

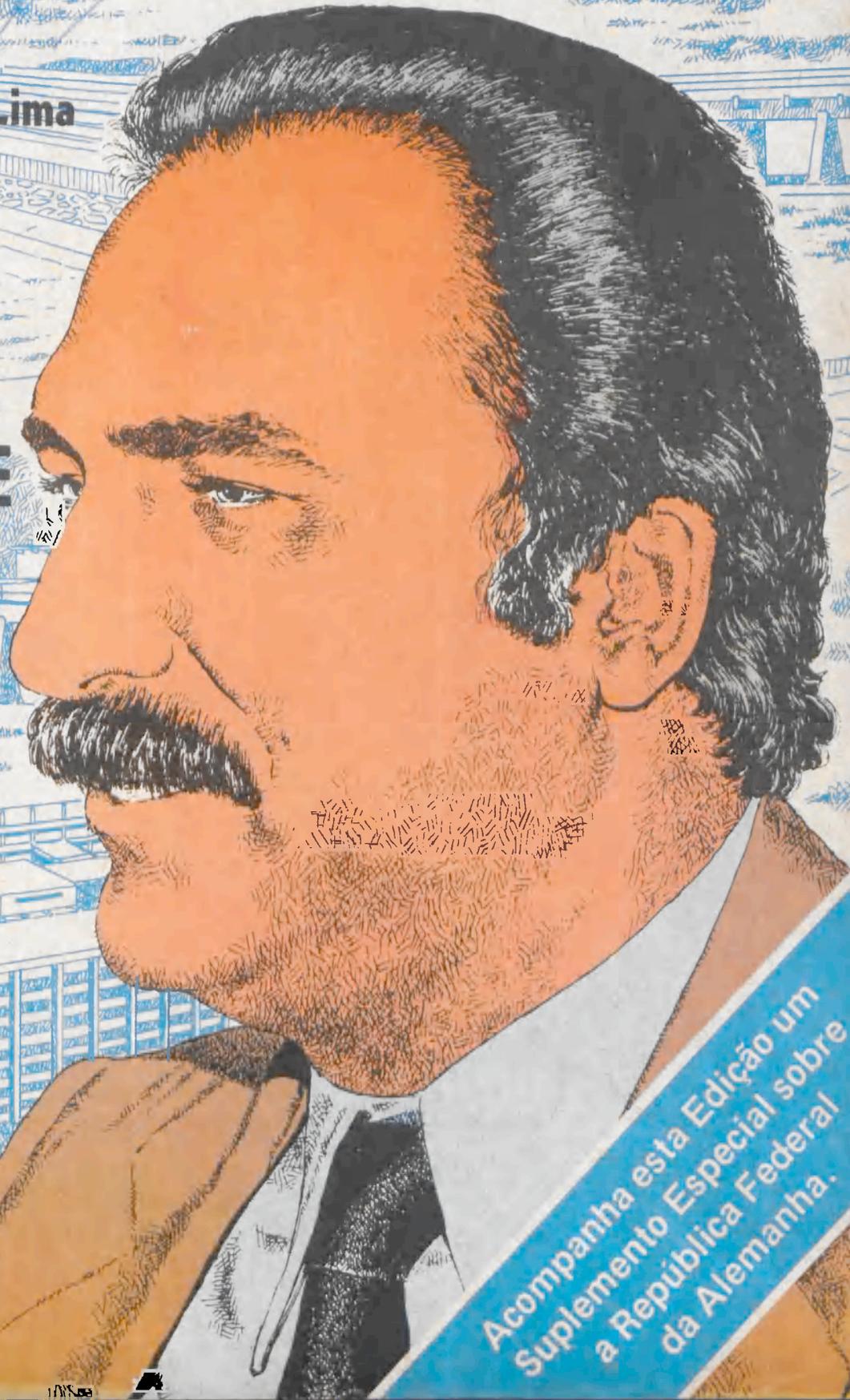
# RN ECONÔMICO

Edição Especial de 9º Aniversário

Agº IX — Nº 97 — Dezembro/78 — Cr\$ 30,00

**Domingos Gomes de Lima**

**O REITOR  
QUE LEVOU A  
UNIVERSIDADE  
À MAIORIDADE**



409

Acompanha esta Edição um  
Suplemento Especial sobre  
a República Federal  
da Alemanha.



a marca que oferece mais a você.



**Venha conhecer os novos modelos  
da linha FORD, com as inovações  
que lhe asseguram cada vez mais  
conforto e economia.**

REVENDEDORES AUTORIZADOS EM NATAL:

**GRANORTE VEÍCULOS E PEÇAS LTDA.**

MATRIZ: Av. Salgado Filho, 2810 — Fones: 231-4586, 231-3097 e 231-4272.

FILIAL: Rua Presidente Bandeira, 656 — Fones: 231-4586.



# HOMENS & EMPRESAS

## COMÉRCIO SATISFEITO COM AS VENDAS DE NATAL

Neste fim de ano foi dado um exemplo de como a ação governamental pode dinamizar e desenvolver as atividades empresariais. Graças à grande expansão emprestada ao programa **Crédito Natalino**, do **Instituto de Previdência do Estado**, que colocou em circulação uma soma superior de Cr\$ 30 milhões, e à medida determinada pelo governador **Tarcísio Maia** para que o Estado pagasse a todo o seu pessoal antes das festas natalinas, pôde o comércio apresentar neste período um excelente movimento, no mínimo 50% superior ao de 1977.

## ALPARGATAS VAI AUMENTAR PRODUÇÃO

É meta da **Alpargatas Confecções Nordeste S/A** elevar em mais de 70 por cento a sua atual capacidade de produção. Para tanto, a empresa deverá contratar no decorrer de 1979 mais 800 empregados. Hoje, ela já oferece cerca de 1.500 empregos diretos em Natal. Por outro lado, a direção do grupo **Alpargatas**, em São Paulo, está concluindo os estudos para decidir sobre a implantação de um novo projeto no Rio Grande do Norte, possivelmente na área têxtil.

## RN/ECONÔMICO SE CONFRATERNIZA

Os diretores, gerentes e funcionários da **Editora RN/ECONÔMICO Ltda.**, da **RN/ECONÔMICO Empresa Jornalística Ltda.** e da **RN/Distribuidora de Papéis Ltda.** realizaram dia 30 de dezembro o seu jantar anual de confraternização, também com a presença dos familiares. Ao todo, mais de cem pessoas se reuniram nesse evento já tradicional. Na ocasião, foi apresentado aos funcionários o novo gerente-industrial da **Editora RN/ECONÔMICO**, **Walter José Fernandes**.

## PROJETO DE ATUALIZAÇÃO DA DUBOM JÁ ESTÁ NA SUDENE

Já foi encaminhado à **SUDENE** o projeto de atualização de custos da **DUBOM S/A**, indústria que se propõe a produzir sabonetes e sabões no Rio Grande do Norte. Cópia do projeto também foi encaminhada ao **Banco de Desenvolvimento do Estado**. **Walder Peixoto**, diretor do empreendimento, explica que o projeto original da **DUBOM**, elaborado há cerca de 10 anos, já se encontrava absolutamente desatualizado. Agora, a indústria exigirá recursos da ordem de Cr\$ 166 milhões para entrar em funcionamento. Acredita-se que dentro dos próximos dois meses seja analisado e aprovado o projeto, devendo ocorrer a partir daí as primeiras liberações de recursos do **FINOR**, o que garantirá o funcionamento da **DUBOM** dentro de no máximo um ano. O novo grupo que lidera a empresa já conseguiu superar todos os antigos problemas que impediam a implantação regular do projeto.

## DISTRIBUIDORA POTIGUAR INAUGURA INSTALAÇÕES

Logo nos primeiros dias de janeiro a **Distribuidora de Bebidas Potiguar Ltda.** estará inaugurando suas novas instalações na cidade de Currais Novos, e em fevereiro chegará a vez de Ceará Mirim. Distribuindo os produtos **Brahma** no Rio Grande do Norte, esta empresa recentemente inaugurou seu prédio próprio em Mossoró e acha-se agora concluindo as instalações do seu novo depósito central e posto de vendas em grosso, no município de Eduardo Gomes, onde haverá uma área de 1.800 metros quadrados para depósito de bebidas e outra de 1.500 metros quadrados para estocar vasilhames. Os dois atuais postos de vendas de Natal, nos bairros da Ribeira e do Alecrim, continuarão em funcionamento.

## HAROLDO AZEVEDO RETORNA DA EUROPA

Depois de uma permanência de 40 dias na Europa, especialmente em Londres, onde manteve contatos com as novas técnicas de construção civil, o engenheiro **Haroldo Azevedo** já reassumiu a direção da **Construtora A. Azevedo**. Falando das suas experiências junto à indústria de construção européia, ele ressaltou a importância que está sendo dada aos pré-moldados como uma fórmula capaz de abreviar o cronograma das obras e, conseqüentemente, reduzir os custos.

## DIVEMO SOB NOVO CONTROLE ACIONÁRIO

O grupo **Imperial Diesel**, de Recife, transferiu o controle acionário da **DIVEMO S/A (Distribuidora Potiguar de Veículos e Motores)**, revendedora **Mercedes-Benz** no Rio Grande do Norte. Um coquetel foi oferecido às autoridades e ao empresariado natalense, ocasião em que os irmãos **Armando** e **Artur Peixoto**, até então diretores da empresa, apresentaram os seus substitutos. **Gustavo Colasso Dias** e **José Antônio Homem de Melo** são agora, respectivamente, diretor-presidente e diretor-financeiro da **DIVEMO S/A**.

## TÉCNICOS TÊXTEIS CRIAM ASSOCIAÇÃO

Foi criado o Núcleo Norte da **Associação Brasileira de Técnicos Têxteis**, abrangendo os Estados do Rio Grande do Norte e Ceará. À frente do Núcleo estão o professor **Iéris Ramalho Cortez**, diretor do **Curso de Tecnólogos de Indústria Têxtil da UFRN**, e **Gonçalo Ferreira**, do Ceará. Esta **Associação** tem como principal finalidade congregar todos os profissionais do ramo têxtil, dando-lhes oportunidades de participação em pesquisas, seminários, cursos de especialização no Brasil e no exterior.

# HOMENS & EMPRESAS

## MAISA INAUGURA CIDADE COM 600 CASAS

A **MAISA (Mossoró Agro-Industrial S/A)** inaugurou com a presença dos ministros **Ângelo Calmon de Sá**, da Indústria e Comércio, **Alysson Paulinelli**, da Agricultura, além de governadores de vários Estados, senadores e do ex-ministro **Delfim Neto**, o seu conjunto residencial de 600 casas, destinado a abrigar uma população de cerca de 3 mil pessoas que hoje vivem e trabalham no seu projeto. O conjunto, que representa uma verdadeira cidade, possui toda a infra-estrutura comunitária indispensável, e foi construída com recursos do **BNH** e da própria **MAISA**, da ordem de Cr\$ 75 milhões. O ministro **Paulinelli**, falando na inauguração da obra, realçou a importância de projetos agro-industriais como o da **MAISA** para o desenvolvimento da região, chegando mesmo a citar o empreendimento como um exemplo a ser seguido.



Gerold Geppert

## GEROLD GEPPERT CRIARÁ GUZERÁ

O empresário **Gerold Geppert**, diretor da **Gerna S/A Agropecuária e Indústria**, planeja dar início a uma criação racional de gado Guzerá puro. Ele tomou esta decisão durante a **3ª Exposição Nacional de Guzerá**, ocorrida no Parque Aristófanes Fernandes, quando ele adquiriu vários exemplares premiados, dentre os quais a vaca **Nicarágua-S, Grande Campeã Nacional**.

## ADMAC ELEGE SEU NOVO PRESIDENTE



Durante o seu jantar de confraternização, no fim do ano, a **ADMAC** elegeu novo presidente.



Paulo de Paula, diretor de **Galvão Mesquita Ferragens S/A**, é o novo presidente da **ADMAC**.

A **Associação dos Distribuidores de Material de Construção do Rio Grande do Norte — ADMAC**, elegeu a sua nova diretoria para o exercício de 1979, encabeçada pelo empresário **Paulo Vasconcelos de Paula**, diretor-presidente das organizações **Galvão Mesquita Ferragens S/A** e **Casa Lux S/A**. A eleição se processou durante a última reunião do ano, realizada em meados de dezembro, com um jantar de confraternização. Durante o encontro, o atual presidente da **ADMAC**, **Wellington Lucena** (diretor da **Comercial José Lucena Ltda.**), apresentou um relatório das suas realizações, entre as quais a instalação da sede da entidade no **Palácio do Comércio**. Como convidados de honra, compareceram à reunião os gerentes das agências Centro e Metropolitana do **Banco do Brasil S/A** e do **Banco do Estado de São Paulo**.

## INOCOOP: 10 ANOS, 10 MIL CASAS CONSTRUÍDAS

O **INOCOOP-RN (Instituto de Orientação às Cooperativas Habitacionais)** completou em dezembro o seu décimo aniversário, com um feito que realmente diz bem acerca da sua eficiência e da sua contribuição para melhorar os padrões de vida da gente do Rio Grande do Norte. Neste período de existência, o **INOCOOP-RN** construiu 10 mil

casas, a grande maioria delas em Natal e quase todas destinadas à classe média. O evento foi comemorado com a presença do ministro do Interior, **Rangel Reis**, que veio a Natal para inaugurar a sede própria do **Instituto** e a primeira etapa (837 casas) do **Conjunto Ponta Negra**.



# De como vencemos

Há 9 anos, dávamos início a um negócio que tinha tudo para ser considerado inviável. Propunhamo-nos a editar, a cada 15 dias, uma revista dedicada aos assuntos econômicos do Rio Grande do Norte, sem possuímos capital, estrutura, recursos técnicos. E diante de um desafio ainda mais grave: a indiscutível limitação do mercado consumidor de tal tipo de publicação e a precariedade de apoio publicitário. Nossas únicas armas eram a obstinação, o ideal e alguma experiência no jornalismo, além do crédito que chegamos a merecer da comunidade.

No começo, RN/ECONÔMICO era apenas um boletim de 16 páginas, impresso em tipografia, pobre de ilustrações porque os clichês eram caros e difíceis. Se a apresentação gráfica era ruim, sem visual agradável, havia algo que valia a pena: o conteúdo. A revista trilhou sempre um caminho próprio, independente, imparcial, para fazer chegar aos seus leitores as notícias mais completas e os comentários mais seguros sobre os assuntos empresariais, administrativos ou políticos do Estado — e só do Estado.

Mesmo assim, foi tudo muito difícil. Pouquíssimas pessoas aceitavam a idéia de assinar um simples boletim, sem tradição, sem fotos coloridas. Não tivemos outro meio senão distribuir assinaturas de graça, para que o veículo circulasse, fosse lido, repercutisse. Durante exatamente um ano, RN/ECONÔMICO foi dado. Fazíamos uma tiragem de mil exemplares que nós mesmos, os diretores, levávamos ao correio, pagando às vezes do nosso bolso a despesa postal.

Não foi possível manter a periodicidade quinzenal que havíamos planejado. Como os prejuízos se acumulavam, só tivemos duas alternativas: fe-

char a revista (o que talvez fosse muito mais cômodo) ou fazê-la mensal, ganhando um pouco mais de tempo para a corretagem dos anúncios, e reduzindo um pouco os custos. Optamos pelo segundo caminho, que de fato nos deu um pouco mais de tranquilidade, embora os lucros continuassem distantes.

Depois do primeiro ano de circulação gratuita e dirigida, conhecemos a nossa primeira vitória: promovemos uma campanha de assinaturas que, em menos de 3 meses, nos rendeu exatamente 1.350 assinantes, ou seja, pessoas que pagaram adiantadamente para receber a nossa publicação. Isto foi uma verdadeira injeção de ânimo. Nosso entusiasmo logo nos fez pensar em aumentar o número de páginas, melhorar o papel, empregar mais clichês, etc. E assim, de novo, passamos a elevar os custos da revista, o que logo resultou em mais prejuízos. Mas, ainda que a duras penas, a circulação regular era mantida e os incentivos dos leitores nos faziam continuar teimando.

Por volta de 1971, o Estado ingressava numa fase de notável crescimento econômico. Eram os primeiros projetos aprovados pela SUDENE que começavam a chegar; era o início de um novo Governo que trazia como grande mensagem a meta do desenvolvimento; eram, enfim, os empresários locais se mobilizando, se expandindo, criando novos negócios. Grupos de fora visitavam com constância o Rio Grande do Norte e vários se definiam pela inversão na indústria local. A esta altura, RN/ECONÔMICO já era um veículo conhecido, presente na mesa de todo homem de negócios. A revista se tornou o porta-voz dessa euforia. Sua circulação foi crescendo. As páginas de anúncios já não eram tão raras. De novo, chegávamos ao equilíbrio.

# a inviabilidade

A ânsia de prosperar nunca nos abandonou. Partimos então para imprimir a revista pelo processo *offset*. A experiência foi positiva. Porém Natal dispunha apenas de uma gráfica com uma única máquina impressora capaz de nos atender. Caímos aí numa dependência perigosa. Quando a gráfica tinha maior volume de serviços, ficávamos sujeitos a uma espera impraticável, impossível de aceitar.

Forçados pelas contingências, passamos a procurar uma nova solução. Fomos várias vezes a Recife, para tentar contratar a impressão junto a gráficas maiores e mais equipadas. Esta idéia não deu certo, mas as viagens a Recife serviram para nos estimular a comprar uma pequena máquina, a fim de nós mesmos imprimirmos a revista, sem tanta dependência de terceiros. Ainda estava um pouco longe a idéia de ingressarmos no ramo industrial gráfico. Só pensávamos e só víamos RN/ECONÔMICO. De modo que, com extremo sacrifício, compramos com financiamento em 24 meses a nossa primeira impressora, calculando pagar as suas prestações exclusivamente com o saldo da modesta receita da revista.

Um fato favorável e inesperado nos surpreendeu. Tão logo instalamos a máquina, começaram a surgir encomendas de serviços. Entramos, desta forma, involuntariamente, no campo gráfico. E com tal intensidade que não demorou para que fôssemos obrigados a comprar a segunda, a terceira, a quarta máquina. RN/ECONÔMICO continuava saindo todos os meses, embora deixasse de ser — pelo menos em termos financeiros — o nosso principal negócio. Houve época em que os compromissos e obrigações assumidas por conta da gráfica tomaram totalmente o nosso tem-

po, em prejuízo da revista, que chegou a atrasar e a perder um pouco de terreno, diminuindo sua receita de anúncios e até baixando a tiragem. Ainda assim, ela subsistiu com os mesmos traços que a caracterizam desde o primeiro número.

Em fins de 1977, consolidada a nossa indústria gráfica, reunimo-nos para estudar os meios de recuperar a imagem e melhorar ainda mais a qualidade gráfica e editorial de RN/ECONÔMICO. E a partir de então voltamos a circular nas datas certas e a fazer um jornalismo cada vez mais especializado e mais dinâmico. A resposta do público foi imediata, com a crescente solicitação de novas assinaturas, com os anunciantes reservando espaços nas edições. Nossa tiragem cresceu significativamente, a ponto de fixarmos para 1979 a meta dos 10.000 exemplares por edição, de modo a que em parte alguma do Rio Grande do Norte fique um empresário, um homem público ou um profissional liberal com participação no processo econômico, sem ler a revista.

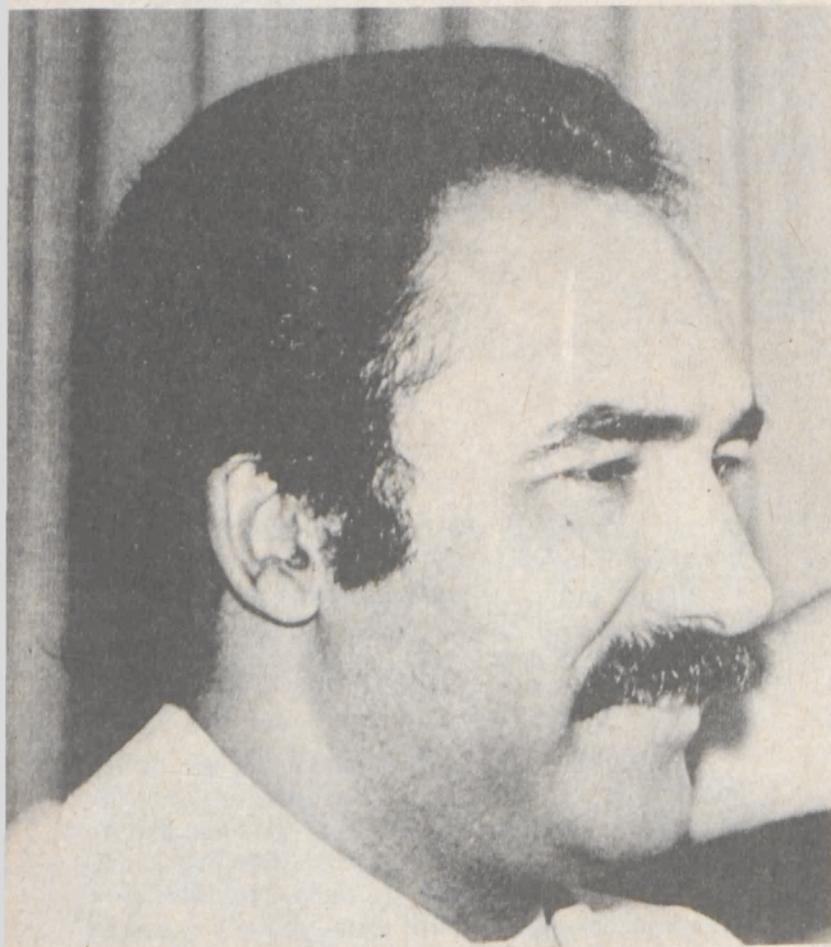
São estes fatos que nos motivam a continuar investindo toda a nossa coragem e capacidade de trabalho no aperfeiçoamento e na expansão dos meios de comunicação social do Estado. Continuamos a aplicar integralmente os nossos lucros na compra de novos equipamentos e na especialização do nosso quadro de pessoal que hoje já soma 50 empregados, tudo com vistas ao futuro.

Esperamos que esse esforço consciente e bem compreendido continue a resultar em novas realizações. E que no nosso décimo aniversário tenhamos alguma coisa a mais para oferecer à comunidade.

Marcos Aurélio de Sá

**Domingos Gomes de Lima**

# O REITOR QUE LEVOU A UNIVERSIDADE À MAIORIDADE



Quando Domingos Gomes de Lima concluir em maio próximo o seu período à frente da Reitoria estará entregando ao sucessor uma Universidade consolidada, amadurecida, respeitada nacionalmente pelos seus índices de crescimento e de eficiência. As obras físicas executadas no Campus Central, no Campus Biomédico e no Campus de Caicó; a política de aperfeiçoamento dos docentes que já faz com que 1.250 professores se dediquem ao ensino em tempo integral; a criação de novos cursos de graduação exatamente nas áreas que mais interessam ao crescimento sócio-econômico do Rio Grande do Norte, são iniciativas básicas para que a UFRN possa prestar serviços relevantes à comunidade, ajudando-a a encontrar os caminhos do desenvolvimento.

A maioridade que o atual reitor imaginou como a meta *número um* da sua administração talvez tenha sido alcançada antes mesmo do que ele esperava. Não a maioridade vir-

tual, de uma instituição que chega aos seus 21 anos de existência, mas o amadurecimento e a força para se auto-dirigir com segurança e responsabilidade, alheia às injunções estranhas e aos interesses casuísticos. Dando seqüência à política administrativa dos reitores que o antecederam, Domingos Gomes de Lima procurou vencer etapas para sintonizar a Universidade com as crescentes mudanças sociais do nosso meio que, finalmente, ingressa na era da exploração racional dos seus recursos naturais. O ensino superior é um suporte prioritário para a consumação de todas as metas desenvolvimentistas. Por isto, todo o esforço foi concentrado na expansão da oferta de vagas (de 1.250 em 75, elas passaram para 2.020 no próximo vestibular), na melhoria da qualidade do ensino e no envolvimento da Universidade com um vasto programa de pesquisas.

**CAPTAÇÃO DE RECURSOS —**

Ao assumir o cargo em 1975, o atual reitor traçou um conjunto de diretrizes que, à primeira vista, poderia ser considerado por demais audacioso, principalmente em face das previsões orçamentárias da UFRN na época. Mas logo ficou demonstrado que o entusiasmo que fez com que se elaborassem projetos tão vultosos estava alicerçado em boa dose de bom-senso, obstinação e capacidade para captar recursos materiais e humanos.

Possuidor de uma larga visão dos problemas conjunturais da nossa Universidade e com acesso fácil às principais fontes de apoio no Ministério da Educação e Cultura, tudo graças ao fato de ter sido durante mais de uma década um homem que assessorou administrativamente os ex-reitores Onofre Lopes e Genário Fonseca, Domingos Gomes de Lima não encontrou obstáculo intransponível na sua tarefa de vencer etapas. Basta ver, por exemplo, o que ele conseguiu captar de recursos ex-

Um saldo inegavelmente expressivo de realizações levadas a cabo nos últimos quatro anos coloca a Universidade Federal do Rio Grande do Norte entre as instituições de ensino superior que mais se desenvolvem no Brasil. Mais de 100 mil metros quadrados de área construída foram adicionados ao Campus Central da UFRN neste período; o seu alunado foi multiplicado por dois, passando de 6 mil em 1975 para 12 mil em 1978, enquanto o número de professores evoluiu de 730 para 1.700, com o detalhe de que apenas 35 deles eram titulados àquela época e, hoje, 400 já possuem nível de mestrado ou doutorado e outros 450 se encontram realizando cursos de pós-graduação no País e no exterior.

Houve maior integração da Universidade com o meio onde ela atua, criando-se mais de uma dezena de novos cursos com o objetivo de formar mão-de-obra especializada para atender a vários segmentos da nossa economia que antes estavam obrigados a importar especialistas de outros centros. E essa política de integração fez com que se partisse para interiorizar o ensino superior, estando agora a UFRN com Centros Regionais beneficiando a região seridoense (Caicó e Currais Novos) e a região salineira (Macau), dois importantíssimos pólos de desenvolvimento no Estado.

Por trás de tantos resultados favoráveis, coordenando uma equipe unida e extremamente envolvida com a missão de administrar e de plantar as bases do futuro na nossa Universidade, está Domingos Gomes de Lima, o Reitor que levou a UFRN à maioria.

ternos em 1978 para a instituição: enquanto o seu orçamento previa receita e despesa em torno de Cr\$ 300 milhões, ele conseguiu suplementá-lo em Cr\$ 1,08 bilhão a mais, tendo assim garantido a aceleração das obras físicas de que a Universidade tanto precisa para atingir todas as suas finalidades.

**A PREVISÃO  
ORÇAMENTÁRIA DA  
UFRN EM 1978 ERA DE  
Cr\$ 350 MILHÕES. O  
REITOR CONSEGUIU  
SUPLEMENTÁ-LA EM  
MAIS 1 BILHÃO.**

Hoje, a realidade das cifras chega a impressionar: o projeto total do Campus Universitário, por exemplo, representa inversões da ordem de

Cr\$ 600 milhões, o que resultara até maio na construção de 120 mil metros quadrados de área coberta; o Campus Biomédico (50 mil metros quadrados), já em fase adiantada de construção, absorverá Cr\$ 100 milhões; a ampliação das atividades da UFRN e o seu ritmo de obras implicaram num crescimento de sua estrutura de pessoal com o conseqüente desdobramento orçamentário, o que representou, em termos comparativos, um aumento de 1.000 por cento, se comparados os orçamentos de 1973 com o de 1977.

**A UNIVERSIDADE HOJE** — Atingindo a sua maioria, a Universidade Federal do Rio Grande do Norte começa a ocupar a posição prevista pelo reitor Domingos Gomes de Lima no início do seu mandato. É um complexo de ensino superior absolutamente voltado para a realidade sócio-econômica do Estado. As etapas vitais da construção da base física estão sendo atingi-

das, partindo-se portanto para a reequipagem de todos os Departamentos Acadêmicos, consolidação organizacional, revisão de todos os dispositivos legais da UFRN, sistematização das normas e procedimentos básicos, estruturação da Coordenadoria de Modernização Administrativa, metas já praticamente alcançadas em sua totalidade.

Ainda no aspecto da expansão física, vale ressaltar os passos dados no sentido da interiorização, o que a UFRN conseguiu ao implantar os Centros Regionais de Ensino Superior do Seridó e de Macau, indo de encontro às reivindicações das lideranças políticas e empresariais daquelas regiões.

Acentue-se que essa trajetória foi cumprida ao longo de apenas 21 anos, quando foi dado um salto gigante que pode ser medido pelos seguintes números: no começo eram apenas seis cursos, em 1975 eram 33, hoje são 47 (44 dos quais reco-

nhecidos pelo Conselho Federal de Educação); eram apenas 400 alunos em 1958 e em 1979 a matrícula deverá chegar a 13 mil.

Contudo, por trás desses dados genéricos, há uma infinidade de pormenores que compõem todo um quadro de realizações qualitativas de toda a estrutura do ensino ministrado pela UFRN, indo da melhoria geral das instalações para estudantes, professores e pessoal administrativo até a programas culturais ex-

**O CAMPUS BIOMÉDICO  
COMEÇA A SE  
TRANSFORMAR EM  
REALIDADE. ATÉ MAIO,  
25 MIL METROS  
QUADRADOS DA OBRA  
ESTARÃO CONCLUÍDOS.  
ELE REPRESENTA  
INVESTIMENTOS  
SUPERIORES A Cr\$ 100  
MILHÕES.**



O Ministro Euro Brandão vê a maquete do Campus de Caicó e ouve do Reitor informações sobre a obra.

tra-curriculares e um plano intensivo de melhoria da qualidade do ensino, através de cursos de pós-graduação e capacitação dos docentes. Podem ser citados como alguns exemplos da variedade dos programas, a ampliação do acervo bibliográfico e instalação da Biblioteca Central em prédio próprio no Campus, passando de 50 mil para 150 mil livros à disposição da população universitária; a criação da FUNAM (Fundação de Alimentos e Medicamentos), absorvendo o antigo NIQUIFAR e dinamizando as unidades de pesquisa e produção (300 tipos de medicamentos) de produtos farmacêuticos; a criação da FUNPEC (Fundação Universitária de Desenvolvimento da Pesquisa e da Cultura), com o objetivo de viabilizar os projetos científicos e tecnológicos essenciais ao desenvolvimento do Estado; a melhoria e expansão das atividades do CRUTAC, com a reforma e ampliação do Hospital de Santa Cruz pelo que se

conseguiu a duplicação dos seus leitos; o redimensionamento da TV-Universitária; a instalação do Centro de Biociências; a implantação da computação eletrônica; o reequipamento da Editora Universitária, com aquisição de modernas impressoras off set e máquinas para fotocomposição.

Na área específica da melhoria do ensino, além da meta de chegar ao fim do seu mandato com 44 cursos reconhecidos pelo CFE, o reitor Domingos Gomes de Lima incrementou novos programas de graduação, de pesquisa e de desenvolvimento científico/tecnológico e de pós-graduação, com largos reflexos. Até maio próximo, além dos 47 cursos de graduação, a UFRN ainda estará oferecendo 7 cursos a nível de mestrado, todos estes criados na atual administração.

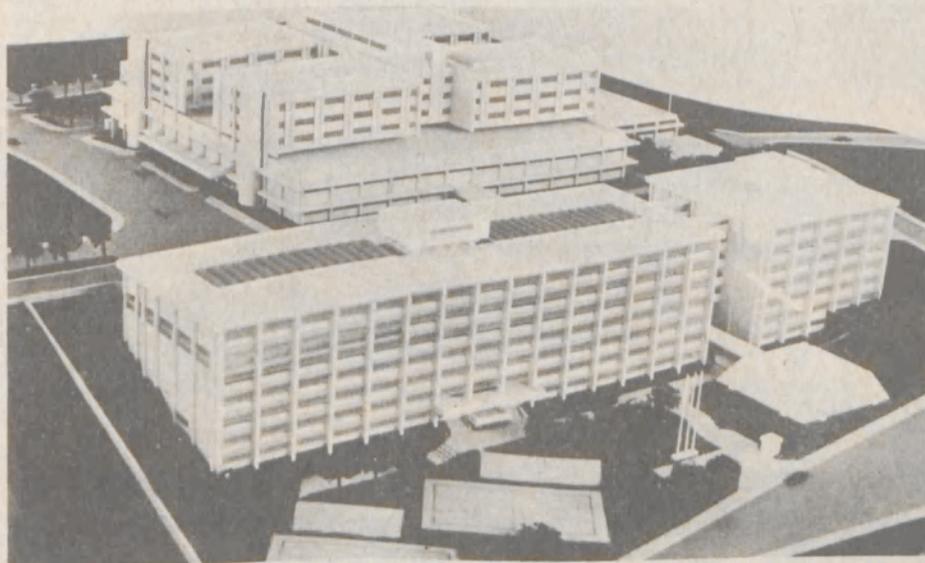
**O ENSINO MELHORADO** — Perseguindo a meta de um ensino melhor, a Universidade criou o Sistema de Assessoramento Pedagógico Permanente, os serviços de apoio

**EM 1975, O CAMPUS  
CENTRAL DA UFRN  
POSSUÍA UMA ÁREA  
CONSTRUÍDA DE 21 MIL  
METROS QUADRADOS.  
HOJE SÃO 125 MIL  
METROS.**

didático e o sistema de orientação acadêmica. Paralelamente, em sequência a esses programas, realizou pesquisas institucionais em Odontologia e em Engenharia Civil, redefi-



A vista área do Campus Universitário já dá uma idéia da sua grandeza



O Campus Biomédico, em fase de construção, terá 50 mil metros quadrados de área coberta.

niu os currículos dos cursos de graduação, reformulou a política educacional com o fortalecimento dos Departamentos, e difundiu os seus objetivos através de seminários realizados pelos Departamentos de Educação, Serviço Social e Odontologia. Ainda implantou os laboratórios de pesquisa, jurisprudência e línguas e reabriu a farmácia-escola.

A área da pesquisa e do desenvolvimento tecnológico-científico mereceu atenções especiais da Reitoria, numa providência que de fato cobriu um espaço vazio na vida sócio-cultural do Estado. Foi ampliado o programa de pesquisa em Física da Ionosfera para sua transformação num programa de pesquisa em Física Espacial, com participação da Universidade de Boston (EUA). Ainda foi aberta uma nova linha de pesquisa em Física do Estado Sólido

(semi-condutores), em trabalho conjunto com a Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP); foi criada a revista «Ciência», para dar apoio e divulgação às atividades científicas e tecnológicas.

**HÁ QUATRO ANOS,  
APENAS 139  
PROFESSORES  
DEDICAVAM TEMPO  
INTEGRAL AO ENSINO.  
HOJE, SÃO 1.250.**

Os programas da UFRN são amplos e não foram medidos esforços na sua execução, sendo que muitos deles — na fase de implantação — tiveram de ser readaptados a

situações novas. Assim, só neste ano, foram realizados, como medidas adicionais, seminários sobre avaliação e desenvolvimento curricular integrado e cursos de Administração Acadêmica; foi implantado um sistema central de avaliação do ensino e do desempenho dos docentes, além de assessoria técnicas de ensino nos Centros Acadêmicos; foram instalados e reaparelhados laboratórios de audiovisuais; foi reestruturado o 1º Ciclo Geral de Estudos. E todo o corpo docente, por sua vez, participou de cursos de Metodologia do Ensino Superior e de Metodologia Científica.

Ainda dentro da política de melhoria da qualidade do ensino, a Reitoria levou a efeito uma série de programas de extensão — 450 cursos de extensão —, dentre os quais se destacaram: ofertas de treina-

**A FUNDAÇÃO DO  
ALIMENTO E DO  
MEDICAMENTO,  
VINCULADA À UFRN,  
PRODUZ 300 TIPOS DE  
REMÉDIOS QUE SÃO  
VENDIDOS A PREÇOS  
ACCESSÍVEIS À  
POPULAÇÃO MAIS  
CARENTE.**

mento profissional para as áreas de Ciências Humanas e Ciências Sociais Aplicadas, em convênio com o CEBRAE, o que tem permitido o ingresso de centenas de estudantes em empresas e órgãos públicos, como estagiários; redimensionamento da TV-Universitária, através do qual se elevou substancialmente as oportunidades de estágios para estudantes de Comunicação Social; redimensionamento do CRUTAC-CRN-2, com atuação na região de Santo Antônio, o que significou a retomada de um importante processo de interiorização do ensino cujo primeiro passo foi dado com a criação do CRUTAC de Santa Cruz, cerca de 15

anos atrás. Este programa tem permitido a milhares de concluintes dos diferentes cursos da UFRN a oportunidade de entrarem em contato direto com a realidade social do Estado e de colocarem os seus conhecimentos em prática na missão de ajudar as comunidades pobres e carentes do interior.

