

Caderneta de Poupança explica de uma vez por todas o que significa "Você deposita quanto puder e retira quando quiser."



Significa que, abrir uma Caderneta de Poupança é tão fácil como respirar. Basta você ter 5 cruzeiros no bolso e procurar um Agente. A partir de 5 cruzeiros você deposita quanto quiser.

Significa também que a Caderneta de Poupança facilita o depósito, facilita a retirada do seu dinheiro quando você quiser, como uma conta comum. Com a vantagem de lhe dar a justa correção monetária, mais dividendos, tudo garantido pelo Governo.



Para abrir uma Caderneta você gasta o mesmo tempo que gastaria para abrir uma conta comum. Além de todas as vantagens que você adquire, você deduz de sua renda bruta, na declaração do Imposto de Renda, 20% do saldo médio depositado.

Até o saldo médio anual de 25.524 cruzeiros, os rendimentos da Caderneta de Poupança estão isentos de Imposto de Renda.

Procure um Agente e abra sua Caderneta. Você deposita quanto puder e retira quando quiser.



Caderneta de Poupança da **APERN**

**Associação de Poupança e Empréstimo
Riograndense do Norte - APERN**

RUA JOÃO PESSOA, 198 - NATAL (RN)

Índice

REPORTAGENS

34/18: depois do leilão e das extorsões pode vir o Fundo..... 6

No PROTERRA, as esperanças da agropecuária do Rio Grande do Norte..... 7

Seis anos depois, CRUTAC é instituição nacional.. 14

Política econômica fecha bancos do RN: agora chegou a vez do BANCALDI.....18

Oito anos depois de aprovar primeiro projeto para o RN, o que a SUDENE fez por nós?..... 21

SEÇÕES

Homens & Empresas..... 4

ARTIGO

Os incentivos fiscais no RN (Ney Lopes de Souza)..... 12

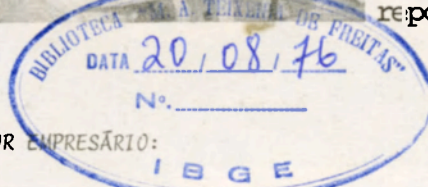
DIRETOR - MARCOS AURÉLIO DE SÁ
Gerente - Lino Guerra
Redator-Chefe - Jorge Batista
Redatores - Aderson França, Albimar Furtado, Emanuel Neri, João Batista Machado, Jomar José, Publio José e Sebastião Carvalho
Fotografias - João Garcia de Lucena e Dani Coper
Diagramação - Moacir Oliveira
Arte - Ailton Paulino
Contatos Comerciais - João Ruberval, Naide Belo, Roberto Freire e Vera Lúcia Galvão
Colaboradores - Alvarim Furtado, Antonio Florencio de Queiroz, Benivaldo Azevedo, Cortez Pereira, Dalton Melo, Domingos Gomes d. Lima, Edgar Montenegro, Epiácio Andrade, Fabiano Veras, Fernando Paiva, Genário Fonseca, Hélio Araujo, Henio Melo, Joanielson de Paula Rego, João de Deus Costa, João Wilson Mendes Melo, Jomar Alecrim, Luiz Carlos Abbott Galvão, Manoel Leão Filho, Mario Moacir Porto, Moacyr Duarte, Ney Lopes de Souza, Nivaldo Monte, Otto de Brito Guerra, Severino Ramos de Brito, Tulio Fernandes Filho e Ubiratan Galvão

RN-ECONÔMICO, revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros, é de propriedade da Editora RN-ECONÔMICO Ltda. CGCMF 08423279, Rua Princesa Isabel, 670, Ed. Bahia, térreo, Cidade Alta, Fone 26-90, Natal-RN, impressa na Gráfica OFFSET, Av. Rio Branco, 325, Natal-RN. Preço do Exemplar: Cr\$ 3,50. Número atrasado: Cr\$ 4,00. Assinatura Anual: Cr\$ 40,00.

Os empresários debatem a eficácia do 34/18. Para quase todos, esse mecanismo está repleto de vícios e já não tende às finalidades para as quais foi criado. Para alguns, a única saída para o 34/18 será uma mudança radical no sistema, passando a própria SUDENE a captar e distribuir os recursos, sem interferência de "escritórios" ou de "picaretas". Matéria completa na página 6



Agropecuáristas e técnicos afirmam que ainda é preciso mudar alguma coisa no PROTERRA para que ele beneficie o nosso homem do campo. E mostram que a SUDENE fez pouco pela agropecuária, chegando um deles a declarar que "os projetos agropecuários são os filhos bastardos da SUDENE". Leia reportagem na página 7.



SENHOR EMPRESÁRIO:

IBGE

Em quase três anos de circulação ininterrupta, RN-ECONÔMICO conseguiu se transformar em porta-voz dos assuntos empresariais do Rio Grande do Norte, não apenas dentro do próprio Estado, mas lá fora, junto à SUDENE, ao Banco do Nordeste, aos ministérios. Não tem sido pequeno, ao longo da nossa jornada, o volume de solicitações de assinaturas para outros Estados, o número de cartas recebidas, pedindo informações sobre setores da economia potiguar. E o que muito nos honra: jornalistas de outros pontos do país buscam junto a nós "know how" para lançar publicações semelhantes à nossa.

Não se faz necessário falar da penetração do RN-ECONÔMICO dentro do Estado. Basta dizer que mais de 3.000 assinantes, em 129 dos 150 municípios, recebem a revista. E são, realmente, poucos os empresários do Rio Grande do Norte que não têm sobre sua mesa de trabalho o RN-ECONÔMICO. Até os estudantes, para as suas pesquisas, acorrem à nossa redação para solicitar números atrasados.

Isso nos anima a ampliar nossa atividade. Estamos estruturando o funcionamento de uma agência de publicidade e já nos capacitamos a editar relatórios de empresas, perfis industriais e quaisquer publicações de natureza econômico-financeira.

Em novembro próximo, quando comemoraremos o terceiro aniversário de circulação, lançaremos uma edição especial sob o tema AS OPORTUNIDADES DO RIO GRANDE DO NORTE, com um volume nunca inferior a 200 páginas. Acreditamos que essa edição se constituirá num documento preciso sobre a economia do Estado neste ano de 1972. Uma equipe de 15 jornalistas, tendo como consultores os empresários e os técnicos, já começou o trabalho.

Mas, enquanto novembro não vem, estaremos lhe oferecendo as edições normais do RN-ECONÔMICO, com os assuntos mais palpantes da nossa vida empresarial, abordados à luz da realidade.

MARCOS AURÉLIO DE SÁ
 Diretor

HOMENS EMPRESAS

Manoel Macedo na presidência da BV



E.I.T. JÁ ABRIU ESCRITÓRIO EM RECIFE

A E.I.T., maior empresa de construção civil do Rio Grande do Norte, acaba de instalar escritório em Recife, à rua Conselheiro Aguiar, em Boa Viagem. Ficará à frente do escritório o engenheiro José Agripino.

DUBOM CONTRATA THOMÉR SABOYA

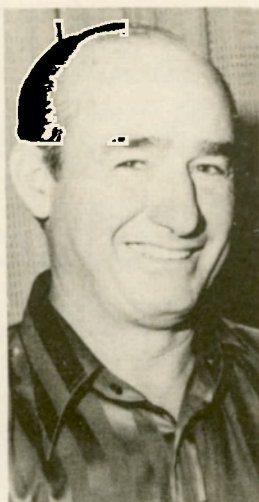
A DUBOM S/A acaba de fechar contrato com Fernando Bezerril Comércio e Representações no montante de 160 mil cruzeiros, para que a firma J. Thomer de Saboya realize a montagem da parte elétrica da fábrica de sabonetes localizada na margem da rodovia de Parnamirim. Mário Caroni, diretor da DUBOM S/A, espera estar preparado para produzir a partir do mês de dezembro próximo.

EUZÉBIO INTEGRA GRUPO DE HEMETÉRIO

Euzébio Maia, que deixou a gerência do BANCIPE - Banco Comércio e Indústria de Pernambuco S/A, após haver este Banco sido negociado, passou a integrar o grupo Hemetério Gurgel, hoje liderando, entre outros, os seguintes empreendimentos: SITEX S/A (Indústria de etiquetas), Fazenda Iguatu S/A e Gameleira Agro-Pecuária S/A (projetos agro-pecuários aprovados pela SUDENE), DUMAR S/A (indústria de conservação de carnes de siri, carangueijo e ostra), Confecções Junior S/A (indústria de confecções). Euzébio, apesar do volume de responsabilidades que tem pela frente como sócio deste grupo, continua trabalhando para o grupo João Santos, de Pernambuco, na qualidade de encarregado pelos negócios da Itapetinga Agro-Industrial S/A, fábrica de cimento que já começou a funcionar em Mossoró, com produção inicial de 10 mil sacos por dia.

QUASE PRONTO O HOTEL SAMBURÁ

Está quase concluída a obra de ampliação e reforma do Hotel Samburá. Firmino Moura informa que os 76 apartamentos do seu hotel já estão prontos. O parque de estacionamento é o maior do centro da cidade, o que representa uma vantagem a mais para o Samburá.



Florêncio quer barrilha no RN



Fernando Pereira retorna do Uruguai



Maria Alzir reuniu o IAA em Natal

ITARETAMA JÁ É MINERAÇÃO

O Departamento Nacional de Produção Mineral, órgão do Ministério das Minas e Energia, já autorizou o funcionamento como empresa, da Mineração Itaretama S/A, dirigida por Jaumar Pereira (diretor-presidente), Marcelo Porto e Edgar Praxedes. Informa Jaumar que a Mineração Itaretama explora a mina Abrigo, no município de Santana do Matos, onde no momento são feitas - com bons resultados iniciais - as prospeções. O escritório da Mineração Itaretama S/A funciona no mesmo prédio onde está o escritório da Mineração Potyra (antiga Mina Bonfim).

F. BEZERRIL TEM NOVA REPRESENTAÇÃO

Fernando Bezerril, representante da CIBRESME para o Rio Grande do Norte e Paraíba, acaba de ganhar mais uma importante representação: a da empresa Massari Indústria de Viaturas S/A, de São Paulo, fabricante de caçambas e carrocerias para caminhões. Outra firma que Fernando Bezerril representa com muito sucesso no Rio Grande do Norte é a J. THOMER DE SABOYA, especializada em montagem de sistemas elétricos.

RN-ECONÔMICO LANÇA O PERFIL DA NORPESA

Já lançado pela Editora RN-ECONÔMICO Ltda. o perfil industrial da NORPESA - Nordeste de Pesca S/A, trabalho gráfico de primeira ordem. Paulo Barreto Vianna, diretor-presidente da empresa, já o está encaminhando aos investidores e clientes da NORPESA. Com um projeto de 3,5 milhões, aprovado pela SUDENE, esta empresa será dentro em breve a maior indústria de pesca de lagosta do Estado. Ela está situada em Areia Branca. Paulo Barreto Vianna é um dos diretores do grupo Nora Lage (Salinas Henrique Lages), tem como sócios e diretores de sua empresa Gilson Ramalho de Almeida Rodrigues e Arturo Profili.

RN-ECONÔMICO LANÇA RELATÓRIO DA COSERN

Outro lançamento da Editora RN-ECONÔMICO Ltda. é o Relatório da COSERN, referente ao exercício de 1971, que acompanha esta edição.

FLORENCIO LUTA PELA INDÚSTRIA DO SAL

O deputado Florêncio Queiróz está na luta pela vinda da indústria de álcalis para o Rio Grande do Norte. Ao longo desse ano e meio como representante do Estado na câmara federal, Florêncio tem se caracterizado como um ferrenho defensor dos interesses econômicos locais. Veja-se a sua atuação no problema das pequenas e médias salinas.

EMPRESA DE TURISMO VAI INCORPORAR DRIVE-IN

Já foi criada a Empresa de Empreendimento Turístico S/A, firma que vai incorporar o Hippie Drive-In e desenvolver o projeto de implantação de um motel de luxo em Capim Macio, estrada de Ponta Negra. A informação foi prestada pelo economista Severino de Brito, diretor de relações públicas da nova empresa. Ainda diz ele que sua firma também vai operar como representante de artigos de camping e cuidar da exportação de produtos artesanais do Rio Grande do Norte para a Europa.

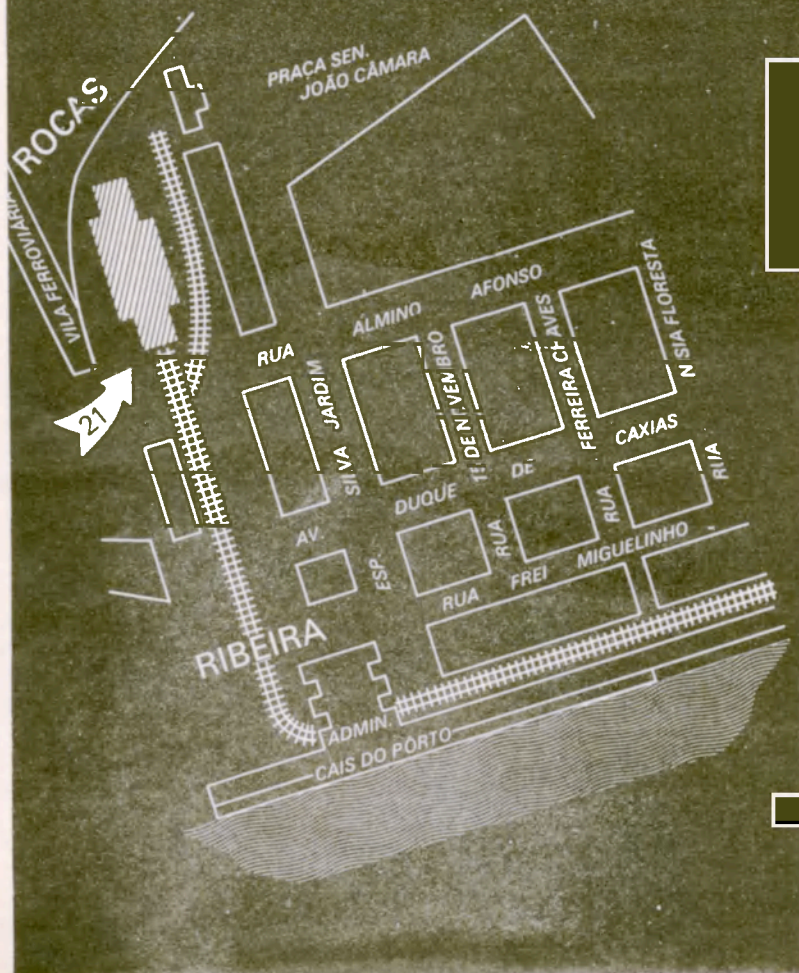
MARPAS COM NOVA LOJA

Em fase final de instalação a nova loja de Marpas S/A, no centro da cidade, à rua João Pessoa. Conforme informações da diretoria da revendedora - Volkswagen, a loja vai se destinar a venda de automóveis usados. O que justifica o empreendimento é o aumento sensível do volume de negócios de Marpas S/A, no setor de vendas de carros usados, principalmente os da Volkswagen.

