

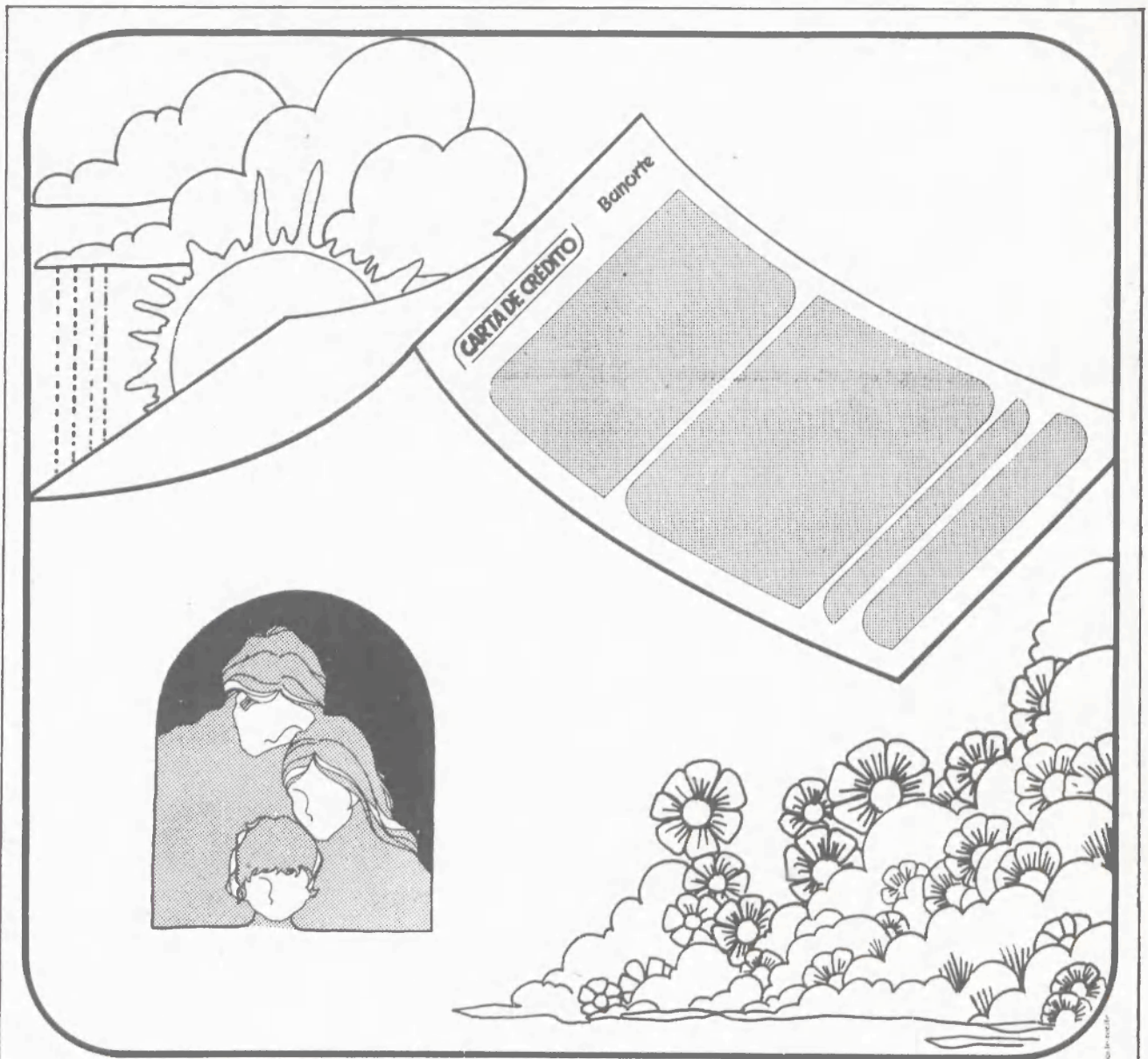
RN-ECONOMICO

Ano VI — N.º 65 — Junho/75 — Cr\$ 10,00



406

Radir Pereira
UMA VIDA DEDICADA AO PROGRESSO



A CARTA DE CRÉDITO Banorte* É DINHEIRO NA MÃO, PARA VOCÊ COMPRAR SUA CASA PRÓPRIA.

FALANDO DE IGUAL PARA IGUAL COM O VENDEDOR **ESCOLHENDO O MELHOR NEGÓCIO E AS MELHORES CONDIÇÕES** **EXATAMENTE DENTRO DE SUAS POSSIBILIDADES**

Com a Carta de Crédito, a Banorte revoluciona o mercado imobiliário, facilitando tudo para quem compra imóveis. E também para quem vende.

Agora, o comprador já vai com dinheiro na mão, efetuando a compra de sua casa ou apartamento à vista, escolhendo o melhor para sua família, por preço menor.

E o vendedor tem certeza de estar negociando com quem quer e pode comprar, sem perda de tempo com liberação do crédito.

Tudo ficou mais fácil com a Carta de Crédito Banorte. Agora, você dispõe de tempo e dinheiro pra escolher certo, falando de igual pra igual com o vendedor. A Banorte garante o negócio. Providencie logo a sua Carta de Crédito Banorte.

Ela virá dentro de sua possibilidades, como você sempre quis.

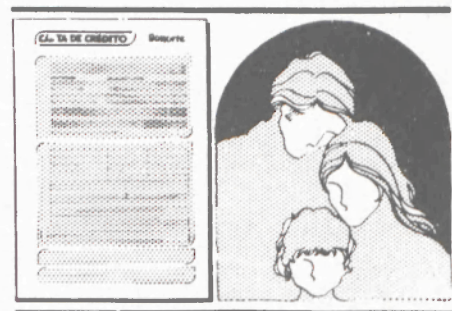
Esta é a grande chance para você morar na sua casa. E de se sentir muito bem.

PARA GANHAR TEMPO, PROVIDENCIE LOGO ESTES DOCUMENTOS:

— carteira de identidade — CPF — título de eleitor — certidão de estado civil — comprovação de renda familiar pelas empresas onde você trabalha (ou sua esposa, seus filhos)

*VÁLIDA PARA QUALQUER FAIXA DE FINANCIAMENTO DO SFH, DESDE 500 UPC's (aproximadamente Cr\$ 60.000,00) até 3.500 UPC's (aproximadamente Cr\$ 420.000,00)

**QUEM COMPRÁ A VISTA COMPRÁ MELHOR, POR PREÇO MENOR.
QUEM VENDE A VISTA VENDE TRANQUILO, SEM RISCO, SEM DEMORA.**



Banorte CRÉDITO IMOBILIÁRIO

Recife - Rua Nova, 363 - João Pessoa - Praça Vidal de Negreiros, 41 - Maceió - Rua do Comércio, 306 - Natal - Rua João Pessoa, 231

Diretores-Editores

Marcos Aurélio de Sá
Marcelo Fernandes de Oliveira

Gerente Financeiro

Núbia Fernandes de Oliveira

Gerente Industrial

Creso Barbalho

Redator-Chefe

Manoel Barbosa

Redatores

Sebastião Carvalho
Gerson Luiz

Arte

Manoel Araújo de Andrade

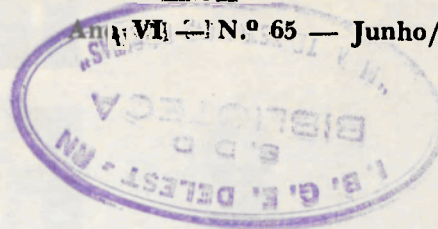
Fotos

João Garcia de Lucena

Colaboradores

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

RN-ECONÔMICO revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade da Editora RN-ECONÔMICO Ltda. CGCMF 08423279/0001. Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687 — Natal — RN. Telefones: — 2-0706 e 2-4455. Impressa na Gráfica RNECONÔMICO. É permitida a reprodução total ou parcial de matérias, desde que seja citada a fonte. Preço do exemplar: — Cr\$ 10,00. Número atrasado: — Cr\$ 12,00. Preço da assinatura anual: Cr\$ 60,00. Assinatura para outros Estados: Cr\$ 75,00.

**Sumário****REPORTAGENS****ESPECIAL**

Radir Pereira — uma vida dedicada ao progresso

6**FUNDO DE PARTICIPAÇÃO**

Como salvar as prefeituras da falência?

11**AMBIENTE**

A falta de comportas destrói uma região

15**EMPRESA**

ILNASA — Os erros pertencem ao passado

17**COMUNICAÇÃO**

O sucesso das vendas de telefones

21**NEGÓCIOS**

Pequenas e médias empresas querem apoio para crescer

26**COMÉRCIO**

Concorrência dos laboratórios agrava o problema das farmácias

29**MECANIZAÇÃO**

O mercado ainda é mais comprador

31**SECÇÕES****HOMENS & EMPRESAS****4****Artigo**

PARA ONDE VÃO NOSSOS TÉCNICOS DE NÍVEL MÉDIO?
Prof. Alcir Veras da Silva

34

HOMENS & EMPRESAS

○ NATAL REFRIGERANTES COM NOVAS MÁQUINAS

Já entraram em operação as novas máquinas da *Natal Refrigerantes S/A*, empresa concessionária das marcas *Coca Cola* e *Fanta* para o Rio Grande do Norte. Agora, a capacidade diária de produção da empresa, que era de 1.500 caixas de refrigerantes, passou para 4.000 caixas (de 24 garrafas), com o que fica totalmente atendida a demanda do Estado. Antes, algumas regiões do RN eram atendidas pelos fabricantes de *Coca Cola* do Ceará e de Pernambuco. Por outro lado, registra-se acentuada melhora na qualidade da produção local. As novas máquinas de *Natal Refrigerantes* foram importadas da Argentina. Na ampliação das suas instalações e na compra de maquinaria, a empresa investiu Cr\$ 3 milhões.

○ GUARARAPES INAUGURA FÁBRICA EM MOSSORÓ

A indústria *Confecções Guararapes S/A* estará inaugurando a sua unidade de produção de Mossoró no próximo dia 30 de setembro, dentro dos festejos cívicos com que aquela cidade comemora a data em que libertou os escravos. A fábrica mossoroense ficará subordinada à de Natal, funcionando exclusivamente como unidade produtora das camisas da marca *Use*, que serão comercializadas em todo o Brasil pelas lojas *Super G*. José Maria Brasil, chefe de produção da fábrica de Natal, será o gerente da nova fábrica que, inicialmente, terá cerca de 400 empregados.



José Mário Gomes de Carvalho

○ EMPESCA ADQUIRE MAIOR BARCO DO NE

A *EMPESCA S/A* já lançou ao mar o seu mais novo barco pesqueiro — *Empesca 10* — com casco de aço e um porão frigorífico com capacidade para 60 toneladas de peixe. O barco, com 22 tripulantes, tem autonomia de 80 dias no mar e pode ser considerado o maior em operação no Nordeste. José Mário Gomes de Carvalho, diretor-presidente da empresa informa que o *Empesca 10* custou Cr\$ 2 milhões e foi adquirido à *Corena S/A Metalurgia e Construções Navais* (de Santa Catarina), dispondo de comandos eletrônicos e se prestando pela sua versatilidade, tanto à pesca da lagosta quanto à do camarão e do pargo. O *Empesca 10* trabalhará na área do litoral brasileiro que vai do RN ao Maranhão. O barco foi adquirido com recursos próprios e mais dois outros com o mesmo porte estão sendo negociados, possivelmente com financiamento do Banco do Brasil e do BDRN.

○ BANORTE LANÇA CARTA DE CRÉDITO

Inovando o mercado imobiliário com a finalidade de tornar mais fáceis e rápidas as operações de compra e venda de imóveis financiados pelos BNH, a *Banorte Crédito Imobiliário S/A* lançou em Natal a *Carta de Crédito*. Acredita Francisco Cordeiro Bezerra, gerente local da *Banorte*, que esta nova idéia da sua empresa vai dinamizar o mercado e trazer vantagens tanto para o comprador como para as corretoras de imóveis. Agora, com a *Carta de Crédito*, a *Banorte* assegura dinheiro à vista nas transações em que ela funcionar como agente financiador da casa própria.

○ EMPROTURN REABRE BOSQUE E CONSTRÓI CENTRO DE TURISMO

A *Empresa de Promoção e Turismo do Rio Grande do Norte — EMPROTURN*, deverá reabrir até o final de setembro o *Bosque dos Namorados*, local que se transformará num dos pontos turísticos mais procurados de Natal. O *Bosque*, com restaurante (a ser explorado pelo mesmo grupo da *Churrascaria Gaúcha*), com sorveteria e bar, será um recanto próprio para picnics e para o reencontro com a natureza. Por outro lado, o diretor-presidente da *EMPROTURN*, Valério Mesquita, informa que até o final do ano entrará em funcionamento o *Centro de Turismo*, que aproveitará o antigo prédio da *Casa de Detenção* de Natal devidamente adaptado. As obras de reforma estão em pleno andamento, financiadas pela *EMBRATUR*.

NATAL VEÍCULOS ENTREGA CAMINHÕES

Natal Veículos e Peças Ltda., concessionária Chevrolet para o Rio Grande do Norte, fez entrega à Prefeitura Municipal de Natal de cinco caminhões basculantes. Na foto, Adauto Medeiros, diretor da empresa, aperta a mão do prefeito Vauban Faria, durante o ato de entrega, presenciado, também pelo secretário de administração do município, Lúcio Teixeira.



POTYCRET COMPRA JAZIDA DE GRANITO

A Potycret, indústria de postes de concreto, comprou uma pedreira e deverá entrar no mercado fornecendo pedras facejadas, brita e paralelepípedos às empresas de construção civil. Estão sendo investidos Cr\$ 4 milhões num projeto de ampliação da Potycret, sendo que a aquisição da pedreira foi também um passo importante para suprir as necessidades de matéria prima da própria indústria.

HOSPITAL MÉDICO CIRÚRGICO TERÁ MAIS 250 LEITOS

A direção do Hospital Médico Cirúrgico está encaminhando à Caixa Econômica Federal uma carta-consulta acerca da possibilidade de ser concedido financiamento ao projeto de ampliação das instalações físicas e do número de leitos daquele estabelecimento. O projeto, a ser elaborado pelo NAE, prevê investimentos de Cr\$ 8 milhões. Serão instalados mais 250 leitos no Hospital.

ILNASA CONTRATA LATICINISTA

O lacticinista Arcelino Batista Ferreira de Lima, do Instituto Cândido Tostes (Juiz de Fora — MG), já se encontra em Natal, devidamente contratado pela ILNASA. Aqui, o técnico coordenará a implantação do sistema de produção de queijos e yogurte, bem como acompanhará o processo de pasteurização do leite, no sentido de garantir ao produto uma alta qualidade. A vinda deste técnico se constitui em mais uma vitória da atual diretoria da ILNASA, que já conseguiu mudar totalmente a imagem da empresa perante a opinião pública e perante os produtores de leite.

RN-ECONÔMICO

AMARRA NEGRA VAI RECORRER AO NAE

A salina Amarra Negra Ltda., vai recorrer ao NAE para a elaboração de um projeto de mecanização, com o que haverá possibilidade de atingir a produção anual de 1,2 milhão de toneladas de sal. Com uma área de 30 milhões de metros quadrados, essa salina requer investimentos de ardem de Cr\$ 40 a 50 milhões. Na direção do empreendimento estão os empresários Osmundo Faria, Antônio Florêncio de Queiroz e Cosme Rodrigues dos Reis, este o antigo proprietário da salina que agora se reúne aos dois primeiros, como um dos diretores do empreendimento.

RN-ECONÔMICO ADQUIRE MAIS UMA IMPRESSORA

A Editora RN-ECONÔMICO acaba de adquirir por importação direta, junto à Gutenberg Máquinas e Materiais Gráficos Ltda., mais uma impressora Heidelberg, com financiamento do Banco Alemão. Com esta compra, consolida-se ainda mais a posição de liderança de RN-ECONÔMICO no ramo industrial gráfico no Rio Grande do Norte, principalmente no campo de impressos de alta qualidade.

NOVO RUMO TEM LOTEAMENTO

A firma Novo Rumo Empreendimentos Imobiliários, dirigida pelos corretores Francisco Ribeiro e José Maria Cunha Melo, vai iniciar as vendas de 1.500 lotes nas margens da estrada Natal-Ceará Mirim (a 10 quilômetros da ponte de Igapó), a preços a partir de Cr\$ 40 mensais. Outros lançamentos estão sendo idealizados por esta empresa que pretende revolucionar o mercado imobiliário natalense.

BANCO DO RIO GRANDE DO NORTE REATIVA RECON

Através de uma bem lançada campanha promocional, o Banco do Rio Grande do Norte S/A está reativando os financiamentos para reconstrução e reforma de casas próprias, utilizando a linha do RECON. Por outro lado, é propósito da atual diretoria deste Banco aproveitar a oportunidade criada pelo Banco Central permitindo a abertura de agências dos bancos estaduais nas praças do Rio e São Paulo.

2 MILHÕES DE DÓLARES DE LAGOSTA EXPORTADA

A EMPESCA deverá alcançar a faixa dos dois milhões de dólares de lagosta exportada até o final deste ano. Até junho, conforme informação do seu presidente José Mário Gomes de Carvalho, já havia sido superada a casa dos 900 mil dólares, esperando-se que o início das operações do barco Empesca 10 venha elevar a produção da empresa. Assim, a EMPESCA deverá continuar mantendo a dianteira na exportação de caudas de lagosta no RN, posição que vem mantendo desde o segundo semestre do ano passado.

METALÚRGICA DO NORDESTE VAI INICIAR NOVA FÁBRICA

Mário Wanderley, diretor da Metalúrgica do Nordeste, anuncia para os próximos meses o início da construção da nova fábrica no município de Eduardo Gomes. Já estão praticamente concluídos os serviços de terraplenagem do terreno de 40 mil metros quadrados às margens da BR-101, bem como o poço tubular.



Radir Pereira UMA VIDA DEDICADA AO PROGRESSO

"A Sertaneja" comemora 60 anos de fundação. À frente da empresa desde 1945, Radir Pereira de Araújo revela como trabalhou para construir esta sólida empresa.

Sempre fiel ao exemplo de luta e amor à terra deixado pelo seu pai Aproniano (fundador da firma), Radir pode ser considerado um símbolo da capacidade e do dinamismo do empresário do Rio Grande do Norte.

