I

MAIO/1975

CORDEL DE NOTÍCIAS

BANCO DO ESTADO DE ALAGOAS SA

(PRODUBAN)

DIVALDO SURUAGY — GOVERNO DA PRODUÇÃO

Secretário da Fazenda — **OSVALDO SEMIÃO LINS**

DIRETORIA DO BANCO DO ESTADO DE ALAGOAS

Presidente — **Lincoln de Souza Cavalcante**
Diretor da Carteira de Desenvolvimento — **Caio Porto Filho**
Diretor da Carteira Comercial — **Aurino Vieira da Silva**
Diretor Superintendente — **Luiz Correia**

BANCO DO ESTADO DE ALAGOAS S. A.

End. Teleg. PRODUBAN — Cx Postal, 224 — Rua do Comércio, 121
Maceió - Alagoas

AÇÃO POR PROGRAMA

Objetivos e Programas da Atual Administração

Ao assumir a presidência do Banco do Estado de Alagoas, o professor Lincoln Cavalcante anunciou, como sua meta, "tornar o Banco um indutor de iniciativa privada, ao lado da função primária de agente financeiro do Governo, para que não se limite a colocar-se passivamente à espera das solicitações de crédito".

Fez uma análise da atuação dos bancos estaduais, afirmando que se observa, de um lado, pelo setor privado, a predominância da demanda espontânea **dos tomadores de crédito e/ou financiamentos destinados às carências das atividades de livre escolha dos particulares, nem sempre concordantes com os interesses do Estado, e, de outra parte, pelo setor público, é a** oferta genérica **— às vezes generosa — das linhas de crédito especializado dos fundos federais, a serem utilizados em prazos fatais, e nem sempre destinados às atividades onde sejam maiores as nossas deficiências ou dentro de condições operacionais compatíveis com a capacidade de pagamento da clientela efetiva ou potencial.**

— Daí — acrescentou o Prof. Lincoln Cavalcante — ser indispensável, como viável, uma atuação do Banco do Estado sobre o fluxo dessa demanda espontânea ou da oferta genérica, contendo-as ou derivando-as, através da prévia definição dos objetivos e programas de financiamento próprios do Banco, vinculados necessariamente às peculiaridades da economia alagoana, ouvidos os conselhos ou secretarias de planejamento e/ou setoriais, tudo contido numa programação global tracada e coordenada pelo Governo do Estado.

Depois de ressaltar que "o Banco do Estado de Alagoas, em vez de ser apenas agente depositário das finanças públicas, é preciso capacitá-lo a ser co-programador e co-gestor econômico-financeiro do Estado", o novo presidente definiu os principais objetivos e programas da atual administração:

OBJETIVOS

a) O Banco do Estado deve ser o agente econômico-financeiro do processo de desenvolvimento de Alagoas;

b) A médio prazo, a sua Carteira de Desenvolvimento deverá ser desdobrada, visando a melhor especializar os financiamentos para os setores industrial, rural e infra-estrutural, como preliminar do novo Banco a ser criado, ainda no Governo Divaldo Suruagy — o Banco de Desenvolvimento de Alagoas;

c) A médio prazo, criação de outras instituições financeiras, próprias do Estado — uma Distribuidora de Valores, uma Corretora de Seguros, uma Companhia Imobiliária e outras, para permitir a devida e melhor atuação em todos os campos das operações ativas e passivas do mercado de capitais;

d) A curto ou médio prazo, na dependência da autorização do Banco Central, alargamento da fronteira operacional do Banco, com a abertura das agências no Rio de Janeiro, São Paulo, Brasília, Pernambuco e outros Estados;

e) A curto prazo, instalação, como Departamento do Banco, de um Centro de Assistência Gerencial.