ADVOCACIA DE EMPRESAS

O advogado Jobel Amorim está se voltando para a advocacia empresarial. Hoje, o seu escritório representa os interesses das seguintes organizações: Construtora Obelisco Ltda, Queiróz, Oliveira e Cia., Sociedade Comercial Progresso Ltda, S/A Tubos Brasilit e o consórcio SACIMIL. Afirmo Jobel Amorim que a conjuntura jurídica moderna exige que a empresa realmente organizada conte com um consultor jurídico, capaz de salvaguardar os seus interesses.

agora em
NATAL,
agência BRASILIT:
**RUA ALMINO
AFONSO, 21**

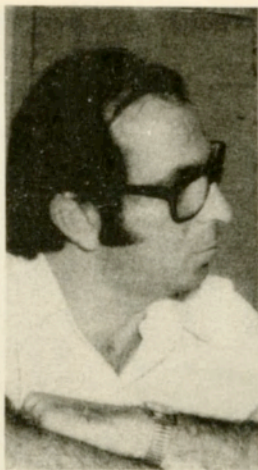


-o endereço mais importante para quem constrói

Tanto para os Revendedores Autorizados Brasilit como para qualquer construtor, esse é o endereço mais importante de Natal. A Qualidade Brasilit agora está mais perto de todos. Na nova Agência Natal da Brasilit, fornecimento mais rápido e simplificado de coberturas em cimento-amianto. Chapas Lisas. Tubulações de PVC Rígido, para instalações hidráulicas ou sanitárias. Caixas d'água e de descarga. Pronto atendimento, economia em transporte e Assistência Técnica completa. Entre com seu pedido hoje mesmo.

Rua Almino Afonso, 21
Tel.: 1611
NATAL





Mário Caroni,
diretor da
DUBOM S/A:
"O ideal é a
criação de um
fundo, sem
intermediação de
escritórios."

- "Como é natural, em todo mercado de oferta e procura de uma determinada mercadoria, quando a segunda excede a primeira, a tendência é a de elevar-se o seu preço".

- "Por exemplo, existe um picolé para uma criança. Tudo muito bom. Mas na hora em que chegam outras crianças, aí vai se ter que dividir o picolé, prá que nenhuma saia insatisfeita. Criança é criança!...

- "Transformaram a coisa num leilão. É isto. O que temos agora é um autêntico leilão".

Essas três imagens/afirmações vêm a propósito dos incentivos financeiros dos artigos 34/18 da SUDENE. A primeira é de Manoel Leão Filho, assessor da Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte. A segunda, do chefe do Escritório da SUDENE, em nosso Estado, economista Antonio de Pádua. A terceira, de Nagib Salha, empresário interessado nos incentivos, vez que está com dois projetos sempre na dependência de liberação de verbas.

A disparidade aparente entre as três imagens/afirmações conduzem, no entanto, a uma verdade absoluta: o 34/18 está parcialmente arruinado, sua finalidade precípua foi esvasiada completamente e hoje quem quiser captar recursos de investidores que optam em ajudar novos projetos, no ato do recolhimento do Imposto de Renda, tem que se submeter aos atravessadores que cobram comissões extorsivas de até 30%. Como é o caso dos projetos agropecuários.

É VERDADE

O economista Antonio de Pádua reconhece que "existem escritórios de captação cobrando percentuais mais elevados que os estabelecidos pela SUDENE, que são de 4% para projetos industriais e 5% para agropecuários". E diz que "as causas que contribuem para isso são várias, mas podemos citar como principal a própria lei da oferta e da procura. A procura de recursos depositados passou a ser maior que a oferta, havendo então o encarecimento natural do dinheiro no mercado de captação".

Uma medida para evitar a intermediação de escritórios seria, segundo o sr. Nagib Salha, "a criação de um fundo, onde fossem depositados os recursos, tudo controlado pela própria SUDENE, que liberaria as parcelas dos convênios assinados com os empresários, de acordo com fiscalização que efetuassem nas obras, vistas a normalidade e a necessidade de cada projeto".

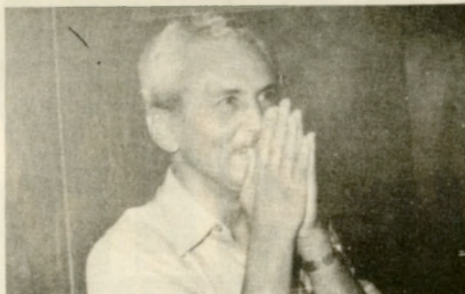
A criação de um fundo é defendida também pelo sr. Mario Caroni, da Dubom S/A - (Fábrica de sabão e sabonetes), ora se implantando em nosso Estado.

- "A maneira atual de captação de incentivos do 34/18 não é a ideal de maneira nenhuma. O ideal seria a criação de um fundo, sem a intermediação de escritórios, um fundo gerido pela própria SUDENE e pelo Banco do Nordeste do Brasil".

34/18:

Depois do leilão e das extorsões pode vir o fundo

Manoel Leão, assessor da
Federação das Indústrias:
"Há mais procura do que
oferta, daí o problema."



E acentua:

- "Hoje em dia há investidores que até assinam procuração em banco, entregando-as a agenciadores, na esperança de captar alguma coisa, para que o seu projeto não sofra solução de continuidade no andamento da implantação".

E A SOLUÇÃO?

A criação de um fundo parece ser, de fato, a solução para o impasse. O próprio chefe do escritório da SUDENE espousa a idéia:

- "Uma das formas para aperfeiçoamento da sistemática do 34/18 seria a criação do fundo do pequeno investidor - a meu ver a solução ideal. A SUDENE credenciaria algumas instituições e financeiras para fazerem captação de recursos, as quais cobrariam as taxas de 4% e 5%. A fiscalização das taxas cobradas por essas instituições poderia ser feita pelo próprio Banco Central, que teria poderes para fechar qualquer uma delas, caso fossem constatadas irregularidades".

Mas ele próprio volta atrás:

- "Apesar dessa hipótese de criação do fundo ser considerada viável, há um certo temor de alguns empresários de que os recursos entregues a essas instituições sejam carregados para o Centro-Sul. Ou que os recursos só seriam liberados para determinados grupos econômicos".

UMA QUESTÃO DE CRITÉRIO

O problema envolve, no fim das contas, uma questão de critério ou honestidade. O economista Benivaldo Azevedo, da INDUPLAN (escritório de planejamento) sabe e diz que há agenciadores que dão aos empresários recibos dos 4% e 5% normais, determinados pela SUDENE, quando na realidade estão recebendo comissões de até 30%.

"Mas a SUDENE nada pode provar. Não há documento hábil para isto. O empresário também jamais vai lhe dizer que paga a comissão extorsiva. Não são todos, realmente, mas os que são obrigados a fazer isto não irão nunca declarar. A legislação punitiva é muito forte também para o empresário delapidado".

Nagib Salha,
diretor de
SALHA S/A,
afirma que
"transformaram
a coisa em
leilão".



Para Benivaldo Azevedo "a situação do 34/18 atualmente é absurda, e o que conforta é que o Superintendente, Evandro de Souza Lima, quando interinamente respondendo pelo Ministério de Interior, prometeu uma reformulação completa no sistema".

A se modificar o mecanismo da captação, seria o caso de se concluir que houve má elaboração legislativa específica, quando da implantação do sistema. Seria a SUDENE culpada pela existência do mercado espoliativo, indiretamente, por não ter elaborado uma legislação específica?

O sr. Antonio de Pádua acha que não.

"A legislação nesse sentido não falhou. Aí estão a Resolução nº 5033 e a Portaria nº 187, com seus anexos e o Decreto nº 64.214. Não houve omissão da SUDENE. Os fatores que contribuíram para a elevação dos percentuais cobrados estão fora do alcance da Superintendência".

O chefe do escritório da SUDENE no Estado também acha que as empresas de bom conceito nunca tiveram dificuldades em conseguir captação de recursos, inclusive no Rio Grande do Norte.

Mesmo assim Nagib Salha, um dos três Gerentes de um dos mais fortes grupos empresariais do Estado, que está implantando um projeto industrial (Óleo de mamona) e um turístico (Hotel Monte Líbano), é categórico:

"Atualmente o 34/18 é um leilão. O que cria graves problemas às indústrias que estão se implantando, através da SUDENE. Os que precisam, se não estiverem dispostos a pagar altos juros, nada conseguem. É preciso acabar com os agenciadores".

AS FATIAS DO BOLO

No caso do sr. Nagib Salha até que não haveria muito a reclamar, não fosse a verdade dos fatos, a real situação da dificuldade da captação, nos dias que correm: um dos seus projetos, o mais ambicioso, por sinal, está na faixa da EMBRATUR ou seja: num dos órgãos que hoje retiram mais dinheiro dos recursos do 34/18, antes destinados somente à industrialização do Nordeste.

Porque, a rigor, o que provocou o estado atual de coisas foi justamente a diversificação na aplicação dos recursos oriundos do 34/18. Hoje, além de irem para os projetos da SUDENE, eles vão também, repartido o bolo em muitas fatias, para a SUDAM (Superintendência do Desenvolvimento da Amazônia), para a EMBRATUR (Empresa Brasileira de Turismo), para a SUDEPE (Superintendência do Desenvolvimento da Pesca), para projetos de reflorestamento, para o PIN e, já agora, também para o PROTERRA.

No caso do PROTERRA as implicações aumentam. Mas isto é outro assunto. Mais apaixonante e mais controvertido.

No PROTERRA as esperanças da agropecuária do RN.

Muito antes dos agropecuaristas terem conhecimento de que o Rio Grande do Norte estava fora das prioridades do PROTERRA (de princípio, este programa atuará em Pernambuco, Paraíba e Ceará) já sabiam que o PROTERRA não iria resolver nada, com relação ao nosso Estado.

Isto porque logo no Art. 39 do Regulamento Anexo à Resolução nº 224, que definiu o PROTERRA, está bem claro que "Os projetos agropecuários e

agroindustriais apresentados à SUDENE e à SUDAM, com base nos sistemas de incentivos fiscais, poderão ser financiados com recursos do Programa mediante exame pelos agentes financeiros, ficando condicionada sua execução as exigências estabelecidas pelo Programa, não lhes cabendo nenhuma prioridade na alocação dos recursos".

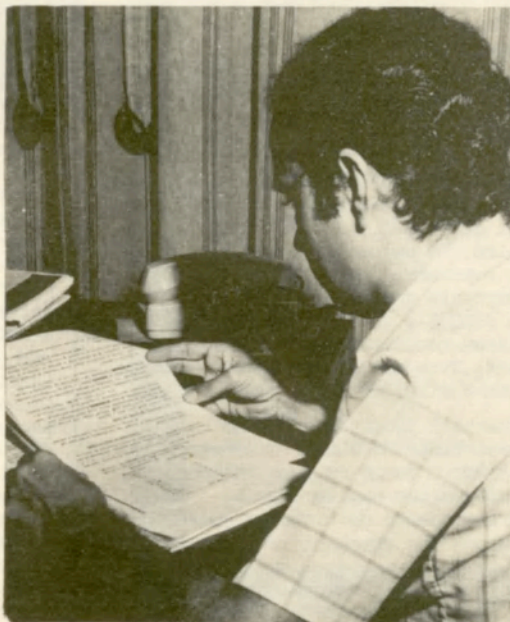
Ocorre que em nosso Estado os interesses agropecuários, dentro da

nova sistemática de incentivos governamentais são, na grande maioria, no setor de captação de recursos da SUDENE, através dos artigos 34/18. E como é para a agropecuária que existe a maior espoliação dos escritórios de captação de recursos (cobram agora, em torno de 30% a 36% de comissão) os empresários do setor esperavam que o PROTERRA viesse senão salvar, mas pelo menos amenizar a crise. O Art. 39 do Regulamento, no entanto, põe tudo "por terra" - em que pese o trocadilho.

O que será da agropecuária sem o 34/18?



Agropecuaristas do RN encaminharam ao Superintendente da SUDENE, general Evandro de Souza Lima (foto) um memorial apresentando a crise que o PROTERRA não vai poder solucionar e sugerindo reformas no programa.



Benivaldo Azevedo: "Os projetos agropecuários sempre foram os filhos bastardos da SUDENE."

A SUDENE

colabora com este empreendimento

Exatamente há um ano atrás, o RN-ECONÔMICO lançava o problema do esvaziamento do 34/18 para a agropecuária. Agora, depois de ouvir quase os mesmos homens que anteviram o insucesso dos recursos da SUDENE para financiar empreendimentos agrários, RN-ECONÔMICO mostra que o PROTERRA não representa a solução que o Rio Grande do Norte esperava.

