, todas serão entregues oportunamente pelo Governo do Estado.

É curioso também que, a divisão de terras era orientada por uma lei de 1937 em que o preço fixado para cada hectare de terra era de "300 reis". Porém, depois de feita uma exposição ao Governador, foi nomeada uma comissão para estudar uma nova lei, que já foi concluída e se encontra em poder do Governo do Estado para ser remetido à Assembléia, dando condições para que o Estado venda ou afores suas terras visando o desenvolvimento econômico.

PLANOS

Com relação às cooperativas, o DCOR vem dando prioridade à elaboração do diagnóstico do setor cooperativista no Rio Grande do Norte, "conhecendo os males que ocasionaram a situação irregular das cooperativas e tentando ministrar, dentro das possibilidades, o remédio adequado para integrá-las no processo de desenvolvimento das regiões", informa o sr. Antenor Pereira Madruga.

Existe também um plano de prestação de assistência às cooperativas na elaboração de projetos para encaminhamento aos bancos visando financiamentos. Há ainda, a preocupação na melhoria da estrutura das cooperativas, através de cursos seminários e outras promoções dessa natureza. Satisfeito com o que tem realizado neste início de administração, o diretor do DCOR afirma que todo o trabalho desenvolvido é decorrência da cobertura que tem recebido da Secretaria da Agricultura e especialmente o Governo do Estado "que tem dado total apóio às atividades no sentido de dar condições ao Departamento naquilo que ele tanto anunciou: transformar o Rio Grande do Norte num Estado cooperativista".

Empresa Industrial Técnica S. A.

C.G.C. 08.402.620/001

RELATÓRIO DA DIRETORIA

Senhores Acionistas:

Em obediência a preceitos estatutários e legais, temos a honra de apresentar à apreciação dos Senhores Acionistas o Relatório de nossas atividades durante o exercício que se findou dia 31 de dezembro de 1970.

Com satisfação, registramos que os negócios de nossa empresa estão sendo realizados dentro do plano de desenvolvimento adotado, cumprindo-nos consignar que no período sob Relatório esta Empresa contratou e está realizando uma obra de alta significação: a Rodovia Transamazônica, trecho Ponto 54^{9W}, 4^{8S} Itaituba, numa extensão de 230 km, na futura BR-230. Além desta importante obra, está a Empresa executando várias outras contratadas nos Estados do Rio Grande do Norte, Ceará e Maranhão, além de outras contratadas com municipalidades, o que tudo evidencia que os negócios sociais se estão processando dentro das diretrizes traçadas pela Empresa.

Como consequência do êxito obtido, o Balanço anexo, devidamente acompanhado do Demonstrativo da Conta de Lucros e Perdas, registra um saldo apurado, no montante de Cr\$ 3.560.234,68 exclusive a quantia destacada para o Fundo de Reserva Legal, que ora colocamos à disposição da Assembléia Geral, na forma da lei.

Agradecendo a confiança que em nós foi depositada pelos Senhores Acionistas, bem como a cooperação que recebemos de todos os nossos auxiliares, esta Diretoria se põe à disposição de todos para quaisquer esclarecimentos que se façam precisos.

Atenciosamente

Natal-RN, 23 de março de 1971.

JOSÉ NILSON DE SÁ
Diretor-Presidente

GERALDO CABRAL RÔLA
Diretor-Superintendente

BOLIVAR BARREIRA GADELHA
Diretor

BERNARDO BICHUCHER
Diretor

PÉRICLES RIBEIRO PONTE
Diretor

REFATO GOMES SOARES
Diretor

TIBÉRIO CESAR GADELHA
Diretor

BALANÇO DE ATIVO E PASSIVO ENCERRADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 1970

(Período de 1º de janeiro a 31 de dezembro de 1970)

A T I V O

IMOBILIZADO

Imobilizações Técnicas

IMÓVEIS

Valor Original.....	1.526.405,26	
c/Correção Monetária.....	<u>61.229,35</u>	1.587.634,61

INSTALAÇÕES

Valor Original.....	51.972,28	
c/Correção Monetária.....	<u>5.560,02</u>	57.532,30

MÓVEIS E UTENSÍLIOS

Valor Original.....	552.769,48	
c/Correção Monetária.....	<u>83.649,95</u>	636.419,43