**QUALIFICAÇÃO DOS DOCENTES** — A Universidade Federal do Rio Grande do Norte terá, em 1979, 50 por cento dos seus professores titulados, o que bem demonstra que a atual administração não se voltou apenas para a construção de obras físicas. O reitor Domingos Gomes de Lima, logo nos primeiros dias do seu mandato, chegou a afirmar que era preciso haver uma mudança no sistema tradicional de ensino, no qual os professores se limitavam a transmitir aos seus alunos, acomodadamente, os resumidos conhecimentos contidos em alguns poucos livros didáticos. Queria o reitor que os docentes desenvolvessem os seus métodos, estimulando nos estudantes o espírito crítico e a criatividade renovadora. Para que essa meta fosse alcançada, nada mais certo do que exigir o aperfeiçoamento dos professores, encaminhando-os para centros mais adiantados no País e do exterior. O êxito desta estratégia pode ser medido pelos seguintes números: nos últimos quatro anos, 200 professores já obtiveram o título de doutor ou de mestre, enquanto que 200 outros concluem seus cursos de pós-graduação nos próximos meses e outros 450 até o final de 1979 estarão titulados, retornando às salas de aula da UFRN.

Por outro lado, observando a necessidade de aumentar, em termos locais, as oportunidades para que professores e profissionais formados pela Universidade continuem desenvolvendo seus conhecimentos, foram implantados nos últimos quatro anos 38 cursos de Especialização, Aperfeiçoamento e Atualização, além de terem sido criados 5 cursos de mestrado nas áreas de Odontologia, Administração e Educação, enquanto dois outros serão implantados em 1979.



O Ministro da Educação tem dado integral apoio à UFRN e por mais de uma vez esteve em visita às obras do Campus. Na foto, em companhia do Reitor e do Governador Tarcísio Maia, ele percorre um setor de aulas em fase de conclusão.



A solenidade única de Colação de Grau da UFRN é uma festa que impressiona. Feita a céu aberto, ela reúne muitos milhares de pessoa todos os anos.

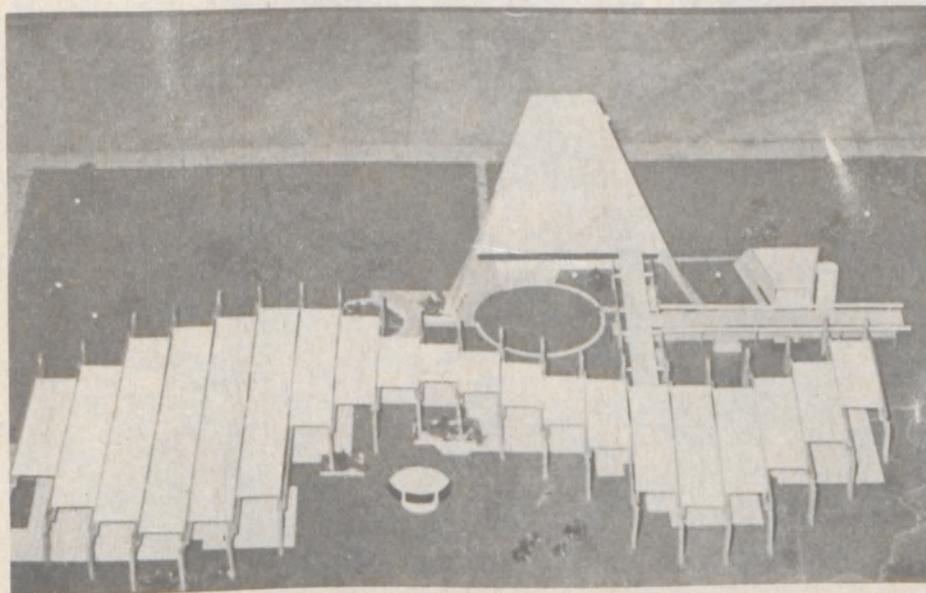
## EVOLUÇÃO E APERFEIÇOAMENTO DO CORPO DOCENTE

Número de professores em 1975	730
Número de professores em 1978	1.700
Professores com mestrado/doutorado em 1978	35
Professores com mestrado/doutorado em 1975	400
Professores em vias de conclusão de cursos de mestrado e doutorado	450

Ao lado do incentivo à especialização e ao aperfeiçoamento, todos os professores universitários podem requerer a concessão do regime de trabalhar em Tempo Integral e Dedicção Exclusiva, passando a perceber melhores níveis salariais e podendo, assim, optar com vantagens pela

profissionalização efetiva. O objetivo dessa política é combater a presença no corpo docente da UFRN daqueles que transformam o ensino num «bico». Hoje, dos 1.700 professores, 1.250 já dedicam tempo integral à Universidade.

Ao lado da garantia de melhores



Esta é a maquete do Centro de Vivência do Campus Universitário, cuja construção está sendo iniciada.

salários, outras vantagens têm sido oferecidas aos professores e ao corpo administrativo. Entre estas, um programa de assistência médica e hospitalar que também beneficia os estudantes; o acesso à casa própria financiada pelo BNH (252 casas encontram-se em fase final de construção ao lado do Campus Universitário).

**UNIVERSIDADE NA ERA DA PÓS-GRADUAÇÃO: JÁ FORAM IMPLANTADOS OS CINCO PRIMEIROS CURSOS DE MESTRADO E FORAM REALIZADOS 38 CURSOS DE ESPECIALIZAÇÃO E APERFEIÇOAMENTO.**

rio, devendo ser entregues nos primeiros meses de 1979); e, complementando a estrutura comunitária do Campus, a Reitoria está dando início ao projeto do Centro de Convivência, com agências bancárias, livrarias, farmácia, cinema, postos de gasolina, correio, barbearia, agência de viagens, residências universitárias, hotel de trânsito, etc.

**INCENTIVO À CULTURA** — Na administração do reitor Domingos Gomes de Lima a UFRN desenvolveu um intenso calendário de promoções culturais, no campo da música, da literatura, das artes plásticas, do teatro. Foi nesse período que a Universidade passou a contar com a sua Orquestra de Câmara, o seu Quarteto de Cordas, conjuntos de música popular, núcleo de formação de instrumentistas infanto-juvenis, Atelier de Artes Plásticas, grupos de teatro, cinemateca e discoteca.

Todo o estímulo dado à cultura e às artes pela Reitoria se deve à compreensão de que, além de cumprir o seu papel de administrar o ensino superior, a Universidade também possui a obrigação de preservar e desenvolver o patrimônio cultural e artístico do nosso povo. Entre outros eventos nessa área, a UFRN promoveu festivais de cinema super-8, de arte infantil, de cultura nordestina, além de concursos de reportagem, de contos, de composições musicais para quartetos de cordas, de fotografias, etc. E ainda adquiriu os mais famosos acervos de música popular brasileira, de cinema e de arte sacra existentes no Estado, pertencentes respectivamente aos colecionadores Grácio Barbalho, Aldo Meireis e Oswaldo de Souza, todos

hoje anexados à Discoteca, à Filмотeca e ao Museu de Arte Popular da Universidade Federal do Rio Grande do Norte.

Dentre todos estes acontecimentos, porém, o que obteve maior repercussão nacional foi a Semana de Cultura Nordestina, que reuniu em Natal as mais expressivas figuras das letras e artes da região, especialmente convidadas pela UFRN, para aqui debaterem as linhas básicas de uma política de afirmação da nossa cultura. Face ao êxito alcançado, tudo leva a crer que esta promoção continuará se repetindo no futuro, inclusive com o apoio do Ministério da Educação.

**DOS 33 CURSOS MANTIDOS PELA UFRN EM 1975, SOMENTE 8 ERAM RECONHECIDOS. HOJE, O NÚMERO DE CURSOS EVOLUIU PARA 47, DOS QUAIS 44 ESTÃO RECONHECIDOS PELO CONSELHO FEDERAL DE EDUCAÇÃO.**

**ATENÇÃO ESPECIAL AO ESTUDANTE** — Com 13 mil alunos a partir de 1979, a UFRN está transformada numa comunidade vibrante e dinâmica, requerendo do administrador um cuidado especial na elaboração de normas que disciplinem e organizem o movimento em todos os setores, para que seja possível a integração e a harmonia. Tem havido êxito nessa tarefa, pois nos últimos anos a nossa Universidade tem estado imune à agitação estudantil tão comum em outros centros. As reivindicações dos diversos grupos têm sido discutidas diretamente com o próprio reitor Domingos Gomes de Lima, que instituiu na sua gestão o diálogo como forma de solucionar problemas. Desde o primeiro dia do seu mandato até o presente, tem sido rotina sua a visita às classes do

Campus, as reuniões com professores e funcionários, sempre com o sentido de atender os mútuos interesses das pessoas e da instituição.

Na UFRN existem 14 programas de apoio ao estudante, devidamente catalogados num manual de grande circulação: o «Guia dos Serviços de Promoção e Assistência ao Estudante». Pela sua leitura, o aluno passa a saber exatamente onde e como procurar os serviços de promoção e assistência colocados à sua disposição, tudo com o ideal de aumentar o bem-estar e de reduzir os problemas que, muitas vezes, são capazes de diminuir os índices de aproveitamento dos jovens.

O Restaurante Universitário fornece diariamente 3.500 mil refeições a estudantes e professores, sendo mantido em funcionamento inclusive nas férias. O preço cobrado é apenas simbólico.

**NO SEU PROGRAMA DE ASSISTÊNCIA E PROMOÇÃO DO ESTUDANTE, 14 NOVOS SERVIÇOS FORAM CRIADOS NA ATUAL ADMINISTRAÇÃO.**

A UFRN também oferece aos alunos pobres a possibilidade de utilizarem a Residência Universitária, que hoje já conta com 800 beneficiários. Outro programa muito importante é o de bolsas-de-trabalho, através do qual estudantes desempenham tarefas dentro da própria Universidade, obtendo remuneração mensal suficiente para garantir-lhes a continuidade dos estudos. Merece destaque a institucionalização da *CARTEIRA-SAÚDE* pelo qual todos os estudantes têm acesso ao sistema hospitalar da UFRN prontamente.

**UMA EMPRESA HUMANA** — Haveria muito mais a dizer sobre o que foi realizado na Universidade Federal do Rio Grande do Norte nos últimos quatro anos, porém é ne-



A I Semana da Cultura Nordestina, promovida pela UFRN, reuniu escritores e artistas da região em Natal. A juventude universitária assistiu com interesse o ciclo de conferências e debates sobre a nossa problemática cultural.

cessária a síntese. E assim ficam ressaltadas apenas as obras de maior vulto, os planos anunciados e as efetivas realizações, compreendendo um trabalho sério, impessoal mas ao mesmo tempo humano, por trazer benefícios reais para todos.

**A BIBLIOTECA CENTRAL PASSOU DE 50 MIL PARA 150 MIL VOLUMES**

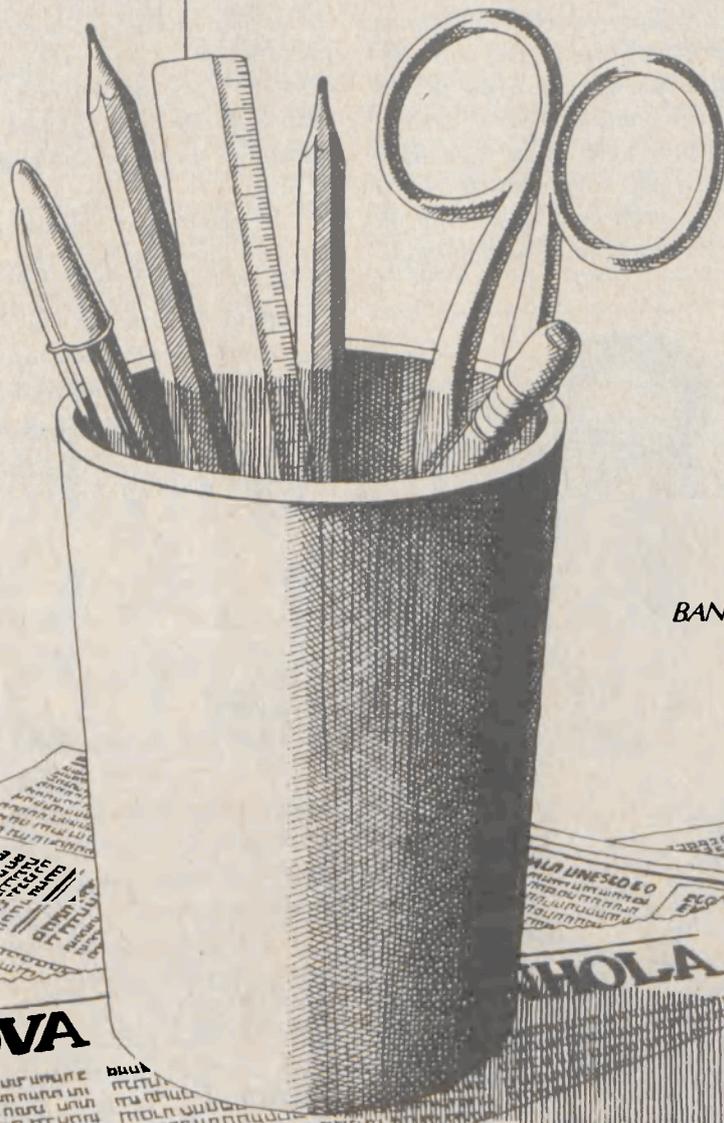
O reitor Domingos Gomes de Lima conseguiu pôr em prática uma

filosofia administrativa onde os métodos gerenciais modernos não foram capazes de desumanizar a instituição. A Universidade foi adequada às realidades sócio-econômicas do Estado, passando a se dedicar à formação de quadros que possam conduzir esta terra ao desenvolvimento, ocupando os postos e as funções que até bem pouco eram tomados pela mão-de-obra especializada importada.

A ação do atual reitor deixa, enfim, uma lição salutar: pode-se conduzir tecnicamente uma grande organização sem deixar de levar em conta os fatores humanos. A boa técnica é, acima de tudo, humanizadora.

# Na data de hoje, esta revista recebe os cumprimentos de um dos seus mais atentos leitores.

Como um dos principais responsáveis pelo desenvolvimento do Nordeste brasileiro, o BNB precisa estar atento aos fatos, aos comentários e às opiniões do público a quem serve. Para isto, é indispensável a colaboração da Imprensa. No aniversário desta revista, o Banco do Nordeste do Brasil não poderia deixar de cumprimentá-la, desejando que ela continue sempre fornecendo uma das matérias-primas indispensáveis para o progresso: a informação.



**bnb**

BANCO DO NORDESTE DO BRASIL S.A.

**NOVA**

**Oha Sevala**

# AS SUGESTÕES DO EMPRESÁRIO AO GOVERNO LAVOISIER MAIA

Quais são as medidas fundamentais para o desenvolvimento econômico do RN, a serem adotadas durante o Governo Lavoisier Maia? No setor econômico, como foi o Governo Tarcísio Maia? O que se espera do próximo Governo? Sobre estas questões, falam destacados empresários e políticos do Estado.

Sob a expectativa da classe empresarial, o governador Lavoisier Maia Sobrinho tomará posse em 15 de março, dirigindo a partir daí os destinos do Rio Grande do Norte até 1982. Não se conhecem ainda, com mais profundidade, as suas metas, inclusive porque o seu programa de Governo não foi divulgado. Mesmo assim, RN/ECONÔMICO ouviu sugestões ao futuro governador, onde fica evidenciada a preocupação de todos com a administração pública, mola mestra do êxito de uma política desenvolvimentista numa comunidade carente de empreendimentos e de recursos materiais.

Moacir Duarte, presidente da Federação da Agricultura do Estado do Rio Grande do Norte, suplente de senador, ex-secretário da Agricultura e figurando até bem pouco tempo no staff do governador Tarcísio Maia, é um dos que apontam ao futuro chefe do Executivo medidas que devem ser adotadas para o sucesso da sua administração.

Em longa explanação que bem demonstra o seu conhecimento dos problemas do Rio Grande do Norte, ele se detém na problemática agrícola e pecuária. Diz ele:

*"O desenvolvimento econômico e social do Rio Grande do Norte, ainda por muitos anos, dependerá essencialmente do comportamento do setor agropecuário. Esta é uma verdade que muita gente, ao que parece, tem péjo de propalar. Fala-se demasiadamente da agricultura adotando-se uma postura protecionista,*

*como se se tratasse de um segmento inerte e desvalido de nossa economia. Este não é o enfoque aconselhável para se apreciar os problemas e perspectivas de nossas atividades rurais. Na verdade, o que se tem de levar em conta é o papel desempenhado pela agricultura na constituição e desenvolvimento de nossa sociedade, onde sempre se colocou como sustentáculo fundamental,*



Moacir Duarte enfatiza a necessidade de se pôr em prática uma política de desenvolvimento agrícola.

*responsável que tem sido e é pela formação da maior parcela de nosso produto interno e pela manutenção do maior contingente de nossa população, além de financiar o desenvolvimento do setor urbano, apesar de dispor de uma dotação de recursos naturais reconhecidamente desfavorável".*

*"A priorização da agropecuária no contexto da política governamental não se constitui numa concessão generosa do sistema, mas se configura num condicionamento imperativo da própria viabilização do processo de desenvolvimento econômico do Estado. Não é a coação da problemática social que torna relevante a política agrícola, mas, sim, o significado econômico dessas atividades. Deve-se compreender, portanto, que sem o desenvolvimento rural não se pode falar em desenvolvimento econômico no Rio Grande do Norte"*

E prossegue Moacir Duarte:

*"A intervenção do Poder Público deve se respaldar numa política agrícola objetiva, que fortaleça e dinamize a iniciativa privada, e que se deve materializar através do fomento à formação e desenvolvimento de unidades produtivas tipificadas sob a forma de «empresas rurais» e de «propriedades familiares», conceituadas no tão pouco conhecido Estatuto da Terra, e na extinção gradualmente acelerada do malsinado binômio «latifúndio + minifúndio». O posicionamento até agora predominantemente calcado*

nos princípios até certo ponto paradoxais de se fomentar a produção agrícola e se garantir o abastecimento a preços módicos, deverá ser superado através de medidas que assegurem a adequada remuneração dos produtores e propiciem uma oferta abundante aos consumidores. Tal política, colocada sem floreios demagógicos, impõe uma regularização do processo de comercialização, suprimindo-se drasticamente os pontos anômalos da intermediação, em benefício direto das unidades extremas da corrente produtiva — o produtor e o consumidor”.

Ao analisar a crise que envolve o setor pecuário, afirma:

“Tudo isso significa que as atividades agropecuárias, para poderem cumprir a missão que lhe cabe no desenvolvimento de nosso Estado e de nosso País, devem encontrar no mercado preços compensadores para os seus produtos. A crise da pecuária que hoje aflige a Nação é um exemplo elucidador. Com os preços de seus produtos comprimidos, viu-se a pecuária nacional fortemente desestimulada, o que culminou

com a redução qualitativa e quantitativa de nossos rebanhos. Assistimos impotentes ao abate indiscriminado de matrizes, gerando a situação atual, onde encontramos o pecuarista, sem produção, vendo o preço subir, e o consumidor, sem alimentos na sua mesa, vendo o valor do dinheiro cair. Observe-se que essa crise é de amplitude mundial, a importação de carne já não se constituindo em solução, pois os alimentos estão se tornando, ao lado do petróleo, num dos fatores determinantes da perigosa onda inflacionária que está atemorizando o mercado internacional, atingindo mesmo as economias superdesenvolvidas dos Estados Unidos e da Europa Ocidental”.

“Uma política de preços mal dirigida nos conduz a uma situação pouco alentadora, onde encontramos um produtor rural desestimulado, um consumidor onerado e uma Nação sem estoques reguladores de produtos agrícolas essenciais. Se não for assegurada uma remuneração efetivamente compensadora para os nossos produtores rurais, todo o instru-

mental prestado para fomentar a produção de nossa agropecuária — o crédito, a assistência técnica, a difusão de insumos, a pesquisa —, revelar-se-á inocua”.

“Entendida a agropecuária como uma atividade econômica básica e vital, impõe-se que se mobilize os meios exequíveis para fazê-la rentável e atrativa, liberando-a da injusta pecha de bruxa responsável pelo nosso atraso e pelas atribulações de nossa economia”.

**AGRICULTURA** — O ex-secretário de Agricultura comenta os pontos falhos desse setor da nossa economia:

“Consideramos imprescindível, no caso do Rio Grande do Norte, que nos conscientizemos efetivamente do meio em que vivemos e sobre o qual somos chamados a atuar, meio este onde predomina de forma absoluta uma ecologia semiárida, potencialmente pobre em termos de recursos naturais agricultáveis, para podermos encetar um trabalho de convencimento das autoridades nacionais sobre a necessidade de se for-

# ARMAZÉM PARÁ DO ALICERCE AO TELHADO

Pense aí num tipo de madeira.

Pensou?

Agora vá concretizar seu pensamento no ARMAZÉM PARÁ, o maior estoque de madeiras na maior variedade do Estado.

Mas não é só madeira.

Veja de pertinho o volume e as opções do ARMAZÉM PARÁ em todo e qualquer tipo de material de construção.

Do alicerce ao telhado.

Do começo ao acabamento.

À vista ou a prazo. Até 18 meses.

Sim: não deixe de conhecer também os preços do ARMAZÉM PARÁ.

## Armazém PARÁ

A CASA QUE LHE SERVE

Rua Almino Afonso, 38/40 Fone 222-4141

telecer as unidades privadas de produção dessa região, priorizando, inclusive, os investimentos ao nível de propriedade, principalmente as obras de captação e armazenamento de águas pluviais, para as quais, nos últimos tempos, tem prevalecido um tratamento nitidamente preconceituoso".

"A título de exemplo, nos permitimos sugerir a homogeneização das linhas de financiamento para investimentos, constantes dos programas especiais para a zona semiárida, tomando-se por base os juros (2% a. a.) e os prazos (até 20 anos) oferecidos pelo segmento de crédito rural do Projeto Sertanejo. Tal providência ensejaria a capitalização dos estabelecimentos agropastoris da região, ampliando-se a capacidade produtiva de todo o sistema e tornando-o menos vulnerável aos rigores do nosso clima".

"Outro ponto merecedor de atenção do Governo Estadual se fulcra na eficiência técnica e administrativa de sua estrutura de prestação de serviços agrícolas, onde se destacam os papéis atribuídos à CIDA e à EMATER, cobrindo faixas de atividades não atendidas pela iniciativa privada".

"No caso da CIDA, referimo-nos mais especificamente aos serviços de motomecanização e de suprimento de insumos agrícolas. É importante que se reconheça que essa empresa deve oferecer os seus serviços recebendo uma remuneração que cubra efetivamente os seus custos, cabendo ao Estado, quando for conveniente à execução de sua política agropecuária, pagar parte desse preço, subsidiando de forma direta e estimulante ao nosso produtor. Operando a custos reais, capacitar-se-á a CIDA a melhorar a sua eficiência e a dilatar o seu campo de ação, ampliando a sua clientela, atendendo adequadamente a um número sempre crescente de agropecuaristas. O que não se pode exigir é um desempenho eficiente de uma empresa que trabalha com um orçamento cronicamente deficitário. O crescimento e o fortalecimento da CIDA é de interesse de todos os produtores rurais".

"Convém, também, que o Estado se organize para a execução de uma programação integrada de pesquisa agropecuária, tendo em vista, entre outros objetivos, adaptar a tecnologia desenvolvida e testada em outras áreas, principalmente nos centros especializados da EMBRAPA, às condições prevalentes em nosso meio, possibilitando a sua rápida e eficiente transferência, através do sistema estadual de assistência técnica e extensão rural, aos nossos produtores".

"Para não nos alongarmos excessivamente, preferimos apontar alguns tópicos que julgamos merecerem a atenção do Governo do Estado, quais sejam: a) o fomento à bovinocultura leiteira e de corte, dando-se ênfase à bovinocultura mista, nas áreas agrônomicas apropriadas, com especial destaque para os projetos de alimentação (pastagens, silagem e fenação) e sanidade (Programa Nacional de Saúde Animal); b) a ampliação da rede de armazenamento; c) a implantação e execução de um programa de apoio à produção de produtos hortifrutigranjeiros; d) o fortalecimento e dinamização dos trabalhos de incentivo aos pequenos produtores; e) a formulação de projetos de desenvolvimento rural integrado para as áreas ainda não beneficiadas do Estado".



Ronald Gurgel acha que a política de desenvolvimento industrial precisa de mudanças.

**POLÍTICA FISCAL** — Para Ronald Gurgel, presidente da Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte, uma das medidas mais importantes a serem tomadas pelo

**Eletrônica Susana Ltda.**

o mundo da  
imagem e  
do som

CAIXAS DE SOM  
YANG

MAQUINA FOTOGRAFICA  
YASHICA

AMPLIFICADORES POLIVOX

Rua Leonel Leite, 1438 — Alecrim — Fones:  
222-1876 — 222-8175 — NATAL-RN.

novo governante é conceder isenção dos impostos para os produtos hortifrutigranjeiros. E ele explica porque:

*"No início das atividades da CEASA tínhamos 80% de produtos nossos e apenas um percentual de 20% de produtos originários de outros Estados. Devido à cobrança de pesados impostos sobre produtos hortifrutigranjeiros pelo Estado, a situação foi invertida, isto é, agora os produtos vendidos na CEASA são 80% de fora e os nossos baixaram para apenas 20%. Realmente isto que vem ocorrendo é um absurdo e o Rio Grande do Norte é o único Estado, em todo o Nordeste, que cobra esses impostos".*

*"Na indústria também se fazem necessárias algumas mudanças — continua Ronald Gurgel "o Governo deve colocar ênfase no setor dos incentivos, procurando olhar com carinho para as novas firmas que vão surgindo e precisam de apoio governamental para que possam atuar com fé, entusiasmo e dedicação em nosso Estado".*

#### MELHORES NÍVEIS DE VIDA

— Um pouco mais comedido em suas indicações, Alcides Araújo, presidente da Associação Comercial do Rio Grande do Norte, acredita que para o desenvolvimento da economia do nosso Estado é preciso, antes de tudo, *"melhorar as condições de vida da população da nossa terra"*. E complementa: *"O Governo tem que se voltar mais para a agricultura e criar maior incentivo aos produtores, pois desse incentivo surgirá a oportunidade para que os produtores possam vender melhor os seus produtos, principalmente os de primeira necessidade, ganhando o merecido e vendendo pelo preço justo"*.

**MAIS APOIO CREDITÍCIO** — O presidente do Sindicato do Comércio Varejista, deputado Marcílio Furta- do, é de opinião que, entre as medidas fundamentais no campo da economia, o futuro governante devia encontrar os meios de promover, inicialmente, o fortalecimento do apoio creditício, técnico e econômico às



Para Alcides Araújo, é preciso criar incentivos para o produtor agrícola.

atividades agropecuárias. *"No setor comercial — afirma Marcílio Furta- do — deveria ser feito um reforço financeiro e técnico dos mecanismos já existentes na esfera estadual. Tudo isso poderia ser conseguido pela ação da Secretaria da Indústria e Comércio e pelo Fundo do Desenvolvimento Comercial e Industrial (FDCl)".*

*"Seria preciso, também — conti- nua o presidente do Sindicato do Comércio Varejista — a criação de uma linha de financiamento específico para o comércio, nos mesmos moldes da linha de ação do FDCl, tendo em vista que este tipo de investimento tem sido aplicado apenas na indústria. Ainda é de bom alvitre lembrar que deve ser reforçado o apoio dos órgãos governamentais às empresas que atuam na área da indústria, do comércio e do turismo"*.

E sobre turismo é da mesma opi- nião Alcides Araújo, que acrescenta:

*"Não podemos deixar de sugerir o empenho do governador Lavoisier Maia, para o setor do turismo, mes- mo ao turismo interno, que devida- mente explorado, seria nova fonte de renda, como acontece em outros Estados. Muitos de nós não conhe- cemos nosso próprio Estado em suas belezas naturais. E porque não apro- veitarmos esta fonte tão acessível? Vamos pois começar a mostrar a nós mesmos tudo de bom que possuí- mos"*.

Ainda no campo das sugestões, volta a falar Moacir Duarte:

*"A importância que naturalmen- te emprestamos à política agrícola, não invalida ou diminui a relevância dos demais setores. Cremos ser fun- damental que se dê continuidade ao esforço de viabilização de empre- endimentos do porte da ALCANOR- TE, das unidades de aproveitamento das águas-mães das salinas e do tungstênio, bem como aos investi- mentos apropriados ao setor de transportes, procurando-se, inclusi- ve, como medida de repercussão em todos os segmentos de nossa econo- mia, solucionar o problema do porto de Natal"*.

**FIM À BUROCRACIA** — Por fim, em matéria de sugestões, vem uma que pode significar talvez a solução para um grande problema atual, que segundo o presidente da Federação das Indústrias, Ronald Gurgel, ainda é a burocracia existen- te nos órgãos públicos. É Ronald quem explica:

*"Não resta dúvida que a buro- cracia exagerada atrapalha e retarda o encaminhamento de soluções. A chamada «carga burocrática» é pe- sada demais para as empresas. Por isso, entre as sugestões que eu daria ao futuro governador do Estado, a de aliviar a carga burocrática viria entre as principais. E não é para me- nos: imagine-se que somente para que alguém retire uma simples car- rada de areia, que é considerada minério, é preciso tirar nota fiscal com oito vias. É um protocolo imen- so e que a cada dia se complica ainda mais"*.

**EXPECTATIVA** — Nos meios

# Atenda. É a Telern



**As pesquisadoras da TELERN já estão em campo.**

**Uma delas vai procurar você, para ouvir sua opinião sobre os serviços que a TELERN presta.**

**Todo usuário vai ter o direito de falar e a pesquisadora tem a obrigação de ouvir.**

**Não deixe nada sem resposta.**

**Esta é a oportunidade de você falar da TELERN á própria TELERN.**

**Fale a verdade, a sua verdade.**

**É isso que a TELERN precisa ouvir, para não ser a última a saber.**

**Todos vão sair ganhando.**

**A TELERN que vai melhorar a eficiência dos seus serviços.**

**Você que passará a ter novos e melhores serviços.**

**E a cidade que terá um sistema telefônico a altura do seu nome.**

**Atenda a pesquisadora.**

**É a TELERN que quer ouvir você.**



## **TELERN**

Empresa do SISTEMA TELEBRÁS

empresariais a expectativa em torno da administração de Lavoisier Maia é muito grande. Para uns, será a continuação do atual Governo em quase tudo; para outros, será um Governo diferente, mais político.

**E A POLÍTICA?** — Marcílio Furtado, que também exerce a vida pública, externa esta expectativa quando afirma:

*“Espero que o Governo Lavoisier Maia procure, na medida do possível, atender à classe política, principalmente nas reivindicações que iremos fazer e que servirão, se atendidas, não só à nossa classe, mas a muita gente, ajudando no desenvolvimento do nosso Estado, que é o que mais desejamos”.*

O presidente da Associação Comercial, Alcides Araújo, espera, além de tudo, a existência do diálogo:

*“Como empresário, espero que o futuro Governo mantenha um diálogo franco conosco e com isso, possa ter, de nossa parte, todo apoio para suas realizações visando o progresso de nosso Estado”.*

Com poucas palavras Ronald Gurgel, presidente da Federação das Indústrias, sintetiza sua expectativa:

*“Ao novo Governo temos que dar um crédito de confiança desde já. Mas esperamos que as seqüelas da recente política não se tornem o fator dominante nas suas decisões”.*

Já o presidente da Federação da Agricultura do Estado do Rio Grande do Norte tem mais palavras para externar sua expectativa com relação ao novo Governo que assumirá os destinos do nosso Estado:

*“O governador Lavoisier Maia, ao assumir o comando político-administrativo do Rio Grande do Norte, no próximo dia 15 de março, encontrará a estrutura pública estadual organizada, com as finanças equilibradas e um vasto número de programas e projetos em andamento. Encontrará o campo preparado para a execução de um Governo condizente com os anseios do povo norte-riograndense. Por outro lado, a situação geral do País, afetado por uma*

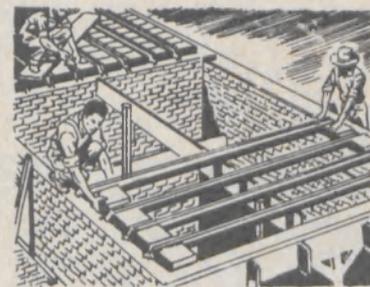
*inflação que já alcançou índices bastante elevados, permite prever-se um período relativamente difícil, no qual, muito provavelmente, a política econômica e financeira do Governo Federal se caracterizará pela moderação e o controle dos investimentos públicos. Todavia, estamos convictos de que a imaginação criativa da nova equipe de Governo permitirá a superação dos obstáculos e resistências que se antepõem ao processo de desenvolvimento estadual. Acrescentamos, tão somente, que o empresariado rural encontra-se confiante no trabalho que o futuro governador Lavoisier Maia encetará em favor de nossa agropecuária”.*

**JULGAMENTO** — Num rápido cotejo de opiniões da classe empresarial em torno da administração Tarcísio Maia, quase todos os entrevistados são unânimes em considerá-la positiva. Alcides Araújo destaca neste Governo o setor educacional como o que recebeu mais atenção. Marcílio Furtado considera bom em todos os setores o trabalho do atual Governo, enquanto Ronald Gurgel o considera um Governo regular, sob todos os pontos de vista. Moacir Duarte também tem sua opinião formada a respeito da administração Tarcísio Maia, da qual participou nos primeiros anos:

*“Inegavelmente, a administração do governador Tarcísio Maia foi uma das mais profícuas da história política do Rio Grande do Norte. A seriedade que caracterizou o seu comando refletiu-se positivamente no desempenho do sistema estadual como um todo. A sobriedade no trato da coisa pública permitiu a reorganização da máquina administrativa estadual e a execução de número significativo de obras, entre as quais, para não cometermos injustiças, não nos permitimos fazer qualquer destaque. Creemos que a segurança demonstrada na condução do processo político-administrativo repercutiu em todos os setores da economia, impressionando a iniciativa privada e dando-lhe a necessária confiabilidade na ação governamental”.*



**economia,  
simplicidade  
e qualidade.**



Com Lajes VOLTERRANA você ganha tempo e dinheiro na sua construção. E tem a garantia de uma qualidade mundialmente reconhecida.



A SACI fabrica e mantém um estoque permanente de lajes e pré-moldados de cimento para pronta entrega.



Rua Pres. Bandeira, 828 — Fones:  
222-1543 — 222-4677 — 222-3513 —  
NATAL-RN.

## SALHA S. A.

# EM QUATRO MESES, 1,3 MILHÃO DE DÓLARES DE EXPORTAÇÕES

Em apenas quatro meses de operação efetiva do seu complexo industrial, o grupo SALHA S/A já conseguiu exportar quase 2 mil toneladas de óleo de mamona, alcançando um faturamento superior a Cr\$ 25 milhões. E o mais importante é que o seu empreendimento abre novas perspectivas para a agricultura do Rio Grande do Norte.

Um trabalho digno de registro é o que vem sendo desenvolvido pelo Grupo Salha. Depois de seis meses de ajustagens, testes e experiências para obtenção do padrão de qualidade exigido pelo mercado interno nacional, esta empresa já fez exportações que atingem a 1.825 toneladas de óleo de mamona, alcançando um faturamento de 1,3 milhão de dólares, ou seja, Cr\$ 25,6 milhões. E tudo isto em apenas quatro meses de operação normal.

Os Estados Unidos continuam desejando adquirir quantidades cada vez maiores, e o Grupo Salha S/A tenta aumentar a sua produção para suprir o mercado exportador, completamente aberto para o seu produto.

**REGISTRO** — RN/ECONÔMICO, como revista especializada em economia, tem acompanhado de perto o desenvolvimento do Grupo Salha S/A, desde a sua instalação, implantação do seu parque industrial e do seu projeto agrícola. Agora, registra com satisfação os resultados do seu vitorioso trabalho, à frente do qual estão Nagib Assad Salha, Genário Alves Fonseca, Fuad Assad Salha, Hossan Assad Salha e Naby Assad Salha. Com o volume de exportações registrado em tão curto espaço de tempo, este grupo dá uma visão geral do êxito de um empreendimento que agora começa a trazer divisas para o Rio Grande do Norte.



Diretores e funcionários de Salha S/A, juntamente com outros empresários, assistem o embarque do óleo de mamona para os Estados Unidos.

**MERCADO** — Em apenas 4 meses de efetivo funcionamento, a Salha S/A já efetuou sete embarques do seu produto para o exterior: 200 toneladas para a *Union Comp. Corporation — Wayne*, de Nova Iorque, no valor de US\$ 150.000,00; 300 toneladas para a *Latina Trading Corporation*, de Nova Iorque, no valor de US\$ 3.829.080,00; 300 toneladas para a *Bunce A. G.*, de Zurich, Suíça, no valor de US\$ 3.941.700,00;

mais de 350 toneladas para a *Latina Trading Corporation*, no valor de US\$ 4.810.575,00; mais de 250 toneladas para a *Bunce A. G.*, no valor de US\$ 3.509.756,00; 125 toneladas para a *Aldor S/A*, dos Estados Unidos, no valor de US\$ 93.750,00; e 300 toneladas para a *Circle Corporation*, também dos Estados Unidos, no valor de US\$ 225.000,00.