PROGRAMAS

São os seguintes os novos programas próprios a serem executados pelo Banco do Estado de Alagoas, além das linhas de crédito de recursos forâneos:

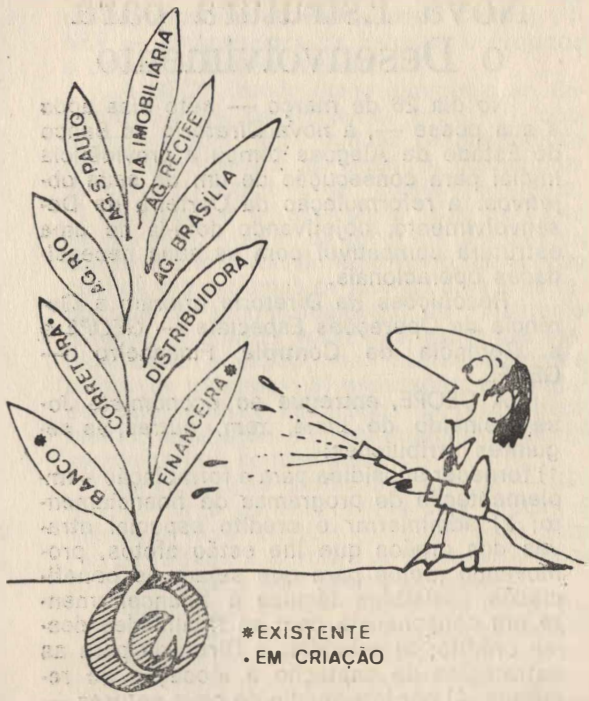
1) Estudos e financiamentos para a diversificação do parque industrial do Estado, com ênfase no aproveitamento dos subprodutos e/ou insumos básicos dos setores açucareiro, químico e petroquímico;

2) Pré-investimentos no apoio aos setores público e privado para o levantamento do potencial agrícola, pastoril e industrial do Estado, em estudos, perfis, projetos e o desenvolvimento dos recursos humanos, indis-

pensáveis à sua elaboração e/ou implantação;

3) Pré-investimentos e/ou financiamentos para a pesquisa científica e tecnológica no Estado, em convênio com a Universidade Federal de Alagoas e órgãos das classes produtoras, devendo, ainda no corrente ano, ser os departamentos técnicos do Banco adaptados a se transformarem em campo de estágio para os universitários das carreiras técnicas;

4) Promoção de feiras, exposições, missões e outros instrumentos de divulgação e promoção do Estado, com ênfase nos produtos de exportação, a partir do artesanato.



Nova Estrutura para o Desenvolvimento

No dia 26 de março — sete dias após a sua posse —, a nova Diretoria do Banco do Estado de Alagoas tomou a providência inicial para consecução de um de seus objetivos: a reformulação da Carteira de Desenvolvimento, objetivando dotá-la de uma estrutura compatível com as suas necessidades operacionais.

Resoluções da Diretoria criaram a Gerência de Operações Especiais — GEOPE e a Gerência de Controle Financeiro — GECFL.

A GEOPE, entregue ao economista José Reinaldo de Lima, tem, outras, as seguintes atribuições:
1) fornecer subsídios para a formulação e implementação de programas de financiamento; 2) administrar o crédito especial através dos órgãos que lhe estão afetos, promovendo meios para que sejam os beneficiados assistidos técnica e financeiramente em consonância com as finalidades dess-se crédito; 3) subsidiar a Diretoria para as estratégias de captação e alocação de recursos; 4) por intermédio de seus setores —

Setor BNH (SEHAB) e Setor Especial (SEESP) —, promover visitas às pessoas físicas e jurídicas que possam eventualmente utilizar recursos do BNH, Banco Central, FINEP — Financiadora de Estudos e Projetos e de outras fontes oficiais.

À GECFI, tendo como gerente o sr. Benedito Gomes de Carvalho, cabe: 1) conduzir, dentro dos moldes estabelecidos pelo Banco Central do Brasil, a contabilidade geral da Carteira de Desenvolvimento; 2) acompanhar e registrar o fluxo de caixa da Carteira; liberar os recursos destinados aos mutuários, quando autorizado, de acordo com os cronogramas de desembolso e os relatórios de acompanhamento; 4) manter a Direção informada sobre os casos de inadimplência e expedir os correspondentes avisos de cobrança; 5) assessorar as unidades operacionais nos casos de reescalonamento, ampliação ou reformulação dos financiamentos concedidos.

Com as antigas Gerência Industrial — GERIN (a cargo do economista Jary Braga) e Gerência Rural GERUR (gerente: José Soares da Silva), a Carteira de Desenvolvimento conta, agora, com quatro gerências.