A realidade é muito diferente da teoria no mundo dos negócios. As regras definidas nos compêndios seguem um ritmo às vezes completamente ao contrário, quando na prática.

Isto porque, ao se relacionar os homens bem sucedidos, o que se constata é uma variedade de métodos capaz de desorientar os teóricos, mas quase sempre concentrada num fator, este sim, realmente decisivo: o tino empresarial inato e no mais das vezes herdado.

Um técnico em economia, por exemplo, jamais aconselharia a um empresário incipiente que adotasse o sistema de mascates para desenvolver a sua firma de varejo de tecidos, pois sua opinião, obviamente, seria a de que fosse implantada uma estrutura moderna, uma fachada capaz de atrair a clientela, bons vendedores, etc.

No entanto, foi exatamente agindo como um mascate, percorrendo estradas poeirentas e esburacadas, agarrado às mercadorias numa carroceria nada confortável de cami-

nhão, que Radir Pereira de Araújo desenvolveu a firma que teve o seu pai Aproniano Pereira como fundador, e a transformou numa empresa próspera e dinâmica, com oito filiais e 12 representantes.

Aliás, a "A Sertaneja" tem outros exemplos nada ortodoxos. Para começar, sua estrutura solidificou-se através do relacionamento de homens que misturavam — indo de encontro ao preceito básico — amizade com negócios. E mais: foi exatamente a feliz união de negociantes com capital e amigos com vontade

de trabalhar a razão básica do sucesso de uma organização que, ao completar 60 anos, pode se orgulhar de, nascendo em Currais Novos, vencer na Capital, ramificar-se por outras cidades e ser uma das mais sólidas do Estado do Rio Grande do Norte.

O tranquilo empresário Radir Pereira de Araújo, aos 55 anos, é um homem que comanda realmente a sua firma, participa de todas as decisões, mas não é inflexível, nem absorvente, concordando plenamente em delegar poderes — comportamento que, de resto, herdou do pai, Aproniano Pereira. As poucas rugas do seu rosto ainda jovial não têm o traço da amargura, porque nunca teve tempo de se amargar na marca passo dos obstáculos: sempre os superou. Da mesma maneira que o velho Aproniano fazia.

O fato é que a maior parte das lembranças de Radir Pereira envolvem a pessoa do seu pai Aproniano — cuja figura, benignamente austera, o contempla de uma ampla moldura na sala do seu escritório. E como a figura de Aproniano está entrelaçada com a própria história de “A Sertaneja”, assim também como a de Radir, as três histórias — a de pai e filho e a da firma — são uma só.

E é uma história edificante.

A Sertaneja sempre uniu amizade e negócios e nunca se salu mal.

Ao lembrar a história da fundação de “A Sertaneja”, Radir Pereira menciona sempre a palavra “amigo” e “amizade”. Pois foi a amizade que o rico fazendeiro Ladislau Galvão dedicava a seu pai que possibilitou o surgimento da firma “Ladislau Galvão & Cia.”, em 1912, na Praça Cristo Rei, em Currais Novos, com um capital de 10 mil réis.

— O Cia. — diz Radir — era meu pai, Aproniano.

Aproniano tinha, então, 23 anos de idade.

— Mas o fazendeiro Ladislau, embora bem mais velho e em boa situação financeira, viu em meu pai um homem de muita capacidade comercial e decidiu ajudá-lo. Tanto que, na firma, ele entrou com o capital e meu pai com o trabalho.

Em setembro de 1912, com a aprovação de aditivo legal, a razão

RN-ECONÔMICO

social da firma já era “A Sertaneja”, de Ladislau Galvão & Cia.

Havia, ainda, um terceiro sócio: José Leônidas, filho de Ladislau. Oito anos depois, entravam mais dois sócios — Joventino Pereira e Francisco Leones Gomes de Assis.

Porque, àquela época, em Currais Novos, o núcleo de homens que trabalhava naquela casa da Praça Cristo Rei — hoje com o número 18 — vivia num ambiente fraterno. As decisões eram tomadas de comum acordo e os eventuais afastamentos não implicavam em rutura. Em 1921, Francisco deixava a sociedade, e em 1925 era a vez de José Leônidas. Em 1932, o patrono Ladislau Galvão, juntamente com Joventino, decidiam retirar-se, dando oportunidade a que Aproniano reorganizasse a estrutura social da firma, admitindo seus filhos Rodolfo e Rosildo como sócios e passando a razão social para “Aproniano Pereira & Filhos”.

Na retaguarda dos negócios, estava, já então, o pequeno Radir, com 12 anos de idade. Ajudava no que



APRONIANO PEREIRA, PAI DE RADIR, FOI O FUNDADOR DA ORGANIZAÇÃO QUE HOJE LIDERA O COMÉRCIO DE ELETRO DOMÉSTICOS DO RIO GRANDE DO NORTE

Balanco da casa Ladislau Galvão & Cia do anno de 1912

Fazendas	12 911 300	
Imuedas	476 000	
Dvidas	7 130 300	
Dinheiro	897 000	
	<u>21 414 600</u>	
Desconto de 18% nas fazendas		2 409 700
"		2 239 400
Deve a casa ao Sr. Olimpio F. & Cia		1 713 000
" " Sr. Galvão		1 000 000
Capital de entrada		<u>1 636 210</u>
Reserva da casa	5 052 500	
Estabelecimento caremario de C. Brog	50 000	
	<u>5 002 500</u>	
Currais Novos 12 de Março de 1913		
Ladislau Galvão & Cia		

O primeiro balanço de “A Sertaneja”

podia e se integrava, assim, no ambiente de entusiasmo e trabalho que se criava em função da personalidade do seu pai.

Em 1935, Rosildo vinha a falecer. Um ano depois, Rodolfo teve de se afastar da firma para estudar Direito no Recife.

Foi então que Radir Pereira entrou como sócio. Tinha 16 anos de idade.

— E não foi surpresa para mim — lembra Radir Pereira.

E explica:

— Eu já pressentia que toda a minha existência seria ligada ao comércio. As atividades de meu pai serviam como espelho para mim. Logo, era natural que o meu destino fosse o seu também, no aspecto da vida profissional.

O velho Aproniano percebia isso. Tanto que dois anos antes enviara Radir a Natal para um curso de contabilidade prática no Colégio Pedro II, ministrado pelo professor Severino Bezerra.

Durante o aprendizado em Natal, Radir já efetuava compras para a "A Sertaneja" de Currais Novos. Realizava as compras em Alves de Brito & Cia. e em João Galvão & Cia., os dois maiores atacadistas de Natal daquela época.

A concorrência era grande em Currais Novos. Então, Radir ia de caminhão vender nas fazendas.

Já como sócio da firma, Radir Pereira começou a desenvolver idéias próprias. Havia concorrência a enfrentar — Antônio Rafael & Cia., por exemplo — e somente a cidade de Currais Novos não bastava como mercado. Daí, passou a adotar o método do mascate. Arrumava as mercadorias num caminhão e, "como nem sempre havia lugar na boléia, enfrentava mesmo a carroçaria e saía pelas fazendas e sítios vendendo".

— Tudo era pago na safra. Não havia qualquer documento e todos os clientes cumpriam com suas obrigações.

Depois de 1940, Radir adquiriu uma camioneta e passou a efetuar sua ronda pelas fazendas e sítios com um pouco mais de conforto, embora ele mesmo dirigindo.

Enfim, transporte era, talvez, o grande obstáculo naquela época. Para adquirir mercadorias diretamente do Recife, o velho Aproniano tinha contrato com um "frotista" que usava um transporte lento, mas eficaz: o lombo de burro. Essa curiosa frota saía do Recife com mercadorias e levava vários dias para chegar até Currais Novos. Logo no início da firma, só havia trem para Natal.

Com a vulgarização do caminhão, João Cândido, o "frotista", aderiu ao motor. E continuou servindo à firma, passando depois o contrato para o seu sobrinho, Manoel Cândido.

A NOVA VISÃO

Em 1942, Radir Pereira foi servir ao Exército. Não apresentou-se em Natal.

— Eu percebia que era preciso sempre arejar a mente, conhecer coisas novas. Por isso preferi o Rio de Janeiro. Lá, fui servir no Regimento Sampaio — conta Radir Pereira.

E, realmente, no Rio de Janeiro teve oportunidade de enveredar por um aprendizado prático. Até então, além das fazendas e sítios de Currais Novos, conhecia apenas Natal, onde passara dois anos.

— Foi um salto grande. Mas eu não me perturbei.

E uma prova é que, no Rio de Janeiro, o jovem potiguar chegou a participar de vibrantes comícios na então União Nacional dos Estudantes, que fervilhava no choque de idéias entre democratas e simpatizantes de vários matizes das potências do Eixo.

— Eu residia num apartamento que dividia com um rapaz chamado William Arruda, na Rua Correia Dutra 19, vizinho à sede da UNE. Esse rapaz conseguiu me introduzir naquele meio, pois precisava de minha ajuda na sua campanha para a secretaria Geral da UNE. E eu me interessei por aquilo. Não perdia oportunidade para fazer discursos. Não experimentava qualquer timidez. — conta Radir.

E foi essa movimentação política estudantil que incutiu em Radir o germe da política. A palavra saía-lhe fácil e chegou a ganhar adeptos.

Daí, quando voltou para Currais Novos, em 1945, estava contaminado e com outro objetivo além do comércio: a política.

Comerciante e político, Radir nunca misturou política com negócios.

Todavia, a política de Radir nunca era misturada com os negócios.

— Sempre fui assim: política de um lado, negócios de outro.

Participou das primeiras campanhas eleitorais após a redemocratização em 1945, filiando-se à então União Democrática Nacional. De 54 a 58, exerceu mandatos de vereador. Mas, em 1957, começou a sonhar mais alto. Pensava na deputação, porém não encontrava o devido apoio dos seus partidários. A oportunidade surgiu quando, insurgindo-se contra um acordo prévio para a candidatura única de Vivaldo Pereira Sobrinho para a Prefeitura de Currais Novos, passou a apoiar ostensivamente a do Dr. Neófito Pinheiro Galvão. Passando para o ex-PTB, conseguiu eleger o seu candidato. Em 1958 dava o outro salto na caminhada política, elegendo-se deputado pela legenda trabalhista, ficando na Assembléia Legislativa até 1970.

Uma das máximas de Radir Pereira era não confundir negócios com política. Desde 1945 que, com a aposentadoria do pai, assumira os negócios da firma, já então com a razão social de "Radir Pereira & Cia." Em 1949, casava com a namorada de infância, Alda Ramalho Pereira.

— Nas épocas de campanha, eu me afastava um pouco da firma. Sempre costumava delegar poderes como meu pai, e os negócios caminhavam com facilidade.

Mas foi, por ironia, a política que fez surgir a expansão de "A Sertaneja" via Natal.

— Quando cheguei a Natal, em 1958, para exercer o meu primeiro mandato como Deputado Estadual, vi que me sobrava tempo e era preciso ocupá-lo de alguma maneira. Então, pensei em fundar uma filial da firma na Capital.

E foi assim que — em 23 de maio de 1959 — surgiu a primeira filial de "A Sertaneja" em Natal, na Rua Ulisses Caldas. Em 1966 surgia a do Alecrim — 30 de março — e em cinco de abril de 1971, a da Avenida Rio Branco.

A essa altura, os negócios da firma se haviam ampliado. Já não se limitavam a tecidos. Com a visão/intuição do empresário, que nenhum livro ou compêndio pode ensinar, Radir Pereira percebera que logo a energia de Paulo Afonso chegaria ao Seridó. E, mesmo quando as cidades do interior eram iluminadas apenas durante um pedaço de noite, ele começou a vender eletrodomésticos.

Em 1968, fundou "A Sertaneja Distribuidora de Automóveis Ltda.", em Currais Novos, firma que ficou como revendedora autorizada Volkswagen. E enveredando com a mesma confiança por esse novo ramo, fundava, em 1970, em Mossoró, a firma "Oeste Veículos Ltda", em sociedade com o Sr. Diran Ramos do Amaral. Dois anos depois, reconhecendo a capacidade de trabalho e o dinamismo do sócio, Radir cedeu-lhe a sua parte na empresa.

A incursão de Radir por um ramo de negócio que não era originalmente o seu, já ocorrera em outra ocasião. Assim, no início da década de 60 fundou em Currais Novos, juntamente com Joventino Pereira e Francisco de Assis Santos, a "Organização Telefônica de Currais Novos". A empresa foi encampada em 1974 pela TELERN.

Foi em 1970 que se deu o rompimento de Radir Pereira com a política para se dedicar exclusivamente aos negócios.

OS PARADOXOS

Bem sucedido, realizado em seus negócios, fiel à terra, Radir Pereira tem, paradoxalmente, o hobby de viajar, conhecer países.

— Minhas férias são dedicadas às viagens. Conheço vários países. Essas viagens, contudo, as aproveito para assimilar experiências, observar as novidades. O homem só pode aprender viajando muito.

Além das viagens, Radir gosta muito de futebol e, nos tempos de sua juventude em Currais Novos fôo um "meia direita de respeito, embora a oposição as vezes gostasse de dizer que eu jogava porque era dono do time".

E era o dono do time, o vibrante Humaitá Futebol Clube. Hoje, é um abecedista ferrenho — mas "não radical".

Do mesmo jeito como se iniciou, a "A Sertaneja" continua unindo amizade com negócios. Radir Pe-

ESTA EQUIPE DIRIGE COM RADIR OS NEGÓCIOS DE "A SERTANEJA"



Aldanira Ramalho Souto Barreto



Aldair Pereira de Araújo



Zildamir José Soares de Maria



Luciano Rodrigues Lúcio



Francisco Araújo

reira gosta de lembrar os bons serviços que empregados e posteriormente sócios prestaram e prestam à organização. Porque, com alguma frequência, empregados sempre se transformam em sócios na organização, tanto nos últimos anos como nos velhos tempos de "Ladislau Galvão & Cia."

Entre os que muito ajudaram e ajudam "A Sertaneja" a crescer estão, segundo lembra Radir Pereira, Nerival Araújo — ex-empregado e atualmente Diretor Superintendente, Celso Cruz, José Gregório de Medeiros e Luís Alberto Pereira de Medeiros, que durante vários anos, gerenciou as filiais de Natal.

Atualmente, da velha matriz da Praça "Cristo Rei" — ainda funciona no mesmo local, embora tenha o prédio recebido algumas adaptações — irradiaram-se oito filiais (uma, inclusive, na Paraíba) e 12 representantes. Estes, são uma espécie de super-vendedores de confiança, indicados em algumas cidades. Eles ganham uma comissão maior que o vendedor normal. Ficam, enfim, num meio termo entre super-vendedor e filial, sendo também uma inovação implantada por Radir Pereira visando à expansão dos negócios da firma.

A cúpula de "A Sertaneja", Radir Pereira & Cia., no momento, é

formada assim: **Radir Pereira** — Diretor-Presidente; **Zildamir José Soares de Maria** — Diretor Vice-Presidente; **Nerival Araújo** — Diretor-Superintendente; **Luciano Rodrigues Lúcio** — Diretor de Compras; **Francisco Araújo** — Diretor de Vendas; **Aldanira Ramalho Souto Barreto** — Diretora-Financeira; **Aldair Pereira de Araújo** — Diretora-Administrativa.

Nas filiais, os gerentes são: de Currais Novos — **Nerival Araújo**; de Mossoró — **José Ernaide da Cunha**; de Caicó — **Tarcisio Bezerra**; de Pau dos Ferros — **José Leite da Fonseca**; de Cuité (PB) — **Edilson Dantas**; de Natal (Rio Branco) — **Francisco Araújo**, **Rui Sales (Alecrim)** e **Zildamir José Soares (Ulisses Caldas)**.

Além dos amigos, Radir segue também a tendência do pai aproveitando a família, que tem por ele a mesma admiração. Tem quatro filhas e duas delas — **Aldanira Ramalho (economista)** e **Aldair Pereira (Administradora de empresa)** compõem o seu staff. Além delas, tem **Aldaniza** e a pequena **Alda**, esta com 12 anos.

Nas comemorações dos seus 60 anos (o aniversário é comemorado em setembro porque a transformação da razão social da firma para **Radir Pereira & Cia.** ocorreu em setembro de 1945) os planos de expansão de A Sertaneja continuam. Ela vai iniciar a construção do seu novo magazine com três andares (Loja de Departamentos) num pré-

dio que terá dez andares e que será explorado também como hotel.

Um empresário de sucesso tem, características próprias. Não obedece a nenhuma regra pre-estabele-

cida. No caso de **Radir Pereira**, essas características são simples: fidelidade aos amigos, perseverança no trabalho, amor à família e, sobretudo, muita confiança na sua terra e no seu povo. ○

MÓVEIS PARA 'ESCRITÓRIO



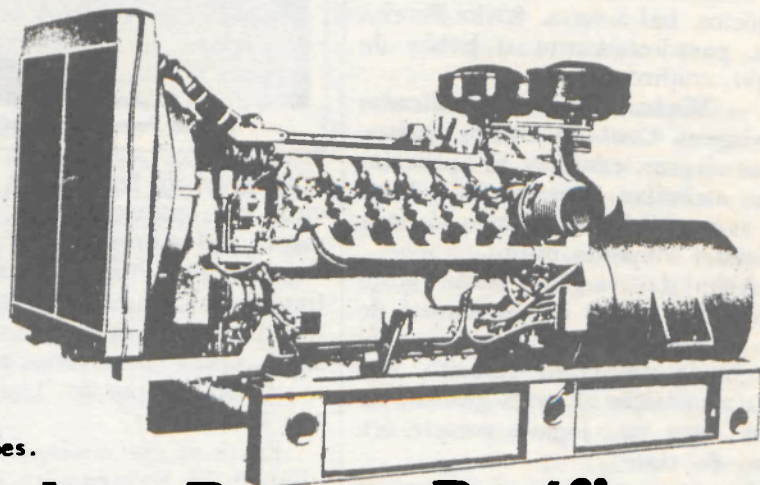
RECOMAPE

MATRIZ — Rua Dr. Barata, 242

FILIAL — Praça Augusto Severo, 91 Fones — 2-1467 e 2-1618

O MESMO VIGOR DE HÁ VINTE ANOS!

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



Cyro Cavalcanti Auto-Peças e Retífica

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

Cyrauto Peças e Retífica

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

Como salvar as Prefeituras da falência?