OS FILHOS BASTARDOS

"Os projetos agropecuários sempre foram os filhos bastardos dos incentivos fiscais" - diz o economista Benivaldo Azevedo, da INDUPLAN. "Isto porque oferecem, de fato, menor rentabilidade, mais riscos e dependem de muitos fatores controvertidos, como chuvas e ameaças de seca."

"Diante do quadro atual as indústrias agropecuárias não têm como sobreviver" - diz o sr. Antonio Ribeiro, empresário, que tem aprovação pela SUDENE o projeto da *Potengi Indústria Agro-Pecuária S.A.*

Para o economista Antonio de Pádua, chefe do escritório da SUDENE no Rio Grande do Norte, o PROTERRA poderá vir a ser a solução. Ele está vendo as coisas mais adiante, sabendo mesmo que nova regulamentação está por vir.

"Antes, o PROTERRA estava ligado apenas ao Ministério do Interior. Depois entraram o Ministério da Fazenda, por causa da regulamentação, através do Banco Central; e o Ministério da Fazenda, por conta dos incentivos às agrovilas, à irrigação, etc" - diz ele.

"No começo a SUDENE, obviamente, se encarregaria da divisão dos recursos, mas agora se torna difícil, porque o Ministro da Fazenda quer dar ao programa uma solução essencialmente bancária, que nem todos empresários aceitam."

Ele acha, no entanto, que essa solução bancária é de fato, a ideal, apesar dos pesares:

"Quem já tem projeto agropecuário ou agroindustrial na SUDENE vai poder contar com financiamento a juros baixos e a longo prazo de carência, para saldo da dívida. Ocorre que os empresários sentem a natural diferença entre a captação de recurso pura e simples e o empréstimo bancário. No primeiro caso, teriam que pagar os eventuais dividendos aos investidores, quando o projeto começasse a ser rentável. No segundo, ficam com a obrigação de devolver o dinheiro."

UM PROBLEMA SÉRIO

O raciocínio do economista Antonio de Pádua reflete exatamente a situação atual que, como diz o sr. Antonio Ribeiro, "é um problema sério". Esse empresário e mais sete, dirigentes de empresas que têm projetos aprovados pela SUDENE e já em implantação, enviaram recentemente um memorial ao General Evandro de Souza Lima, no qual expõem a situação cruamente.

Conquanto o ponto de vista do representante da SUDENE em nosso Estado possa ser o mesmo da Superintendência, os empresários esperam que o Superintendente do órgão se sensibilize às razões que apresentam no documento.

Caso contrário - como pondera ainda o sr. Antonio Ribeiro - "estará dado o grito de alarme. Quando as coisas piorarem e tudo se transformar num caos, ninguém vai poder dizer que não chamamos a atenção para o problema criado".



Antonio Ribeiro:

"Diante do quadro atual as empresas agropecuárias não têm como sobreviver."

UM MEMORIAL QUE DIZ TUDO

No documento assinado por Antonio Ribeiro de Andrade, Kleber de Carvalho Bezerra, João Aureliano de Lima Filho, Wandick Teixeira Lopes, Odorico Ferreira de Souza, Ivan Varela de Melo, Tamires Miranda e Francisco Canindé Aires a situação é analisada profundamente, embora que em termos rápidos:

"A partir de 1969 os projetos agropecuários do Rio Grande do Norte sofriam outro violento impacto, com a prioridade dada pela SUDENE a outros Estados do Nordeste (Maranhão, Alagoas e Sergipe) dos incentivos que não tiveram aplicação em exercícios anteriores

"Tudo isto deixou a atividade agro-pastoril em difícil e insustentável situação neste Estado. Um parque criado e de futuro promissor, sofre uma parada no tempo, que se agrava de maneira assustadora, a exigir providências urgentes e objetivas, sob pena de não se reabilitar o que já está perdido.

"Em boa hora o Governo Federal houve por bem instituir o Programa de Redistribuição de Terra e de estímulo à agro-indústria do Nordeste (PROTERRA), através do Decreto Lei nº 1.179 de 06 de julho de 1971. A esperança que restaria às Empresas do gênero, na solução do seu angustioso problema. Com ela, se fixaram os recursos e o processo para auxílio e cooperação às atividades agro-pastoril desta Região."

SEM MOLDES DEFINIDOS

Depois de se referir ao fato do PROTERRA condicionar o financiamento aos projetos da SUDENE a exigências estabelecidas pelo Programa, sem lhes dar nenhuma prioridade, o documento lamenta:

"Como se verifica, as exigências para atendimento às atividades setoriais ficaram, por exclusivo, a critério das financeiras (Banco do Brasil S.A. e Banco do Nordeste do Brasil S.A.) sem moldes definidos, em face da realidade do momento.

"Além de deferir às financeiras o absoluto alvedrio para o atendimento da difícil conjuntura empresarial, criou a Resolução 224 um alto processo burocrático que ainda dificulta mais a sua aplicação.

"Em certos casos, exige para o financiamento uma garantia hipotecária dos imóveis da empresa (art. 4º) e em outros, as usuais e adequadas, a critério do agente financeiro (art. 5º), em que, por conseguinte, pode ser incluído o ônus hipotecário.

"Esta medida pode resultar em caráter negativo, se não for bem esclarecida, desde que as atuais empresas já possuam seu patrimônio regulamentado pela SUDENE.

"Se os recursos do programa possuem uma parte na base de incentivos fiscais, na conformidade dos arts. 5 e 6 do Decreto Lei nº 1.179 citado, parece justo aos signatários que o auxílio destinado às empresas, pelos mesmos, na parte referente aos incentivos fiscais, ao invés de representar um empréstimo, na forma prevista na Resolução 224, se destinasse à aquisição de ações das empresas, como acontecia com os recursos 34/18 e é objeto de um plano de alto alcance social, adotado nos projetos da chamada Eletrificação Rural."

APRESENTANDO SUGESTÕES

O documento continua, agora, apresentando sugestões que os empresários acham ideais para solução do problema:

"As empresas apresentariam à SUDENE o seu cronograma de aplicação e esta fiscalizaria a execução do programa, fixando para cada interessado o valor a receber, incorporado ao seu capital, pelo menos, o que fosse objeto dos incentivos fiscais.

"Não seria por demais, que o Governo Federal estabelecesse normas definitivas e seguras a respeito dos incentivos fiscais na sua distribuição e captação. Tudo isto está a exigir uma solução rápida, segura e condigna com a realidade que atravessam as empresas agro-pastoril do Estado.

"Referindo ainda ao amplo crédito outorgado às financeiras para solução do problema, o que os signatários julgam negativo, permitam-se os mesmos exemplificar que o Governo Federal, em medida sábia e oportuna, determinou que o Banco do Brasil S.A. e o Banco do Nordeste do Brasil S.A.

atendessem à solicitação das empresas agro-pecuárias e das pessoas físicas desta Região, com empréstimos a juros baixos e prazos dilatados, visando o beneficiamento da agro-pecuária do Nordeste.

- "a) na parte referente às exigências bancárias, seria de se considerar por parte dos agentes financeiros (BB e BNB) a aceitação dos valores atribuídos pela SUDENE às terras e benfeitorias incorporadas aos projetos, não se levando em conta as avaliações dessas instituições.
- "b) que, dentro do mesmo princípio, deveria levar em conta que o percentual para financiamento sofresse uma completa inversão, ou seja, quando os Bancos exigem Cr\$1,00 de garantia para emprestar Cr\$0,80, deveria o mecanismo funcionar nos moldes dos projetos, ou seja, o empresário oferece ao empresário Cr\$1,00 de garantias para receber contrapartida de Cr\$3,00 pois, do contrário, dentro das normas do PROTERRA, jamais se poderá financiar integralmente um projeto;
- "c) que, dentro da atual sistemática, a própria SUDENE reluta e DEMORA na resposta aos pedidos dos agentes financeiros, para o fornecimento de anuência ou consentimento para que os projetos recebam a assistência financeira dos Bancos, o que muito prejudica os interessados. Seria de se estudar com a SUDENE e os Bancos uma fórmula de melhor acomodamento da situação, prevalecendo os altos interesses da região."

QUEM É BOM, CONSEGUE

Para o economista Antonio de Pádua o que existe, além do fato do não aceite da mudança de sistemática (em vez da captação de recurso, o empréstimo com as obrigações bancárias naturais) é o fato do Governo Federal estar interessado em freiar a corrida.

"Os empresários verdadeiros não temem tomar empréstimos. Eles sabem que é assim mesmo: o sujeito tira o dinheiro a 7% ao ano, com carência de 3 e até 12 anos para pagar - isto para o projeto industrial. Para a compra de terras, 7% de juro, 6 anos de carência e 12 para pagar. Outros há que pensam em enriquecimento fácil. Tudo é uma questão de longo prazo e por isto os verdadeiros empresários aceitam as regras do jogo. Para os outros não; é bem melhor ficar com os recursos dos incentivos fiscais, geralmente vindos de investidores do sul do país que na maioria das vezes ou se esquecem do dinheiro vindo pra cá ou não vão se dar ao trabalho de vir aqui buscar os seus possíveis lucros. É isto que o Governo quer acabar, pondo as pedras no caminho de muita gente."

Ainda segundo o chefe do escritório regional da SUDENE, o que o Governo faz, pelo atual sistema de empréstimos do PROTERRA, é equivalente a uma doação. Pegando a máquina de calcular ele chega a uma conclusão simples:

"Você toma emprestado hoje Cr\$100 mil. Depois de 12 anos, com seis de carência, pagando 7% de juro/ano, você terá devolvido ao Governo apenas Cr\$30 mil, levando-se em consideração a taxa de inflação de 20% ao ano".

CÍRCULO VICIOSO

Mas é ele ainda que pondera, muito cioso:

"É certo, no entanto, que muitos empresários ao fim desse prazo não vão conseguir recuperar nem essa proporção, considerada a taxa de inflação. Os métodos operacionais na região ainda são muito rudimentares; não existe infra-estrutura, essas coisas". Ao que o sr. Antonio Ribeiro de Andrade rebate, referindo-se ainda às dificuldades da empresa agro-pastoril, de modo geral:

"Buscando meios captáveis de recursos exclusivamente no sul do país, não contamos com a simpatia dos investidores e por isto vem-nos na contingência de pagar, a princípio, 5% a 10% de agenciamento, e já agora desembolsamos entre 30% a 36%. Como não podemos levar à conta dos investimentos da SUDENE esse perigoso percentual, temos de retirar do nosso próprio capital a parcela correspondente. Ou fazemos isto ou estaremos



Kleber Bezerra e João Aureliano concordam com os termos do memorial e acham a situação difícil.



impossibilitados de implantar em definitivo os projetos, parализando assim as atividades crescentes, vindo a natural estagnação, a falta de crédito e a asfixia empresarial. É evidente que, numa situação destas, o reflexo será uma mão de obra ociosa que, despedida, gera indenizações, o que aumenta de obrigações para o já aflito capital das empresas."

E a situação fica assim. Dois anos depois do Presidente Garrastazu Médici ver *in loco* as consequências de uma seca - quando em julho de 1970 visitou o Nordeste e sentiu a calamidade - portaria do Ministério de Agricultura dá as primeiras providências reais ao programa criado em 1971, tentando contornar o problema. Mas a medida chega encontrando um emaranhado tão diversificado, que só pode ser definido na assertiva do sr. Antonio Ribeiro de Andrade - ao menos com relação ao Rio Grande do Norte:

"Diante do quadro atual as indústrias agropecuárias não têm como sobreviver."

OFF SET

PERFIS
INDUSTRIAIS

TALÕES
DE CHEQUE

MATERIAL
DE EXPEDIENTE
(Papeis para carta, me-
morando, envelopes)

AÇÕES E
DIPLOMAS

COM A APRESENTAÇÃO
GRÁFICA QUE SÓ O
SISTEMA OFFSET PODE
OFERECER

Rio Branco 325

Tel. 21-40

HENRIQUE LAGE SALINEIRA DO NORDESTE S. A.

Imburanas — Macau — RN
C.G.C.M.F. N.º 08225849/001

CAPITAL AUTORIZADO Cr\$ 25.000.000,00
SUBSCRITO E REALIZADO Cr\$ 11.624.261,00

RELATORIO DA DIRETORIA

Senhores Acionistas:

Dando cumprimento as exigências legais e estatutárias, submetemos à apreciação de Vv. Ss. o Balanço Geral e Demonstrações da Conta "Lucros & Perdas" das nossas atividades, correspondentes ao exercício encerrado em 30 de junho de 1972. Permanecemos ao inteiro dispor dos senhores acionistas para quaisquer esclarecimentos que se tornarem necessários ao perfeito conhecimento das contas apresentadas.