**O MERCADO** — O óleo de ma-



A primeira remessa de óleo de mamona para os Estados Unidos, quatro meses atrás, foi motivo de comemoração pelos que fazem o grupo Salha. Agora, as exportações são apenas uma rotina na vida da empresa.

mona é um produto estratégico de grande procura no exterior. O Brasil detém atualmente 60% da produção mundial. Através da CACEX, as exportações são realizadas num sistema de distribuição de cotas para as indústrias brasileiras exportadoras. O *Grupo Salha S/A*, nestes últimos quatro meses foi aquinhoado com nada menos de sete pedidos do exterior, atendendo a todos rigorosamente dentro dos prazos.

**PRODUÇÃO** — Com todas as máquinas operando normalmente, a fábrica do *Grupo Salha S/A* tem capacidade para produzir 12.000 toneladas de óleo de mamona anualmente, ou 30.000 toneladas de «bagas» por ano. Pelas modernas máquinas que possui e o sistema de funcionamento aplicado, a indústria além de ser a única do setor no Rio Grande do Norte, é a maior e mais moderna do Nordeste.

**MATÉRIA-PRIMA** — O *Grupo Salha S/A* compra a matéria-prima (caroço da mamona ou carrapateira, como vulgarmente é chamada) através de agentes em quase todo o Nordeste. Bahia, Pernambuco, Ceará e Rio Grande do Norte têm suas produções adquiridas pela Salha que, não obstante, como maneira de incentivar a plantação da mamona, distribui para os agricultores sementes e dá os informes de onde conseguir financiamento oficial para a cultura da mamona. Isto se constitui numa maneira de provocar novas oportunidades de progresso para nossa agricultura.

O próprio *Grupo Salha S/A* plantou este ano 2.500 hectares de mamona e em 1979 vai plantar outros 2.500, prosseguindo em sua meta de atingir um total de 15.000 hectares, pelo que conseguirá suprir 40% das suas necessidades de produção.

**LUCRO** — O plantio da mamona

na se constitui hoje numa grande fonte de lucro para o agricultor que começa a despertar para esta realidade. Cada hectare plantado dá em média uma produção entre 1.000 a 1.500 quilos e rende ao produtor entre 4 e 5 mil cruzeiros, com mínimas despesas para tratos culturais. É uma margem de lucro que nenhuma outra cultura agrícola oferece na região, daí o despertar dos agricultores para esta nova riqueza agrícola. Existem muitas variedades de mamona e todas elas são adquiridas prontamente pelo *Grupo Salha S/A*.

**EXPANSÃO** — Com o surpreendente desenvolvimento do *Grupo Salha* e a total abertura do mercado exportador para o seu produto, já está sendo anunciada a instalação de um escritório da empresa em Nova Iorque, o que deverá acontecer no primeiro semestre de 1979. É a afirmação que chega cedo para um grupo que realmente tem trabalhado do modo certo.

# TAMBÉM TRANSPORTAMOS NOTÍCIAS



Nós ajudamos a transportar os melhores produtos do RN: Sal, Algodão, Petróleo, Minérios e notícias.

Os exemplares que levamos conosco, não são lidos apenas por nós, pois não somos egoístas e desejamos compartilhar com outros da boa leitura que nos proporciona o RN-ECONÔMICO, um veículo certo num rumo seguro, seguindo para muitos portos levando as informações do Rio Grande do Norte

Nossos parabéns RN-ECONÔMICO nos seus nove anos de atividades profícuas para o nosso progresso.

## Agência Marítima Ltda

Trav. Aureliano Medeiros, 37-Fones - 222-0149/1449 - Natal - Rn

# MESMO COM EXPORTAÇÕES O MERCADO SALINEIRO NÃO É BOM

Com a repentina abertura do mercado exterior a indústria salineira do RN tomou um novo alento. Estados Unidos e alguns países da África estão recebendo as nossas exportações, mas o preço do sal ainda é muito baixo e as deficiências no transporte constituem um grande empecilho. As perspectivas de aumento da produção são excelentes, mas existe ainda incerteza quanto à continuidade das exportações, não pela falta de mercado, mas pelas dificuldades de transporte.

De um momento para outro a indústria salineira do Rio Grande do Norte sentiu-se aliviada. "A abertura do mercado exterior para exportação do nosso sal veio no momento preciso, quando estávamos vivendo um momento de estagnação" — é o que afirma o diretor-presidente da REFISAL — Refinarias de Sal Ltda. Alberto Meireles. Com a abertura dos portos dos Estados Unidos e África para o sal norte-riograndense, já foram exportadas até o momento 82.338 toneladas de sal a granel para os Estados Unidos e 15.000 toneladas de sal refinado para a África, através de 4 embarques. As companhias salineiras SOSAL, Salinas Guanabara e CIRNE foram as primeiras a se envolverem com a exportação. Diante das vantagens usufruídas, outras salineiras vêm se arrematando para ingressar no comércio externo.

"A possibilidade de mercado existe e é realmente excelente, razão pela qual já fechei negócio para enviar aos Estados Unidos meu primeiro embarque" — afirma Alberto Meireles que acrescenta: "Antes do aparecimento da possibilidade de exportação do nosso sal, a concorrência interna era muito grande. Havia boa produção, mas pouco mercado, e em conseqüência o preço do sal era irrisório, não oferecendo muita motivação aos produtores. Agora, finalmente apareceu a válvu-



Paulo Barreto Vianna reclama da baixa cotação do sal no mercado.

la de escape que estávamos precisando para a solução do problema de produção e venda do produto".

## O DRAMA DO TRANSPORTE

Paulo Barreto Vianna, superintendente da Henrique Lage Salineira do Nordeste S/A, não está tão otimista assim. É muito realista com relação a situação da indústria salineira do Rio Grande do Norte. Na sua opinião "a situação atual da indústria

salineira potiguar continua a ser de uma posição de expectativa, de ativa expectativa mesmo, uma vez que existem vários problemas que ainda não foram solucionados e estão, a toda hora, a entrar as transações comerciais, principalmente para o exterior".

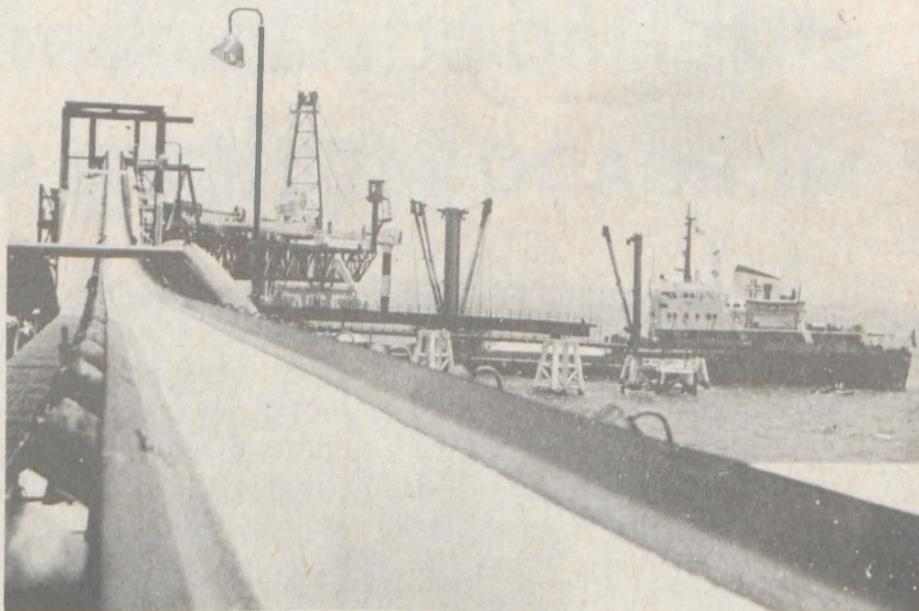
**TRANSPORTE** — Ao contrário do que muitos afirmam, a situação de transporte para o sal potiguar é considerada como muito regular pelo agente Francisco Moraes, da Agência Marítima Ltda., que oferece novos dados: "Os navios graneliros ou cargueiros que levam o nosso sal, não vêm exclusivamente apanhar o nosso produto. Eles fazem apenas o retorno levando o sal e, após o início das exportações, verificou-se um aumento de 7% no embarque do produto".

Com essa opinião não concorda em absoluto o superintendente da Henrique Lage Salineira, que explica: "Nós temos muitas propostas para venda do nosso sal para o mercado internacional. Porém se torna difícil atendê-las, unicamente pela grande deficiência de transporte".

"Essa deficiência entretanto — continua o superintendente da Henrique Lage — é unicamente da TERMISA. Convém frisar que me refiro aqui à deficiência operacional,

nunca administrativa. É a deficiência da nossa política de transportes que implantou a TERMISA sem lhe proporcionar recursos para a manutenção de suas embarcações, sem ampliar as frotas e os meios de descarga. Como conseqüência, hoje a TERMISA tem capacidade apenas para atender o nosso mercado interno. Enquanto ela não tiver uma melhor estrutura, continuaremos apenas na expectativa do mercado de exportações". Esse fator prejudica totalmente o desenvolvimento de uma política mais agressiva das nossas salineiras, que este ano conseguiram fazer exportações muito menores do que permite a sua capacidade de produção do sal grosso. Devido ao problema de transportes, para que as exportações acontecessem foi preciso existir uma retração no mercado interno. Uma das fórmulas imaginadas como capazes de superar o problema de transporte é a exportação em maior escala do sal refinado, que poderá ser embarcado através dos portos de Natal e Santos. Todavia, o volume de exportação desse tipo de sal é muito pequeno, ainda.

**PORTO-ILHA** — "As críticas feitas por muitos ao porto-ilha de Areia Branca (único terminal salineiro do Rio Grande do Norte), com relação à sua capacidade e estrutura, real-



Já começa a se transformar em rotina os embarques de sal para o exterior, por meio do porto-ilha de Areia Branca.

mente não procedem. Para as companhias de navegação, o porto-ilha satisfaz plenamente para o embarque do sal" — afirma o agente marítimo Francisco Morais. "O que poderia ser feito para melhorar o atual sistema de embarque era apenas aumentar o material flutuante que, dadas as circunstâncias atuais, precisa haver em maior quantidade para dirimir o tempo gasto no embarque do sal. Com relação à capacidade

de de estocagem do porto-ilha não existe problema, uma vez que ela atinge a 100.000 toneladas e, em sua maioria, os navios graneleiros transportadores de sal que aportam ali, geralmente têm capacidade variável entre 25.000 a 35.000 toneladas. Desta forma, o porto-ilha é totalmente suficiente para a demanda atual e futura".

**EXPORTAÇÕES** — Pioneiros na exportação do sal, chegando em 1975 a exportar 33 mil toneladas, a Henrique Lage Salineira este ano não exportou praticamente nada, principalmente devido à incapacidade de transporte da TERMISA. E Paulo Barreto Vianna volta a frisar: "O problema é mais sério pois ainda que sejam dados novos meios à TERMISA, dificilmente será resolvido a curto prazo. Além do mais, entre a encomenda/entrega acontece um longo tempo". O Rio Grande do Norte exportou, em 78, mais de 80 mil toneladas, apesar de todas as dificuldades encontradas.

**A CIRNE** — Cia. Industrial do Rio Grande do Norte, segundo o seu diretor-superintendente Airton Paulo Torres, teve no ano de 78 oportunidade de realizar exportações em torno de 25 mil toneladas para o mercado consumidor dos Estados

comunique-se com o grupo executivo **GTE**



816  
1 tronco — 6 ramais



829  
2 troncos — 10 ramais



849  
4 troncos — 10 ramais



860  
6 troncos — 30 ramais

**CÉSAR Comércio e Representações Ltda.**

RUA DR. BARATA, 209 — CX. POSTAL, 71 — FONES: 222-0955 E 222-4754 — NATAL-RN.

Unidos.

**EXPANSÃO** — O mercado do sal, internamente, atravessou um período de certa instabilidade, quando os salineiros reclamavam a todo momento o baixo preço do produto que estava sendo comercializado, segundo eles "quase de graça". A situação atual parece que não mudou muito, segundo afirma Paulo Barreto Vianna, superintendente da Henrique Lage Salineira: "O mercado salineiro praticamente não se expandiu em termos de valorização do produto. O preço do sal é incrivelmente baixo. Continua a ser de baixíssima rentabilidade pois o preço atual de Cr\$ 198,42 por uma tonelada de sal no aterro chega a ser uma piada. O metro cúbico de areia lavada, por exemplo, custa mais caro que o sal e aqui será bem interessante analisarmos o preço da tonelada de sal colocada na TERMISA: o salineiro vende-o para a indústria química por Cr\$ 198,42, a esse preço agrega-se o IUM (Imposto Único so-

bre Minerais) de Cr\$ 112,50, mais Cr\$ 65,84 de transporte até o Terminal Salineiro e mais Cr\$ 7,46 de taxa de estiva. Como se pode notar, os agregados atingem quase o mesmo valor do sal".

Ainda em sua explanação o superintendente da Henrique Lage explica: "Se analisarmos friamente os números, veremos que não é negócio compensador a venda do sal. Eu considero esta atividade um desafio apaixonante. É importante observar aqui que o salineiro financia o frete até o destino final e deve ter um cuidado especial com os custos pois uma diferença de Cr\$ 0,02 (dois centavos) para mais ou para menos no quilo de sal representa lucro ou prejuízo para a empresa. A verdade é que o preço do sal é tão baixo que neste momento em que as reclamações são unânimes em torno do custo de vida, nenhuma dona de casa reclama do preço do sal. Incentivos para a indústria salineira praticamente não existem, a não ser a redução do Imposto de Renda para

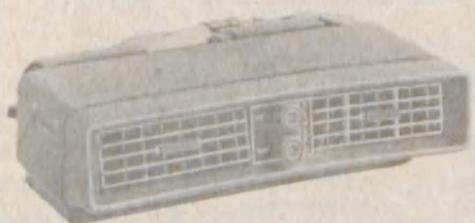
as empresas que tiveram projetos de expansão aprovados na SUDENE".

**PREVISÕES** — Gira em torno de 1,4 milhão de toneladas a previsão para produção de sal em 1979, somente na área de Macau. A Henrique Lage poderá registrar 500/550 mil toneladas, enquanto a CIRNE prevê uma produção de 650 mil toneladas. Para Paulo Barreto Vianna, "haveria grandes possibilidades para o mercado interno nacional se expandir com a intensa procura do sal grosso. Mas volto a repetir: as deficiências de transporte estão a impedir tudo isso". Com gelação à abertura de novos mercados salineiros em 79, nada de positivo está confirmado até o momento. De qualquer forma, além da produção de Macau, existe a das salinas de Areia Branca, também superior a 1 milhão de toneladas. E a luta pela melhoria do escoamento e pela conquista de preços mais realistas continuará a unir os empresários do setor.

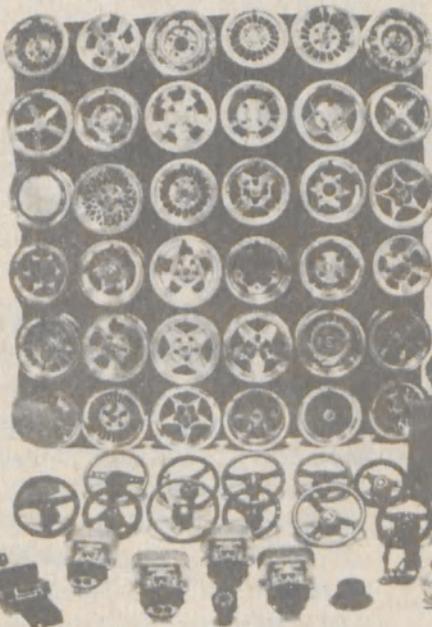
## O ACESSÓRIO QUE VOCÊ QUERIA PELO PREÇO QUE VOCÊ GOSTARIA

**EQUIPADORA LÁZARO**

Avenida Deodoro, 431 — telefone (DDD 0842) 222-0284 Natal-RN.



DIRIJA EM SILÊNCIO, SEM CALOR E SEM POLUIÇÃO, COM AR CONDICIONADO CLIMATO. GARANTIA E ASSISTÊNCIA.



Rodas em todos os estilos, Bancos, Vidros Ray-Ban, Fumê ou Degradê.



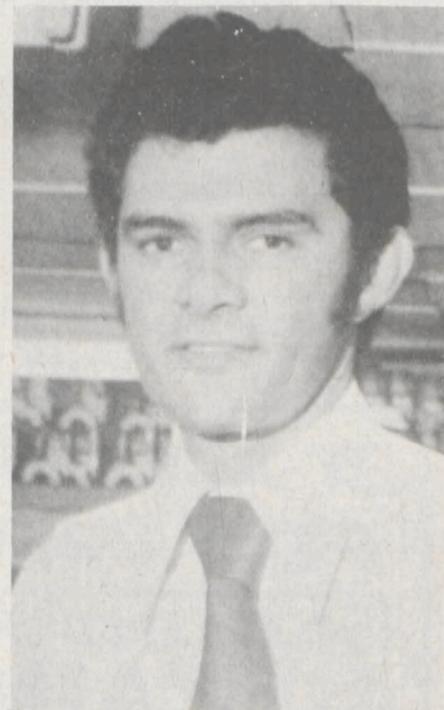


# UMA LIDERANÇA NO COMÉRCIO DE CONFECÇÕES DO RN

Atualmente com oito lojas em pleno funcionamento e com todos os projetos prontos para dar início à construção do seu edifício-sede, no centro da cidade, o **Grupo de Lojas União** é hoje uma realidade no comércio de confecções em Natal. Em 1959, a firma **Camisaria União Ltda.** dava os primeiros passos para se transformar no que hoje se constitui uma verdadeira rede de lojas capazes de atender a todas as faixas do mercado e apresentando um padrão de vendas elogiável.

Segundo informação do administrador-geral Eustáquio Alves de Medeiros, o motivo pelo qual os nomes das lojas do Grupo divergem é simplesmente porque essa variedade de nomes não dá ao cliente a impressão de haver exatamente o mesmo sortimento em todas as lojas. **“Pelo nome de cada loja”** — afirmou Eustáquio Medeiros — **“o cliente poderá até saber qual o tipo de confecção irá encontrar, pois cada uma tem características diferentes, aptas a satisfazer faixas distintas do mercado”**.

**AS LOJAS** — São estas as lojas que hoje compõem o Grupo: **Camisaria União, Charmant Modas, Camisaria União Departamento Feminino-Cama e**



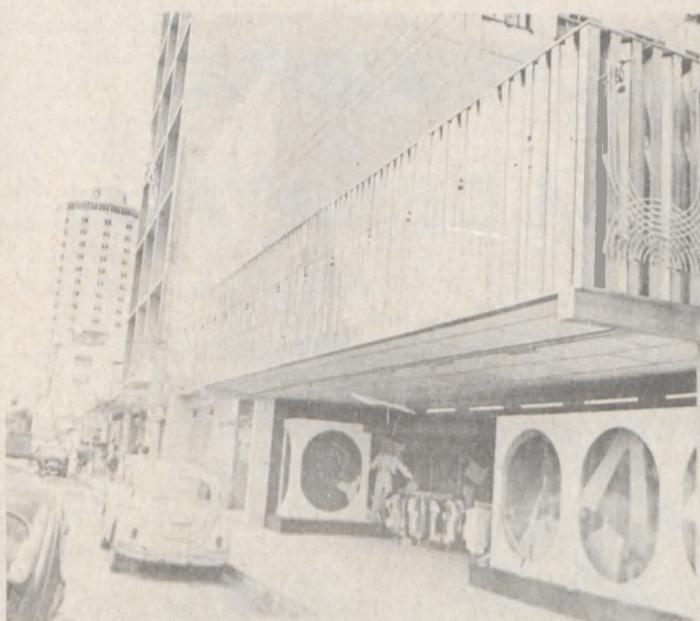
Eustáquio Alves de Medeiros e Antônio Gentil de Souza dirigem a maior cadeia de lojas de confecções do Rio Grande do Norte.

**Mesa, Marp Modas, Camisaria Uninvest, Lojas LM, Piter Shop e União Fashion.** Fazem parte do **Grupo de Lojas União** os seguintes sócios: Eustáquio Alves de Medeiros (administrador-geral), Manoel Aureliano de Medeiros (gerente da Camisaria Uninvest), Antônio Gentil de Souza (compra e vendas), Mário Gomes de Paiva (Departamento de Crédito) e José Marcílio Furtado.

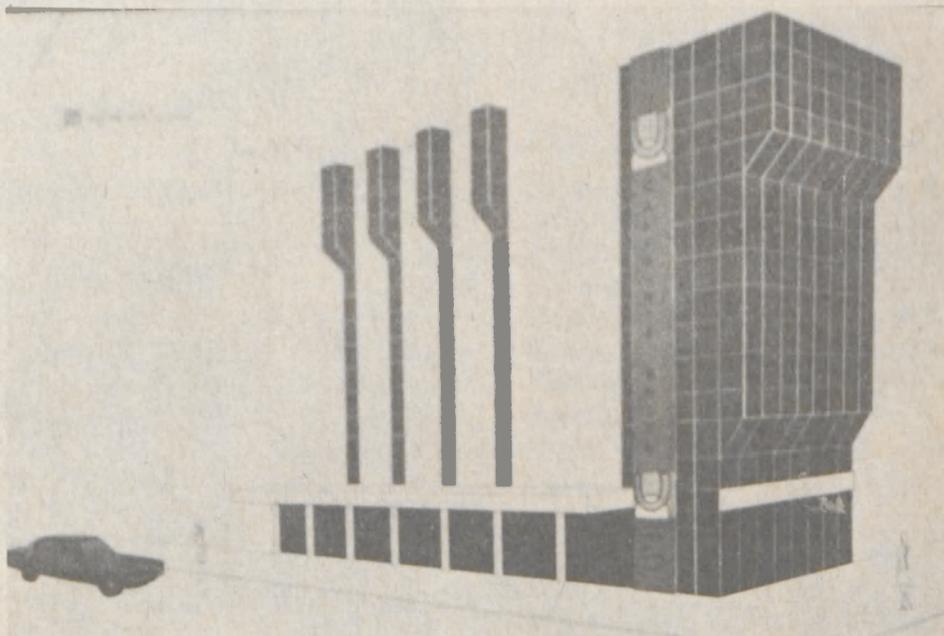
Com exceção da **Camisaria Uninvest** que está localizada no

bairro do Alecrim, todas as demais lojas estão no centro da cidade, facilitando em muito o cliente que procura os seus artigos. O **Grupo de Lojas União** atualmente oferece 120 empregos diretos, sendo todo o seu pessoal treinado para bem servir à enorme clientela.

A loja mais nova do Grupo é a **União Fashion**, inaugurada no dia 24 de novembro último e especializada em confecções masculinas e femininas, como tam-



Nas fotos acima, visão externa e interna da mais nova loja do Grupo: a União Fashion. Ao lado, a planta do edifício que o Grupo de Lojas União construirá em 1979, para centralizar a sua administração.



bém em artigos de cama, mesa e banho. O prédio está localizado na rua João Pessoa, uma das principais artérias comerciais de Natal, ocupando uma área de aproximadamente 350 metros quadrados, além de contar com central de ar-condicionado, o que proporciona maior conforto aos seus fregueses. Esta loja foi projetada nos mesmos padrões dos melhores magazines do País, sendo sem dúvida a mais moderna do seu ramo em Natal.

**SEDE** — Mas o grande sonho dos que fazem o **Grupo de Lojas União** é sem dúvida a construção do edifício-sede da empresa, onde serão centralizados todos os serviços de direção e administração. Segundo o projeto elaborado pelo arquiteto Marconi Grevi, o prédio terá seis andares, ficando localizado na esquina da rua Princesa Isabel com a General Osório. Aí funcionará, no pavimento térreo, a matriz do Grupo, e nos pavimentos superiores toda a

parte administrativa da cadeia de lojas.

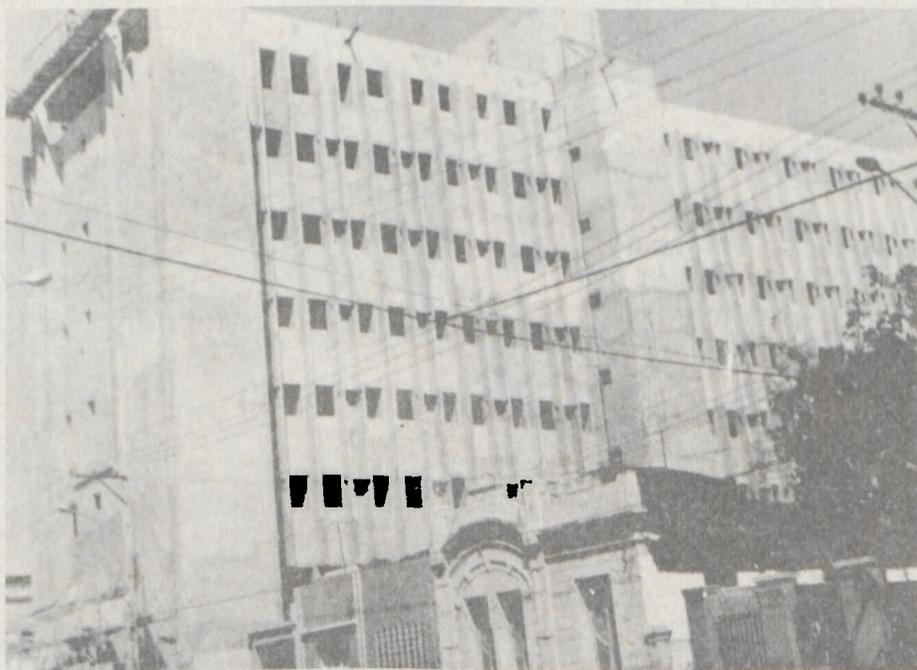
Segundo informou Eustáquio Medeiros, ainda não há uma previsão para o início dessa obra. No entanto, assegurou que até o final de 79 a obra poderá estar concluída. Esse sonho maior dos que fazem o **Grupo de Lojas União** só vem premiar um trabalho de já quase vinte anos, levado a efeito sem nenhum cunho de auto-promoção.

# VAI COMEÇAR A CRESCER A OFERTA HOTELEIRA DE NATAL

O movimento turístico de Natal evolui 15 por cento ao ano, obrigando a um aumento constante da oferta hoteleira da cidade. E consciente disto, os empresários do ramo não cruzam os braços. Novos hotéis estarão sendo inaugurados no novo ano e outros já começam a ser projetados.

Durante o ano de 1978, se pôde constatar a necessidade urgente de se elevar a oferta hoteleira em Natal, cidade que a cada ano tem elevado o seu fluxo de visitantes num ritmo que chega a surpreender os homens envolvidos com a nossa política de turismo. Há um dado estatístico que confirma esta necessidade: é de 15 por cento ao ano o aumento do movimento turístico em nossa capital. No número 95 de RN/ECONÔMICO o problema da precariedade da nossa oferta hoteleira já era enfocado. Na oportunidade, o superintendente de UEB Hotéis e Turismo S/A, Júlio César do Paço Mattoso Maia fazia uma observação conclusiva: *'É impossível Natal ser sede, por exemplo, de um congresso para 500 participantes'*. A conclusão lógica do dirigente da UEB se prendia ao fato da cidade dispor de somente 418 apartamentos, incluindo-se aí os de hotéis enquadrados na categoria *turismo*, da Embratur.

Hoje, decorridos apenas dois meses da entrevista anterior, os empresários do ramo de hotelaria não mais criticam a falta de apartamentos nem clamam por planos governamentais para incentivar o aparecimento de um maior número de hotéis. Pelo contrário: estão verdadeiramente preocupados com o crescente número de estabelecimentos hoteleiros em construção e com as ampliações que estão sendo feitas em vários já existentes. E, para alguns, a pergunta fica no ar: e se Natal cometer o mesmo erro de Salva-



O Center Hotel está em fase de conclusão e funcionará até meados de 1979.

dor, construindo hotéis de forma desordenada e provocando uma saturação do mercado?

Em 1979, a cidade ganhará cerca de 300 novos apartamentos, o que elevará a oferta para aproximadamente 700, o que já é considerado ótimo para que a disponibilidade não permaneça muito superior à procura.

**OFERTA GRADATIVA** — Para Mattoso Maia, *'a oferta de novos apartamentos tem que ser gradativa, à medida em que a projeção da*

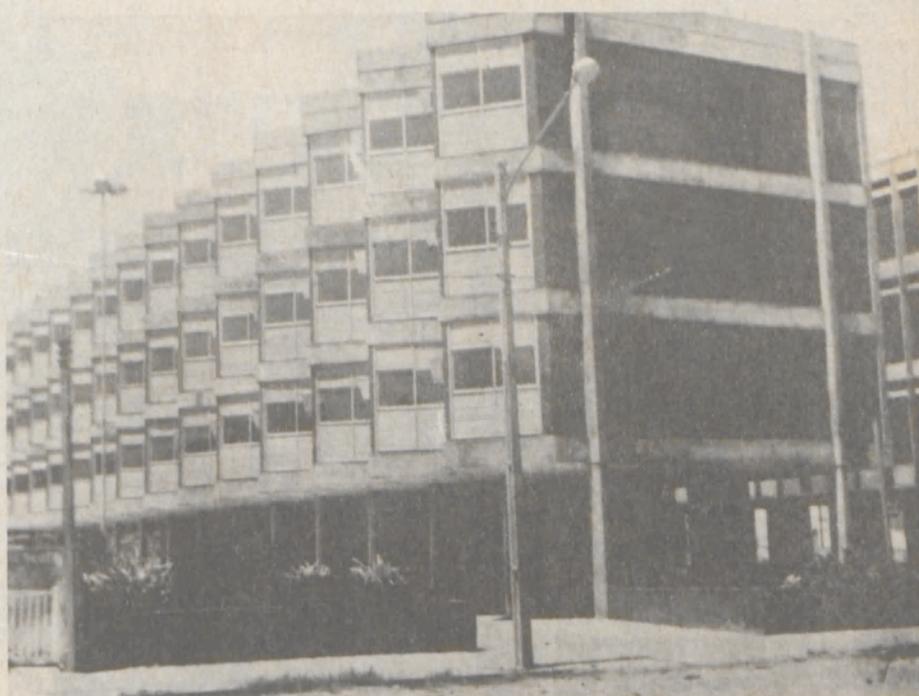
*demanda corresponder à expectativa da rede hoteleira. Fora isso, a necessidade seria da execução de um planejamento na área. Os hotéis que forem construídos aqui para a frente deverão ser de porte médio e apresentarem um custo operacional baixo. Tudo isso para que não cometamos o erro que cometeu a cidade de Salvador. Lá, eles construíram excelentes hotéis e o mercado saturou inteiramente'*.

A preocupação não é só do superintendente da UEB Hotéis e Turismo S/A. Manoel Macedo de Brito, que está entrando agora no ramo de

hotelaria, também concorda que o aumento exagerado de apartamentos a curto prazo poderá saturar o mercado: *"Não adianta crescer desordenadamente sem que haja uma providência por parte das autoridades no sentido de atrair um maior número de turistas. Não adianta vender sol, pois sol tem em toda a parte. O turista demora muito pouco em Natal porque não tem o que conhecer. Em vinte e quatro horas ele toma conhecimento de tudo. Há uma necessidade muito grande de se fazer alguma coisa para fomentar o turismo e, conseqüentemente, para que o mercado hoteleiro permaneça sempre em equilíbrio"*.

**NOVOS APARTAMENTOS** — O principal acontecimento na área hoteleira para o ano de 79 é a inauguração do Center Hotel, que está sendo erguido na esquina da rua Santo Antônio, próximo ao centro da cidade. É de propriedade da empresa Center Hotel Turismo Ltda, ligada ao grupo de M. Macedo. Serão 80 apartamentos, sendo 13 suítes, todos com ar-condicionado. O empreendimento está sendo executado com recursos próprios e oferecerá aos seus usuários todas as condições de conforto, como geladeira, televisão a cores, som ambiente e telefone em todos os apartamentos, um bar panorâmico e sala de refeições. O prédio está sendo construído numa área de 600 m<sup>2</sup> e oferecerá estacionamento próprio. A inauguração está prevista para o início de maio.

O Hotel Internacional dos Reis Magos também se apresentará de roupagem nova. Durante todo este ano funcionou com apenas 30 apartamentos de um total de 60, em virtude das obras de ampliação por que vem passando. Segundo afirmou o gerente, François Torres, os 30 apartamentos foram concluídos e já estão funcionando normalmente. Depois da reforma, aproveitando a antiga área da recepção, do restaurante e da cozinha, o Reis Magos passará a oferecer cento e vinte apartamentos. A nova cozinha e o restaurante vão passar para o subso-



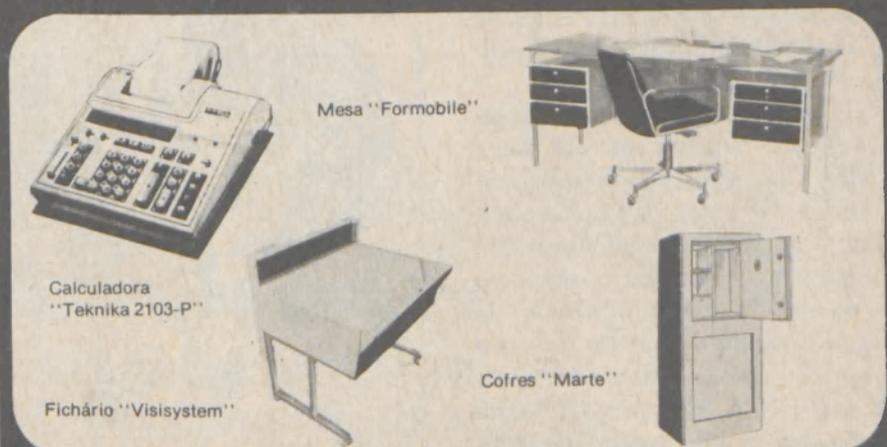
O Natal Praia Hotel aproveitará os edifícios construídos pelo grupo UFB na Praia do Meio e funcionará logo.

lo. Serão dois restaurantes, um servindo especialmente à piscina, e o social funcionando normalmente para refeições durante o dia e à noite servindo de boate. Já foi instalado ar-condicionado em todos os apartamentos e já foi posto em funcionamento um gerador novo para atender a todo o prédio, em caso de interrupção no fornecimento de energia elétrica.

A outra novidade será a conclusão e funcionamento do restante da carga de 60 apartamentos do Hotel San Francisco, de Aurino Vila, erguido no bairro do Alecrim. Além da totalidade dos apartamentos, entrará em funcionamento o parque aquático, com piscinas para adultos e crianças, além de outros atrativos na área de lazer.

Finalmente, a UEB Hotéis e Tu-

## AS MELHORES MARCAS DE MÓVEIS E MÁQUINAS PARA ESCRITÓRIO ESTÃO NA COMSERV.



**COMSERV — Comércio, Representações e Serviços Ltda.**

Máquinas de Escrever, Calcular, Eletrônica, Móveis de aço, Sistema de Arquivamento Racional e Artigos o/ Escritório. Móveis domésticos em geral. Rua Cel. Estevam, 1416/18 Fones: (842) 222-4042 — 222-3203 — Alecrim — Natal-RN.



O velho edifício Amaro Mesquita deverá ser transformado em hotel.



O Hotel San Francisco estará totalmente concluído nos próximos meses, aumentando sua oferta de apartamentos.

rismo S/A pretende inaugurar neste ano que se inicia o Natal Praia Hotel que está localizado por trás do Hotel dos Reis Magos e oferecerá 84 apartamentos. Segundo Mattoso Maia, os estudos de viabilidade do empreendimento já estão sendo concluídos e caso seja entregue neste mês de janeiro, em abril a obra já estará sendo inaugurada. Além dessas iniciativas privadas na área hoteleira, ainda estão programadas novas inaugurações de hotéis que serão construídos pela Emproturn no interior do Estado e a possível transformação do Edifício Amaro Mesquita, no centro de Natal em um hotel de médio porte, na faixa de 50 apartamentos. Osmundo Faria, proprietário do imóvel que há muitos anos vinha sendo alugado a médicos, dentistas e outros profissionais liberais, já conseguiu reaver a grande maioria das salas e deu início às obras de reforma do prédio para a nova finalidade.

O crescimento da oferta hoteleira para o próximo ano não deixa de ser considerada válida pelos empresários. No entanto, eles fazem a observação de que deverá ser gradativa para não conturbar o mercado. Os meses de maior afluência de hóspedes são os de janeiro, fevereiro, março, junho, julho e dezembro. Nos seis meses restantes, os hotéis ficarão com grande capacidade ociosa, mas "*certamente dará para equilibrar*" — segundo informou o gerente do Hotel dos Reis Magos.