Segundo o diretor Caio Porto Filho, foi dado o primeiro passo destinado a especializar os financiamentos para os setores industrial, rural e infra-estrutural, como preliminar do futuro Banco de Desenvolvimento.

As Múltiplas Linhas de Crédito do Banco

O Banco do Estado de Alagoas, o seu PRODUBAN, é agente repassador das principais **Linhas de Crédito** criadas pelo Governo Federal.

Para orientar os empresários e pessoas físicas de Alagoas, acabamos de promover a elaboração e distribuição de um prospecto contendo as condições dessas linhas — de recursos forâneos —, que, juntamente com as próprias do Banco do Estado de Alagoas —, formam o elenco da Carteira de Desenvolvimento.

Como reforço à nossa campanha para atrair o empresariado e pessoas interessadas, indicamos aqui as Linhas de Crédito que o PRODUBAN repassa por meio de suas gerências especializadas.

GERÊNCIA RURAL — GERUR

1. **PESAC — Plano Estadual de Aplicação Rural** — Destinado aos produtores rurais e suas cooperativas de produção, concede financiamentos a atividades prioritárias: insumos modernos, mecanização, bovinocultura, avicultura, fruticultura, culturas de subsistência, pesca, etc.;

2. **Resolução 69 do Banco Central** — Tem como beneficiários os pequenos e médios produtores rurais e destina-se ao custeio e investimento das atividades agropecuárias (formação de pastagem, aquisição de matrizes, etc.);

3. **BID-256/SF** — Para custeio e investimento a empreendimentos de pequenos e médios produtores rurais.

4. **REDESCONTO — Comercialização Agrícola** — Crédito a produtores rurais, com a finalidade de estimular a comercialização dos produtos agrícolas.

5. **REDESCONTO ESPECIAL** — Custeio, para produtores rurais.

OBS.: O Banco também opera com o PROAGRO — Programa de Garantia da Atividade Agropecuária, instituído pela lei nº 5.969/73, objetivando: 1) exonerar o produtor rural de obrigações financeiras relativas a operações de crédito rural, de custeio e/ou investimento, para cujo cumprimento venha a ficar impedido pela ocorrência extraordinária de fenômenos naturais, pragas e doenças que prejudiquem rebanhos e plantações, de modo a comprometer total ou parcialmente os seus rendimentos; 2) atuar como instrumento dein centivo à utilização de tecnologia adequada à exploração das atividades rurais.

GERÊNCIA INDUSTRIAL — GERIN

1. **FINAME (Médio Prazo, Longo Prazo e Especial)** — Destinados a empresas industriais.

1. **FINAME**

— **Médio Prazo:** Financia empresas industriais na compra de máquinas e equipamentos nacionais.
— **Longo Prazo:** Destina-se a empresas industriais, de prestação de serviços, de comercialização e transporte rodoviário, para a aquisição de máquinas e equipamentos.
— **Especial:** Destinado a empresas industriais, para aquisição e fabricação de máquinas e equipamentos nacionais, sob encomenda.

2. **FUNDECE** — Capital de giro para empresas industriais.

3. **BNDE/PEB-6 e 29** — Para empresas industriais, de prestação de serviços e comerciais, com a finalidade de financiar investimento fixo e capital de giro.

4. **BNDE-POC e MINI-POC** — Para empresas industriais, de prestação de serviços e comerciais; finalidade: implantação, ampliação ou reforma, e capital de giro.

5. **BNDE/PMRC** — A empresas comerciais, para financiamento de projetos para racionalização, modernização e expansão de suas atividades.

6. **PIS** — Para empresas industriais e comerciais, com a finalidade de capital de giro.

7. **BANCO CENTRAL** — Para beneficiar entidades públicas, com a finalidade de financiamento para estradas de rodagem.

8. **CEF — Especial** — Para pequenas e médias empresas industriais e comerciais; finalidade: capital fixo e de giro.

GERÊNCIA DE OPERAÇÕES ESPECIAIS

1. **FINEP** — Beneficia entidades públicas e privadas, para estudos e projetos.