Imburanas, 30 de junho de 1972

Roberto Keffer Avelino
Diretor Presidente

Paulo R. G. Barreto Vianna
Diretor Superintendente

Arturo Profilli
Dir. Assistente

José Luiz de Sousa
Dir. Assistente

José Geraldo de Sousa
Diretor Assistente

BALANÇO GERAL PROCEDIDO EM 30 DE JUNHO DE 1972

A T I V O		P A S S I V O	
IMOBILIZADO		ATIVO	
Projeto Sudene		Capital Autorizado	25.000.000,00
Terrenos	400.000,00	Reserva Legal	22.020,05
Obras, Preliminares e Complementares	980.935,89	Lucros em Suspensão	292.866,60
Máquinas, Aparelhos e Equipamentos	555.225,57	Crédito de Acionistas - Lei 4357/64	1.997.101,91
V e i c u l o s	128.154,76	Crédito de Acionistas - LTB 34/18	
Móveis e Utensílios	3.840,00	AMT-15 - § 5º Doc. 64.214/69	5,37
Estudos, Projetos e Detalhamentos	100.000,00	Fundo para Depreciação	849.226,09
Despesas de Implantação	85.544,23	Fundo para Devolvedores Duvidosos	107.308,30
Luja de Sal	<u>2.025.000,00</u>		28.268.528,32
EXTRA PROJETO		EXIVO	
Indevidas	3.962.222,03	Bancos - C/Garantia	8.467.700,00
Instalações	4.781,76	Contas Correntes	1.244.503,86
Máquinas, Aparelhos e Equipamentos	4.161.342,99	Fornecedores	111.944,51
V e i c u l o s	277.664,73	Duplicatas Descontadas	3.304.307,71
Móveis e Utensílios	226.531,76	Letras Descontadas	300.000,00
Instrumentos e Pertences	2.627,23	Obrigações Sociais a Pagar	36.713,71
Ferramentas	32.336,80	Obrigações Tributárias a Pagar	201.250,16
Bibliotecas	284,65	Títulos a Pagar	2.394.580,36
Ações de Outras Empresas	241,37	Bancos - C/Financiamentos	<u>17.454,06</u>
Marcas, Patentes e Privilegios	750,00		15.999.154,57
Bans - C/Reavaliação	<u>1.997.101,91</u>		
	10.665.885,23		
DISPONIVEL		COMPENSAÇÃO	
Caixa	3.159,97	Endosso para Cobrança	272.635,80
Bancos - C/Financiamentos	<u>948.778,93</u>	Contratos de Seguro	2.079.578,27
	947.936,90	Garantias por Contrato	<u>15.630.000,00</u>
REALIZAVEL			17.962.214,07
Produtos em Elaboração	45.009,92	TOTAL DO PASSIVO	
Duplicatas a Receber	3.576.943,51		62.229.856,96
Contas Correntes Diversas	7.272.071,93		
Produtos Elaborados	1.683.446,40		
Produtos nas Cristalizadoras	1.020.000,00		
Almoxarifado	642.509,01		
Cargos e Depósitos	400,00		
Ações a Subscriver	<u>11.365.739,00</u>		
	27.606.119,77		
VINCULADO			
Banco do Nordeste do Brasil S/A - AMT 34/18	135.592,22		
Banco do Nordeste do Brasil S/A - C/Investimentos	6.022,38		
Banco Denasa de Investimentos S/A - C/Dep.am Garantia	<u>359.844,00</u>		
	501.458,60		
RESULTADO PENDENTE			
Despesas a Apropriar	267.581,94		
COMPENSAÇÃO			
Títulos em Cobrança	272.635,80		
Seguros Contratados	2.079.578,27		
Contratos S/Penhor	8.800.000,00		
Contratos S/Penhor Mercantil	<u>6.810.000,00</u>		
	17.962.214,07		
TOTAL DO ATIVO	<u>62.229.856,96</u>		

Demonstração da Conta " Lucros & Perdas " em 30 de junho 1972

D É B I T O		C R É D I T O	
Despesas Administrativas	883.562,96	Reservas	10.028,94
Despesas de Vendas	7.044.153,58	Exercício Comercial	9.859.328,39
Despesas Financeiras	1.299.240,22	Reservas Financeiras	23.227,28
Despesas Tributárias	1.147.911,70	Reservas Diversas	1.175.952,57
Despesas Gerais	628.906,63	Fundo para Devolvedores Duvidosos (Reservas)	39.815,10
Perdas Diversas	3.399,23	Produtos nas Cristalizadoras (Correção)	<u>892.728,41</u>
Resultado Venda Imobilizada	63.748,74		
Fundo para Devolvedores Duvidosos	107.308,30		
Fundo para Depreciação	<u>542.656,36</u>		
	649.964,66	TOTAL DO CRÉDITO - CR\$	12.001.110,69
Reserva Legal	14.011,15		
Imposto de Renda a Recolher	79.863,55		
Saldo a Disposição da A.G.O.	<u>168.388,77</u>		
TOTAL DO DÉBITO - CR\$	12.001.110,69		

Roberto Keffer Avelino
Diretor Presidente

Paulo R.G. Barreto Vianna
Diretor Superintendente

Arturo Profilli
Dir. Assistente

José Luiz de Sousa
Dir. Assistente

José Geraldo de Sousa
Diretor Assistente

Carlos Reginaldo Filho
Tec. Cont. CRC-RN N.º 633
CPF. N.º 011908064

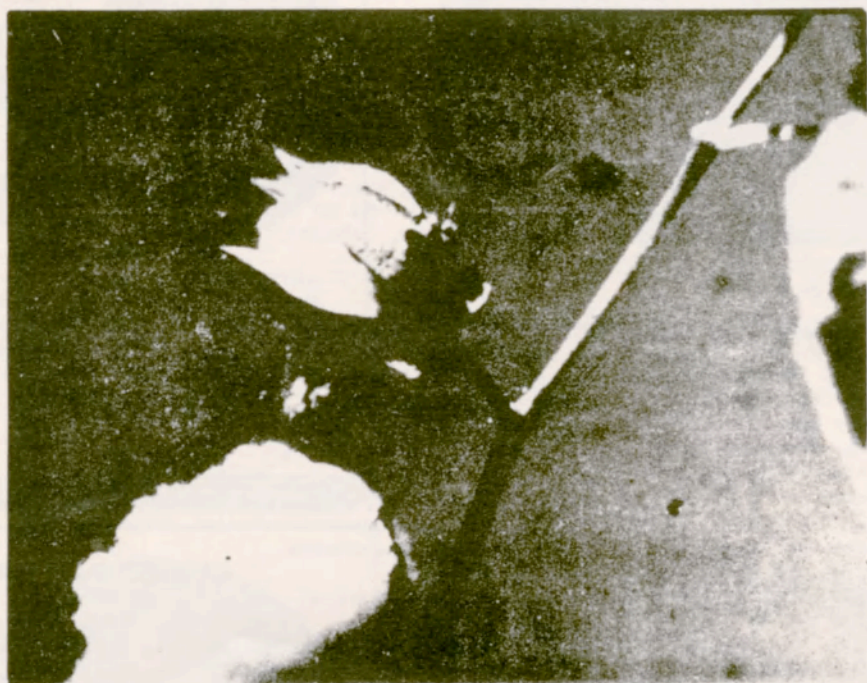
PARECER DO CONSELHO FISCAL

Os abaixo assinados, membros do Conselho Fiscal de Henrique Lage Salineira S. A., de acordo com a Lei e disposições estatutárias, compareceram à sede daquela Empresa, onde procederam minucioso exame do Balanço Geral e Demonstração da Conta "Lucros & Perdas", referentes ao exercício encerrado em 30 de junho de 1972, achando tudo na mais perfeita ordem, pelo que recomendam a Assembléia Geral a aprovação dos mesmos.

Imburanas, 30 de junho de 1972

Dr. Fábio Calabi
Mario Prado Clintno
Gunther Frederico Carlos Engel

a meta do BDRN é colocar o estado no mesmo ritmo de progresso do Brasil

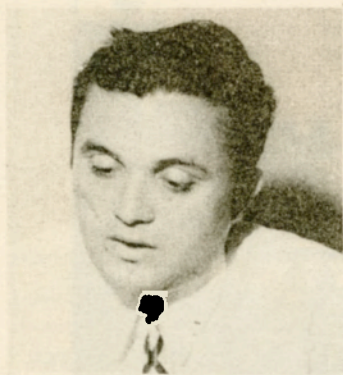


Financiando a indústria, o comércio e a agro-pecuária, o Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte (BDRN) trabalha para colocar o Estado nos mesmos caminhos de progresso do Brasil. Se você acredita no futuro do Rio Grande do Norte, você tem um sócio no BDRN.

B. D. R. N.



banco de desenvolvimento
do rio grande do norte



INCENTIVOS FISCAIS NO RN (II)

NEY LOPES DE SOUZA

Em fevereiro de 1971 (RN-ECONÔMICO nº 22), iniciamos comentários em torno da Lei 3.922, que trata de incentivos fiscais às indústrias implantadas ou que venham a se implantar no Rio Grande do Norte. Por razões superiores, estabeleceu-se um hiato nas análises que, mensalmente fazíamos, acerca de temas jurídicos diretamente ligados ao desenvolvimento social e econômico do Estado. A partir deste número de RN-ECONÔMICO, voltaremos a opinar, com o propósito de contribuir, séria e objetivamente, na formulação de soluções legais consentâneas com as características do Brasil de Hoje. Afinal, o Direito é, por natureza, instrumento desenvolvimentista, exigindo técnica e especialização, da mesma forma que a medicina engenharia e economia e as demais ciências. O Direito é meio de

atingir o desenvolvimento, nunca obstáculo. É a ciência viva, inserida na realidade, nunca retórica ou adjetivação bombástica. A contenda judicial deve representar raras e infelizes exceções na rotina jurídica. Assim demonstrar e comprovar as sociedades mais desenvolvidas do mundo.

* * *

Retomando a análise do instrumento estadual de estímulo à industrialização (Lei 3.922), evidencia-se como segundo tipo de incentivo a dedução para investimentos ou reinvestimentos. O mecanismo discrimina os empreendimentos industriais que produzam bens sem similar e os com similar, no Estado. Os primeiros poderão deduzir quantia correspondente a 60% (sessenta por cento) sobre o valor do ICM, destinada a investimento e reinvestimento, e os segundos parcela de 30% (trinta por cento).

Para as atividades industriais pioneiras o rito legal compreende: a) o prazo do incentivo será de, no máximo, cinco anos, não podendo ultrapassar a data limite de 31 de dezembro de 1978 para os empreendimentos que forem instalados posteriormente a 31 de dezembro de 1973; b) a dedução destina-se prioritariamente às indústrias instaladas após 1º de janeiro de 1967. Todavia, as anteriores gozarão do benefício, desde que realizem ou venham a realizar investimentos em projetos de ampliação, realocação ou modernização dentro do Estado, em montante equivalente ao seu capital social atualizado (inclusive reservas) ou a 30.000 (trinta mil) salários mínimos vigentes no Estado. Os empreendimentos que produzam bens com similar no Estado, somente obterão o incentivo de 30% (trinta por cento) caso não se beneficiem com

os demais previstos na Lei 3.922. As empresas contempladas depositarão os percentuais no BANCOFERN e o saldo remanescente no órgão arrecadador do seu domicílio fiscal. O prazo será o mesmo concedido pela legislação do ICM. O levantamento do depósito, o qual é feito em conta vinculada em nome da empresa, somente pode ser feito após vinte e quatro períodos fiscais, isto é, um ano, considerando-se a quinzena como período básico. O direito ao incentivo decairá, caso o beneficiário deixe de recolher o imposto correspondente a três períodos fiscais. Ressalte-se a flexibilidade da Lei 3.922, ao permitir que os depósitos sejam utilizados pelo empresário até em empreendimentos novos de outras empresas, que desejem implantar-se no Estado. Com isto, deseja o Poder Público incrementar a industrialização, através da diversificação de atividades e consequente melhoria de produtividade. Outro aspecto que comporta análise é a permissibilidade do BANCOFERN utilizar, até 70% (setenta por cento) dos recursos provenientes da dedução, para financiamento de capital de giro da empresa depositante. Tal fato constitui, na prática, mais uma injeção de capital, beneficiando duplamente o empresário, que, além de dispor de recursos para investimento ou reinvestimento, utiliza, no período de carência, os mesmos recursos para o giro dos seus negócios. Talvez comporte aqui uma observação: poderia o órgão de desenvolvimento estadual, mantendo a carência de 24 períodos fiscais, permitir que, em casos devidamente comprovados, pudesse o depositante utilizar os recursos da dedução diretamente para investimento ou reinvestimento,

sujeitando-se ao pagamento de uma taxa (que seria o juro, no caso do capital de giro), a qual cobriria, exclusivamente, o custo operacional da entidade financeira. Isto porque, muitas vezes a empresa aumentaria a produtividade com investimento, o que não ocorreria com o financiamento de capital de giro, isto, evidentemente, em função da peculiaridade de cada empreendimento. Fica, pois, a sugestão.

REGULAMENTO DO I.C.M.

O Decreto 5.735, de 12 de abril de 1972, aprova o Regulamento do ICM. Traz várias inovações na sistemática tributária estadual, tornando mais claras as normas contidas na Lei 4.035. Talvez fosse o caso de realização de seminários fiscais para melhor discussão e conhecimento dessa legislação tão intimamente ligada ao desenvolvimento econômico do Estado. É necessário criar-se o hábito do estudo de assuntos como este, pois somente assim serão afastados os "donos da verdade" e intérpretes falsos da Lei fiscal.

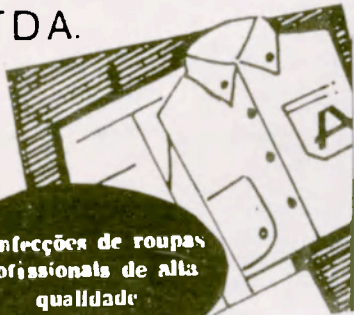
CONSELHO DE CONTRIBUINTES

Há uma tendência para retorno do Conselho de Contribuintes, que substituiria a Câmara de Recursos Fiscais do Tribunal de Contas do Estado. Ficaria a Secretaria da Fazenda como instância única de julgamento dos procedimentos fiscais, pois, mesmo garantindo o direito de recurso, os critérios de análise seriam, na prática, os mesmos. É necessária muita reflexão sobre o assunto, sobretudo considerando-se que os Estados mais desenvolvidos, já começam a pensar em Tribunais de Impostos e Taxas, para dar maior juridicidade aos casos em julgamento. ■

Confecções

Dinan

LTDA.



Confecções de roupas profissionais de alta qualidade

Av. Salgado Filho, 1597
Fone 22:00 — Natal — RN

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 termicas e você paga por mês.

Rua José de Alencar, 706



agora também linha infante juvenil

LOJAS
LM

linha masculina

MATRIZ: rua Amaro Barreto, 1343
FILIAL: rua João Pessoa, 183
NATAL — RN

A MAQUINA QUE FAZ O TEMPO PARAR



Os Condicionadores de Ar Admiral são recomendados a todas as pessoas que desejam parar o tempo para viver melhor. Seus filtros de ar de poliuretano com tratamento germicida mantêm o

ambiente sempre fresco e isento de germes nocivos à saúde.