A realidade nacional mostrou que os 5% da alíquota do Fundo de Participação dos Municípios são insuficientes para as Prefeituras que, no início do Governo Revolucionário, contavam com um percentual de 10%. A concessão das cotas com base no número de habitantes de cada município provoca uma série de distorções que, no final, termina prejudicando as comunidades normalmente menos desprovidas de recursos. Discute-se, agora, uma fórmula de aumentar os recursos das prefeituras, hoje verdadeiramente incapazes de atender os interesses mínimos das coletividades municipais.

Os municípios brasileiros (e também os Estados) estão pretendendo ter aumentada (ou reconsiderada, com a extinção da vigência do Ato Complementar n.º 40) a sua cota no Fundo de Participação, fatia de verbas federais que cabe a cada comuna quando o bolo da arrecadação nacional é dividido, anualmente. Acostumados com o percentual de 10% dados por decisão do Governo Revolucionário, através do Presidente Castelo Branco, as Prefeituras se viram pouco depois recebendo apenas 5% da alíquota do FPM e ainda assim continuam hoje.

Ocorre, no entanto, que a realidade nacional atual é outra e os pequenos montantes que a Nação distribui a cada município, retirados de percentuais do Imposto de Rendas e Proventos e do Imposto Sobre Produtos Industrializados, já não chegam mais para a aplicação sequer nos setores que, obrigatoriamente, têm de ser observados, na prestação de contas.

A legislação que rege a concessão das cotas se baseia, antes de mais nada, no número de habitantes de cada município e aí começa uma série de discrepâncias naturais, que no fim dos contas somam mais problemas para os municípios pobremente aquinhoados.

A DIVISÃO POLITICA

O Brasil hoje tem 3 mil 953 municípios, dos quais 3.347 (85%) têm menos de 30.000 habitantes. Somente 11 possuem mais de 500 mil e o restante do quadro se estabelece assim: 80 entre 100 e 500 mil; 515 entre 30 e 100 mil. Um

município, por exemplo, que tem menos de 10 mil pessoas, principalmente nas regiões subdesenvolvidas, não consegue receita própria que alcance sequer o suficiente para as despesas com pessoal administrativo.

No Rio Grande do Norte, a questão do número de habitantes chega a ocasionar fatos pitorescos, como é o caso de Carnaúba dos Dantas, que de acordo com o Censo de 1970 (ainda observado para o rateio do Fundo de Participação feito pela Secretaria de Planejamento da Presidência da República) hoje ainda tem 4.500 habitantes, mesmo que

As cotas variam e são proporcionais ao número de habitantes do município e dependem do total dos impostos arrecadados em todo o território nacional.

na época da avaliação do IBGE já tivesse muito mais. Ocorreu que 1970 foi um ano de seca, no Nordeste, e na época em que os entrevistadores do Censo estiveram naquele município seridoense, cerca de 400 homens haviam saído de suas casas, para trabalhar em frentes de trabalho, em áreas de municípios vizinhos. Cerca de 50 famílias haviam debandado em busca do Sul do país, e, em consequência disto, Carnaúba dos Dantas viu diminuído em mais de mil o seu número de habitantes, enquanto municípios limítrofes e cidades do Sul do país

os tiveram incluídos em seus totais. Por causa disto, o prefeito *Paulo Medeiros* hoje recebe apenas cerca de Cr\$ 208 mil anuais do Fundo de Participação dos Municípios, para uma Prefeitura que de renda própria (e porque recolhe impostos da extração mineral de tantalita, estanho, berilo e scheelita) tem apenas uma média de Cr\$ 1 mil mensais, somando a mais Cr\$ 500 provenientes de feira livre, matacouro e licença pública.

PREFEITURAS SOBRECARRREGADAS

A reconsideração do Governo Federal quanto à alíquota do Fundo de Participação dos Municípios está fundamentada no próprio interesse do Presidente da República, que já enviou mensagem ao Congresso, propondo o crescimento gradativo do Fundo até 20% do Imposto sobre Produtos Industrializados e do Imposto de Renda, como antes do Ato Complementar n.º 40. Mas é a gradatividade desse crescimento que movimenta, hoje, as Assembléias Legislativas e o próprio Congresso (principalmente a Câmara Federal) porque as necessidades são prementes e somente um aumento de 50%, hoje, atenderia a programação que cada Prefeitura está obrigada a desenvolver, até para acompanhar o ritmo de crescimento do País.

No Rio Grande do Norte, o deputado *Dalton Cunha*, da Arena (líder do partido e do Governo na Assembléia Legislativa) tomou a si a tarefa de defender as reivindicações do Estado e dos seus municípios, para que seja restabelecida a alíquota

de 10% do Fundo de Participação. Em documento publicado no Diário Oficial de 14/04/75 ele estabelece um quadro das "crescentes responsabilidades e da contrapartida que se cobra dos municípios em obras, doações, auxílios e serviços que integram o contexto do crescimento brasileiro". Diz ele:

— "Quase sempre toda obra federal ou estadual exige uma contrapartida do Município. Se se vai construir um edifício, um prédio para uma escola pública, um ginásio estadual, uma delegacia de polícia, uma agência da receita federal, surge o clássico pedido de doação do terreno. Isto além da sobrecarga impressionante de atividades e obrigações que convergem para a Prefeitura, tais como obrigação de cadastramento do INCRA, do Serviço Militar, da Carteira do Trabalho. O município cede pessoal para o serviço eleitoral, atende postos da Fazenda Federal, colabora com os serviços policiais, inclusive fornecendo gasolina, pagando estadias e alimentação ou pondo viaturas à disposição. As prefeituras são obrigadas a investir em iluminação pública e água, sem retribuição por parte das empresas concessionárias. São constrangidas à doação de imóveis para o BNH, para os Correios e Telégrafos, para sedes do INPS, postos de saúde, para construção de sedes de estabelecimentos oficiais de crédito, para entidades paraestatais, etc.



Dalton Cunha: "É justo e oportuno o debate sobre o Fundo de Participação dos Municípios".

E lembra recente legislação federal, que restabelece o pagamento de subsídios a vereadores de cidades de menos de 100 mil habitantes,

prática que estava paralizada e que, voltando agora, vem constituir mais uma sobrecarga financeira para os municípios.

O QUE É FPM

O Fundo de Participação dos Municípios, numa definição simples,

O líder arenista Dalton Cunha tomou a si a tarefa de defender os interesses dos municípios e do Estado para que seja restabelecida a alíquota de 10% do Fundo de Participação.

pode-se dizer que é o rateio feito de determinadas percentagens de dois dos principais tributos federais, o IPI — Imposto sobre Produtos Industrializados — e o IRP — Imposto de Rendas e Proventos, entre os municípios brasileiros. Os cálculos percentuais são feitos na Secretaria de Planejamento da Presidência da República e os municípios só recebem as cotas de um ano, no ano seguinte, e assim mesmo mensalmente. Na Secretaria ficam retidos 2% do total que cabe a cada município, sendo depositados à conta do PASEP — para reverter em benefício do funcionalismo público de cada municipalidade. Do mesmo total, a União ainda fica com 0,8%.

Ao receber as suas cotas do FPM, as Prefeituras são obrigadas, de início, a aplicar pelo menos 20% do montante em Educação e 10% em Saúde — não querendo dizer que as despesas com essas duas atividades de restrinjam apenas a essas parcelas. Os 20% para Educação devem ser acrescidos, obrigatoriamente, de mais 20% na Receita Tributária do próprio Município, ou seja; de recursos próprios — o que já aumenta bastante a verba destinada ao ensino.

O dinheiro do Fundo vem diretamente para o Banco do Brasil, depositado em conta especial, em nome do município e imediatamente pago, a menos que haja comprovação de processos administrativos contra os prefeitos ou outras questões judiciais em curso contra as Prefeituras, o que praticamente não tem ocorrido no Rio Grande do Norte.

As cotas variam, evidentemente, porque se são proporcionais ao número de habitantes dos municípios, também dependem do total dos impostos arrecadados em todo o território nacional, e estes em alguns meses apresentam menor e noutros maior quantias.

Uma Prefeitura como a de Natal, que está na faixa dois da classificação dos municípios por habitantes (entre 100 e 500 mil) recebe uma média de Cr\$ 620 mil mensais, estando previsto para o ano de 1975 cerca de Cr\$ 7,6 milhões. Mas uma como a de Vila Flor tem apenas perto de Cr\$ 8 mil mensais, ou Cr\$ 96 mil anuais. Para um município que não tem renda própria, porque não tem indústria e vive de um comércio quase na base da primitiva troca de mercadorias entre os cidadãos, se trata de uma quantia que, no final das contas, mal vai chegar para as despesas administrativas.

O PROBLEMA DE CORRUPÇÃO

A malversação desses dinheiros, até mesmo em pequenas Prefeituras, ainda é um fato a corrigir e o Tribunal de Contas da União, que fiscaliza a aplicação do FPM, de acordo com os Arts. 25 e 35 das Resoluções 117 e 118 — diz que pelo menos 10% dos municípios brasileiros abusam de práticas irregulares e até criminosas, quando vão prestar contas. Quando é o caso de haver desvios, os responsáveis são citados para repor os recursos mal aplicados e os processos são encaminhados à Justiça comum, por intermédio da Procuradoria Geral da República.

A má aplicação dos dinheiros, no entanto, nem sempre é feita com intenções suspeitas, mas geralmente por inteiro desconhecimento de causa, tanto dos Prefeitos como dos seus auxiliares. É a velha história do despreparo para o desempenho de funções públicas, principalmente numa hora em que toda uma legislação planificada está sendo posta em prática. No Rio Grande do Norte, a Coordenadoria de Assistência aos Municípios, que tem como responsável o sr. Sales da Cunha, está partindo para a promoção de cursos de treinamento, dos quais participam funcionários de Prefeituras municipais, e onde são dadas aulas sobre Orçamento, Imposto de Circulação de Mercadorias, Fundo Rodoviário Nacional, Fundo de Participação dos Municípios, Controle Orçamentário, Execução e Elaboração de Or-

çamentos, Contabilidade Pública, Municipal, Elaboração de Planos de Aplicação e Respectiva Prestação de Contas, etc. O Tribunal de Contas do RN e o DER (no caso do Fundo Rodoviário) têm colaborado com a Coordenadoria e as aulas são orientadas pelo técnico *Roberto Teixeira*, da Secretaria de Interior e Justiça, do Estado. Diz *Sales da Cunha* que o primeiro curso, dado em Natal para municípios do Agreste, contou com a participação de trinta e duas Prefeituras. Um segundo curso estava programado para a primeira quinzena de junho, em Caicó, para 31 Prefeituras da região Seridó, e outro, para julho, em Mossoró, destinado às da região Oeste. Até o fim do ano, espera ele, todas as 150 Prefeituras municipais do Estado teriam funcionários ao par dessas informações básicas.

O VOLUME DE EXIGÊNCIAS

No ano de 1974, a Prefeitura Municipal do Natal foi aquinhoadada com Cr\$ 6.317.662,53 do Fundo de Participação. Como qualquer outra, ela teve que dividir essa quantia em duas partes iguais — 50% para despesas correntes e 50% para despesas de capital. Nas primeiras, estão incluídas as percentagens de 20% para Educação e 10% para Saúde e as de Capital, também de acordo com indicação legal, ela distribuiu entre: *Administração do Setor Público* (execução de atividades relativas à coordenação política e administrativa da Prefeitura com os outros municípios); *Educação* (manutenção do ensino de 1.º e 2.º graus e promoção de condições físicas adequadas para atendimento da Reforma do Ensino e funcionamento da Secretaria de Educação e Cultura); *Saúde e Saneamento* (Projetos e obras para construção de galerias pluviais); *Abastecimento* (manutenção e pleno funcionamento do abastecimento da cidade, inclusive com a recuperação e conservação de mercados, matadouros e áreas de feiras livres); *Transporte* (Pavimentação e recuperação de vias públicas, além da melhoria das principais artérias da cidade).

Para um município como Natal, pode ser fácil aplicar cada parcela do FPM na sua destinação específica, porque o que lhe chega é suficiente para, junto com outras receitas transferidas (como o Fundo Rodoviário Federal e a Taxa Rodoviária

Única) e com a tributação própria (Imposto Predial e Territorial Urbano, Imposto Sobre Serviços, taxas e emolumentos) e com o que entre da Dívida Ativa — movimentar uma até certo ponto substancial soma, acrescentada sempre com as verbas dos convênios com entidades diversas, notadamente o Banco do Nordeste do Brasil. Mas num município como Doutor Severiano, que recebe menos de Cr\$ 200 mil anuais do Fundo de Participação e não tem nenhuma renda própria (no máximo Cr\$ 100 mensais) é difícil seguir as determinações legais de destinar percentuais corretos para cada aplicação. Na área rural de Doutor Severiano, como na de qualquer outro, o imposto territorial, por exemplo, hoje pertence ao INCRA, mas porque tem uma pequena parcela nele, o Prefeito *José Fernandes Barros* põe uma viatura no campo, para cobrar o tributo a cada proprietário de terras, até mesmo para evitar que ele se desloque até a cidade de Pau dos Ferros, onde está localizada a mais próxima agência do Banco do Brasil e onde o imposto deve ser recolhido.

Corrupção é o grande problema e o Tribunal de Contas da União diz que pelo menos de 10% dos municípios abusam de práticas irregulares e até criminosas, quando vão prestar contas

Um município como Equador, no entanto, sofre menos que Doutor Severiano. Embora enquadrado na faixa dos que menos recebem do Fundo de Participação, ele tem uma florescente indústria de extração mineral (caulim) e de ICM pode contar com recolhimento de até Cr\$ 5 mil mensais, afora cerca de Cr\$ 300 da receita municipal. No entanto, o Prefeito *José Marcelino* reclama de um problema há muito existente e

ainda não resolvido: a evasão de boa parte da extração mineral para o Estado da Paraíba (como ocorre na zona Oeste, para o Estado do Ceará), onde é recolhido o ICM, que deixa de contar para os cofres do Estado e do seu município.

Com 22.000 habitantes, o município de Nova Cruz deve receber mais de Cr\$ 600 mil do FPM, em 1975 e o Prefeito *José Peixoto Ma-*

riano já sabe que vai aplicar esse dinheiro, a grosso modo, procurando atender as determinações da legislação, da seguinte maneira: 50% para investimentos (Despesas de Capital), 20% em Educação, 10% em Saúde, 5% na Agricultura (convênios com a Ancar-RN e outros) 15% em despesas de custeio, etc. O Fundo Rodoviário Nacional favorece Nova Cruz com uma média de Cr\$ 48 mil anuais e a renda interna chega a atingir Cr\$ 6 mil mensais, estando a Dívida Ativa em torno dos Cr\$ 55 mil, atualmente.

Para Carnaúba dos Dantas, a previsão de Cr\$ 208 mil para 1975, provenientes do FPM, não é somente pouco para as necessidades do Prefeito *Paulo Medeiros*. Ele amarga o fato de não receber em torno de Cr\$ 350 mil, por causa da má contagem dos habitantes do seu município no Censo de 1970. A sua renda municipal é parca, mesmo para um município hoje com mais de 5 mil habitantes: no máximo Cr\$ 500 mensais. Mas mesmo assim Carnaúba dos Dantas tem hoje um Ginásio com 240 alunos, mantido exclusivamente pela Prefeitura, além de um Posto Médico com ambulatório que atende diariamente, havendo atendimento médico duas vezes por semana. O município é um dos poucos do Estado que dentro de pouco tempo terá completamente erradicado o analfabetismo. Diz *Paulo Medeiros* que “usando todos os meios”, está alfabetizando 300 dos 450 analfabetos que existiam no município e os últimos entrarão na escola antes do final do ano.

CORREÇÃO NECESSÁRIA

O quadro das necessidades e do pouco dinheiro é generalizado. Está flagrante em todo o país, mas se existe em municípios de regiões mais industrializadas, que dizer dos que estão encravados no ainda subdesenvolvido Nordeste?

O deputado *Dalton Cunha* é mais do que coerente com essa situação, quando diz que “é justo e oportuno o debate sobre o Fundo de Participação dos Municípios e a tomada de posição de forças políticas, em redor da matéria, para que ela seja transformada em realidade no menor espaço de tempo possível”.

No seu requerimento à presidência da Assembléia Legislativa do Rio Grande do Norte, ele asseverava:

— “O próprio II PND (Plano Nacional de Desenvolvimento) res-

salta que serão aperfeiçoadas os critérios de distribuição e de aplicação dos Fundo de Participação e Fundo Especial, de modo a acentuar o seu caráter regionalmente distributivo e orientar a sua aplicação para os setores prioritários, elevando a eficiência geral do setor público, tudo isto tendo em vista a necessidade de fortalecer as comunidades nacionais”.

E argumenta que, em verdade, o Governo Federal está atento ao problema, propiciando a distribuição de renda em forma de investimentos que o Poder Público efetua em energia elétrica, saneamento básico, educação, abastecimento e outros serviços que envolvem o interesse das camadas mais amplas da população. E acentua:

— “Mas o que se deseja agora, para aperfeiçoar o sistema e integrar o município na tarefa comum, é a efetiva distribuição regional da renda, de maneira justa e equânime, em todo país. O sucesso da política econômico-financeira da Revolução já permite que seja restituído aos municípios, como foi devolvido aos vereadores o subsídio, a sua conquista maior, o seu direito mais legítimo, de participar no percentual mais alto e mais justo da receita nacional, para a formação de sua receita e o cumprimento das obrigações mínimas e essenciais à sua sobrevivência”.

ACÇÕES COMPRA E VENDA



SERVECRED

corretora de títulos e valores mobiliários

Av. Floriano Peixoto, 559 — Tels.: 2 4249 — 2-2262

NATAL — RIO GRANDE DO NORTE

Ltda



*Música é
tranquilidade em todos
os ambientes.*

UNO-SOM

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

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



2-0706

O TELEFONE DA REVISTA RN—ECONÔMICO

Você pode utilizá-lo para solicitar assinatura ou para reservar espaço para o anúncio de sua empresa.

SURUBAJÁ

a falta das comportas destrói uma Região

Quando as comportas de Surubajá funcionavam, impedindo a invasão dos vales úmidos pela água do mar, a região de Nízia Floresta era conhecida como o cinturão verde de Natal e abastecia a cidade com frutas e verduras. Hoje, a sua produção agrícola é irrisória e quase nula.

