

# RN ECONÔMICO

Revista mensal para homens de negócios

ANO VIII — N.º 79 — JANEIRO/77 — CR\$ 10,00



ROOSEVELT GARCIA

JOSÉ MARTINS

ORLANDO GADELHA SIMÕES

ROBERTO MOURA

## O QUE ESPERAR DO ANO DE 77?

408



## Diretores-Editores

Marcos Aurélio de Sá  
Marcelo Fernandes de Oliveira

## Gerência Comercial

Núbia Fernandes de Oliveira

## Gerência Comercial

Roberto Macedo

## Gerência Industrial

Creso Barbalho

## Editor

Manoel Barbosa

## Redator-Chefe

Sebastião Carvalho

MS

**Foto:** Evaldo Ribeiro — **Departamento de Arte:** Emanuel Amaral, Luiz Pinheiro, Gilson Silva, Fortunato Gonçalves, Durval Tolentino — **Composição:** Ana Maria Coelho, Vanda Fernandes — **Diagramação:** Fernando Fernandes — **Colaboradores:** Alcir Vêras da Silva, Alvarado Furtado, Benivaldo Azevedo, Cortez Pereira, Dalton Melo, Dantas Guedes, Domingos Gomes de Lima, Epitácio de Andrade, Fernando Paiva, Genário Fonseca, Hélio Araújo, Joanilson de Paulo Rego, João Wilson M. Melo, Jomar Alecrim, Manoel Leão Filho, Moacyr Duarte, Ney Lopes de Souza, Nivaldo Monte, Otto de Brito Guerra, Severino Ramos Brito, Túlio Fernandes Filho, Ubiratan Galvão.

RN-ECONÔMICO — Revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade de RN-ECONÔMICO EMPRESA JORNALÍSTICA LTDA. CGCMF 08286320/0001-61 - Endereço: Rua Floriano Peixoto, 559, Natal RN. Fone: 222-0806. Composição e Impressão EDITORA RN-ECONÔMICO LIMITADA - CGCMF 08423279/0001 - Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687, Natal RN. Fones: 222-4445 e 222-0706. É permitida a reprodução total ou parcial de matérias, desde que seja citada a fonte. Preço do exemplar: Cr\$ 10,00. Número atrasado: Cr\$ 15,00. Assinaturas: Anual: Cr\$ 80,00. Para outros Estados: Cr\$ 100,00.

CAPA: Arte e montagem, de Luiz Pinheiro. Fotolitos Durval Tolentino. Impressão, José Carlos



## O REALISMO DE CADA UM

O país todo entrou no novo ano em ritmo de expectativa. A marca do princípio de 77 foi a palavra "crise". No Nordeste, e em particular o Rio Grande do Norte, a apreensão adquiriu contornos apropriados, consoante aquele adágio tipicamente regional: o pau sempre quebra na cabeça do mais fraco. No entanto, a situação não se está configurando assim. E isso pode ser depreendido pelo tom das declarações contidas em algumas reportagens desta edição, onde empresários de diferentes setores, ao abordarem seus planos, metas e consequências da conjuntura econômica, reconhecem as dificuldades mas dentro de um sentimento de realismo e confiança. Nota-se, sobretudo, um desejo de absorção das medidas, o que é uma forma de compreensão dos seus motivos. De qualquer maneira, não fugindo a tradição, a primeira edição de RN-ECONÔMICO deste ano tem um caráter particularmente aferidor. Porque, como veículo cuja missão é a de traduzir a realidade econômica do Estado, tem a obrigação de compor-lhe um perfil projetivo num momento em que as decisões são tomadas, como nunca antes, com os olhos no futuro.

## O EDITOR

## ÍNDICE

CAPA.....	8	MERCADO DE CAPITAIS.....	29
DEPOIMENTOS.....	12	EXPORTAÇÕES.....	31
ABASTECIMENTO.....	17	PLANEJAMENTO.....	35
7º ANIVERSÁRIO.....	20	HOMENS & EMPRESAS.....	38
CONSTRUÇÃO CIVIL.....	23	PÁGINA DO EDITOR.....	7
CENSOS.....	26	DIREITO ECONÔMICO.....	38



# HOMENS & EMPRESAS

## LUCROS DO BANDERN VÃO A Cr\$ 25 MILHÕES

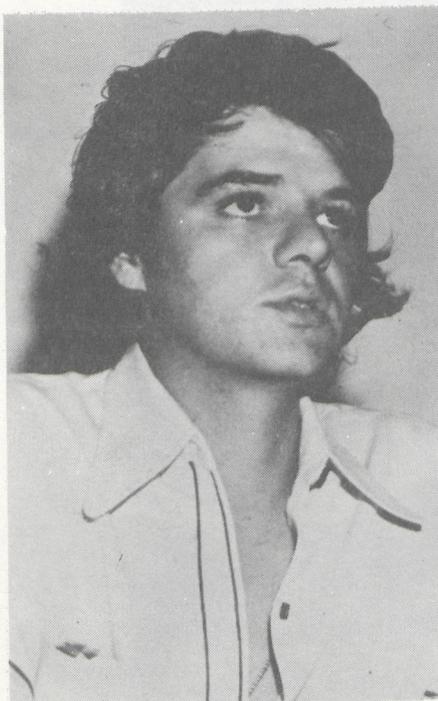


O lucro do Banco do Estado do Rio Grande do Norte S/A no exercício de 1976 ultrapassou a casa dos Cr\$ 25 milhões. A maior marca atingida anteriormente havia sido a do ano de 1975, quando o lucro apurado foi de Cr\$ 7 milhões, já sob a gestão da atual diretoria. Para 1977, quando se aproxima a inauguração das primeiras agências do BANDERN fora das

do governador Tarcísio Maia.

nossas fronteiras (Rio de Janeiro e Brasília), esperam-se resultados ainda mais favoráveis, não somente do lado financeiro, mas também no operacional, pois o Banco ganhará nova estrutura para a prestação de serviços à indústria e ao comércio do RN. José Dantas (presidente), José do Vale e Ivaldo Fernandes (diretores) estão sabendo corresponder à confiança

## REIS MAGOS NÃO ENTRA POR ORA NA EXPORTAÇÃO



Nélcio Silveira Dias

Ao contrário das outras indústrias de confecções do Estado, a Reis Magos, segundo informa um dos seus diretores, Nélcio Dias, não está interessada, no momento, em disputar o mercado internacional. A empresa, segundo explicou Nélcio Dias, está mais voltada para o mercado interno por saber que é muito difícil a concorrência externa, principalmente levando em conta os preços atuais da matéria prima. "Aumentar a produção para tentar o mercado externo é fácil, porque tudo se resume em comprar mais máquinas. O difícil é colocar essa produção"—disse Nélcio Dias. Pelo menos até junho deste ano a Reis Magos manterá essa política, enquanto acompanha atentamente o desenvolvimento e o comportamento do mercado externo.

## QUEM VAI REVENDER CARRO FIAT EM NATAL

Já está constituído o Grupo que instalará em Natal, até meados deste ano, a revenda dos carros Fiat. A liderança caberá ao Senador Jesé Pinto Freire, juntamente com os empresários Mário Colombo (Casas da Banha-RJ), Reginaldo Teófilo da Silva e Roberto Moura. Os entendimentos estão sendo ultimados junto a fábrica da Fiat do Brasil, em Betim, Minas Gerais.

## GELO UM CUBOS, UM NOVO NEGÓCIO

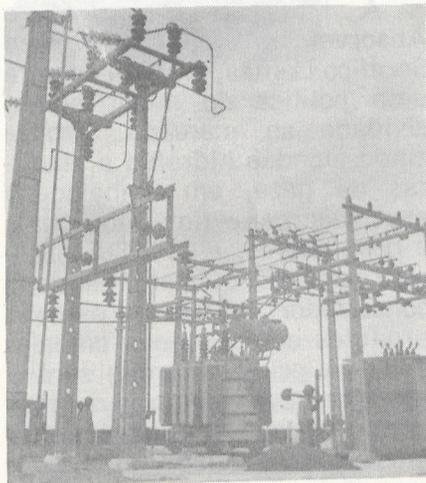
Um novo empreendimento em fase de instalação em Natal: a Cristalgelo Ltda., que tem a frente os empresários José Nilson de Sá, Múcio Gurgel de Sá e Maurício Rola, estes do grupo EIT/MAISA. A nova empresa vai produzir e distribuir gelo em cubos, higiênicos e tri-filtrado e terá a supervisão executiva de Eider Ribeiro Dantas Filho. A fase de efetiva execução se dará dentro de, aproximadamente, 30 dias, sendo a produção destinada aos bares, boates, restaurantes, clubes sociais e postos de gasolina da cidade. Numa etapa posterior, a Cristalgelo poderá atender, também, a domicílio, através de uma frota de carros frigoríficos. A fábrica já está instalada na rua Mossoró, 325, fone 222-4184.



José Nilson de Sá

# HOMENS & EMPRESAS

## FALTA DE ENERGIA PREOCUPA EMPRESAS



As frequentes faltas de energia elétrica estão preocupando os empresários natalenses. Muitos reclamam dos prejuízos sofridos com os cortes intermitentes. Num desses colapsos, ocorrido em fins de janeiro, a área compreendida entre Tirol, Boa Sorte, Lagoa Nova e Neópolis ficou sem energia elétrica durante todo o turno da manhã de 29 deste mês.

## PESCA ALTO—MAR MANDA CONSTRUIR DOIS BARCOS

A Pesca Alto-Mar S/A contratou a construção de dois modernos barcos com a Construções Navais S/A, de Itajaí, Santa Catarina, dentro de sua política de ampliação e modernização da frota pesqueira. As embarcações têm capacidade para 50 toneladas de peixe, moderno sistema de refrigeração, equipadas como motores Scania /V8 e têm autonomia de 60 dias. Estão com a entrega prevista para meados de 1977. Essas duas embarcações vão entrar em ação tão logo sejam entregues, e, assim, vão proporcionar à Pesca Alto-Mar a capacidade de triplicar a exportação de "rand-snipe" (filé de pargo) para os Estados Unidos.

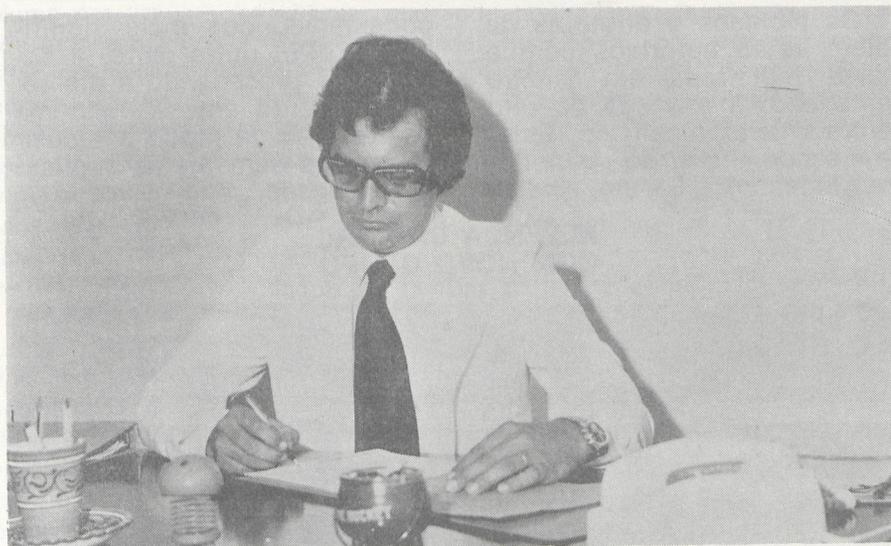
## NOVO GERENTE DO BANORTE IMOBILIÁRIO

O novo gerente do Banorte Imobiliário no Rio Grande do Norte é o Sr. Diógenes Luiz Cavalcanti, formado nos quadros do Grupo no Recife. Também foi designado para agente de operações da agência de Natal do Banorte Imobiliário o Sr. Enildo Sidney Taboja do Egito, que atuava na capital pernambucana. O Grupo Banorte, sempre acompanhando a sistemática de atualização administrativa, deu nova estrutura gerencial às empresas que o compõem.

## FISCALIZAÇÃO NOS RESTAURANTES

Pela primeira vez a Secretaria de Saúde do Estado elaborou um relatório completo sobre o trabalho de fiscalização dos restaurantes da cidade, que tem como título "Projeto: Higiene e Controle das Casas de Pastos". O relatório é bastante otimista e indica que os comerciantes natalenses começam a se conscientizar da necessidade de higiene e cuidados especiais. O relatório foi elaborado sob a coordenação do Dr. José Pedro Bezerra.

## REPRESENTANTE DA PARTINGTON EM NATAL



José Chaves Leite

A Partington Chemichals Indústria e Comércio S.A., fabricante de produtos químicos para manutenção industrial, tem representante em Natal. Trata-se de José Chaves Alves Leite, que tem desenvolvido excelente atuação, junto a empresas locais. Os produtos para tratamento de água industrial, utilizados em centrais de

ar condicionado e refrigeração, por exemplo, já foram adquiridos pelas Confecções Guarapés, Simas Industrial, INPS, SOCIC Comercial, Planosa, Embratel. Outro, o aditivo para óleo combustível, eliminador de enxofre (anti-poliuição) está sendo usado pela Indústria Jossan S.A., Cerâmica Potengi, Renocirne.

## CAFEICULTURA DO RN TEM MAIS CRÉDITO

A cafeicultura do Rio Grande do Norte vai ser beneficiada com mais recursos do BNB para plantio e formação de mudas. O crédito aberto para a safra 1976/77 é da ordem de 54,1 milhões de cru-

zeiros para aplicação nos programas de plantio, formação de mudas, recepa e decote. Os cafeicultores interessados devem procurar as agências do Banco do Nordeste do Brasil.

# HOMENS & EMPRESAS

## TELERN ATIVOU OITO CENTRAIS EM JANEIRO



Os técnicos e diretores da Telern estão eufóricos com a marca registrada em janeiro deste ano: a ativação de oito centrais telefônicas no Estado, sendo uma do trânsito, em Mossoró. É um índice

considerado dos mais significativos. Por outra parte, a Telern está procedendo a um remanejamento em seu sistema de trabalho de modo a reduzir os custos sem afetar o plano de expansão.

## REVENDA DA FORD COM NOVO GRUPO



O Grupo Paulo Coutinho, de Campina Grande, vai ficar com a representação da Ford em Natal. A Ford do Brasil já passou a concessão ao grupo paraibano e, no momento, estão se processando os trabalhos de balanço e acertos dentro de Santos & Cia. até

chegar o momento da entrada efetiva de Paulo Coutinho nas transações da Ford. A representação, contudo, será apenas da linha de veículos. Os tratores da Ford — modelos 4.600 e 6.600 — continuarão sendo representados pelo grupo Geraldo Santos.

## CIALDA VAI LANÇAR NOVAS LINHAS

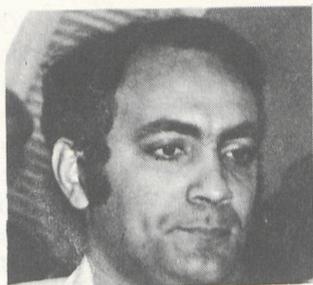
A indústria Cirúrgicos e Absorventes Ltda., do grupo Seráfico Dantas, prepara-se para uma política de maior agressividade ao mercado. Produzindo algodão hidrófilo e ataduras de gaze, em embalagens especiais para fins industriais e hospitalares, a CIALDA parte agora para conquistar o pequeno consumidor, fabricando os seus produtos em pequenas embalagens. A primeira prova será o lançamento de ataduras de gaze para venda em farmácias. O médico José Vilar diretor da empresa, tem grandes esperanças no sucesso da experiência.

## IMPORTAÇÃO ATRASOU NOVA SEDE DA CAIXA

Problemas surgidos com a mecânica de importação de materiais indispensáveis para a obra fizeram com que os trabalhos de construção da nova sede da Caixa Econômica sofressem atraso. Informa o Sr. Newton Siminéia, diretor da CEF em Natal, que o último prazo permitido, pelo contrato, para atraso, termina em março o que lhe permite definir para abril a inauguração do prédio.



Newton Siminéia



## Uma situação que PRECISA MUDAR

*Marco Antônio de Sá*

Em algumas dezenas de reportagens ao longo de sete anos, RN-ECONÔMICO tem abordado os problemas da agricultura no Rio Grande do Norte, ouvindo principalmente técnicos e autoridades governamentais. Pela leitura delas, temos tomado conhecimento de projetos grandiosos, audaciosos, salvadores; temos sabido do volume das verbas obtidas do governo federal e até de organismos internacionais que vão sendo enterradas gradativamente, sem solução para os problemas seculares do nosso campo. A seca, a pequena produtividade, o despreparo do homem, a escassez de máquinas, a descapitalização, a frágil estrutura de comercialização dos produtos agrícolas, todos esses são fatos que renitentemente persistem a cada ano, numa demonstração clara de que todos os esforços dos setores responsáveis no sentido de mudar as coisas têm sido um contínuo fracasso.

As fontes do Banco do Brasil e do Banco do Nordeste não confirmam oficialmente, mas sabe-se através do contato com agricultores em geral que a maioria absoluta deles mantém suas terras hipotecadas a estas duas instituições creditícias. Somente pela benevolência do governo, que a cada ano prorroga o vencimento de suas dívidas, podem estes agricultores continuar donos de suas terras. Caso contrário, o BB e o BNB já seriam há muito os senhores de quase a totalidade das decadentes fazendas do Rio Grande do Norte. A verdade é que, hoje, no Estado, ser dono de uma grande propriedade rural é ser um homem pobre; ser dono de um minifúndio é ser um miserável. A rigor, tem sido impossível fazer da agricultura um meio de vida compensador.

O Rio Grande do Norte importa dos Estados vizinhos ou do Sul mais de 70% dos gêneros alimentícios que a sua população consome: desde o feijão até a farinha de mandioca, desde os legumes até as frutas, desde o leite até a carne. A produção agrícola para fins industriais tem diminuído a cada ano, ao invés de aumentar, como é o caso do algodão. Esta realidade está expulsando a população rural para as cidades, principalmente para Natal e Mossoró, que enfrentam o sério problema do crescimento desorganizado, transformando-se aos poucos em centros urbanos cada dia mais

longe de resolverem a crise de moradias, de empregos, de escola, de transporte, de saúde.

Será que não está na hora de repensar na estratégia de investimentos no setor primário? Será que o grande número de agrônomos entrincheirados nos birôs dos órgãos responsáveis pela política agrícola, marcando ponto como burocratas nas repartições sediadas na Capital, não estariam sendo mais úteis trabalhando no campo, pesquisando o solo, orientando o desnorreado agricultor? Será que em vez de se atirar milhões de cruzeiros na construção de barragens, não seria mais racional aproveitar as centenas de milhares de hectares de terras férteis dos nossos vales úmidos, até agora esquecidos? Não seria um contrasenso querer transferir milhares de famílias para regiões inóspitas, como as serras do Mel e do Carmo, onde para se obter água para beber se teve de construir quilômetros de adutoras, quando todo o devoluto vale do Açú, em toda a sua extensão, permite a obtenção da água cavando-se cacimbas que às vezes nem chegam a um metro de profundidade? Não estaria na hora de investir menos em obras físicas e mais no aperfeiçoamento dos recursos humanos, criando-se cursos especiais com objetivo de ensinar novos métodos de tratar a terra, isto para que o homem do campo abandone o seu sistema obsoleto de trabalhar, igual ao sistema dos seus antepassados, há duzentos anos? Não seria tempo de reivindicar ao governo federal incentivos maiores para o sistema cooperativista e para as verdadeiras empresas agrícolas, tais como total isenção de impostos por algum tempo, subsídios para o uso do adubo químico, financiamento a longo prazo de máquinas agrícolas e de projetos de irrigação com carência e sem juros? Para o futuro da região, isto seria bem mais válido do que manter os bancos oficiais apresentando lucros mirabolantes, às custas do empobrecimento da comunidade.