Não deixe o tempo dominar a sua vida. Controle-o.

Use o Condicionador de Ar Admiral.

REVENDEDOR AUTORIZADO
COM PLANOS EM ATÉ 24
MÊSES SEM ENTRADA.

CASA PORCINO

vende bem como ninguém

MATRIZ: Rua João Pessoa, 209 - G. Porto
FILIAIS: Av. Pres. Bandeira, 462 - Alacrim
Rua João Pessoa, 194 - G. Porto

leia
RN-
E
CO
NÔ
MI
CO

MUDANÇAS CONFIANÇA FILIAL

PARA TODO O BRASIL E EXTERIOR

embalagens -
guarda móveis -
transportes
de automóveis -
mudanças locais -
seguros.

filiais
e agentes de
Porto Alegre
a Manaus



AV. DUQUE DE CAXIAS, 65
FONE 22.54 e 2.14.62 NATAL - RN



O Reitor Onofre Lopes (no centro)
conversando com o Presidente
Médici (à direita) foi o
idealizador do CRUTAC, hoje um
programa de extensão universitária
difundido em quase todo o país.

Seis anos depois, CRUTAC é instituição nacional

"CRUTAC é programa de interiorização da Universidade, sigla do Centro Rural Universitário de Treinamento e Ação Comunitária, criado e instalado em agosto de 1966, como experiência piloto, pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte e já adotada por diversas Universidades brasileiras".

Esta definição de CRUTAC, que abre uma publicação escrita pelo Prof. Onofre Lopes, é sem dúvida definitiva, para explicar essa unidade de trabalho que possibilita aos jovens universitários o serviço da promoção do homem rural e do desenvolvimento das suas próprias regiões e da Nação.

Hoje é um programa difundido em todo o País e já adotado por nove Universidades, além da do Rio Grande do Norte. Com muitas outras implantando-o, todas certas das viabilidades das práticas fixadas pelo CRUTAC do Rio Grande do Norte.

AMBITO NACIONAL

Um decreto-lei do Ministério de Educação, assinado pelo então Ministro Tarso Dutra, criou a Comissão Incentivadora dos CRUTACs, ou a CINCRUTAC - órgão responsável pela coordenação das unidades que se foram criando nas demais Universidades brasileiras. Trata-se de um órgão inter-ministerial que somente a partir do Ministro Jarbas Passarinho começou a ser devidamente organizado para atender aos seus objetivos.

Incentivados pela CINCRUTAC, já estão em funcionamento os CRUTACs dos Estados de Pernambuco, Ceará, Maranhão, Paraíba, Alagoas, Sergipe, Paraná, Rio Grande do Sul e de Mossoró. Em instalação se encontram os de Santa Catarina, de São Paulo (Universidade da cidade de São Carlos), Amazonas e Pará.

A diversidade da atuação do programa poderia, de certo modo, provocar o mal entendimento quanto às suas finalidades e ao seu raio de ação. Por isto o Prof. Onofre Lopes, que é Reitor Agregado da Universidade Federal do Rio Grande do Norte, declara:

"Convém esclarecer amplamente que CRUTAC não vai assumir nunca as responsabilidades dos serviços que são da alçada do Poder Público, mas tomará uma posição de coordenação e aglutinação de esforços, somando de maneira racional os recursos locais existentes, evitando-se duplicidade ou paralelismo".

A FILOSOFIA

É ainda o Prof. Onofre Lopes quem bem define a filosofia de CRUTAC, partindo do fato de que os jovens universitários são os futuros dirigentes da Nação. E por isto precisam, desde cedo, se encaminhar para os nossos problemas, por eles se sensibilizando e neles se identificando de modo objetivo.

"CRUTAC tem dois objetivos" diz o Reitor. "Primeiro o treinamento universitário e, em consequência, a prestação de serviços às comunidades da área do treinamento. O programa oferece aos estagiários - concluintes das diversas Faculdades - ensino de exercitarem o seu poder de iniciativa e improvisação. Dentro das exigências técnicas, a tudo é dado sentido prático, tendo em vista ampliar a capacidade do futuro profissional e adaptá-lo às contingências e realidades do meio".

Lembra ele que "é largamente conhecido o fato de o jovem profissional, habituado às facilidades dos centros de ensino, tais como escritórios de prática jurídica, hospitais, laboratórios devidamente equipados, tornar-se fora do meio em que foi formado, notadamente no interior, inteiramente indeciso, desorientado e desencorajado, quando, no exercício da profissão, se depara com problemas que, mesmo simples, exigem soluções adequadas e de urgência. É um profissional com a sensação de incapacidade, pelo seu desajustamento ao meio. Meio sem recursos, de pobreza generalizada, de carência de tudo quanto é elementar na vida. Resulta, como consequência lógica, a sua fuga para centros de maiores possibilidades. Vem o abandono das comunidades rurais que continuarão, assim, no seu eterno atraso, com a falta de cuidados médico-hospitalares, de higiene, dos meios elementares de defesa para a assombrosa mortalidade materno-infantil, das doenças espoliantes, das verminoses, do analfabetismo, do desconhecimento dos direitos e deveres humanos e das responsabilidades perante a família e a Pátria".

As Universidades, acentua o Reitor, têm que visar ao homem no seu relacionamento com a sociedade, constituindo-se em meio de promoção da pessoa humana, integrando-a no complexo social e econômico, como força partícipe da conjuntura do nosso tempo. O profissional pre-

cisa ter formação apropriada ao meio e às circunstâncias para que se firmem identificações e se harmonizem as correntes da vida moderna.

CRUTAC NO RN

Atualmente o CRUTAC no Rio Grande do Norte atua em 24 municípios, compreendendo uma área de 5.200km², com uma população estimada em ... 165.000 habitantes.

As atividades são constituídas de atendimentos médicos, farmacêuticos, odontológicos, jurídicos, de serviço social, de educação, de sociologia, de engenharia, de economia. Em seis anos de atuação, já atendeu a mais de 2.000 estudantes para treinamento universitário, provenientes das diversas unidades de ensino ligadas à Universidade Federal do Rio Grande do Norte, aproveitando também alguns do Projeto Rondon.

Da sua infra-estrutura de serviços constam: dois hospitais Regionais, com 80 leitos; 22 postos de saúde; Ambulatórios médico-odontológico de análises clínicas; duas Farmácias centrais; 22 postos farmacêuticos; 24 salas de leitura; dois Centros de Atividades Técnicas; dois Escritórios Regionais Administrativos e três de Atividades Jurídicas, além de atividades específicas de Educação e Pedagogia, de Serviço Social, de Pesquisa e de Coordenação de Estágio.

Estes dados são referentes apenas aos CRNs 1 e 2, cujas sedes são os municípios de Santa Cruz e de Santo Antonio. Em nosso Estado há ainda o CRUTAC - Mossoró, ligado à Universidade Regional daquele município.

O CRN-1 atende a 12 municípios, inclusive a sede: Santa Cruz, Tangará, Presidente Juscelino, São José de Campestre, Sítio Novo, Japi, Monte das Gameleiras, São Bento, Lages Pintadas, Campo Redondo, Jacona e Coronel Ezequiel.

O CRN-2 atende a mais de 12: Santo Antonio, Januário Cicco, Lagoa Salgada, Lagoa de Pedras, Brejinho, Passagem, Várzea, Serrinha, Espírito Santo, Serra de São Bento, Passa e Fica e Lagoa D'Anta.

O FUNCIONAMENTO

O CRUTAC escolhe sempre para se de atuação áreas distantes da sede da Universidade, a fim de con-

dicionar e tornar efetiva a permanência de equipes no interior, sem possibilidade de fáceis e repetidos regressos. Cem quilômetros é a distância ideal, a fim de que também não fique distante o suficiente para prejudicar as comunicações com a sede.

A instalação de um hospital geralmente se aproveitamos das maternidades ou pequenos hospitais já existentes, equipando-os convenientemente - é sempre o primeiro passo da formação da infraestrutura de funcionamento de cada núcleo.

No caso do Rio Grande do Norte um dos principais órgãos colaboradores do CRUTAC é o FUNRURAL, que atua notadamente na instalação dos hospitais. O MOBRAL colabora no que se refere a educação. Com o PIPMO há convênios para formação de mão de obra. A Secretaria de Educação, a SUDENE, as Prefeituras das cidades servidas também colaboram, dentro das determinações dos diversos programas.

OS SETORES

O CRUTAC da Universidade Federal do Rio Grande do Norte envia, anualmente para o interior do Estado, turmas de universitários concluintes que integram os Setores de Atividades Médicas (Medicina Preventiva e Medicina Curativa), Atividades Odontológicas, Atividades de Farmácia, Setor Econômico, de Serviço Social (incluindo Educação Doméstica) Setor Educação, Setor Jurídico e Setor de Engenharia.

Todos são subordinados ao Setor Administrativo, que se desdobra em administração central e administração regional de cada CRN.

A Medicina Curativa, das Atividades Médicas possui dois hospitais com 80 leitos (50 em Santa Cruz e 30 em Santo Antônio) onde se internam pacientes de obstetria, urgências clínicas e cirúrgicas em caráter de pronto socorro, ambulatório de clínica geral e especializada, serviço pré-natal e pediatria.

A Medicina Preventiva efetua estudos e levantamentos do quadro nosológico da região, observando-se a prevalência de verminoses, doenças infecto-contagiosas, dando ênfase à execução e avaliação de campanhas de imunização, palestras educacionais visando a prevenção das doenças através dos hábitos de higiene pessoal, do tratamento conveniente da água, dos destinos do lixo, etc.

As Atividades Odontológicas atendem, nas sedes do CRN-1 e CRN-2 as populações de todos os municípios das áreas respectivas, para trabalhos de maior envergadura, inclusive restaurações. Atendimento diário que inclui extrações, pequenas cirurgias, obturações, pre-



O CRUTAC desenvolve as comunidades onde atua, através programas de educação, saúde e promoção social.



Em seis anos, milhares de alunos da Universidade Federal do Rio Grande do Norte sentiram de perto a realidade do interior, participando do CRUTAC.

venção da cárie, higiene bucal, aplicação tópica do fluor, educação sanitária com palestras, campanhas, etc.

Amplas são as atividades de Farmácia, partindo dos exames de laboratório, higiene e saúde pública e indo à formulação de medicamentos e dispensação de produtos farmacêuticos. Nos hospitais as equipes de Farmácia contam com um Laboratório Central e Farmácia Central e nos municípios existem pequenos postos de medicamentos e laboratórios menores.

No Setor Econômico a ênfase é dada à mobilização dos recursos materiais e humanos, para implantação de uma agricultura e pecuária racionais. A análise do solo, a mecanização, a seleção de sementes, a garantia da comercialização, são objetos de justas preocupações do setor.

O Setor de Serviço Social conta com a colaboração da ANCAR, INCRA, Colégio Agrícola de Jundiá, Cooperativa de Produtos Artesanais.

Executa pesquisas e estudos para conhecimento da realidade do meio, aproveitando as vocações locais para o treinamento de liderança, trabalho racional de motivação das comunidades, organizando grupos de integração comunitária. A Economia Doméstica, uma subdivisão desse setor, objetiva proporcionar o aprendizado doméstico às jovens donas de casa. O trabalho artesanal e os cursos de culinária, corte e costura, bordado, crochet e tricô, acomodagem, tapeçaria, decoração do lar, plastificação - são atividades que se colocam ao lado da Recreação Comunitária, nesse setor.

Para o Setor Educação o CRUTAC conta com a colaboração também do Instituto de Ciências Humanas, Escola Técnica Federal, Escola de Música. Trata da alfabetização de adultos e crianças, qualificação de mão de obra, cursos de técnicas agrícolas, bibliotecas, treinamento de professores leigos.

Os universitários do Setor Jurídico promovem palestras sobre matérias que possibilitam a integração do homem na comunidade e a valorização das convenções, usos e costumes do meio rural. A pessoa e sua dignidade, a vida associativa, as lideranças, as leis, o casamento, a família em sua importância fundamental, os deveres do Estado - tudo é visto pelos concluintes de Direito, que ainda assistem e ajudam aos Prefeitos e aos juizes e promotores, em questões afins.

Enquanto isto os concluintes de Engenharia se dedicam aos projetos de prédios, urbanização, construção de praças, melhoria das condições de higiene, levantamentos planialtimétricos, rodovias, abastecimento d'água, construção de pequenos açudes, etc.

Referindo-se mais uma vez à filosofia e às finalidades do CRUTAC, o Reitor Onofre Lopes acentua:

"O homem é o grande objetivo da ação do CRUTAC. Ele é considerado o ponto de partida para toda a atividade do desenvolvimento porque não acreditamos em que ações

isoladas resolvam problemas complexos. Mesmo dada toda a ênfase à infra-estrutura, à industrialização, à agropecuária e outras atividades, não teremos desenvolvimento rápido e uniforme se o homem não é educado, não é sadio, não tem consciência dos seus direitos e deveres, não tem capacidade operacional para o trabalho especializado, não é, enfim, o princípio básico, a essência da ação consciente".

E conclui:

"É necessário que, de vez, se faça a convergência de todos os meios e recursos, de modo que o homem e a terra sejam tratados como termos inseparáveis. A Universidade, através do CRUTAC, conduz, alheia a cores partidárias, ou a sectarismo de qualquer natureza, essa ação global, essa atitude agressiva e racional de desenvolvimento comunitário".

Café
SÃO LUIZ

100% PURO

EM MATÉRIA DE CAFÉ
SANTO DE CASA É QUEM
FAZ MILAGRE

MAQUIMOTO PEÇAS LTDA.

RUA FREI MIGUELINHO, 129

mais próximo da
indústria pesqueira:
uma organização
especializada para
servi-la.



CONCESSIONÁRIOS
MOTORES DIESEL S. A.