Num Estado que importa 70% do que consome (falando-se em artigos de primeira necessidade, da farinha de mandioca ao arroz, do milho ao feijão, da carne ao leite, do açúcar aos legumes) o aproveitamento de áreas improdutivas deveria ser, obviamente, uma preocupação primordial, da parte dos poderes competentes. Principalmente um Estado, como o nosso, sujeito às variações climáticas que ocorrem não somente em função da improbabilidade das estações parcialmente marcadas por chuvas ou estiagens; mas onde a distribuição natural de inverno ou seca acontece também de região a região, ou seja: quando o inverno ataca no Seridó, esse fato não significa que esteja chovendo também no Agreste. E porque essas regiões são produtoras de diferentes culturas de subsistência, a boa safra de um produto não quer dizer que vai haver condições de abastecimento, pois faltará o suporte da área prejudicada.

O Rio Grande do Norte está cheio — como todos os Estados do Nordeste — de vales úmidos e secos, a grande maioria inaproveitada. Ou quando menos transformada em polos de discórdia, entre os próprios agricultores, proprietários de terras, com interesses diversos dentro da mesma área. Um exemplo típico: a Comporta de Surubajá, na chamada Região Trairi, construída em 1972 pelo DNOS (Departamento Nacional de Obras de Saneamento) para regular o curso do rio Trairi e de seus afluen-



Estélio Ferreira: "As áreas de vales úmidos do Rio Grande do Norte são sub-utilizadas, incultas e improdutivas"

tes, evitando a miscigenação das águas doces com as águas do mar e possibilitando a preparação de terrenos próprios para o cultivo de culturas de subsistência e até de cana de açúcar.

A bateria de comportas automáticas levantadas pelo DNOS (por volta de 1972, depois da drenagem do Vale do Trairi) cumpriu suas finalidades até o rigoroso inverno de 1974, quando não ela, mas a barragem de piçarro construída ao lado, foi levada de roldão pelas grandes cheias do rio. A partir daí, a Comporta ficou sem finalidade, pois pelo rombo aberto na barragem, as águas do mar estão penetrando na área, indo aumentar o volume das lagoas da região de Nízia Floresta, notadamente Papari e Papeba.

E é justamente aí que está o xis do problema, diz o engenheiro Geraldo Pinho Pessoa, chefe da residência do DNOS no Rio Grande do Norte. Ou seja: a própria construção da Comporta gerou na época um problema social, embora significasse uma medida preliminar para a solução do problema do abastecimento de gêneros de primeira necessidade tanto para a região como (principalmente) para a capital. Acontece que parte da população da região de Nízia Floresta vive da pesca do peixe ou da captura do camarão, que proliferam nas lagoas. Com as comportas em funcionamento, as águas das lagoas baixam consideravelmente e o pescado escasseia. No entanto, o restante das terras, salinizado pela entrada da água do mar, fica improdutivo, não se dando para as culturas de frutas, legumes, hortaliças, verduras e até do capim que engorda o gado leiteiro. Resultado: a região de Nízia Floresta, chamada anteriormente o Cinturão Verde de Natal, hoje apresenta uma produção irrisória ou quase nula, para suprir a capital.

A entrada das águas das marés altas prejudica também o Vale de Santo Alberto, que não pode ser drenado — se fosse o caso de se programar algo desta natureza — pois a entrada é contínua. E uma superfície de mais de 1.300 hectares está prejudicada em mais de dois terços, sem poder ser agricultada, principalmente com o plantio de cana.

UM GRANDE PREJUÍZO PARA TODOS

O agrônomo Estélio Ferreira é um dos maiores defensores de uma medida concreta, para a região dos Vales do Trairí, de Santo Alberto, Araraí, Mipibú e Baldum — a extensa área que é prejudicada pela salga das águas das marés, através do canal aberto com o rompimento da barragem ao lado da Comporta de Surubajá.

Ele diz que pouco mais de 250 hectares, no Vale de Santo Alberto, por exemplo, está cultivado, e assim mesmo de maneira irracional. Lembra também que, no tempo em que a bateria de comportas do DNOS funcionou, o município de Nízia Floresta era um pleno fornecedor de diversos artigos de que Natal necessita para consumo diário, do leite às hortaliças. E lamenta que as terras daquela área, excelentes para o cultivo de cana de açúcar, estejam inaproveitadas.

Tomando por base 1.000 hectares dessas terras, que poderiam ser aproveitados com plantio de cana,

Estélio Ferreira pondera que cada hectare produz 100 toneladas de cana. Cada tonelada do produto, vendida a preço deste ano . . . (Cr\$ 110,00) representaria uma renda bruta de Cr\$ 11.000.000,00. Dessa importância, o Estado auferiria, de ICM, mais de Cr\$ 1.760.000,00 — calculando-se a alíquota na base de 16% (quando na verdade é 16,4%). Retirados 20% para o proprietário das terras (Cr\$ 2.200.000,00) essa área plantada representaria um lucro de Cr\$ 7.040.000,00. Desde que, obviamente, não houvesse a salinização do terreno e fosse possível o plantio.

— “Mas essa alternativa está relegada ao esquecimento” — diz ele — “e nem se considera, por exemplo, que essas terras ficam próximas à Usina Estivas, que tem carência de matéria prima, isto sem se falar na utilização de mão-de-obra disponível na área”.

PESCADORES VERSUS AGRICULTORES

Em 1974 o próprio DNOS tinha recursos para reconstruir o aterro, mas houve interferências diversas, acionando movimentos contrários à ação do órgão. Hoje, diz o engenheiro Geraldo Pinho Pessoa, o problema está na área federal, onde

têm chegado reivindicações tanto de pessoas que defendem os pescadores quanto dos que defendem os agricultores. E o conserto da barragem vai sendo retardado, enquanto a salga progressiva de áreas excelentes para a agropecuária, se torna um fato cada dia mais patente.

O governo do Estado precisa adotar medidas visando a urgente restauração da comporta de Surubajá e encontrar meio de resolver a pendência entre agricultores e pescadores.

Uma solução, diz Estélio Ferreira, não poderá ser encontrada, certamente, sem que se evidencie aquele princípio tão conhecido, de que “toda mudança gera um impacto”, ou seja: é natural que advenha o drama social dos pescadores, como existiu o do pessoal das salinas, quando houve a mecanização da extração salineira de Macau. Então, é se procurar solucionar também o problema consequente.

Recorda-se, inclusive, que quando a questão começou a tomar vulto, quando a salga das terras era um fato irreversível e a reconstrução da barragem uma medida que o DNOS não podia tomar, sem reacender o problema social, o então Governador Cortez Pereira chegou a nomear uma comissão para estudar uma solução para o caso. Seria, de princípio, a transferência dos pescadores para as proximidades da Lagoa de Guaraíras, onde ficariam fixados em agrovilas. A idéia, no entanto, ficou nos levantamentos que a comissão efetivou.

— “Temos que pensar seriamente no aproveitamento dessas terras” — diz Estélio Ferreira — “principalmente agora, quando as regiões litorâneas e agreste estão vivendo um período de estiagem, com graves reflexos para toda a economia do Estado”.

E acentua:

— “É importantíssima a ação do Governo Estadual, visando a restauração da Comporta de Surubajá, ao mesmo tempo em que deverá tomar medidas que resolvam a pendência dos pescadores com os agricultores”.

A quanto anda o rendimento do seu pessoal?



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

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

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

Lembre-se: PESSOAL CAPACITADO E O MELHOR INVESTIMENTO.



SENAC

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

ILNASA

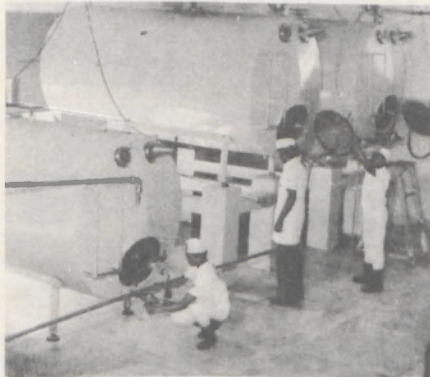
Os erros pertencem ao passado

Dar a César o que é de César, expressão milenar ainda incorporada ao linguajar dos tempos hodiernos, mais uma vez está provando que, longe de ser apenas uma frase espirituosa, quando levada ao pé da letra, ela pode realizar mudanças no mundo dos negócios e, através de uma unidade de pensamento, de trabalho e de ação, reduzir débitos no valor global de um milhão e duzentos mil cruzeiros para 170 mil, além de aumentar em mais de 50% a produção de uma empresa que só agora, após seis anos de implantação e funcionamento pode se considerar "sanada economicamente". E essa mudança foi iniciada em fevereiro de 1974, quando a CLAN — Cooperativa de Laticínio de Natal — assumiu o controle acionários da ILNASA, através de uma tomada de consciência dos produtores leiteiros de que "o que é seu a seu dono".

Implantada pelo grupo Codern em 1965, através do 34/18 da SUDENE, com produção projetada para 20 mil litros diários, a ILNASA só começou a funcionar como usina de pasteurização de leite em julho de 69. Talvez por inabilidade dos seus dirigentes, aliada à timidez natural dos produtores de leite, embora a bacia leiteira existente na época fosse suficiente para o consumo da cidade, a empresa não conseguiu atingir os objetivos a que se propunha.

TENTATIVA

Em 1971, o Governo Estadual, sensibilizado com a situação crítica do suprimento à população, e a par do fracionamento da bacia leiteira, numa verdadeira "tomada de consciência", resolveu adquirir o controle acionário da ILNASA (565 mil ações nominativas, com direito a voto tornando-se acionista majoritário, posição que lhe deu poderes para colocar pessoal técnico de sua fiança na gerência dos destinos da usina de pasteurização. Apesar da boa vontade em "acertar o pas-



Diretores e empregados da ILNASA festejaram com missa e churrasco os sucessos do 1o. ano de administração da CLAN na ILNASA

so", a tentativa rolou por debaixo da ponte da árida bacia leiteira abastecedora da Empresa e os produtos, analisando as duas administrações anteriores, conscientizaram-se de que elas haviam falhado justamente pela participação de pessoas não inteiramente identificadas com os problemas do meio rural e resolveram fundar a CLAN — Cooperativa de Laticínios de Natal. Era 1973.

O DESAFIO

A CLAN, tendo à frente Nilton Pessoa de Paula, um dos maiores produtores (1.500 litros/dia) resolveu enfrentar o saldo negativo de cinco anos da existência da ILNASA e adquirir do Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte suas 565 mil ações e do

BANDERN 471 mil e 200, passando a ser majoritária na administração da Empresa. A transação foi realizada com a compra das ações ao preço unitário de um cruzeiro, com pagamento estipulado para 24 meses, com carência de 60 dias. O esquema imaginado pelos associados da CLAN para o pagamento do débito está sendo posto em prática com resultados excelentes, segundo Vinício Garcia Freire, Presidente da empresa, 31 anos como produtor leiteiro no Estado, e Silvério Cerveira, Diretor-Financeiro. Os recursos estão sendo obtidos através do desconto diário, da ordem de 10 centavos de cada litro de leite produzido pelos 176 associados da CLAN.

Realizada a transação, a CLAN colocou em prática os planos acumulados na cabeça de cada produ-

INDÚSTRIA DE LATICÍNIOS DE NATAL S. A.

Estrada Natal/Macaíba, Km 0, Caixa Postal n.º 634
CGC - 08.403.107/0001

RELATÓRIO DA DIRETORIA

Senhores Acionistas:

Apresentamos a V. Sas. a documentação relativa ao Balanço e Demonstração da conta "Lucros e Perdas", do exercício encerrado em 30.06.75, para exame e aprovação, de acordo com exigências legais e estatutárias.

Registramos com satisfação que a empresa pela primeira vez, em toda a sua existência, apresentou resultado superavitário, considerando que os lucros apurados anteriormente foram absorvidos na amortização de saldos negativos inscritos no grupo de contas pendentes. No balanço aro-

ra encerrado foram eliminados os prejuízos acumulados, bem como o saldo de Cr\$ 897.180,17 contabilizado na conta "Despesas de Implantação".

No decorrer do exercício conseguiu-se sanear financeiramente a empresa, sem es-tancamento nas inversões necessárias ao seu reequipamento. De julho-74 a junho-75 investimos mais de Cr\$ 600.000,00, com recursos próprios, ampliando ou modernizando equipamentos, em benefício principal-mente dos setores de pasteurização, em-pacotamento e armazenamento do leite, assim como no fabrico de manteiga, elevando substancialmente a capacidade instalada.

Na área administrativa também houve me-lhoria de ordem geral, com aquisição de máquinas diversas, inclusive de mecaniza-ção da Contabilidade.

Todas as obrigações da sociedade estão sendo atendidas com pontualidade, inclusive os empréstimos contraidos no Banco do Nordeste do Brasil S/A desde 1968, em moeda nacional e estrangeira, cujas presta-ções se encontravam com grande atraso de pagamento, acumulando variações cam-biais, juros e correção monetária. Até o fi-nal do corrente ano será o débito junto àquele Banco, encerrado.

Apresentamos a seguir, um quadro comparativo dos três últimos balanços, para melhor interpretação da nossa atual situação.

Natal RN, 30 de junho de 1975.

VINICIO GARCIA FREIRE
Diretor Presidente

SILVÉRIO CERVEIRA
Diretor Financeiro

ROBERTO FREITAS LAMAS
Diretor de Produção

BALANÇO PATRIMONIAL EM 30 DE JUNHO DE 1975

ATIVO			PASSIVO		
I — DISPONÍVEL		161.322,78	I — NÃO EXIGÍVEL		2.953.456,08
Caixa	42.485,47		Capital	2.185.137,00	
Bancos	118.837,31		Provisão p/ Dev. Duvidosos	9.575,49	
II — REALIZÁVEL		468.397,35	Provisão p/ Depreciações	333.369,46	
a) — A CURTO PRAZO	455.059,22		Lucros Suspensos	258.590,51	
Contas a Receber	319.183,06		Reserva Legal	13.610,03	
Almoxarifado	73.347,01		Correção Monet. Depreciações	153.153,59	
Produtos Acabados	31.598,15		II — EXIGÍVEL		583.533,84
Adiantamentos	30.930,00		a) — A CURTO PRAZO	393.033,87	
b) — A LONGO PRAZO	13.339,13		Fornecedores	262.203,95	
ORTN	359,60		Duplicatas a Pagar	95.360,25	
III — IMOBILIZADO	12.999,53	2.887.269,79	Obrigações a Pagar	35.442,57	
a) — TÉCNICO	2.870.527,28		b) — A LONGO PRAZO	27,00	
Bens Móveis Valor Original	1.520.436,71		BNB — Empréstimo Industrial	170.489,97	
Bens Móveis Valor Corrigido	583.124,36		III — COMPENSAÇÃO		304.701,66
Bens Imóveis Valor Original	314.929,98		Contas Compensadas	304.701,66	
Bens Imóveis Valor Corrigido	452.034,23				
b) — FINANCEIRO	16.742,51				
Cauções	1.310,95				
BNB — Ordem SUDENE	237,00				
Obrigações da Eletrobrás	15.194,56	304.701,66			
IV — COMPENSAÇÃO					
Contas Compensadas	304.701,66				
		3.821.691,58			3.821.691,58

VINICIO GARCIA FREIRE
Diretor Presidente

SILVÉRIO CERVEIRA
Diretor Financeiro

ROBERTO FREITAS LAMAS
Diretor de Produção

ZILA DANTAS DE MACEDO
Contador - CRN - RN - 1923

DEMONSTRAÇÃO DA CONTA LUCROS & PERDAS EM 30 DE JUNHO DE 1975

DÉBITO		CRÉDITO	
Produtos c/ Custo	9.718.450,81	Vendas dos Produtos	11.191.696,41
Despesas Administrativas	238.555,89	Receitas Diversas	79.484,95
Despesas c/ Pessoal	273.897,40		
Despesas Tributárias	77.929,74		
Despesas c/ Venda	209.129,55		
Despesas Financeiras	37.502,37		
Despesas Eventuais	119.880,38		
Despesas de Implantação	175.245,13		
Provisão p/ Devedores Duvidosos	9.575,49		
Depreciações	138.814,06		
Reserva Legal	13.610,03		
Lucros Suspensos	258.590,51		
TOTAL	11.271.181,36	TOTAL	11.271.181,36

VINICIO GARCIA FREIRE
Diretor Presidente

SILVÉRIO CERVEIRA
Diretor Financeiro

ROBERTO FREITAS LAMAS
Diretor de Produção

ZILA DANTAS DE MACEDO
Contador - CRN - RN - 1923

ATIVO	BALANÇOS PATRIMONIAIS			COEFICIENTES COMPARATIVOS		VARIACÃO TOTAL
	EM 30.06.73	EM 30.06.74	EM 30.06.75	EM 1974	EM 1975	
I — DISPONÍVEL	187.016,77	244.311,94	161.322,78	86,2	66,0	(-) 13,74
Caixa	10.829,76	1.164,25	42.485,47	(-) 89,35	3.549,17	288,71
Banco e Movimento	176.087,01	243.147,69	118.837,31	38,08		(-) 32,51