CENTRO INDUSTRIAL  
DE CONFECÇÕES LTDA.  
O LOJÃO DA **guararapes**

### O ÚNICO COM HORÁRIO GIGANTE

Aberto até as 22,00 horas, de segunda a sexta-feira. Aos sábados, de 8 às 18, sem fechar para o almoço.

CALÇAS-CAMISAS-BERMUDAS

## CENTRO INDUSTRIAL DE CONFECÇÕES

Ar-Condicionado Central - ESTACIONAMENTO PRÓPRIO

Av. Salgado Filho, 1570 - Tel. 231.3111 - NATAL - R.G. DO NORTE



## PRUDÊNCIO-Lojão das Baterias



COM AMPLO ESTACIONAMENTO



— QUALIDADE E  
GARANTIA VULCANIA

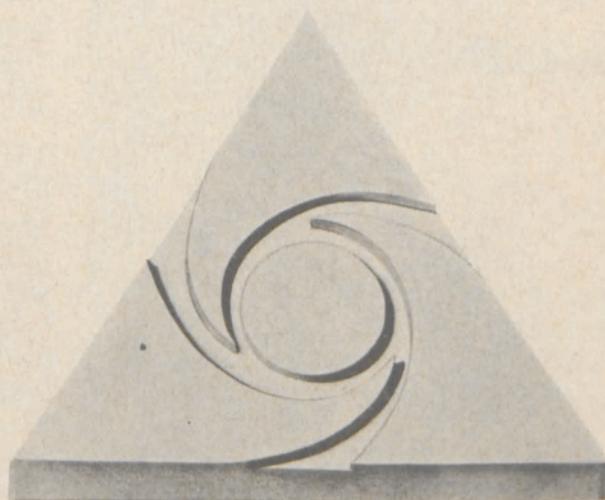
**PRUDÊNCIO Lojão das baterias**

MATRIZ: Av. Rio Branco, 786 — Fones: 222-1518 — 222-4643.

FILIAL: Av. Alex. de Alencar, 1046 — Fone: 231-6003 — NATAL-RN.

# **FESTA DE ANIVERSÁRIO PRRDBEAS NORDESTIROS**

A presença de ALPARGATAS nesta região é o atestado eloquente da nossa confiança no presente e no futuro do Nordeste. Aqui chegamos para somar esforços, aumentar a produção e gerar riquezas, fabricando e comercializando produtos que são a nossa marca já integrada no complexo do crescimento nordestino. Quando RN-ECONÔMICO faz nove anos como revista especializada, informando o desenvolvimento do Rio Grande do Norte, também estamos aqui para saudá-la.



**Com os cumprimentos da  
Alpargatas Confecções Nordeste S.A.**

# MÃO-DE-OBRA ESPECIALIZADA: UM PROBLEMA SEM SOLUÇÃO

Apesar dos esforços do Governo no sentido de pôr em prática uma política de ensino profissionalizante, a cada dia aumenta a carencia de mão-de-obra especializada em todos os setores da indústria e comércio do Estado. As dificuldades começam pela falta de pessoas qualificadas para ministrar os cursos. Os pedidos das firmas por operários qualificados se sucedem e a solução ainda está difícil de ser encontrada.

**PROBLEMA** — Não é de agora que o problema vem sendo enfrentado por quem de direito. Ano após ano, mais se avoluma a procura por parte dos empregadores, de operários qualificados. Fernando Bezerra, diretor da ECOCIL, sente realmente o problema da falta de mão-de-obra qualificada quando afirma:

*"A falta de um treinamento especializado causa grandes prejuízos para a construção civil. Ao iniciarmos cada nova obra, apesar de já contarmos com um quadro de operários já treinados por nós e especializados, quando necessitamos de maior número de operários qualificados para incrementar o ritmo das obras, fica tudo mais difícil pois começa o problema da falta de gente. Muitas vezes, passamos por sérios vexames para entrega, no devido tempo, de determinadas obras, única e exclusivamente por falta de material humano qualificado para o trabalho".*

Com ele concorda inteiramente o engenheiro Damião Rodrigues Pita, chefe da Divisão Técnica da COHAB-RN, homem ligado diretamente aos problemas das construções daquele órgão, que vai mais além:

*"Anteriormente, não havia tanta exigência com relação a prazo de en-*

*treiga, como ocorre hoje, se constituindo isto num fator primordial. Como o tempo era longo, podíamos treinar operários especializados nos próprios locais das obras. Agora não se pode mais fazer isso, com a exigência do cumprimento rigoroso do prazo estabelecido em contrato, para término e entrega da obra. Diante disso, as dificuldades tendem a aumentar dia a dia com o número de*



Nilson Rocha: "qualquer pessoa habilitada consegue emprego na hora".

*construções subindo e os operários qualificados, quando muito, se mantendo no mesmo número".*

Nos outros ramos industriais, o problema é o mesmo. A Confecções Guararapes S/A, maior empresa do Estado, sente muitas dificuldades em conseguir mão de-obra para sua fábrica. Para Nilson Rocha a maior prova da falta de gente qualificada, é o fato de que qualquer pessoa habilitada consegue emprego na Guararapes no mesmo dia que procurar. O setor de Pessoal da empresa está sempre pronto a dar empregos, pois existe carência em quase todos os setores.

No ramo de hotelaria o problema é sério. No Hotel Samburá, por exemplo, seu proprietário Firmino Moura acha até de difícil solução. A procura de pessoal especializado é grande, chegando a existir um verdadeiro leilão de salários com o fim de atrair os mais capazes. Os hotéis sempre dispõem de vagas, que nem o pessoal treinado pelo SENAI é suficiente para completar.

No comércio o problema não é tão grave porque ainda se consegue gente para períodos de treinamentos, ou seja, pessoas inexperientes, que aceitam passar por uma fase de preparação até atingirem a qualificação necessária. Geralmente o aprendiz é colocado a trabalhar ao

lado de um funcionário especializado e com este aprende a profissão em pouco tempo.

Na indústria gráfica, a dificuldade é bem maior:

*"Nos trabalhos gráficos a coisa fica difícil. Não existe mão-de-obra disponível. Quando perdemos um operário qualificado, dificilmente encontramos um substituto à altura aqui mesmo em Natal, o que nos leva muitas vezes a recorrer a operários de outros centros, que sempre impõem condições de salário mais altos para se deslocarem para cá".*

Quem assim fala é Fernando Fernandes, um dos gerentes da Gráfica RN/ECONÔMICO, que prossegue:

*"Recentemente, tivemos aqui mesmo um sério problema quando dois impressores de offset deixaram nossa firma. Ficamos com as máquinas paradas durante quase 15 dias, até conseguirmos encontrar substitutos para eles. Assim como nós, outras empresas gráficas sentem o mesmo problema, e várias delas sempre adotam a providência de trazer mão-de-obra especializada de outros Estados, para não parar".*

**SOLUÇÕES** — As soluções apontadas como fórmulas capazes de equacionar o problema são muitas. Na construção civil, Fernando Bezerra acredita que se existir um meio do Governo efetuar cursos gratuitos de pequena duração para os operários, se estará pelo menos diminuindo o índice cada vez mais alto de falta da mão-de-obra especializada. É preciso que o próprio Governo pague para o operário aprender o ofício, pois com sua especialização solucionará o problema da construção civil, como aliviará também o problema social que afeta muito aos setores administrativos governamentais.

Fernando Fernandes tem também sugestões para oferecer. Para ele, o setor gráfico, em matéria de mão-de-obra qualificada, é realmente desprotegido. Dos cursos oferecidos pelo SENAI e outras entidades não existe nenhum dedicado às artes gráficas. *"É preciso que não se fique somente nos preenchimentos de formulários e na realização de pes-*



Fernando Fernandes pede cursos de artes gráficas em Natal.

*quisas junto às gráficas. É preciso que os cursos sejam realmente criados. Todo o pessoal que venha a ser preparado na área de impressão, confecção, fotomecânica, composição tipográfica e noutras especialidades, será imediatamente absorvido, sem a menor dúvida".*

**CURSOS** — O programa de cursos de preparação de mão-de-obra especializada no Rio Grande do Norte é realmente grande. O SENAI, por exemplo, segundo seu diretor José Albino de Oliveira, apresenta uma programação de formação profissional intensiva com realização de uma média de cinco cursos de 1º grau profissionalizante por trimestre, mais de 30 cursos de qualificação e aperfeiçoamento por ano, com uma média de 400 pessoas matriculadas em todos os cursos oferecidos.

*"No momento a nossa preocupação maior — afirma José Albino — é atender o grande volume de solicitações das empresas do Estado, para formar e treinar pessoal especializado. Aliás aqui convém logo distinguir duas coisas distintas: Treinamento e formação. A formação inclui a seleção de um determinado pessoal que não tem conhecimento algum a respeito de que se propõe aprender. Já o treinamento é feito, geralmente, junto às empresas, por solicitação delas".*

Embora uma média de 100 empresas recebam informações detalhadas sobre as programações do SENAI, apesar da divulgação constante, a resposta dessas empresas



**Atlântica-Boavista  
Seguros**



ASSOCIAÇÃO DE  
PREVIDÊNCIA

PROTEÇÃO FAMILIAR PLANEJADA

## A APEC

Lança no Brasil um plano de Seguro Coletivo para Empresas, com uma nova concepção e dinâmica de Proteção e Bem-Estar, tendo como **vantagens exclusivas**, além do custo reduzidíssimo:

- Suplementação de Pensão;
- Cobertura familiar completa, inclusive a esposa;
- Valores corrigidos com base na O. R. T. N.;
- Transformação em plano individual sem custos adicionais.

EM NATAL como em todo o Rio Grande do Norte  
PONTES & ALBUQUERQUE REPRESENTAÇÕES LTDA.  
Ed. 21 de Março — Conj. 501/2 — TEL.: 222-5561.

acerca da necessidade de determinados cursos tem demorado muito, estando aí a grande dificuldade de atuação do órgão.

No chamado treinamento em oferta (que se realiza no próprio SENAI), é preparado pessoal para tornaria mecânica, marcenaria, motores diesel, eletricidade de manutenção, técnica de supervisão, técnica de recrutamento e seleção de pessoal, direção defensiva, prevenção de acidentes e relações humanas. As vagas variam entre 12 a 25 em cada curso e existe ampla diversificação em cada programação. Desta forma, a contribuição do órgão é cada dia maior em benefício da indústria do Estado.

No SENAC, Marlene Souza Noronha, diretora regional, acredita na redução da carência da mão-de-obra especializada à medida que vai se ampliando e multiplicando o número de cursos oferecidos aos trabalhadores não qualificados. *"É bom frisar aqui — explica Marlene Souza — "que existe um problema muito sério nisto tudo que é a repetição e também o paralelismo de oferta de determinados cursos. Se as entidades organizadoras dos cursos olhassem mais para os dados de mercado, haveria uma maior demanda. E preciso, além de tudo o que se tem feito, que seja processada uma séria pesquisa de mercado, para se saber onde existe realmente maior dificuldade de se encontrar mão-de-obra especializada"*.

Aliás, com esta idéia concorda plenamente Fernando Fernandes, da gráfica RN/ECONÔMICO, que vai mais além:

*"Se isto fosse realmente feito, já teríamos com certeza conseguido suprir as nossas deficiências de mão-de-obra especializada para o setor gráfico"*.

Alegam elementos ligados à formação dos cursos que muitos deles não são oferecidos porque não existe procura ou porque o mercado consumidor dessa mão-de-obra especializada é muito pequeno. Com isso não concorda Fernando Fernandes: *"No nosso caso, apesar de não contarmos com nenhuma «potência gráfica» no Estado, sentimos clara-*



Os cursos de preparação de mão-de-obra ainda são poucos.

*mente a necessidade dessa mão-de-obra. Para comprovar isso basta dizer que somente em Natal existem cerca de 30 indústrias gráficas e em quase todas há vagas em seus quadros, o que já justifica a criação de um curso de preparação e especialização de pessoal nesse setor. E na hora em que o mercado local estivesse satisfeito, sem dúvida não faltaríamos oportunidades nas cidades próximas"*.

*"Somente em 1978" — volta a falar a diretora regional do SENAC, Marlene Souza de Noronha — "o SENAC qualificou nada menos de 12.714 operários, incluindo-se 3.520 no interior, qualificados através de cursos da Unidade Móvel. No que tange à Capacitação na Empresa (cursos ministrados no local de trabalho) foram treinados 345 pessoas, enquanto na teleeducação (cursos por correspondência) conseguimos qualificar 1.765"*.

Dentre os cursos de maior procura, 10 são apontados pela diretora regional do SENAC: datilógrafo-copista, datilografia especializada, telefonista-recepcionista, aperfeiçoamento em contabilidade, contabilidade mecanizada, cabeleireiro, auxiliar-de-escritório, auxiliar-de-contabilidade, administração de material e operador de telex.

**CAPACITAÇÃO** — Nos cursos efetuados nas próprias empresas (capacitação) um problema tem surgido: tempo para ministrar o curso. Nesse assunto, volta a opinar Damiano Pita, chefe da Divisão Técnica da COHAB-RN:

*"Para um ensino no local de trabalho, no nosso caso da construção civil, efetivamente não dá. Se tivéssemos esse tempo disponível para ensinamentos, claro está que formaríamos, nós mesmos, os nossos ope-*



**ESCRITÓRIO DE ADVOCACIA  
JOSÉ WILSON GOMES NETTO**

**PROCURADORIA DE IMÓVEIS**

**Todos alugam muito bem o seu imóvel. E depois?**

— Depois, você poderá ter problemas com o recebimento do aluguel, estragos no imóvel, renovação do contrato, e, se for o caso, contratar um advogado especializado para resolver os problemas surgidos.

**A PROCURADORIA DE IMÓVEIS administra, com segurança, o seu imóvel residencial ou comercial, prestando-lhe inclusive assessoria jurídica, sem qualquer acréscimo. Anote o endereço:**

Rua Mons. Severiano, 534 — Petrópolis — Fones: 222-1570 e 222-7769 — Natal-RN.

rários especializados”.

Da mesma opinião é Fernando Fernandes, que além de concordar com os argumentos de Damião Pita, ainda acrescenta outros:

“*Treinamentos no local de trabalho significam problemas os mais diversos. Primeiro, temos que levar em consideração, no nosso caso, os altos custos das máquinas, as quais, por justa razão, não podem ser colocadas à disposição de quem não sabe manejá-las. Além disso, mesmo se corrésemos esse risco, existiria outro fator contrário: a qualidade dos serviços. Enquanto um bom operário de impressora, por exemplo, tira em média 20 mil impressos por dia com alta qualidade dos serviços, um aprendiz, já com certo conhecimento (prático) levaria um dia para tirar 4 mil impressos de qualidade muito inferior*”.

Com relação às solicitações das empresas junto ao SENAC de cursos de especialização, até o momento, as que mais recorrem ao órgão são os estabelecimentos hoteleiros, supermercados, restaurantes, comércio de eletrodomésticos e outras empresas do comércio de um modo geral.

Na indústria de confecções também não entra bem este método. Na Guararapes por exemplo, em determinados setores, torna-se impossível trabalhar com aprendiz, afirma Nilson Rocha, não só pelo tempo que se vai desperdiçar, como também pela qualidade do serviço que não será a exigida pelos nossos padrões.

Existe também, e em larga escala até, o chamado «preconceito de ocupação» pois muita gente prefere fazer um curso para trabalhar de balconista ganhando salário-mínimo, do que especializar-se em garçom, com ordenado três vezes maior. Diz a diretora do SENAC:

“*Recentemente fizemos uma pesquisa e ficamos sabendo que as*

*chamadas «empregadas domésticas» de uma maneira geral ganham até cinco vezes mais que uma balconista de loja. Todavia, ninguém quer fazer curso para empregada doméstica. Talvez seja por razões como esta que existem carências enormes em determinados ramos profissionais*”.

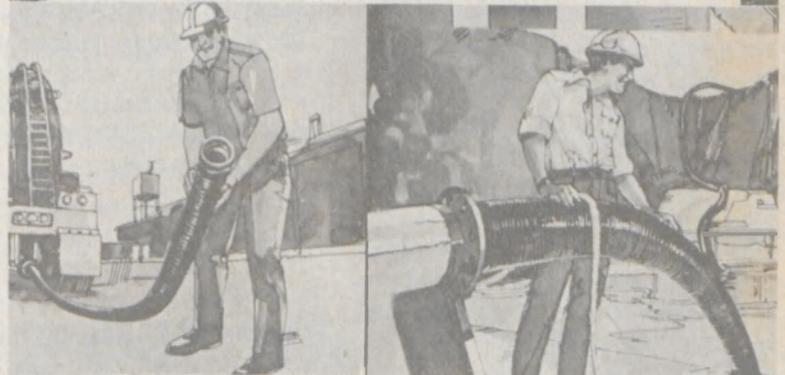
Mas não é somente aí que o pro-

blema estaciona. Existe também carência de recursos humanos especializados para ministrar os cursos, sendo este um fato que concorre muito para que determinados setores da indústria e do comércio não sejam atendidos em suas solicitações, quando recorrem aos órgãos formadores. Se falta quem ensine, lógico que o curso não pode ser oferecido. E isto já é outra questão.

MANGUEIRAS “diversos usos”  
CORREIAS transportadoras também  
diversos usos com a tradição e a  
tecnologia GOODYEAR é com CÉSAR.



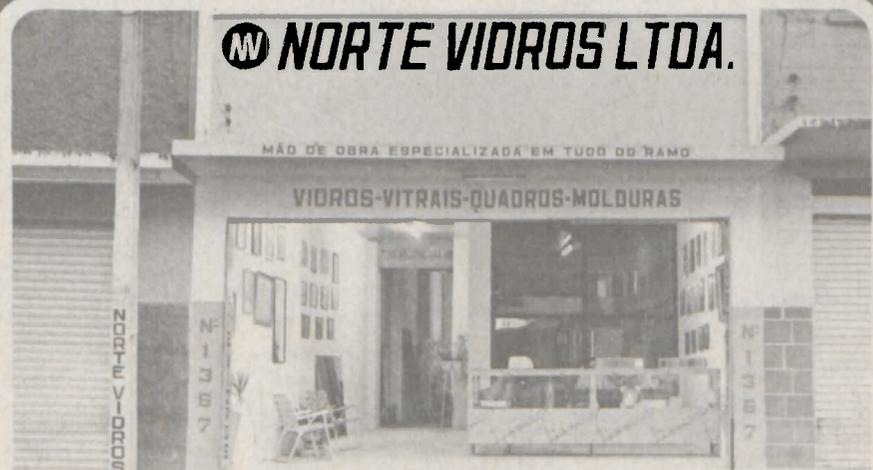
e ainda todos os tipos de acessórios para mangueiras, tais como uniões duplas, engates rápidos, etc.



**CÉSAR Comércio e Representações Ltda.**

RUA DR. BARATA, 209 — CX. POSTAL, 71 — FONES: 222-0955 E 222-4754 — NATAL-RN.

**NORTE VIDROS LTDA.**



**NORTE VIDROS LTDA.**

**Vidros, Espelhos, Quadros, Molduras, Estampas, Etc.**  
Mão de obra especializada em tudo do ramo.

Rua Leonel Leite, 1367 — Fone: 222-2106 — Alecrim — Natal-RN



# OS MINÉRIOS DO RN JÁ ESTÃO CADASTRADOS

Um novo estudo vem reafirmar as potencialidades do Rio Grande do Norte no setor mineral. Trata-se do Projeto de Cadastramento de Recursos Minerais do Estado, mandado elaborar pelo Governo.

Uma pesquisa encomendada pelo Governo do Estado recentemente, serve para atestar o óbvio: o Rio Grande do Norte dispõe de grande potencial no setor mineral. O estudo mostra que existem promissoras perspectivas para o aproveitamento racional do subsolo, afirmando que se essas condições forem exploradas, futuramente representarão significativa participação na economia estadual. Foram cadastradas ocorrências de 18 substâncias minerais, sendo que os estudos geo-econômicos estenderam-se a alguns minerais pegmatitos e de tungstênio, num total de 663 ocorrências, cadastradas em levantamento bibliográfico.

O trabalho faz parte de um convênio firmado entre o Governo do Estado e a Companhia de Pesquisa de Recursos Minerais-Superintendência de Recife, sendo iniciado em novembro de 1977 e concluído em janeiro deste ano, a cargo do geólogo Cícero Alves Ferreira e supervisionado pelo geólogo Alfeu Levy da Silva Caldasso.

Os principais objetivos da pesquisa estão assim sintetizados:

- 1) estimular o descobrimento;
- 2) intensificar o aproveitamento dos recursos minerais já conhecidos;
- 3) elaborar conclusões e recomendações, tendo por finalidade, atividades futuras de caráter específico mais aprofundado.

**OS VOLUMES** — O relatório final do trabalho resultou de cinco volumes. Como não houve condições práticas para sua publicação, a Companhia de Desenvolvimento de Recursos Minerais (CDM) fez a síntese

dos resultados alcançados, intitulado «Síntese do Relatório Final do Projeto de Cadastramento dos Recursos Minerais do Estado do Rio Grande do Norte».

Além da descrição sucinta das ocorrências cadastradas, a pesquisa chegou a algumas conclusões sobre a importância econômica das mesmas, procedendo recomendações para a execução de trabalhos futuros de maior detalhe em algumas delas. É apresentado também um panorama da produção e reserva mineral do Estado. Também coletou-se dados relativos à produção, preços, reservas e consumo mineral.

**AS OCORRÊNCIAS** — As 18 substâncias minerais cadastradas são: ametista, amianto, argila, barita, calcário, caulim, celestita, cobre, coríndon, diatomito, enxofre, ferro, fluorita, gipsita, mármore, monazita, ouro e talco. Os estudos geo-econômicos foram estendidos a alguns minerais de pegmatitos (tantalita-columbita, cassiterita, espodumênio, ambligonita, mica e berilo).

No estudo dos minerais pegmatitos, que de uma maneira geral são explorados por métodos rudimentares (com raras exceções para o caulim), contabilizou-se que sua contribuição, em 1975, baseado no Imposto Único sobre Minerais (IUM), foi de Cr\$ 161.672,00. Assim, a recomendação é de que a produção pode ser aumentada e ao mesmo tempo pode-se encontrar outros pegmatitos economicamente exploráveis. O relatório faz a seguinte recomendação:

*“Recomenda-se um estudo sistemático de pesquisa para avaliação dos inúmeros pegmatitos cadastrados, visando também as perspectivas de uma lavra racional, a qual englobaria o aproveitamento de todos os minerais de pegmatito, inclusive os feldspatos que têm inúmeras aplicações nas indústrias, além da mica que encontra um campo de aplicação cada vez maior, na construção civil”.*

E diz mais:

*“Os minerais industriais, não-metálicos, de uma maneira geral apresentam um quadro de boas perspectivas, onde o calcário (inclusive o mármore), e a argila para cerâmica vermelha se destaca do grupo”.*

*“Para esses minerais recomenda-se uma pesquisa sistemática de quantificação e qualificação, juntamente com o incentivo aos pequenos e médios produtores, visando a produção de diversos bens minerais utilizados na indústria civil, que atualmente têm um grande consumo com tendência a aumentar e longe de mostrar um retrocesso, principalmente nas proximidades dos grandes centros populacionais”.*

**OUTROS MINERAIS** — Com relação a outros minerais, não-metálicos, tais como: diatomito, fluorita, gipsita, amianto, talco, caulim e barita, o trabalho opina:

*“Eles apresentam boas perspectivas a médio prazo, com exceção do talco e do amianto, em virtude das ocorrências desses minerais não*

apresentarem grande importância. Entretanto, as ocorrências encontradas poderão servir de guia para localização de corpos básicos e ultrabásicos possíveis de serem mineralizados".

"Sobre a fluorita é viável a realização de estudos mais detalhados, tendo em conta que a exploração por garimpagem tem suas limitações, uma das quais é a profundidade. A ocorrência de Pau Ferro, onde a fluorita ocorre associada a rochas calcárias, merece melhor destaque, tendo em vista que nesta região ocorrem outras lentes calcárias que poderiam ter fluorita associada, assim como na região de Catunda e São Bento poderiam ser feitos estudos em fraturas paralelas às preenchidas por fluorita e quartzo".

"A gipsita, muito embora tenha grande parte de sua área com decreto de lavra, não representa grande parcela na economia do Estado, por este motivo recomenda-se um estudo de viabilidade para uma lavra racional visando o aumento da produção".

#### PRODUÇÃO E CONTRIBUIÇÃO

— Na Síntese do Relatório existe o capítulo que aborda a produção de alguns minérios na economia do Estado, numa avaliação baseada no recolhimento do Imposto Único sobre Minerais (IUM), no período de 1973 a 1975, em virtude de serem poucos os bens minerais que se encontram em pauta no Anuário Mineral Brasileiro. Eis algumas avaliações:

"A scheelita, com exceção do sal marinho, ocupa o primeiro lugar em recolhimento de imposto, sendo recolhido em 1975, Cr\$ 6.408.777,00 que corresponde a uma produção de 1.598.475 Kg, produção esta inferior aos anos de 1973 a 1974, que foram de 2.416.064 Kg e 2.677.629 Kg."

"Outro bem mineral que apresenta uma grande contribuição na economia do Estado é o calcário, nas suas mais diversas utilizações. Durante o ano de 1975 foram produzidas 214.136 toneladas de calcário e 20.674 metros cúbicos de mármo-

## QUEM CONSTRÓI, SABE: NA HORA DE COMPRAR MADEIRA, Queiroz Oliveira

Tudo é uma questão de lógica. Quem possui maiores estoques e se abastece diretamente das principais fontes produtoras, tem todas as condições para atender melhor. É por esta razão que QUEIROZ OLIVEIRA mantém sua posição de liderança no comércio de madeiras no Estado. O seu sistema de atendimento é eficiente e lá você também encontra tudo o que precisa para a sua construção.



**QUEIROZ OLIVEIRA**  
MATERIAL PARA CONSTRUÇÃO

Av. Rio Branco, 185 — NATAL R. Cel. Gurgel, s/n — MOSSORÓ

**CONFIANÇA A QUEM CONSTRÓI**

re, que recolheram Cr\$ 404.061,00 em imposto".

"As argilas contribuíram com Cr\$ 10.668,00 de imposto no ano de 75, com uma produção de 15.889 toneladas".

"Para os minerais de pegmatito, exclusive o caulim, no ano de 75, observou-se as seguintes produções: berilo: 274 t; cassiterita: 496 t; tantalita: 7.990 Kg; feldspato: 694 t; bismuto: 59 Kg; que construíram com Cr\$ 137.995,00 de imposto".

"O caulim, que representa outra fonte de IUM no Estado, teve uma produção, em 1975, de 28.910 t, que equivale a Cr\$ 23.796,00".

Outra série de avaliações são mostradas, mas o relatório registra que "pelo exposto, com relação à produção e reservas minerais do Estado, nota-se que a atividade mineira está estribada em poucos minerais, sendo que a maior parte delas tem suas produções resultantes da garimpagem".

**APLICAÇÃO** — Elaborando uma síntese da economia desses minerais, o trabalho apresenta o vasto campo de aplicação em vários setores da indústria. Eis alguns exemplos:

"Amianto: tem amplo campo de aplicação nas indústrias, principalmente na de construção civil, têxtil, de transporte e de plásticos. Ocorrências: foram cadastradas nove ocorrências de amianto nos municípios de Florânia, Lajes, Santana do Matos, São Rafael, São Tomé, São Vicente, Sítio Novo e Tabuleiro Grande".

"Argilas: as principais aplicações são em cerâmica vermelha para confecção de tijolos, telhas, manilhas, ladrilhos, etc; em cerâmica branca na fabricação de louças sanitárias e domésticas, porcelanas, além de peças refratárias; na indústria de plásticos e borrachas (como carga ativa e inerte), na indústria metalúrgica, etc. Ocorrências: foram

cadastrados 27 depósitos argilíferos no Estado, distribuídos em diversos municípios".

"Cobre: o vasto campo de utilização do cobre é devido a propriedades tais como: ótimo condutor de eletricidade, bastante dúctil e maleável; elevada resistência à tensão física e ao intemperismo; facilmente combinável a outros metais para fabricação de ligas. Ocorrências no Estado: no Sítio Maniçoba, em Martins".

Todos os outros metais e derivados, abundantemente encontrados em todo o Estado, têm larga aplicação na indústria e no fabrico de outros produtos, para os quais servem de matéria-prima. O relatório das ocorrências minerais no Estado é um documento que, embora superficial, é muito útil para empresários, proprietários de terras e pessoas interessadas pelo desenvolvimento econômico do Rio Grande do Norte.

# O SOM DO SEU CARRO ESTÁ NA LÁZARO.

COM AMPLIFICADOR



## AMPLIFICAR 1160

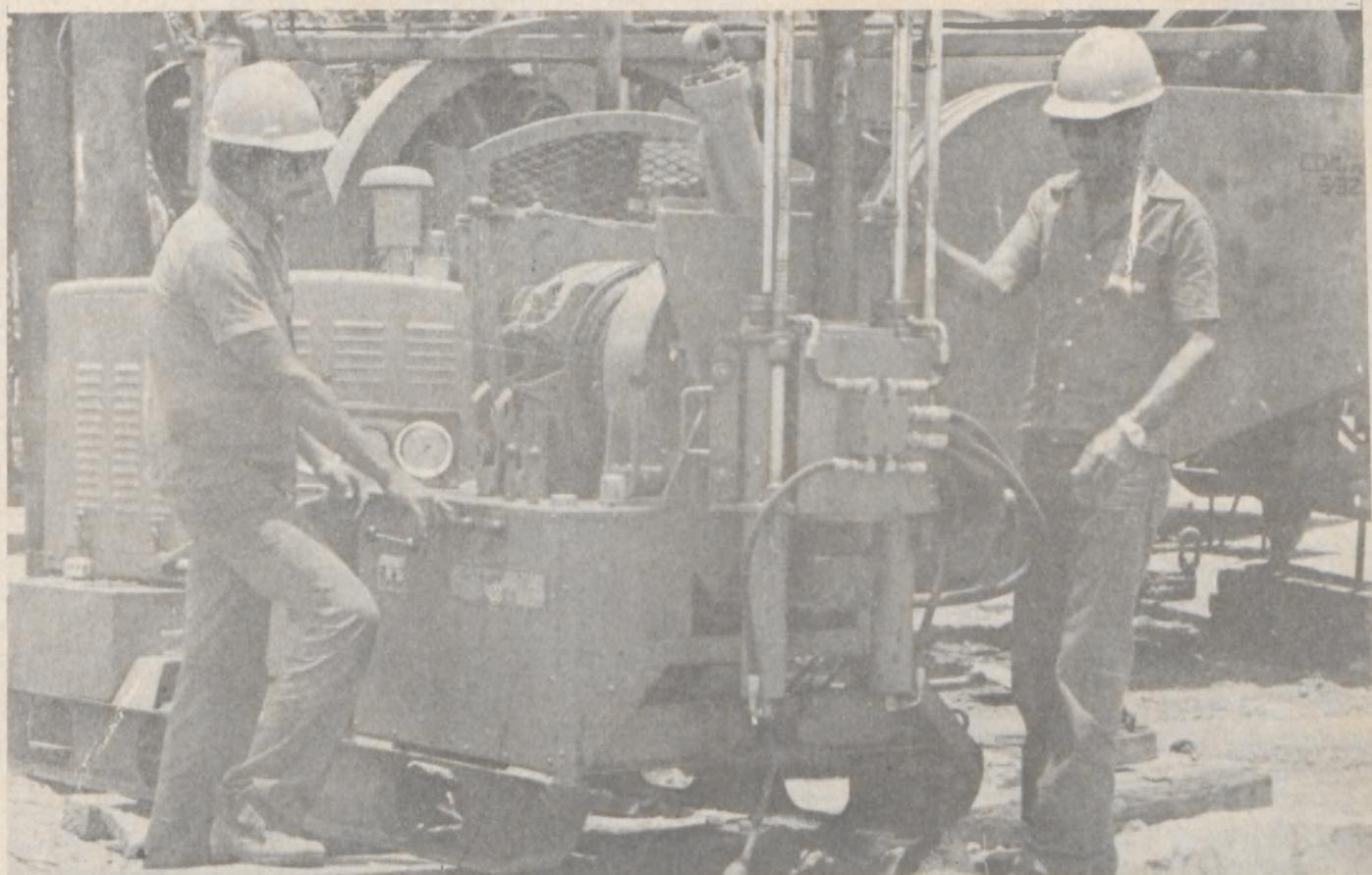
A TECNOLOGIA A SERVIÇO DE SUA AUDIÇÃO. E AUTO-FALANTES **ARLEN** A QUALIDADE QUE SE OUVE.

**EQUIPADORA LÁZARO**



O MÁXIMO EM ACESSÓRIOS.

Avenida Deodoro, 431 — telefone (DDD 0842) 222-0284 Natal-RN.



## CDM/RN — AÇÃO GOVERNAMENTAL EM FAVOR DA EXPLORAÇÃO DAS RIQUEZAS MINERAIS DO ESTADO

A *Companhia de Desenvolvimento de Recursos Minerais do Rio Grande do Norte* — CDM/RN é uma empresa de economia mista criada no primeiro ano do Governo Tarcísio Maia, autorizada pelo Ministério das Minas e Energia através do Alvará nº 2.820 a realizar pesquisas, lavras e explorações minerais. Vinculada à *Secretaria de Indústria e Comércio*, a CDM/RN substitui a antiga *Companhia de Águas e Solos (CASOL)*, criada ainda na década de 60 e que tinha como atribuição específica a descoberta de lençóis subterrâneos de água e a perfuração de poços tubulares.

Dispondo de um capital autorizado de Cr\$ 20 milhões, do qual está subscrito e integralizado a soma de Cr\$ 18 milhões, a CDM tem atuado em praticamente todo o território estadual, cumprindo cinco funções básicas: 1) perfuração, completação e instalação de poços para captação de água subterrânea e estudo hidrogeológico; 2) prospecção, pesquisa, lavra, beneficiamento e comercialização de minérios; 3) assistência técnica e orientação a empresas de mineração, no que diz respeito a pesquisa mineral; 4) elaboração, discussão, estudo e análise de projetos de geologia; e 5) análise físico-química com-

pleta de minérios, águas e solos através do *Laboratório de Minérios, Águas e Solos do Estado*.

**METAS ATINGIDAS** — Entre as mais importantes realizações da CDM/RN na atual administração, na área de hidrogeologia, está a perfuração de poços produtivos, e para estudo, em convênio com a SEPLAN, CAERN, *Secretaria da Saúde do Estado* e *Projeto Sertanejo*, bem como por solicitação de particulares. No setor de Pesquisa Mineral, a *Companhia* continua dando andamento ao projeto de pesquisa de minério de tungstênio na área da *Bodominas Metalurgia e Indústria S/A*, empresa subsidiária da própria CDM/RN.

Uma das suas metas prioritárias foi a instalação, em Natal, do *Laboratório de Análise de Minérios, Águas e Solos do Rio Grande do Norte*, o que foi finalmente conseguido em novembro último. Este laboratório dispõe de pessoal técnico de comprovada eficiência e foi instalado com recursos do FUNDEMINAS, sob a coordenação da *Secretaria de Indústria e Comércio*.

A direção da *Companhia* observou a necessidade de especializar o seu pessoal, para o que adotou o emprego de novas técnicas de perfuração, aumentando assim o rendimento e a produtividade do trabalho. Por último, coube à CDM/RN elaborar o *Plano Mestre de Geologia e Mineração*, para um quadriênio, através do qual o Governo do Estado regula toda a sua política no campo dos minérios.

**ESTRUTURA** — O quadro de pessoal da empresa se compõe de 111 funcionários, entre técnicos de nível superior e médio, além do pessoal de apoio, dirigido por uma diretoria formada por três membros: *diretor-presidente*, *diretor-técnico* e *diretor-administrativo*.

A CDM/RN tem prestado inestimáveis serviços não só aos órgãos públicos das esferas federal, estadual e municipal, mas a muitas empresas privadas e até a particulares. Graças à vocação natural do Rio Grande do Norte para a exploração mineral, tem esta sociedade de economia mista um grande papel a desempenhar no futuro econômico do Estado.

# APESAR DO RETRAIMENTO, SUDENE AINDA BENEFICIA NOSSAS EMPRESAS

O RN chega ao fim do ano em 5º lugar na SUDENE, em termos de liberações de recursos do FINOR, superado apenas pela Bahia, Pernambuco, Ceará e Minas Gerais. No entanto, em número de projetos aprovados, sua posição é bem pior. Será isto uma decorrência da falta de interesse do nosso empresariado pela SUDENE ou um sinal de que a política de desenvolvimento do Estado não está alcançando seus objetivos?