Política econômica fecha bancos do RN

Agora chegou a vez do **BANCALDI**



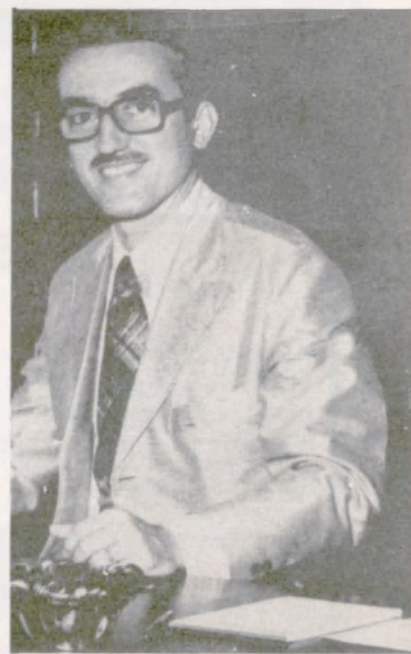
Aldo Fernandes,
fundador do BANCALDI.



Canindê Furtado:
"A encampação foi um bom negócio."



Ivanaldo Fernandes:
"Era difícil manter um banco pequeno."



Osmundo Faria quer
fortalecer o BANDERN.

A POLÍTICA ECONÔMICA
DO GOVERNO OBJETIVA
REFORMULAR TOTALMENTE
O ATUAL SISTEMA
BANCÁRIO BRASILEIRO,
CONSIDERADO FALHO.
A META É FORMAR GRANDES
BANCOS, MAIS PODEROSOS,
QUE FUNCIONAÇÃO COM
MENORES CUSTOS.
OS PEQUENOS BANCOS JÁ
COMEÇAM A DESAPARECER.
NO RN, DEPOIS DO BANCO
S. GURGEL, DEIXA DE
EXISTIR AGORA O BANCALDI.

No âmbito local, um dos mais importantes acontecimentos econômicos do primeiro semestre de 1972 foi, sem dúvida, a encampação do Banco Comércio e Indústria Norte-Riograndense S/A - BANCALDI, pelo Banco do Rio Grande do Norte S/A - operação que atingiu o montante de Cr\$ 500 mil e fez desaparecer um dos mais tradicionais estabelecimentos bancários do Estado.

A encampação foi forçada por uma Resolução do Banco Central que estabelece a obrigatoriedade de os bancos comerciais ajustarem seu capital integralizado ao capital mínimo de 1,5 milhão de cruzeiros, nos Estados de Pernambuco, Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Sergipe, Minas Gerais, Bahia, Alagoas, Espírito Santo, Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

INCORPORAÇÃO: UM IMPERATIVO

Sobre a incorporação *Bancaldi/Bandern* o sr. Francisco Canindê, diretor de operações do Banco do Rio Grande do Norte, afirmou que a encampação foi realizada "por acharmos que será um bom negócio e, também, por ser o *Bancaldi* uma organização tradicional do nosso Estado, tão bem dirigida pelo sr. Aldo Fernandes".

"Entretanto - continuou - a encampação obedeceu a mais um imperativo, originado da resolução do Banco Central, que fixou o capital mínimo dos bancos comerciais, em 1 bilhão e meio antigos".

Informou ainda o sr. Francisco Canindê que a carta patente da casa de crédito do sr. Aldo Fernandes foi adquirida por Cr\$500.000,00 e que a incorporação foi efetuada após a assembleia geral das duas organizações, no dia 21 de junho.

A respeito dos contatos preliminares, antes da incorporação, o diretor de operações do *Bandern* disse que o capital do *Bancaldi* era de 210 mil cruzeiros, "não havendo, portanto, possibilidade do sr. Aldo Fernandes proceder a elevação do capital de sua organização. Então ele entrou em contatos com o sr. Osmando Faria, diretor-presidente do *Bandern*, para que fosse realizada a transação".

AGÊNCIA PODERÁ SER LEVADA PARA RECIFE

É muito difícil uma cidade como Natal, comércio restrito, indústria idem, comportar três agências de uma mesma organização bancária. Levantamos esta circunstância, vista do ângulo econômico,

e o sr. Francisco Canindê nos respondeu: "Caso a nova agência do *Bandern*, o antigo *Bancaldi*, nos dê uma resposta positiva em termos de negócios, continuará na Ribeira. Em caso contrário, será tentada, junto ao Banco Central, sua transferência para outra capital do Nordeste, provavelmente Recife, por ser

perto de Natal, possuir uma delegacia do Banco Central - fato muito importante para nós - e por ser uma praça nordestina em franco progresso".

Sobre a política de expansão do *Bandern*, o sr. Francisco Canindê disse, categórico: "De fato. Num Estado em progresso como o nosso, qual a organização que não procura concretizar sua expansão?".

"Entretanto - prosseguiu - não há cogitações sobre futuras encampações. Além disso, todas as agências bancárias do Rio Grande do Norte pertencem a grandes redes, com exceção do Banco de Mossoró, que é do nosso Estado. Mesmo assim, esta organização bancária já atualizou seu capital mínimo para 1,5 milhões, quantia estipulada pelo Banco Central, não sendo interesse dos seus proprietários, portanto, a sua incorporação".

A encampação do *Bancaldi* é vista pelos diretores do Banco do Rio Grande do Norte como um "investimento para o futuro". Será feita uma experiência de 2 a 3 meses, para que se chegue a uma conclusão relacionada ao seu volume de negócios.

POR QUE O BANDER?

O *Bancaldi* possuía, em seu quadro, 20 funcionários, todos eles vinculados, agora, ao *Bandern*. A situação dos antigos servidores da organização bancária que pertenceu ao sr. Aldo Fernandes será a seguinte: "Todos esses funcionários vêm correspondendo ao nosso esquema de trabalho. Porém, achamos este número elevado para uma agência daquele porte. Creio que ficarão na agência da Ribeira de 12 a 15 funcionários. Os excedentes serão deslocados para outras filiais do Banco".

A política de expansão do *Bandern* vai de acordo com o cronograma traçado pela sua diretoria. Desde há algum tempo, os dirigentes do Banco do Rio Grande do Norte tinham em mente a encampação do *Bancaldi*, sem contudo entrarem no campo das negociações. Esta oportunidade apresentou-se quando foi publicada a resolução do Banco Central, e de uma forma fácil, pois foi o próprio sr. Aldo Fernandes quem teria procurado os diretores do banco estatal para que fosse iniciada a transação, rejeitando propostas bem mais tentadoras de outras organizações bancárias. Sobre essas propostas, afirmava que preferia ver seu banco fazendo parte de "uma casa de crédito do nosso Estado".

CONCORRÊNCIAS DAS APES

Nossa entrevista no banco encampado foi feita com o diretor gerente, sr. Ivanaldo Fernandes, filho do sr. Aldo Fernandes. E ele preferiu abordar "as dificuldades porque passa um pequeno banco particular".

"Com o aparecimento das Associações de Poupança ficou bastante reduzido o volume de depósitos, isto em virtude dos bancos oferecerem juros somente em depósito a prazo fixo. Mesmo assim, em condições inferiores aos juros pagos pelas Associações de Poupança" - disse.

"E existe ainda - continuou - o inconveniente do cliente, em depósito a prazo fixo, somente pode retirar o seu dinheiro num período de 6 meses, o menor concedido por qualquer banco; ao passo que na Associação de Poupança o depósito tem livre movimentação e os juros e correções monetárias são pagos ou creditados pelo saldo médio do depositante, coisa que os bancos são impedidos de fazer".

JO BANCO VALIA MAIS

A encampação do *Bancaldi* foi pleiteada pelos seguintes bancos: Econômico da Bahia, Comércio e Indústria de Minas Gerais, Estado de São Paulo e Mercantil de Pernambuco.

Falando sobre a preferência dada ao *Bandern*, o sr. Ivanaldo Fernandes explicou que "pesou na balança" o fato do Banco do Rio Grande do Norte pertencer ao nosso Estado, o que possibilitará a permanência do capital aqui na terra e também no aproveitamento dos funcionários do antigo *Bancaldi*.

"Inclusive - frisou - a oferta das outras casas de crédito foram duas vezes superior que a oferta do *Bandern*".

BANCOS FORTES

- Mas afinal, o que esta acontecendo com a estrutura bancária do Rio Grande do Norte, que só permite a existência de um único banco particular?

Respondendo ao seu modo, muita gente deve ter feito mesmo estas perguntas: - Será pela escassez dos recursos econômicos? Será pela falta de incentivo do governo? Ou será pela incapacidade do nosso empresariado?

- Não. Não seria nada disso. De acordo com o sr. Otávio Ribeiro Dantas, gerente-regional do Banco do Brasil e profundo conhecedor da estrutura bancária, tudo se resume na própria política do Banco Central.

Diz ele que o governo Federal "tem em mente, o que é muito natural, executar uma política econômica que permita a criação e existência de bancos fortes e poderosos, em benefício da própria vida nacional".

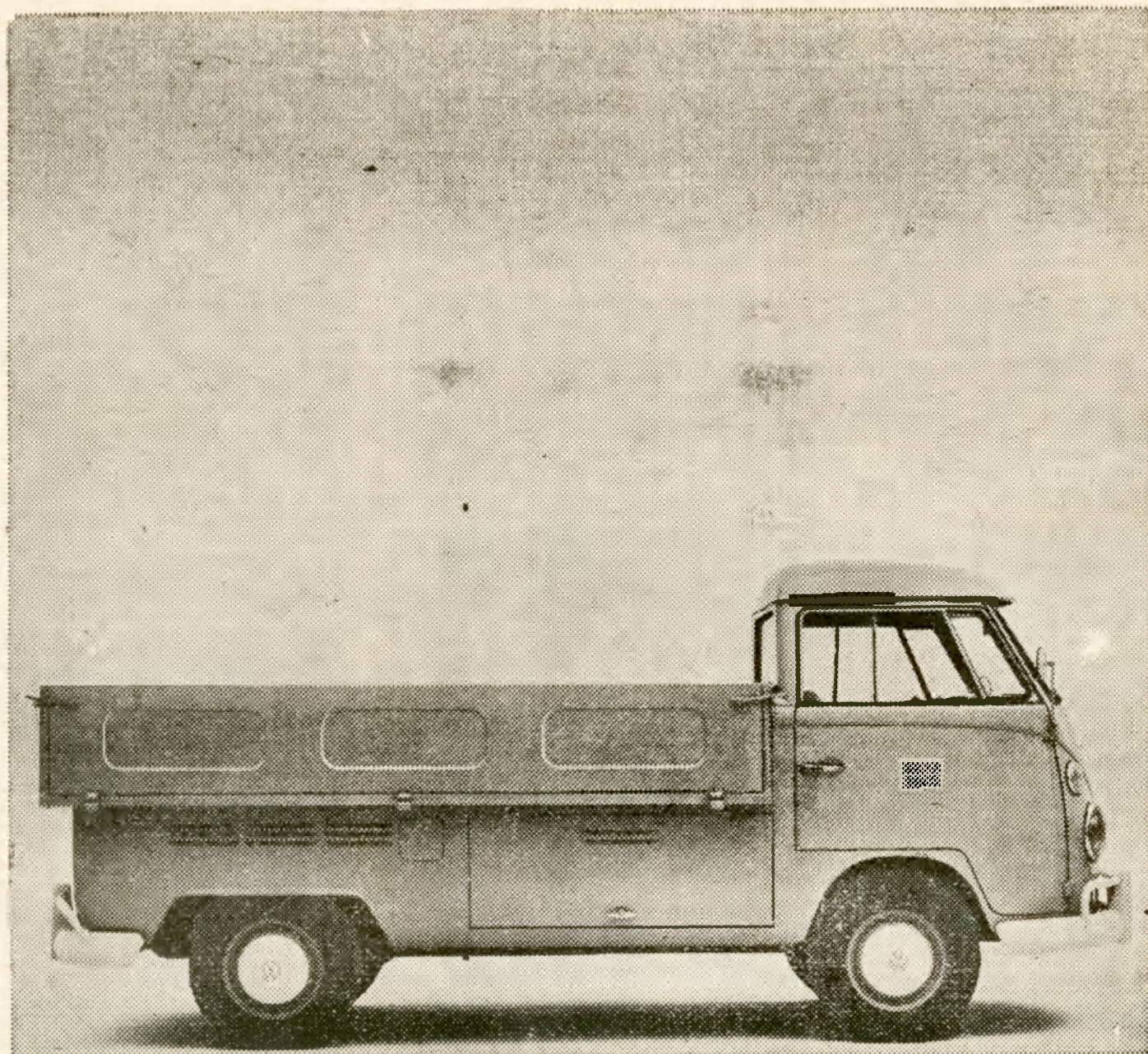
A esse respeito o sr. Ivanaldo Fernandes afirma: "Acho certo o único banco forte do Estado, o *Bandern*, ser controlado pelo governo, pois esta casa de crédito poderá carrear para o Estado, todos os recursos possíveis de repasse do Governo Federal". E podemos notar que a maioria das grandes redes bancárias do país, é controlada pelos respectivos governos estaduais. Por exemplo: o Banco de Crédito Real de Minas Gerais pertence ao governo de Minas; Banco do Estado de Pernambuco; Estado de São Paulo e muitos outros".

HISTÓRIA DO BANCALDI

O *Bancaldi* foi fundado em 2 de janeiro de 1945, e a carta patente, com o nº 25, foi adquirida pela antiga SUMOC - Superintendência da Moeda e do Crédito, hoje Banco Central, no ano de 1944.

Sua primeira diretoria era composta do sr. Aldo Fernandes Raposo de Melo, (diretor-presidente) e de seu irmão, Oscar Villar Raposo de Melo, (diretor gerente).

Na época da encampação, a presidência do banco estava ainda com Aldo Fernandes e, após a morte do sr. Oscar Raposo, em julho de 1959, assumiu a gerência o sr. Ivanaldo Fernandes, filho do sr. Aldo.



Aqui o dinheiro entra por qualquer lado.

O Pick-up VW é o único que pode ser carregado ou descarregado pela direita, pela esquerda, ou por trás.

Isto facilita enormemente o seu trabalho e v. ganha um tempão.