	564.543,73	320.945,06	455.058,22	(-) 43,15	(-) 18,33
II — REALIZÁVEL A CURTO PRAZO	230.100,84	105.586,34	319.183,06	202,30	38,71
Contas a Receber	74.804,64	183.291,32	73.347,01	145,03	(-) 01,95
Devedores Diversos	1.041,00	—	—	—	—
Adiantamentos	9.691,89	—	30.930,00	—	—
Produtos Acabados	4.683,50	31.893,40	31.598,15	580,87	(-) 00,93
Bancos c/ Vinculada	239.000,00	—	—	—	—
Matéria Prima	5.222,08	174,00	—	03,33	—
III — REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	13.339,13	13.339,13	13.239,13	—	—
Obrigações Reajustáveis Tesouro Nacional	339,60	339,60	339,60	—	—
FGTS — Empregados não Optantes	12.999,53	12.999,53	12.999,53	—	—
IV — IMOBILIZADO TÉCNICO	2.015.784,31	1.963.118,99	2.870.527,28	02,61	42,40
Bens Móveis Valor Original	997.335,28	951.028,84	1.520.438,71	05,98	69,44
Bens Móveis Valor Corrigido	—	—	583.124,36	—	—
Bens Imóveis Valor Original	287.429,98	314.929,98	314.929,98	09,57	—
Bens Imóveis Valor Corrigido	—	—	452.034,23	—	09,57
Estudos e Projetos	32.000,00	—	—	—	—
Despesas de Implantações	799.019,07	697.160,17	—	(-) 12,75	—
V — IMOBILIZADO FINANCEIRO	49.749,41	73.278,14	16.742,51	47,29	(-) 77,15
Cauções	1.166,15	1.166,15	1.310,58	—	12,38
BNB — Despesas Ordem da SUDENE	237,00	237,00	—	—	—
Obrigações da Eletrobrás	48.346,26	71.874,99	15.194,58	48,67	(-) 78,86
VI — PENDENTE	456.874,45	490.108,96	—	07,27	—
Prejuízos a Amortizar	450.112,45	360.089,96	—	20,00	—
Despesas a Apropriar	6.762,00	2.903,00	—	(-) 57,07	—
VII — COMPENSAÇÃO	1.136.574,29	1.141.645,08	304.701,66	00,45	(-) 73,31
TOTAL	4.423.882,09	4.246.747,30	3.821.691,58	(-) 04,00	(-) 10,01

PASSIVO	BALANÇOS PATRIMONIAIS			COEFICIENTES COMPARATIVOS		VARIACÃO TOTAL
	EM 30.06.73	EM 30.06.74	EM 30.06.75	EM 1974	EM 1975	
I — NÃO EXIGÍVEL	1.637.035,65	1.903.384,37	2.953.458,08	16,27	55,17	80,41
Capital Social	1.492.982,00	1.678.287,00	2.185.137,00	12,28	30,36	48,36
Fundo p/Devedores Duvidosos	6.934,00	9.045,72	9.575,49	30,45	05,86	39,09
Fundo de Depreciação	137.119,65	218.051,65	333.388,46	59,02	52,89	143,14
Lucros Suspensos	—	—	258.590,51	—	—	—
Reserva Legal	—	—	13.610,03	—	—	—
Correção Monetária das Depreciações	—	—	153.153,59	—	—	—
II — EXIGÍVEL A CURTO PRAZO	512.348,05	217.654,82	393.033,87	(-) 57,52	80,58	(-) 23,29
Fornecedores	252.706,57	128.422,16	262.203,95	(-) 49,18	104,17	03,76
Duplicatas à Pagar	64.460,85	37.316,94	95.360,35	(-) 42,11	155,54	47,94
Obrigações à Pagar	64.457,85	33.767,72	35.442,57	(-) 47,61	04,96	(-) 45,01
Credores Diversos	8.718,98	18.148,00	27,00	119,59	(-) 99,86	(-) 99,69
Honorários da Diretoria à Pagar	2,80	—	—	—	—	—
Títulos Descontados	122.000,00	—	—	—	—	—
III — EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	1.137.924,10	994.083,03	170.499,07	(-) 13,52	(-) 82,67	(-) 85,02
Empréstimo Industrial	1.137.924,10	994.083,03	170.499,07	(-) 13,52	(-) 82,67	(-) 85,02
IV — COMPENSAÇÃO	1.136.574,29	1.141.645,08	304.701,66	00,45	(-) 73,31	(-) 73,19
TOTAL	4.423.882,09	4.246.747,30	3.821.691,58	(-) 04,00	(-) 10,01	(-) 13,61

DÉBITO	DEMONSTRAÇÃO DA CONTA LUCROS & PERDAS			COEFICIENTES COMPARATIVOS		VARIACÃO TOTAL %
	EM 30.06.73	EM 30.06.74	EM 30.06.75	EM 1974	EM 1975	
Despesas c/ Custo	4.555.809,33	5.578.555,81	9.718.450,81	22,45	74,21	113,32
Despesas Administrativas	104.922,30	118.498,10	238.555,89	12,94	101,32	127,36
Despesas c/ Pessoal	181.665,33	189.639,82	273.897,40	04,39	44,43	50,77
Despesas Tributárias	37.865,39	80.623,87	77.929,74	112,82	(-) 03,34	105,81
Despesas c/ Vendas	7.908,39	7.214,96	7.908,39	(-) 08,77	2.898,55	2.544,40
Despesas Financeiras	128.848,93	15.287,28	37.502,37	(-) 89,14	145,32	(-) 70,88
Despesas c/ Manutenção de Veículos	22.990,34	17.498,20	—	(-) 23,86	—	—
Despesas Eventuais	52.277,73	596.869,91	119.890,38	1.041,73	(-) 79,92	129,31
Despesas de Implantação	—	—	175.245,13	—	—	—
Fundo p/ Devedores Duvidosos	6.934,00	3.167,59	9.575,49	(-) 54,32	202,30	38,09
Fundo de Depreciação	54.157,00	90.285,12	138.814,06	66,67	57,78	156,32
Resultado do Exercício	28.338,20	1.161,55	—	(-) 65,90	—	—
Lucros Suspensos	—	—	258.590,51	—	—	—
Reserva Legal	—	—	13.610,03	—	—	—
TOTAL	5.181.707,96	6.696.782,34	11.271.181,38	29,28	68,26	117,52

CRÉDITO	DEMONSTRAÇÃO DA CONTA LUCROS & PERDAS			COEFICIENTES COMPARATIVOS		VARIACÃO TOTAL
	EM 30.06.73	EM 30.06.74	EM 30.06.75	EM 1974	EM 1975	
Venda dos Produtos	5.171.898,06	6.632.485,66	11.191.686,41	28,24	68,74	116,39
Receitas Diversas	7.486,04	26.529,82	79.484,95	254,39	189,61	891,78
Mercadorias — Lucros do Exercício	—	39.786,86	—	—	—	—
Fundo p/ Devedores Duvidosos — Reversão	2.322,86	—	—	—	—	—
TOTAL	5.181.707,96	6.696.782,34	11.271.181,36	28,28	68,26	117,52

PARECER DO CONSELHO FISCAL

Senhores Acionistas:

Os membros do Conselho Fiscal da Indústria de Laticínios de Natal S. A. — ILNASHA, no uso legal das atribuições que lhes foram conferidas pela A. G. O. de 28 de setembro de 1974, e ainda de acordo com o Item III, do Art. 127, do Decreto-Lei

n.º 2627, de 28 de setembro de 1940, vêm mui respeitosamente e em consonância com as atribuições supra citadas, emitir o seu parecer a respeito das operações realizadas no exercício findo em 30 de junho de 1974, declarando após exame detalhado e minucioso dos documentos que lhes foram apresentados, que todas as operações realizadas

no exercício findo, devem ser aprovadas pelos senhores acionistas, em virtude dos mesmos apresentarem a mais perfeita exatidão.

Natal-RN, 30 de junho de 1975.

CONSELHEIROS

JOSÉ RESENDE FILHO

TAMIRES MIRANDA

LUIZ GONZAGA MEIRA BEZERRA

tor, que, agora reunidos, sentem-se fortalecidos a julgar pelo apoio conseguido de diversos órgãos da esfera federal — INCRA, DEMA PLAMAN e estadual — ANCAR e Secretaria de Agricultura — a partir dos estudos realizados por esses órgãos quando da passagem do controle acionário do Governo Estadual para a Cooperativa de Laticínios de Natal, estudos esses que concorreram para que o problema fosse equacionado racionalmente.

AS CONQUISTAS

Assim é que os produtores já conseguiram, através do INCRA, e do Projeto Integrado de Desenvolvimento Cooperativista — PIDCOOP, realizar o cadastramento de todos os produtores leiteiros de Natal e das principais cidades do Estado, além de uma assistência profilática dentro da própria ILNASA, com a presença do médico-veterinário, colocado à disposição dos associados da CLAN. Outra conquista da nova administração, de vital importância, acrescenta Silvério Cerveira, foi a construção de um armazém para fornecimento direto ao produtor de insumos — vacinas inclusive — particularmente do farelo de trigo, vendido no comércio local ao preço de Cr\$ 30,00 o saco e, pela CLAN, custando apenas 15 cruzeiros, com redução de 50% através de cotas controladas pela SUNAB, extinguindo assim, as distorções ocorridas anteriormente pela alta de preços no mercado varejista.

Mas o conjunto de medidas saneadoras na economia da ILNASA, posto em prática pela CLAN, inclui, também, investimentos na área de maquinaria e, de fevereiro de 74 até hoje, a empresa vem se aparelhando convenientemente para oferecer o melhor ao consumidor natalense. Ano passado, uma batedeira de manteiga, com capacidade para 600 quilos horários, uma empacotadeira com capacidade para 2.500 unidades/hora, um tanque para depósito de 10 mil litros, com temperatura regulável e um armazém para depósito de insumos, foram instalados na ILNASA, totalizando investimentos da ordem de 600 mil cruzeiros, além de fardamento total para os seus funcionários, tendo em vista uma melhor higienização no trato com o leite que abastece a cidade: luvas, botas e uniformes brancos para os que lidam diretamente com a matéria

prima, e azuis para os que trabalham nos escritórios, culminando com a esterilização (a seco) dos latões de leite enviados pelos produtores da CLAN, hermeticamente fechados após a esterilização, numa ofensiva contra as possíveis bactérias que possam neles infiltrar-se.

Mas, na corrida contra o tempo, os diretores da CLAN e da ILNASA estrategicamente, já ousam vãos maiores, baseados na organização que permite, hoje, através de uma auditoria instalada dentro da própria empresa, saber o custo diário da produção, bem como, no horizonte novo que se abriu ao término do balanço realizado em apenas seis meses — julho a dezembro 74 — da nova administração, onde verificou-se um lucro — pela primeira vez a Empresa mostrou-se viável — de Cr\$ 432.047,07. Até o final deste ano a ILNASA estará

**Nas mãos dos
produtores de leite,
a ILNASA dá passos
largos rumo a
um futuro melhor**

produzindo queijos (diversos tipos) e iogurte, já tendo adquirido para o acondicionamento deste último produto, 100 mil embalagens, que já estão em processo de esterilização. Quanto ao abastecimento, a ILNASA produz diariamente 17 mil litros de leite e se essa quantidade ainda não abastece toda a cidade, brevemente essa meta será alcançada. É que, com o passar dos dias, a empresa está se solidificando de tal maneira que produtores do vizinho Estado da Paraíba (município de Tacima) estão interessados em produzir leite para a única usina de pasteurização de Natal, numa constatação de que os horizontes estão mesmo se alargando, declara Vinício Garcia Freire.

Não satisfeitos com essa constatação dos próprios produtores, a diretoria da ILNASA e CLAN já pleiteou junto ao DEMA, através do GEIPOA — Grupo Executivo de Inspeção de Produtos de Origem Animal — a presença de um funcionário do órgão analisador, para que exerça uma fiscalização junto a produção do leite pasteurizado da empresa, que atualmente já conta com a fiscalização de um analista contratado, além da fiscalização da

Secretaria de Saúde do Estado. Esses cuidados, informa Vinício Garcia Freire, refletem a nossa preocupação em oferecer ao consumidor natalense um produto que tenha um crivo de alta qualidade sem que haja suspeita de que o leite produzido pela ILNASA contenha o mínimo teor de bactérias.

E, no ritmo de vivenciar o dia a dia da empresa, Vinício Garcia Freire, chamado por Silvério Cerveira de “verdadeiro líder da classe produtora de leite do Estado, o conciliador dos problemas já acontecidos” e, finalmente, de “cabeça da empresa, já que é o homem dos números”, acrescenta o clima existente na relação empresa-empregados: somos uma empresa que paga em dia todas as obrigações trabalhistas, (INPS, FGTS) e fazemos questão de tratar todos com a mesma atenção, não esquecendo de realizar, mensalmente, uma reunião, na última hora de trabalho do mês, para homenagear àqueles que estão aniversariando, propiciando um clima de afabilidade, de integração, como se fôssemos realmente membros de uma mesma família. E desse clima de amizade, acrescenta Silvério Cerveira, surgia a idéia de escolhermos São Judas Tadeu como padroeiro da ILNASA e agora, em 75, iremos realizar novamente a Páscoa comunitária (funcionários e diretores) com missa campal a ser celebrada pelo padre Teobaldo Ferreira, “o padre oficial da empresa”.

Como que a lembrar os caminhos tortuosos do início, diretores e funcionários da ILNASA, no churrasco oferecido no último dia seis de julho, exibiam, orgulhosos, aos convidados especiais e autoridades, um sorriso de vencedores: era a comemoração do primeiro ano de administração da CLAN na ILNASA, na definição de Vinício Garcia, “certeira como uma flexa de um bom arqueiro”, e que vai continuar nos planos a serem executados, entre os quais o aproveitamento da mão-de-obra dos estudantes da Escola Técnica Federal e da Faculdade de Farmácia — curso de indústria — numa integração maior

na comunidade natalense, verdadeira afirmação de uma estrutura que se impõe pela seriedade com que foi implantada, demonstrando, que, na ILNASA, os tempos mudaram e que os elos formados entre produtores, transportadores e revendedores, estão firmes, assim como o “slogan” da empresa — “Só o amor é melhor que o leite”. ○

O sucesso das vendas de telefones

O sucesso nos planos de expansão dos telefones de Natal, aplicado pela TELERN, foi motivado pela consciência do natalense da necessidade de se integrar no rol dos assinantes da lista telefônica. Em 24 dias foram vendidos oito mil telefones no Estado, dos quais 4.800 em Natal

Não se trata, evidentemente, de uma incontida necessidade de comunicação, pela falta eventual de meios. Nem, talvez, de pretensão pura e simples de se dotar ambientes com mais um elemento que, ornamentando, sirva também para demonstrar status. Seria, provavelmente, o caso de se admitir que o natalense precisa mesmo de um telefone, em casa ou no escritório, numa comprovação de que, com a cidade crescendo, as atribuições de cada um já não se resolvem no vai-e-vem entre um ponto e outro, onde os seus negócios são encaminhados estudados ou resolvidos.

E o certo é que a TELERN — Telecomunicações do Rio Grande do Norte S. A. — bateu recordes regionais, ao pôr em prática o seu terceiro plano de expansão da rede telefônica de Natal, tendo esses resultados positivos atingido também o interior do Estado, onde igualmente se implanta, se reforma ou se amplia o serviço de comunicação.

A motivação para os planos de expansão, a TELERN buscou nas próprias determinações da TELEBRÁS — a empresa estatal a que está ligada e que executa a política governamental do setor. Mas o sucesso dos planos de vendas de terminais, esse ocorreu por natural instância do usuário em potencial, que estava apenas aguardando a oportunidade de integrar também o já longo rol de assinantes telefônicos da Companhia.

O SUCESSO

Lançada no mês de junho deste ano, a terceira etapa de expansão da TELERN dotará o Rio Grande do Norte de mais 26.450 terminais telefônicos, sendo 12.000 em Natal.



Israel de Oliveira: "Baixo preço e prazo elástico, os primeiros motivos do sucesso da campanha".

As vendas tiveram início precisamente no dia seis daquele mês e já no dia 30 haviam sido vendidos 8.000 telefones em todo o Estado. Em Natal, cerca de 4.800.

Tratava-se de um recorde, diz o presidente da empresa, Israel de Oliveira, um recorde que pode ser avaliado em sua importância com o simples manuseio de números referentes a planos de expansão de outras companhias telefônicas, em Estados vizinhos. Em João Pessoa, por exemplo, após seis meses de funcionamento, as vendas de terminais telefônicos da empresa local só havia conseguido, até junho, interessar perto de 4.000 pessoas. Em Recife, para um plano de expansão que prevê a instalação de mais

35.000 novos terminais, em 14 meses só foram vendidos cerca de 14% desse total.

— "O êxito da nossa campanha" — diz Israel de Oliveira — depende de vários fatores. O primeiro, o baixo preço e o prazo mais elástico, que conseguimos depois de muito esforço, junto à TELEBRÁS e que só nos foi concedido quando nos responsabilizamos por qualquer impasse que dele viesse a surgir".

E como não surgissem impasses, agora as empresas telefônicas de Pernambuco, da Paraíba e até do Ceará estão lutando para modificar os seus planos de vendas, buscando justamente nos preços mais baixos ou, pelo menos, nos prazos maiores de pagamento, uma maneira de interessar o comprador.

Um pulo de dois mil terminais em 1970 para 34.950 em 1978, quando o terceiro plano de expansão estiver concluído

Até 1970, Natal possuía 2.000 terminais telefônicos e, no Interior do Estado, apenas em Mossoró tinha um serviço que funcionava em precárias condições. No final de 1971, a TELERN completou seu primeiro plano de expansão, aumentando esse número para 4.000, na capital, cuidando também da interligação de Natal com várias cidades interioranas, através de micro-ondas. Em dezembro de 1973, era inaugurada a segunda expansão da capital, que aumentava para 8.000 o número de terminais ven-

didos e instalados. Agora, terminada a terceira expansão (prevista para estar concluída em 1978) todo o Estado ficará com 34.950 terminais.

Atualmente, o Rio Grande do Norte já tem, em funcionamento cerca de 12.400 e, estando à venda, em quarenta e duas cidades, inclusive Natal, 22.550 terminais.

A terceira expansão, por seu turno, vai representar a instalação de novas centrais telefônicas em todo o Estado, diz o presidente da TELERN.

— “Será tudo substituído” — diz ele — “e só permanecerá mesmo, no novo sistema, a Central de Natal, que comporta 8.000 terminais, ainda hoje uma das mais modernas do Brasil”.

Ao lado dessa, serão instaladas mais duas potentes centrais, na capital, além de duas em Mossoró (inclusive uma de trânsito) e outras em mais vinte e uma cidades. Para outras dezenove sedes municipais, serão remanejados outros equipamentos e, completada a terceira etapa, a TELERN terá, instaladas, quarenta e duas centrais, contando-se as da capital.

Já recentemente, a TELERN assinou, com a AEG-Telefunken do Brasil, um contrato no valor de Cr\$ 19,5 milhões, para aquisição de 128 equipamentos rádio, com capacidade para condução de 24 e de 60 canais de voz. Os equipamentos serão instalados justamente em trinta cidades do interior do Estado, permitindo que elas integrem o Sistema Estadual e Nacional de Telecomunicações — sistemas interurbanos.