VEÍCULOS E EQUIPAMENTOS

Valor Original.....	5.863.683,06	
c/Correção Monetária.....	<u>846.776,77</u>	6.710.459,83

MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

Valor Original.....	18.528.945,11	
c/Correção Monetária.....	<u>4.243.135,89</u>	22.772.081,00

LABORATÓRIO DE ANÁLISE

Valor Original.....	144.651,32	
c/Correção Monetária.....	<u>18.906,55</u>	163.557,87

EQUIPAMENTOS TOPOGRÁFICOS

Valor Original.....		45.265,25
---------------------	--	-----------

EQUIPAMENTOS DE INST. ELÉTR.

Valor Original.....		22.490,01
---------------------	--	-----------

IMÓVEL EM CONSTRUÇÃO.....

82.152,13

CESSÃO DE DIREITO AQUISITIVO DE IMÓVEL.....

8.755,12

IMPORTAÇÃO DE MÁQUINAS A CLASSIFICAR.....

6.900.480,21

COMPROMISSO DE COMPRA E VENDA.....

	<u>41.458,12</u>	39.028.285,88
--	------------------	---------------

Imobilizações Financeiras

EMPRÉSTIMO COMPULSÓRIO.....		2.809,55
-----------------------------	--	----------

FUNDO DE ASSISTÊNCIA AOS DESEMPREGADOS.....		235,11
---	--	--------

FUNDO DE GARANTIA POR TEMPO DE SERVIÇO.....		710.941,64
---	--	------------

ANTECIPAÇÃO DE CAPITAL.....		12.000,00
-----------------------------	--	-----------

BANCO DA AMAZÔNIA C/INCENTIVOS FISCAIS.....		2.633,00
---	--	----------

BANCO DO NORDESTE DO BRASIL C/INCENTIVOS FISCAIS.....		403.872,74
---	--	------------

INCENTIVOS FISCAIS APLICADOS		86.614,00
------------------------------	--	-----------

CERTIFICADO DE COMPRA DE AÇÕES.....		5.284,00
-------------------------------------	--	----------

AÇÕES.....	<u>1.290.877,00</u>	<u>2.515.267,04</u>
------------	---------------------	---------------------

TOTAL IMOBILIZADO.....		41.543.552,92
------------------------	--	---------------

DISPONÍVEL

CAIXA.....		801.369,49
------------	--	------------

BANCOS, c/MOVIMENTO.....	<u>826.007,51</u>	1.627.377,00
--------------------------	-------------------	--------------

REALIZÁVEL

Curto Prazo

CONTAS CORRENTES.....	4.055.003,28	
-----------------------	--------------	--

AVALIAÇÕES E MEDIÇÕES A

RECEBER.....	12.088.204,44		
PROMISSÓRIAS A RECEBER.....	657.000,00		
IMPOSTO DE RENDA ANTECIPADO	<u>1.423.990,10</u>	18.224.197,82	

Longo Prazo

CAUÇÕES.....	2.562.761,89		
TÍTULOS DA DÍVIDA PÚBLICA..	4.286.345,30		
LÊTRAS DE CÂMBIO.....	3.086.805,60		
LÊTRAS IMOBILIÁRIAS.....	310.000,00		
CESSÃO DE DIREITO A RECEBER	39.000,00		
BANCOS C/ESPECIAIS.....	36,09		
BANCOS C/PRAZO FIXO.....	<u>932.500,00</u>	<u>11.217.448,88</u>	29.441.646,70

RESULTADO PENDENTE

DESPESAS DE CONSTRUÇÃO			
DIFERIDAS.....			<u>35.317.089,48</u>
SOMA DO ATIVO.....			107.929.666,10

COMPENSAÇÃO

CONTRATOS DE OBRAS.....		88.694.789,87	
AÇÕES CAUCIONADAS.....		250,00	
CAUÇÕES EM TÍTULOS.....		2.889.442,97	
GARANTIA FIDUCIÁRIA.....		10.916.065,00	
GARANTIAS DIVERSAS.....		25.230.235,45	
BENS HIPOTECADOS.....		2.800.000,00	
BENS PENHORADOS.....		45.861.000,00	
TÍTULOS AVALIZADOS.....		<u>14.261.792,86</u>	<u>190.653.576,15</u>
TOTAL DO ATIVO.....			<u><u>298.583.242,25</u></u>