É que o Pick-up VW foi feito para ganhar dinheiro!

Pela tonelada de carga que carrega.
Pela economia de combustível.
Pela mecânica robusta.

Por tudo, enfim.

E com os planos de financiamento, também não se preocupe.

Quem paga é ele.

Sem nenhum esforço, já que ele vai direto aonde existam cruzeiros.

Então, saia com um Pick-up VW de nossa loja.

É a melhor maneira de sair com outro daqui a pouco tempo.

DISTRIBUIDORA DE AUTOMÓVEIS SERIDÔ S. A.

Av. Sen. Salgado Filho, 1669 - Fone 21-90



REVENDEDOR
AUTORIZADO

8 anos depois de
aprovar o primeiro
projeto para o RN

O QUE A SUDENE FÊZ POR NÓS?



Quais os resultados da atuação da SUDENE no Rio Grande do Norte?

Oito anos depois de aprovado o primeiro projeto para o Estado, o novo chefe do escritório local, Antonio de Pádua Pessoa, diz o que foi feito do que se pensou fazer e informa os motivos pelos quais outros planos não puderam ser concretizados.

A Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste foi criada pela lei nº 3.692, de dezembro de 1959, para coordenar a ação de todos os órgãos federais que atuam no Nordeste, região de contrastes violentos e grandes necessidades que obstam o desenvolvimento. A política de industrialização foi criada com a ajuda dos incentivos fiscais, alterando a situação existente, pelo menos aparentemente, ao aprovar projetos que representam, hoje, investimentos globais superiores a 16 bilhões de cruzeiros. "Nasce uma indústria por dia" - mas apesar desse slogan, as estatísticas ainda mostram um Nordeste essencialmente agrícola onde a indús-

tria que representava 13% do produto interno bruto regional, representa agora 12%.

Os incentivos fiscais, por outro lado, continuam sendo um dos pontos polêmicos da administração pública, com muita gente considerando seus resulta-



Padua:
"Se as coisas estão ruins com o 34/18, piores seriam sem ele."

dos inexpressivos; outros consideram excelentes esses resultados, levando em conta os atrasos que puderam ser diminuídos em pouco tempo.

O general Evandro de Souza Lima, superintendente da SUDENE, mantém-se otimista. Segundo a estatística do setor que dirige, o crescimento econômico do Nordeste tem sido maior que o do Centro-Sul. Mesmo que o número de grandes fábricas atraídas para a região seja pequeno em relação ao previsto e o número de empregos novos estejam aquém do que se esperava. Ele admite erros no trabalho da SUDENE, mas afirma que o resultado está dentro dos prognósticos, pois prefere fazer análise dos resultados num sentido global, o que mostra um crescimento do Nordeste, na década de 60, maior que o do Brasil, em muitos setores, inclusive empregos.

Sobre a atuação da SUDENE no Rio Grande do Norte, os resultados são demonstrados em entrevista-exclusiva concedida pelo sr. Antonio de Padua a RN-ECONÔMICO.

RN-ECONÔMICO - Quantos projetos a SUDENE já aprovou para o Rio Grande do Norte?

PÁDUA - Com recursos dos artigos 34/18 foram aprovados, até agora, 77 projetos, sendo 50 industriais e 27 agropecuários. Dos 50 industriais, 37 são de implantação e 13 de ampliação. Os setores industriais mais procurados têm sido confecções, sal e pesca, enquanto os agropecuários são quase que exclusivamente a pecuária bovina de corte e leite. Mas fora os projetos com recursos 34/18, a SUDENE aprovou mais 34 projetos da PMI (Pequena e Média Indústria), com recursos SUDENE/BNB repassados pelo BANDERN, e um projeto com recursos do FURENE no valor de Cr\$2.850.613,00.

RN-ECONÔMICO - Quantos projetos que contaram com recursos dos artigos 34/18 chegaram a ser implantados e quantos não foram em frente?

PÁDUA - Dos 37 projetos industriais de implantação, apenas 6 não foram e nem serão mais implantados. Dos 31 restantes, 14 já estão implantados, 4 em fase adiantada de implantação, 8 em implantação e 8 por iniciar a implantação. Quanto aos 13 de ampliação, 11 estão em fase avançada de conclusão, com

sucesso absoluto, e apenas 2 desistiram. Dos 27 agropecuários, 19 estão em implantação - com 5 em fase adiantada e 8 ainda por iniciar.

RN-ECONÔMICO - Há projetos que se encontram paralizados, após terem iniciado a sua implantação? Por que?

PÁDUA - Na resposta anterior, expus o problema em termos numéricos. Como se vê, não existem projetos propriamente parados. Ou não foram implantados ou estão em fase de implantação e outros estão por iniciar a implantação. Logicamente, os que estão em fase de implantação sofrem paralizações temporárias por fatores diversos: falta de recursos próprios ou captados, aquisição de máquinas e equipamentos, problemas administrativos, dificuldade de "know-how" etc. Quanto aos que não serão mais implantados, deve-se isso à falta de capacidade financeira e administrativa de alguns grupos empreendedores. Mas com a introdução do cadastro bancário, passou-se a ter um critério de seleção mais apurado em termos financeiros e empresariais. Consequentemente, as perspectivas de não implantação de um projeto agora são bastante reduzidas.

RN-ECONÔMICO - Há indústrias que depois de implantadas, com o apoio da

SUDENE, fecharam? Quais os motivos da falência?

PÁDUA - No Rio Grande do Norte, até agora não há caso de indústria implantada com recursos dos artigos 34/18 que chegasse a fechar após entrar em funcionamento. Quando uma empresa entra em crise, sempre aparece um grupo que adquire o seu acervo e ela prossegue com suas atividades.

RN-ECONÔMICO - Quando serão tocados para frente os projetos atualmente paralizados no Rio Grande do Norte?

PÁDUA - Isso não depende da SUDENE. É problema dos empresários. A SUDENE nunca aprovou para o Rio Grande do Norte projetos economicamente inviáveis. Os pareceres e projetos aprovados estão aí para quem quiser examinar e comprovar a viabilidade de cada um. Se algum projeto não chegar a se implantar será por fatores extra-SUDENE.

RN-ECONÔMICO - A SUDENE visa "promover o desenvolvimento do Nordeste baseando-se na potencialidade econômica de cada área", não é? Por que, então, ela está apoiando projetos de hotéis, por exemplo, no Rio Grande do Norte, se

SUDENE

não se sabe ainda qual é exatamente a potencialidade turística do Estado?

PÁDUA - A SUDENE só aprova projetos depois de minuciosos estudos sobre a potencialidade do setor industrial a ser implantado. Existe no Departamento de Industrialização uma Divisão para elaborar, exclusivamente, esses estudos. Antes de qualquer empresa enviar seu projeto para análise, faz uma carta consulta, indagando da possibilidade e potencialidade do empreendimento a ser implantado. Após resposta positiva é que a empresa poderá dar entrada no seu projeto. Quando foram aprovados projetos de hotéis para Natal é porque existe o potencial econômico para exploração. Naturalmente que o número de hotéis terá de ser limitado, de acordo com o mercado hoteleiro da época, por exemplo: se no momento Natal só comportar 600 apartamentos e 1000 quartos, a SUDENE não aprovará 2000 apartamentos e 3000 quartos. Assim acontece com os demais ramos industriais. Quando determinado setor está saturado, a SUDENE não aprova mais projetos para o mesmo.

RN-ECONÔMICO - Sabe-se que nessa primeira década de atuação a SUDENE apoiou mais os projetos industriais urbanos, no conjunto do Nordeste, do que os projetos agropecuários. Por que?

PÁDUA - Em todo o Nordeste, até hoje, a SUDENE aprovou 960 projetos industriais e 466 agropecuários. Somente os Estados do Maranhão, Piauí, Paraíba e Minas Gerais tem mais Projetos agropecuários que industriais. No Rio Grande do Norte, como já dissemos temos 50 industriais e 27 agropecuários, para felicidade nossa. Se a situação fosse inversa estaríamos fadados a suportar mais algumas décadas de subdesenvolvimento. Não sou contra os projetos agropecuários, mas a proporção ideal para alcançarmos um bom índice de desenvolvimento econômico é exatamente essa proporção do Rio Grande do Norte: 2 projetos industriais para 1 agropecuário. Se necessitamos de empresas agropecuárias para fornecimento de matéria-prima à indústria, alimentação a população e absorção de mão de obra ociosa, necessitamos ainda mais empresas industriais para que haja rápida multiplicação do capital investido, novas riquezas possam ser exploradas e tecnologias possam ser criadas ou importadas porque só assim poderemos vencer o subdesenvolvimento. O Nordeste, atualmente, participa com 6,8% de produto industrial do Brasil e 30% do produto agrícola. Pergunto, então: qual dos setores deve ser estimulado? Se tivéssemos hoje 30% da produção industrial do Brasil, nossa região seria bastante desenvolvida no contexto nacional e boa parte dos nossos problemas estariam solucionados.

RN-ECONÔMICO - Quanto vale um incentivo fiscal? Isto é, quanto custa ao empresário apelar para os que comercializam com os incentivos fiscais, estabelecendo comissões de captação arbitrária?

PÁDUA - A SUDENE regulamentou a captação de recursos para empresas beneficiárias estabelecendo comissão de captação de 4% para projetos indus-

triais e 5% para projetos agropecuários. Acontece que a lei da oferta e da procura funcionou e hoje a maioria das empresas beneficiárias está pagando comissões mais elevadas. Apesar dos recursos serem poucos para uma grande procura, mesmo assim as boas empresas não têm dificuldades de captação. Há poucos dias visitei uma das melhores e mais bem organizadas empresas do Rio Grande do Norte, acompanhado de um grande investidor sulista. Ao fim da visita o empresário sulista ofereceu recursos do 34/18 a empresa local gratuitamente e na quantidade que a empresa desejasse.



RN-ECONÔMICO - O que o sr. diz das declarações do senador Dinarte Mariz de que o 34/18 está sem nenhum objetivo, atualmente, e apenas favorece a empresários do Sul e alguns exploradores?

PÁDUA - Se as coisas estão ruins com 34/18, muito pior seria sem esses incentivos. O saldo é muito positivo. A SUDENE está cuidando de aperfeiçoar o sistema e o Governo Federal já anunciou grandes modificações para melhoria, a partir de janeiro de 1973, de sistemática dos incentivos fiscais.

RN-ECONÔMICO - Há dificuldades para o trabalho da SUDENE no Estado?

PÁDUA - Nenhuma. Temos trânsito livre em todas as áreas.

RN-ECONÔMICO - E o relacionamento dos empresários com o escritório local da SUDENE?

PÁDUA - Vai bem. Estamos de portas abertas e sempre procurando resolver dificuldades porventura existentes nas empresas beneficiárias.

RN-ECONÔMICO - O trabalho da SUDENE poderia ser mais eficiente no Rio Grande do Norte. Por que não é?

PÁDUA - Como órgão público, no Nordeste, a SUDENE é indiscutivelmente o

mais eficiente. No Rio Grande do Norte acontece o mesmo. As nossas falhas são bem menores que a dos outros setores públicos. Perfeição não atingimos, mas eficiência podemos dizer que sim. Com uma equipe relativamente pequena atuamos em industrialização, agricultura, treinamento, artesanato, habitação, administração pública, ação comunitária, saúde, saneamento básico, energia, transportes, recursos naturais, promoção de exportação, cooperação internacional e emergência de seca. Anualmente carreamos para o Estado de 50 a 60 milhões de recursos dos artigos 34/18, de 5 a 6 milhões de convênios diversos, de 2

Confecções Guararapes S/A foi a primeira indústria do RN a ter projeto aprovado pela SUDENE, apesar de, na época, já ser a maior empresa do Estado.

a 3 milhões para a pequena e média indústria e de 1 a 2 milhões de recursos internacionais.

RN-ECONÔMICO - Qual o primeiro projeto aprovado para o Estado e qual o último?

PÁDUA - O primeiro projeto de 34/18 aprovado para o Rio Grande do Norte foi de ampliação da Confecções Guararapes, em 14 de fevereiro de 1964. E o primeiro de implantação foi da CIRNE - Cia. Industrial do Rio Grande do Norte, em Macau. Os investimentos iniciais a preços de 1964 foram de Cr\$2.800.000,00 e Cr\$4.200.000,00, respectivamente. Os últimos projetos aprovados foram Guagiru Agropecuária S/A e Barra Agro-Industrial S/A, com investimentos totais de Cr\$2.280.000,00 e Cr\$2.890.000,00, respectivamente, aprovados na reunião do dia 28 de junho ■



**Nenhum homem casado e com
filhos deve pensar em outra.**

É encresca na certa.

Primeiro, a outra vai dar dores de cabeça para v., com falta de uma boa assistência técnica, falta de alguém que esteja sempre por perto quando v. precisar, principalmente quando v. for viajar. E uma porção de outras faltas, que vão acabar custando muito dinheiro.

A Variant, não.

Ela só pensa em economizá-lo.

A começar pelo carinho com que tratamos dela depois. Nada mais simples

e econômico do que a manutenção da mais simples e econômica das mecânicas: mecânica Volkswagen.

Não pense em aventuras. Pense na Variant. Pense em nós. Pense nos planos de financiamento que lhe oferecemos. Venha buscá-la hoje mesmo em nossa loja. V. vai sair com ela, garantimos.

E depois - sim - tenha toda sorte de aventuras e venturas com sua esposa e seus filhos por esse Brasil afora.

MARPAS S/A

Tavares de Lira, 159 - João Pessoa, 207



REVENDEDOR
AUTORIZADO

XIQUE-XIQUE

uma forma de cortesia
ou um
cartão de visitas

XIQUEXIQUE rest-bar.

Um pouco de bar, um muito

de restaurante.

Cortesia, bom gosto,


requite. É um cartão de

visitas da cidade. Um lugar

para levar a família. Imagem

e semelhança da hospitalidade

potiguar.