CIDADES ATINGIDAS

As cidades a serem servidas por esses equipamentos, com os respectivos prazos previstos para início de integração no sistema, são as seguintes: Areia Branca, Macau e Eduardo Gomes, 15 de abril de 1976; Caicó e Santa Cruz, 15 de dezembro de 1976; Ceará-Mirim, Pau dos Ferros e Açú, 15 de abril de 1977; Apodi, Nova Cruz e Macaíba, 15 de agosto de 1977; Jardim do Seridó, Tibau e Afonso Bezerra, 15 de junho de 1978; São Miguel, Pendências, Santo Antônio e São Paulo do Potengi, 15 de setembro de 1978; Goianinha, Touros, Santana do Matos, São Bento do Norte e São

Tomé, 15 de janeiro de 1979; Patu, Tangará, Umarizal e São Gonçalo do Amarante, 30 de maio de 1979; Alexandria, Marcelino Vieira e Grossos, 30 de setembro de 1979.

Para a integração das cidades de Caicó, Mossoró, São José de Campestre e outras, no Sistema Estadual e Nacional de Telecomunicações, sistema interurbano, que permite ligações com todo o País e com o exterior, através da Discagem Direta à Distância) o 3.º Plano de Expansão prevê a complementação de obras dentro em breve, já estando sendo adquirido o material para tal fim.

Grande parte do plano do sistema interurbano da TELERN para o Rio Grande do Norte será feito através de micro-ondas

Diz o presidente Israel de Oliveira que grande parte do sistema interurbano da TELERN, nesse plano que praticamente interligará todo o Rio Grande do Norte com o país e com o mundo, será feito através de micro-ondas, utilizando-se inclusive parte da estrutura da EMBRATEL, já existente. O que não fôr por micro-ondas, será pelo sistema UHF — uma espécie de

proporção através de ondas de ultra-alta frequência como a que atualmente existe no tráfego entre Natal-Mossoró e Natal-Caicó. Toda a aparelhagem a ser implantada, no entanto, é de alta confiabilidade, de configuração um mais um, ou seja: um equipamento está em operação e o outro automaticamente lhe tomará o lugar, no caso de uma pane.

— “O sistema do Rio Grande do Norte, no entanto” — diz Israel Oliveira — “pode ser resolvido completamente com a adoção do UHF. As micro-ondas são mais onerosas e só se justifica a construção de torres, quando o tráfego é intenso”.

AINDA A TERCEIRA EXPANSÃO

Voltando a falar sobre os novos terminais telefônicos postos à venda, o presidente da TELERN faz comparação de preços locais com

os de outros centros. Um terminal residencial para Natal, por exemplo, com os últimos reajustes determinados pelo Ministério das Comunicações, está custando Cr\$ 3.727,00. No Rio de Janeiro, o mesmo serviço não custa menos de Cr\$ 7.000,00. Em Fortaleza, pouco mais de Cr\$ 4.500,00.

A grande vitória da TELERN foi conseguir a elasticidade de prazos de pagamento, deixando em 48 meses o maior número de prestações, oferecendo também opção de 42 meses, quando nos outros Estados o maior prazo é de 36 prestações. Porém até no prazo de três anos, as mensalidades em Natal são bem menores do que em outras capitais. A TELERN cobra Cr\$ 169,00 mensais, para terminais residenciais em 36 meses. A companhia paraibana, Cr\$ 200,00 e a cearense, ... Cr\$ 215,00.

— “Os preços dos terminais, de modo geral, ficam a critério de cada empresa” — diz o presidente da TELERN — “porque quanto mais sofisticadas forem as instalações da companhia, por exemplo, mais caro vão ficar esses preços. No nosso caso, preferimos instalações simples, para que os preços não fossem onerados violentamente, como ocorre em vários Estados, onde o usuário paga cerca de 70% do preço total de um terminal. Entre nós, ele paga uma média de 50%”.

O preço do terminal, acentua ele, é a média dos custos totais da aquisição e instalação, pela empresa.

Para Natal, a TELERN diversificou em três tipos os novos terminais da terceira fase de expansão: Novos Usuários (Terminais Residenciais), Terminais não Residenciais, e Troncos P(A)BX. Os preços, à vista, para cada um: Cr\$ 3.727,00 — Cr\$ 5.324,00 e Cr\$ 6.921,00. Pelo maior prazo (48 meses) as prestações maior prazo (48 meses) as prestações ficam respectivamente, em Cr\$ 151,00, Cr\$ 215,00 e Cr\$ 280,00.

Para Mossoró o plano foi dividido em Novos Usuários (Residenciais), Terminais não Residenciais, Troncos P(A)BX e Antigos Usuários. Os preços à vista, pela ordem: Cr\$ 2.981,00 — Cr\$ 4.259,00 — Cr\$ 5.537,00 e Cr\$ 1.491,00.

Os preços das prestações para 48 meses, respectivamente: Cr\$ 120,00 — Cr\$ 172,00 — Cr\$ 224,00 e Cr\$ 60,00.

PREÇOS PARA INTERIOR

Para o interior do Estado, foram formados dois grupos de cidades. O primeiro, compreendendo Caicó, Areia Branca, Eduardo Gomes, Currais Novos, Macau, Angicos, Acari, Lajes, Santa Cruz, João Câmara, Pau dos Ferros, Açu, Apodi, Nova Cruz, São José de Mipibu, São José de Campestre, Canguaretama, Parelhas e Tibau, com diversificação de planos. Novos usuários (residenciais), preço à vista, Cr\$ 1.863,00 — prestações em 48 meses, Cr\$ 75,00). Terminais não residenciais, preço à vista, Cr\$ 2.662,00 — em 48 meses, Cr\$ 108,00. Troncos P(A)BX, à vista, Cr\$ 3.460,00 — em 48 meses, Cr\$ 140,00. Antigos usuários, à vista, Cr\$ 932,00 — em 48 meses, Cr\$ 38,00.

O outro grupo é formado pelas cidades de Martins, Afonso Bezerra, Jardim do Seridó, Caraúbas, São Miguel, Touros, São Tomé, Tangará, Patu, Umarizal, Alexandria, Grossos, São Gonçalo do Amarante, Santana do Matos, Goianinha, São Bento do Norte, Pendências, São Paulo do Potengi, Santo Antônio, Macaíba e Ceará-Mirim. Os preços: novos usuários (residenciais) Cr\$ 1.118,00 — em 48 meses, . . . Cr\$ 45,00. Terminais não residen-

ciais, à vista, Cr\$ 1.597,00 — em 48 meses, Cr\$ 65,00 — Troncos P(A)BX, à vista, Cr\$ 2.076,00 — em 48 meses, Cr\$ 84,00 — Antigos Usuários, à vista, Cr\$ 559,00 — em 48 meses, Cr\$ 23,00.

Existem ainda, tanto para Natal como para as cidades do interior, preços em 12, 18, 24, 30 36 e 42 meses, sendo que todos eles, inclusive os à vista, só vigoram até setembro próximo, quando haverá um novo reajustamento, determinado por Portaria da Secretaria Geral do Ministério das Comunicações.

O dinheiro para a aplicação nos planos é produto da própria capacidade de reinvestimento da Telern

OS CUSTOS

O projeto total do terceiro plano de expansão da TELERN, incluindo obras de Comutação e

Transmissão, está orçado em cerca de Cr\$ 305 milhões a preços de setembro de 1974, diz Israel de Oliveira. Prevê a cobertura do período de 1975 a 1979, supondo-se, já agora, que em 1980 haverá a quarta expansão.

O dinheiro para aplicar nas obras, virá da própria capacidade de reinvestimento da TELERN (que em 1974 teve um lucro bruto de Cr\$ 4,9 milhões) e ainda das parcelas de auto-financiamento dos usuários (espera-se cerca de Cr\$ 100 milhões) e de recursos repassados pela TELEBRÁS.

Em 1980, estando Natal com 12.000 terminais telefônicos funcionando e o Estado com 34.950 — certamente muito mais fácil estará a apenas duas décadas do final do século, a prática da comunicação rápida e útil, seja qual for a finalidade dos entendimentos a serem processados. Quanto à TELERN, o seu crescimento será sempre proporcional ao desenvolvimento do Estado. Agora com as perspectivas do petróleo de Ubarana, em Macau, certamente alguma nova poderá ocorrer, em termos de modificação de planos. E é isto justamente o que a TELERN quer: trabalhar sempre mais, para cada vez melhor servir ao Estado. O

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



CAIXA DE FERTILIZANTES



MASSEY FERGUSON 65X



GRADE NIVELADORA MF 30



CARRETA MF 19



PULVERIZADOR AUTOMÁTICO



MF 68 COM ARADO BÁSICO

JESSÉ FREIRE AGRO-COMERCIAL S/A

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



g uararapes

CONFEÇÕES GUARARAPES S.A.
SOCIEDADE DE CAPITAL ABERTO

GEMEC/RCA 200-74/113 - C.G.C. 08.402.943/0001-52

BALANÇO SEMESTRAL EM 30 DE JUNHO DE 1975

DEMONSTRATIVO SEMESTRAL DE RESULTADOS

A T I V O		P A S S I V O		JANEIRO A JUNHO DE 1975	
DISPONÍVEL		EXIGÍVEL A CURTO PRAZO (até 180 dias)		REND A OPERACIONAL BRUTA 157.679.612	
Bens numerários	69.846	Fornecedores	11.956.786	VENDA DOS PRODUTOS	157.679.612
Depósitos bancários.	7.725.818	Provisões	4.891.029	IMPOSTO FATURADO (-)	8.124.637
Numerários em trânsito	1.761.276	Outras exigibilidades a curto prazo		REND A OPERACIONAL LÍQUIDA	149.554.975
Títulos Vinculados ao Mercado Aberto ...	<u>18.334.174</u> 27.891.114	Credores diversos ..	11.692.434	CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS	92.704.339
REALIZAVEL A CURTO PRAZO (até 180 dias)		Empréstimos Bancários		LUCRO BRUTO	<u>56.850.636</u>
Estoques		Resolução 71	12.584.278	DESPESAS COM VENDAS	
Produtos acabados .	22.115.362	Vencimentos a pagar	1.477.563	Comissões s/ Vendas	8.117.398
Produtos em Elaboração	13.689.941	Dividendos a pagar.	<u>688.740</u> 43.290.830	Propaganda e Publicidade	138.798
Matérias Primas...	21.086.684			Imp. Circulação de Mercadorias - ICM	7.264.324
Ferramentas, peças e material de manutenção	1.190.611			Provisão p/Devedores Duvidosos menos reversão de Cr\$4.459.919 (506.313)	
Materiais Diversos.	14.934.712			Fretes e Carretos	1.729.621
Produtos em trânsito e matérias primas em beneficiamento	<u>2.080.010</u> 75.097.320			Gastos c/ Expedição de mercadorias	1.638.040
Créditos				Descontos s/ Vendas	5.580.074
Contas a receber de clientes	131.786.862	EXIGÍVEL A LONGO PRAZO		Outras Despesas	<u>2.608.964</u> 26.570.906
(-) Valores descontados	32.566.737	Outras exigibilidades a longo prazo			30.279.730
(-) Fundo p/ riscos de créditos	3.953.606	Fundo de Garantia p/ Tempo de Serviço	<u>61.232</u> 43.352.062		
	<u>95.266.519</u>				
Outros créditos					
Devedores diversos.	2.012.619				
Fornecedores, c/ Adiantamentos	2.099.582				
Representantes, c/ Adiantamentos	189.823				
Contas Correntes ..	2.948.880				
Filiais, c/ Suprimentos	<u>167.535</u> 102.684.958 <u>177.782.278</u>				
Ativo Circulante	205.673.392				

Outros créditos
Depósitos vincula-
dos.....

239.961

IMOBILIZADO

Imobilizações

Técnicas

Valor histórico.....	49.183.213	
(+) Correção mone- tária	29.328.888	
Valor corrigido.....	78.512.101	
(-) Depreciações acumuladas	10.803.801	67.708.300

Imobilizações

Financeiras

Participações em empresas subsidiá- rias e coligadas....	5.000.000	
Aplicações p/ Incen- tivos fiscais	18.554	
Cauções Permanen- tes	373	

Outras

Participações em ou- tras empresas	32.180	
Marcas e Patentes.	8.932	
Empréstimos comp- ulsórios	204.292	
Depósitos p/ Inves- timentos na SUDENE	374.977	
Depósitos p/ Inves- timentos no Rio G. do Norte	4.066.890	9.706.198
Ativo Real		77.414.498
		<u>283.327.851</u>

PENDENTE

Despesas Diferidas

Seguros.....	248.462	
--------------	---------	--

Outras

Depósitos Contin- gentes	3.600	252.062
Sub total		<u>283.579.913</u>

COMPENSAÇÃO

		<u>32.052.869</u>
Total		<u>315.632.782</u>

NÃO EXIGÍVEL

Capital	172.125.000	
Correção Monetária do Ativo Imo- bilizado	11.810.997	
Reservas legais		
Reserva legal (DL 2627)	12.173.451	
Reserva p/ manutenção do capital de giro	14.660.446	
Outras Reservas		
Decreto 55334/69	6.723.937	
Lei 4116/72-RN	3.486.876	
Lei 4239/63	899.383	
Lucros Suspensos	<u>14.280.871</u>	236.160.961

PENDENTE

Receitas diferidas	4.066.890	
Sub total		<u>283.579.913</u>

COMPENSAÇÃO

		<u>32.052.869</u>
Total		<u>315.632.782</u>

GASTOS GERAIS

Honorários da Diretoria	1.122.000	
Despesas Administrativas	8.071.742	
Impostos e Taxas Diversas	199.591	
Despesas Financeiras	<u>4.848.187</u>	14.241.520
		<u>16.038.210</u>

DEPRECIAÇÕES E AMORTIZAÇÕES 434.453

LUCRO OPERACIONAL 15.603.757

RECEITAS E DESPESAS NÃO
OPERACIONAIS 8.387.290

LUCRO LÍQUIDO ANTES DO
IMPOSTO DE RENDA 23.991.047

PROVISÃO PARA O IMPOSTO DE RENDA 1.831.028

LUCRO LÍQUIDO DEPOIS DO
IMPOSTO DE RENDA 22.160.019

LUCRO SUSPENSO OU
SALDO ANTERIOR 12.270.285

RESULTADO A DISTRIBUIR 34.430.304

Provisões e Reservas

Reserva Legal	1.199.552	
Reserva p/ Manutenção do Ca- pital de Giro	14.660.446	
Outras Reservas	<u>4.289.435</u>	20.149.433
Lucros Suspensos ou Saldo Atual		<u>14.280.871</u>

Natal, 30 de junho de 1975

NEVALDO ROCHA
Presidente

HÉLIO DE ALBUQUERQUE ARAGAO
Vice Presidente

NELSON ROCHA DE OLIVEIRA
Vice Presidente

BENEDITO CLAYTON VERAS ALCANTARA
Vice Presidente

NILSON ROCHA DE OLIVEIRA
Diretor Administrativo
LUPÉRCIO SILVA DE MENEZES
Diretor Industrial

PAULO FERREIRA MACHADO
Diretor Financeiro
RAIMUNDO NONATO DA COSTA
Diretor Adjunto

FRANCISCO NÉLIO FERREIRA DO MONTE
Diretor Comercial
NILZA PONTES MONTENEGRO
Técnica Contabilidade - CRC-873 RN

Pequenas e médias empresas querem apoio para crescer

As pequenas e médias empresas têm um grande problema para seu desenvolvimento: captar recursos financeiros. Os órgãos de financiamento, por sua vez, vêm-se diante do dilema de selecionar as que, realmente, têm condições de expansão.

O pequeno empresário nordestino após a primeira fase dos seus negócios, quando a euforia e o vigor novo superam, tranquilamente, os obstáculos, geralmente se vê diante de um dilema fundamental: crescer ou não multiplicar os planos com vistas à inevitável expansão. É lei vital no mundo dos negócios: num certo período da empresa, consolidada a sua meta inicial, há necessidade de expansão, sob pena de uma trégua no ritmo dos negócios resultar numa estagnação perigosa que, com o tempo, termina se transformando em retrocesso — ou falência.

O impasse, porém, é difícil, quando não acabrunhante. O aceleramento dos negócios implica, antes de mais nada, em necessidades cada vez maiores de capital.

A única saída é bater na porta dos bancos oficiais de desenvolvimento, em busca de juros menores. A outra alternativa — a ideal — tem se tornado impraticável: a Sudene tem cercado de dificuldades cada vez maiores os financiamentos às pequenas e médias empresas, dando prioridade ao atendimento dos grandes grupos, boa parte deles com vínculos no Sul do país.

UM EXEMPLO BEM TÍPICO

A título de amostragem para uma exposição estatística dessa situação, pode-se abordar o exemplo da **Inharé, Produtos Alimentícios S. A.**, empresa desde a fundação motivada pelo desejo de expansão. Ela foi instalada com capital próprio no município de Santa Cruz



Jácio Fiúza: "Inharé esperou oportunidade melhor".

com a razão social E. Almeida & Cia. Transferiu-se para Natal em 1969, instalando-se na rua Antônio Basílio, transformando-se em Bézerra & Fiúza S. A., Indústria e Comércio.

Sempre na ânsia de expansão, a empresa, em fins de 72, já atingira uma linha apreciável de produção — molhos, temperos e condimentos — e passou a ter a razão social de Inharé Produtos Alimentícios S. A.

Toda essa fase de implantação e partida para uma participação mais ostensiva do mercado verificou-se com base em recursos próprios.

No entanto, é fatal chegar à fase em que as necessidades de investimentos superam a capacidade de reunir recursos internamente. Assim, a Inharé teve de trilhar o caminho clássico em busca de recursos: encaminhou um projeto a Sudene a fim de contar com a ajuda dos ambicionados — tão anunciados — recursos do 34/18. O pro-

jeto foi encaminhado à Sudene através do NAE — Núcleo de Assistência Empresarial, teve aprovação pelos técnicos, mas não foi ao Conselho Deliberativo do órgão.

Segundo os diretores da empresa — Jácio Fiúza, Diretor-Superintendente e Benedito Marcondes Leite, Diretor-Presidente — as distorções então existentes na captação dos recursos provenientes dos incentivos fiscais fizeram com que a Inharé "aguardasse um pouco, cozinhando o projeto para uma oportunidade melhor".

Agora — informa Jácio Fiúza e Benedito Marcondes — com a implantação do Finor o projeto está sendo reestruturado e será encaminhado de novo à Sudene.