Este é um ano próprio para enfrentar e vencer crises. O país — com o sacrifício de todos — procura superar o problema do petróleo. O Estado bem que poderia — sem sacrificar tantos — começar a procurar soluções reais para o drama que atinge a um milhão de pessoas que no RN vivem (?) da terra.

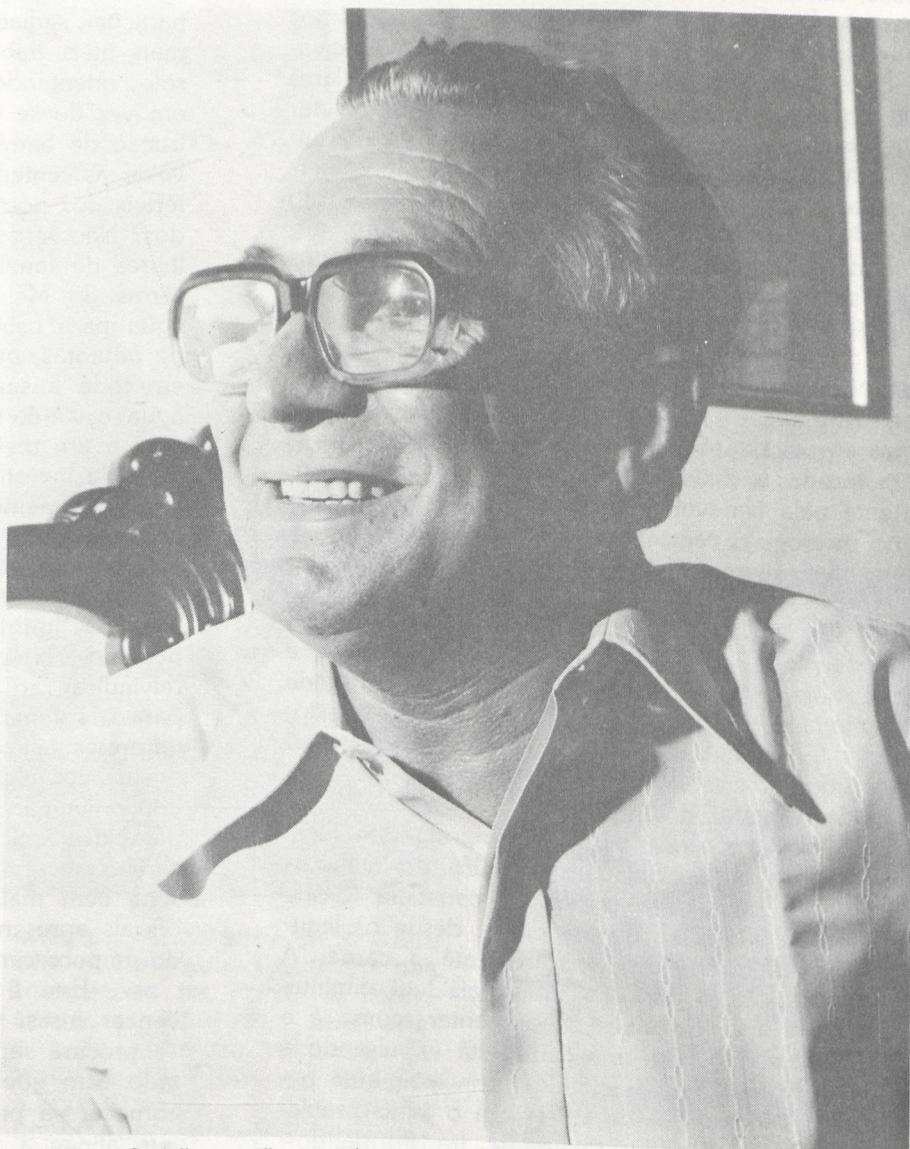
---

# O QUE ESPERAR DO ANO DE 77?

As comemorações de Natal e Ano Novo já ficaram para trás e junto com os dois eventos, as últimas recordações de 1976. Para uns, um ano difícil. Para outros — pessimistas — o início de uma crise econômica que se prolongará ainda por mais alguns anos. Para os otimistas, 1976 representou a prova, a constatação da facilidade que tem o brasileiro de se adaptar a novas realidades, fato que tem sabor de vitória, se observarmos que os dias difíceis são frutos de circunstâncias criadas no âmbito internacional.

Mas, com a chegada de janeiro, todos se perguntam: como será 1977? E os prognósticos são os mais variados possíveis, não restando dúvida de que as dificuldades serão bem maiores que em 76. Entretanto, alguns acham que essa constatação deixa entrever um fato animador: haverá uma natural resistência, pois o homem só põe a sua inteligência a trabalhar a todo vapor — diante de sérias dificuldades.

Entrando em maiores detalhes, asseguram que com o problema criado pelo aumento dos preços dos combustíveis, o povo brasileiro saberá descortinar novos caminhos, novas alternativas em busca da solução dos problemas. Aparecerá, como já vem acontecendo, uma nova mentalidade em termos de economia, de racionalização.



Orlando Gadelha: melhor conhecer as dificuldades do que ser apanhado de surpresa.

Os homens de Governo adotarão, como já vêm adotando, medidas restritivas ao crédito e ao consumo de combustíveis. Em outras palavras: a criatividade aparecerá em função das dificuldades, dos obstáculos surgidos. É por isso que alguém nomeou 1977 de "Ano Desafio".

#### EXPANSÃO DAS VENDAS

— Os empresários locais não acreditam numa retração total, durante 1977, embora reconheçam que nos primeiros meses do ano a comercialização de eletrodomésticos passará por uma fase de quase estagnação, em virtude da adaptação do consumidor às medidas adotadas pelo Governo Federal.

Expressando sua opinião na qualidade de presidente do Clube de Diretores Lojistas de Natal, Roberto Moura assegura que "passada esta fase inicial, tudo voltará ao normal. Todos pensam na expansão de vendas". E, se voltarmos os olhos para dezembro de 1976, veremos que na época natalina o comércio local não teve de que se queixar. Muitas lojas, inclusive, chegaram a bater recordes anteriores. Outras chegaram ao ponto de ter suas áreas reservadas à exposição de produtos, inteiramente tomadas por artigos vendidos.

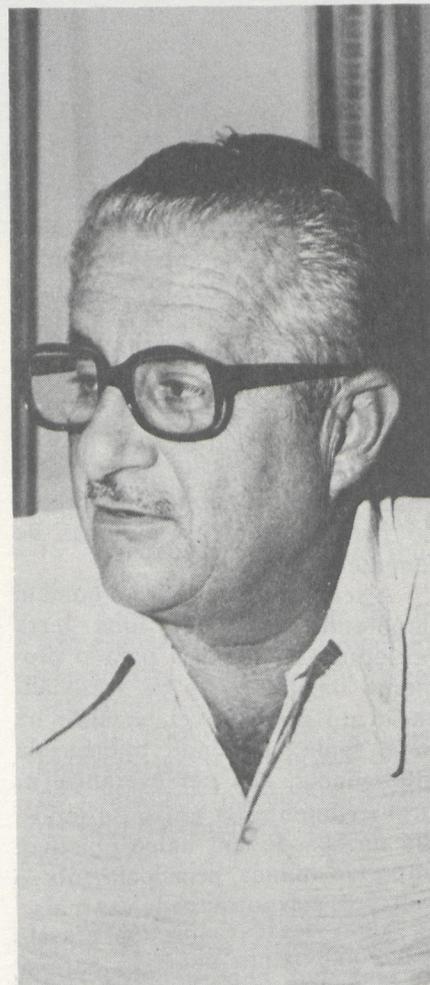
Para Roberto Moura a atual fase ainda é de indefinição, de indecisão. "O ano está começando. Estamos aguardando as diretrizes governamentais. No momento, há muita dúvida em função da expectativa do aumento da gasolina. Com isso pode haver uma retração de vendas, durante os primeiros meses do ano. Mas, em crise mesmo, não acreditamos".

**DISCIPLINA** — Já para o empresário e professor universitário Sebastião Figueredo, o êxito em termos econômicos, será alcançado por aquele que souber disciplinar os seus gastos e investimentos. "Para muitas empresas mal estruturadas, e carentes de capital de giro — assegura — certamente as dificuldades serão maiores. Razão porque aqueles que estiverem solidamente constituídas aproveitarão o ensejo, ganhando novas fatias do mercado, aumentando seu faturamento e, possivelmente, o seu crédito".



Para o economista Jomar Alecrim (acima) as medidas relacionadas com a racionalização de combustível foram acertadas, principalmente considerando-se o que fizeram outros países.

José Fernandes (à direita) considera que a colaboração com o Governo deve ser agora mais efetiva.



Analisando a situação do ponto de vista das recentes medidas tomadas pelo Governo Federal, para conter a inflação e o consumo de petróleo, o economista Jomar Alecrim assinalou que "as medidas adotadas no tocante à racionalização de combustíveis foram acertadas, principalmente se olharmos os exemplos dos demais países, às voltas com os mesmos problemas".

Na opinião de Jomar Alecrim se as medidas restritivas ao crédito e ao consumo da gasolina tivessem sido adotadas, pelo menos há dois anos atrás, a população brasileira não teria que passar pelos rigores — necessários a essas alturas — do depósito compulsório".

Opinião idêntica é a do empresário Aderbal Soares da Costa, presidente da Federação dos Clubes de Diretores Lojistas do Rio Grande do Norte, embora ressalte o seu receio com os reflexos que as medidas restritivas terão sobre as populações de baixa renda. Para ele, em termos técnicos, as medidas foram adotadas de forma acertada, sendo necessária a sua aplicação nas circunstâncias que o Brasil atravessa.

**SECA** — Embora reconhecendo os problemas a serem enfrentados pelo brasileiro em 1977, alguns empresários mais ligados à agropecuária e à comercialização de produtos agrícolas, sentem receio apenas das perspectivas de seca para este ano. Para estes, não há comparação entre as dificuldades criadas pelo aumento dos preços do petróleo com as advindas de fenômenos naturais.

A seca, no caso, deixa o homem impotente diante de uma terra ressequida, enquanto para o problema da inflação e da racionalização do combustível, sempre há uma saída. Depende apenas da inteligência, da perseverança e, principalmente da união de todos, em termos de um único objetivo: importar menos principalmente o petróleo, e exportar cada vez mais.

Além desses aspectos, ressaltam como ponto negativo para a atividade agrícola a restrição ao crédito para o setor. Para o maquinista Francisco Seráfico Dantas, um dos integrantes desse bloco de opiniões, a seca — caso ocorra — somada à política de restrições imposta pelo Governo Federal trará



**O presidente do Clube de Diretores Lojistas Roberto Moura (acima) acha que, passada a atual fase, tudo vai melhorar. E lembra que em dezembro do ano passado, já em pleno meio às restrições, o comércio natalense viveu ótimos dias, com vendas ascendentes.**

dias sombrios para a atividade ligada à aropecuária. Caso ocorra em 1977 um bom inverno, todas as dificuldades serão suplantadas, assegura, pois todos se adaptarão à nova realidade, "por mais dura que ela seja".

**CONSCIÊNCIA DA DIFICULDADE** — Na opinião do industrial Orlando Gadelha Simas, diretor da Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte, é importante que todos tomem conhecimento, agora, das dificuldades que o país vem atravessando e que ainda vai atravessar, para que — conjuntamente — possa haver colaboração à política restritiva imposta pelo Governo.

"É muito melhor — diz Orlando Gadelha Simas — sabermos das dificuldades do que vivermos sonhando e depararmos com problemas de dimensões ampliadas. Devemos cooperar com o Governo, para podermos solucionar essa problemática".

José Martins Fernandes, industrial e diretor da firma Martins

& Irmãos, afirma que “não somos pessimistas e devemos encarar 1977 com otimismo. É bem verdade que as dificuldades virão, em razão das medidas restritivas adotadas pelo Governo, frutos de uma realidade internacional. Mas 1977 seria bem pior sem a adoção desse elenco de restrições. Devemos, isso sim, é colaborar, emprestando cada um a sua dose de sacrifício, a exemplo do que já ocorreu em outros países, em idênticas circunstâncias”.

**NÍVEIS TOLERÁVEIS** — “A questão econômica posta por todos é a seguinte: a inflação deverá ser reduzida a níveis toleráveis; o balanço de pagamentos deverá apresentar uma tendência nitidamente definida em termos de saldo positivo. Para se alcançar esses objetivos, no curto prazo, as taxas de juros ficaram liberadas e, portanto, ao se elevarem, haverá um número menor de tomadores; a rede bancária recolherá uma parcela maior dos depósitos de modo a diminuir o disponível em moeda para aplicação; os subsídios cairão, mesmo para aqueles setores costumeiramente beneficiários de estímulos especiais e o Estado Nacional, como grande investidor conterà exemplarmente os seus dispêndios em todas as áreas de sua abrangente atividade”.

Esta é a opinião, sobre o que ocorrerá, nos campos econômico e financeiro, no Brasil em 1977 de Roosevelt Garcia, um dos diretores em Natal do Grupo União de Empresas Brasileiras — UEB. Esclarece ele que “isto posto, a demanda global deverá diminuir assim como o volume de todas as compras e, por consequência, a taxa de crescimento da economia”.

“Esta estratégia, em vigor desde o segundo semestre de 1976, é global e atinge diretamente a empresa privada nacional”. Diz ele. E acrescenta:

“Dentro desse quadro, qual deverá ser o comportamento da empresa? reduzir os novos investimentos; racionalizar cada vez mais os seus sistemas e métodos de administração e, também, manter os custos operacionais sob vigilante controle. São sugestões amplamente discutidas, conhecidas e adequadas”.



**Para Roosevelt Garcia (acima) um dos diretores do Grupo de Empresas Brasileiras em Natal, vale lembrar que “o Governo não espera uma paralização da atividade econômica. E que, do ponto de vista da unidade empresarial, “uma maior parcela do mercado sempre depende da própria empresa, do seu engenho e arte”.**

“Vale lembrar, e isto é muito importante, que o Governo não espera uma paralização da atividade econômica. Ou mesmo, um crescimento zero. A economia, segundo a expectativa, é de crescer levemente”.

“Se isto é verdade, teoricamente, as vendas das empresas em 1977 deverão ser no mínimo iguais às do ano que passou”.

“Considerando o que foi dito, não é possível concluir-se por uma expectativa otimista ou rigorosamente pessimista”.

“Do ponto de vista da unidade empresarial, uma maior parcela do mercado sempre depende da própria empresa, do seu engenho e arte”.

**DINHIRO CARO** — Para o líder do Grupo Galeria Olímpio, João Olímpio Filho, toda iniciativa privada nacional tem no presente suas dificuldades, com raras exceções, pois além de haver restrições na consecução de crédito o dinheiro encontra-se muito caro”



Depoimentos - I

**Epifânio Fernandes:  
“Trabalho desde  
que aprendi a andar”**

Antes dos 10 anos já carregava lenha e botava gado no curral, na fazenda so seu pai, em Martins. Aos 72 anos, passa o dia no seu escritório da "Confecções Reis Magos S.A." e descansa, nos fins de semana em sua fazenda de Ceará-Mirim — quando não há jogo do ABC.

Aos 72 anos, Epifânio Dias Fernandes, fundador e diretor da Indústria "Confecções Reis Magos" está rijo e bastante ativo no seu escritório, comandando diretamente e empresa. Fiel ao trabalho e aos hábitos simples, praticamente não se difere dos seus funcionários.

De resto, como a quase totalidade dos principais empresários do Rio Grande do Norte, Epifânio Dias Fernandes é um homem de orgiem humilde e filho de uma família que não tinha a menor tradição no ramo em que se tornou, depois de muita luta, vitorioso. Como outros líderes empresariais do Estado, ele é filho de médios agricultores. Nasceu em Martins, (no pé da serra), a 1º de novembro de 1904. Desde que aprendeu a andar — como lembra hoje, sem mágoa, ressentimento ou arrependimento — começou a trabalhar, "carregando lenha e botando rebeldes bezerros no curral."

E era preciso. Naquela época ainda estava muito longe a Sudene, programas especiais, PND, financiamentos mais flexíveis. Quem pretendia alguma coisa na vida tinha de tentar extraí-la da terra ou criando gado. Ou conseguir um diploma e ingressar no reino dos bacharéis, recinto que era sonho de muitos.

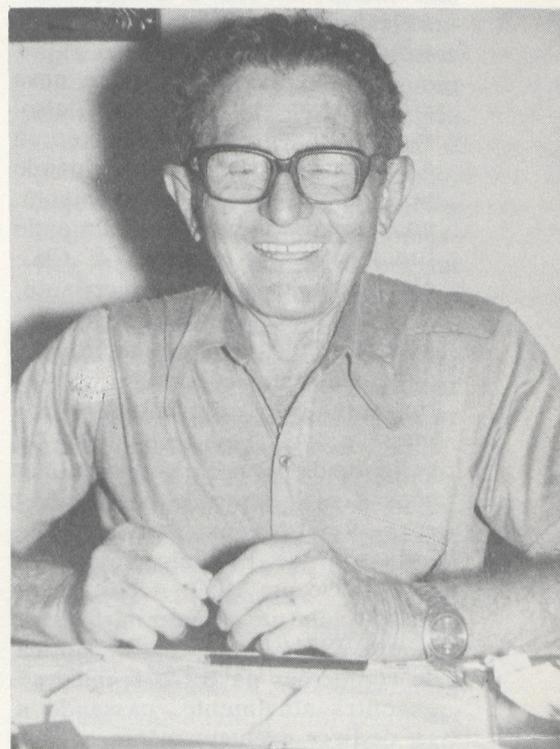
**A TRAJETÓRIA** — Depois de carregar muita lenha e lutar com muitos bezerros, Epifânio Fernandes, já com 10 anos de idade, saiu da fazenda e foi morar num local de Martins onde se situa, hoje em dia, Umarizal. Aí permaneceu mais quatro anos. Em 1918 deslocou-se para Mossoró com a finalidade de estudar. Certamente, como tantos, percebera que era preciso tentar a via do diploma.

Porém, paralelamente ao estudo, começou a trabalhar. Ingressou na firma A. Gomes & Cia.

Era uma mudança na formação original. A. Gomes era uma firma comercial do ramo de tecidos e Epifânio adaptou-se muito depressa — e bem profundamente. Por 12 anos ficou, dia após dia, atrás de um balcão vendendo tecidos, enquanto prosseguia seus estudos. Criado na temperança, teve condições de, mesmo com um ordenado humilde, fazer alguma economia. E o resultado foi que, quando surgiu a perspectiva da firma instalar-se também em Natal, Epifânio já passou de empregado a sócio, participando com 6.500 contos de réis no capital, ficando de integralizar os 10 contos exigidos posteriormente. A firma foi inaugurada no dia oito de agosto de 1933, na praça Augusto Severo, 264, com a denominação de A. Gomes & Cia. Os outros sócios eram Antônio Gomes de Paula e Antônio Dias Fernandes.