O aumento do total de liberações de recursos do FINOR para o Rio Grande do Norte, que passou de Cr\$ 362 milhões, em 77, para Cr\$ 396 milhões, em 78, apesar do Estado se manter no quinto lugar, sendo superado apenas pelos Estados da Bahia, Pernambuco, Ceará e Minas Gerais, foi o argumento principal apresentado pelo chefe do Escritório da Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste — SUDENE, no Estado, Mário Jorge de Carvalho Lima, para provar que o empresário potiguar não está se afastando da autarquia, nem se afastará durante o ano de 79. Mário Jorge mostrou-se tão entusiasmado com a presença do nosso Estado na Sudene que arriscou um prognóstico:

*“Chegaremos fácil ao segundo lugar em 79, caso passe o projeto da SIDERNOR (Siderúrgica Jossan S/A), que será da faixa de um bilhão de cruzeiros”.*

Apesar de oferecer com exatidão as cifras que foram liberadas até novembro último para o Rio Grande do Norte, o chefe do Escritório regional da autarquia não teve condições de precisar o número exato de projetos e cartas-consultas originárias do RN que tramitaram durante este



Mário Jorge Lima, novo Chefe do Escritório da SUDENE, analisa o movimento de 78.

ano. Assegurou, no entanto, que durante os três meses em que está em Natal, apenas um projeto passou pelas suas mãos: o da Agropecuária Irmãos Arnaud S/A. Disse ainda que alguns empresários do Estado

preferem encaminhar os seus projetos e cartas-consultas diretamente à sede da SUDENE, em Recife, dada a proximidade entre as duas cidades.

**AFASTAMENTO** — Em razão do pequeno número de projetos encaminhados à SUDENE no ano de 78, estaria o empresário do Estado se afastando da SUDENE? Interrogado nestes termos, Mário Jorge de Carvalho Lima explica que não acredita na hipótese do afastamento. Segundo ele, o que está havendo é *“um aperfeiçoamento do novo sistema de incentivos fiscais e do próprio Fundo de Investimentos do Nordeste e também de uma ação mais saneadora por parte da SUDENE. Ela está criando uma série de dificuldades — no bom sentido — para a aprovação de novos projetos. Tais dificuldades estão representadas, hoje, por uma prévia aprovação por parte da autarquia do cadastro da empresa pelos seus próprios acionistas”.*

Para o economista Paulo Sérgio Furtado, diretor de um dos mais atuantes escritórios de planejamento e elaboração de projetos do Estado, também não está havendo afastamento por parte dos empresá-

rios em relação a SUDENE:

*“C que acho é que, no começo, houve uma procura excessiva em virtude das facilidades que eram oferecidas. Os empresários recorriam à SUDENE sem ter qualquer base financeira. Hoje não; já existe uma maior conscientização. Quando eles procuram o órgão já sabem dos deveres que deverão cumprir”.*

**DEMANDA SATISFEITA** — Outra dificuldade apontada seria a não concessão de incentivos pela SUDENE para uma série de setores industriais já considerados com demanda satisfeita no Nordeste. Sobre este aspecto, Paulo Furtado discorda e explica:

*“Não vejo quantidades excessivas no Nordeste. Há alguns produtos, como o algodão e o óleo de algodão, que já são bastante comercializados. Mas, se procuramos olhar para os nossos produtos de destaque, o que vamos encontrar? No setor de confecção, a própria demanda é insatisfeita. O que se produz não atende à procura. O sal necessita de uma modernização e mecanização dos seus métodos de produção. A castanha do caju tem um mercado muito vasto e a matéria-prima tende a crescer nos próximos anos em virtude da política de reflorestamento adotada pelo Governo”.*

**DEMORA** — Há uma reclamação generalizada por parte dos empresários a respeito da demora para que ocorra a liberação das parcelas do FINOR para os projetos que contam com o apoio da SUDENE. Sobre esse assunto, Mário Jorge afirmou que o *“principal motivo dos atrasos deve-se à falta de recursos do FINOR à disposição da SUDENE. Como é sabido, a autarquia vem enfrentando dificuldades na tentativa de equilibrar a receita do FINOR com as necessidades dos empreendimentos. Conta para isso com o irrestrito apoio do Governo Federal que é sabedor dessas dificuldades e vem dando todo o apoio à administração da autarquia. A atual administração do órgão, através do seu superintendente, Valfrido Salmito Filho, está imprimindo uma nova*



Paulo Furtado acha que hoje os empresários que procuram a SUDENE estão mais conscientes.

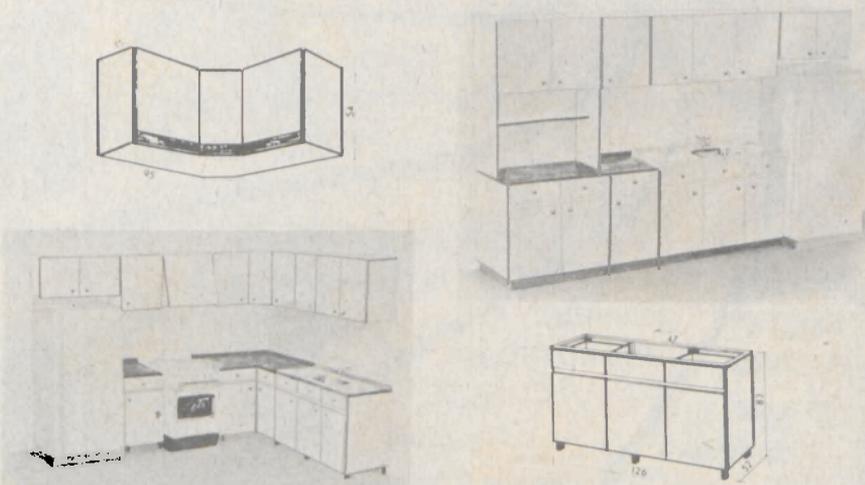
*sistemática de liberações mensais para as empresas, utilizando-se dos serviços de computação, como vem*

*ocorrendo nos últimos três meses”.*

**MAIS RECURSOS** — Paulo Furtado faz apenas uma observação: ele acha que *“quando da elaboração dos programas de liberação do FINOR as verbas devem ser distribuídas, inicialmente, para os projetos que já estão em fase de implantação, para, depois, se partir para a aprovação de outros novos projetos”.*

Recentemente, o superintendente da SUDENE esteve em Tóquio, Japão, onde assinou um contrato de empréstimo com banqueiros daquele país no montante de 150 milhões de dólares. Estes recursos devem ser colocados à disposição da autarquia ainda no decorrer do mês de janeiro de 1979, através de adiantamento dos bancos brasileiros. Com este empréstimo, a SUDENE estará dando um grande passo para conseguir o equilíbrio nos seus compromissos. A verdade é que a procura do FINOR está maior que a oferta, o que contraria a afirmação da maioria

Você já tem onde comprar as cozinhas componíveis TODESCHINI!



As cozinhas TODESCHINI são componíveis e se adaptam a qualquer espaço. E dinheiro não é problema: você pode montar sua cozinha TODESCHINI aos pouquinhos, de acordo com as suas possibilidades.

CONHEÇA AS COZINHAS TODESCHINI NAS LOJAS DE

**QUEIROZ OLIVEIRA**

Av. Rio Branco, 185 — NATAL

Rua Cel. Gurgel, s/n — MOSSORO

dos empresários.

**FRACASSO** — Durante algum tempo uma pergunta passou a interessar e a intrigar as pessoas ligadas à economia do Estado: qual o motivo de um grande número de projetos agropecuários financiados pela Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste terem fracassados ou, simplesmente, terem atrasado sobremaneira o seu cronograma de execução? Alguns empresários consultados em oportunidades diferentes, como foi o caso de Hélio Nelson e José Valdenício de Sá Leitão, apontaram o atraso nas liberações como fator primordial para o atraso e até a paralisação dos projetos. O chefe do Escritório da SUDENE é de opinião contrária. Ele acha que não está havendo fracasso dos projetos agropecuários:

*“Eu diria que não está havendo um atingimento dos objetivos previstos no projeto, no tempo hábil. Provavelmente por falta de recursos no tempo e na hora. Isso pode ser*

*explicado da seguinte maneira: na época do 34/18, as liberações eram efetuadas mediante a captação dos recursos pelo próprio empresário. Nos últimos anos do sistema, as empresas captadoras de recursos chegaram a cobrar taxas na ordem de até 50%. Com esta elevadíssima taxa, poucos foram os empresários que conseguiram captar recursos, pois sabiam de antemão que não tinham condições de apresentar rentabilidade nos seus projetos. Com isso, então, a demora da implantação de empreendimentos e a paralisação de vários. Com a criação do sistema FINOR a tendência foi uma melhora de maneira como são feitas as liberações e se não chegam ainda aos resultados desejados, deve-se ao fato de a SUDENE não ter conseguido ainda o equilíbrio orçamentário do FINOR”.*

**PERSPECTIVAS** — As expectativas para o ano que se inicia são das melhores, segundo informou Mário Lima. O general João Batista

de Figueiredo já esteve por duas vezes na sede da SUDENE, uma como candidato e outra já como presidente da República eleito. Em ambas as ocasiões afirmou que faria um Governo voltado para o Nordeste. De posse dessa abertura de uma nesga de esperança, a SUDENE está preparando um trabalho para ser entregue à equipe que está elaborando o terceiro Plano Nacional de Desenvolvimento que será executado no Governo de João Batista de Figueiredo. Com todas as vantagens oferecidas e dadas como certas para promover a sua dinamização, a SUDENE ainda terá que fazer muito mais para reconquistar a simpatia dos empresários do Rio Grande do Norte. A autarquia já não mais se apresenta como válvula de escape ou como a solução salvadora para o desenvolvimento de um Estado que, como os demais de sua região, lutam desesperadamente para acompanhar o avanço técnico-industrial que já é uma realidade nas demais áreas do País.

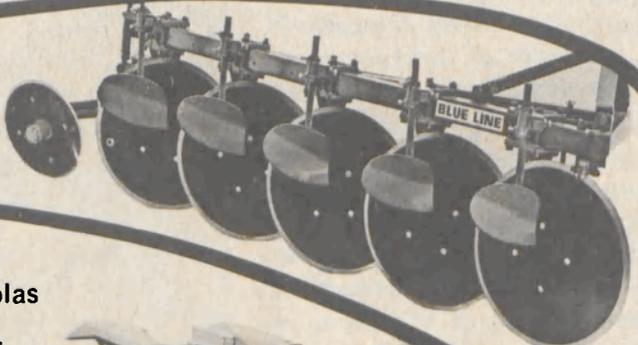


## Granorte Veículos e Peças Ltda.

Av. Sen. Salgado Filho, 2810 — Fones: 231-3097 — 231-4272 — Natal-RN.  
Departamento de Tratores.

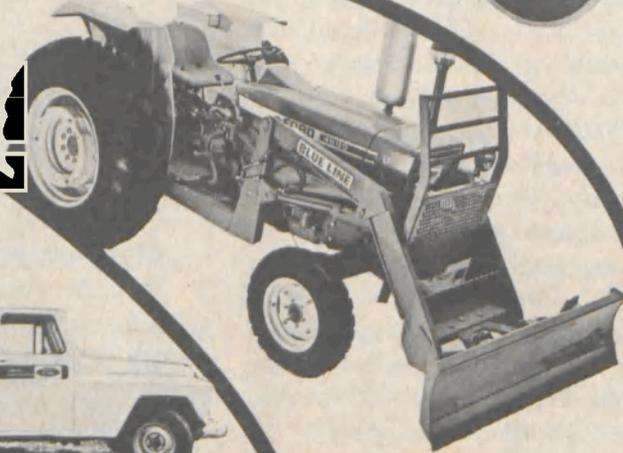
**ARADO FIXO**

\* Grande Robustez e Eficiência.



**TRATOR FORD 4600**

\* O Trator de Múltiplas Aplicações.



**PEÇAS ASSIST. TÉCNICA**

\* O Apoio contínuo.



**SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CLIENTE**

\* Garantia de sua Tranquilidade.



# ABERTURAS

## 30 MIL ARTIGOS EM PROMOÇÃO

As aberturas chegaram a Natal.

Galvão Mesquita-Casa Lux entraram prá valer na campanha da abertura, oferecendo o que existe de melhor em materiais de construção, elétricos, industriais, tintas, presentes e utilidades do lar.

São 30 mil artigos em promoção.

Os melhores preços da Cidade, a vista ou a prazo, na sensacional abertura de Galvão Mesquita-Casa Lux.

São seis endereços para a sua economia.

Na Ribeira, na Cidade Alta (Grande Ponto) e no Alecrim. Uma tradição que se moderniza.

Quem vende muito mais pode vender muito mais barato.



**Galvão Mesquita Ferragens S/A**



**Casa Lux S/A**

Rua Dr. Barata, 217/219 — Fones: 222-2968, 222-2983, 222-4145, 222-4142 e 222-2819  
Rua Dr. Mário Negócio, 1451 — Fone: 222-2149 — Rua Segundo Wanderley, 651 — Fone: 222-2850  
Rua Dr. Barata, 194/200 — Fones: 222-0048, 222-2785 e 222-3008 — Rua Amaro Barreto, 276  
Fone: —222-1500 — Av. Rio Branco, 643 — Fones: 222-2841 e 222-3034.

# O QUE OS DEPUTADOS FIZERAM PELA ECONOMIA?

No fim de quatro anos de mandato, o que os atuais deputados fizeram pelo desenvolvimento econômico do Rio Grande do Norte? A reportagem tentou saber e não conseguiu.

Todos sabem que o Poder Legislativo é hoje no País um poder sem força, incapaz de sequer tomar a iniciativa de propor medidas que impliquem em alterações nos programas orçamentários traçados pelo Poder Executivo. A partir disso, sua atuação já passa a ficar restrita a matérias de cunho estritamente político, ficando os deputados mais empenhados na disputa pelas benesses governamentais em troca de apoio para aprovação de leis e projetos de interesse do Governo. Por isto, os 24 deputados estaduais que agora chegam ao fim do mandato nada puderam fazer de objetivo e concreto em favor da solução de problemas sócio-econômicos que se arrastam anos a fio, atingindo mais duramente a população do interior, que não tem voz nem representatividade.

Talvez não seja justo aceitar no seu todo as colocações que, com algumas inconveniências, o deputado Theodorico Bezerra faz ao analisar a ação dos nossos representantes na Assembléia Legislativa. Diz ele que o Poder Legislativo não serve para outra coisa senão para «balancear a cabeça» aprovando tudo o que o governador quer, muitas vezes sem nem saber o que está aprovando. Mas é um fato incontestável o esvaziamento, que gera nos deputados, até nos mais conscientes e preparados, um desânimo que termina transformado em omissão, relaxamento e descaso para com o próprio mandato recebido do povo.

**OS DEPUTADOS E A ECONOMIA** — Apesar de existirem nas bancadas da ARENA e do MDB na Assembléia vários deputados diretamente envolvidos com as ativida-

des econômicas, sendo pois representantes naturais das classes produtoras, ainda assim não chega a merecer registro nenhum projeto por eles apresentados nos últimos quatro anos. No máximo, alguns pronunciamentos ou requerimentos são dignos de comentário.

Entre os parlamentares ligados à economia podem ser destacados Marcílio Furtado e Iberê Ferreira de Souza (comerciantes), Adjuto Dias (industrial), Theodorico Bezerra, Olavo Montenegro (proprietários de

terras), entre outros. Porém nem estes, salvo em algumas ações superficiais, tomaram a iniciativa de estudar, analisar e abordar assuntos econômicos, propondo soluções capazes de alterar o quadro geral de problemas.

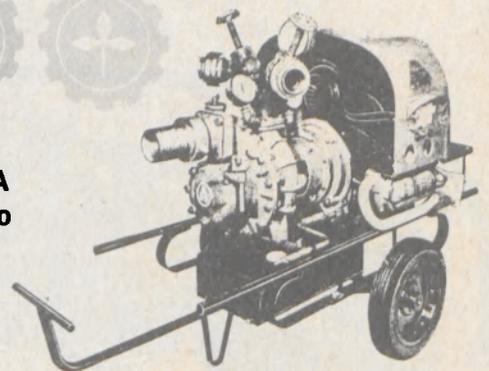
**O QUE É A ASSEMBLÉIA** — Até por falta de assunto para a matéria que teria de escrever sobre o encerramento de mais uma legislatura, tão pouco produtiva, um repórter do Diário de Natal resolveu ouvir opiniões do deputado mais antigo e



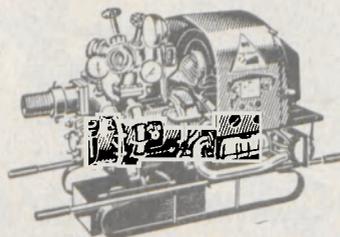
**HOOS**

**MOTO-BOMBA  
CONTRA INCÊNDIO**

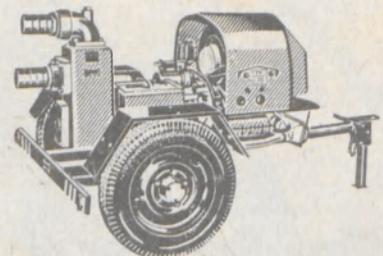
*Aguajet*



**Motor Industrial**



moto-bomba **Aguajet**  
modelo portátil sobre "skids"



moto-bomba para água suja tipo 140  
sobre carreto (aro 15")

**COBRAZ**

**MECÂNICA INDUSTRIAL LTDA.**

AV. SALGADO FILHO, 2860 — FONES: 231-1549 — 231-2725 — 59.000 — NATAL-RN.

político militante há 32 anos, Theodorico Bezerra, acerca do que ele pensa do poder do qual faz parte. Com 76 anos de idade, muita verve e ainda com a coragem e a sinceridade que os anos lhe confere, Theodorico fez revelações arrasadoras sobre a trágica realidade que envolve o Legislativo do Rio Grande do Norte, situação que não deve diferenciar muito dos outros Estados. Disse ele, por exemplo:

*"As Assembléias existem para manter a imagem externa do Brasil, para se dizer que há democracia. A função de deputado é que é boa, pois tem cafezinho, se dorme em boas poltronas, tem conversas, e no fim do mês ainda recebemos uns*

*miúdos"*.

E diante da pergunta do repórter sobre o trabalho dos deputados, ele respondeu:



Theodorico Bezerra: "na 'Assembléia, ninguém faz coisa alguma'".

*"Aqui ninguém faz coisa alguma. Nenhum deputado faz coisa alguma. Os projetos que eles apresentam são votos de pesar e títulos de cidadania. Agora, que tem muita conversa, isso tem. Não existem aqui grandes projetos apresentados por ninguém"*.

E o repórter lançou mais uma pergunta: "E não existe pelo menos um bom orador?". Respondeu o deputado:

*"Só tomam o tempo para dizer besteiras"*.

Disse mais: "Quando um deputado tem alguma reivindicação importante para sua região, basta ter prestígio com o governador e falar diretamente com ele. Não precisa trazer para a Assembléia".

E, no fim de tudo, arrematou:

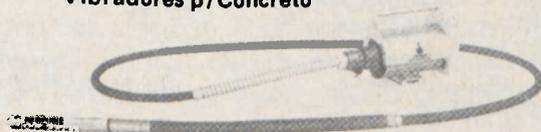
*"Hoje é assim e no futuro também será assim. O que é que você quer de um País que tem 45 por cento de inflação todo ano?"*.

# CEMAC LTDA.

Compac-  
tadores



Vibradores p/ Concreto



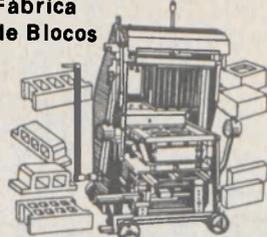
20 ANOS DE TECNOLOGIA  
COM FIRMA RECONHECIDA

**VIBRO DYNAPAC**

Beto-  
neiras



Fábrica  
de Blocos



Tradição de  
35 anos



**Mecânica Alfa S.A.**

A OPÇÃO QUE FALTAVA

CIA INDUSTRIAL

**Stamalde**  
**BRASITALIA**



**TRATORES  
DE PNEUS E ESTEIRAS**

CEMAC LTDA. — Comércio de Máquinas, Equipamentos, Aparelhos e Peças para Indústria e Agropecuária.  
Rua Cel. José Bernardo, 976 — CGC 08.310.278/0001-77 — Insc. 20.063.090-3 — Natal-RN — Tels.: (084)  
222-1339 — 222-2475 — Telex (081) 1866 — CELT — BR — CX. Postal - 234.

# CEMAC LTDA.

# DESTILARIA BAÍA FORMOSA S/A

C.G.C. — 08.247.215/0001-13

## RELATÓRIO DA DIRETORIA

### SENHORES ACIONISTAS:

Cumprindo dispositivos Legais e Estatutários, a Diretoria da Destilaria Baia Formosa S/A., apresenta-lhes o Balanço Geral referente ao exercício encerrado em 31 de agosto de 1978.

Outrossim, comunica-lhes, que se encontram à disposição para esclarecer qualquer dúvida que possa surgir, quanto ao completo conhecimento dos resultados ali expostos.

Baia Formosa (RN), 01 de dezembro de 1978.

Maria Geralda Heráclio do Rego Farias  
Diretor-Presidente

ARTAGNAN DE ALBUQUERQUE MELO  
Diretor-Administrativo

Eduardo Jose de Farias  
Diretor-Superintendente

### BALANÇO GERAL ENCERRADO EM 31 DE AGOSTO DE 1978

1.000 — A T I V O			
1.100 —	<b>IMOBILIZADO</b>		
	<b>PROPRIEDADES IMOBILIARIAS</b>		
1.101 —	EDIFÍCIOS E DEPENDÊNCIAS	27.161.878,93	
1.102 —	CASA E VILAS RESIDENCIAIS	4.194.813,63	
1.107 —	BENFEITORIAS	1.012.258,29	
1.108 —	TERRENOS E PROPRIEDADES	2.936.116,97	
1.120 —	OBRAS EM ANDAMENTO	23.460.475,48	58.765.543,30
	<b>MAQUINISMOS E EQUIPAMENTOS DE OPERAÇÃO</b>		
1.104 —	MAQUINISMOS, ACES. E INSTALAÇÕES	79.805.019,44	
1.105 —	MÓVEIS E UTENSÍLIOS	190.714,26	
1.109 —	MÁQUINAS E IMPLS. AGRÍCOLAS EQUIPAMENTOS DO SISTEMA DE TRANSPORTE	12.794.116,24	92.789.849,94
1.111 —	VEÍCULOS	9.592.101,05	
1.118 —	ANIMAIS DE SERVIÇO	27.620,00	9.619.721,05
1.122 —	OUTROS BENS E VALORES		
	GASTOS DE INSTALAÇÕES		56.144,56
1.122 —	DISPONÍVEL		161.231.258,85
1.200 —	CAIXA E BANCOS		1.303.755,69
1.300 —	REALIZÁVEL A CURTO PRAZO		
	ESTOQUE	4.014.850,55	
	TÍTULOS	859,09	
	DEVEDORES	2.746.341,84	
	OUTROS BENS E VALORES	16.282.705,50	23.044.756,98
1.400 —	REALIZÁVEL A LONGO PRAZO		
	DEVEDORES		37.026,92
1.500 —	RESULTADO PENDENTE		
1.503 —	SAFRA EM FORMAÇÃO		6.273.959,75
1.600 —	COMPENSAÇÃO		300,00
1.601 —	AÇÕES CAUCIONADAS	146.311.000,00	146.311.300,00
1.605 —	CONTRATOS DE EMPRSTIMOS C/ GARANTIA REAL		338.202.058,19
2.000 — P A S S I V O			
2.100 —	<b>NÃO EXIGÍVEL (CAPITAL E RESERVA)</b>		
2.101 —	CAPITAL	9.000.100,00	
2.107 —	RESERVA DE CAPITAL	27.413.936,07	36.414.036,07
2.300 —	<b>EXIGÍVEL A CURTO PRAZO</b>		
	TÍTULOS	4.793.326,99	
	CREDORES	5.026.926,72	
	OUTRAS OBRIGAÇÕES	115.480,32	9.935.734,03
2.400 —	<b>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</b>		
	CREDORES		145.540.988,09
2.600 —	COMPENSAÇÃO		
2.601 —	CAUÇÃO DA DIRETORIA	300,00	
2.605 —	PENHORES E HIPOTECAS CONTRATADAS	146.311.000,00	146.311.300,00
			338.202.058,19

### DEMONSTRAÇÃO DA CONTA DE LUCROS E PERDAS BALANÇO ENCERRADO EM 31 DE AGOSTO DE 1978

OBS: NÃO DEMONSTRAMOS A CONTA DE LUCROS E PERDAS, POR MOTIVO DA EMPRESA ESTÁ EM FASE DE IMPLANTAÇÃO.

Baia Formosa (RN); 31 de agosto de 1978

Maria Geralda Heráclio do Rego Farias  
Diretor-Presidente

ARTAGNAN DE ALBUQUERQUE MELO  
Diretor-Administrativo

Eduardo José de Farias  
Diretor-Superintendente

JOÃO MARIA DIAS FERNANDES  
Tec. Cont. CRC-1741-PE "S" RN  
CPF. - 004777454-15

# BANDERN

## Cr\$ 100 MILHÕES DE CAPITAL E MAIS AGÊNCIAS EM 1979

Elevando o seu capital social para Cr\$ 100 milhões, o Banco do Estado do Rio Grande do Norte S/A dá mais um passo no sentido de reforçar os seus meios de apoio ao comércio, indústria e agricultura do Estado. Ao lado desta medida, a direção do BANDERN continua projetando a abertura de novas agências, aumentando ainda mais o raio de ação do estabelecimento.

Um edital de convocação do Conselho de Administração do Banco do Estado do Rio Grande do Norte S/A — BANDERN está convocando os seus acionistas para a Assembléia Geral Extraordinária no dia 4 de janeiro, a fim de deliberarem sobre a proposta da Diretoria do banco, com pareceres do Conselho de Administração e do Conselho Fiscal, para o aumento do capital social de Cr\$ 50 milhões para Cr\$ 100 milhões. Essa reunião marca o coroamento do êxito conseguido pelo Banco do Estado na sua luta em busca de alcançar um suporte financeiro que permita sua maior participação no desenvolvimento da economia potiguar.

Além do aumento de capital, o BANDERN apresenta uma série de novidades para o ano de 79. Entre elas estão a inauguração da **Agência CEASA** até o final do mês de janeiro; a inauguração da agência da cidade de Caraúbas até o dia 15 de março; a instalação de uma nova se-

de na cidade de Mossoró; além da realocação da agência do bairro do Alecrim, que passará a ocupar as antigas instalações do Banco do Brasil. Também será implantado um cartão de crédito para um melhor atendimento de sua clientela.

**RESULTADOS** — Os resultados financeiros do último semestre de 78 serão os mais significativos conseguidos pelo Banco do Estado do Rio Grande do Norte. Possivelmente será atingido um lucro na faixa de Cr\$ 30 milhões.

Segundo informou o diretor-presidente do Banco, José Vale de Melo, a Carteira Comercial foi a que mais cresceu. Os empréstimos comerciais são aqueles oferecidos aos comerciantes, de um modo geral para pagamento em noventa e até 120 dias. Em 74 foi atingido um nível de aplicações nesse setor da ordem de Cr\$ 135,6 milhões, enquanto que em 78 essa impor-

tância foi elevada para Cr\$ 1 bilhão e 362 milhões.

No setor rural também houve um aumento considerável nas aplicações. Apesar de ser um banco que opera nesse setor exclusivamente com recursos próprios, a sua atuação nas feiras de gado e implementos agrícolas realizadas no Estado possibilitou a que os números que em 74 haviam somado Cr\$ 9 milhões e 552 mil sofressem um aumento para Cr\$ 22 milhões e 739 mil. Todo esse dinheiro foi passado diretamente ao pecuarista e ao agricultor que teve a oportunidade de adquirir novas matrizes, reprodutores, máquinas e implementos que deverão melhorar sobremaneira a nossa produção.

Também teve destaque no ano de 78 o PROCON. O Programa Especial de Crédito para Recolhimento Compulsório é destinado ao financiamento de obrigações fiscais de empresas localizadas no Estado, através de

contratos de prazo até 180 dias. Foi uma inovação que vem desde 77 e que já permitiu ao Banco obter excelentes marcas em volume de aplicações, além de ter oferecido ao empresariado substancial desafogo financeiro e de ter carreado para o Tesouro Estadual valiosa arrecadação de ICM.

Um dos programas mais procurados do BANDERN é, sem dúvida, o RECON. O RECON, linha de repasse do Banco Nacional de Habitação, é o refinanciamento ou financiamento do consumidor de material de construção. O motivo pelo qual é bastante procurado pelos clientes é pelo fato de oferecer a vantagem da rapidez da operação exigindo um mínimo de burocracia. Assim, a liberação de um crédito ocorre, em média, num prazo de duas a três semanas a contar do início da formalização da proposta. Através desse programa foi aplicada em 74 a importância de Cr\$ 3 milhões e 542 mil. Em 78 as aplicações foram da ordem de Cr\$ 20 milhões e 872 mil.

**EXPANSÃO** — Segundo informou o diretor-presidente, José Vale de Melo, para o ano de 79 o Banco deverá continuar a sua política de expansão, iniciada desde o dia em que o Governo do Estado determinou que todos os seus organismos e as empresas de economia mista depositassem no Banco. Isso possibilitou o aumento das disponibilidades, permitindo ao estabelecimento elevar o seu volume de operações e, conseqüentemente, os seus lucros, no que ainda foi favorecido com o aumento geral das taxas de juros na rede bancária brasileira.

Disse José Vale:

**“Deveremos abrir novas agências no ano de 79 aqui no**

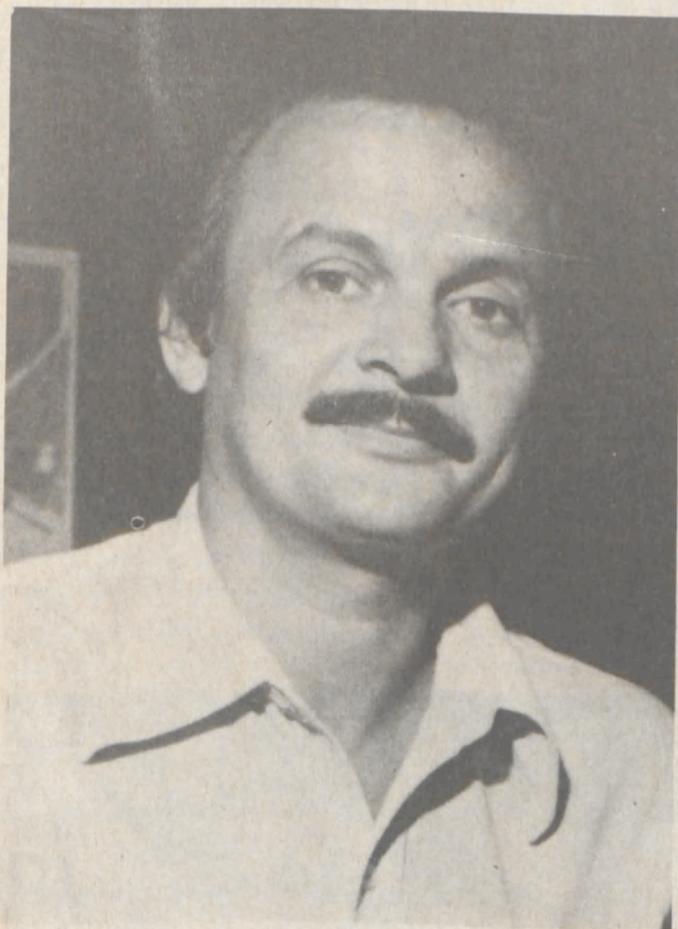


José Vale de Melo, novo Presidente do BANDERN, faz um levantamento das realizações levadas a efeito na atual gestão e já indica algumas metas para 1979.

**NA ATUAL ADMINISTRAÇÃO, O BANDERN DEIXOU DE SER UM BANCO DE PROVÍNCIA, ABRINDO AGÊNCIAS EM SÃO PAULO, RIO DE JANEIRO E BRASÍLIA PARA SERVIR MELHOR AOS INTERESSES DO ESTADO NOS GRANDES CENTROS DO PAÍS.**

**Estado. Até março deverão funcionar as da CEASA, em Natal, e a de Caraúbas, na região Oeste, além de iniciarmos a construção da nova sede de Mossoró. Também é pensamento do Banco abrir agências em outras capitais do País, somando-se às do Rio, São Paulo e Brasília. A prioridade um é para Recife”.**

Com as inaugurações das agências de São Paulo, São José de Campestre, Tangará, Canguaretama e São Tomé, todas no ano de 78, o BANDERN passou a contar agora com um total de 21 agências. Em virtude dessa expansão, novos empregos foram criados e atualmente o estabelecimento de crédito oferece



Dois homens com uma longa experiência na atividade bancária completam a Diretoria do BANDERN: Ismael Benévolo, Diretor-de-Operações, e Ivaldo Fernandes, Diretor-Administrativo.

458 empregos contra 214 que eram oferecidos em 74. E o Banco tem o maior respeito pelo seu material humano, um dos seus maiores patrimônios. É do desempenho de cada um, da maneira como os funcionários jovens ou mais antigos se integram, que a empresa vai crescendo e se afirmando no contexto regional.

Quando criado há 72 anos o BANDERN já tinha aspirações de não se tornar apenas um Banco Estadual, mas também enveredar por outros Estados na tentativa de melhorar a economia do Rio Grande do Norte.

**ANO NOVO** — Para o ano que se inicia o Banco do Estado

tem muitas novidades para oferecer aos seus clientes. Além da inauguração das agências CEASA e da cidade de Caraúbas, vai realocar a agência Natal-Alecrim, passando a funcionar nas antigas instalações do Banco do Brasil, à Av. Presidente Bandeira, que foram inteiramente reformadas. E em Mossoró, construirá a sua nova sede, mais moderna, mais ampla e com melhores condições de oferecer conforto àqueles que honram o estabelecimento com a sua preferência.

Outra novidade divulgada pelo diretor-presidente José Vale é que até julho deste ano o BANDERN assumirá o controle acionário da RIONORTE — Cré-

dito, Financiamento e Investimento, aumentando ainda mais o seu raio de ação e passando a prestar novos serviços à clientela.

O BANDERN chega ao final de mais um exercício com todas as suas metas atingidas. O sucesso que tem marcado a sua ação tem sido possível graças à estrutura administrativa, sintonizada com as mais modernas técnicas operacionais e que lhe permitem integração funcional entre a Direção-Geral e as demais agências. O BANDERN deixou de ser um Banco de província. Agora, atua dinamicamente tanto no Estado como nos principais centros do País. Tudo de acordo com a política de desenvolvimento empreendida pelo atual Governo.

# A PECUÁRIA VIVERÁ MELHORES DIAS NO PRÓXIMO GOVERNO

Para o pecuarista do Rio Grande do Norte o ano de 1979 começará com muitas novidades favoráveis, entre as quais a realização de uma grande feira de gado em pleno mês de março, no Parque de Exposições Aristóфанes Fernandes. Este é o primeiro sinal das mudanças que a própria classe dos criadores toma a iniciativa de promover, contando com total apoio do futuro governador Lavoisier Maia.

O calendário de feiras e exposições de animais para o ano de 79 será aberto dia 4 de março com a 1ª

Feira de Gado promovida pela Associação Norte-riograndense de Criadores. A festa que se prolongará até o dia 11 marcará a posse da nova diretoria da entidade, eleita em 18 de dezembro. A nova diretoria tem como presidente o vice-governador eleito Geraldo José de Melo e como vices-presidentes, Sidney Marques Fonseca, Roosevelt Meira Garcia e Aristides Porpino Filho. Nas diretorias regionais figuram: Região Seridó, José Braz Filho e José Torres Filho; Região Trairi, Kléber de Carvalho Bezerra e Estélio Ferreira; Região Oeste, José de Souza Martins e Porcino Pessoa da Cunha Lima; Região Agreste, Alzimir Pereira e Marcelo Pessoa da Cunha Lima; e Região do Mato Grande, João Elias Neto e Vicente Severiano da Câmara.



Geraldo José de Melo assume liderança dos criadores, disposto a dinamizar a pecuária do RN.

A diretoria eleita pretende promover a integração total do agropecuarista com o Governo de Lavoisier Maia e formará uma consciência de integração econômica, social e política da classe dos agropecuaristas do Rio Grande do Norte. Todos os no-

mes que compõem o atual staff da ANORC são pessoas altamente ligadas ao ramo da agropecuária, fazendo crer que esse setor terá um avanço vertiginoso nos próximos

quatro anos. Promoções de vulto já estão sendo esboçadas e arquitetadas para que, quando do início da administração propriamente dita, em março próximo, o criador do Es-

tado possa encontrar motivação para levar à frente o plano de melhoria da nossa pecuária.