P A S S I V O

EXIGÍVEL

Curto Prazo

FORNECEDORES.....	18.652,57		
TÍTULOS A PAGAR.....	2.742.390,15		
IMPOSTO DE RENDA A PAGAR...	61.762,70		
NOTAS PROMISSÓRIAS A			
LIQUIDAR.....	<u>716.605,82</u>	3.539.411,24	

Longo Prazo

TÍTULOS A PAGAR.....	24.983.226,57		
CONTAS CORRENTES.....	888.206,45		
COMP. COMPRA E VENDA.....	3.800,00		
BANCOS C/EMPRESTIMOS.....	2.975.388,00		
LÊTRAS DE CÂMBIO A PAGAR...	<u>53.176,50</u>	<u>28.903.797,52</u>	32.443.208,76

NÃO EXIGÍVEL

CAPITAL.....		15.200.000,00	
FUNDO DE RESERVA P/AUMENTO			
DE CAPITAL.....		13.596,05	
FUNDO DE RESERVA LEGAL.....		463.275,71	

FUNDO PARA DEPRECIAÇÃO:

IMÓVEIS

Valor Original.....	133,18		
Correção Monetária.....	<u>447,67</u>	580,85	

INSTALAÇÕES

Valor Original.....	9.502,96		
Correção Monetária.....	<u>767,16</u>	10.270,12	

MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS		
Valor Original.....	8.201.890,90	
Correção Monetária.....	<u>2.046.974,72</u>	10.248.865,62
MÓVEIS E UTENSÍLIOS		
Valor Original.....	64.696,25	
Correção Monetária.....	<u>18.392,02</u>	83.088,27
VEÍCULOS E EQUIPAMENTOS		
Valor Original.....	2.435.676,01	
Correção Monetária.....	<u>436.739,52</u>	2.872.415,53
LABORATÓRIO DE ANÁLISE		
Valor Original.....	24.417,15	
Correção Monetária.....	<u>2.455,05</u>	26.872,20
EQUIPAMENTOS DE INSTALAÇÕES ELÉTRICAS		
Valor Original.....		1.608,52
EQUIPAMENTOS TOPOGRÁFICOS		
Valor Original.....		1.519,48
FUNDO DE RESERVA DA CORREÇÃO MONETÁRIA.....		
		48.114,37
FUNDO DE INDENIZAÇÃO TRABALHISTA.....		
		492,51
PROVISÃO P/LIQUIDAÇÃO DE CRÉDITOS DUVIDOSOS.....		
		<u>653.632,72</u>
		29.624.331,95
RESULTADO PENDENTE		
LUCRO À DISPOSIÇÃO DA ASSEMBLÉIA.....		
		3.580.234,68
RECEITAS DE CONSTRUÇÃO DE PERDAS.....		
		<u>42.281.890,71</u>
		<u>45.862.125,39</u>
SOMA DO PASSIVO.....		
		107.929.666,10
COMPENSAÇÃO		
OBRAS CONTRATADAS.....	88.694.789,87	
CAUÇÃO DA DIRETORIA.....	250,00	
TÍTULOS CAUCIONADOS.....	2.889.442,97	
TÍTULOS DE CRÉDITO EM GARANTIA.....	25.230.235,45	
MÁQUINAS EM GARANTIA.....	10.509.668,64	
CONTRATOS DE HIPOTECA.....	2.800.000,00	
CONTRATOS DE PENHOR.....	45.861.000,00	
AVANÇOS.....	14.261.792,86	
VEÍCULOS EM GARANTIA.....	<u>406.396,36</u>	<u>190.653.576,15</u>
TOTAL DO PASSIVO.....		
		298.583.242,25

Aprovamos o presente Balanço de ATIVO E PASSIVO que se encontra transcrito nas folhas 2383/87 do Diário nº 18, registrado na MM. Junta Comercial deste Estado sob o nº 02629.

Natal-RN, 31 de dezembro de 1970.