A. Gomes & Cia. — que depois de algum tempo passou a razão social para A. Gomes Tecidos S/A, com a morte de um sócio — veio do interior, mas com alguns métodos ousados. Foi — lembra Epifânio Fernandes — uma das primeiras firmas locais a explorar tanto as vendas em grosso como em varejo de tecidos. No princípio, lidava exclusivamente com intermediários. Mas, posteriormente, passou a lidar diretamente com as indústrias. Internamente também tinha concepções menos ortodoxas que as de então. Assim, quando houve a modificação legal, após a morte do sócio, ela abriu o capital, passando a ser integrada tanto pelos herdeiros como por alguns funcionários de maior categoria.

A empresa não só teve sucesso,



como forças para expandir-se, implantando filiais em Mossoró, Macaíba, São Paulo do Potengi e, aqui na Capital, no Alecrim e na Cidade Alta.

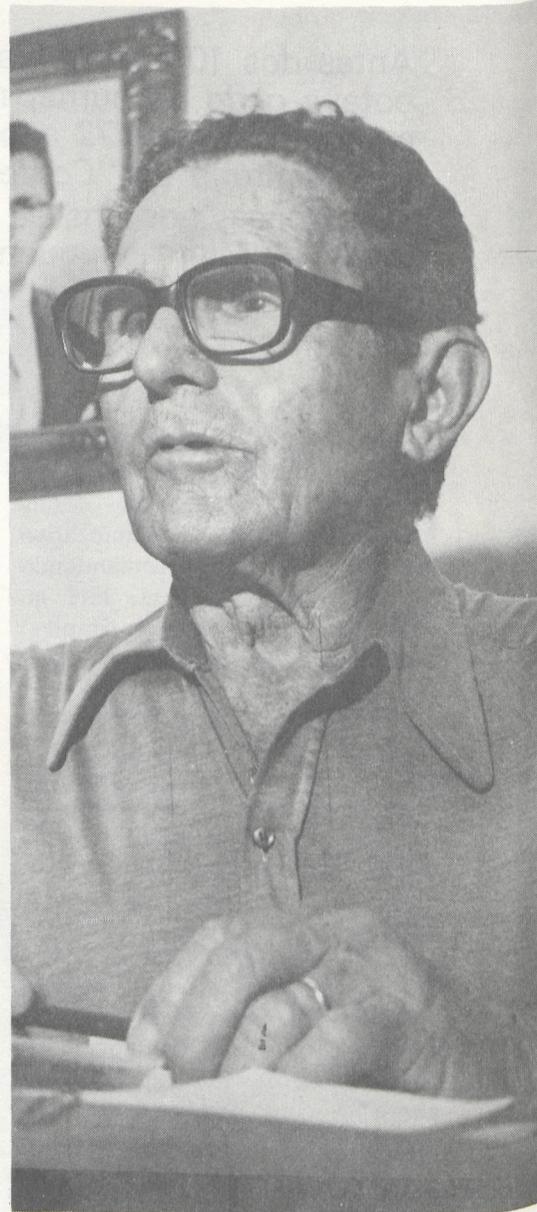
**A INDÚSTRIA** — Mesmo com o sucesso comercial, Epifânio compreendeu que o ramo da venda de tecidos estava decaindo e já não era suficiente para contentá-lo. Tinha experimentado os dois setores do comércio: a varejo e em grosso. Daí, decidiu passar para a industrialização.

O primeiro passo para a nova etapa quase é dado em falso. É que Epifânio Fernandes comprou a marca Confecções Real. Quando já estava em funcionamento, no segundo andar do prédio onde funcionava a A. Gomes & Cia., eis que aparece um comerciante, sócio do que lhe vendera a patente, apresentando prova de sua propriedade. Não chegou, contudo, a ocorrer qualquer desentendimento mais grave. Foi reconhecida a validade da prova e o nome Confecções Real foi trocado por Confecções Reis Magos S/A. A fase industrial de Epifânio Fernandes teve início em 1969. A partir daí, entrou com um projeto na Sudene e, em 1974, inaugurava a fábrica de confecções na BR-101, onde se encontra atualmente, passando a se dedicar exclusivamente a esse ramo.

**O HOMEM E AS IDÉIAS** — Hoje, Epifânio Dias Fernandes é um homem que, mesmo como industrial, ainda permanece, de alguma forma, ligado ao campo, talvez num retorno inconsciente às suas origens. Tem uma propriedade em Ceará Mirim — a Primeira Lagoa — onde possui “umas cento e tantas” cabeças de gado e que se constituem no “meu hobby preferido”. Todos os fins de semana para lá se dirige, ganhando na sua descrição, “alma nova” depois de algum tempo, o que é uma forma bastante prática e econômica de descontrair. Frequentemente, porém, interrompe o seu relax em Primeira Lagoa para torcer pelo ABC no Castelão e é daqueles torcedores que não vai ao estádio só em dias de clássico — e as vezes chega até a prestigiar o América. Gosta de esportes e já remou pelo Sport — iole a dois.

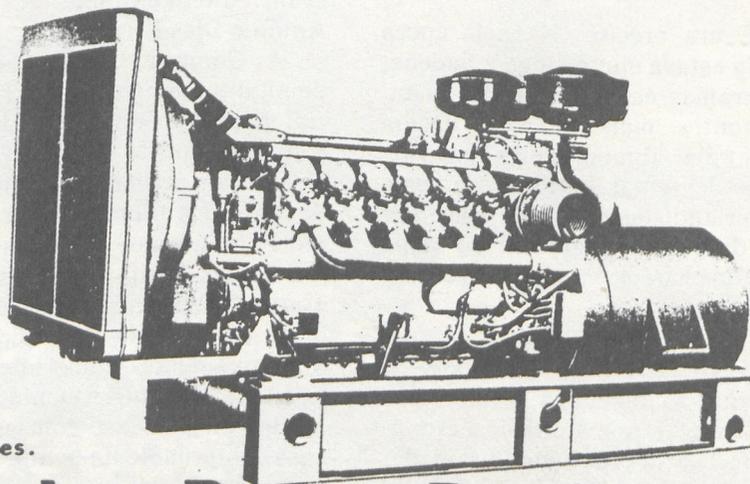
A marca principal de Epifânio Dias Fernandes é a autenticidade. Está longe de ser um capitão de indústria afetado, sofisticado — embora esteja sintonizado com os acontecimentos e tenha opiniões bem definidas.

Quanto ao papel da Sudene no desenvolvimento do Nordeste, por exemplo, é incisivo. Para começar, lembra as dificuldades que teve para captar os recursos necessários à implantação da indústria



## 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

de confecções na BR—101 por se recusar, terminantemente, a ceder às ofertas dos escritórios de captação, os quais repudia e condena.

— Era uma negociata. Passamos por dificuldade, mas não aceitamos nenhuma oferta. Não compramos nenhum incentivo. Aquele sistema de captação foi muito prejudicial ao Nordeste e é por isso que existe, ainda hoje, muito esqueleto de indústria por aí. Se existisse desde o começo o FINOR a industrialização do Nordeste estaria adiantada em 50% em relação ao que é hoje.

E explica o seu raciocínio:

— Veja você: as empresas que captavam recursos chegavam a ceder até 50% deles. O normal era aí por volta de 25%. O investidor ficava com um percentual muito alto. Por isso, depois, é que as empresas passavam a lidar com problemas de capital de giro e, daí, os esqueletos de indústrias que existem por esse Nordeste. Sim, não resta dúvida: houve muita especulação.

Salta logo à vista que Epifânio Fernandes é um homem talhado para a Política, numa região onde são poucos os líderes autênticos. Mas a sua opinião é diferente:

— Não. Não deu tempo para a política. Quem tem uma tendência como eu tenho para os negócios não tem tempo para a política. Gosto, realmente, de ser empresário e sempre acompanhei a política nessa condição.

Quanto à posição do empresário na realidade atual, disse ao RN-ECONÔMICO:

— Nós, empresários, hoje em dia fazemos o que o Governo determina. A economia é dirigida. Mesmo assim, não somos, de modo algum, coagidos pelo Governo. E, além do mais, a empresa industrial encontra mais facilidade de crédito junto aos bancos e, de outro lado, o Governo nos auxilia, fornecendo incentivos na forma de isenções.

A sua opinião é de que, apesar de tudo, hoje é mais fácil para o empresário sobreviver:

— A rede bancária, apesar das restrições, é bem maior do que antigamente. Naquela época, trabalhávamos em Natal com três bancos. Hoje, há mais de 20.

É um homem que faz fé no futuro no Nordeste e, “caso não haja a tal seca que se teme em 77 vamos ter bons tempos”. Para a questão que muito se discute, com respeito ao fato da Região, depois da Sudene, ter dado mais prioridade à indústria do que à agricultura, diz Epifânio Fernandes:

— A minha opinião é de que a salvação do país está na agricultura, sem desprezar o comércio e a indústria. Mas, no caso do Nordeste, a industrialização é mais

importante porque ela não fica sujeita ao clima, como no caso da agricultura.

Para a conjuntura geral do país, entende que o grande problema é a inflação, com a consequente alta dos juros. Disse ele:

— Quando Castelo Branco assumiu o Governo, a sua primeira providência foi conter a inflação, baixando os juros. Naquela época, a inflação era desesperadora e chegava a 140%. Agora, não acredito nunca que o Governo consiga conter a inflação com os juros como estão. Castelo conseguiu controlar a agiotagem baixando e controlando os juros. E isso é preciso, porque todo mundo, hoje em dia, precisa dos bancos. Hoje, até uma empregada doméstica precisa de banco, direta ou indiretamente, de modo que o problema dos juros atinge a todo mundo. Quanto às medidas de contenção, o Governo teve de tomar essa providência. Porém vai haver muita reação desesperada.

Epifânio Dias Fernandes, 72 anos, quatro filhos (dois deles, Ney e Nélio trabalham com ele desde pequenos) e 10 netos, empresário tipicamente potiguar, nascido de médios agricultores e hoje em dia industrial. Pode ser encontrado a qualquer hora do dia trabalhando num escritório algo modesto da Confecções Reis Magos S/A. E paradoxalmente, também nos fins de semana tanto pode estar na sua fazenda de Ceará Mirim como no alvoroço do Castelhão, torcendo pelo ABC.



*Café*

**São Luiz**

**100% PURO**

**LUIZ VEIGA & CIA. LTDA.**  
TORREFAÇÃO E MOAGEM "SÃO LUIZ"  
38 anos de tradição e bem servir — NATAL-RN

# Cicol explica situação da Ponte das Quintas

Embora a Ponte das Quintas já tenha sido bastante questionada quando — após construída — apresentou fissuras na sua estrutura, até hoje permanecem obscuras as causas que provocaram as rachaduras. No número de dezembro de RN-Econômico, comemorativo do sétimo aniversário de fundação da revista, foi feita uma reportagem sobre obras inacabadas no Rio Grande do Norte.

A matéria informava, entre outros detalhes, que a sua construção tinha sido executada pela firma Cicol. Ao engenheiro Moacir Maia, presidente da construtora, pareceu que sua empresa havia sido — na matéria — acusada das fissuras surgidas na obra e para isto ele, apressou-se a prestar informações sobre como os fatos se passaram.

Segundo ele, portando papéis, relatórios, documentos — um verdadeiro dossiê sobre a ponte — as rachaduras apareceram nove meses após a sua conclusão, ou seja: a Cicol entregou a obra, que foi aceita pela Prefeitura, tendo os problemas surgidos após passados nove meses.

**ATERRO** — De acordo com o laudo pericial conclusivo, assinado pelos engenheiros Wilson de Oliveira Miranda, Antônio Emanuel Lago Alves, Flávio Mousinho Moreira e Clélio Alves Freire, integrantes da comissão instituída pela Prefeitura para analisar o problema e apresentar soluções, admite-se que “o defeito seja superado retirando-se inicialmente, o excesso de material de aterro, a seguir, efetuado-se provas de carga sobre o encontro, e realizado-se estudos para verificação da estabilidade do aterro adjacente, já quase concluído. O resultado dos ensaios dará indicação sobre o aproveitamento”.

Na parte grifada é que, segundo o engenheiro Moacir Maia, está todo o problema da ponte, pois este trabalho foi feito de forma errada. A firma que efetuou o serviço colocou — segundo cálculos dele próprio — cerca de 19 mil toneladas de areia num só la-



Moacir Maia: esclarecendo posição da Cicol

do da ponte, provocando, como seria lógico, o aparecimento das fissuras.

Mas adiante, a comissão assinala que “o tabuleiro, parte bi-apoiada da estrutura, não apresenta nenhum dado aparente”, demonstrando claramente que não existe nada na parte construída pela Cicol, pois “o tabuleiro” ou “parte bi-apoiada” é nada mais nada menos do que a pista de rolamento da ponte.

**CAUSAS DOS DANOS** — Ainda de acordo com a comissão formada pela Prefeitura, “a execução do aterro sobre o terreno com camada espessa de turfa (lama), em época posterior à construção da ponte e sem prévio estudo e projeto que levasse em conta as características do solo e o modo como o referido aterro foi executado, enchendo o encontro ao invés de deixá-lo vasado, como foi projetado, constituem, ao entender da Comissão, as causas dos danos verificados neste encontro, que não pode ser recuperado”. E adianta o documento:

“As estacas que suportam o referido encontro possivelmente se acham fletidas (tortas) ou mesmo rompidas, mas não foi possível à Comissão precisar a extensão dos danos causados a estas estacas, o

que somente poderá ser feito por especialistas em solos e fundações, com equipamento e aparelhagem apropriados”.

“Considerando o que foi exposto e dadas as características específicas do problema, a Comissão sugere que a Prefeitura contrate os serviços de uma organização com especialização e recursos de equipamento bastante para, efetuando os necessários estudos, com os ensaios e provas requeridos, inclusive os relativos à estabilidade dos aterros, concluir se a ponte é recuperável e apresentar o projeto das obras de recuperação, com o respectivo orçamento”.

Dessa maneira fica esclarecido que não é intenção da revista RN-Econômico distorcer fatos com o intuito de beneficiar nem de prejudicar grupos empresariais. Se, no caso da Ponte das Lavadeiras, a Cicol foi citada, na edição de aniversário, tivemos de fazê-lo pelo simples fato de informar ao leitor a responsável pela execução da obra. Agora, voltamos ao assunto para — coerentes com a filosofia, e diretriz de trabalho da revista estabelecer as responsabilidades em torno do assunto.

## Mercado de galeto cresce com o gradativo aumento do preço da carne

Em um ano a situação inverteu-se radicalmente: da crise, o mercado de galeto passou para o "boom" e, nas festas do fim de ano, chegou até a exportar para o Recife — onde a carne também está difícil.

A população, por sua vez, aos poucos, vai aderindo ao galeto, embora ainda resista ao "refrigerado" e prefira o abatido "na hora".

O deficiente abastecimento de carne de gado a Natal, que é, ainda por cima, sujeito a crises cíclicas de maior peso — especialmente no chamado período da entressafra — terminou por provocar uma modificação no hábito alimentar do natalense forçando-o a deslocar-se um pouco de seu costume quase obsessivo e adotar formas alternativas de alimentação. Foi, contudo, um processo praticamente forçado e imposto pelas circunstâncias, no qual tiveram participação preponderante os açougueiros gananciosos e os magnatas da carne, sempre insaciáveis na ânsia de preços maiores e caprichosos no desrepeito às tabelas da Sunab. Tão gritantes foram esses aspectos que o natalense — pelo menos, uma parte razoável — começou a entender que não há só carne para servir como alimento básico no almoço. E passou a experimentar por exemplo, a ave — a galinha, o galeto abatido — que, além das qualidades nutritivas asseguradas pelos técnicos, vem apresentando uma vantagem bastante convincente sobre a carne: sai por um preço bem menor. E — o que talvez tenha maior peso ainda — existe em quantidade, podendo ser encontrada praticamente em qual-

quer ponto de Natal, a qualquer dia e a qualquer hora.

Pelo menos no momento.

### O REVERSO DA CRISE

— O resultado é que o comércio de aves em Natal que, há pouco mais de um ano, atravessava um período de crise, com reclamações gerais,

passou a experimentar uma fase de súbita e sadia euforia. Os proprietários de granja que abastecem o centro consumidor de Natal parecem nem estar mais lembrados da época em que viam os seus esforços baldados pela insignificância da procura e do preço das aves e, de quebra, pela concorrência dos grandes criadores do Recife que, com mais recursos, despejavam sua produção no Estado, aviltando ainda mais os preços.

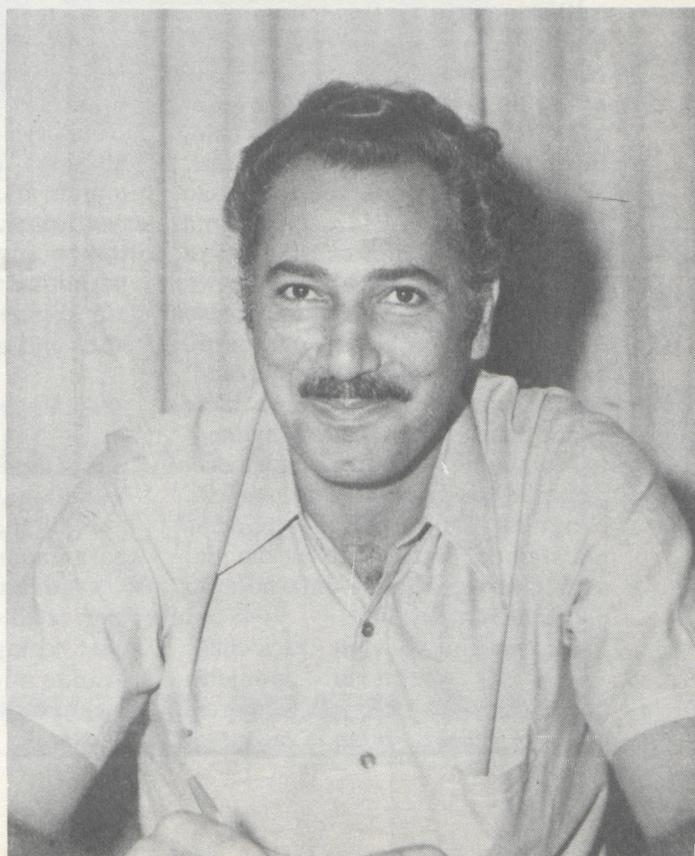
A comparação pode ser feita com o exemplo de um dos pequenos granjeiros que compõem a rede de fornecedores de aves, Francisco Derneval de Sá.

Ele diz:

— Há um ano eu vendia a metade dos galeto que vendo hoje. No momento, estou fornecendo uma média mensal de cinco a seis mil quilos de galeto, o que representa de 2.500 a 3.000 aves com pena. Hoje, ao contrário do ano passado, a procura chega a ser maior do que a oferta e os proprietários de granja começam a enfrentar o problema de ampliação. No meu caso: dispondo de mais galpões, aumento a produção.