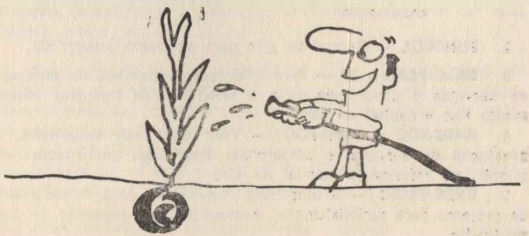
2. **RECON** — Pessoa física e jurídica, para aquisição de materiais de construção.

3. **REGIR** — Empresas produtoras de material de construção, para capital de giro.

4. **PLANHAP** — Trabalhador de menor renda, para habitação popular.

5. **PLANASA** — Destinado à Companhia de Abastecimento do Estado de Alagoas S. A. — CASAL, para abastecimento d'água e sistema de esgotos.

6. **FIANÇAS E AVAIS** — Atende às empresas industriais e comerciais, que pretenderem comprar máquinas e equipamentos importados e contratos de **know-how**.



CARTEIRA COMERCIAL

Diretor: Aurino Vieira da Silva

A REVITALIZAÇÃO DE UMA CARTEIRA

Para a Carteira Comercial, o professor Aurino tem planos bem definidos, a começar de uma reestruturação operacional que permita a sua revitalização.

Como metas iniciais, projeta-se melhorar a participação do Banco do Estado nos depósitos bancários; carrear para o Banco os recursos trazidos pelos órgãos da administração direta e indireta do Governo alagoano; e tornar mais eficiente o atendimento à sua clientela.

Outra preocupação do Prof. Aurino é dinamizar o setor de arrecadação, conscientizando o empresariado alagoano a utilizar os serviços do seu Banco para o recolhimento das contribuições do INPS, FGTS, FUNRURAL e INCRA.

Para tanto, o diretor da Carteira Comercial desenvolve esforços objetivando melhorar os SERVIÇOS PRODUBAN — O BOM ATENDIMENTO.

SUPERINTENDENTE

Luiz Correia

Serviços Produban o Bom Atendimento

A preocupação maior do novo Diretor Superintendente, Luiz Correia — uma vocação e uma vida inteira de bancário, é o bom atendimento. Entende que, antes de sermos manejador de dinheiros, o Produban deve primar por ser uma empresa prestadora de serviços — e bons serviços. E isto só será possível com pessoal qualificado e bem quantificado, em condições de deixar satisfeitos a quanto nos procurem.

Somos a maior rede bancária do Estado — 16 agências (2 na capital), através dos quais prestamos serviços à população alagoana.

Temos orgulho de ser O MAIOR e queremos ser O MELHOR.

Esta é a relação dos serviços que prestamos — SERVIÇOS PRODUBAN:

- **Recebimentos** de: água, luz e telefone.
- **Arrecadação** de:
  - — Contribuições (INPS, FGTS, FUNRURAL, INCRA)
  - — Impostos Federais em geral, inclusive o Imposto de Renda, com a aplicação do "Certificado de Compra de Ações — CCA", em convênio com a Invista S. A.
  - — Impostos Estaduais.
  - — Carnês (Capemi, Crefisul, Faculdade de Ciências Médicas, Plano Roncy Dá Sorte, Baú da Felicidade, Montepios e outros).
- **Cobrança** de: duplicatas, notas promissórias, prêmios de seguros em geral, e outros.
- **Ordens de pagamento**
- **Outros Serviços:** pagamento de todo o funcionalismo público estadual e de empresas privadas: Petrobrás — controle e pagamento de **dividendos** e outros serviços: Cartão ELO.

BANCO CRIA ASSESSORIAS

Atendendo às recomendações do Banco Nacional de Desenvolvimento — BNDE e com o objetivo de dotar o Banco do Estado de Alagoas de unidades técnicas capazes de apoiar sua nova estrutura operacional, sobretudo com vistas à futura transformação em Banco de Desenvolvimento, a Diretoria resolveu criar duas novas Assessorias: uma de Planejamento e Avaliação, e outra de Marketing.