JOSÉ NILSON DE SÁ
Diretor-Presidente

GERALDO CABRAL RÔLA
Diretor-Superintendente

BOLIVAR BARREIRA GADELHA
Diretor

BERNARDO BICHUCHER
Diretor

PÉRICLES RIBEIRO PONTE
Diretor

RENATO GOMES SOARES
Diretor

TIBÉRIO CESAR GADELHA
Diretor

JOSÉ RIBAMAR CARVALHO
Técnico Contabilidade CRC-RN, 981

DEMONSTRAÇÃO DA CONTA "LUCROS E PERDAS"

EM 31 DE DEZEMBRO DE 1970

D É B I T O

Despesas de Construção.....	34.936.803,61
Despesas Gerais.....	2.746.065,20
Despesas Financeiras.....	1.404.945,45
Despesas Industriais.....	801,80
Retificação Contábil.....	1.462.800,70
Bens Baixados.....	10.367,80
Provisão para Liquidação de Créditos Duvidosos	653.632,72
Fundo para Depreciação.....	6.084.891,88
Fundo de Reserva Legal.....	188.433,40
Lucro à Disposição da Assembléia.....	<u>3.580.234,60</u>
TOTAL DO DÉBITO.....	<u>51.068.977,24</u>

C R É D I T O

Receitas de Construção.....	49.121.759,56
Receitas Eventuais.....	903.155,65
Receitas Industriais.....	5.238,00
Venda de Bens.....	66.825,02
Correção Monetária de Ortn.....	682.214,93
Provisão para Liquidação de Créditos Duvidosos	<u>289.784,08</u>
TOTAL DO CRÉDITO.....	<u>51.068.977,24</u>

Esta demonstração está transcrita na folha 2363 do Diário nº 18, registrado na MM. Junta Comercial deste Estado, sob o nº 02629.

Natal-RN, 31 de dezembro de 1970.

JOSÉ NILSON DE SÁ
Diretor-Presidente

GERALDO CABRAL RÔLA
Diretor-Superintendente

BOLIVAR BARREIRA GADELHA
Diretor

BERNARDO BICHUCHER
Diretor

PÉRICLES RIBEIRO PONTE
Diretor

RENATO GOMES SOARES
Diretor

TIBÉRIO CESAR GADELHA
Diretor

JOSÉ RIBAMAR CARVALHO
Técnico Contabilidade CRC-RN, 981

PARECER DO CONSELHO FISCAL

Nós, abaixo assinados, Membros Eretivos do Conselho Fiscal da EIT - Empresa Industrial Técnica S/A, reunidos em sua sede, na Avenida Senador Salgado Filho nº 1900, no bairro de Lagoa Nova, nesta Capital, tendo examinado e estudado detidamente, o Relatório da Diretoria, o Balanço de Ativo e Passivo e o Demonstrativo de Lucros e Perdas, relativos ao Exercício Social encerrado em 31 de dezembro de 1970, somos de parecer que devam ser os mesmos aprovados, sem restrições, vez que atenderam às exigências legais aplicáveis.

Natal-RN, 27 de março de 1971.

ALDO FERNANDES RAPOSO DE MELO
FRANCISCO PORTO DOS SANTOS
JOSÉ RESENDE FILHO

BANDERN fortalece comércio e indústria

— Não daremos um passo sem pisar em terra firme.

Essa, a decisão inicial do industrial Osmundo Araujo de Faria, ao assumir a presidência do Banco do Rio Grande do Norte. Em virtude disso, é que não quer anunciar, agora, realizações isoladas que pretende executar, mas apenas informa do plano geral de atividades, esquematizado dentro das prioridades. Quer, por exemplo, interiorizar o BANDERN, pretendendo levar o crédito da forma mais direta possível ao agricultor. Porém, não determina os municípios onde quer instalar novas agências. Limita-se a informar que "estamos estudando as regiões para ter a certeza sobre as que comportam uma agência do banco". Apesar disso, anuncia que o problema da instalação de uma agência em Currais Novos, tentada na administração anterior mas negada pelo Banco Central, continua em estudos e que nova tentativa será feita. A atual administração trata, primeiramente, em dar nova estrutura ao banco oficial para, em seguida, entrar de forma mais direta no plano de expansão.