A interpretação de Derneval

**Issa Hasbum, da rede de Supermercados Mini-Preço testemunha: no auge da crise do abastecimento da carne verde, o aumento de consumo de galeto aumentou até 30 por cento. Mas quando a carne voltou, deixou-se de comprar aves.**



para essa modificação radical num panorama comercial, em cerca de um ano, é a instabilidade do abastecimento da carne verde. E não só no Rio Grande do Norte. Aliás, talvez a crise da carne verde ao afetar o mercado do Recife tenha beneficiado mais os avicultores do Estado. Isso porque a procura de galeto em Pernambuco aumentou de tal maneira que, também lá, a procura superou a oferta, pela primeira vez em muitos anos. E, em consequência, o excedente, como ocorria anteriormente, não pôde mais ser colocado no Rio Grande do Norte. Ilustrando essa situação, explicou Francisco Derneval:

— A procura em Pernambuco é tão grande que, no fim do ano passado, por ocasião das festas natalinas, chegamos a vender galeto para o Recife. E isso é inédito.

**O OUTRO LADO** — Como sempre, nem tudo é perfeito e nunca todos estão plenamente tranquilos na dinâmica comercial. Enquanto os pequenos granjeiros estão satisfeitos o maior fornecedor de galeto de Natal, o granjeiro Francisco Bandeira de Melo (que é associado de João Canuto de Souza) vê o panorama com alguma inquietação em sua grande propriedade situada em Eduardo Gomes. Responsável por um terço do fornecimento total de galeto a Natal — que é de uns 120 mil, quilos mensais — Bandeira prefere qualificar o momento do mercado como “estável”. Reconhece que a fase de problemas já foi ultrapassada desde que o produto pernambucano deixou de entrar em Natal; admite que as perspectivas são boas e “a tendência parece ser a de melhorar sempre”. Porém a magnitude dos seus negócios é justamente o motivo da inquietação

— Todo o problema, para mim, está na indefinição do mercado. Isto é: não posso ter uma idéia exata dos seus rumos. No momento, com a melhoria das vendas surgiram novos granjeiros no negócio. Ninguém sabe se vai aumentar mais ainda. Então, fico na dúvida: será que vai ocorrer uma inflação de granjas?

E conclui o seu raciocínio:

— O pequeno granjeiro pode entrar e sair do comércio quando quiser, quando achar a



Francisco Bandeira: Tendência do mercado é melhorar sempre.

situação ruim. No meu caso não. Como vê, essa instabilidade é que não permite ter uma precisa concepção de como vai ficar o comércio. Se entrar muita gente, naturalmente desequilibra quando o ideal é se manter sempre o nível entre procura e oferta.

Há seis anos no setor, Francisco Bandeira também é um dos maiores fornecedores de fertilizantes. O seu estado de expectativa explica-se por ser um dos poucos granjeiros que vive exclusivamente para a criação, tendo-a como atividade principal.

**AS VENDAS** — Uma pesquisa no centro da cidade prova o aumento da procura de galeto em Natal. Uma casa especializada em galeto abatidos da Rua Vigário Bartolomeu, das mais antigas no ramo, confirma o aumento, ao mesmo tempo em que põe à luz um dado paradoxal: a ampliação das vendas afeta sempre os profissionais mais antigos do ramo.

— Nós — diz o gerente — tivemos uma redução nas vendas. Vendíamos cerca de 400 galeto nos fins de semana e descemos para uma média de 300.

A sua interpretação é que cresceu, realmente, a procura mas, em compensação, surgiu um grande número de casas dedicadas à venda de galeto e aves no centro de Natal.

— Há até pouco tempo em toda essa área praticamente só havia a nossa casa para vender galeto. Agora, em quase toda rua há uma. Portanto, há muito mais gente comprando, mas há muitos lugares para comprar.

O preço, na realidade, compensa. No momento, as granjas entregam a ave abatida na base do quilo a Cr\$ 12,00. As casas revendem por Cr\$ 18,00. Todavia, ocorre um sistema que aumenta essa rentabilidade: a venda das partes do galeto. Por exemplo: o quilo de peito e coxas sai por Cr\$ 25,00.

**OS HÁBITOS** — Os hábitos, entretanto, são difíceis de mudar. Quando nada, enveredam por outras formas e, assim, vão se mantendo. É o que se depreende das palavras de um dos proprietários da cadeia de supermercados Nordeste, Manoel Medeiros. No momento ele ainda não detectou nenhum aumento significativo na venda de galeto que, nos seus estabelecimentos, atinge uma média de 350 unidades por semana, realmente pequena. O problema, aí, segundo explica, está na falta de costume da população em consumir o galeto refrigerado.

— Nós vendemos o galeto refrigerado. É mais seguro, tem melhores condições. Mas a população ainda mantém um certo precon-

ceito. Ela prefere a ave abatida "na hora". Isso tem acontecido também com a carne de gado nos grandes centros: sendo congelada o público não quer. Mas, agora, já está se acostumando. — disse a RN—ECONÔMICO Manoel Me-deiros.

Detalhando as características dos preconceitos alimentares, revelou que, quando houve falta de galeto, o Nordetão importou do sul, congelado.

— Eram bem maiores, de melhor aspecto. Todavia, por serem congelados, não tinham aceitação — disse.

De fato, são esses hábitos que ainda impedem uma reciclagem mais prática nos hábitos de alimentação do povo potiguar. Nos restaurantes de maior nível o aumento da carne não teve a menor repercursão no seu consumo, conquanto o preço tenha praticamente dobrado em relação há um ano. Um filé com fritas, num restaurante de primeira classe, está custando em média Cr\$ 60,00, em Natal. Mesmo assim, seus frequentadores habituais não reclamam nem mudam de prato.

— Aqui — disse o chefe dos garçons de um desses restaurantes — só servimos galeto praticamente a pessoas de dieta. É o galeto grelhado.

As "galeterias", no entanto, têm se multiplicado, com pratos variando entre Cr\$ 25,00 e 40,00, dependendo da forma.

Mesmo assim, a barreira vai sendo vencida. Na rede de supermercados Mini-Preço, segundo o seu gerente de compras e integrante do grupo, Issa Hasbun, no auge da crise do abastecimento da carne verde, no segundo semestre do ano passado, as vendas de galeto nos estabelecimentos do grupo em Natal chegaram a aumentar em torno de 30 por cento. Depois, quando a situação da carne de gado foi se normalizando, passou a se verificar um processo inverso, mas não inteiramente proporcional, de redução.

— O resultado — acentua Issa Hasbun — é que ficou um resíduo em torno de 10 a 15 por cento

de aumento em relação ao período anterior à crise.

Acha, contudo, Issa que a rede de abastecimento de galetos em Natal ainda é insuficiente para o fornecimento "a tempo e a hora" daí porque o seu grupo ainda adquire o produto na Sadia e mantém, ainda, granjas próprias.

O que se pode constatar é que, embora lentamente, com recuos e avanços, o apego radical do natalense à carne verde está sendo abalado. Verifica-se, inclusive, um salto bastante acentuado em

apenas um ano. Pelo menos, em relação ao galeto, já que, quando passa para outros produtos, como o peixe, permanece a mesma indiferença, obrigando as empresas desse setor a se voltarem quase que exclusivamente para a exportação. Mas nem tudo pode mudar tão rapidamente. Naturalmente, à medida que a paciência da população for se esgotando quanto ao viciado processo de comercialização da carne verde, ocorrerá um processo de transformação natural, com a ampliação das formas alternativas de alimentação.

## ESTÃO CHEGANDO AS NOVAS ESCAVADEIRAS

Já estão a caminho do Brasil os mais novos lançamentos da CATERPILLAR — as escavadeiras hidráulicas modelos 225 e 235.



Tanto uma quanto outra têm sistema hidráulico de fluxo variável, bastante superior ao sistema de fluxo fixo das escavadeiras normalmente encontradas no mercado. Os motores são de fabricação própria da CATERPILLAR — como sempre acontece em todo equipamento nosso.

Maiores informações na

**MARCOSA S.A.**

**MAQUINAS E EQUIPAMENTOS**

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

FORTALEZA — Ceará  
Rua Castro e Silva, 294/3

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



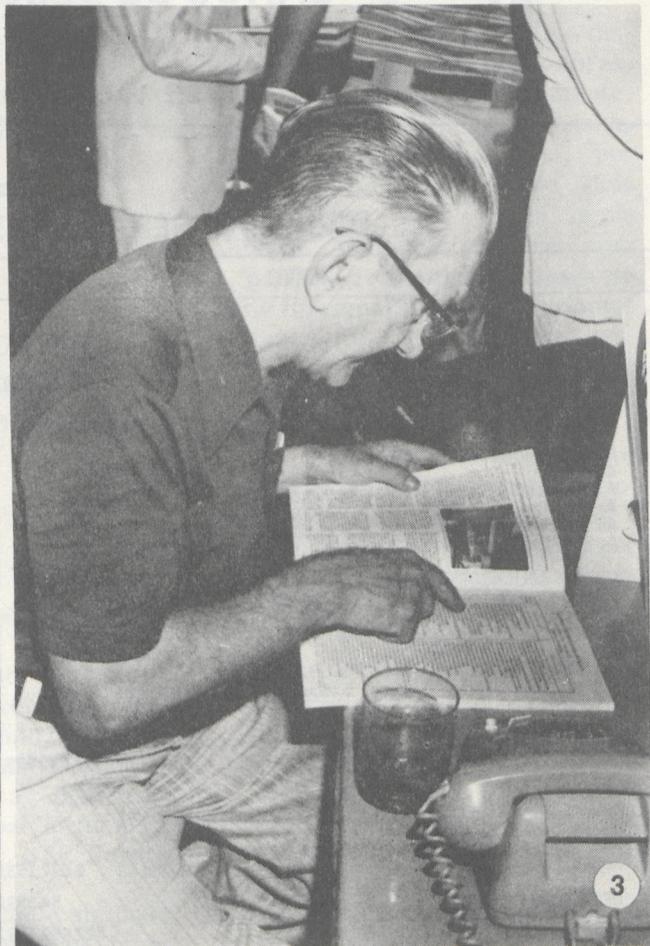
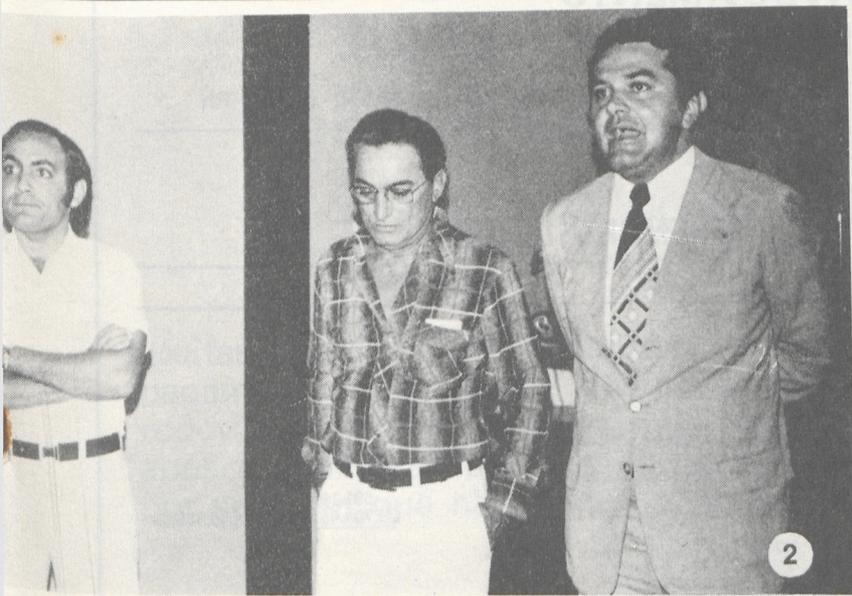
**CATERPILLAR BRASIL S.A.**

# Edição de 7.º Aniversário do RN-E

O lançamento da edição de 7.º Aniversário do RN-ECONÔMICO foi um acontecimento que movimentou a classe empresarial do Estado, convidada para o ato especial, pelo BANORTE CREDITO IMOBILIÁRIO S.A. Na sede desse estabelecimento, na Avenida Rio Branco, o diretor Jorge Cascudo Rodrigues recebeu os convidados e saudou os que fazem o RN-ECONÔMICO.



# conômico lançada no BANORTE



Flagrantes do lançamento da edição de 7º Aniversário do RN-ECONÔMICO:

1 - Empresários João Olímpio, Radir Pereira, Miguel Oliveira, Ronald Gurgel, Ney Lopes de Souza e Pedro Câmara.

2 - Jorge Ivan Cascudo Rodrigues discursa, ouvido por Marcos Aurélio de Sá e Marcelo Fernandes de Oliveira, diretores da revista.

3 - Radir Pereira lendo a revista, no próprio local do lançamento.

4 - José Fernandes, presidente da Junta Comercial do Estado; José Dantas, diretor-presidente do BANDERN; Francisco Xavier Fernandes, gerente da Agência Alecrim do Banco do Brasil e José Geraldo Medeiros, diretor dos Supermercados Nordestão.

5 - Flagrante geral do coquetel, no BANORTE.

6 - Diretores de bancos, empresários e jornalistas prestigiaram o acontecimento.

7 - Outro flagrante do lançamento da edição aniversário do RN-ECONÔMICO.

8 - Senhores José do Vale e José Dantas, diretores do BANDERN; dr. Hélio Santiago, chefe do Gabinete Civil do Governo do Estado; economista Manoel da Ressurreição, gerente do Banco do Brasil Centro; empresário Zildamir Soares (de A Sertaneja) e Dr. Ezequias Pegado, diretor-presidente da COHAB-RN.



# BANCO DE DESENVOLVIMENTO DO RIO GRANDE DO NORTE S.A. - B.D.R.N.

CARTA PATENTE - I-338 ■ C.G.C. - M.F. - 08328247 ■ AV. FLORIANO PEIXOTO Nº 550 - NATAL - RN

## BALANÇO GERAL EM 31 DE DEZEMBRO DE 1976

ATIVO			PASSIVO		
DISPONIVEL		8.890.839,31	NAO EXIGIVEL		
REALIZAVEL			Capital	49.700.000,00	
EMPRESTIMOS E FINANCIAMENTOS			Reserva para Aumento de Capital	21.602,00	
A Governos	52.853.332,33		Fundo de Reserva Legal	632.737,51	
A Sociedades de Economia Mista	73.587.680,50		Fundo de Amortização de Imóveis		
Ao Setor Primário Privado	2.393.008,69		Móveis e Utensílios	591.195,17	
Ao Setor Secundário Privado	187.825.793,43		Fundos de Reserva Especiais	23.704.451,71	74.649.986,39
Ao Setor Terciário Privado	23.105.593,79	339.765.408,74	EXIGIVEL		
OUTRAS APLICAÇÕES			DEPOSITOS		
Títulos e Créditos a Receber	17.780.877,50	17.780.877,50	Outros	9.471.315,46	9.471.315,46
OUTROS CREDITOS			OUTRAS EXIGIBILIDADES		
Créditos em Liquidação	3.493.210,64		Cretores Diversos - País	1.890.947,28	1.890.947,28
Outros	5.095.045,37	8.588.256,01	OBRIGAÇÕES ESPECIAIS		
VALORES E BENS			Banco Central - Empréstimos	15.000.000,00	
Outros Valores	25.321.212,37	25.321.212,37	Fundos Financeiros e de Desenvolvimento	3.093.386,33	
Bens		174.544,60	Obrigações Contraídas com Inst. Oficiais	295.621.187,85	
IMOBILIZADO			Imposto Sobre Operações Financeiras	330.023,31	
Imóveis de Uso e em Construção		3.316.405,85	Outras	3.227.571,00	317.272.168,49
Móveis, Utensílios e Almoarifado		1.464.494,76	RESULTADO PENDENTE		2.318.233,82
Mecanização Avançada, Comunicação e Segurança		246.252,43	CONTAS DE COMPENSAÇÃO		422.999.499,24
RESULTADO PENDENTE		54.359,87			828.602.150,68
CONTAS DE COMPENSAÇÃO		422.999.499,24			
		828.602.150,68			

Natal, 31 de Dezembro de 1976

DANILO DE GADE NEGÓCIO  
Diretor Presidente

ANTONIO LINS  
Diretor Administrativo

FRANCISCO EDIVALSON BORBA  
Diretor de Operações

IVANILDO DIAS GUIMARÃES  
T.C. CRC/1.113 - RN

## DEMONSTRAÇÃO DA CONTA "LUCROS E PERDAS" EM 31 DE DEZEMBRO DE 1976

DEBITO			CREDITO		
DESPESAS			RECEITAS		
Despesas Financeiras Operacionais	8.143.586,59		Receitas Financeiras Operacionais	18.338.535,69	19.101.909,77
Despesas Administrativas	5.544.475,11		Receitas e Lucros Diversos	763.374,08	
Outras Perdas	211.290,95	13.899.352,65	PROVISÕES		
PROVISÕES			Para Créditos de Difícil Liquidação (Reversão)	915.000,00	915.000,00
Reserva para Manutenção de Capital de Giro Próprio	1.500.000,00				
Reserva Para Créditos de Difícil Liquidação	980.000,00				
Provisão Para Imposto de Renda	1.355.600,00	3.835.600,00			
DISTRIBUIÇÃO DO LUCRO LIQUIDO					
Reserva Legal-DL 2627	114.098,00				
Outras Reservas e Provisões	1.564.486,00				
Saldo a Disposição da Assembléia	603.373,12	2.281.957,12			
		20.016.909,77			20.016.909,77

DANILO DE GADE NEGÓCIO  
Diretor Presidente

ANTONIO LINS  
Diretor Administrativo

FRANCISCO EDIVALSON BORBA  
Diretor de Operações

IVANILDO DIAS GUIMARÃES  
T.C. CRC/1.113 - RN

## Construtoras procuram se adaptar à contenção

Muitas preocupam-se mais com os atrasos no pagamento das faturas; outras — do setor rodoviário — dispensam mão-de-obra qualificada, após a conclusão de cada obra, por saberem que não haverá continuação.

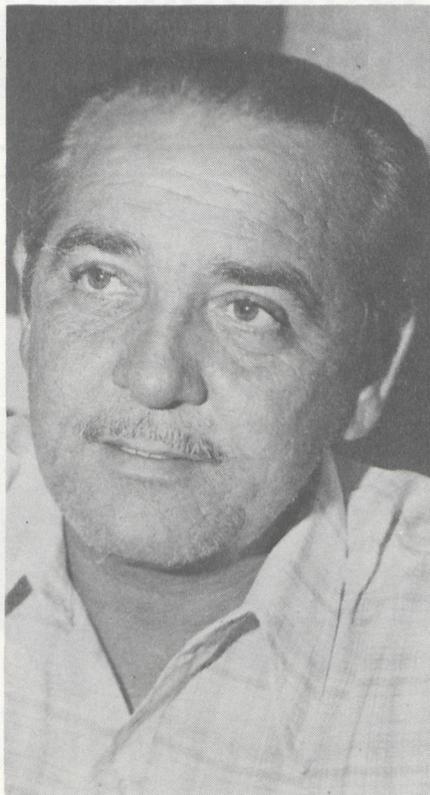
As empresas construtoras do Rio Grande do Norte, especialmente as que se dedicam mais ao setor rodoviário, estão bem apreensivas neste início de ano em relação aos cortes nos problemas governamentais e algumas já estão em regime de contenção total de despesas exatamente para adequar-se à nova realidade. O clima, porém, não chega a ser de pessimismo. Pelas declarações prestadas a RN—ECONÔMICO, pode-se depreender que há uma compreensão do plano contencionista do Governo e disposição para tolerar o sacrifício “desde que realmente os objetivos visados possam ser atingidos”, conforme acentuou um dos empresários. Já as empresas que se dedicam ao ramo da construção civil estão mais tranquilas. O Banco Nacional de Habitação já anunciou que vai superar em 18% o total dos financiamentos do ano passado. Na situação atual, com os cortes atingindo mais os programas rodoviários, configura-se um aspecto não muito comum: é a mão-de-obra qualificada a primeira a ser mais atingida já ocorrendo casos de dispensas nas principais empresas potiguares

**CONTENÇÃO TOTAL** — “Estamos no regime de contenção total e dispostos a economizar tudo o que for possível, tostão a tostão”. Com essas palavras, o Sr. Renato Gomes Soares, da Empresa Industrial Técnica — EIT, traçou o

perfil das disposições existentes numa empresa que é uma das maiores do país no setor e construção rodoviária. Acentuou que “estamos, realmente, numa expectativa muito grande e começamos, inclusive, a dispensar engenheiros e pessoal técnico”.