**DESPERTAR** — A Associação Norte-riograndense dos Criadores do Estado está saindo de uma fase muito difícil. Praticamente estava adormecida, alheia a todas as promoções do setor pecuário, não por negligência dos seus antigos dirigentes, mas porque lhe faltavam incentivos e estrutura financeira. Agora as coisas mudam de figura. Segundo o próprio governador Lavoisier Maia, seu Governo pautará pelo incentivo decisivo à agropecuária, setor que deverá experimentar durante sua administração um dos seus melhores índices de desenvolvimento. Associando esse pensamento do futuro governante do Rio Grande do Norte ao pensamento dos homens

que comandam a pecuária do Estado, não será difícil concluir que o Estado poderá se beneficiar com um impulso muito grande nesse setor da economia.

Já em 1978, a pecuária potiguar experimentou algumas melhoras. A Secretaria de Agricultura promoveu quatro importantes feiras e exposições de gado que movimentaram os criadores de todas as regiões, facilitando o comércio de gado e a melhoria geral dos rebanhos. Os que fazem a Secretaria da Agricultura reconhecem que aconteceram falhas. No entanto, um minucioso estudo está sendo elaborado e deverá ser apresentado ao futuro governador já no início do ano, enfatizando os projetos do atual Governo que devem continuar, como também a viabilidade do aumento do número

de feiras de gado para que outras regiões possam merecer mais destaque, além da implantação do plano de inseminação artificial idealizado pela Secretaria e que deverá dividir todas as fazendas do Estado em cinco regiões e categorias para a implantação do processo em massa.

Todas essas promoções, todas essas alternativas de desenvolvimento do setor agropecuário do Rio Grande do Norte vão ser acompanhadas de perto pela Associação Norte-riograndense de Criadores através do seu presidente, vice-governador Geraldo José de Melo. Antes mesmo da posse da nova diretoria, mensagens de congratulações já lhe estão sendo enviadas de todas as partes do Estado, o que vai atestando a integração que será efetivada entre os criadores norte-riograndenses.



## Foi feito para você.



REVENDEDOR AUTORIZADO

### Natal Veículos e Peças S/A

BR-101 — Km 04 — Neópolis — Fones: 231-1226 e 222-0198 — Natal-RN

## MAISA PODERÁ CHEGAR AOS Cr\$ 100 MILHÕES EM 1978

Com a inauguração do **Conjunto Residencial Ângelo Calmon de Sá**, da **Mossoró Agro-Industrial S/A — MAISA**, a comunidade mossoroense que até então pouco conhecia do vitorioso projeto, começou a tomar conhecimento de alguns detalhes de sua consolidação. Por exemplo: nos discursos e conversas de bastidores registradas durante a solenidade, tomou-se conhecimento de que o faturamento daquela empresa neste ano poderá chegar à casa dos Cr\$ 100 milhões.

## ITAPETINGA VAI QUINTUPLICAR A PRODUÇÃO

O grupo **João Santos** já está antecipando as medidas que culminarão com a quintuplicação de sua produção na fábrica de Mossoró. Presentemente produzindo 15 mil sacos/dia, a **Itapetinga Agro-Industrial** dentro do seu atual projeto de expansão pretende crescer para 75 mil sacos/dia. O gerente-geral **Emerson Azevedo** é quem vem comandando as ações nesse sentido. Para possibilitar essa expansão a **Itapetinga** vai ampliar inclusive a sua área física, isso sem se falar no seu maquinário.

## CANARINHA EM LINHA INDUSTRIAL NA INDUBEL

**Antônio Fernandes de Queiroz** anuncia a introdução de um novo produto na linha industrial da **Indústria de Bebidas Ltda. — INDUBEL**. Iniciando as suas atividades com a produção de vinho de jurubeba, adquirindo inclusive a matéria-prima em nossa região, agora a **INDUBEL** parte para a produção de aguardente de cana, transformando-se em indústria pioneira no setor, na área de Mossoró. Já está sendo produzida e distribuída em toda a região a aguardente «**Canarina**», saída da fábrica mossoroense.

## MINI-PREÇO MARCA INAUGURAÇÃO PARA FEVEREIRO

O grupo **Mini-Preço** confirma para fevereiro vindouro a inauguração de sua loja em Mossoró. Será o maior supermercado da cidade e até agora as obras de engenharia estão registrando o seu cronograma em dia. Está sendo feita a triagem dos empregados que vão atuar nas diversas seções de serviço da loja. Um detalhe importante é que a administração da empresa determinou que toda a sua mão-de-obra seja recrutada na própria cidade de Mossoró. Ao todo, serão cerca de 200 empregos diretos.

## GEISEL PODERÁ VIR À MAISA ANTES DE DEIXAR O GOVERNO

O ministro **Ângelo Calmon de Sá** era um dos mais entusiasmados com o projeto da **MAISA**. Ele o viu e o conheceu em todos os detalhes. Vale ressaltar que foi na gestão de **Ângelo Calmon de Sá** como presidente do Banco do Brasil que foram liberados os primeiros financiamentos para a **Mossoró Agro-Industrial S/A**. Daí o fato da direção do grupo ter dado o seu nome à vila residencial constante de 600 residências, inaugurada no dia 15, com a sua presença. O ministro prometeu que irá tentar a vinda do Presidente **Geisel** para conhecer de perto o projeto daquela empresa agro-industrial enclavada no município de Mossoró.

## GRANDE HOTEL PASSARÁ POR REFORMULAÇÕES

Está em vias de execução o projeto de reforma porque passará o tradicional **Grande Hotel**, de Mossoró. Informa **Diran Ramos do Amaral**, diretor da empresa, que a princípio deverão ser preservadas as linhas arquitetônicas externas do prédio atual, passando as obras de transformação a dotá-lo de lojas e sobre-lojas, além de modernos apartamentos com telefone, televisor, ar-condicionado e outros ser-

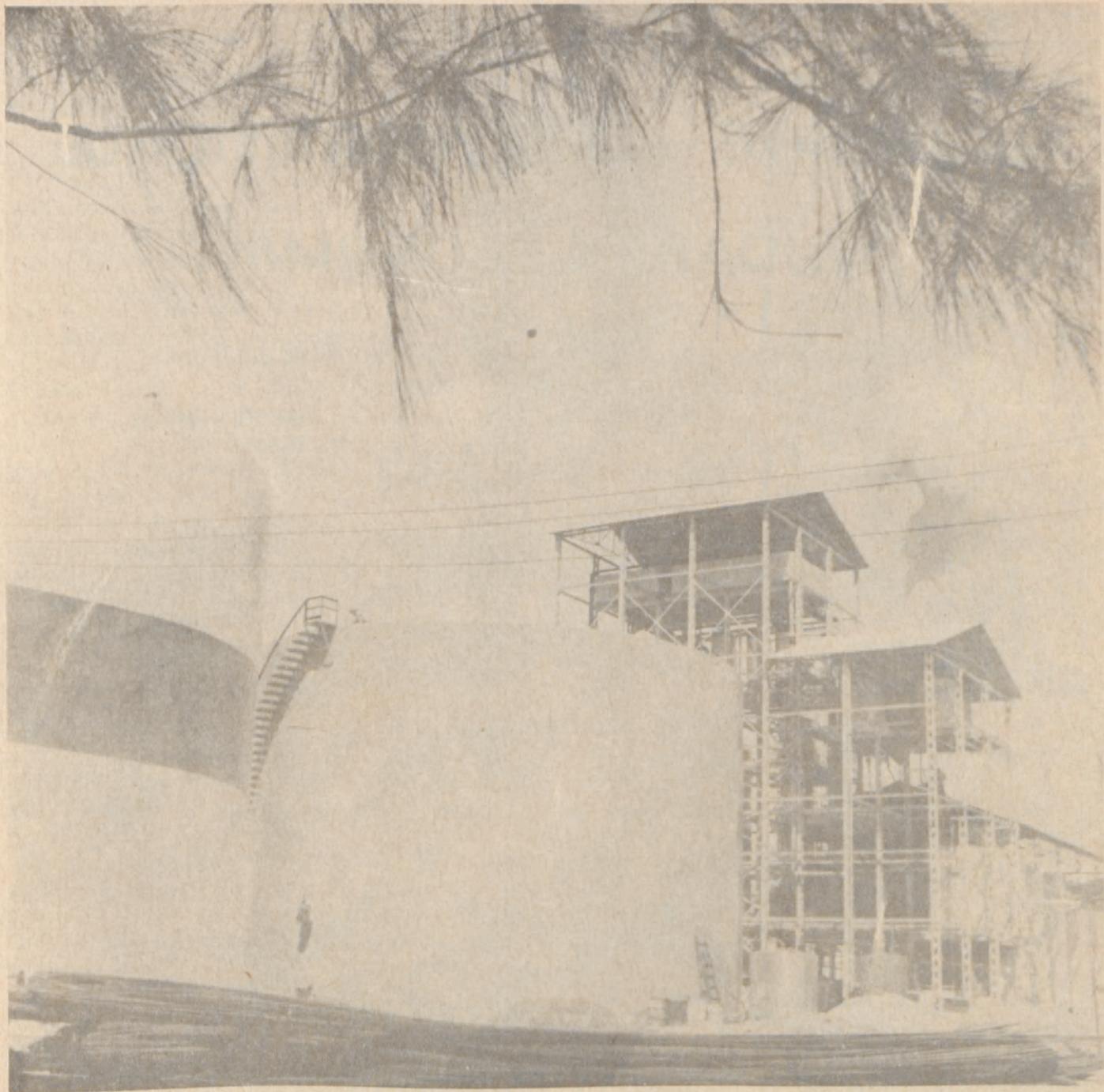
viços próprios das grandes empresas hoteleiras do País. O projeto, em fase de conclusão, prevê ainda construção de uma piscina na sua área interna, com opcional para adultos e crianças.

## RECEITA FEDERAL EM NOVA E MODERNA SEDE

Está marcada para meados de janeiro a inauguração da nova e moderna sede do **Posto da Receita Federal** em Mossoró. O chefe do PRF nesta cidade, **Francisco Andrade dos Santos**, calcula que até 15 de janeiro os serviços de acabamento já estejam totalmente concluídos, possibilitando a sua mudança da sede provisória, localizada à Avenida Augusto Severo. Em seu novo local, o **Posto da Receita Federal** deverá agilizar cada vez mais os serviços na área de sua jurisdição no Oeste do Rio Grande do Norte.

## LUIZ PAULA & CIA. EM NOVO DEPÓSITO

A empresa **Luiz Paula & Cia.** que desde há muito representa os produtos **Antarctica** para toda a região Oeste do Rio Grande do Norte, está tomando providências para a ampliação de suas atividades, projetando inclusive a construção de um novo e moderno depósito em local ainda a ser designado. A direção da empresa, sob a responsabilidade de **Walter Pinheiro Martins** e **Lauro Rosado Maia**, está estudando a oferta de terrenos em alguns pontos da cidade, para localizar suas novas instalações. A ampliação das atividades de **Luiz Paula & Cia.** resulta do crescimento dos seus negócios que vêm registrando índices crescentes a cada ano, tornando obsoletas as suas atuais instalações da rua José de Alencar, no bairro da Paraíba. A empresa é uma das maiores arrecadadoras de Imposto de Circulação de Mercadorias — **ICM**, no interior do Estado.

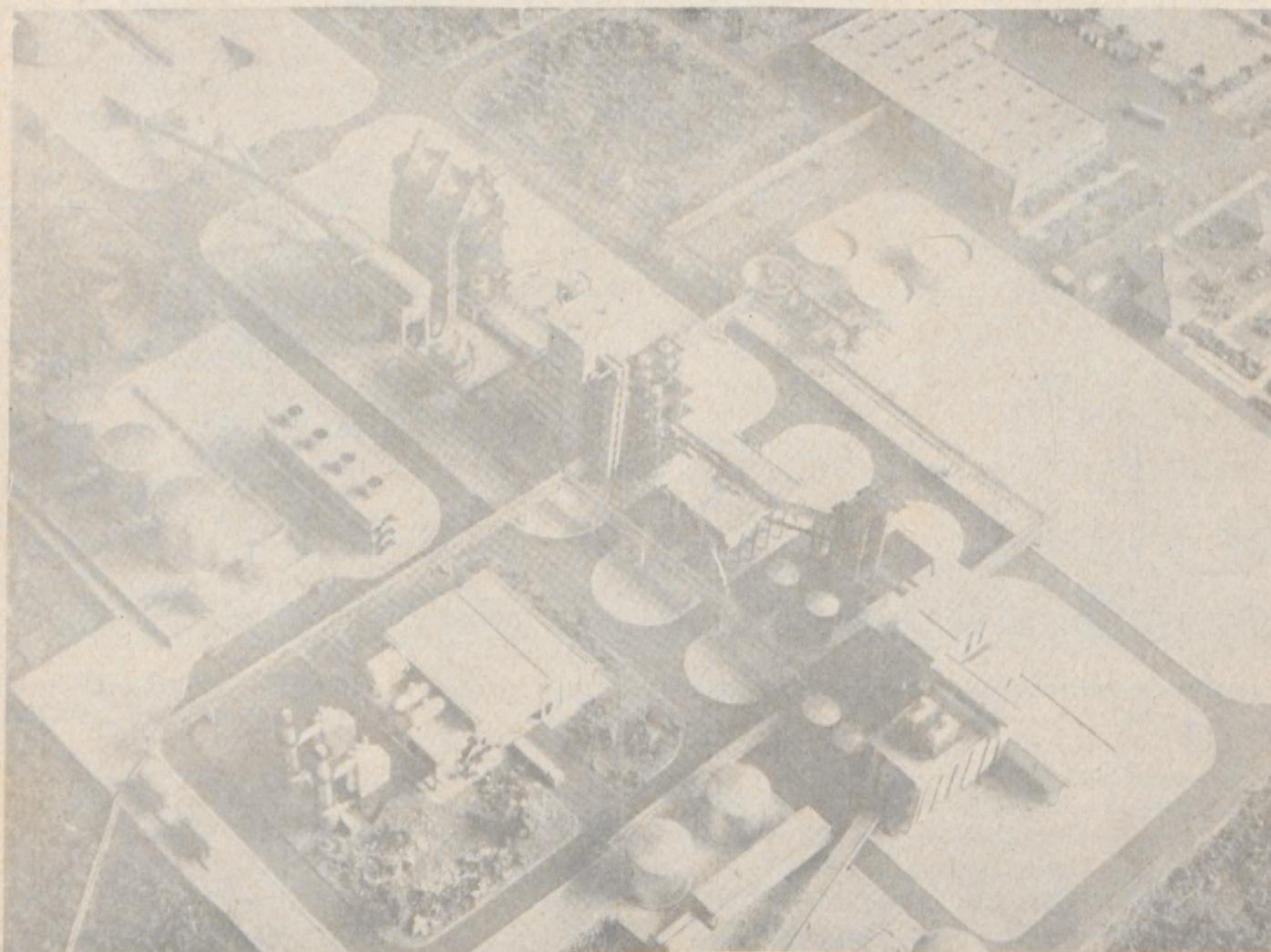


Produzindo no Rio Grande do Norte açúcar e álcool, o grupo Tavares de Melo se integra cada dia mais na vida econômica deste Estado. E todos os nossos passos têm sido noticiados com absoluta fidelidade por RN/ECONÔMICO, ao longo dos seus nove anos de circulação. Por isto, não poderíamos deixar passar a data do aniversário da revista sem levar-lhe os nossos parabéns.

**Usina Estivas S. A.**

# ALCANORTE — IRREVERSIBILIDADE AJUDARÁ À ECONOMIA

A construção das instalações físicas da fábrica de barrilha, em Macau, segue normalmente o seu ritmo, já fazendo com que a ALCANORTE — Álcalis do Rio Grande do Norte S/A, seja um projeto irreversível, capaz de mudar dentro dos próximos anos toda a face da economia potiguar.



Quando estiver concluída, em 1981, a ALCANORTE será isto.

Há quatro anos, com a presença do Presidente Ernesto Geisel, era realizada a Assembléia de Constituição da Álcalis do Rio Grande do Norte S/A — ALCANORTE. Macau foi o município escolhido para localiza-

ção da fábrica de barrilha a ser criada pela empresa estatal, pelas suas reservas de calcário inesgotáveis e possibilidade de fácil consumo de sal de evaporação, dunas abundantes, além de outras riquezas minerais vi-

tais para composição da barrilha.

Ano após ano, o trabalho de instalação da grande indústria foi se desenvolvendo. Até agora, muita coisa já foi feita; altos investimentos continuam acontecendo, seguindo

um cronograma previamente traçado e que estabelece para 1981 o início das atividades produtivas.

**PROJETO** — Com todas as características de um pólo industrial fortemente germinativo, capaz de atrair novos empreendimentos paralelos para a região, a ALCANORTE dentro de mais três anos vai contribuir de maneira decisiva para uma mudança no perfil econômico do Rio Grande do Norte.

Orçado em Cr\$ 3,2 bilhões, o projeto visa em sua primeira fase produzir 200.000 toneladas de barrilha no ano de 1981, para atingir 400.000 toneladas em 1984. Segundo Ubiratan Galvão, assistente de implantação da empresa, todo o cronograma de realizações traçado será cumprido sem atraso, estando já bastante adiantadas as obras físicas da indústria e sendo certo o início das operações a partir de 1981.

**OBRAS** — Até o momento as obras civis seguem ritmo normal, e estão a cargo da Construtora Mendes Júnior S/A que ganhou a concorrência pública participando juntamente com outras 29 maiores empresas brasileiras de engenharia. Com um contrato firmado no valor de Cr\$ 91 milhões, em outubro de 1977, o desenvolvimento das obras já apresenta, em fase final, toda a estrutura da área não-processual, constante de edifícios de administração e laboratórios, almoxarifado, oficina central, almoxarifado de inflamáveis, oficina de veículos, posto de segurança, pronto-socorro, refeitório, portaria e vestiário, representando uma área coberta de mais de 7.000 metros quadrados.

Também já estão prontas as fundações das colunas de carbonatação, absorção e destilação, do edifício de moagem de cal, com 35 metros de altura, e as fundações da instalação de tratamento da salmoura, para um consumo de 310.000 toneladas por ano de sal.

Para Jesus Brito Pinheiro, Chefe do Escritório de Natal, da ALCANORTE, até o final do corrente ano estará concluída toda a área não-processual, bem como as estruturas de



Jesus Brito Pinheiro diz que as obras estão adiantadas.

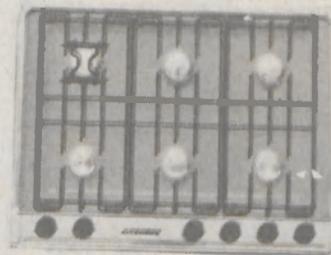
carbonatação, purificação da salmoura, destilação e estocagem do calcáreo. Até dezembro próximo, segundo este mesmo diretor, também estarão executadas as fundações para três fornos de cal e os edifícios da compressão do gás carbônico, da central termoeletrica, e parte das fundações da calcinação, densificação e expedição.

**INVESTIMENTOS** — Caracterizando-se como um empreendimento a esta altura irreversível, em razão do estágio das obras de construção civil, da encomenda de diversos equipamentos críticos em fase de fabricação, do término a curto prazo da primeira etapa da Vila Industrial, dos trabalhos avançados de engenharia de detalhamento e de diversas outras providências que estão sendo processadas, a ALCANORTE somente este ano realizou inversões no desenvolvimento do seu projeto que atingem soma superior a Cr\$ 600 milhões, estando previsto para 1979 o emprego de mais Cr\$ 1,4 bilhão, tudo de acordo com um programa financeiro que estabelece aplicação de Cr\$ 2 bilhões, no período 78/79.

**EMPREGOS** — Afora os resul-



BELEZA TAMBEM SE FINANCIA.



Fogão de Mesa



Fogão



Forno Suspense

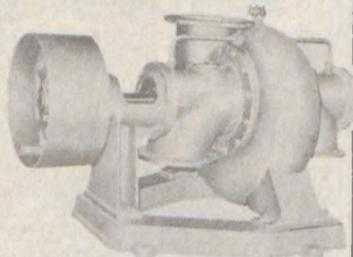


Distribuidor  
dos  
Carpets  
**MILACRON**  
e  
**TAPESSA**

**Comercial José Lucena Ltda.**

Matriz: R. Frei Miguelinho, 120 — Fones:  
222-2311 — 222-1506 — Natal-RN.  
Filial-1: R. Dr. Mário Negócio, 1470:  
Fone: 222-0229 — Natal-RN.  
Filial-2: Nova Cruz-RN.

# BOMBAS!



\* BOMBA CENTRIFUGA MERNAK



BOMBAS SUBMERSÍVEIS JACUZZI

\* Especial p/salinas — vazão: 1.000.000 l/hora.

BOMBA SUBMERSÍVEL HIDROSUL

SAÚDE & FORMA



BANHO LUXURA JACUZZI



FILTROS PARA PISCINAS PÚBLICAS ATÉ 3.000 M3.



Ubiratan Galvão: "no mínimo 4 mil empregos serão gerados".

tantes dos processos de transporte, distribuição e comercialização de barrilha, o funcionamento da ALCANORTE vai gerar novos empregos, como afirma Ubiratan Galvão:

*"No mínimo 4.000 empregos diretos e indiretos serão gerados. Cumpre destacar que a fábrica de Macau vai permitir o aproveitamento intensivo de duas das principais riquezas da região — calcáreo e sal — sendo que em sua primeira etapa de funcionamento o consumo de sal será de nada menos que 310.000 toneladas por ano, devendo este total ser duplicado com o início de funcionamento da segunda etapa".*

E faz questão de acrescentar:

*"A abundância dessas matérias-primas na região constituiu-se no fator básico para a localização do projeto em Macau, e o nível de consumo pela ALCANORTE, bem como sua continuidade ao longo dos anos, serão garantias seguras do desenvolvimento da indústria salineira do Rio Grande do Norte e da exploração racional das inesgotáveis jazidas de calcáreo locais".*

**BENEFÍCIOS** — Será inestimável o benefício geral que a instalação da fábrica de barrilha trará para o Rio Grande do Norte e principalmen-

te para o município de Macau. Por se tratar de indústria de base, a implantação da ALCANORTE exigirá a modernização de importante seguimento do sistema de transportes da região, incluídos a pavimentação superior da rodovia BR-406 ligando Natal/Macau, melhoramentos no trecho ferroviário da mesma ligação, reequipamento do porto de Natal e outras providências, dentro de um amplo estudo de alternativas e viabilidade técnico-econômica, ora em fase de conclusão.

Será necessário também a construção de um sistema de abastecimento d'água, com ponto de captação localizado em Pendências, a 23 quilômetros da fábrica, a qual atenderá não somente às necessidades do complexo industrial, como a própria população de Macau, com quase 30.000 habitantes. Exigirá também a modernização do sistema de comunicações da área, já tendo para isso sido instalado o DDD (Disagem Direta à Distância), e inauguração no local da fábrica, de uma agência do Banco do Nordeste do Brasil, solicitada pela própria empresa.

Outros benefícios serão acrescentados, principalmente para os próprios trabalhadores da empresa, como a construção que está se processando da Vila Industrial. Dado à carência de adequada infra-estrutura, tanto comunitária como habitacional, a ALCANORTE projetou a construção da Vila Industrial, em ritmo acelerado, constituindo-se num complexo habitacional que incluirá 229 residências de diversos níveis e completo sistema de infra-estrutura, com centro social, centro educacional, áreas de lazer e malha viária.

A primeira etapa deste empreendimento será concluída em poucos meses, contando com financiamento complementar do BNH e com execução das obras a cargo da Construtora Master-Incosa, do Ceará.

**MERCADO** — A instalação da ALCANORTE foi planejada durante longo tempo por uma equipe de técnicos da Cia. Nacional de Alcalis. Com base na longa experiência de

implantação e operação de Cabo Frio, a Alcalis emprega na ALCA-NORTE a mais avançada tecnologia disponível de engenharia de produção de barrilha, para o que disporá de modernos laboratórios, de centros de pesquisas, mantidos tanto em Cabo Frio como em Macau.

Com o detalhe de que, segundo informa Ubiratan Galvão, "a empresa colocará 81% das encomendas de equipamentos no parque industrial brasileiro, índice excepcional de nacionalização, se considerarmos as rigorosas exigências técnicas de seu processamento".

Estas encomendas elevar-se-ão a aproximadamente Cr\$ 1,1 bilhão, isto a preços atuais, sendo que cerca de meio bilhão de cruzeiros serão colocados ainda no corrente exercício. Entre esses equipamentos, destacam-se duas caldeiras de alta pressão para 65 t/h de vapor, dois grupos turbo-alternadores para geração de 6.500 kw, três fornos verticais para calcinação de 1.000 t/dia de cal-

cário, quatro turbo-compressores para gás carbônico de 1.200 HP, dois calcinadores e secadores rotativos

de 25 m de comprimento por 3,5 m de diâmetro, reatores de coluna de processo em ferro fundido e aço carbono com peso total de 2.000 t, filtros rotativos à vácuo, além de considerável quantidade de equipamentos para manuseio de sólidos, gases e líquidos, tais como transportadores, compressores, permutadores de cal, bombas, misturadores, tanques e vasos.

"Após entrar em funcionamento a fábrica de barrilha de Macau — afirma o chefe do Escritório de Natal — a região Nordeste, por oferecer as matérias-primas indispensáveis à fabricação de barrilha, em condições econômicas de atender às demais condições de infra-estrutura, passará à posição de principal fornecedor nacional de carbonato de sódio. Além disso, pelo fato da im-

portância estratégica desse insumo, um papel decisivo será conquistado dentro do processo da crescente autonomia do desenvolvimento industrial do País".

**SUBSIDIARIA** — Confirmando sua grande capacidade de atrair sempre novos empreendimentos para o Rio Grande do Norte, a ALCA-NORTE acaba de ajudar na criação de uma empresa que vai produzir magnésio metálico, entre outros produtos, aproveitando as águas residuais das salinas.

A ALCANORTE participará acionariamente da Rionorte Magnésio S/A — RIOMAG (uma empresa estatal subsidiária da Companhia de Desenvolvimento de Recursos Minerais do Rio Grande do Norte, que depois poderá ser privatizada), assegurando o fornecimento de matéria-prima juntamente com os demais salineiros da região, e subscrevendo pequena parte do capital inicial estabelecido para Cr\$ 20 milhões.

Esta decisão da criação da subsidiária da CDM/RN, partiu do próprio Governo do Rio Grande do Norte, seguindo a política do Governo Federal que nesse sentido é orientada pelo CONSIDER — Conselho Nacional de Siderurgia e Não-Ferrosos, do Ministério da Indústria e Comércio.

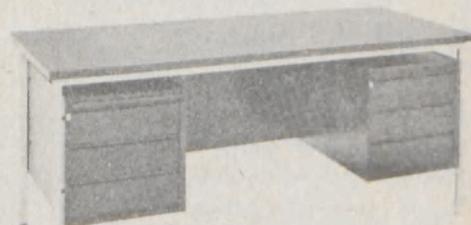
Nos planos da nova empresa, está prevista uma produção de 5.000 toneladas de magnésio, a curto prazo, com previsão para 25.000 t a médio prazo, devendo entrar em operação, conforme está preliminarmente estabelecido, no ano de 1985.

Considerando-se que o mercado nacional vive na dependência da importação desses produtos que tem um consumo atual presumido em 14 mil toneladas, e que em 1985 deverá estar em torno de 30 mil toneladas, essa indústria é de importância fundamental para que o Brasil possa atingir a auto-suficiência nesse setor.

## RECOMAPE TEM TUDO, ABSOLUTAMENTE TUDO PARA SEU ESCRITÓRIO



Mesa "ESTIL"  
Linha 90



Cadeira "ESTIL"  
Linha Diretor



Máquinas de  
escrever "REMINGTON"



**RECOMAPE Revendedora Costa, Máquinas e Peças Ltda.**

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: 321-1330

# COHAB-RN — UM PROGRAMA DE HABITAÇÃO VOLTADO PARA O POVO

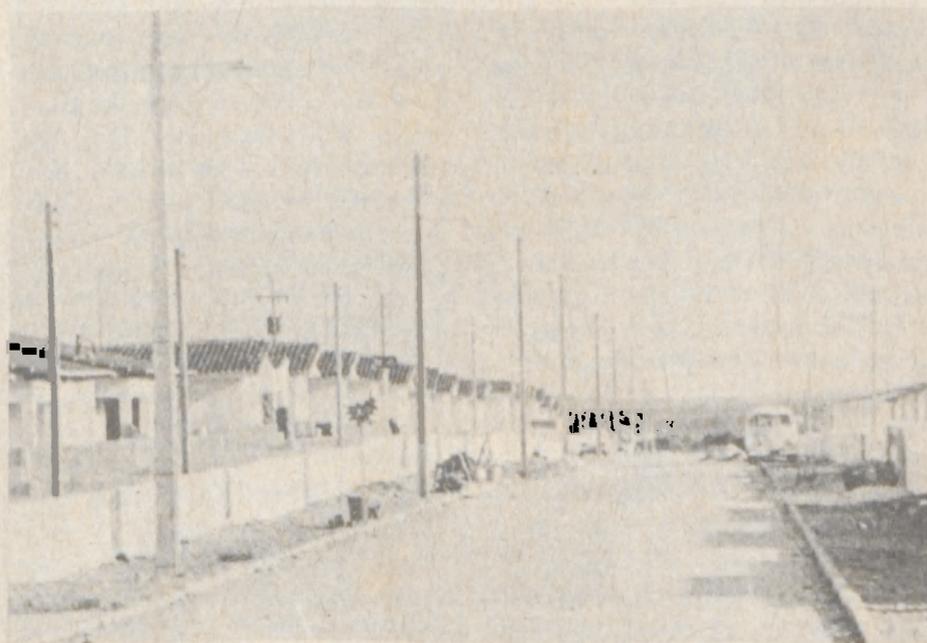
Nos quatro anos do Governo Tarcísio Maia, a Companhia de Habitação Popular do Rio Grande do Norte conseguirá atender a quase 14 mil famílias, realizando o sonho da casa própria da classe mais pobre. Os investimentos na construção de casas populares, nesse período, já alcançam a soma de Cr\$ 1 bilhão e 240 milhões.

O trabalho desenvolvido pela COHAB-RN, ao longo do período do Governo Tarcísio Maia, pode ser traduzido em números que expressam uma realidade dentro do Plano Estadual de Habitação Popular (PEHAP).

Assim é que nesta Capital e em diversas cidades do interior do Rio Grande do Norte foram concedidos 7.980 novos financiamentos, devendo a esse número serem acrescentados 5.854 até o final do referido Governo, perfazendo dessa forma 13.834 atendimentos imobiliários às famílias que se situam na faixa de renda entre um a cinco salários-mínimos.

E necessário que se situe tal produção não somente em termos físicos de novas unidades habitacionais, mas no que ela representa quanto ao trabalho de aquisição de terrenos, sua adequada preparação, implantação de infra-estrutura básica e realização de obras especiais complementares.

Os recursos aplicados na produção habitacional da COHAB-RN no período em tela, representam investimentos que ascendem a mais de 1 bilhão e 240 milhões de cruzeiros, a preços de hoje, o que, por



A COHAB-RN está conseguindo reduzir o deficit habitacional do Estado.

si, atesta a expressão do trabalho realizado.

Ao lado dessa produção há que se agregar aquelas obras denominadas especiais que, em resumo, podem ser assim quantificadas:

E de se esclarecer que as supracitadas obras especiais, situadas em diferentes cidades do interior e nesta Capital, realizadas na maioria das vezes com recursos próprios da COHAB-RN, servem de elemento

1. Reformas, ampliações e construções diversas.....	16
2. Unidades policiais.....	06
3. Centros comerciais.....	07
4. Unidades de saúde.....	07
5. Quadras de esporte.....	08
6. Abrigos em pontos de ônibus.....	06
7. Centros sócio-culturais.....	08
8. Unidades escolares.....	14
9. Urbanização (pavimentação, recuperação de pavimentação, etc.)..	14

catalizador dos projetos de cunho eminentemente social, viabilizando dessa forma a programação de trabalho e, por extensão, os objetivos confiados ao órgão.

Contará a COHAB-RN, dentro dos próximos meses, com o total de 15 mil unidades habitacionais construídas em diferentes cidades do Estado, sob as quais deverá ser exercido completo controle no tocante aos aspectos dos créditos obtidos, dos financiamentos concedidos, enfim de um sistema de administração imobiliária.

Dentro de um enfoque que decorre de uma política do Governo do Estado e da fixação de metas pelo Banco Nacional da Habitação, através do Plano Nacional de Habitação Popular (PLANHAP), deverá a COHAB-RN, em perfeita consonância com o Programa Estadual de

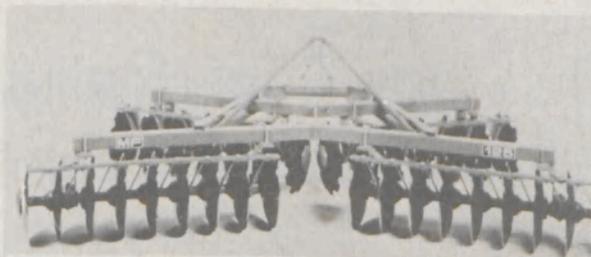
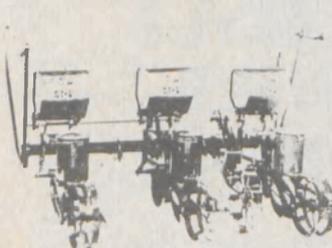
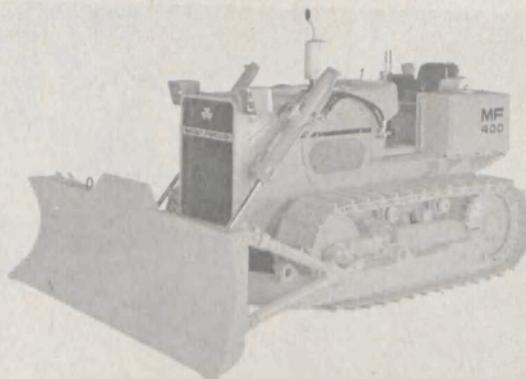
Habitação Popular, ainda a ser definido, dimensionar sua produção de novas unidades habitacionais em termos compatíveis com a demanda, além de ampliá-la a um maior número de cidades, estendendo-se o campo de ação da Empresa no sentido de beneficiar um sempre crescente universo de famílias carentes.

Tal programação, em função dos critérios normativos aos quais está a COHAB-RN vinculada na qualidade de um dos Agentes do Sistema Financeiro da Habitação (SFH), abrangerá o atendimento das populações mais pobres, isto é, das famílias situadas na faixa de renda entre 1 a 5 salários-mínimos, e receberá o aporte de recursos necessários do Banco Nacional da Habitação, através dos programas geridos pela Área de Programas de Natureza Social, especificamente pela Carteira de Operações de Natureza Social (COS).

Estará incluído no referido Programa Estadual de Habitação Popular a dinamização de diversos programas, deitando-se além da construção de unidades habitacionais nos moldes tradicionais, ou seja, da construção dos chamados Conjuntos Habitacionais de pequeno, médio e grande porte, a concessão de financiamentos para a construção em Terreno Próprio, de Lotes Urbanizados e da Reforma da Casa Própria.

A expressão de um Programa que poderá assim ser proposto encontra na demanda de habitações das cidades por ele beneficiadas a razão maior da sua definição e quantificação, existindo na COHAB-RN um Sistema de Inscrições Permanentes que tem assegurado fonte segura de dados e informações, permitindo assim projeções perfeitamente factíveis em termos de produção.

## 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

# NOVO RUMO — A MELHOR OPÇÃO PARA O INVESTIDOR IMOBILIÁRIO

Com os lançamentos dos loteamentos *Jardim Taborda* e *Pingo D'água*, a NOVO RUMO EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA. encerra vitoriosamente o ano de 1978.

O êxito destes últimos lançamentos já está assegurado em apenas 30 dias. Os lotes de 20×50 metros, vendidos a longo prazo e preço fixo, numa excelente localidade com arborização abundante, em prestações mensais a partir de Cr\$.... 200,00, tiveram uma procura extraordinária, sem necessidade de anúncios nem publicidade dirigida.

Francisco Ribeiro, corretor de imóveis (CRECI n° 790) em sua experiência de 26 anos no mercado imobiliário, já sabia, antes mesmo da confirmação através de empresas especializadas no Sul do País,

que aplicar em imóveis, é o único emprego de capital que garante uma valorização muito acima dos índices inflacionários. Por isso, dirige a NOVO RUMO EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA., com sua atenção voltada para os investidores.

Uma das vantagens oferecidas pela NOVO RUMO é que a própria empresa indica onde você deve empregar seu dinheiro, garantindo desde já uma valorização compensadora do imóvel adquirido, tendo o cliente um prazo certo de retorno do seu capital de conformidade com o seu desejo, a curto, médio ou longo prazo.