ASSISTÊNCIA A AGROPECUARIA

Homem vinculado ao comércio, à indústria e à agropecuária, quer desenvolver em sua administração um trabalho harmônico com os interesses das classes produtoras. Dará uma ênfase especial ao setor agropecuário, acreditando que, atendida esta prioridade, estará tornando "mais forte o comércio, a indústria e o complexo econômico, que vão buscar nos frutos da infra-estrutura agrícola a matéria prima vital ao seu desenvolvimento".

Quer, o novo presidente do Banco do Rio Grande do Norte, imprimir, como uma das características primordiais de assistência financeira ao homem do campo, levando êsse crédito para que possa o produtor dinamizar suas atividades e adquirir os instrumentos de seu trabalho. Essa política creditícia, todavia, não ficará isenta de uma orientação, considerada pelo industrial Osmundo Faria como indispensável, à aplicação por parte do produtor, desse crédito recebido em forma de dinheiro "para que êsse di-

nheiro renda mais pela poupança e se multiplique pelo reinvestimento em atividades congêneres e paralelas". Através da informação, que também pretende levar aos que trabalham no campo, promoverá a difusão do conhecimento sobre as inovações da técnica agrícola, atualizando os agricultores com relação aos modernos métodos de plantio e colheita "para que possamos colher o máximo no mínimo de condições que possuímos". Atualmente está tentando, junto ao Banco Central, tornar o Banco do Rio Grande do Norte num dos agentes financiadores das resoluções 175 e 181 (esta, consolidando e ampliando os limites da 175), "para que os agricultores do Rio Grande do Norte que operam junto ao BANDERN não fiquem marginalizados desse programa".



O BANDERN com Osmundo Faria aumentou o movimento de seus depósitos em mais de 100%

FATOR VITAL NO DESENVOLVIMENTO

O novo presidente do Banco do Rio Grande do Norte quer transformar o órgão que dirige, durante sua administração, num "dos fatores de vital importância no desenvolvimen-

to do Estado". Para conseguir êsse objetivo, esquematizou um plano, que segundo afirma, "em sincronia com a dinâmica regional". O plano está dividido em oito itens:

a) Assistência creditícia à agropecuária, setor primário de nossa economia.

b) Ampliação da captação de recursos oriundos dos órgãos específicos nacionais, visando a dar maior flexibilidade às linhas de créditos orientados para a indústria, nas chamadas operações de repasse.

c) Celebração de convênios de cobrança com estabelecimentos similares, principalmente do centro-sul do país, criando condições para que o Banco possa ampliar a faixa de desconto de duplicatas giradas contra firmas de outros Estados, medida que ensejará maior assistência às empresas, em termos de capital de giro de curto prazo.

d) Treinamento de pessoal como condição precípua para maior produtividade dos serviços do Banco, beneficiando a nossa clientela.

e) Instalações condignas nas agências, mas sem ostentação, compatíveis com o surto de desenvolvimento das áreas onde estejam localizadas e em harmonia com o nível do funcionalismo, bem assim dos nossos clientes, objetivando uma mais eficiente operacionalidade.

f) Reestruturação do Banco de modo a ampliar a faixa de serviço oferecidos à coletividade.

g) Interiorização ainda maior da rede de Dependências Operadoras, através de estudos relacionados com a potencialidade de cada área do Estado, nos municípios onde seja possível compatibilizar nossas atividades com o progresso da região, providência que evitará o deslocamento dos interessados na obtenção de financiamento, sobretudo, o rural.

h) Adoção de uma sistemática realista de custos operacionais, através da qual possamos oferecer melhores serviços a menores taxas.

Esclarece, entretanto, o sr. Osmundo Faria, para conseguir a execução dessas metas, o aumento de capital do Banco é "condição indispensável", sendo esta, portanto, a preocupação prioritária da atual administração.

Schelita:

Jaumar explica queda de preço e vê melhores perspectivas

O preço da scheelita, principal produto de exportação do Rio Grande do Norte, enfrenta uma sensível queda de preço no mercado internacional, fato que já vem ocasionando uma retração dos mineradores e garaneiros do Estado e uma natural redução da produção.