Explicou, a seguir, o Sr. Renato Soares:

— Estamos realizando algumas obras que, sabemos, não terão



Renato Soares: desmobilizando pessoal ao concluir obras.

continuidade. E, por sabermos disso, quando concluímos essas obras, começamos, imediatamente, a desmobilizar o pessoal. Assim, de cada grupo desse, sai, por exemplo, uma equipe de dois engenheiros. E vamos mais adiante. Acabamos também com a prática de fornecer transporte para funcionários, como fazíamos antigamente. Vendemos os veículos que destinávamos para esse fim e quem quiser que ande de ônibus. É o jeito.”

O entendimento do diretor da EIT é que, “se é para racionalizar, vamos racionalizar”. E argumenta que, dentro desse aspecto, tem de orientar os planos da empresa pela rota da contenção, “porque, se o Governo acha que, assim, evita a degradingolada, temos de cooperar.”

— O ruim — aduziu — seria se o sacrifício a nada levasse.

A sua identificação com os planos contencionistas vai ao ponto de, segundo afirmou, adotá-los também a nível pessoal.

— Eu mesmo — explicou — estou andando em carro pequeno, econômico. Quando ando. Sempre que é possível, apelo para a carona.

**REALIDADE E RITMO** — A posição de outra empresa construtora de rodovias, a Norte-Brasil, é de “encarar a situação dentro do maior realismo possível”, conforme as declarações prestadas a RN—ECONÔMICO pelo Sr. José Aurélio Guedes.

— Como consequência — completou ele — temos de diminuir o ritmo de nossas atividades, dispensando também pessoal, como já estamos fazendo.

Todavia, para o Sr. José Aurélio Guedes o problema maior, no momento, para as construtoras, é o das faturas em atraso.

— O débito é o problema maior, para nós. As empresas de construção vivem momentos de verdadeira angústia. — disse, alegando que faturas de agosto do ano passando ainda não haviam sido pagas (as declarações do Sr. José Aurélio foram prestadas a RN—ECO—

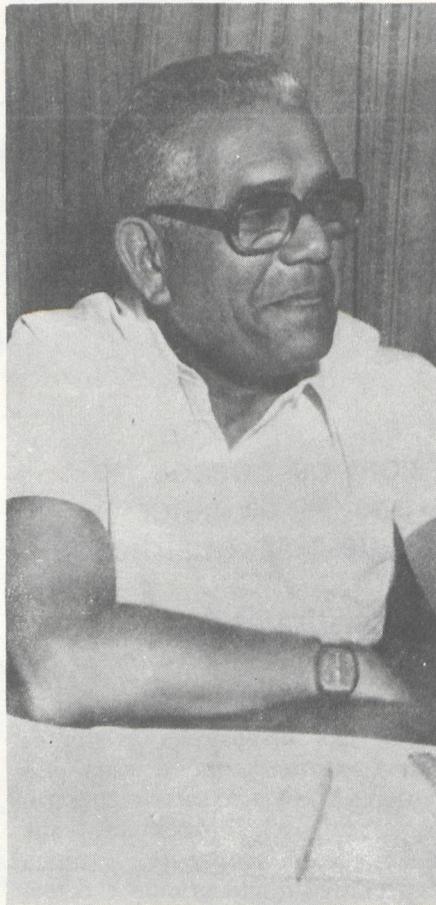
NÔMICO em meados de janeiro).

Afirmou que, para suportar a situação, a empresa tem de, necessariamente, diminuir o custo enquanto espera o "pagamento do que já foi executado, em termos de serviços".

Além do atraso no pagamento das faturas, o diretor da Norte-Brasil mostrou-se profundamente preocupado com a indefinição do DER, com referência aos seus planos para este ano.

— Estamos no começo do ano e não sabemos o quanto o DER dispõe para a execução de obras. Isso significa que também não podemos elaborar nossos programas e nos limitamos a esperar — afirmou

**A MELHOR OPÇÃO** — Atraso de pagamento em faturas de obras executadas é, de resto, uma preocupação geral entre as construtoras do Rio Grande do Norte. Como diretor da Construtora Seridó e integrante da diretoria do Sindicato que congrega as empresas do setor, o Sr. Haroldo Azevedo revelou que o estado de apreensão é geral. Ressalvou, porém,



José Aurélio: problema maior é atraso de pagamentos.

que no caso particular da sua empresa, não há grandes problemas de atraso no tocante ao Governo estadual.

— A questão — afirmou o Sr. Haroldo Azevedo — está em firmas que tiveram cortes de verbas, como a Telpe, de Pernambuco, que ficou com faturas atrasadas por serviços que lhe prestamos.

Para o diretor da Seridó a grande opção das construtoras na situação atual está na área do BNH.

— Oitenta por cento do nosso faturamento atualmente deve-se aos programas do BNH — informou.

Essa opção, contudo, não deixou de passar pelo crivo das preocupações. No conjunto de notícias indefinidas a respeito dos rumos dos programas habitacionais, não escapou a especulação de que o ritmo ia ser radicalmente contido, mesmo com os riscos de desemprego e as abordagens jornalísticas incluíam, inclusive, perigosas admissões do Ministro do Trabalho sobre um "estudo realista" do problema. Quando o Ministro admitiu a introdução de um "salário desemprego", os

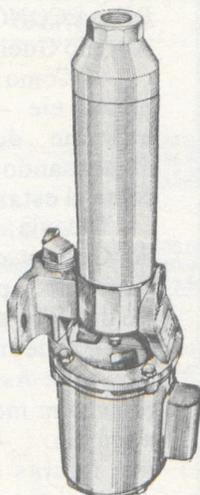


# GALVÃO MESQUITA FERRAGENS SA

Matriz: Dr. Barata, 217/219

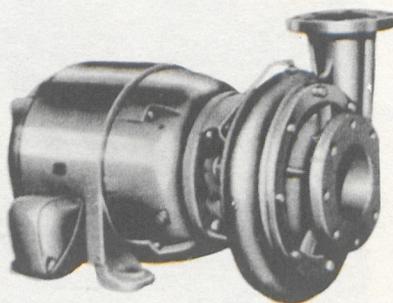
Câmara Cascudo, 210/216 (Galeria)

## BOMBA MULTI ESTÁGIO HORIZONTAIS



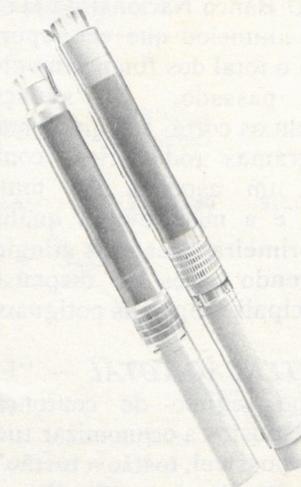
**PARA**  
lavagem de veículos  
estâbulos  
tratores  
recalque em edifícios  
reservatórios elevados  
sistemas de prevenção de incêndios  
sistemas "booster"

## BOMBAS CENTRÍFUGAS DE USO GERAL



Projetadas para longa duração

## BOMBAS SUBMERSÍVEIS



Capacidade d'água até 300 metros

empresários viram nisso uma indicação de que o Governo ia arriscar-se a conter também o ritmo dos programas habitacionais, limitando os financiamentos na área da Caixa Econômica e adotando uma série de medidas com vistas a dificultar a ação de pessoas físicas no mercado imobiliário. Houve, porém, um alívio geral, pelo menos entre os empresários do Nordeste quando, afinal, concretizaram-se providências destinadas a uma pequena diminuição no ritmo dos financiamentos no sul do país.

**A ADAPTAÇÃO NECESSÁRIA**

— No conjunto, porém, as inquietações individuais proporcionam um quadro de tolerância. As reações não são fisiológicas, mas se restringem a um nível de realismo onde as reivindicações limitam-se aos direitos mais imediatos.

O Sr. Arnaldo Gaspar, da Construtora A. Gaspar, por exemplo, disse que “há, realmente, cortes nos programas de obras públicas mas, dentro de um planejamento objetivo, as empresas têm de se adaptar ao novo sistema”. Numa definição simples, traduziu um



Haroldo Azevedo: opção está nos programas do BNH

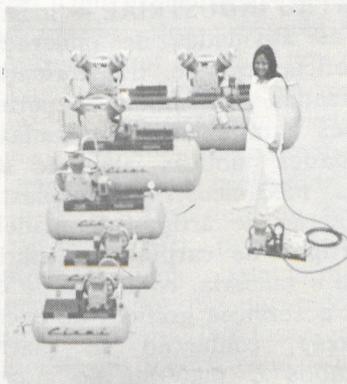
aspecto realista da situação:

— De qualquer maneira, acho que é muito melhor construir menos e receber do que construir muito sem ter a contrapartida.

A Construtora A. Gaspar é uma das poucas empresas a atravessar um período de euforia por ter vendido uma série de concorrências, inclusive para a construção de 17 pontes no corredor de exportação de Itaipu. Está tranquila, também, porque as limitações dos programas do BNH em nada vão influir no ritmo de construções no Rio Grande do Norte.

O fato é que as perspectivas econômicas das empresas construtoras com sede no Estado não são fundamentalmente mais delicadas do que as de outros setores. Encarando com realismo o programa contencionista, os empresários estão conscientes de suas necessidades e de que não adiantam reclamações, memoriais, apelos, por se tratar de uma conjuntura irreversível. A única atitude lógica é exatamente a de procurar adaptar-se e, em alguns casos, reagir à contenção com contenção. E isso é o que vem ocorrendo.

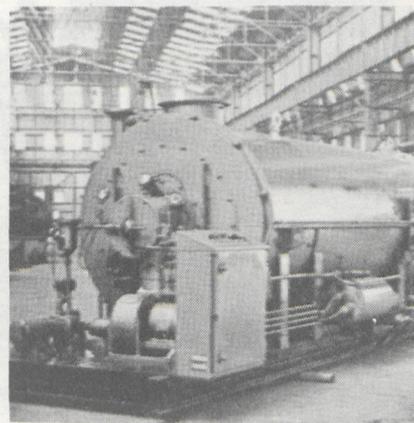
# Por falta de equipamentos o RN não para ...



REPRESENTANTE EXCLUSIVO DOS COMPRESSORES *Cirei*



REPRESENTANTE EXCLUSIVO



CALDEIRAS ATA

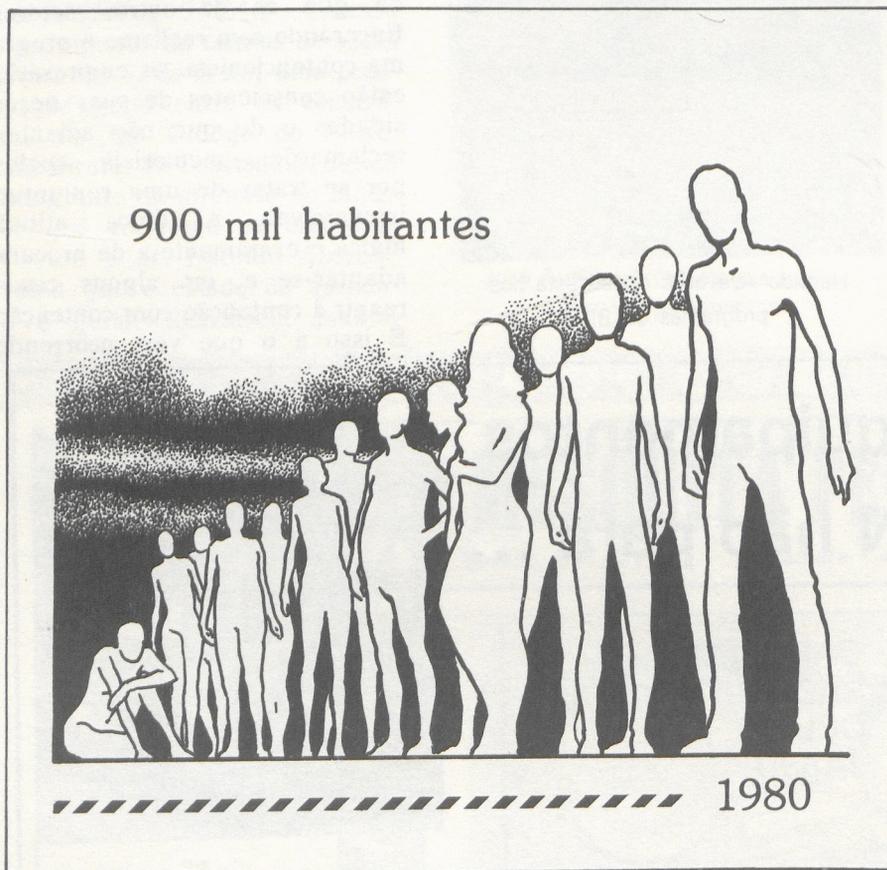


## CESAR S/A Comércio e Representações

Rua Dr. Barata, 209 — Fone: 222-0955 222-4754

## Estatísticas: RN já sabe o que tem e o que pode ter

Já existem números suficientes para que o RN não se queixe da falta de estatísticas. Alguns deles são curiosos; outros, inquietantes: como a previsão do índice de crescimento da população de Natal para 1980.



Passou o tempo em que o Rio Grande do Norte era um Estado pobre em números. Atualmente, há dados estatísticos em volumes bem razoáveis e que passam por constante processo de atualização, através da realização de pesquisas e censos. Agora já é possível a elaboração de um planejamento com base em realidades existentes em diversos campos o que, há uns cinco anos, era praticamente impossível. Na verdade, se uma verificação do momento atual

revela um quadro razoavelmente substancial, deve-se ressaltar que o Rio Grande do Norte ainda não pode se considerar, propriamente, adulto em termos de história estatística porque o que existe de mais consistente e conclusivo é com data de 1974. Todavia, além dos trabalhos já completos, há vários em andamento, levando a crer que está se tornando mais fácil elaborar diagnósticos dos diversos segmentos do Estado, o que é importante para a economia potiguar

porquanto não se pode projetar na base da incerteza e da mera avaliação.

**NOVA MENTALIDADE** — Para começar, o IBGE, através de sua Delegacia no Rio Grande do Norte, ao preparar a estrutura para os censos econômicos iniciados em 1975 armou-se de uma nova mentalidade. Tratou de compor uma equipe de recenseadores com melhor capacitação e, para tanto, adotou o regime de CLT para a sua contratação o que, embora implicando em mais trabalho — face a necessidade de praticamente ter de montar um quadro de departamento de pessoal — resultou em mais garantia de um trabalho de coleta de dados criterioso.

O trabalho dos censos econômicos contou com os antigos e novos servidores. Houve a divisão em: **CENSO AGROPECUÁRIO** — abrangendo o setor agropecuário e de produção florestal, quando executados em estabelecimentos explorados por pessoas físicas, organizações privadas ou entidades públicas e investigação das atividades em agricultura, pecuária, avicultura, apicultura, sericultura, horticultura, floricultura, silvicultura e extração vegetal; **CENSO INDUSTRIAL** — incluindo as atividades de mineração, beneficiamento e transformação, realizadas por unidades pertencentes a organizações privadas e entidades públicas, além de serviços mecânicos, galvanoplastia, confecção de artigos de madeira e artigos de carpintaria, marcenaria e tancaria, confecção de clichês e serviços gráficos de encadernação, confecção de placas, carimbos e material de propaganda; **CENSO COMERCIAL** — englobando atividades de compra e venda ou troca de mercadorias, nos setores privado e público; **CENSO DE SERVIÇOS, INQUÉRITOS ESPECIAIS** — abordando Comércio e Administração de Imóveis e Valores Mobiliários, Mercado de Crédito, Mercado de Capitais, Seguros, Construção Civil, Produção e Distribuição de Energia

Elétrica, Comunicações, Abastecimento de Água Potável Coleta e Tratamento de Esgoto Sanitário, Limpeza Pública e Remoção de Lixo.

A outra vantagem de atuar com equipe de recenseadores contratados pelo regime CLT é que, anteriormente, esse pessoal era pago unicamente na base da produção. Isso implicava em tênues vínculos e ocorria muito o problema do pesquisador se desinteressar quando verificava que não ia produzir o suficiente, por ser o seu setor difícil.

A primeira operação censitária pelo regime CLT foi considerada "um desafio" pela equipe da Delegacia local e o seu sucesso, naturalmente, tido como uma vitória e uma etapa vencida.

**MORTOS E VIVOS** — Mas a atividade estatística do IBGE nos últimos anos no Rio Grande do Norte não tem se limitado a um arrolado de realidades e potencialidades demográficas e econômicas. Houve também em 1975, a pesquisa domiciliar, por amostragem, dos hábitos alimentares do Estado, cujos dados já foram coligidos e enviados, na quase totalidade, para a direção central. Essa pesquisa foi uma das mais minuciosas do IBGE, quando dezenas de pesquisadores estiveram em residências das mais diversas regiões do Estado e procuraram se familiarizar com os hábitos alimentares. No preparo desse pessoal vários fatores foram levados em conta, inclusive para evitar que os dados postos à disposição não revelassem toda a realidade normal. Daí, o pesquisador praticamente agrediu-se a cada unidade familiar pesquisada para, pela intimidade, estimular um comportamento normal e evitar que, encarado como mero visitante, lhe fosse proporcionado um quadro irreal de fatura conforme o hábito do nordestino de querer impressionar bem.

No cipoal de números e relatórios apresentados, há a relacionar trabalhos curiosos sobre o Rio Grande do Norte. Por exemplo: o quadro potiguar para a composição do Registro Civil do Brasil.