Estas Assessorias, diretamente subordinadas à presidência, já estão em funcionamento e têm como função "fornecer os subsídios requeridos pela Diretoria para formulação e acompanhamento do Plano de Ação da entidade e de seus respectivos programas".

1. Assessoria de Planejamento e Avaliação

Chefe: Economista José Artur Justo, alagoano de Lagoa da Canoa, formado pela Faculdade de Economia da UFAL; cursos CEPAL/BNDE; sete anos como economista da CODEAL e três na Secretaria de Plane-

jamento, dirigindo o Departamento de Planejamento.

Tem como atribuições principais: realizar trabalhos de prospecção econômica, técnica e financeira; formulação das Diretrizes Básicas do Plano de Ação; elaboração do Orçamento Programa Plurianual; manutenção e atualização de dados estatísticos; implementação de medidas corretivas nas áreas de planejamento e programação; análise de relatórios financeiros e de controle orçamentário.

2. **Assessoria de Marketing**

Chefe: Jornalista e advogado Joarez Ferreira, alagoano de Palmeira dos Índios, formado pela Faculdade de Direito Cândido Mendes (1967, Rio); ex-redator do "Jornal de Alagoas" e da revista "O Cruzeiro" (Rio), com vivência em agências de publicidade.

Tem, entre suas atribuições, as seguintes: identificação de oportunidades de investimento; prospecção de novos serviços ou atividades; formulação de subsídios para as estratégias de captação e alocação de recursos; formulação e manutenção da imagem institucional; divulgação do Plano e dos Programas do Banco; promoção de seminários e debates com empresários e instituições governamentais.

As Agências do Nosso Banco e Seus Gerentes

Maceió

Agência Central — tel. 3-2119
Rua do Comércio, 121
EDSON LESSA DOS SANTOS — Gerente de Operações
ANTENOR CARDOSO FILHO — Gerente Adjunto
EVILÁSIO CORREIA DE ARAÚJO — Gerente da Carteira de Desenvolvimento
MÁRIO NILDO DE MENDONÇA PINTO — Gerente Administrativo
MÁRIO VIEIRA BARROS — Gerente Adjunto.

Agência Metropolitana Deodoro
Rua Joaquim Távora, 38 — tel. 3-7901 e 3-7810
WALDEMAR CORREIA DA SILVA — Gerente
JAQUES VICENTE DA SILVA — Gerente Adjunto.

Arapiraca
Rua Fernandes Lima, 39 — tel. 309/427
PAULO FERRO COSTA — Gerente.

Capela
Rua Clodoaldo da Fonseca, 620 — tel. 37.
Antonio da Silva Cavalcante.

Delmiro Gouveia
Pça. Presidente Castelo Branco, 620 — tel. 313/343
NOÉ DE SANTANA NETO — Gerente.

Major Izidoro
Rua Major Izidoro da Rocha, 23 — tel. 37/38
ROBERTO SANTANA DOS REIS — Gerente.

Maribondo
Rua do Comércio, 686 — tel. 314
WANOLFO VASCONCELOS SILVA — Gerente.

Murici

Rua do Comércio, 22 — tel. 15
CARLOS JORGE VIEIRA DE BARROS — Gerente.

Palmeira dos Indios

Praça da Independência, 3 — tel. 280/480
HÉLIO GONÇALVES MELO — Gerente.

Pão de Açúcar

Rua Bráulio Cavalcante, 476 — tel. 308
NIVALDO GONZAGA DOS SANTOS — Gerente.

Penedo

Rua Floriano Peixoto, 137 — tel. 2250
RUI MENDONÇA COELHO DA PAZ — Gerente.

Porto Calvo

Rua Dr. Antônio Dorta, s/n. — tel. 333
LAELSON ROCHA LEITE — Gerente.

Rio Largo

Rua 15 de Agosto, 99 — tel. 300
JOSÉ CÍCERO SARMENTO BEZERRA — Gerente.

Santana do Ipanema

Rua Cel. Manuel R. Rocha, 78 — tel. 400/402
JOSÉ DE MELO CARVALHO — Gerente.

São Miguel dos Campos

Rua Cel. Miguel César, 117 — tel. 349
CÍCERO JOSÉ DE SOUZA — Gerente.