Possuidora de grandes áreas de terras, a NOVO RUMO está agora oferecendo nos setores de maior desenvolvimento e onde já se prepara uma infra-estrutura

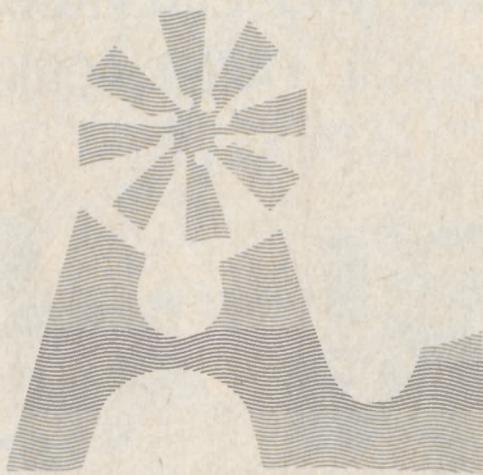
excepcional, inclusive em belíssimas praias do nosso Estado, a oportunidade para o investidor consciente escolher à vontade a maneira mais correta de fazer poupança.

E para os empresários, um especial de fim de ano: quem desejar instalar indústrias no Distrito Industrial de Natal é só procurar a NOVO RUMO que dispõe de excelentes áreas de terras naquela região.

Além disso, para outros investidores um fato importante: no final de cada ano, a NOVO RUMO faz uma revisão dos loteamentos vendidos e os lotes ainda disponíveis em cada loteamento são vendidos pelo mesmo preço do lançamento, o que não deixa de ser uma grande chance para quem deseja aplicar bem o seu capital.



NÃO APLIQUE EM IMÓVEIS SEM ANTES CONSULTAR A NOVO RUMO,  
COM A TRADICIONAL EXPERIÊNCIA DOS SEUS CORRETORES.  
SÓ A NOVO RUMO ASSEGURA UMA BOA APLICAÇÃO, GARANTINDO  
UMA GRANDE VALORIZAÇÃO.



Henrique Lage Salineira do Nordeste S.A.  
parabeniza a revista RN/ECONÔMICO  
na passagem do seu nono aniversário

PARELHAS • PATU • LAGES • CEARÁ MIRIM • AREIA BRANCA  
MACAU • CURRAIS NOVOS • MACAÍBA • TANGARÁ • SÃO JOSÉ DE CAMPESTRE • S. GOMES  
CAICO • MOSSORO • ALECRIM • CENTRO • RIBEIRA • NATAL • RIO DE JANEIRO

# O PONTO DE ENCONTRO DOS NORTE-RIOGRANDENSES NO RIO DE JANEIRO

A agência carioca do BANDERN não é um lugar onde você, apenas, deposita seu dinheiro, paga suas contas de água e luz, seus impostos ou faz todos os demais serviços bancários.

A agência do BANDERN é muito mais do que isso. É o lugar onde você pode encontrar gente. Gente norte-riograndense como você. Do Governador ao Secretário de Estado. Do parente que você não vê há muito tempo ao amigo de infância.

Gente que tem muita coisa em comum com você. Do cliente ao gerente.

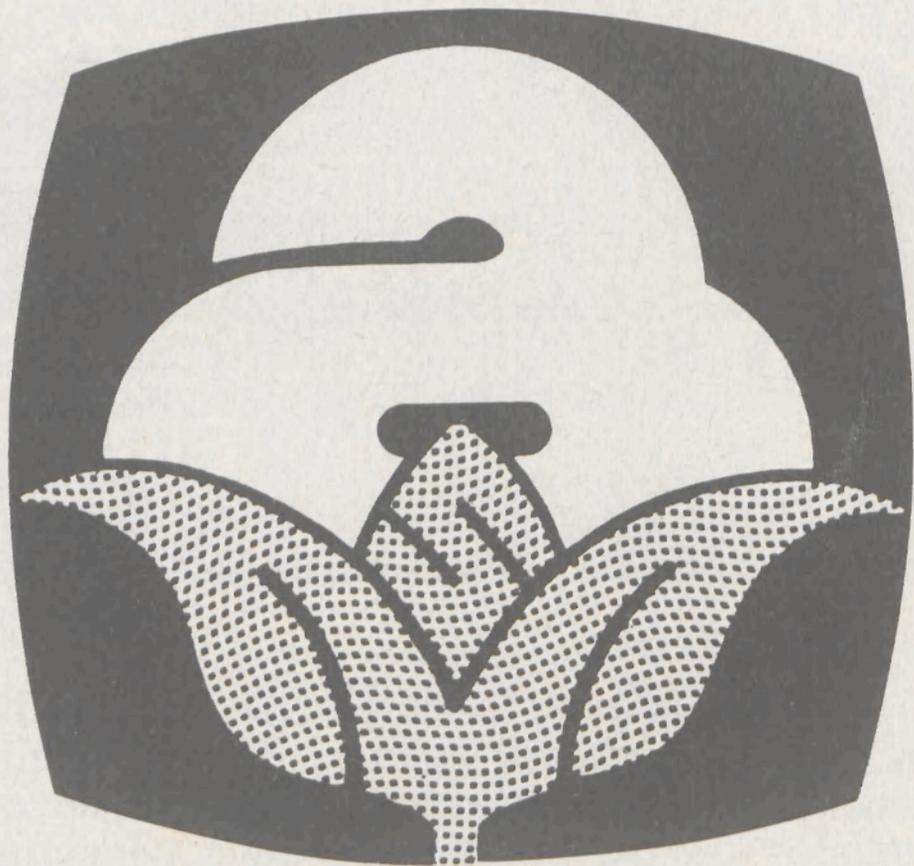
Gente que fala a linguagem norte-riograndense.

Apareça! Rua Buenos Aires, 59

## **bandern**

BANCO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE S/A

- o banco do amanhã, hoje mesmo.



No 9<sup>o</sup> aniversário de  
RN/ECONÔMICO queremos  
cumprimentar esta revista  
pela qualidade da informação  
que a cada mês ela faz  
chegar até nós.

**Algodoeira São Miguel S/A**

# REVENDEDORES DE AUTOMÓVEIS QUEREM MUDANÇAS EM '79

Um problema atrapalha a vida normal das vendas de automóveis. Os aumentos trimestrais dos preços provoca piques de venda em apenas quatro meses do ano e uma queda geral dos movimentos nos oito meses restantes. Os empresários do setor sugerem soluções para o problema.

Os empresários do comércio automobilístico vêm criticando, notadamente no Sul do País, o critério da elevação trimestral do preço dos veículos automotores.

As alegações são as mais diversas, principalmente no que tange à sustentação de uma grande despesa, principalmente com empregados, para um movimento de vendas que é bom em apenas quatro meses que antecedem os reajustes, enquanto nos restantes oito meses se verifica uma acentuada queda no movimento.

Aqui em Natal, o problema é dissecado pelos representantes autorizados das fábricas de automóveis, que opinam com relação à atual política de preços.

**IDÉIA** — A idéia exposta por empresários da área automobilística do Sul do País é a de se pleitear junto ao Governo Federal um aumento mensal do preço dos carros, ao invés de trimestral. Este aumento teria percentagem variável entre 2 a 3%, o que serviria perfeitamente para se igualar as bases do aumento trimestral que gira em torno de 8 a 10 por cento. Para Gilson Lima, diretor de MARPASS/A, "a idéia é perfeitamente válida porque somente assim conseguiremos uma estabilidade em nosso movimento. Acabaremos com certos «piques», que sempre acontecem na procura para



Gilson Lima: "a idéia é perfeitamente válida".

*compra de automóveis antes de se registrar novo aumento, e evitaremos o marasmo total no período imediatamente posterior à entrada em vigor dos aumentos".*

Para Roberto Moura, diretor da Navona Veículos S/A, este problema é indiferente. Explica ele:

*"De um modo geral, ele não nos afeta muito. A procura dos nossos veículos é uma constante. Nossa cota é totalmente vendida. Não te-*

*mos problemas de piques em determinados períodos do ano. De qualquer maneira, se a idéia for aprovada, tudo bem".*

Já o diretor-financeiro da Granorte Veículos e Peças Ltda, Paulo Carlos Coutinho Filho, comunga da mesma opinião da maioria. Para ele o aumento sem dúvida alguma deve ser mensal.

*"Se obedecer a percentagens entre 2 a 3%, o cliente nem sentirá os efeitos do aumento — acrescenta Paulo Coutinho — e desta maneira já vêm atuando grandes empresas do Sul do País, embora em outros ramos, como é o caso da Gessy-Lever".*

**INFLUÊNCIA** — Os fatores indicativos no Sul do País que geraram o movimento no sentido de ser feito um apelo ao Governo Federal para mudança na sistemática de aumento dos veículos de fabricação nacional, têm idênticas influências aqui em Natal. Para Roberto Moura, "de uma maneira geral sim, pois recebemos os reflexos dessa influência. No atraso, por exemplo, da chegada em nossa capital dos veículos para revenda, está um problema nosso que o Sul não tem, pois o futor distância gera esse problema que terá que ser contornado por nós, e acredito, deveria também ser examinado pelos que pleiteiam a mudança. Para nós até o momento, vender não é proble-

ma. O negócio é ter carros para vender”.

Gilson Lima também afirma sofrer as influências dos problemas registrados no Sul:

*“Infelizmente aqui acontece o mesmo — afirma — pois recebemos uma grande influência sulista em tudo que fazemos. Afinal, estamos sempre atentos ao que acontece por lá, para nos atualizarmos cada vez mais, pois a atualização é uma constante para as empresas como a nossa”.*

*“As decisões tomadas no Sul do País trazem fatalmente conseqüências para nós” — afirma Paulo Coutinho. “Mas para nós o fluxo continua o mesmo. E bem verdade que existe a instabilidade de mercado motivada pelos aumentos trimestrais do preço dos veículos”.*

**TENDÊNCIAS DO MERCADO**  
— Mesmo com o novo aumento do preço da gasolina, as perspectivas



Roberto Moura: “as perspectivas para 1979 são excelentes”.

para o mercado automobilístico em 1979 são boas. Roberto Moura acredita nisso quando afirma:

*“Para 1979 as perspectivas são realmente excelentes. Vamos tentar aumentar a nossa cota pois a procura dos nossos veículos vem sendo cada dia maior e com os novos lançamentos que vamos efetuar da Pic-Up Fiat, do GLS, que será o mais luxuoso, e do Rally, com motor super-potente de 1.300 cilindradas, acredito que o sucesso estará assegurado. Além disso os modelos atuais 147, 147-L e 147-GL, têm total aceitação do mercado consumidor”.*

Gilson Lima não é tão otimista assim, mas acredita numa melhora acentuada em 1979. Os novos modelos que serão lançados pela Volkswagen, segundo afirma ele, “serão modelos mais leves e mais econômicos”.

# Philco Split System.



**PHILCO**



O Condicionador de Ar Central com o mais baixo custo por Tonelada de Refrigeração Instalada.

Projeto, Instalação e Manutenção com a SUMMA ENGENHARIA

Rua Fabrício Pedroza, 46 — Fones: 222-4112 — 222-5857

Paulo Coutinho Filho afirma sua convicção em melhores negócios. Declara ele:

*“É certo que tem o aumento da gasolina, mas com ele sobe também o nível econômico, o salário, etc. Devido sempre acontecer a cada seis meses em média, o aumento da gasolina já é esperado pelos consumidores/compradores. Além ao mais levamos muita fé nos novos lançamentos da linha Ford, como a Camioneta Diesel, o Corcel 4 portas e a linha pesada o LS-9000 que será o grande concorrente do Scania”.*

**JUROS** — A possível mudança por parte do Governo no sistema de juros, atualmente liberados, para compra/venda de veículos, não é fato que mereça qualquer restrição por parte dos nossos revende-



Paulo Coutinho prefere que o aumento seja mensal e em níveis mais baixos.

dores. Para eles, o beneficiado será não somente o comprador, mas o próprio revendedor que poderá vender mais.

*“Aliás, este problema não nos diz respeito” — é o que afirma Roberto Moura, da Navona. “Os juros não têm contribuído para queda ou aumento da venda dos veículos. Até o momento, com relação a isso, não recebemos nenhuma reclamação dos compradores”.*

Para Gilson Lima, também não existem reclamações por parte dos adquirentes. *“Ao comprar o seu veículo” — continua explicando Gilson — “o comprador já sabe o que vai pagar, principalmente os juros, e não tem o que reclamar, pelo menos de nós que vendemos. Se o Governo diminuir os juros, ainda melhor para os compradores e para nós”.*

Venha conhecer  
o conforto da linha  
Volkswagen 79



Mais luxo, mais segurança e a perfeição de sempre!

EM MOSSORÓ, VOLKSWAGEN É COM

**Oeste Veículos Ltda.**

Revendedor Autorizado

Av. Pres. Dutra, S/N — Mossoró-RN.



# VENDER SEGURANÇA TORNA-SE BOM NEGÓCIO EM NATAL

Talvez porque Natal já começa a ser um grande centro, pelo menos em termos regionais, o problema da segurança começa a se agravar. As firmas que prestam serviços de guarda estão aumentando seu volume de negócios. As pessoas passam a utilizar todos os meios de defesa ao seu alcance.

Pelo que se observa no noticiário policial de Natal nos últimos meses, está crescendo de modo assustador a onda de violência e de insegurança. Uma cidade que até alguns anos era tranqüila começa a enfrentar o mesmo problema das grandes metrópoles, registrando a cada dia novos casos de latrocínios, assaltos, roubos e agressões. O crescimento desordenado da cidade, agravado pelo desemprego e subemprego de grande parte da população, pode ser apontado como um dos fatores que mais contribuem para toda esta desagradável situação.

Talvez em razão desse clima, começa a proliferar na cidade a «indústria» da segurança, com organizações oferecendo serviços permanentes de vigilância a bancos, empresas, repartições e até a residências particulares. A preocupação das famílias de classe média e alta com a segurança tem levado ultimamente a uma procura acentuada de cães de guarda, muita gente chegando a importar animais do Sul do País. Outro fato bastante revelador é a preferência que muita gente vem tendo pela moradia em prédios de apartamentos ou a opção pelas casas de muros altos e janelas gradeadas.

**OS CONJUNTOS RESIDENCIAIS** — O aumento de ocorrências policiais na área de roubos e furtos coincidiu com a proliferação dos conjuntos residenciais em Natal. O tenente da Polícia Militar Altamiro de Paiva, até recentemente titular da Delegacia de Roubos e Furtos da ci-

dade, chega a explicar que os conjuntos residenciais mais distantes são verdadeiros chamarizes para os marginais, pois não passam de «cidades-dormitórios», onde os proprietários das casas geralmente passam o dia fora, no trabalho, para só retornar à noite. Assim é que a maioria dos arrombamentos de residências se dá durante o dia, especialmente nos horários de 9:00 às 11:00 e de 16:00 às 19:30 horas.

O Conjunto Candelária, com quase duas mil casas, é o campo preferido para atuação dos marginais,

sendo responsável por cerca de 80 por cento das queixas que chegam continuamente à Polícia. Segundo a opinião dos policiais, isto acontece porque o Conjunto, além de muito grande, é cercado de morros com vegetação abundante, o que facilita a fuga dos ladrões. Já há, inclusive, quem preveja para o Conjunto Ponta Negra, que começa a ser habitado, uma situação parecida, caso a Secretaria de Segurança Pública não imagine medidas preventivas eficientes.

**SERVIÇOS DE SEGURANÇA** — Nos últimos quatro anos, após al-



Os bancos, já por exigência de lei, possuem constante serviço de segurança.

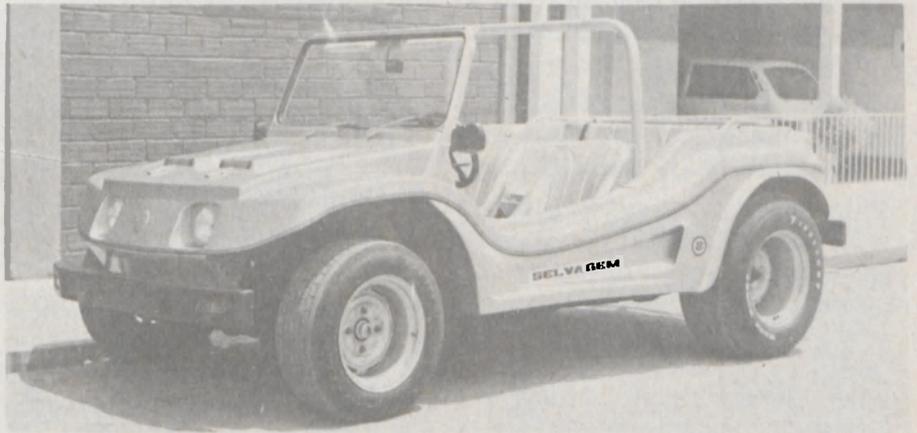
# OLIVEIRA & NEVES AMPLIA PRODUÇÃO DO CARRO "SELVAGEM"

Com toda a indústria já instalada no município de Eduardo Gomes, Oliveira & Neves já deu início ao aumento da sua produção do carro «Selvagem», passando agora a lançar no mercado uma média de 10 unidades por mês.

**Marcos José Oliveira das Neves**, diretor da fábrica, informa que em dois anos já foram produzidos 160 veículos, muitos dos quais vendidos para fora do Rio Grande do Norte. O preço de um «Selvagem» zero quilômetro é atualmente de Cr\$ 130 mil.

A fábrica mantém em Natal uma oficina própria que assegura toda a assistência técnica necessária e os veículos novos recebem garantia de 10 mil quilômetros. No próximo mês, estará sendo inaugurada a loja de exposição e vendas do «Selvagem», na rua Presidente Bandeira, 911, já com vistas a tornar este automóvel ainda mais conhecido. No momento, a indústria vem trabalhando quase exclusivamente para atender as encomendas em seu poder.

Por outro lado, segundo o diretor, tendo em vista o crescimento da procura do «Selvagem» nos Estados vizinhos, a fábrica já começa a nomear os seus primeiros revendedores que atenderão as praças de Recife, João Pessoa e Fortaleza. Para tanto, já começa inclusive a ser aumentada a produção dos veículos zero quilômetro.



O SELVAGEM apresenta uma série de inovações que asseguram mais conforto e segurança. Entre elas, merecem destaque:

— novos pára-choques absorventes, em fibra de vidro, com dispositivo para colocação de lanternas de sinalização e faróis auxiliares. Última novidade do Salão do Automóvel de São Paulo.

— Reoaxamento da caixa do tanque de gasolina para colocação do pneu de suporte na mala, sem alterar as bem aceitas linhas do carro.

— Modificações na lateral para melhor proteção dos ocupantes do veículo contra a entrada de água ou poeira levantada pelos pneus.

— Faróis traseiros mais largos, atendendo a nova legislação

— Motor totalmente protegido contra água e poeira.

— Rebaixamento do banco traseiro para melhor acomodação e segurança dos passageiros.



**OLIVEIRA & NEVES LTDA.**

**SELVAGEM**

**Fábrica:** Rua Tenente Farias, Quadra 90 — Fone: 272-2146 — Eduardo Gomes-RN

**Oficina de Manutenção:** Rua Artur Bernardes, 779 — Alecrim Fone: 222-8598 — Natal-RN

guns casos que ficaram famosos no noticiário policial, como os assaltos ao Supermercado Nordeste do Alecrim, à Galeria Olímpio (com o assassinato de um vigilante), e mais recentemente os assaltos a mão armada ao Supermercado São Cristóvão, ao Grande Hotel e a uma banca de jogo do bicho do bairro do Alecrim, quando houve troca de tiros, a maioria das empresas passaram a atentar para a necessidade de reforçarem o seu sistema de vigilância.

Com isto, passaram a crescer as empresas prestadoras de tais serviços, como a EMBRASEL e a EMSERV, que hoje possuem várias centenas de homens à disposição das empresas, dos órgãos públicos e até de particulares, aptos a exercer um eficiente serviço de guarda, todos habilitados ao porte de armas de fogo e treinados para as diversas situações de perigo que possam vir a enfrentar.

Os bancos, já por força de lei, são obrigados a manter guardas armados nas suas instalações 24 horas por dia, bem como a transportar valores em carros-blindados. Mas hoje essas providências já são comuns a toda grande empresa.

Criada em 1971 e funcionando inicialmente com apenas 30 homens, todos empregados na vigilância bancária, a EMSERV é a mais antiga empresa do ramo em Natal, contando agora com nada menos de 1.300 funcionários, a grande maioria deles prestando serviços no setor de segurança. Como locadora de tais serviços, a empresa se submete a inspeções por parte da Polícia Federal, Delegacia de Ordem Pública e Social e Secretaria de Segurança, estando até mesmo sujeita a vistoria pelo Exército em caso de necessidade. A contratação de um guarda pelo período de 8 horas diárias custa em torno de Cr\$ 3 mil por mês, sendo

que para o horário noturno o preço sofre acréscimo. Além de prestar serviços permanentes, a empresa também faz contratos para serviços de vigilância em fins de semana, sistema que é muito procurado por particulares que se ausentam de Natal para ir às praias e não desejam deixar suas residências à mercê dos arrombadores. Também famílias em viagem optam com frequência pelos serviços de vigilância autorizados.

A EMBRASEL é uma empresa mais nova, atuando mais na área de locação de mão-de-obra em geral, de forma que o seu serviço de guardas dispõe de apenas 300 homens, a maioria dos quais trabalhando junto a repartições e a empresas.

**COMÉRCIO DE CÃES** — Um sistema defensivo mais barato e ao alcance da maioria das pessoas é a criação de cães, razão porque estes

**SKF**  
Rolamentos. POP  
- Rebites e  
Rebitadores  
**SCHULZ - Co**  
- mpressores.  
**ELETELE - Re**  
ostatos e Resistências.  
**RIGID - Ferramentas**  
Pré-testadas que Reduzem o Trabalho.  
**Brasil S. A. - A mão de Aço**  
para quem não é de Ferro.  
**TELEVOLT - Estabilizadores**  
Automáticos de Tensão.  
**INVICTA - Tudo para Madeira.**  
**WEG - O Motor Elétrico.**  
**OSRAM - Lâmpadas.**  
**SIEMENS - Material Elétrico**  
Industrial. **HARTMANN & BRAUN DO BRASIL**  
Transformadores de Corrente. **OK - Eletrodos.**  
**BACHERT - Tecnologia em Ferramentas.**  
**ELIANE - Azulejos e Pisos.**  
**COBEL**  
Equipamentos para Lubrificação.  
**ADELCO - Transformadores.**  
**ELETROMAR - Chaves Magnéticas.**  
**STARRETT - Serras de Aço.**  
**BURNDY DO BRASIL**  
Conectores e Válvulas. — Etc.



**CODIF TEM:**

**3M**  
Emendas das Terminações.  
**PIRELLI - Fios e Cabos Elétricos.**  
**3M PETERCO - Iluminação Comercial.**  
**STANLEY - Ferramentas de Aço.**  
**BELZER - ITMA - Ferramentas do Ferro.**

**COMPANHIA DISTRIBUIDORA DE FERRAGENS**

**CODIF**  
Matriz: Recife-PE  
Filiais: Natal-RN. R. Dr. Barata, 190  
Tels.: 222.3571 - 222.8210  
222.8033 — Natal-RN

animais estão alcançando uma boa valorização no mercado. Um filhote de pastor-alemão ou de outra raça que se preste para a guarda esta sendo vendido numa faixa de preço que varia de Cr\$ 5 a 10 mil, de acordo com o *pedigree* do animal.

Por outro lado, a própria Polícia Militar, através do seu canil, está atendendo a particulares interessados em fazer o adestramento de seus cães. O serviço existe desde 1975, mas só agora começa a ser procurado com maior freqüência. Ali, alguns militares com bons conhecimentos das técnicas de adestramento, além de manter uma matilha treinada para os serviços da própria Polícia, também ensina cães de particulares a enfrentar ladrões, a obedecerem a ordem de ataque, etc. Segundo o responsável pelo canil, as raças mais adaptáveis ao adestramento são o pastor, dálmata e o fila. Apesar da maioria das pessoas temer cachorros destas raças, pois estes animais são considerados perigosos, o fato é que após um curto período de adestramento se tornam muito dóceis para com os seus donos, aprendendo a obedecer ordens para sentar, deitar, se afastar, etc.

O animal treinado para a guarda do lar aprende no canil da Polícia Militar a saltar até dois metros de altura, a abucanhar revólveres, a fa-rejar, a acoar e segurar ladrões que porventura venham a invadir a residência, etc. Um curso completo de adestramento dura cerca de seis meses, recebendo o cão 10 horas de aula por semana, ao preço de Cr\$ 150. Nos dois últimos anos mais de 300 animais já foram adestrados e a procura aumenta a cada dia.

**COMPRA DE ARMAS** — Uma parcela já expressiva da população possui em casa uma arma de fogo, segundo a dedução a que se pode chegar a partir do aumento da procura de licenças para a compra de revólveres. As lojas autorizadas a



A procura de cães está aumentando e a própria Polícia presta serviços de adestramento desses animais.

exercer o comércio de armas têm aumentado consideravelmente o seu movimento nos últimos anos, e algumas chegaram até a efetuar vendas pelo «Crédito Natalino», programa criado pelo Governo do Estado para beneficiar o servidor público, fato que foi denunciado pelo Diário de Natal há menos de um mês.

É verdade que o comércio de armas é muito controlado e somente pessoas sem precedentes criminais, depois de autorizadas pela Secretaria de Segurança Pública do Estado, é que podem adquiri-las. No entanto, a evolução das estatísticas nesse ramo não pode nunca ser considerada como um fato normal.

A conclusão a que se chega é que a cidade precisa aperfeiçoar seu aparelho policial, que hoje apresenta falhas gritantes que intranquilizam a população, tais como a deficiente política carcerária que não impede as fugas costumeiras dos mais perigosos marginais condenados à prisão.



**mostra porque  
está sempre  
na vanguarda.**



Quem constrói em Natal desde 1962, conhece muito bem a SACI. Porque a SACI está sempre na vanguarda, revendendo os melhores materiais de construção produzidos no RN ou no País.



Além disso, a SACI não é somente uma loja de alto nível. É também uma indústria, produzindo lajes pré-moldadas, combogós, mosaicos e artefatos de cimento em geral.



**Pensou em construir  
Pensou na SACI.**



Rua Pres. Bandeira, 828 — Fones: 222-1543 — 222-4677 — 222-3513 — NATAL-RN.

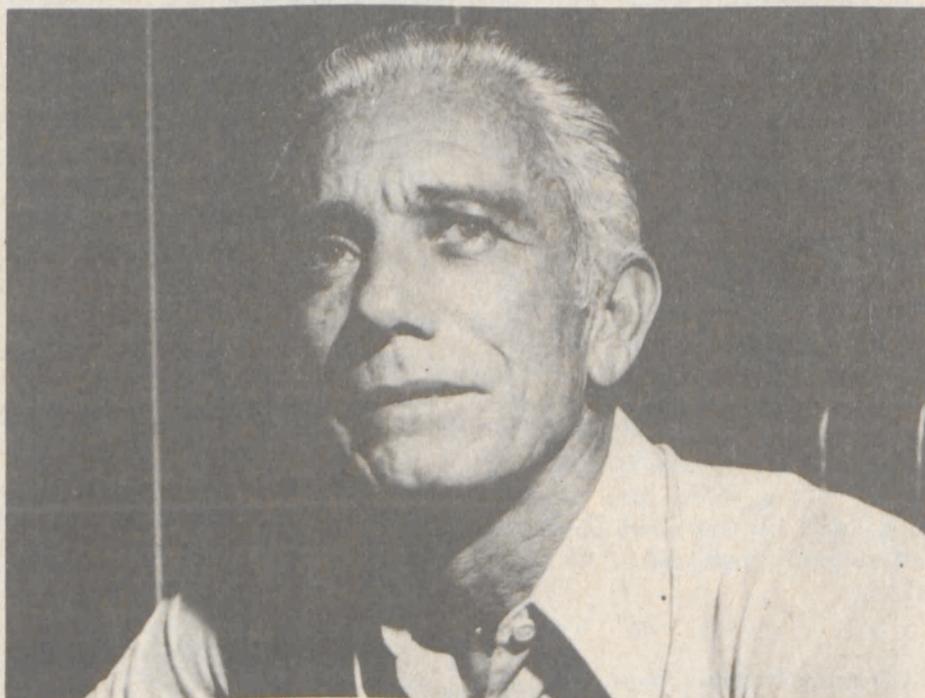
# RN JÁ VENCEU O DESAFIO DAS TELECOMUNICAÇÕES

Em menos de uma década, o Rio Grande do Norte passou a contar com uma rede de telecomunicações ampla e eficiente. Natal em 1979 possuirá uma oferta de mais de 20 mil aparelhos telefônicos, enquanto quase uma centena de cidades do interior possuirão centrais ou postos de serviços, capazes de ligá-las ao restante do Estado e ao País

A comunicação é um suporte fundamental para o êxito de uma política de desenvolvimento econômico. Se até uma década atrás os serviços de comunicação eram precários no RN, hoje não mais se pode dizer o mesmo, principalmente no campo de telefonia. No Rio Grande do Norte o trabalho de implantação e ampliação dos sistemas de telecomunicação tem sido desenvolvido de forma satisfatória pela TELERN, empresa do Grupo TELEBRÁS. A TELERN conseguiu um avanço extraordinário na capital e voltou-se para o interior do Estado, conseguindo, em apenas quatro anos, beneficiar dezessete cidades com o sistema DDD (Discagem Direta à Distância), das quais cinco com DDI (Discagem Direta Internacional).

Além da implantação de modernos sistemas telefônicos, a TELERN também ampliou as linhas da capital e colocou em prática o Projeto PS que objetiva a instalação de postos de serviço da empresa em praticamente todos os municípios do Rio Grande do Norte. A empresa investiu neste ano de 1978 a soma de Cr\$ 141 milhões e pretende atingir o limite de Cr\$ 183 milhões para o ano de 79, interligando todas as cidades do Estado e permitindo que a comunicação chegue o mais rápido possível a todos os recantos.

**DDD/DDI** — Em agosto de 1974 a TELERN dava início ao seu plano de expansão. Hoje, decorridos quatro anos, as seguintes cidades do Estado já se encontram ligadas ao



Israel Oliveira, diretor-presidente da TELERN, fala do que foi feito.

restante do País pelo sistema DDD: Natal, João Câmara, Macau, Lages, Angicos, Açu, Mossoró, Areia Branca, Apodi, Pau dos Ferros, São Miguel, Santa Cruz, Currais Novos, Acari, Caicó, Eduardo Gomes, sendo que a capital, Mossoró, Macau, Caicó e Currais Novos também possuem o sistema DDI.

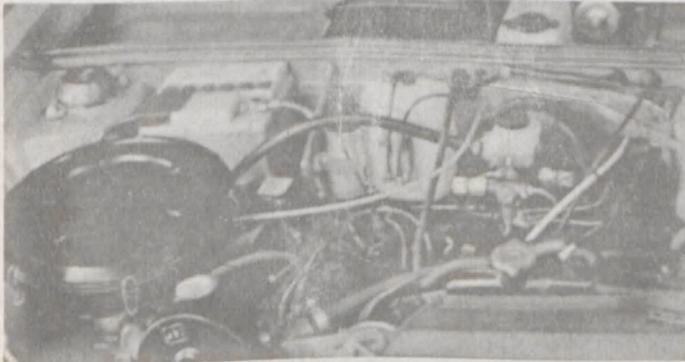
Atualmente, Natal já conta com duas centrais telefônicas, com 16.500 terminais. E com a ativação de uma nova central (223) destinada ao bairro do Alecrim, a TELERN atingirá em dezembro de 79 o número de 20.500 terminais. Esse plano de expansão, cujo contrato foi assi-

nado em agosto de 74 com a NEC do Brasil, no valor de Cr\$ 100 milhões, objetivava a aquisição de centrais telefônicas que deveriam servir a todas as cidades incluídas dentro do programa.

**SERVIÇOS** — O natalense hoje já pode desfrutar de uma série de serviços que são oferecidos pela TELERN, através dos seguintes números:

**Telefones de serviços:** 101 (ligação para localidade que não seja assistida pelo DDD); 102 (informação de números que não constem dos catálogos); 103 (reclamações) e 108

# Para um carro ser perfeito só precisa ser Passat.



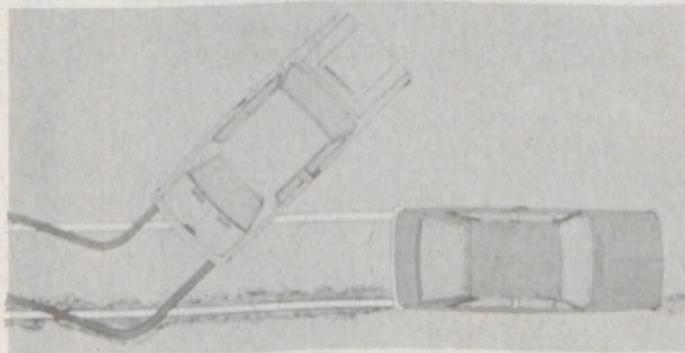
## Desempenho de Passat

Motor potente, econômico e durável. Exportado até para a Alemanha. Esse, ninguém troca.



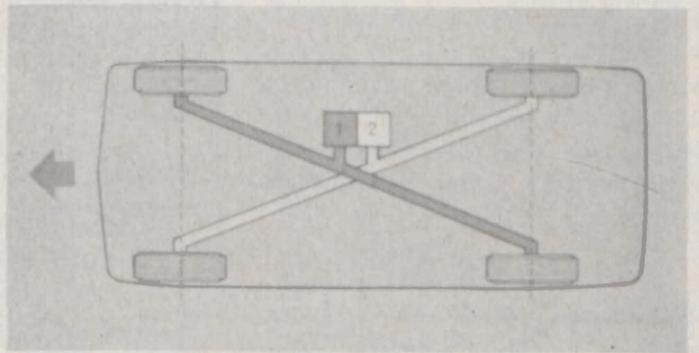
## Rendimento de Passat

Câmbio com perfeita relação de marchas, para aproveitar integralmente a aceleração e a potência do motor. Esse, rende.



## Estabilidade de Passat

Suspensão com raio negativo de rolagem. Mantém o carro sem desvio de trajetória, em qualquer condição de tráfego ou de terreno. Nessa, você confia.



## Segurança de Passat

Único carro brasileiro em sua classe com freios de duplo circuito que atuam em diagonal. Se um circuito falhar o outro continua freando. Esse, pára.



## Conforto de Passat

A sensação de dirigir um carro realmente avançado. Muita comodidade para 5 passageiros, com espaço de sobra para bagagem. Esse, não aperta.

Revendedores autorizados:

**MARPAS S/A**  
Av. Tavares de Lira, 159

**DIST. DE AUTOMÓVEIS SERIDÓ S/A**  
Av. Salgado Filho, 1669



## Economia de Passat

Um carro projetado por inteiro teria que ser melhor em tudo: o Passat é o mais econômico em sua categoria. No consumo e na manutenção. Nesse, não falta nada.

**Passat. Tudo o que você precisa para ter um carro perfeito.**

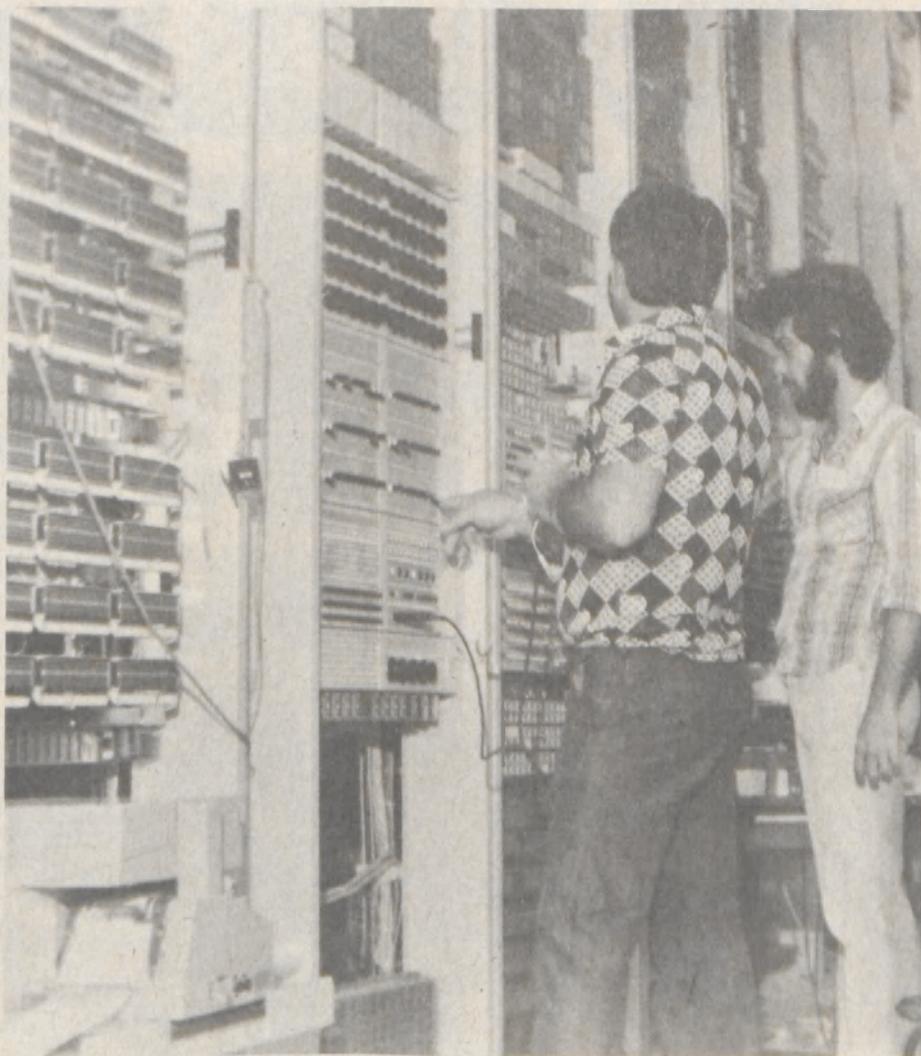


(informação sobre tarifa interurbana). Esses serviços que partem de funcionários da empresa são gratuitos;

*Serviços especiais:* 103 (hora certa); 131 (programação de TV); 135 (telegrama fonado); 136 (plantão de farmácia e tábua de marés) e 139 (programação dos cinemas). Esses serviços são taxados.