Há duas pesquisas prontas: 1974 e 1975. Ambas contêm dados curiosos. A primeira, ao relacionar o número de registros de nascidos

vivos, de nascidos mortos, de casamentos e óbitos por municípios, aponta casos como os dos municípios de Ipueira e Jardim de Angicos onde, conforme os dados coligidos, não se registraram quaisquer nascimentos ou casamentos em 1974. Igualmente destoante é a relação, em todos os municípios, entre nascimentos e casamentos. E algumas distorções bem acentuadas, como em Currais Novos — 1559 nascidos vivos, 34 nascidos mortos e 151 casamentos; Eduardo Gomes — 905 nascimentos, 2 nascidos mortos e 78 casamentos; Ipanguaçu — 1283 nascimentos, nenhum caso de nascido morto e apenas 211 casamentos; Lagoa Nova — 412 nascimentos, 4 nascidos mortos e 2 casamentos. Em Natal, na pesquisa de 1974, foram registrados 13.279 nascimentos, 335 nascidos mortos e 2.400 casamentos. Em Lagoa Salgada, Pedra Preta, Santana, São José do Seri-

dó, não se registraram casamentos em 1974, assim como em Timbaúba dos Batistas e Vila Flor.

O mais curioso e quase inacreditável e que, na pesquisa de 1975, o município de Ipueira volta a apresentar a intrigante estatística de nenhum nascimento e nenhum casamento, assim como Espírito Santo, Pedra Preta, Santana do Seridó, São José de Campestre (sede), Timbaúba dos Batistas e Vila Flor. Explica-se, porém, o aparente absurdo desses dados pela precariedade dos cartórios instalados e, mesmo, a sua inexistência.

No entanto, há ainda outro dado surpreendente no confronto dessas estatísticas: em 1974 houve o registro de 82 325 crianças (vivas) em todo o Estado e, um ano depois, houve, para o mesmo tipo de registro, um número bastante inferior: 71.826. Ainda segundo o quadro dessas pesquisas, os casamentos

## Veja como a **DIVEMO** pode ajudar os negócios a correrem melhor para você.



Nós sempre acreditamos na especialização.

É por isso que nos sentimos à vontade para oferecer os nossos serviços a você e ao seu Mercedes-Benz.

Assim, quando você precisar de um veículo de alta qualidade para transporte de carga ou de passageiros, vai encontrar aqui, à sua disposição, uma equipe de especialistas, preparada para assessorá-lo em todos os detalhes na escolha de um caminhão ou de um ônibus.

Vamos poder escolher juntos o veículo mais adequado para o tipo e a quantidade de carga que você pretende transportar.

E depois, quando você já tiver o seu Mercedes-Benz, vai conhecer os serviços da nossa assistência técnica, feita por mecânicos treinados na própria fábrica, que trabalham com ferramental adequado e só utilizam peças genuínas.

Nós lhe oferecemos todas as condições para que o seu caminhão ou ônibus Mercedes-Benz

continue sempre com a sua alta qualidade de fabricação. Em outras palavras, com a sua longa e econômica vida útil.

Antes e depois de comprar o seu Mercedes-Benz, converse conosco. Além dos bons serviços, nós lhe oferecemos também a nossa tradicional cortesia.



**Mercedes-Benz**

**DIVEMO S/A** Distribuidora Potiguar de Veículos e Motores

Matriz: Rua Teotônio Freire, 218 Fones: 222-0168 — 222-2822 NATAL-RN

Filial: Rua Cel Gurgel, 372 Fone: 8967 MOSSORÓ-RN

diminuíram... 13.770 em 1974 e 12.077 em 1975.

### CAMPANHA ESTATÍSTICA

— No universo das pesquisas, o horizonte de dados vai se ampliando. A campanha estatística para 1976 prevê inquéritos em Estabelecimentos Prisionais, Movimento Policial, Suicídio e Tentativas, Incêndios, Desastres e Acidentes de Trânsito, Desquites, Pesca Empresarial, Pesca Colonizada, Pesca Não Colonizada, Ensino — 1º e 2º Grau e Superior, Prédio escolar, Radiodifusão, Imprensa Periódica, Empresas Editoras de Livros e Folhetos, Museus, Associações Esportivas, Cartórios, Inquérito Estatístico Sindical, Custo de Vida, Assistência Médico-Sanitária, Pesquisa Industrial Mensal, Pesquisa Mensal das Indústrias de Transformação, Inquérito de Preços, Registro Civil, Armazenagem e Estocagem a Seco, Armazenagem e estocagem a Frio, Produção Extrativa Vegetal, Produção Pecuária Municipal, Levantamento da Produção Agrícola Municipal, Silvicultura, Previsão de Safras, Alguns Aspectos Econômicos e Financeiros dos Municípios com mais de 100 mil habitantes.

A POPULAÇÃO — Ao grande

público, as pesquisas que mais interessam referem-se ao setor demográfico, que são os censos decenais realizados pelo IBGE. Para o Rio Grande do Norte já foram feitas as projeções para o próximo quadriênio, que dão ao Estado para 1977 uma população de 1.972.900,00, em 78, 2.034.400,00, em 79, 2.097.700 e em ...1980, 2.162.700. Para Natal ainda não existe projeção, sendo os números existentes de 1º. julho de 1975 e que dão à capital potiguar uma população de 343.367.

No entanto, segundo explica o chefe do setor técnico da Delegacia do IBGE em Natal, Diocleciano Cid de Oliveira, exatamente o que tem dificultado a projeção para o crescimento da população de Natal é a sua explosão populacional verificada nos últimos anos. O crescimento populacional de Natal no último censo, foi considerado o segundo do país, superado apenas por Goiânia, segundo revelou ao RN—ECONÔMICO aquele técnico.

O índice de crescimento populacional de Natal — explicou ele — tem sido da ordem de 35%, o que o iguala aos níveis das capitais que mais crescem, superando muitas delas.

— Essas projeções, todavia, dependem de muitos fatores e são bem complicadas. Tem de se

levar em conta elementos como as migrações, por exemplo. Porém, geralmente a margem de erro se situa em torno de 10 a 15 por cento. — explicou Diocleciano Oliveira.

O principal elemento para cálculo da projeção é o comportamento de crescimento da população de uma determinada cidade no último decênio — 1960/70.

A vigorar o mesmo sistema de crescimento de Natal, no período de 1970 a 1975 — crescimento de 35% — é fácil concluir que, em 1980, sua população rondará os 900 mil habitantes.

Contudo, é provável que, também, a sistemática de contabilização e levantamentos estatísticos esteja mais aperfeiçoada. Além do mais, os dados já coligidos e em coleta proporcionarão aos governantes os elementos necessários ao planejamento adequado, de modo a satisfazer as necessidades de uma metrópole bastante razoável.

Aliás, pelas projeções que já existem, é bom que essas providências sejam tomadas também em grau antecipatório. Porque, segundo os técnicos, tanto quanto as cartas, as estatísticas não mentem jamais, embora possam ser manipuladas segundo o interesse de cada um.

## VOCE QUER UMA VIDA MAIS LONGA ?

Quanto mais longa for a vida dos pneus do seu carro, maior será a economia que você faz.

E só a marca **Firestone** garante isso.

E, ainda, maior segurança e tranquilidade para você, com uma perfeita assistência técnica.

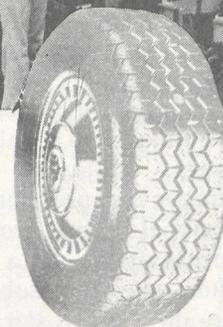
Procure-nos também para os nossos serviços eletrônicos de: alinhamento de direção e farol; balanceamento de pneus etc. Tudo feito com técnico especializado.

E tem mais as nossas facilidades de vendas.



 **L. CIRNE**

AV. HERMES DA FONSECA, 863, FONE: 222-2895  
RUA MÁRIO NEGÓCIO, 1494, FONE: 222-2078  
ESPL. SILVA JARDIM, 138, FONE: 222-0820



## Temporal que atingiu Bolsa de Valores ainda pulveriza hoje o Mercado de Capitais

O "crack" ocorrido em 1971 na Bolsa de Valores, que provocou enorme queda no valor das ações, continua ainda hoje a pulverizar o mercado de capitais com maus presságios. Isso porque, o contribuinte do Imposto de Renda que aplicou no Fundo 157 àquela época e que desde há algum tempo vem retirando suas quotas, está sendo apanhado de surpresa por um substancial prejuízo.

Prejuízo relativo, é bem verdade, se analisarmos a questão do ponto de vista de que esse dinheiro não teria retorno. Simplesmente, em vez de pagar a quantia devida ao Imposto de Renda, importância que não voltaria mais ao seu bolso, o contribuinte preferiu aplicar no fundo 157. Mas, a partir desse momento, passa a existir a esperança de que, findos quatro anos, haverá — se não um lucro substancial — pelo menos o retorno do dinheiro.

**CONDICIONAMENTO** — Mas aí é que está o problema. Como qualquer investimento em Bolsa de Valores, o rendimento está condicionado ao comportamento do mercado, podendo o resultado do investimento ser até negativo. E é o que já ocorreu várias vezes, como o caso de um investidor anônimo que queixando-se a um jornal disse que em 1970 aplicou Cr\$ 1.000,00 no 157 e quatro anos depois sacou pouco mais de Cr\$ 500,00.

Segundo os *experts* em mercado de capitais, fatos como este ocorrem pelos resquícios, pelos "respingos", do temporal que se abateu na Bolsa de Valores em 1971. Entretanto, asseguram que os investimentos feitos após a queda da Bolsa de Valores já estão entretanto numa fase de recuperação, embora afirmem que, como a Bolsa é um jogo, nenhum investidor está longe de passar por maus momentos.



Guilherme Soares: é bom aplicar no 157 por causa do desconto no Imposto de Renda.

É o que afirma, por exemplo, João José de Figueredo Neto, delegado da Receita Federal, no Rio Grande do Norte. Diz ele:

"O decreto—lei nº 157/67 tem, entre outras motivações, o intuito de incentivar o mercado de capitais, a par de despertar nos contribuintes o hábito de poupança e investimento. Assim, o Governo abre mão de uma parcela de seus tributos, sob a condição de que o contribuinte aplique tal valor no mercado de capitais por um prazo mínimo. Entretanto, como qualquer investimento em Bolsa de Valores o rendimento está condicionado ao comportamento do mercado. Desta maneira o resultado pode até ser negativo".

**DISSABORES** — Para o Sr. João José de Figueredo o problema havido com a Bolsa de Valores é, ainda, o responsável por muitos dissabores para os investidores: "Se o contribuinte fez sua aplicação em 1970, em 1971 ocorreu o "crack" da Bolsa de Valores, provocando enorme queda no valor das ações. Seu capital, que estava aplicado em ações, também sofreu desvalorização".

Para o gerente interino do Bradesco — um dos inúmeros bancos que operam o Fundo 157 — Altamir Furtado Filho, "o 157 foi criado após a revolução de 1964 — quando apenas 5 a 10% por cento da população brasileira pagava Imposto de Renda — entrando em vigor em 1967. Os seus recursos destinam-se à compra de ações ou debêntures conversíveis em ações de sociedade anônimas, de capital aberto".

Sem entrar em detalhes quanto à aplicação do dinheiro do 157, ele acrescenta que "os bancos são apenas agentes arrecadadores" e explica a sistemática de depósito e saque: Os investidores que fizeram seus depósitos em 1970 tiveram um prazo de 4 anos para o resgate de suas quotas. Mesmo assim, no segundo ano, o contribuinte teve o direito de resgatar 30%, no terceiro ano 50% e no quarto os 20% restantes. Podendo ainda receber juros de acordo com a cotação da Bolsa de Valores.

Já a partir de 1º de janeiro de 1975 o Fundo 157 passou a ser resgatado após 6 anos de depósito certamente como uma medida do Governo Federal para permitir às empresas um espaço de tempo maior para executar seus planos de expansão ou mesmo para aumento do capital de giro; e ao investidor, um período maior de poupança e — se a Bolsa andar bem a esperança de um resultado mais rentável.

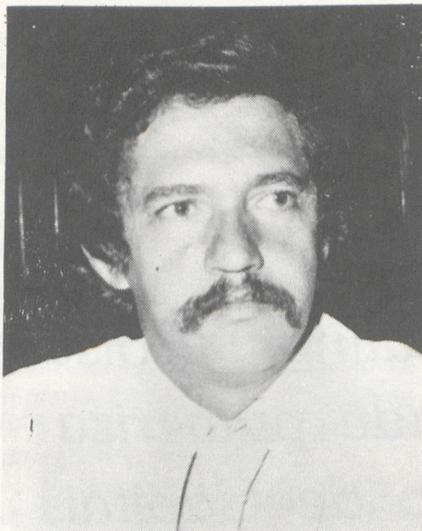
Dessa maneira, de 1975 para cá o 157 passou a ter a seguinte sistemática: resgate de 50% no quinto ano (ou seja, em 1980) e os 50% restantes ao final do sexto ano

**CONDOMÍNIO** — Ressaltando que o Fundo 157 foi criado pelo Governo Federal com a finalidade de injetar capitais nas empresas em desenvolvimento, o gerente do Banco Itaú, Guilherme Soares Leite taxou o fundo de condomínio” pois os valores aplicados são divididos em cotas, podendo estas serem acumuladas durante o prazo estipulado”. Para Soares Leite é sempre vantajoso aplicar-se no 157, porque há que se considerar o fato dele proporcionar a dedução de 10 a 24% do Imposto de renda a pagar, dependendo da renda bruta do contribuinte.

Computando-se assim o lucro indireto dessa dedução e o possível rendimento do depósito no 157, dependendo este segundo item do desempenho do mercado de capitais, chega-se à conclusão do acerto das palavras do gerente do Banco



Altamir Furtado Filho: bancos são apenas agentes arrecadadores.



Milton Luiz: ninguém aplica dinheiro em papel que não dá lucro.

Itaú, ditas na razão de ser assegurada pelo menos uma opção lucrativa, já que na outra o dinheiro reverte todo em benefício do Governo.

Outra vantagem apontada por Soares Leite reside no fato de que o depósito no 157 tem saque em época pré-estabelecida, ou em outras palavras, a aplicação é um depósito a longo prazo, o que dá uma certa tranquilidade para bancos operarem. Enfim, segundo o gerente do Itaú a tendência do 157 é crescer.

**PROCEDIMENTO** — Entretanto, para que as aplicações cresçam ou dêem lucro, é necessário que o investidor saiba ter um mínimo de bom senso para entrar no mercado de capitais. É como afirma o Sr. João José de Figueiredo, delegado da Receita Federal. “Entendemos que o melhor procedimento a ser adotado pelo contribuinte é a aplicação no Certificado de Compra de Ações — DL 157 (CCA), no Fundo de Investimento que apresente melhor rentabilidade por sua eficiência nas mudanças de posições (vendas de ações de firma “X” e compra de firma “Y”).

“Desta maneira ele estará ajudando a política do Governo, no que se refere ao desenvolvimento do mercado de ações, e se ajudando a si próprio, porque receberá como retorno um dinheiro que não seria retituível, se não aplicado no CCA”

Com relação ao lucro das aplicações no 157 assegura o Sr. Milton Luiz Braga Pinho, gerente do BANESPA que “nenhuma entidade financeira aplica o seu dinheiro em papel que não venha a dar lucro. Poderá não se ter lucro esperado, porém nunca se deixará de querer certo lucro”.

## RECOMAPE TEM TUDO, ABSOLUTAMENTE TUDO PARA SEU ESCRITÓRIO



Relógios de ponto tradicional “ROD-BEL”



Máquinas “PRECISA”



Máquinas de escrever “REMINGTON”

MATRIZ: — Rua Dr. Barata, 242  
FILIAL: — Praça Augusto Severo, 91  
FONES: — 222-1467 - 222-4208

FILIAL EM MOSSORÓ:  
Pça. Vigário Antonio Joaquim, 99  
MOSSORÓ — RN — FONE: 8935

## Empresário do RN preparado para o comércio exterior

Os empresários potiguares não temem as dificuldades do comércio internacional e acham que a chamada fase de inexperiência já foi plenamente superada.

Os empresários potiguares não temem e nem se intimidam com os supostos mistérios e difíceis meandros do mercado exterior. Ao quadro que se convencionou formar — de que o empresariado brasileiro e, em especial, o nordestino, ainda não está habilitado a enfrentar de modo competitivo a concorrência no exterior — os responsáveis pelas empresas que estão atuando na linha de frente do setor de vendas ao comércio internacional reagem com firmeza e, pelo menos num setor, o pesqueiro, surge a afirmação de que no Nordeste há, mesmo, mais experiência e capacidade do que no Sul. As reservas colocadas por analistas do mercado internacional à maneira do empresário brasileiro participar do comércio internacional têm surgido com mais frequência ultimamente tendo em vista o esforço do Governo em acelerar ao máximo, o nível de vendas de produtos brasileiros ao exterior. Essas reservas vão da falta de uma estrutura adequada ao próprio modo de atuar em relação a prazos e qualidade dos produtos.

No entanto apesar de não desconhecem as dificuldades e peculiaridades do comércio exterior, os empresários consultados pelo RN—ECONÔMICO, alguns já bem tradicionais, mostram-se confiantes no rumo de seus negócios, mesmo aqueles que vão explorar novos caminhos, como os da confecção de couro e fios de sisal.

tunidade, o empresário Carlos Marcelo Gomes de Carvalho, diretor-financeiro e encarregado do setor de exportações da Empresa — a que mais exporta, no Estado, no setor pesqueiro e a segunda no cômputo geral (a primeira é a Mineração Tomaz Salustino) — antes de entrar no tema central aborda uma variante que as análises têm deixado de lado: a estrutura dos próprios órgãos governamentais do setor de exportação. Cita o exemplo do Rio Grande do Norte:

— Os órgãos governamentais não têm muitas condições de ajudar o exportador, em termos de assis-

tência. Simplesmente porque lhes faltam recursos. A Cacex—RN tem apenas dois funcionários que se desdobram, trabalhando com muito despreendimento para darem conta de suas tarefas; e a Promoexport, com Breno Fernandes, também está na mesma situação e agora é que está conseguindo editar, com muito esforço, um boletim.

Então, entra na situação do empresário-exportador:

— Da nossa parte, não experimentamos dificuldades. Basta citar um exemplo: no ano passado conseguimos em nossas exportações um aumento da ordem de 64 por cento, no montante em dólares e de 100 por cento em cruzeiros.

Carlos Marcelo, inclusive, aborda o assunto com muita segurança e não hesita em afirmar que, pelo menos no seu caso e de sua empresa, não tem sido detectado o conjunto de deficiências apontado pelos analistas. Cita, como reforço, a sua experiência de cinco anos no setor, durante os quais não só tem viajado muito e feito observações, como participado de cursos especiais.

— Agora — pondera ele — deve haver casos, realmente, de uma ou outra empresa que se lance no mercado internacional



Dantas Guedes: há o empresário melhor e o menos preparado.

A ESTRUTURA — Com opor-

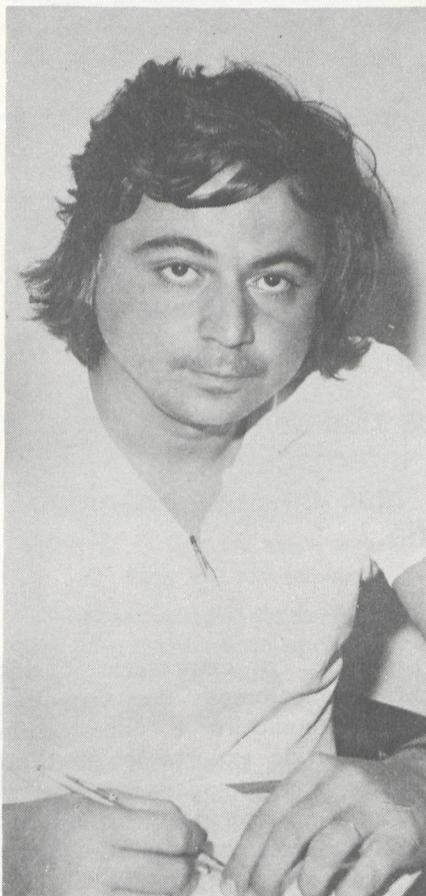
repentinamente e, naturalmente, vai sentir alguma dificuldade, porque é difícil a assessoria por parte de órgãos governamentais, como já frisei. Mas, de um modo geral, não há problema.