O sr. Jaumar Pereira, diretor-executivo da Mineração Norte-Riograndense Ltda., e o assessor técnico dessa empresa, geólogo Ailton Salviano de Souza, se pronunciam sobre o comércio e perspectivas de mercado para concentrados de tungstênio:



"Apesar do preço de minérios de tungstênio estar agora consideravelmente mais baixo do que o máximo atingido no despontar do ano de '70, um incremento em preço parece provável em futuro próximo, tendo em vista a tensão generalizada em suprimentos do mundo livre.

"O renovado interesse dos Estados Unidos pelo tungstênio, motivado pela cessação de fornecimento da China e os altos preços predominantes no início de 1970, motivaram a Ranchers Exploration and Development Corp. a anunciar durante junho do ano passado o reinício de atividades da mina Tungsten Queen, antigamente uma das principais produtoras do metal durante 20 anos nos Estados Unidos.

"Os Estados Unidos são, correntemente, o único país industrial que impõe tributos com relação a importações de concentrados e minérios de tungstênio. Sob as atuais condições o minério da GSA (General Services Administration) está sendo oferecido para outros países enquanto que os produtores e consumidores não podem competir no mercado livre por causa dos tributos para importar. Este país, cujo consumo é cerca de 20% do consumo mundial, anual, tem somente 5% das reservas mundiais. Cerca de 76% das reservas estão para ser descobertas na China.

"Os chineses têm estado nos dias atuais quase completamente ausentes dos mercados. Isto há cerca de um ano, sendo as razões de tal procedimento, desconhecidas. É possível que a China esteja planejando manter-se fora do mercado até que todo o suprimento do GSA tenha sido desfeito. Neste tempo, eles seriam capazes de exigir preços mais altos. Um outro fator a ser considerado é que o Mercado da Europa Oriental era tradicionalmente dependente do minério chinês. Com a cessação do fornecimento da China, os compradores do Este Europeu estão ansiosos para cultivar novas fontes supridoras.

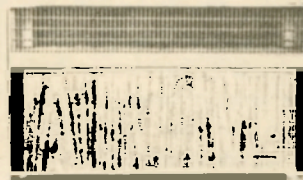
"A publicação americana "Commodity Data Summaries" do Bureau of Mines, número de janeiro de 1971, dá como principais produtores de scheelita no ano de 1970 os seguintes países: Estados Unidos, Coreia do Sul e Canadá. Assim, tal revista vê as perspectivas do mercado de Tungstênio neste segundo semestre de 1971."

Será que somente o carro resolve o seu problema de produtividade?



Carro é ótimo. Para V. e para sua empresa. Nos dias de hoje é um instrumento de trabalho indispensável.

Mas, será que ele sozinho resolve o problema de produtividade? Lembre-se do calor. Ouça aquele barulhão que não deixa ninguém trabalhar. Pense num condicionador de ar. Admira! Esqueça este problema. Comece a produzir mais. J. Resende não tem nada contra os automóveis (pelo contrário), mas acha que o homem que tem um carro também deve ter conforto para trabalhar.



EM NATAL, AR CONDICIONADO ADMIRAL É COM

J. RESENDE Comércio S/A

Rua Dr. Barata, 187

que também tem tudo para seu escritório

AGORA VAMOS TOCAR O ELEFANTE



O RIO GRANDE

DO NORTE não pode continuar como um pesado elefante, caminhando à passos de tartaruga. Vamos caminhar mais rapidamente. Vamos procurar meios mais rápidos de alcançar o desenvolvimento. Para isto é preciso a união de todos. O Governo do Estado, através do BANCOFERN está pronto para, ao lado do empresariado, tocar o elefante. Fazê-lo andar mais rapidamente. Se você quiser ajudar a tocar o elefante, conte com o BANCOFERN.


BANCOFERN

RN-ECONÔMICO

o Homem mais

importante

do RN



industrial, o banqueiro, o comerciante,
político e o agropecuarista.
economista, o advogado, o engenheiro, o
empresário e o universitário.
jornalista e o intelectual.
Além o investidor, o homem que tem
ambição e poder aquisitivo elevado.
Cada mês de exemplares de RN-ECONÔMICO vão
chegando aos meses para as mãos do
homem mais importante do RN.

Anuncie em RN-Econômico

para atingir o homem