A pretensão da Inharé é ampliar a sua área coberta de 650m² para 2.500m², triplicar a produção — de cinco mil litros diários para 15 mil, além de adquirir novas máquinas. Inicialmente, o projeto procurava recursos num total de Cr\$ 4 milhões mas, com a atualização feita pelo NAE, os investimentos foram elevados para cerca de Cr\$ 8 milhões.

O PALIATIVO NA ESPERA DO REMÉDIO

É facilmente previsível que uma média empresa do porte da Inharé não tem condições de sobreviver por muito tempo numa situação de espera como essa. Não só com o risco de perder a oportunidade de expansão oferecida pelo mercado, como pela possibilidade de afogar-se no poço dos compromissos que

surgem numa fase como essa.

Daí — informam os diretores da Inharé — enquanto a empresa aguardava a correção das “distorções” dos mecanismos do 34/18, teve de apelar para o Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte, conseguindo um financiamento de Cr\$ 500 mil para as necessidades mais urgentes de capital de giro.

— Somente com o apoio de emergência do Governo do Estado é que a empresa pôde sobreviver e dar continuidade a sua produção normal — declaram os diretores da Inharé.

Hoje, a empresa está conseguindo atender, em pequena escala, os mercados de Pernambuco, Paraíba e Ceará, além de cobrir todo o Rio Grande do Norte.

— Todavia — observam — estamos na dependência da aprovação do projeto pela Sudene. Se ele for aprovado, poderemos inclusive atender também o mercado do Sul do país, pois nossos produtos têm boa aceitação em todos os Estados onde chegam.

É, pois, o impasse típico da média empresa: a luta por recursos para poder se expandir. A Inharé tem planos de saltar o fosso e se tornar uma grande empresa, produzindo mais, gerando mais empregos, implantando um projeto integrado de culturas de tomate, cebola e pimentas.



Benedito Marcondes: “Com o Finor, o projeto foi reestruturado”.

A Inharé começou com recursos próprios e tem esperanças de conseguir Cr\$ 8 milhões com a implantação do Finor

O SONHO

Ao contrário da Inharé, que está à espera da aprovação do seu projeto, a Siprofar S. A., do setor de produtos farmacêuticos e químicos encontra-se exatamente naquela fase onde o salto torna-se vital. Inicialmente localizada numa residência no centro de Natal, com um capital de apenas Cr\$ 30 mil, passou para instalações industriais na rua Prudente de Moraes, tendo adquirido no início deste ano o controle acionário da Profarquímica S. A., absorvendo-a.

O Diretor-Superintendente da Siprofar, Ubaldo Bezerra de Melo Júnior, ainda não utilizou os recursos dos incentivos fiscais, mas afirma: “tendo esperanças de fazê-lo em breve”.

E é a saída mais viável para uma pequena empresa.

As esperanças de Ubaldo Bezerra são as mesmas de todo empresário do seu porte que aspira impulsionar a sua empresa e tirá-la, em benefício de sua própria capacidade de produção, do estágio atual.

— Com o fim das distorções na captação dos recursos do 34/18, o Finor é a saída para o incremento da produtividade das empresas da região — diz Ubaldo.

A Siprofar sonha, naturalmente, com a ampliação de suas instalações com novas máquinas e, apesar de ainda não ter procurador a concretização desses sonhos, só vê chance de realizá-los com a ajuda oficial.

— A política do Governo do Estado é de incentivo ao empresariado — diz Ubaldo, otimista.

E há razões para isso.

O Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte firmou convênio com o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico no va-



Ubaldo Bezerra Júnior: “Tenho esperança de utilizar os incentivos fiscais.”

lor de Cr\$ 30 milhões exatamente para repasse às pequenas e médias empresas do Estado visando o fornecimento de capital de giro. Os juros cobrados pelo BNDE ao BDRN são de 5% ao ano para capital de giro e 3% para investimentos fixos e mistos.

O convênio compreende um dos objetivos do Programa de Operações Conjuntas — POC, que funciona através da chamada “Operação Pacote” cujo objetivo é o de, exatamente, atender às pequenas e médias empresas do Estado em suas angustiantes necessidades de capital de giro, além de possibilitar condições para investimentos fixos e mistos.

É, de qualquer forma, uma opção que o Governo Estadual proporciona ao pequeno e médio empresário potiguar que, até então, ficava praticamente na dependência da burocracia da Sudene, visivelmente mais flexível quando se trata do grande empresário.

A chance de uma média empresa ampliar o seu parque industrial reside quase que unicamente nos incentivos fiscais

O APOIO DO NAE

Em agosto de 1973, foi reimplantado o NAE — Núcleo de Assistência Empresarial — criado em 1968 pelo Governo Walfredo Gurgel e extinto ao término de sua administração, já que a SUDENE, tendo em vista a inviabilidade do seu funcionamento no Rio Grande do Norte por motivos diversos, não renovou o contrato com o BANDERN, a quem o NAI — Núcleo de Assistência Industrial (denominação anterior) estava vinculado. Agora, segundo o seu Diretor-Executivo, economista José Arnaud Júnior, está partindo para uma política ofensiva de apoio técnico às indústrias locais e estruturação para prestação de serviços na área de elaboração de projetos, seus principais objetivos.

Reportando-se à data da reimplantação, do NAE — agora com "E" no final e mais acreditado — José Arnaud faz questão de esclarecer o que é e o que vem fazendo o NAE nestes 23 meses de existência. Trata-se de uma entidade privada, sem fins lucrativos, composta de dois Conselhos (Deliberativo, constituído de 10 entidades, entres as quais o BDRN, BANDERN, SUDENE, FIERN, Secretaria de Planejamento, etc.; e o Diretor, constituído de dois diretores — um presidente, outro executivo — e mais dois adjuntos, representando a Federação do Comércio e a Associação Comercial). Existe uma equipe de técnicos de nível superior e médio à disposição do empresariado local para prestação de serviços especializados em Administração Geral, Material, Pessoal, Marketing, Finanças, Produção e outros.

"Temos — continua o Diretor-Executivo do NAE — uma equipe de cinco engenheiros, dois econo-

mistas — ambos com curso de Consultoria Industrial na USP, técnicos, além de estagiários da UFRN dos cursos de Economia, Administração, Direito e Engenharia, que estão realizando estágios na SUDENE para aplicação de conhecimentos nas firmas a que deverão prestar serviços através do NAE.

"Essa explicação faz-se necessária — continua José Arnaud — devido ao pouco conhecimento do empresariado local a respeito do órgão".

Como empresário (ele é um dos diretores da Companhia Agrícola Pastoril) o Diretor Executivo do NAE afirma que, ao assumir o cargo mostrou-se surpreso com o desconhecimento dos empresários a respeito dos mecanismos dos incentivos dados pelo Governo Estadual, sem falar na prestação de serviços do próprio NAE. Para esclarecê-los melhor, o NAE já realizou sete Seminários para 143 empresários; elaborou oito projetos industriais e já prestou assistência técnica a três empresas, enviando ainda cinco cartas-consulta à SUDENE.

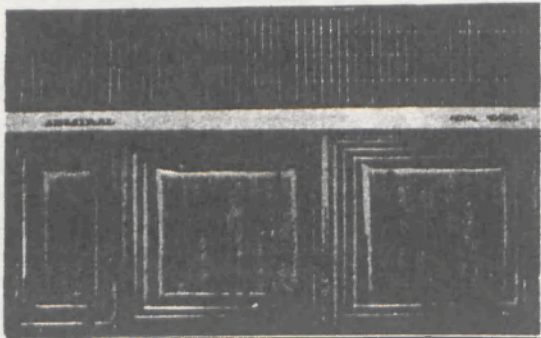
Quanto aos projetos elaborados, José Arnaud mostra-se eufórico por dois motivos. O primeiro, segundo ele, é que a visão do empresariado médio e pequeno já não é a mesma de uma década atrás, época do extinto NAI, quando todos "tinham idéias para vender e nenhuma garantia para oferecer ao banco ou agente financiador". O resultado era a cerração de portas de algumas bem intencionadas empresas locais, por diversos fatores, sendo um dos principais a falta de conhecimento dos empresários a respeito dos mecanismos industriais e a própria falta de estruturação das empresas.

O Segundo, continua ele, é que o empresário de hoje já tem os pés plantados no chão, aliando a ima-

ginação à realidade sem por isso deixar de alçar vôos maiores para sua empresa. Dessa maneira, com a procura do apoio técnico do empresário local, o NAE tem elaborado e analisado projetos que, encaminhados aos bancos e à própria SUDENE, deverão receber os incentivos desejados, já que, tecnicamente, provaram as suas viabilidades. Entre esses projetos, José Arnaud cita Inharé (Ampliação e Capital de Giro, 13 milhões e 700 mil cruzeiros); Refisal (Capital de Giro 2 milhões); Diafil (Investimento Fixo e Capital de Giro, 5 milhões); Diatomita (indústria que vai aproveitar a diatomita, matéria prima em abundância no Estado e que será transformada em massa de tintas, isolantes, papel etc., ainda em estudos); Fortesa (Ampliação para Investimento Fixo e Giro, 2 milhões); Potycret (Ampliação, Investimento Fixo e Capital de Giro, 3 milhões e 380 mil); Gosson (Capital de Giro, 800 mil cruzeiros), isso sem falar (José Arnaud faz ar misterioso) em certo empresário que "está contactando conosco para elaboração de um projeto da ordem de 40 milhões de cruzeiros (o maior a ser elaborado pelo NAE) que deverá se localizar na zona salina". É sem dúvida uma resposta às expectativas dos que fazem o Núcleo de Assistência Empresarial de que o empréstimo local, quando bem informado a respeito do órgão e é possuidor de uma infra-estrutura, não tem dificuldades em captar recursos, o mesmo não podendo ocorrer com outras empresas médias e pequenas que procuram o BDRN ou o NAE sem as mínimas condições exigidas — algumas até querendo comprar máquinas e construir prédios quando devem ao INPS, ao FGTS, ao PIS, e nem pagam regularmente o ICM e o IPI.

Springer Admiral

O MELHOR CONDICIONADOR DE AR FABRICADO NO BRASIL



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

Concorrência dos laboratórios agrava o problema das farmácias

O comércio de produtos farmacêuticos, em Natal, atravessa as mesmas dificuldades que no resto do país e, provavelmente, até em maiores proporções. A primeira assertiva é corroborada por qualquer proprietário ou gerente da farmácia e a segunda pode ser avaliada no fato de Natal, uma cidade de pouco menos de 400 mil habitantes, possuir hoje perto de 100 farmácias e drogarias, afora as farmácias do INPS e os postos de distribuição gratuita de medicamentos da CEMF. Entre nós, como na maioria das cidades brasileiras onde proliferam as farmácias, o ramo igualmente é um dos que mais ocupam o cartório de protesto de títulos.

Os problemas que envolvem o comércio de produtos farmacêuticos tem raízes muito profundas e complexas: hoje, é difícil a uma farmácia brasileira coordenar ou acompanhar, com o mesmo ritmo de vendas, o lançamento de novos medicamentos, principalmente na área dos chamados artigos científicos. Toda uma gama de novos remédios saem dos laboratórios diariamente, atropelando o controle das vendas, mais ainda porque a farmácia é apenas uma espécie de depósito daquilo que os médicos receitam. E esses vivem diuturnamente sendo instados pelos propagandistas dos laboratórios, a aviar as suas receitas com indicação de drogas recentemente lançadas.

Até essa contingência poderia ser justificada, e sem dúvida tem que se admitir que o estudo, a pesquisa e o descobrimento de novas drogas da ciência farmacêutica; mas, ao lado dela, existe o ponto mais crucial da questão: a infinita variedade de produtos que são fabricados com base numa mesma droga, e que apenas mudam de nome, porque provêm de laboratórios diferentes. Cada fabricante, por seu turno, diversifica muito os seus próprios lançamentos, colocando-os em embalagens

diversas, variando dosagens ou lhes dando aparência física variada.

— “Os laboratórios de pesquisa dizem que de cem drogas pesquisadas, dez entram no mercado” — diz **Garibaldi Cabral Fagundes**, vice-presidente do Conselho Regional de Farmácia e dirigente de uma espécie de pool do ramo farmacêutico, em Natal, as organizações **Sociedade Cabral Fagundes Ltda.**, e a **J. Cabral Fagundes & Cia. Ltda.** E acrescenta:



Garibaldi Cabral Fagundes: “Farmácia é um dos negócios que mais abrem falência no país”.

— “Mas se de cem drogas pesquisadas dez entram na comercialização, a gente se depara com uma infinidade de nomes fantasias com que os laboratórios vão batizando os seus produtos, feitos à base da droga pesquisada e aprovada”.

Da mesma opinião é **Celso Dutra de Almeida**, outro tradicional comerciante do ramo de medicamentos em Natal, trinta anos como empregador, agora dez que passou como empregado, no início da sua carreira.

— “A proliferação de marcas é prejudicial ao comércio” — diz ele. “Torna-se difícil inclusive para o controle de estoque, porque ninguém pode adivinhar se o médico vai receitar um determinado antibiótico da marca de um laboratório, ou de outro”.

E afora esse problema, existe outro, natural continuidade do próprio fato das pesquisas. **Garibaldi Cabral** exemplifica:

— “Os laboratórios lançam, por exemplo, um antibiótico que está tendo boa saída. A farmácia adquire estoque, porque está comprando. De repente, surge uma nova droga, com as mesmas qualidades da anterior, porém muito mais eficiente. É natural que os médicos passem a receitar a nova, e o que se tinha da primeira vai ficando obsoleto”.

E ocorre então o que todos os proprietários de farmácia reclamam: o vencimento de prazo (geralmente fixado nas embalagens) ou a deterioração dos medicamentos. Um dos pontos determinantes das dificuldades do ramo que, no dizer de **Celso Dutra**, é um bom ramo de comércio, dependendo no entanto de muito capital de giro e de muita experiência, além de uma disposição de tempo total: hoje uma farmácia para atender bem e faturar convenientemente, tem que abrir nos três expedientes, se possível entrando pela madrugada.

— “Farmácia hoje é um dos negócios que mais abrem falência no país” — diz **Garibaldi Cabral Fagundes**. “A rentabilidade é mínima, as dificuldades são várias. E a não ser os produtos já popularizados, de procura espontânea — como as vitaminas, os minerais, os anti-gripais, os comprimidos — poucos são os medicamentos que realmente dão lucro compensador”.

Ele diz que o lucro normal fica na base de 25%, o que força as empresas a manterem um custo muito baixo, para poder se susten-

tar. E lembra que a farmácia é obrigada a ter em casa todos os produtos lançados. Porque, se há remédios que são procurados diariamente, há outros que o cliente adquire uma vez por mês.

GUERRA DOS LABORATÓRIOS

Toda a dificuldade ou todos os percalços do ramo, evidentemente, nascem na concorrência acirrada entre os laboratórios. No Brasil hoje há cerca de 450 empresas fabricantes de medicamentos, espalhadas de Norte a Sul, embora fique na área São Paulo/Rio de Janeiro a maior concentração delas. A rigor, são empresas de capital estrangeiro, integrantes de trusts cujas nascentes estão nos Estados Unidos ou na Itália, além de em outros países da Europa. Dos 450 existentes, apenas cerca de 80 dominam o mercado, dominando em torno de 80% das vendas. São os laboratórios mais organizados, que dispõem principalmente de departamentos de marketing bem estruturados, e que partem para a guerra da concorrência com a arma principal dessa luta: a propaganda.

De fato, o requinte e a sofisticação já são elementos comuns na propaganda de medicamentos e afora os folders vistosos, coloridos, os displays artísticos e convincentes são utilizados elementos feitos diretamente para atingir o médico — que são, no fim das contas, a base das vendas. Hoje há laboratórios cujas amostras que os propagandistas levam aos consultórios, vão com brindes ou sugestões de propaganda subliminar, que atuam no médico como elemento essencial para que ele tenha na lembrança o nome do medicamento. É o caso de uma determinada empresa que industrializa amostras embaladas num depósito cheio de caramelos, que o médico certamente levará para casa, para o seu filho. Ato que resulta, certamente, numa atenção melhor para a marca que o obsequiou.

Mas no caso de novas drogas, é digno de nota a variedade de nomes que já possui hoje um novo medicamento originalmente lançado na praça pelo Laboratório Fontoura: a Ampicilina, um antibiótico de ação prolongada, hoje já possui uma variedade de nomes tão grande que se torna difícil a qualquer farmácia estocar suficientemente pelo menos três marcas, por-

que não se sabe qual a que o cliente vai procurar — e ele geralmente só aceita a que o médico receitou, embora todas sejam idênticas, mudando apenas o nome fantasia. Fabricada pelo Laboratório Fontoura como Ampicilina, a droga hoje pode ser encontrada como a Bicilina, do Laboratório Renfarma, a Ampecelon, do Laboratório Lepetit, a Bisolvon Ampicilina, do Instituto de Angeli do Brasil, a Axomil, do Laboratório Beecham, a Ampicil, do Laboratório Ritchter, etc.

— “O pior — diz Garibaldi Fagundes — é que a droga pesquisada não tem mais monopólio de pelo menos um país, por exemplo. Se hoje o americano lança um novo sal, quinze dias depois o italiano lança o mesmo produto, e por menor preço. E porque, no caso do Brasil, os laboratórios são geralmente vinculados a grupos de fora, a guerra se torna mais ferrenha”.

Hoje há pelo menos 50.000 especialidades farmacêuticas (nomes de remédios) em rotação, em nosso país, e aqui existem mais laboratórios do que nos Estados Unidos ou em qualquer outro país industrializado.

A solução para todo o estado de coisas negativo, gerado por essas distorções, estaria, sem dúvida, numa medida de caráter governamental. “Mas o próprio Governo entra na concorrência” — diz Celso Dutra — “vendendo medicamentos pelo preço de custo, através das farmácias do INPS. No caso dos remédios gratuitos, está certo. Mas comercializar mais barato, entendo que é uma flagrante concorrência”.

Ele, no entanto, espera que uma ação governamental está por vir, para controlar pelo menos a proliferação de marcas de remédios do mesmo tipo. Com o que está de acordo Garibaldi Cabral Fagundes.