A Empesca exporta para o exterior cauda de lagosta e filé de peixe e faz questão, segundo seu diretor-financeiro, de preencher as guias de exportação pela Cacex-RN.

— Aliás — observa Carlos Marcelo — as empresas pesqueiras exportadoras do Estado estão procurando se unir num movimento para que todas preencham a guia de exportação em nossa Cacex. Isso faz aumentar o índice de nossa pauta e, sendo assim, temos condições de gritar mais.

De sua parte, Fernando Burle, um dos diretores da Pesca Alto-Mar, que lidera um grupo de empresas pesqueiras da qual faz parte a Suape, é mais incisivo no enquadramento da questão. Afirmou ao RN—ECONÔMICO:

— A tradição exportadora pesqueira do Nordeste é mais antiga do que a do Sul. No nosso caso particular, temos uma experiência



Carlos Marcelo: movimento para agir pela CACEX potiguar.

de 20 anos. Daí termos bastante condições de acompanhar a malícia deles.

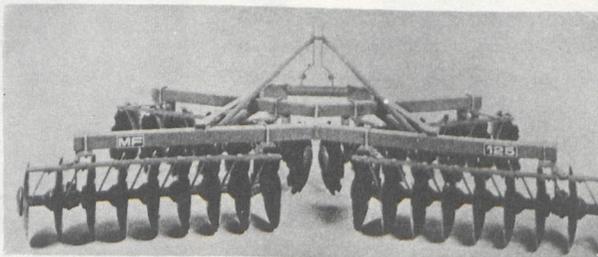
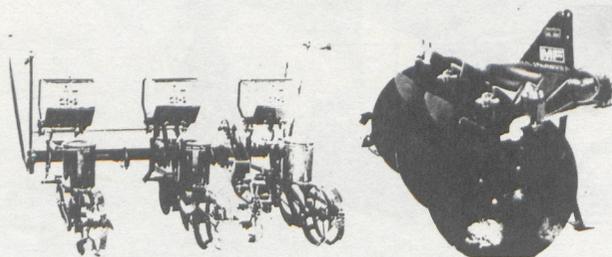
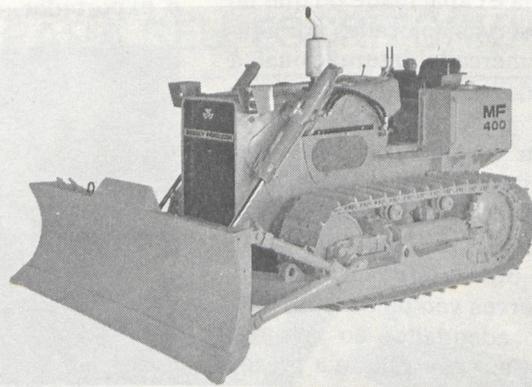
**AS DUAS FACES** — Com um ponderado “é relativo”, o empresário Francisco Dantas Guedes, da Comércio e Indústria de Fibras S/A — CISAF, antecipou uma apreciação bastante prudente.

— Há, efetivamente, o empresário melhor preparado e o menos preparado para o Comércio interacional, especialmente entre os pequenos. Agora, do ponto de vista da nossa empresa, não temos grandes problemas. As dificuldades estão por conta das próprias características do mercado, as oscilações frequentes, a concorrência desenfreada, próprias das matérias primas — explicou ele.

Acentua Dantas Guedes que há alguma vantagem em exportar a fibra semi-industrializada, porque ela sai da simples condição de produto primário.

— Mas — prossegue — ainda assim, mesmo com a situação mais firme, o fio de sisal enfrenta grande concorrência no mercado internacional, porque muitos paí-

## COM A NOVA LINHA MASSEY FERGUSON ESTÁ CADA VEZ MAIS FÁCIL FAZER AGRICULTURA !



**JESSÉ FREIRE AGRO-COMERCIAL S/A**

MATRIZ: Rua Teotônio Freire, 283  
NATAL — RIO GRANDE DO NORTE  
FILIAL: Rua Alfredo Fernandes, 4  
MOSSORÓ—RN

ses estão tentando colocar a sua produção. Mas acredito firmemente que vamos nos sair bem, porque estamos contando com o apoio do Poder Público na forma de crédito e incentivos.

De modo geral, a posição do empresário mais tradicional no setor de exportação é de confiança. Há, de outra parte, um fator altamente benéfico para o principal produto de exportação potiguar, no momento, que é a scheelita. Ela tem mercado seguro, a produção está praticamente sempre toda colocada, ficando quase livre das armadilhas, oscilações, além de depender muito pouco de estratégias especiais. Além do mais, as empresas exportadoras de scheelita estão muito familiarizadas com o mercado internacional. A Tomáz Salustino já tem uma tradição de 34 anos e a sua produção atual tem colocação em grande parte garantida no Japão. Aliás, na realidade, o produto exportado não é propriamente scheelita, mas o concentrado da scheelita. Neste ano — talvez ainda neste semestre — a Tomáz Salustino vai entrar no mercado exterior com a scheelita sintética, estando em fase de conclusão a implantação da primeira usina. O Japão, mais uma vez, será o principal cliente.

**A EXPERIÊNCIA** — O ramo de confecções também apresenta algumas peculiaridades, na fase atual do comércio exportador potiguar. A Sparta Nordeste (Grupo UEB), por exemplo, vai utilizar a experimentada estrutura da empresa no Rio de Janeiro. Quer dizer: as técnicas modernas de “marketing” para conquistar o mercado internacional vão ser executadas pela estrutura daquela empresa no Sul para dar vazão aos produtos da unidade potiguar.

Do lado da indústria Têxtil Seridó, do mesmo grupo, o seu diretor, Garibaldi Alves, afirma que o problema da inexperiência e falta de habilidade do empresário local para atuar no mercado exterior “já desapareceu”.

— Isso é coisa de dez anos passados. Atualmente, as empresas do Nordeste estão preparadas legal e profissionalmente para entrarem no comércio internacional como qualquer empresa do sul



João Coutinho da Motta: zelar pela qualidade e pelos prazos

**O empresário mais tradicional do ramo da exportação no RN, continua confiante. Como o da scheelita, sem dúvida o nosso produto exportável de maior penetração. Ela tem mercado seguro e colocação quase automática, ficando livre do oscilações e das estratégias do setor.**

— disse a RN—ECONÔMICO.

Igual confiança manifesta o empresário João Antônio Coutinho da Motta, de J. Motta Indústria e Comércio. Essa empresa já é uma tradicional exportadora de couro trabalhado e está se preparando para entrar no comércio de confecções de couro.

— Acredito que, com os manufaturados, também vamos ter um bom desempenho — expressou João Motta.

A sua concepção das necessidades para se ter uma boa posição no mercado exterior são, de resto, as formuladas pelos observadores. Ele acha que, em primeiro lugar, para se ter clientes seguros, é preciso zelar pela qualidade do produto, cumprir prazos e, como terceira etapa, acompanhar frequentemente as negociações, numa forma de estreitar os contatos pessoais com os compradores. Na sequência de aproximação, não vê mistério: é o contato por carta, depois o envio de amostras, “até se conseguir o vínculo dos primeiros negócios”.

— Acho imprescindível — explicou ele — que, depois das primeiras etapas, seja feito o contato pessoal, na base da visita recíproca, o que reforça a confiança

Mas a sua teoria básica é a de que o fundamental, como trunfo para bons negócios no exterior, é a manutenção de um padrão nas negociações, de modo a ir reforçando a confiança dos compradores.

— Negócio uma vez por outra é fácil. Mas o importante é o padrão de continuidade. Se uma empresa mantém esse padrão, cumpre os prazos, é muito fácil deslanchar. Essa questão de prazo então, é de suma importância. O comprador se irrita muito quando não recebe a mercadoria no prazo marcado.

No ramo específico de confecções, João Motta acha também da maior necessidade um acompanhamento constante das tendências da moda, compatibilizando sempre o produto com o que há de mais atual.

— Portanto — enfatiza — não há segredos nem mistério no mercado internacional. Basta cumprir, continuamente, um conjunto de regras.

# ASSOCIAÇÃO DE POUPANÇA E EMPRESTIMO RIOGRANDENSE DO NORTE - APERN

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

## BALANÇO GERAL ENCERRADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 1976

A T I V O				P A S S I V O	
<b>DISPONÍVEL</b>				<b>PATRIMÔNIO SOCIAL</b>	
Encaixe .....	1.132.204,45			Recursos Próprios .....	6.999.870,07
Subencaixe .....	8.147.850,50	9.280.054,95		Resultados a Apropriar .....	2.251.772,42
<b>REALIZÁVEL</b>				Recursos dos Associados .....	97.078.084,64
Financiamentos Imobiliários .	145.629.493,88			<b>EXIGÍVEL</b>	
Aplicações Diversas .....	19.641.381,51			Recursos de Terceiros .....	66.283.572,04
Outros Créditos Realizáveis .	14.446.550,88	179.717.426,27		Cretores Diversos e Provisoes	17.196.321,09
<b>IMOBILIZADO</b>				Outras Exigibilidades .....	104.096,48
Bens Móveis de Uso .....	1.237.142,44			<b>RECEITA GERAL</b>	
Bens Imóveis de Uso .....	479.399,13	1.716.541,57		Receita a Apropriar .....	1.163.676,81
<b>DESPESA PENDENTE</b>				Sub-Soma	191.077.393,55
Despesa a Apropriar .....		363.370,76		<b>COMPENSAÇÃO</b>	
Sub-Soma		191.077.393,55		Cretores por Garantia, Custó-	
<b>COMPENSAÇÃO</b>				dia ou Cobrança .....	294.570.935,58
Valores em Garantia, Custódia	294.570.935,58			Contrato de Abertura de Crédi-	
ou Cobrança Recebidos .....				to e Outras Obrigações .....	15.653.448,84
Abertura de Crédito e Outros	15.653.448,84	310.224.384,42		Soma	501.301.777,97
Direitos .....					
Soma.		501.301.777,97			
*****		*****		*****	*****

Natal (Rn), 31 de dezembro de 1976

ALVARO ALBERTO SOUTO F. BARRETO  
Administrador Geral

FRANCISCO CANUTO DE MEDEIROS  
Tec. em Contabilidade - CRC/RN N° 984

### DEMONSTRAÇÃO DA CONTA RECEITA E DESPESA EM 31 DE DEZEMBRO DE 1976

D É B I T O				C R É D I T O	
				e) Dividendos a Pagar ou Credi-	
				tar .....	3.014.445,28
				Total do Débito .....	4.136.137,48
				*****	*****
1 - Órgãos Sociais, Pessoal, Impô-	2.499.779,26			C R É D I T O	
tos e Outras Despesas Adminis-				1 - Comissões e Taxas Ativas .....	617.877,00
trativas .....				2 - Juros Ativos .....	7.319.785,89
2 - Depreciação do Ativo Fixo, Gas-				3 - Correção Monetária Ativa .....	26.937.013,27
tos de Organização, Provisão /	1.417.112,90			4 - Outras Rendas .....	881.300,70
para Créditos Duvidosos e Per-				5 - Rendas Eventuais .....	421.976,83
das Diversas .....				6 - Provisão p/Garantir Dividendos	
3 - Comissões, Taxas, Juros, Corre-	28.210.513,53	32.127.405,69		Futuros .....	85.589,48
ção Monetária e Outras Despesa				Total do Crédito .....	36.263.543,17
com Operações Passivas .....				*****	*****
4 - Distribuição do Resultado Lí-					
quido:					
a) Fundo de Reserva .....	405.054,80				
b) Fundo de Emergência .....	202.527,40				
c) Participação da Administra-	202.527,40				
ção Executiva .....					
d) Provisão p/Garantir Dividen-					
dos Futuros .....	311.582,60				

Natal (Rn), 31 de dezembro de 1976

ALVARO ALBERTO SOUTO F. BARRETO  
Administrador Geral

FRANCISCO CANUTO DE MEDEIROS  
Tec. em Contabilidade - CRC/RN N° 984

# NAE-RN assiste pequena, média e micro empresas do Estado

Num Estado pobre, de estrutura econômica secularmente deficiente, a pequena e a média empresas lutam com dificuldades especiais. Mesmo os empresários mais eficientes encontram obstáculos difíceis e, não raro, caso lhes falte a ajuda complementar do Governo, podem amargar desempenhos negativos por força do acúmulo de deficiências. No Rio Grande do Norte, a maneira encontrada para garantir uma sistemática assistencial aos estabelecimentos de pequeno e médio porte foi a implantação do Núcleo de Assistência Empresarial — NAE/RN, que é um agente do Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena e Média Empresa — CEBRAE e, embora com apenas três anos de atuação, já marcou a sua presença com um trabalho positivo, dentro de suas finalidades.

O NAE/RN foi fundado pelo Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte S/A — BDRN; Banco do Rio Grande do Norte S/A — BANDERN; Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte — FIERN; Federação do Comércio do Rio Grande do Norte e antiga Companhia de Águas e Solos do Rio Grande do Norte — CASOL. Subsidiado pelo CEBRAE e outros órgãos mantenedores, o NAE dispõe de uma estrutura operacional com qualificação suficiente para executar serviços a preços inferiores aos cobrados normalmente pelas empresas de consultoria.

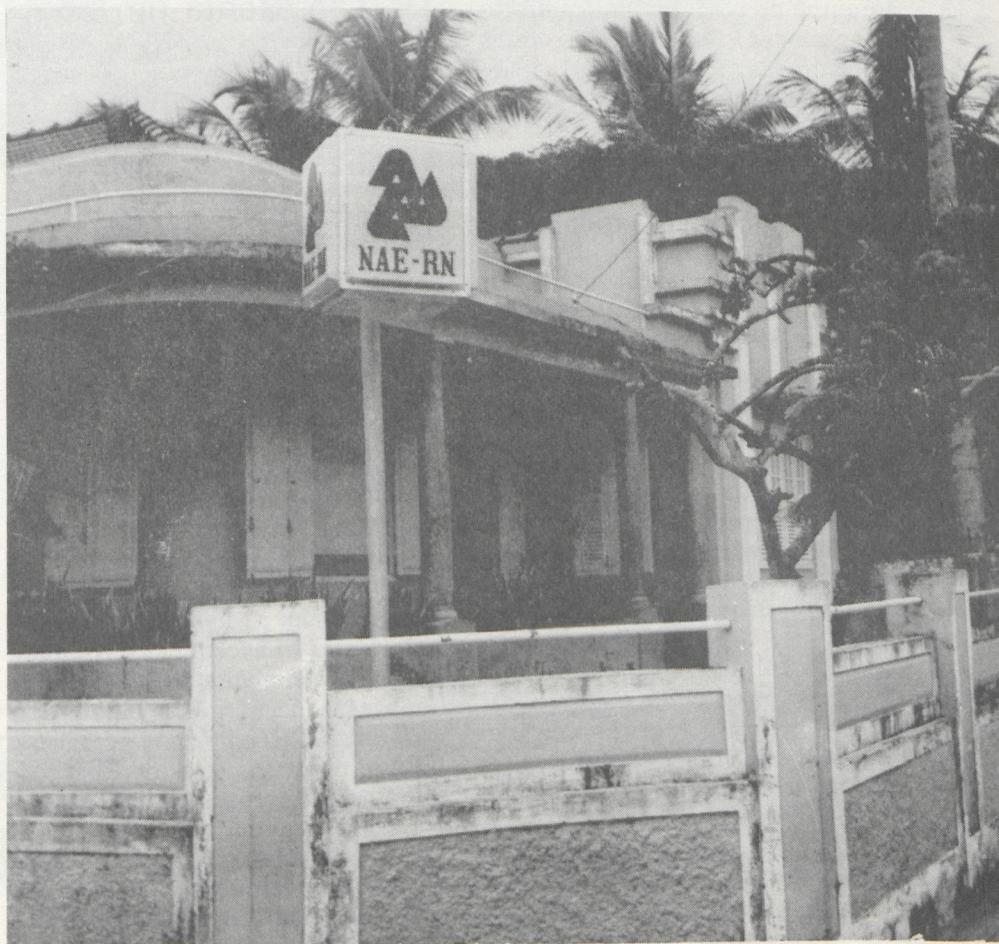
**A MISSÃO** — Além do trabalho de assistência às empresas, o NAE—RN já está em condições de dimensionar as suas atividades de modo a ampliar a faixa de atendimento. Assim, constituiu um grupo de trabalho, composto por um de seus técnicos com outros dois do BDRN e da Secretaria

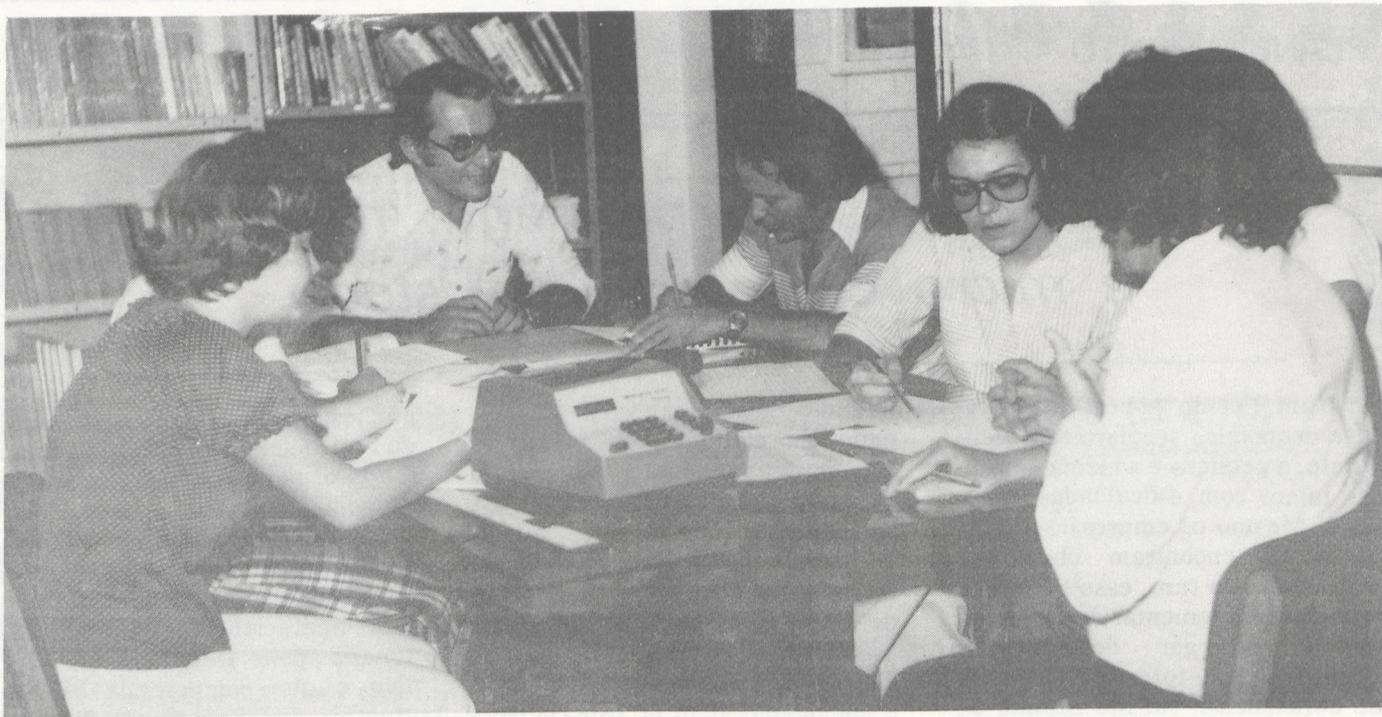
do Bem-Estar-Social com a finalidade de elaborar um plano de ação para a implantação do Projeto de Assistência às Micro-Empresas do Estado.