União dos Palmares

Praça Brasiliano Sarmento, s/n — tel. 261/262
FRANCISCO DE OLIVEIRA NUNES — Gerente

CURIOSIDADES DA COMUNICAÇÃO

As regras da pose

Quem não gosta de fazer o seu discurso em festas de aniversário, recepções, formatura e despedida de amigo? O importante mesmo é agradar o ouvinte, mas como fazê-lo é que é difícil.

Para aqueles que gostam de falar de pé, a professora Fernanda Barcellos, em seu livro **A Psicologia Aplicada à Administração de Empresas,** cita as regras de Folliet sobre a pose:

1 — Evitar a rigidez, a pose de engolidor de espadas.
2 — Evitar as atitudes excessivamente à vontade, indolentes ou abatidas.
3 — Evitar apoiar-se em alguma coisa, ou se apoiar apenas de vez em quando.
4 — Inclinar-se para a frente e para trás, de acordo com as palavras que pronuncie é desagradável.
5 — Não se balançar compassadamente de um lado para outro: dá sono no espectador.

HUMOR

A QUEIMA DE ETAPAS...

Eis a bruta interrogação:
Por que, o sapo,
Que vive de dar saltos,
Não salta
A própria condição?

A linguagem e as mulheres

Para quem gosta (e quem não gosta?) de se comunicar com as mulheres, a professora Fernanda Barcellos ensina:

As mulheres possuem um vocabulário especial — combinam as palavras de um modo único. É indispensável o conhecimento do linguajar feminino para se comunicar com as mulheres, e a melhor maneira de descobrilo é através de entrevistas pessoais.

A comunicação com as mulheres depende, fortemente, do tom da aproximação e de sua sensibilidade. Elas percebem os pormenores e são muito influenciadas pela atmosfera. Gostam da perfeição do detalhe, aproximação suave e indireta, de proclamações reais e de serem tratadas de igual para igual.

Perda Inesquecível

JOSÉ JONAS SOBRINHO, gerente da Agência de Capela, faleceu, vítima de acidente automobilístico, quando se deslocava daquela cidade para Maceió, a fim de passar o 1º de Maio em companhia de familiares. Bom companheiro e funcionário exemplar, ingressou nos quadros do Banco do Estado em 1963, como escriturário-auxiliar. Em sua ficha funcional foi anotado, em 1967: "O funcionário tem se revelado ativo, capaz, cumpridor de suas obrigações, com condições para ocupar cargo de chefia, inclusive de subgerência". Jonas foi além: em 1969 assumiu a gerência de Capela, onde foi muito útil à comunidade e ao seu Banco, que lamentam sua perda. Deixou viúva, Edina Bandeira Rios, e quatro filhos: Ranieri, Ricardo, Ransés e Patrícia. E muitas saudades.

Um logotipo se explica

Você conhece o logotipo do Banco do Estado de Alagoas? Conhece mesmo? Sabe o que ele quer dizer, qual a sua mensagem?

Pois bem, Hércules, seu criador, o economista-chargista (ele integra o quadro de economistas do nosso Banco) lambe a sua cria:

— o Banco é dinâmico: a forma do logotipo é dinâmica;

— o Banco protege, guarda, é segurança: os elementos externos protegem o elemento interno, no desenho;

— dissociando os elementos, percebemos que a forma contém (em tratamento estilizado) as iniciais do Banco: **b, e, a;**

— o Banco se relaciona com o desenvolvimento: a forma do logotipo se assemelha ao embrião.

Composto e impresso nas oficinas de
SERVIÇOS GRÁFICOS DE ALAGOAS S/A

Breve, neste espaço,
o anúncio da nossa
nova empresa

CORRETORA DE SEGUROS

GRUPO PRODUBAN

Cordel de Notícias
Editado pela Assessoria de Marketing
Ilustrações de HÉRCULES
Impresso nas oficinas da **SERGASA**

4935

FINANCEIRA
PRODUBAN

DINHEIRO POUPADO
E BEM APLICADO
VALE DOBRADO

LETRAS DE CÂMBIO PRODUBAN

GARANTIA E RENTABILIDADE

RUA DO COMÉRCIO, 620
MACEIÓ - AL.

SERGASA—75