XIQUE - XIQUE rest-bar

um pouco de bar, um muito de restaurante



Os orientais comandam o comércio de bijouterias

Mitshiro Tani, japonês, conhecido por Manoel, só vende produtos em que não se encontrem em outras lojas.



O coreano Jingo Kyun Shin, era comandante de navio. Agora vende confecções.

Muitos comerciantes da cidade poderiam ter entrado com exclusividade num ramo em que dois orientais - um japonês e um chinês entraram: eles vendem bijouterias compradas em São Paulo e que geralmente são novidades no comércio de Natal. Até agora ao que parece ninguém se interessou pelo ramo - ou se interessou, não entrou em ação - para felicidade dos dois que praticamente estão livres de concorrência, pois alguns de seus artigos somente são vendidos por algumas butiques de mercadorias diversas. E, aliás, eles não temem concorrência do comércio local: só vendem as últimas novidades, e "comprando à vista podem vender por menores preços" - dizem.

TOKYO & TOKYO - As lojas que possuem o mesmo nome são: Casa Tokyo, à rua Coronel Cascudo, 217, cujo proprietário é o sr. Chung Ming Tin, casado, 41 anos, natural de Formosa, onde formou-se em engenharia eletrônica.

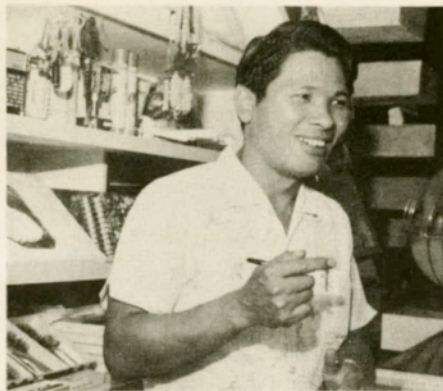
A outra, uma das melhores da cidade, é a bijuteria Tokyo Ltda., situada à avenida Rio Branco, no Grande Ponto. O diretor-gerente é um japonês muito simpático e dinâmico, Mitshiro Tani, que é conhecido por Manoel, tem 28 anos e é solteiro. Essas duas casas são especializadas em artigos de bijouterias. Entretanto, o que as caracteriza, são os seus produtos que, normalmente, não são encontrados no comércio local. Existe ainda na cidade um outra loja de outro oriental - um coreano - Jingo Kyun Shin, 36 anos, casado, que apesar de vender artigos de confecções, sempre procura especializar-se em novidades que não sejam encontradas em outros estabelecimentos similares: é a Loja Seul, localizada na esquina da Princesa Isabel com a Coronel Cascudo. Seu proprietário, antes de vir para o Brasil, era um comandante de navio cargueiro no porto de Singapura.

COISAS INTERESSANTES - É realmente interessante que três estrangeiros cheguem a Natal e em menos de um ano tenham êxito em um comércio onde são constantes as notícias de falência de firmas comerciais pequenas. Mas tem o privilégio de comprarem à vista, enquanto que muitos comerciantes tarimbados não o fazem (muitas vezes porque não podem). Também interessante - no caso - é que

nenhum dos orientais tinha qualquer profissão ligada ao ramo a que se dedicaram aqui: um engenheiro eletrônico, um comandante de navio cargueiro e um estudante do curso secundário. Como é possível?

VIA JAPÃO - MACEIÓ - Mitshiro Tani, o Manoel, veio para São Paulo há nove anos pensando em se tornar um grande agricultor. Comprou umas terras que lhe haviam dito que eram maravilhosas: "Tudo que se planta, dá". Foi nessa conversa e pensando em ficar rico que ele perdeu 7.000 dólares, e ficou sem dinheiro até para voltar ao seu país. Então, passou um ano trabalhando numa fábrica de algodão, pensando em juntar dinheiro para voltar à sua terra. Mas acabou desviando-se para Maceió, juntamente com um irmão. Juntos, em Maceió, montaram uma lanchonete e depois uma churrascaria. Depois, venderam a casa de lanches e começaram com a bijuteria Tokyo. Gostaram do negócio e resolveram expandi-lo.

A CIDADE DOS CARROS - Enquanto seu irmão ficava em Maceió gerenciando a loja



Chung Ming Tin, chinês, é engenheiro eletrônico, mas o seu negócio é vender.

matriz, saiu pelo Norte a fim de escolher uma cidade para montar uma filial.

- Por que escolheu Natal?
- Ah! Foi a cidade do Brasil em que eu vi mais carro novo na minha vida. Quando observei o comércio aqui, vi que o negócio ia ser bom mesmo. E realmente eu tinha razão. Já estamos pensando em abrir uma filial na cidade de João Pessoa. Se as coisas continuarem assim, iremos novamente expandir.

- Você não teme que apareça um concorrente?

- Isso é uma coisa que não me assusta.

Primeiro, porque meus produtos normalmente não têm concorrentes; segundo, sempre tenho novidades e posso vendê-las bem barato pois só compro à vista e em muitas quantidades. As compras são feitas em São Paulo para a matriz em Maceió, e ao mesmo tempo para cá.

Talvez a razão do sucesso se deva a visão comercial de Mitshiro. Ele é um sujeito bastante inteligente e que está sempre se atualizando com as últimas novidades lançadas no Sul. Muito vivo, tem uma boa tática quando sabe que outra loja na cidade está vendendo artigos semelhantes aos seus: manda um garoto averiguar os preços que estão sendo cobrados, e imediatamente diminui o seu. Além disso, quando sua mercadoria está dois meses sem vender, baixa o seu preço em 20, 30%. Está satisfeito demais por ter entrado no comércio e seu pensamento é naturalizar-se brasileiro, pois, acredita que irá casar-se com uma brasileira.

ENGENHARIA & COMÉRCIO - É possível um engenheiro eletrônico tornar-se um bom comerciante?

Muitos poderiam responder que "só em se tratando de um profissional incapaz". Mas, esse não foi o caso de Chung Ming Tin. Ele era "um grande engenheiro eletrônico" em seu país. Mas em sua cidade, o mercado de trabalho não estava bem. E como em Formosa só havia imigração para o Brasil, decidiu ele vir para cá. Desembarcou em São Paulo há quatro anos atrás com o "canudo de papel" na mão e certo de se tornar aqui um grande nome da eletrônica. Depois de trabalhar quase dois anos numa companhia de eletrificação como modesto operário, distiniu: as dificuldades com o idioma e o salário fizeram-no pensar em outra coisa. Tentou montar uma fábrica de plásticos. No entanto, o capital dispensável era suficiente.

Então, resolveu percorrer algumas cidades do Nordeste, sempre pesquisando para entrar em alguma atividade comercial. Viu que não havia loja exclusiva de artigos em bijuteria, em Natal, e decidiu "se amarrar por aqui, não?"

Apesar de dizer que está gostando da cidade e do seu negócio atual,

Chung Ming parece ter um temperamento inconstante e fala que poderá partir para outro tipo de negócio, assim que as coisas começarem a apertar, eu mudo para outra coisa, "sim, sim".

SHIN, CANSADO DO MAR - O coreano Jung Kyun Shin, 36 anos, casado, apesar de estar hoje num negócio comum em Natal - confecções - diz que também não teme concorrência porque seu lema é: "Fe no trabalho, porque quem trabalha ganha". Jung era comandante de navio cargueiro no Porto de Singapura. Percorreu quase todos os portos do oriente na sua atividade. Em 1966, desembarcou em Santos, trabalhou em Recife, Fortaleza e finalmente Natal. Durante esse tempo no Brasil, não pode ficar como comandante de navio cargueiro porque para isso teria que fazer novos exames para tirar carteira de habilitação dificuldades com o idioma e a grande burocracia exigida fizeram com que ele desistisse.

Durante esse tempo, trabalhava com navios de pesca e ao chegar em Natal, cansado do mar, resolveu ser patrão de si mesmo. No bairro do Alecrim começou a negociar com cereais. Os negócios foram crescendo e terminou com um mercadinho. Com os lucros adquiriu uma loja recém-fechada, e entrou no comércio de confecções com artigos femininos.

Atualmente está satisfeito. Quer vender o mercadinho para se dedicar somente a loja de confecções. - Estou satisfeito com a minha loja. Não ligo para concorrência porque vendo artigo diferente dos outros: sempre novidades. Estou tranquilo porque tenho fé no trabalho. Quem trabalha ganha, e isso eu faço - finaliza Jung Kyun.

UM EXEMPLO, SIM? - Depois da história desses três homens, que chegaram em uma cidade como Natal - onde não raro se dá a falência de comerciantes antigos - e nela sempre estão progredindo, fica o exemplo. Um exemplo a tantos que resolvem abrir uma casa comercial sem procurar saber se existem muitos outros estabelecimentos similares; a outros que não procuram cativar os fregueses, e ficam indiferentes aos últimos lançamentos que são os artigos que os fregueses querem.

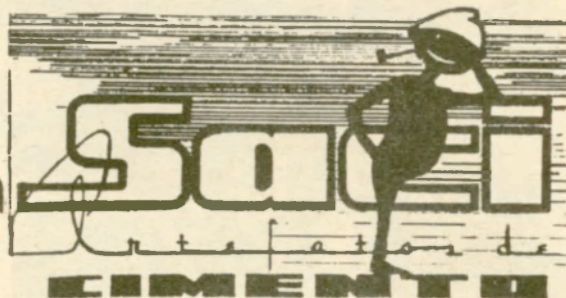
Ha quem erroneamente argumente que "os comerciantes estrangeiros morrem de trabalhar e que por isso, prosperam, enquanto que os brasileiros são mais vagabundos". Trata-se de um argumento falso, pelo menos na concepção de Mitshiro Tani. Ele não concorda com isso. Na explicação que ele usa para dizer a razão de seu sucesso comercial, pode estar a razão do insucesso de muitos comerciantes brasileiros:

- Eu trabalho apenas o necessário. Vivo folgadoamente. No entanto, para sobreviver no comércio é preciso ser dinâmico e estar sempre atualizado. É preciso estar em dia com as novidades, e também devido a concorrência, é necessário saber o preço das mercadorias que os outros vendem e que nós vendemos. Finalmente, não podemos deixar que os artigos fiquem acumulados muito tempo: quando isso acontece, baixamos o preço e eles dão lugar às outras novidades.

Em tempo: nenhum comerciante oriental - pelo menos em Natal - teve alguma loja que entrou em falência.

pensou em construir

pense em



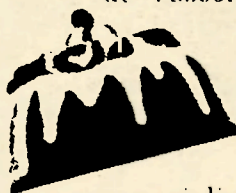
Na FABRICA SACI tem todo material para sua construção, desde laje PRÉ-FABRICADA (só SACI tem Volterrana), cimento, etc., ate as novidades mais bacanas em acabamento.



Tem mais uns troços importantes: Preço — Prazos
Estoque — entrega imediata. E isso aí BICHO!
AV. PRESIDENTE BANDEIRA, 828, FONE 2347

PASTELARIA NATAL

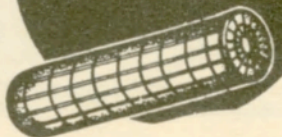
José Zélio Caldas
de Vasconcelos



especialista em
salgados e docos
entrega a domicilio
pelo telefone 26.64

Rua Apodi. 311 - Cidade Alta

TRANQUILIDADE
É O PRIMEIRO
PASSO PARA UM
BOM NEGÓCIO.

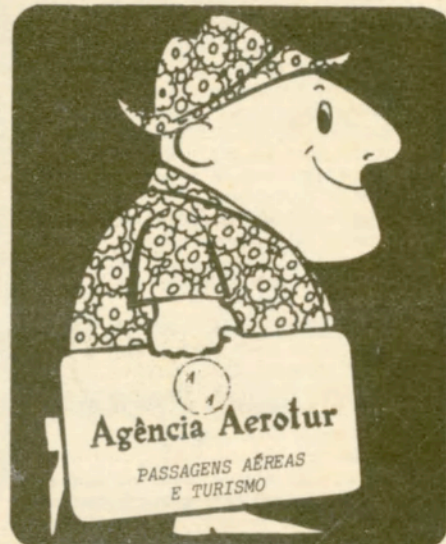


Música é
tranquilidade em todos
os ambientes

UNO-SOM

leva boa música
para você, onde você quiser

Rua Heitor Carrilho. 104
Fone 22.00



Rua dr. Barata, 199 • fone 11-44 NATAL, RN

GRÁFICA MANIMBÚ

Composição

Impressão

Clicheria

Rua Assú, 666
Natal — RN



NÃO JOGUE FORA SEU FUSCÃO

Guarde suas notas de compra.
Cada conjunto de Cr\$ 50,00 em notas fiscais
e cupons de caixa registradora vale um talão.
E seu talão vale um fuscão.
Quem é que joga tudo isso fora?

Secretaria da Fazenda do Governo do Rio Grande do Norte.

POSTOS DE TROCA:

**Praça Augusto Severo, Praça João Maria
Praça Gentil Ferreira, Mini-Preço Tirol
e Mini-Preço Alecrim.**



RN-ECONÔMICO

AS OPORTUNIDADES
DO RIO GRANDE
DO NORTE

Em novembro, nosso RN-ECONÔMICO completa 3 anos de circulação ininterrupta. E nós vamos comemorar o acontecimento com uma edição de 200 páginas que será um documento sobre a economia do RN neste 1972. O tema da edição será "AS OPORTUNIDADES DO RIO GRANDE DO NORTE". Uma equipe de 15 jornalistas já começou a colher as grandes reportagens. Vamos dizer tudo o que nós temos; como andam nossas empresas; as perspectivas da agricultura, da mineração, do sal. Nenhum produto deixará de ser analisado e discutido. As maiores autoridades em economia do RN vão colaborar conosco, escrevendo artigos exclusivos. Quando o repórter do RN-ECONÔMICO chegar à sua empresa, abra-lhe as portas. Fale, responda tudo, ajude-o. Ele está trabalhando em seu favor.

RN-Econômico Revista Mensal
do Homem de Empresa