No momento, o NAE/RN dispõe de uma estrutura técnica composta de 20 técnicos com cursos de Administração, Direito, Economia, Ciências Contábeis, Engenharia e Sociologia, além de especialistas em Consultoria Industrial e Comercial, Administração, Pesquisa, Comércio Exterior, com preparo adicional em diversos cursos e seminários a nível de pequena e média empresa. Mesmo assim, com vistas a uma permanente atualização desse pessoal, o Núcleo tem tido a preocupação de

por em prática uma sistemática de reciclagem profissional, submetendo-o periodicamente a cursos especiais.

Desse modo, o Núcleo de Assistência Empresarial do Rio Grande do Norte estabeleceu uma estrutura operacional eficiente, coordenada pelo Departamento Técnico e que compreende os Programas de Assistência Técnica, Estudo e Pesquisas e Desenvolvimento de Recursos Humanos (aplicado às empresas e também a seus próprios técnicos), entre outros. O seu horizonte de assistência técnica abrange as áreas de Administração, "Marketing" Finanças, Produção, elaboração de Projetos e Diagnósticos.





Técnicos do NAE reunidos, discutindo e estudando vários projetos.

A sistemática de atuação é exercida de modo dinâmico e prático. Começa a partir do momento em que a empresa solicita assistência, por estar às voltas com problemas operacionais cujas causas não conseguiu detectar. Imediatamente a equipe do NAE faz um completo levantamento nos diversos setores da empresa e, com base nele, compõe um diagnóstico preciso da estrutura básica onde são indicados os pontos de estrangulamento e os fatores positivos e aproveitáveis. Esse diagnóstico é complementado por um Plano de Trabalho que é, justamente, o roteiro de recuperação e ajustamento da empresa às soluções necessárias para que alcance o ponto ideal de desempenho. Com a aprovação desse Plano, a equipe do NAE parte, então, para a fase de execução prática da tarefa de recuperação, que pode incluir desde a completa reorganização interna, como adoção de novos sistemas administrativos e de moderna tecnologia. Simultaneamente, processa-se um trabalho de adaptação do pessoal da empresa às novas normas e técnicas em implantação de modo a verificar-se uma adequação entre o elemento humano e a nova estrutura.

Mesmo após a empresa passar a funcionar com o novo arcabouço, o trabalho assistencial ainda persiste por algum tempo, com os

**Em três anos de atividade, o NAE apresenta um bom saldo de realizações. No ano passado, por exemplo, foram realizados 40 projetos: 12 de capital de giro, dois de ampliação, 11 de implantação, 12 de incentivos fiscais e três cartas consultas.**

técnicos do NAE realizando uma tarefa de acompanhamento para testar o desempenho.

A elaboração de projetos pode compreender a viabilidade técnica-econômica-financeira visando, tanto a implantação de novas empresas como a ampliação das existentes. Há também a realização de outros projetos de financiamentos a empresas, trabalho esse executado junto aos bancos de desenvolvimento e com vistas à utilização de fundos disponíveis para esse fim, dentro dos mecanismos oficiais.

Por sua vez, através do Programa de Estudos e Pesquisas, o Núcleo de Assistência Empresarial do Rio Grande do Norte está partindo para a formulação de um conjunto de normas básicas para sedimentar ainda mais as suas atividades, ao estabelecer diretrizes e metodologias consonantes com as suas finalidades. Assim, no momento, promove um Diagnóstico da Indústria do Vestuário no RN e o cadastramento das empresas que assistiu no período 73/76, incluindo as do ramo de exportação e as com sede em Caicó.

**TREINAMENTO** — A política do NAE/RN, porém, estende-se também ao treinamento e preparação constante dos contingentes humanos que atuam no campo das pequenas e médias empresas do Estado, por entender a importância do fator qualificação profissional. Essa atividade é realizada através do Programa de Treinamento Empresarial, com um raio de ação cada vez mais ampliado por ser considerada de fundamental importância estratégica dentro do esquema global acionado. A motivação dessa ação é a verificação de que a mudança estrutural das pequenas e médias empresas para que elas atinjam um nível operacional eficiente tem de estar em perfeita sintonia com a melhoria qualitativa da mão-de-obra em

diversos níveis. Essa melhoria, inclusive, se processa, segundo os métodos assistenciais do NAE, de maneira harmônica e progressiva, através do acompanhamento das diversas fases de implantação de projetos, resultando numa identificação integral do elemento humano com todos os detalhes da nova estrutura. Daí, passa o empresário a contar com a nova técnica gerencial científica e, ao mesmo tempo, com pessoal devidamente qualificado para manipulá-las.

**AS ATIVIDADES** — Os três anos de atividades do NAE/RN já apresentam um bom saldo. No ano passado, por exemplo, foram realizados 40 projetos, assim distribuídos: 12 de capital de giro, dois de ampliação, 11 de implantação, 12 de incentivos fiscais e três cartas consultas. Na área de assistência gerencial, foram realizados trabalhos nos setores de produção (dois), de administração (oito), além de sete diagnósticos. Para a execução dessas atividades foram utilizadas 18.587 horas/técnicos, significando um total de investimentos no montante de Cr\$ 109 milhões e 48 mil.

O Programa de Treinamento Empresarial promoveu seis cursos nas áreas de Administração, Produção e Contabilidade com a participação de 187 empresários, gerentes e técnicos de 65 empresas públicas e privadas. Um total de 44 empresas foram atendidas com Projetos e Assistência Técnica, incluindo-se entre os mais importantes os seguintes:

**INPASA** — Indústria de Papéis S/A (Diagnóstico e Assistência Técnica na área administrativa e financeira).

**CIA INDUSTRIAL INÁCIO GABRIEL E FILHOS** — Beneficiamento de algodão (Diagnóstico e Projeto de Financiamento).

**COOPERATIVA AGROPECUÁRIA S. TOMÉ LTDA.** — (Projeto de implantação de um fábrica de óleo e ampliação da capacidade instalada da usina de beneficiamento de algodão)

**COBRÁS** — Comercial Brasileira Ltda. (Máquinas e Implementos Agrícolas; Diagnóstico e Assistência Técnica na área administrativa)

**PLANOSA** — Plásticos do Nordeste S/A (Assistência técnica na área de finanças)

**HENRIQUE LAGE AGROPECUÁRIA LTDA.** — (Projeto de implantação de uma cerâmica)

**REFISAL** — Refinaria de Sal Ltda. — (Diagnóstico e Projeto de Financiamento).

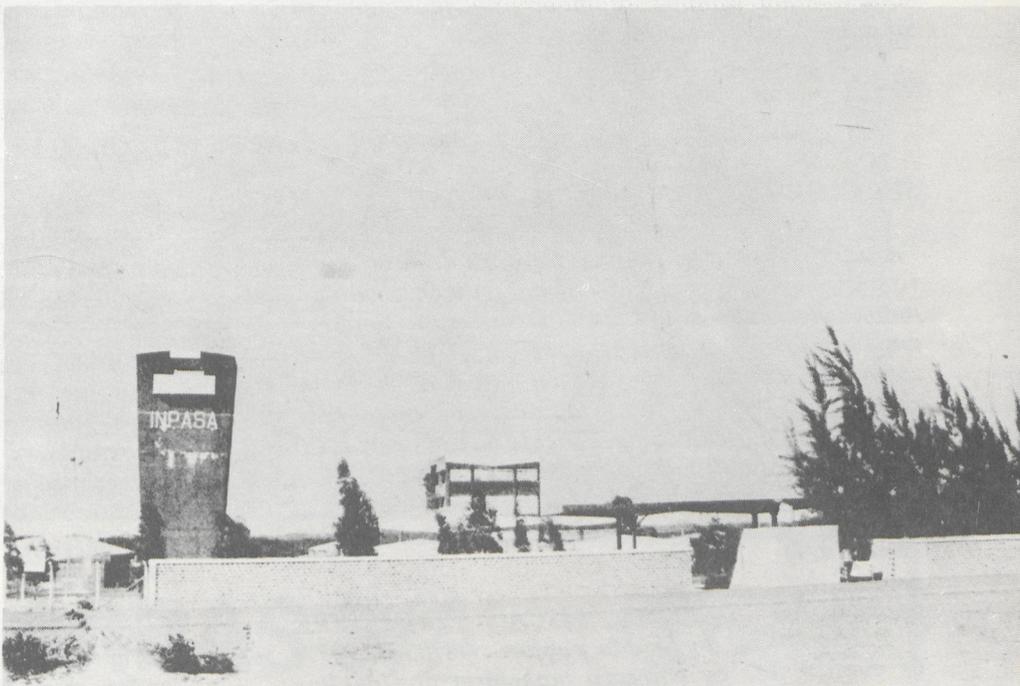
**POTENGI LAMINAÇÃO E FORJARIA LTDA.** — (Implantação de uma indústria de laminação e forjaria de perfis metálicos)

**MELO LTDA** — (Projeto de ampliação de uma cerâmica)  
**J. RAMIRO & CIA LTDA.** — Supermercados Tem-Tem — Parelhas (Projeto de capital de giro)

Para este ano, o Núcleo de Assistência Empresarial do Rio Grande do Norte programou, para o setor de Assistência Técnica, 88 trabalhos, com o emprego de 21.120 horas/técnicos.



PLANOSA recebeu assistência técnica na área financeira



INPASA — Diagnóstico e assistência técnica nas áreas administrativa e financeira

## A Nova lei de S.A.: Administração

A nova lei de Sociedade Anônima altera substancialmente o sistema administrativo da empresa. Anteriormente, a companhia era administrada por um ou mais diretores, acionistas ou não, residentes no país, escolhidos pela assembleia geral. A Lei 6.404, de 15.12.1976 delega ao estatuto competência para definir, em razão de cada caso concreto, a administração mais recomendável, criando o Conselho de Administração e a diretoria, sem, entretanto, estabelecer regra obrigatória. Aliás, a tônica da nova Lei de S/A é assegurar ao Estatuto uma quase autonomia na estruturação da empresa, o que permite adaptação e flexibilidade na ação empresarial.

O Conselho de Administração não tem poderes de representação da companhia, o que constitui privilégio da diretoria. Sendo órgão de deliberação coletiva, o Conselho é compulsório apenas nas sociedades anônimas abertas e de capital autorizado. A sua composição é de, no mínimo, três membros, eleitos em assembleia geral entre os acionistas, desde que pessoas naturais residentes no país. Cabe ao Estatuto estabelecer o número de conselheiros; modo de substituição do Presidente e membros; prazo de gestão, respeitado o máximo de três anos e o direito à reeleição; normas sobre convocação, instalação e funcionamento, obedecido o princípio de decisão por maioria de votos. Cria, ainda, a Lei o voto múltiplo, cujo exercício exige a representação de, no mínimo, um décimo do capital social com direito a voto, tenha ou não previsão específica no Estatuto. Nessa hipótese, atribuir-se-á a cada ação tantos votos quantos sejam os membros do conselho, reconhecido o direito do acionista cumular os votos num só candidato ou distribuí-los entre vários.

A Diretoria, composta de acionistas ou não, terá o mínimo de dois diretores, eleitos e desti-

tuíveis, a qualquer tempo, pelo Conselho de Administração, e, no caso de inexistência, pela assembleia geral, cabendo ao Estatuto fixar o número, modo de substituição, prazo de gestão não superior a três anos, permitida a reeleição e atribuições. Será legal, até o máximo de um terço, a indicação dos membros do Conselho de Administração para cargos de diretores.

Outra inovação refere-se a garantia da gestão. A lei revogada previa que o decurso de prazo de trinta dias, sem que o diretor apresentasse caução, criava a presunção de não ter sido aceito o cargo. A sistemática atual defere aos Estatutos a garantia da gestão do Conselheiro ou Diretor, podendo ser assegurada pelo titular ou terceiros, mediante penhor de ações da companhia ou outra garantia, sendo levantadas após a aprovação das últimas contas. A presunção do cargo não ter sido aceito ocorrerá apenas, se, após trinta dias, não tiver sido lavrado, no livro próprio, o termo de posse, salvo justificação aceita pelo Conselho ou Diretoria.

Sobre a responsabilidade dos administradores a nova Lei segue, em princípio, as regras anteriores, inovando no aspecto de considerar responsável o administrador negligente, que deixar de apurar atos ilícitos de outros administradores, fixando, todavia, a permissão de discordância na gestão da companhia, desde que consignada em ata de reunião do órgão de administração respectivo.

Vários outros pontos constituem o capítulo sobre administração das sociedades anônimas. Quis o legislador, em verdade, dar maior responsabilidade às administrações dessas empresas, e, ao mesmo tempo, descentralizar as regras jurídicas aplicáveis através da delegação feita aos estatutos de cada uma delas.

## JURISPRUDENCIA ATUALIZADA

## SERRAGEM DE BLOCOS DE MARMORE

"Ante o texto legal acima transcrito, depreende-se perfeitamente que a serragem efetuada posteriormente nos blocos de marmore transformando-os em chapas, é na verdade operação de industrialização, da mesma forma que se obtém os cacos ou resíduos, caracterizando-os operação de industrialização sobre a qual não mais incide o IUM, mas o IPI e o ICM, referente à sua circulação" (Decisão do Secretário da Fazenda do RGN em recurso voluntário interposto no Processo nº 40/76—CRF in D.O.E de 16.01.1977)

**CORREÇÃO DEBITOS FISCAIS TRIMESTRE**  
O Diário Oficial do Estado publica, em 05.01.1977, os coeficientes de correção monetária dos débitos fiscais da Fazenda Estadual (Portaria nº 001, de 03.01.1977)

## HORAS EXTRAS

"O trabalho extraordinário é sempre anormal, não se podendo admitir a contratação tácita, pelo silêncio ou pela prática, vez que o art. 59 da CLT não permite. Inexistindo contrato coletivo ou acordo individual escrito entre as partes, é possível ao empregador, a qualquer tempo, fazer com que seus empregados retornem ao regime normal de oito horas diárias, como é possível a estes, também, se recusarem ao cumprimento diário de horas suplementares" (Ac TRT— 2º região—"Jurisprudência Trabalhista Contraditória", de OSIRIS ROCHA—página 78).

**CONSULTAS & SUGESTÕES** para esta coluna devem ser enviadas ao Dr. Ney Lopes de Souza no endereço de RN—ECONÔMICO ou do Escritório de Advocacia sito à av. Rio Branco, 571 (Edifício Barão do Rio Branco) s/1009 — Fone: 222-1226)



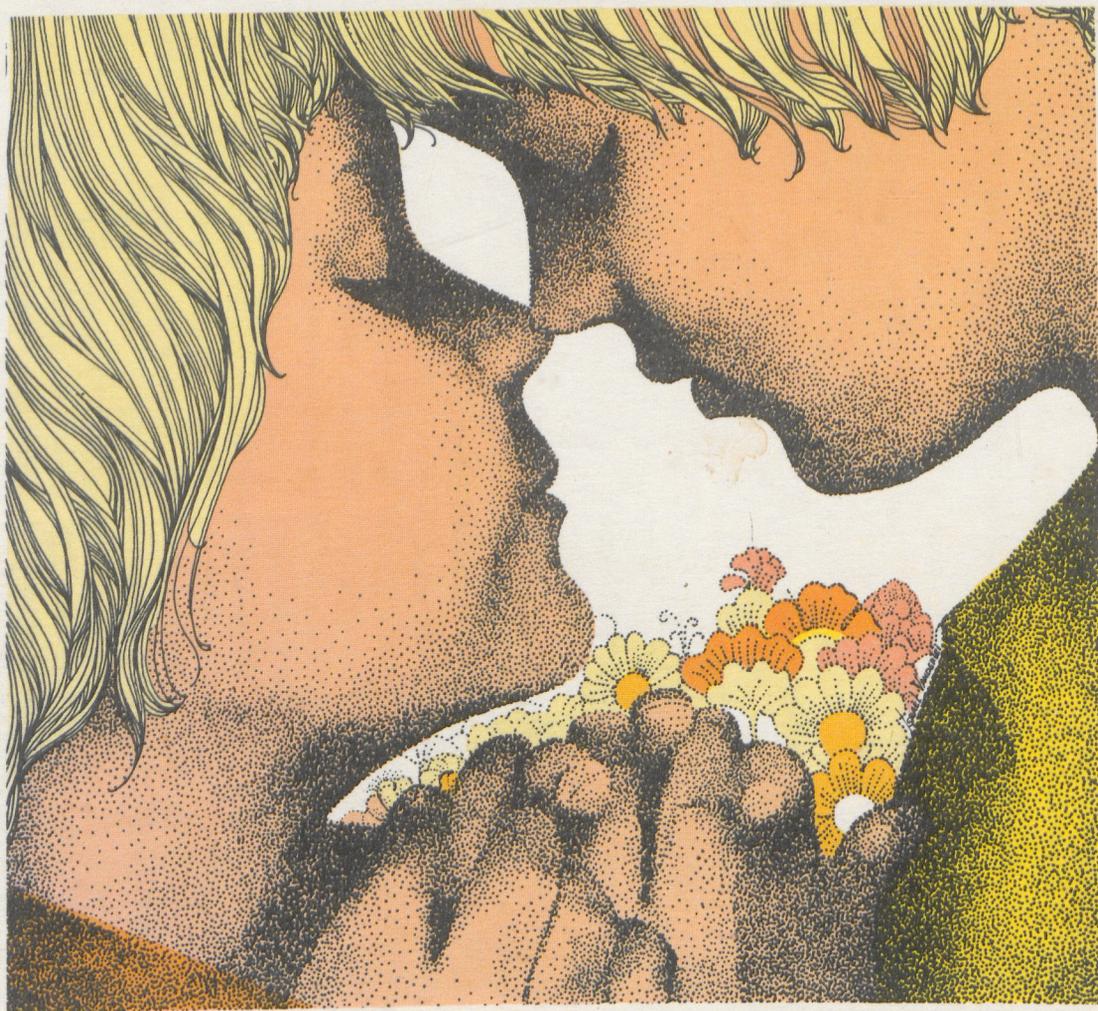
Fusca. Você nunca precisou tanto de um como agora.

Revendedor autorizado:

**MARPAS S/A**

Av. Tavares de Lira, 159

**poupe gasolina.  
poupe energia.  
poupe divisas.  
poupe tempo e dinheiro.  
mas não poupe amor.**



**caderneta de poupança **Bunorte****

---

**agora também em Mossoró**

---