— “O Governo, através de seus órgãos afins, deveria sem dúvida limitar o número de lançamentos de medicamentos baseados numa mesma droga. Hoje já existe controle dos preços, não custa nada estudar e aplicar controle de fabricação”.

Mais ainda porque se sabe também que alguns laboratórios forçam as farmácias a adquirir determinadas marcas de produtos, para poder ter despachadas encomendas de outros, de maior saída. Quando não é o caso de exigir prazos curtíssimos de pagamento. Ou desembolso à vista, como é o caso de alguns. ○



**Uma marca de tradição.
Há vinte anos, o nosso
melhor refrigerante. Com
sabor de coisa nossa.**

GUARANA DORE
DORE-COLA
SODA LIMONADA DORE

Dore Cola

A SUA NOVA
OPÇÃO EM
REFRIGERANTES

SIDNEY C. DORE S.A.

Rua Silvio Pélico, 233
— Fone: 2.3472 NATAL

O mercado ainda é mais comprador

O mercado de tratores no Rio Grande do Norte, que experimentou um "boom" de vendas com os programas agrícolas do Governo Cortez Pereira, está, agora, dependendo da continuação desses programas e dos projetados em caráter regional. Tudo porque a ênfase do II PND ao desenvolvimento das ferrovias, em detrimento da construção de mais rodovias, fatalmente limitará o mercado.

Com a ênfase do II PND ao programa de desenvolvimento das ferrovias, o mercado de tratores do Rio Grande do Norte — que navegou tranquilamente ao impulso dos programas agrícolas da administração Cortez Pereira — está na dependência dos programas regionais (Polo Nordeste), do Rural-Norte e do prosseguimento dos organogramas das Vilas Rurais. E isso mesmo para o mercado de tratores chamados leves, pois o dos pesados — de esteira — está fadado, mesmo, a um inexorável retrocesso se se consumir a ressurreição da estrada de ferro em detrimento das rodovias, dentro dos esforços do Governo Federal no sentido de baratear o custo dos fretes.

Mesmo assim, os empresários do setor mostram-se otimistas, porque ainda ocorre um desequilíbrio entre procura e oferta, existindo até alguns casos de empresas construtoras 'ficarem na fila', quadro bastante diferente do mercado de automóveis onde os pátios continuam repletos e os revendedores pedem menos produção.

Além do Estado e das empresas construtoras, os revendedores de tratores fazem fé no cliente individual — agricultores médios e grandes — em razão das facilidades de crédito concedidas por organismos oficiais como BNB, BB e mecanismos do Finame, Proterra, Pasep, etc.

O BOOM DOS TRATORES

A empresa que mais vendeu tratores nos últimos quatro anos no Rio Grande do Norte foi a Comercial Wandick Lopes S. A. que, só no ano passado, chegou à cifra de 230 máquinas Valmet, tanto ao Go-



Wandick Lopes Junior: "Hoje, a mecânica de financiamento é a mais simples possível".

verno como a particulares.

— Evidenciou-se no Governo Cortez Pereira uma grande ênfase no sentido de equipar o setor primário do Rio Grande do Norte, ênfase esta dada em razão da potencialidade agrícola do Estado, sem se falar dos incentivos para aquisição de máquinas agrícolas — diz Wandick Lopes Junior.

Explica que a boa assistência técnica de sua empresa é a razão básica dos expressivos números de vendas, em relação aos concorrentes.

— E não é só isso. Além da assistência técnica e um estoque de peças perfeitamente à altura das necessidades, temos, ainda, como vantagem, o desempenho operacional de nossas máquinas, comprovado através de testes — acrescenta ele.

Wandick lembra os poucos empresários potiguares que, no passado, adquiriram máquinas sem apoio oficial no Rio Grande do Norte citando, entre eles, Adauto Ferreira da Rocha que, em 1962, comprou um trator Valmet modelo 360.

— Hoje — salienta — a mecânica de financiamento é a mais simples possível. O agricultor se dirige à firma revendedora e escolhe o modelo do trator e os implementos. Leva uma proposta e dá entrada no Banco do Brasil ou Banco do Nordeste, que avalia as condições do interessado e, em caso de aprovação, concede financiamento de até oito anos de prazo para pagamento e juros baixos.

Wandick Lopes Junior continua acreditando no mercado, naturalmente baseado no excelente desempenho de sua firma e na qualidade que atribui às suas máquinas, cuja marca evidentemente, funciona como handicap na disputa pela preferência do reduzido mercado.

— A venda de tratores e implementos permanece crescente, haja vista que, este ano, já vendemos 87 unidades de tratores Valmet de roda e alguns tratores de esteira Fiat-Allis, adquiridos pela Usina Estivas S. A. Ultimamente entregamos mais um, de modelo AD7B, à construtora Seridó Ltda. — diz Wandick.

Contudo, a sua grande esperança reside na continuação pelo Governo Tarcísio Maia dos programas agrícolas iniciados na administração Cortez Pereira.

A FÉ NO MERCADO

Moacir Alves Pinheiro, gerente de vendas da Marcosa S. A. também tem fé nas perspectivas do mercado



Moacir Alves: "Mercado continua em ascensão".

de tratores no Rio Grande do Norte.

— O mercado, até agora, continua em ascensão. Só no mês de maio vendemos três (a Tungstênio do Brasil, Inpasa e Industrial Gesso S. A.) — informa.

Moacir Alves deposita suas maiores esperanças, a exemplo de Wandick, na continuação pela atual administração estadual dos planos agrícolas da administração passada.

Confiante, afirma:

— Creio que o Governo Tarcísio Maia deverá seguir uma política de continuação das obras essenciais da agricultura potiguar, mesmo porque, independente de ser um administrador disposto a concluir obras de importância para a economia regional, não terminadas pela administração anterior, o atual governador, como Cortez Pereira, é um homem ligado à terra, sendo ele próprio um agricultor. É, portanto, profundo conhecedor da situação agropecuária do Estado, que ainda vive numa situação quase que primária no que se refere à mecanização da lavoura.

Na Marcosa, o preço médio de um trator da linha Caterpillar é de 70 mil cruzeiros. Um trator de esteira, mais usado pelas firmas construtoras, custa de 280 até 1,5 milhão de cruzeiros, que é o modelo D-8. Os mais vendidos são os modelos D-4 e D-6, que é a faixa dos médios agricultores.

SEM ESTOQUE

Para Eudivar Correia de Faria, gerente da Formac, o mercado tam-

bém se apresenta promissor e saliente como argumento principal o fato de sua firma não ter tratores em estoque.

Mescla, porém, o seu entusiasmo, ao se referir às novas tendências da política do Governo Federal em relação às rodovias.

— Apesar de promissor — diz — o mercado também tem uma tendência a retrair-se, dependendo da atuação do Governo Federal, ao que parece voltada, agora, para um maior aproveitamento das ferrovias. Caso as rodovias fiquem em segun-

do plano no II PND, haverá uma retração. No entanto, com o Polo Nordeste e outros programas dedicados à agricultura da Região, é bem possível que essa retração não ocorra.

A Formac também procura oferecer o máximo de garantia aos seus clientes, dentro da acirrada concorrência no mercado. Mantém duas viaturas equipadas com rádio e de prontidão durante as 24 horas do dia. Dentro do período de garantia, a assistência técnica não é cobrada e, quando esse período se encerra,



Ao mecanizar sua lavoura, não compre só meio trator.



CATERPILLAR

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

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

A moderna agricultura já chegou ao Brasil.

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

Mas você é quem garante o sucesso dos resultados.

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

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

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

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

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

E conheça as máquinas dos grandes sucessos.



marcosa s.a.

MÁQUINAS, REPRESENTAÇÕES, COMÉRCIO E INDÚSTRIA

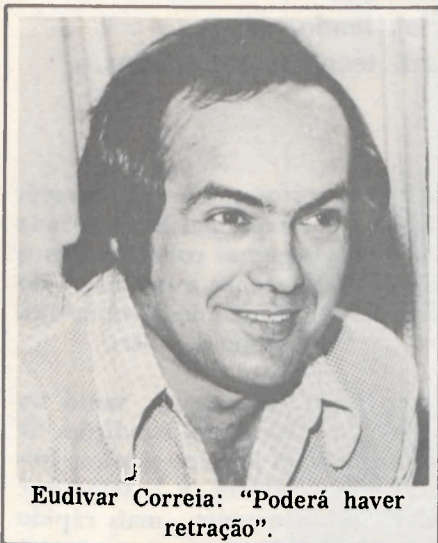
NATAL - R. G. do Norte
Trav. das Donzelas, 311

J. PESSOA - Paraíba
BR - 101, n.º 235

FORTALEZA - Ceará
Rua Castro e Silva, 294/8

erro

o método adotado para a cobrança dos serviços é o de estabelecer pagamento somente pelas horas em que o mecânico trabalha na máquina, não contando o tempo em que ele se desloca, por exemplo, para atender um chamado em Caicó.



Eudivar Correia: "Poderá haver retração".

Os tratores da Fomac são da linha Komatsu e Michigam — Clarck.

— A produção nacional, na realidade — esclarece — Eudivar — ainda não atende a procura. E ainda é comum uma constutora "ficar na fila" esperando a chegada de um trator.

Também deposita esperança no prosseguimento dos programas agrícolas estaduais, esperando que o

"novo Governo dê ênfase à mecanização da lavoura e que abra concorrência entre as revendedoras locais" para a aquisição de máquinas.

A MECÂNICA PARA COMPRAR MÁQUINAS

Num Estado que apenas começa a caminhar pela trilha da mecanização agrícola, o grande sonho do agricultor é, naturalmente, um trator. Os métodos tradicionais foram superados pela técnica e mesmo o agricultor mais simples passa a depositar fé na tecnologia.

Para chegar a um trator, pequeno ou pesado, porém, há uma série de medidas pré-estabelecidas, formando um ritual burocrático menos complicado do que se poderia imaginar. O primeiro passo é registrar o imóvel e fazer o cadastro, geralmente no Banco do Brasil ou Banco do Nordeste do Brasil. Na segunda etapa, a agência bancária envia um técnico (agrônomo) para examinar a propriedade do pretendente, levando em conta que o financiamento só será concedido se o trator a ser adquirido tiver condições para operar uma média mínima de 1.000 horas/ano. O mesmo técnico tratará de proporcionar ao pretendente todas as informações necessárias ao aproveitamento da máquina e,

consequentemente, da mecanização da lavoura, indicando tarefas que poderão ser realizadas pelo trator.

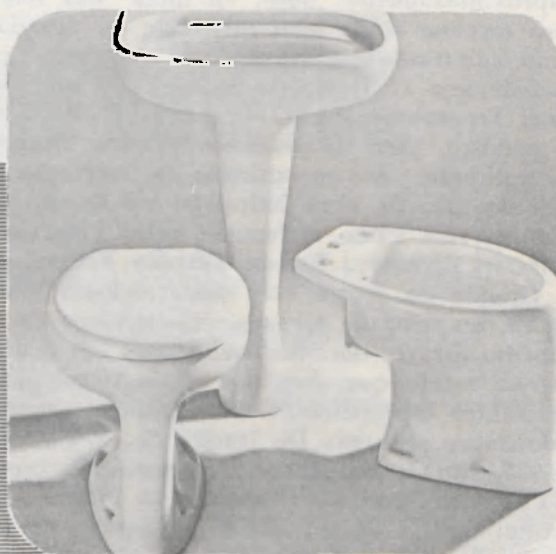
Após o veredicto do técnico, o agricultor dirige-se à casa comercial escolhida para a compra do trator e solicitará uma proposta, posteriormente encaminhada — já preenchida — a agência bancária onde se cadastrou. Aprovada a proposta, o agricultor se inscreve na Cédula Rural Hipotecária, espécie de título a ser resgatado mediante o pagamento das parcelas pagas do financiamento. O banco é quem paga ao revendedor o trator adquirido pelo agricultor.

A forma de pagamento do financiamento é dividida em dois critérios: Propriedade de Atividade Contínua — caso dos produtores de leite, em que o pagamento é realizado trimestralmente, num prazo de cinco anos, se o trator é de 55Hp, isto é, leve; ou o pagamento de parcelas anuais, nos casos em que a atividade não é contínua, como nas culturas de subsistência. A mesma norma é adotada para aqueles que adquirirem tratores de porte médio ou grande — os superiores a potência de 55Hp — quando o prazo é esticado para oito anos.

Os juros cobrados pelo BNB e BB são da ordem de 7% ao ano, debitados em 30 de junho e 30 de setembro. O

CONJUNTOS SANITÁRIOS (últimos lançamentos) E MUITAS COISAS MAIS !

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



GALVÃO MESQUITA FERRAGENS S/A

Matriz: Dr. Barata, 217/219

Câmara Cascudo, 210/216 (Galeria)

PARA ONDE VÃO OS NOSSOS TÉCNICOS DE NÍVEL MÉDIO

Até 1980, o Brasil necessitará de 380 mil técnicos de nível médio e superior, somente no setor industrial, tendo até agora apenas 180 mil. Surge, pois, o desafio de formar 200 mil técnicos em 5 anos.

ALCIR VERAS DA SILVA

A oportuna política brasileira de descentralização industrial e econômica, apoiada na Teoria dos Polos de Desenvolvimento Regional (tendo como órgão coordenador a SUDENE), estimulou a formação de áreas de industrialização no Nordeste, como meio de reduzir as acentuadas disparidades entre as diversas regiões do país. Desse modo, surgiram novos mercados de mão de obra, ressaltando-se, entre outros, aqueles formados pelos distritos industriais de Pernambuco e da Bahia, que, pela sua expansão, vêm assegurando incrementos de demanda a níveis espetacularmente crescentes.

Evidentemente, cabe à iniciativa governamental providências no sentido de dotar o sistema de formação profissional do país, capaz de atender à procura de mão de obra especializada das Empresas. Assim sendo, o II PND — Plano Nacional de Desenvolvimento anuncia que o mercado brasileiro necessitará de 380.000 técnicos de nível médio e superior, no setor industrial, até 1980. E, tendo em vista que conta hoje com apenas 180.000, significa, portanto, dizer da necessidade de formar 200.000 no espaço de 5 anos, isto é, uma média de 40.000 técnicos por ano. Sabe-se, por outro lado, que a capacidade atual da rede federal de Escolas Técnicas não vai além de 12.000 técnicos de grau médio por ano, sem descontar-se, todavia, aqueles que não ingressam na força de trabalho — aproximadamente 30%. A meta dos 40.000 anuais torna-se ainda mais difícil de ser atingida, mesmo admitindo-se, com todo o otimismo, que a metade seja composta de técnicos de nível superior. Espera-se, entretanto, que o II PND tenha previsto, para os próximos 5 anos, a necessária aplicação dos mecanismos de correção do deficit de mão de obra industrial no Brasil, que há muito vem sendo reclamado pelas Empresas.

Nesses termos a Escola Técnica Federal do Rio Grande do Norte vem destacando-se, sobremaneira, no setor de formação de técnicos de nível médio através dos seus sete cursos em funcionamento, sendo que dois dos quais (Geologia e Saneamento) especializarão suas primeiras turmas em dezembro próximo. De janeiro de 1974 a abril de 1975, isto é, no espaço de apenas 16 meses, a ETRN colocou efetivamente no mercado de trabalho, através do seu SIE-E — Serviço de Integração Escola-Empresa, cerca de 400 técnicos nas seguintes especialidades: MECÂNICA, ELETROTÉCNICA, ESTRADAS, EDIFICAÇÕES e MINERAÇÃO. Esses Técnicos acham-se distribuídos por quase todos os estados brasileiros (com exceção do Espírito Santo e Acre), servindo a mais de 100 empresas. O Estado do Rio Grande do Norte absorveu entre 35-40% dos técnicos formados pela ETRN.

Os números acima expostos, nos levam, através do raciocínio dedutivo, e da experiência vivenciada no assunto, a estabelecer algumas considerações e projeções, por vezes otimistas, sobre a tendência do mercado de trabalho para o técnico de nível médio. Distinguiríamos a três setores a saber:

- a) A área Eletro-Mecânica assegura, tanto no centro-sul, como no Nordeste, condições de valorização profissional para os técnicos formados nessas especialidades. É o setor que se desenvolve, relativamente, mais rápido que os demais e, por isso, apresenta-se com a demanda de mão de obra mais elevada.
- b) O grande ramo da Construção Civil, muito embora embalado, principalmente, pelo rush da explosão urbanística é uma atividade que apresenta, em determinadas épocas, algumas oscilações no seu volume de obras. Estando o setor em franco crescimento, os profissionais dessa especialidade encontram facilmente colocação. Contudo, a sua demanda cresce em ritmo menos acelerado do que o anterior. Isto se deve ao fato de que, enquanto os técnicos na área de construção civil, ao findar um projeto, passam a executar outros, tão logo esteja a obra concluída, a área eletro-mecânica a cada unidade implantada, está a precisar de novos profissionais dessa categoria técnica.
- c) Finalmente, temos o complexo Geologia-Mineração que, industrialmente, muito novo no Brasil, cresce a passos impressionantemente largos. As potencialidades mineralógicas da Amazônia e do Centro-Oeste, anunciadas no início deste século, transformaram-se, hoje, nas descobertas de jazidas de minérios, de exploração economicamente viável. O n.º de Empresas de Mineração que desenvolve projetos, naquelas áreas, se eleva dia a dia. As atividades de pesquisa e de lavra, vêm apresentando volume considerável entre os empreendimentos privados de destaque no Brasil, para não mencionar o Governo que vem apoiando e investindo maciçamente nesse setor. Somente nos dois últimos anos, a ETRN recebeu cerca de 280 ofertas de estágios e de empregos para técnicos de MINERAÇÃO, especialmente de Empresas sediadas no Sul, sendo-lhe apenas possível corresponder, com o encaminhamento de 175 recém-formados nessa especialidade.



Simple de manter.


É resistente e econômico. Faz 14 quilômetros com um litro de gasolina e 5.000 quilômetros com 2,5 litros de óleo. Manutenção de baixo custo, assistência técnica e reposição de peças em todo o País.

MARPAS S. A.
Av. Tavares de Lira, 159
Distribuidora de Automóveis Seridó S/A

Av. Salgado Filho, 1669 - Fone 2-2147



Revendedor
Autorizado



Tenha o jato mais veloz do mundo.

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

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

TERCEIRO
PLANO DE EXPANSÃO



TELERN

SUBSIDIÁRIA DA TELEBRAS

Quinto