Além desses serviços, o usuário ainda dispõe dos números 190 (Polícia), 193 (Corpo de Bombeiros), 191 (INPS) e 192 (Pronto Socorro) que são também serviços gratuitos e de utilidade pública. Os mais recentes, no entanto, são os números 134 (despertador), 137 (a piada do dia) e o 104, para solicitação de mudança de endereço, instalações de extensão ou instalação de bloqueador de DDD. Para o serviço de despertador há um detalhe: o usuário discar o número 104 e diz para a telefonista a hora de ser acordado e em qual telefone. Logo após, esse número será checado para evitar o chamado «trote».

**POSTOS DE SERVIÇO** — Em janeiro último, presente em Natal para participar de algumas inaugurações, o ministro das Comunicações, Quandt de Oliveira, compareceu a um jantar na residência do governador Tarcísio Maia, que contou também com a presença do presidente da TELERN, Israel de Oliveira, e do presidente da TELEBRÁS. Na oportunidade, o governador indagou do ministro qual a fórmula mais simples para instalar serviço telefônico em cidades do interior, antecipando assim um benefício que só seria atingido daqui há mais alguns anos. Foi então que surgiu a idéia da criação do Projeto PS, fruto de um convênio firmado entre o Governo do Estado que entrou com a parcela de Cr\$ 15 milhões, a TELERN com Cr\$ 7 milhões e as Prefeituras das cidades beneficiadas com a construção do prédio e a contratação de três funcionários. O objetivo do Projeto era a implantação de serviços telefônicos em 117 cidades. Até o momento já ganharam postos de serviço 46 cidades, enquanto mais de uma dezena de outras estão em vias



A eficiência dos serviços telefônicos no Estado se deve ao emprego de equipamentos e tecnologia moderna.

de inaugurar essa melhoria, o que já atingiria um terço do total proposto.

**PERSPECTIVAS** — Segundo informação do presidente da empresa, Israel de Oliveira, as perspectivas da TELERN para o ano de 79 são as melhores possíveis:

*“Em primeiro lugar teremos a ativação da central 223 que cobrirá o bairro do Alecrim. Essa central que contará com 4 mil terminais funcionará em moderno edifício já em fase de construção. Também instalaremos em Natal telefones públicos com DDD (Discagem Direta à Distância). Serão instaladas também centrais provisórias nas cidades de Umarizal, Martins e Parelhas”.*

E disse mais o presidente:

*“Concluiremos a rota de microondas Norte que beneficiará todo o alto-Oeste do Estado. Atualmente existe nessa região um sistema interurbano antigo com equipamentos obsoletos que serão todos substituídos. Os investimentos para o ano de 79 atingirão a soma de Cr\$ 183 milhões e 602 mil”.*

Sobre a construção da nova sede afirmou Israel de Oliveira:

*“Infelizmente não poderemos construir a nossa nova sede neste próximo ano. A única informação que posso adiantar no momento é que realmente pretendemos construir uma nova sede em terreno de 41.818 m2, localizado na cidade da Esperança onde atualmente funciona nosso almoxarifado geral. Será construída em módulos de no máximo um andar”.*

# **DINHEIRO! VENHA BUSCÁ-LO NA RIONORTE!**

**Para você comprar geladeiras, televisores, móveis, conjuntos de som, pagar dividas pessoais.**

**Fazer dele o que imaginar, sem ter você que dar satisfações a ninguém.**

**E para você gastar, com todas as vantagens de quem tem dinheiro para pagar á vista.**

**Os juros são os mais baixos e seu dinheiro\* é liberado em menos de 24 horas. Mais rápido não existe.**

**Dinheiro vivo. Venha buscá-lo na Rionorte. A alegria do seu Natal.**

**RIONORTE**  
Financeira

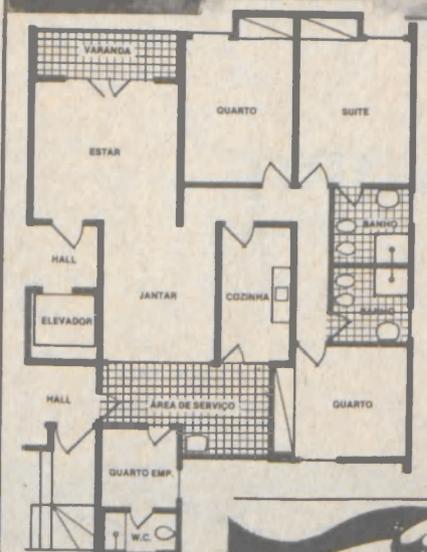
**\* Limite: Cr\$ 23.000,00**

**A RIONORTE FINANCIA, TAMBÉM, AUTOMÓVEIS!**

**A menor tabela da praça. E tem taxa igual para carros novos e usados. Venha conferir!**

# 3 QUARTOS/1 SUITE/•2 SALAS•VARANDA GARAGEN•SALÃO DE FESTAS•PLAY GROUND A TRANQUILIDADE DE PETROPOLIS

O apartamento  
que você esperava  
já está  
**PRONTO**



Examine cada item: planta, acabamento, qualidade de construção, localização. Veja a categoria do Edifício e compare para ter a certeza de que no MORADA CAMINHO DO MAR, em área realmente residencial, está o apartamento que V. esperava. Prontinho para lhe receber.

Lembre-se que V. não vai apenas comprar uma idéia (as idéias podem

ser bem ou mal executadas). Está comprando uma realidade.

Vale a pena uma visita ao Edifício Morada Caminho do Mar, leve a família para conhecê-lo. Tem um apartamento já decorado, para lhe transmitir a medida exata do apartamento que você esperava: Comece o ano novo em novo endereço.

## EDIFÍCIO MORADA CAMINHO DO MAR

RUA SERIDO, 754

PREÇO a partir de Cr\$ 926,223,40  
(3.053,92 UPC)  
Área real 198,43 m<sup>2</sup>  
Área de construção: 168,36 m<sup>2</sup>

PROJETO  
CONSTRUÇÃO  
LANÇAMENTO



ECOCIL

## EMPRESÁRIO VÊ COM INTERESSE TRAMITAÇÃO DA NOVA LEI DO CHEQUE

O comércio, especialmente, vive momentos de expectativa. Está em tramitação no Congresso a nova Lei do Cheque. Isso vem amenizar a preocupação do comerciante que está sempre enfrentando problemas relacionados com a emissão de cheques frios. É uma lei de 1912 que agora está sendo totalmente reformulada, talvez para moralizar a instituição.

Há um adágio popular que diz: "Sempre depois da tempestade vem a bonança". E é com o pensamento fixo nesse adágio que os comerciantes do Rio Grande do Norte aguardam com ansiedade os novos rumos que serão tomados após a aprovação da nova lei do cheque, ora em tramitação pelo Ministério da Fazenda e Congresso Nacional. Apesar de alguns gerentes de bancos de Natal insistirem em afirmar que o cheque continua acreditado, os comerciantes experimentam todos os dias os dissabores da emissão de cheques sem fundos. Pode-se reconhecer, no entanto, que recentes medidas postas em prática, como a aposição do número do CPF no talonário e a consulta prévia a toda a rede bancária além do Serviço de Proteção ao Crédito — SPC, antes da aprovação do cadastro do cliente, vêm concorrendo decididamente para a diminuição das curvas estatísticas.

Em 1912 foi editada a Lei do Cheque. Dessa época para cá nada se fez de concreto para modificar a sistemática. Recentemente, uma comissão integrada por conhecedores profundos do assunto foi constituída. Assistida pela Assessoria Jurídica do Banco Central do Brasil, essa comissão elaborou o anteprojeto da nova lei. O documento está composto de sessenta e seis artigos, na maioria deles com as atenções voltadas para o tratamento jurídico que deverá ser dado da data da sua aprovação em diante ao famo-

so cheque «frio», ou cheque sem fundos.

A NOVA LEI — Uma recente es-

tatística publicada pelo Banco Central dá conta de que, de acordo com estudos realizados, a cada dois segundos um cheque é devolvido por

### Divemo S.A. apresenta um caminhão que nunca passa apertado no centro da cidade.



Mesmo com as suas 6 toneladas de peso bruto total admissível - ou 9 toneladas de capacidade máxima de tração -, o caminhão que nós temos para lhe oferecer ainda consegue ser ágil.

Estamos falando do Mercedes-Benz L-608D, Mercedinho, o caminhão mais adequado para trafegar nas ruas estreitas e no trânsito intenso das cidades. Porque seu tamanho é compacto, possui grande facilidade de manobra e pode estacionar nas vagas mais apertadas. Seu círculo de viragem é comparável ao do menor

automóvel brasileiro.

Venha conversar com os nossos especialistas em transporte diesel.

Eles vão mostrar a você que, além da agilidade, o Mercedinho é também econômico, seguro, confortável e, sobretudo, versátil: pode ser equipado com muitos tipos de carroceria, o que permite a sua utilização em um número maior de negócios.

Estas vantagens, aliadas às características próprias de todos os veículos Mercedes-Benz, tornam o Mercedinho altamente rentável.

O investimento feito na sua aquisição retorna rapidamente com juros e lucros. Muitos lucros.

Mercedes-Benz L-608D, a solução simples para os problemas complexos do transporte urbano.

Venha conhecê-lo.



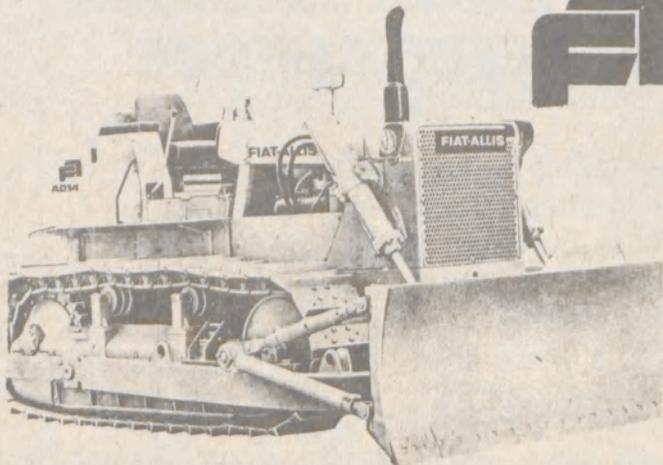
**Mercedes-Benz**

**Divemo S.A. - Distribuidora Potiguar de Veículos e Motores**

Matriz: BR-101 - Km 5 - Parque Vale do Pitimbu - Fones: 231-1366, 231-1368, 231-1369 e 231-1380 - Natal-RN  
Filial: Av. Alexandre de Gusmão, 581 - Alacrim - Fone: 222-2822 - Natal-RN - Rua Cel. Gurgel, 372 - Fone: 321-1876 - Mossoró-RN

# A TURMA DA PESADA

## **FIAT-ALLIS**



TRATORES DE ESTEIRA "FIAT-ALL IS"



PÁS CARREGADEIRAS DE RODA E ESTEIRA "FIAT-ALLIS"



GUINDASTES "GALION"  
ATÉ 14 TONELADAS



ROLOS COMPACTADORES "TEMA-TERRA"

**FIAT**  
CAMINHÕES MEDI-  
OS E PESADOS  
"FIAT-DIESEL"



MOTONIVELADORAS "DRESSER-HWB"



TRATORES DE PNEUS  
E EMPILHADEIRAS "VALMET"

E UMA LINHA COMPLETA DE IMPLEMENTOS



## COMERCIAL WANDICK LOPES S/A

R. TEOTÔNIO FREIRE, 218 - FONES: 222.1525 - 222.3778 - 222.4180 e 222-1554 - NATAL-RN  
RUA ALFREDO FERNANDES, 5 - FONE: 321.5186 - MOSSORÓ-RN.

insuficiência de fundos, em todo o País. Esse número foi duplicado nos últimos quatro anos. E diz mais o documento: *'Do total de cheques emitidos no período janeiro/março de 1978, por exemplo, mais de três milhões e duzentos mil não possuíam cobertura'*.

Foi baseado nesses dados alarmantes que sentiu-se a necessidade urgente de provocar uma modificação na lei que rege a emissão de cheques.

Na nova legislação fica extinta a marcação do cheque para dia diverso da data da emissão. No sistema atual, essa prática permite que todos os signatários — emitentes, endossadores ou avalistas — se exonerem da responsabilidade do pagamento, que passa a ficar restrita ao banco responsável pela marcação, com dizeres: "Bom para tal dia". É a extinção do cheque pré-datado.

Também a nova legislação dispensará o protesto em cartório para a execução do emitente e coobrigados.

Além dessas duas modificações consideradas como as mais importantes ainda aparecem em destaque as seguintes:

1) os prazos para apresentação passam a ser de trinta dias (como na lei atual) quando a emissão for na mesma praça do pagamento e sessenta dias (e não 120 como ocorre atualmente) para cheques emitidos fora da praça, mesmo quando se tratar de cheques emitidos no exterior;

2) transformação em lei da jurisprudência do Supremo Tribunal Federal que transfere para o banco a responsabilidade do pagamento do cheque falsificado, quando não houver culpa exclusiva ou concorrente do titular da conta bancária;

3) finalmente, pela primeira vez, será disciplinado em lei o cheque visado. Embora utilizado desde 1912, este cheque — muito comum — só é válido onde o uso do «visto» estiver registrado na Junta Comercial.

Todos esses detaves previstos na nova lei e mais as precauções que os bancos e o comércio adotam, podem levar o cheque ao seu mais alto grau de credibilidade. Os bancos já exigem o CPF no talonário e um cadastro prévio que servirá para a efetuação da pesquisa em toda a rede bancária como também ao Serviço de Proteção ao Crédito (SPC). Já o comércio, por sugestão do Clube de Diretores Lojistas, solicita uma maior identificação do cliente, e há estudos para que a mercadoria só seja liberada pelo comerciante após a compensação do cheque.

Além de todas essas providências coletivas, ainda existem as individuais, postas em prática pelas casas de comércio de forma isolada. São os cartões de cortesia, onde a firma elabora um cadastro próprio e particular do cliente e, a partir desse momento, ficará responsável pelo acatamento dos cheques nos seus glichês de caixa.

Afirmar se a nova lei do cheque vai resolver ou não o problema da incredibilidade que vem se verificando em todo o País e em particular no Rio Grande do Norte, os gerentes de bancos e proprietários de estabelecimentos comerciais acham muito cedo.

*"Temos que analisar a nova lei em ação para podermos retirar os prós e contras"* — esta é a opinião unânime. No entanto, por trás de cada rosto existe uma nesga de esperança de que um dia o cheque volte a ser acreditado e que todos possam acolhê-lo de forma tranqüila e sem qualquer preocupação.

**INTERMÉDICA**  
Medicina Assistencial a Empresas



Estas empresas  
já têm Assistência  
Médica Global da  
INTERMÉDICA:

- Confeccões Guararapes S/A
- Usina Âncora S/A — Tangará
- Fazenda São Miguel — Angicos
- Refinaria de Óleo Sandi
- Fazenda São Miguel
- Indústria Têxtil Seridó S/A
- Sparta Confeccões NE S/A
- Incarton — Indústria de Cartonagem S/A
- Alcanorte — Alcalis do Rio Grande do Norte S/A
- Key Perfurações Marítimas Ltda.
- Transrep — Transportes e Representações Ltda.
- Sperb Nordeste S/A Indústria Têxtil
- Lobrás — Lojas Brasileiras S/A
- Vasp — Viação Aérea São Paulo S/A

E a sua?

**INTERMÉDICA**  
Medicina Assistencial a Empresas

Av. Prudente de Moraes, 1495  
Fones: 231-1734, 231-1027,  
231-1028 e 231-1207 — Natal-RN

# O QUE FAZER PARA DESENVOLVER O TURISMO NO RN?

Depois de passar quase três meses visitando os cinco continentes, procurando em cada lugar estudar as condições do turismo, Luiz Antônio Porpino — gerente do Ducal Palace Hotel — afirma que Natal tem tudo para se transformar num pólo turístico, desde que se ponha em prática uma política mais objetiva no setor.

*“Temos toda uma infra-estrutura turística capaz de permitir o incremento do turismo no Rio Grande do Norte: seis pousos diários do Norte e do Sul; comunicação rápida por ônibus para as principais capitais do Nordeste; estradas de primeira classe que permitem o seguro deslocamento das viaturas particulares. Dispomos de uma crescente e elogiável rede de restaurantes que servem, mesmo artesanalmente, o que existe de mais típico no Nordeste (carne, peixe, crustáceos, frutas variadas, etc) o que nos capacita a estarmos incluídos no rol das cidades que oferecem um bom atendimento alimentar. A pouca utilização das nossas praias, ainda muito distantes da poluição que prejudica as grandes cidades, é outra coisa muito favorável”.*



Luiz Antônio Porpino, depois de visitar todos os continentes, mostra confiança nas possibilidades turísticas de Natal.

Essas declarações são de Luiz Antônio Porpino, gerente do Ducal Palace Hotel, que realizou recentemente uma viagem de oitenta dias, por todos os continentes, objetivando adquirir mais experiência profissional e conseguir trazer alguma coisa de positivo como ajuda ao desenvolvimento do turismo do nosso Estado.

Essa viagem já começa a produzir os primeiros frutos. Em contato que manteve com o reitor Domingos Gomes de Lima, Porpino já conseguiu que se iniciassem estudos para a implantação na Universidade Federal do Rio Grande do Norte de um curso técnico de Turismo, capaz de

suprir a carência de mão-de-obra que prejudica toda a indústria hoteleira do Estado. Já há entendimentos também para que, a médio prazo, seja feita uma divulgação do Nordeste como um todo, tanto no Sul do País como no exterior. Para a realização desse feito, Luiz Antônio Porpino — que também é vice-presidente da Associação da Indústria de Hotéis, Restaurantes e Simila-

res — já conta com o apoio da Comissão de Turismo Integrado, órgão regional ligado à SUDENE. Consta desse plano a divulgação, no exterior, de regiões tipicamente turísticas do Nordeste, tentando atrair a atenção de turistas que freqüentam também regiões típicas nas diversas regiões do globo.

**EXPERIÊNCIA** — A experiência alheia oferece ângulos de observa-

ção os mais variados. E deles se pode tirar as lições, tanto do que foi acertadamente planejado e executado, como também do que é constatado como inviável. Porpino, consciente disso, resolveu aproveitar suas férias acumuladas para, por conta própria, conhecer a estrutura do turismo mundo afora. Disposto a enfrentar todos os problemas, ele seguiu viagem. Onde chegava, entrevistava hoteleiros, turistas, agentes de viagem, comerciantes, visitando ainda vários grupos hoteleiros internacionais, dos quais recebeu também a orientação de ordem prática através de relatórios, mapas, observações de alguns centros de formação de pessoal para o ramo do turismo. Explica o gerente do Ducal:

*“Em primeiro lugar, trouxemos as indicações preliminares para a instalação de cursos complementares ou novos para a formação de mão-de-obra especializada. Estamos nos entendendo, através da Associação Hoteleira do Rio Grande do Norte, com a direção regional do SENAC, com a UFRN, com a Associação Brasileira de Hotelaria, com os Sindicatos Hoteleiros do Rio, São Paulo, Salvador, Recife, tudo visando solicitar à Universidade Federal a criação de um curso de nível médio para turismo e hotelaria. Adiantamos que a idéia foi bem recebida pelo reitor e já estamos tomando as providências para a apresentação de um anteprojeto, já com pesquisa de mercado e outros dados exigidos pelo Governo Federal. No que se refere ao incremento maior do fluxo de turismo para o Estado, já contamos com o apoio de órgãos responsáveis pelo setor e pretendemos imediatamente acelerar um esquema de divulgação global de tudo que possamos oferecer ao turista. A experiência pessoal, o contato com os órgãos públicos e particulares nos deu condição de poder colaborar mais ativamente na melhoria de nosso serviço através da melhoria da mão-de-obra e de uma divulgação mais agressiva do que existe aqui, ainda por ser explorado”.*

**CONCORRÊNCIA** — Na opinião de Luiz Antônio Porpino, as dimen-

sões continentais do Brasil e o fato do País estar ainda numa fase inicial da exploração turística, nada disso será obstáculo para que se vença a concorrência com outras regiões turísticas do mundo. O próprio Nordeste brasileiro não ficaria mal colocado nessa concorrência, segundo explica ele:

*“Felizmente somos privilegiados com a nossa potencialidade ainda totalmente virgem e que muito lentamente vem sendo aproveitada, o que é fator favorável para que possamos apresentar aos turistas uma gama de atrativos diferentes dos que eles estão habituados a ver. Outro aspecto que é interessante e vale ressaltar, prende-se ao fato de que nossa extensão territorial obriga que as companhias de turismo ofereçam «pacotes», onde mais de uma região ou cidade é visitada. Reforçando as afirmações acerca de nossas condições geruis receptivas, principalmente de Natal, acrescentamos que existe hoje, mundialmente, uma busca maior por áreas menos poluídas, mais tranquilas, onde os turistas encontram de fato o lazer”.*

Natal está com 400 mil habitantes, tem aumentado cada dia o seu fluxo turístico e, apesar de lentamente, algum trabalho está sendo feito por parte do Governo e de algumas empresas particulares para que se possa atingir os objetivos de tornar o nosso Estado cada vez mais procurado. Segundo ainda o gerente do Ducal, *“a concorrência com os grandes centros como Salvador, Recife e Fortaleza de nada vai alterar nosso programa de expansão turística. Já estão as construções constantes de novos hotéis, além da construção do Centro de Convenções, obra que o Governo Estadual pretende entregar pronta ainda no ano de 79, consolidando assim nossa infra-estrutura receptiva”.*

**ENFOQUE NOVO** — A solução para incrementar o turismo no RN talvez fosse uma adoção de uma política de promoção regional, reunindo os nove Estados nordestinos. Seria um caminho mais prático e de efeito imediato. Porpino concorda com esse raciocínio e acrescenta que

*“dificilmente se conseguirá vender a idéia do turista vir à região e somente visitar Natal. Um pacote de férias seria muito mais prático, utilizando as facilidades que o Governo oferece através dos agentes de viagens e que, com uma integração nordestina, surtiria muito mais resultados. Vendo, no entanto, por outro prisma, devemos focar a melhoria de nossos serviços através da também melhora de mão-de-obra, com cursos mais abrangentes em todas as áreas (cozinha, recepção, restaurante) e mais especificamente os escalões intermediários que sustentam operacionalmente as unidades que lidam com turismo/hotelaria. A construção de unidades de apoio — como o Centro de Convenções —, conservação do que existe em infra-estrutura (estradas, aeroportos, logradouros públicos) e uma política gradual e progressiva no momento da liberação por parte oficial dos novos estabelecimentos hoteleiros especialmente. E bastante lembrar o que houve em Salvador, quando, infelizmente, deixou-se construir mais hotéis do que era necessário, o que provocou inúmeros problemas aos investidores do turismo baiano. Além de todos esses aspectos ainda teríamos que procurar instruir transportadores, motoristas de táxi, guias turísticos, recepcionistas de hotel, além de promover o balizamento correto e simples das ruas e logradouros de interesse turístico”.*

**POLÍTICA** — Para Luiz Porpino, a política de turismo do Rio Grande do Norte está certa quando se pensa em construir um Centro de Convenções e também quando as autoridades pensam na interiorização do turismo com a construção de novos hotéis que melhorarão em muito nossa oferta, tanto para os que nos visitam como também para os norriograndenses que conhecem muito pouco o próprio Estado. Mas essa política peca e erra quando não se interessa em participar das convenções turísticas que são realizadas em outros Estados e muito menos de apoiar as que aqui se realizam.

# BOLSA DE IMÓVEIS CONTINUA PRESTANDO BONS SERVIÇOS

Prestando relevantes serviços às repartições públicas federais, estaduais, à indústria, ao comércio, à Justiça, aos bancos e outras entidades, a BOLSA DE IMÓVEIS DO RIO GRANDE DO NORTE vai completar agora seu quarto ano de atividades.

Contando com profissionais especializados, a BOLSA DE IMÓVEIS se impôs pelo seu trabalho criterioso de avaliação e pesquisa imobiliárias em nosso Estado.

Embora no Sul do País sejam muitas as Bolsas Imobiliárias, em poucos Estados do Nordeste ela se faz presente, sendo o Rio Grande do Norte um dos poucos que conta com uma instituição deste gênero em pleno funcionamento.

Os Laudos de Avaliação são feitos dentro de um critério técnico compro-

vado que vem servindo ultimamente até como base para recebimento pela rede bancária de imóveis como garantia para capital de giro de muitas empresas.

Manoel Macedo, homem por demais identificado como *expert* em negócios imobiliários é atualmente o diretor-administrativo da BOLSA DE IMÓVEIS, que conta ainda com a participação de um engenheiro, um corretor credenciado, um economista, um advogado e um agrônomo.

Localizada na rua Floriano Peixoto, 559, a BOLSA DE IMÓVEIS DO RIO GRANDE DO NORTE está apta a atender às solicitações de associações, repartições, empresas e outras entidades, com custos operacionais baixos para não onerar as empresas solicitantes do seu trabalho.



## Bolsa de Imóveis do Rio Grande do Norte

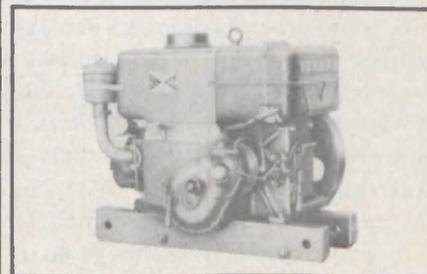
Rua Floriano Peixoto, 559 - Tels.: 222-2262 - 222-4249



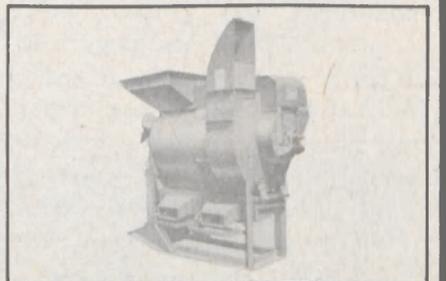
# DUCAMPO

O Lojão da Agropecuária

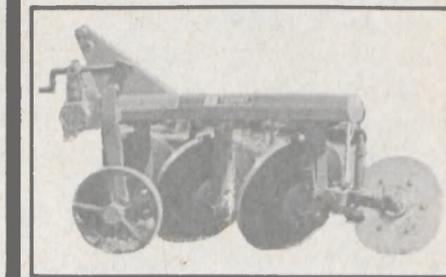
Motores "Yanmar"



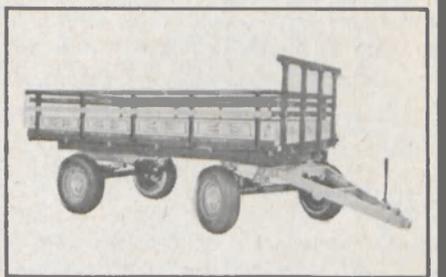
Batedeiras de Cereais "Laredo"



Arados "Lavromec"



Carretas "Fanavia"



Forrageiras "Cremasco"



**DUCAMPO — Agro Ind. e Com. Ltda.**

MATRIZ: R. Frei Miguelinho, 127/129 — Ribeira

Telefones: 222-4590 — 222-5744 — Natal-RN

FILIAL: R. Dr. Mário Negócio, 1469 — Alecrim

Fone: 222-4557 — Natal-RN.

INTERIOR: João Câmara — Nova Cruz — e Calóó

# **REALIZE-SE!**

## **O CARRO DOS SEUS SONHOS ESTÁ EM DUAUTO VEÍCULOS!**

**Carros novos  
de todas as marcas  
com garantia de fábrica.**

**Seu carro velho é pago à vista. Agora em promoção  
especial, a entrada você só paga em JANEIRO.  
À vista ou financiado, seu carro já sai emplacado.**

**TODAS AS MARCAS**



**FIAT**



**Mercedes-Benz**



Um passo à frente



**Foi feito para você**



**d. duauto veículos ltda.**

**O salão nobre do automóvel.**

Presidente Bandeira, 1240 Lagoa Seca.

# MUDANÇAS NO IMPOSTO DE RENDA

Os Decretos-Leis 1.641, 1.642 e 1.643, de 8.12.1978, alteraram substancialmente a legislação do Imposto de Renda, variando a sua vigência entre 1.1.79 e o exercício financeiro de 1980.

Eis as principais mudanças:

a) As pessoas físicas poderão abater da renda bruta (soma dos rendimentos líquidos das cédulas) as contribuições previdenciárias pagas em dobro na condição de segurados facultativos e as importâncias recolhidas a entidades de previdência privada, que se ajustem à Lei 6.435, de 15.07.77, desde que **abertas**, pois as **fechadas** ensejam dedução apenas na cédula C.

Os rendimentos pagos pelas entidades de previdência privada em geral a pessoas físicas participantes estão sujeitos a tributação na cédula C, com a retenção do imposto na fonte, na forma da tabela aplicada à remuneração do trabalho assalariado, salvo quando tratar-se de pecúlio, em que a alíquota fixa é de 15%, assegurado, entretanto, ao beneficiário, o direito de optar pela inclusão total na sua declaração ou tributação exclusiva na fonte.

b) Os «royalties» e «aluguéis» ficam sujeitos ao IR na fonte à alíquota de 10%, quando superiores a 6 mil cruzeiros pagos ou creditados a pessoas físicas por pessoas jurídicas, sendo classificados na cédula E da declaração de rendimentos do beneficiário. As quantias realmente pagas para cobrança e recebimento dos royalties ou aluguéis serão reduzidas até o limite de 5% do rendimento bruto declarado na cédula E, desde que informado o beneficiário.

Entende-se por «royalties» os rendimentos decorrentes do uso, fruição, exploração de direitos, tais como: direito de colher ou extrair recursos vegetais, inclusive florestais; direito de pesquisar e extrair recursos minerais; uso ou exploração de invenções, processos e fórmulas de fabricação e de marcas de indústria e comércio; exploração de direitos autorais, salvo quando percebidos pelo autor ou criador do bem ou obra.

Classificam-se como «aluguéis» a remuneração proveniente da ocupação, exploração ou uso de bens corpóreos, tais como: aforamento, loca-

ção ou sublocação, arrendamento ou subarrendamento, direito de uso ou passagem de terrenos, seus acréscidos e benfeitorias, inclusive construções de qualquer natureza; locação ou sublocação, arrendamento ou subarrendamento de pastos naturais ou artificiais, ou campos de internada; direito de uso ou aproveitamento de águas privadas, ou da força hidráulica; direito de uso ou exploração de películas cinematográficas; direito de uso ou exploração de outros bens móveis, de qualquer natureza e direito de exploração de conjuntos industriais.

Importante observar, que, para fins do Imposto de Renda, ressalvadas situações jurídicas peculiares, são classificados como aluguéis ou royalties todas as espécies de rendimentos percebidos a título de pagamentos de juros, comissões, corretagens, impostos, taxas e remuneração do trabalho assalariado, autônomo ou profissional, feitos a terceiros por conta do locador do bem ou cedente dos direitos; as luvas, os prêmios, gratificações ou quaisquer outras importâncias pagas ao locador, ou cedente do direito, pelo contrato celebrado; as benfeitorias e quaisquer melhoramentos realizados no bem locado, e as despesas para preservação dos direitos cedidos, se de acordo com o contrato fizerem parte da compensação pelo uso do bem ou direito; a indenização pela rescisão ou término antecipado do contrato; o valor locativo do prédio urbano construído, quando cedido seu uso gratuitamente e as importâncias recebidas periodicamente ou não, fixas ou variáveis e as percentagens, participações ou interesses. O preço de compra de imóveis ou benfeitorias, ou de qualquer outro bem do locador ou cedente, integrará o aluguel ou «royalty» quando constituir compensação pela anuidade do locador ou cedente à celebração do contrato. Por outro lado, vale lembrar que não constitui «royalty» o pagamento do custo da máquina, instrumento patenteado ou equipamento. Na hipótese do contrato de locação prevê a compensação de aluguéis com o preço de aquisição do bem, não serão classificados como aluguéis os pagamentos, ou a parte dos mesmos, que constituem prestação do preço de aquisição.



## JURISPRUDÊNCIA ATUALIZADA

### \* INSALUBRIDADE

“Se preexistente a insalubridade, devido é o adicional até dois anos anteriores à propositura da ação. Embargos rejeitados” — (TST-E-RR 4598/75 — TRT 387/78-DJU 25.8.78).

\* “A existência de insalubridade é matéria de prova, sendo obrigatória a pericial, que, todavia, não vincula o juiz, sob pena de se estabelecer o absurdo de substituir o juízo jurisdicional pelo juízo técnico do perito que é leigo e não tem jurisdição. Revista não conhecida. (TST-RR-330/78-DJU 6.10.78).

\* CERTIDÃO-DIREITO DE OBTENÇÃO — “A negativa de fornecimento de certidão ofende direito líquido e certo garantido pelo art. 153 § 35, da EC 1, de 1969, disposição que é «self executing». Não pode a autoridade exigir, como condição para fornecer certidão, esclareça o interessado os fins visados” (TJ-SP, em 2.2.78 — ap. MS 266.091).

\* TRIPLICATA — “É inadmissível a emissão de triplicata em substituição de duplicata que não foi perdida ou extraviada” (TASP, ap. 234.721/77).

### \* PRESCRIÇÃO-OPÇÃO PELO FGTS

“O que prescreve é a pretensão de direito material, não o direito despido de pretensão” (TST-E-RR 3.216/77).

\* ISS-AGENTE AUTÔNOMO DE INVESTIMENTO — “O agente autônomo de investimento de mercado de capitais não está sujeito à cobrança do ISS” (TASP — ap. 230.520/78).

### \* PAGAMENTO PARCIAL DE TÍTULO CAMBIAL

“O pagamento parcial de um título cambial apenas diminui a quantia devida, não o tornando ilíquido e incerto” (TACivil de SP-Tribuna da Justiça, pág. 4567).

c) os valores do incentivo do DL 157, quando inferiores a Cr\$ 700,00, transformar-se-ão em crédito do contribuinte, a devolver ou a deduzir do imposto a pagar. Ainda sobre o 157 o declarante deverá optar, a partir do exercício de 1980, pela instituição financeira destinatária do incentivo, sob pena de perda do seu direito à essa aplicação.

d) As importâncias superiores a Cr\$ 1 mil pagas ou creditadas por pessoas jurídicas a pessoas físicas, relativas a fretes e frete em geral, sofrerão retenção na fonte à alíquota de 1,5%.

e) A alíquota máxima do IR pessoa física foi elevada para 55%, atingindo os ganhos superiores a Cr\$ 1.400.000,00.

f) Os rendimentos alcançados no mercado aberto (**open market**) ficam sujeitos à incidência na fonte de 10%;

g) Haverá tributação sobre o lucro apurado por pessoa física em decorrência de alienação de imóveis, no que exceder a Cr\$ 4 milhões no ano-base, classificando-se este rendimento na cédula **H**, mediante a aplicação da alíquota de 25% sobre os lucros apurados, sem direito a abatimentos e reduções por incentivos fiscais.

Da maior significação o conceito de **lucro** sujeito à tributação, de acordo com a nova sistemática, assim entendido como a diferença entre o valor de alienação e o custo corrigido monetariamente, segundo a variação nominal das Obrigações Reajustáveis do Tesouro Nacional (ORTN), evitando-se, dessa forma, a incidência sobre valores nominais. Na apuração do montante tributável, o rendimento será reduzido pela aplicação do percentual de 10% por ano completo transcorrido entre a data de aquisição e a de alienação do imóvel, o que isenta, na prática, o imóvel comprado há mais de dez anos.

h) Vinte por cento (20%) do rendimento nominal total de letras de câmbio com aceitação de instituições financeiras e debentures em geral, estará sujeito, a partir de 01.01.79, à incidência do IR, exclusivamente na fonte, à alíquota de 50%. Incluem-se nessa regra os depósitos a prazo fixo, com ou sem emissão de certificado, com correção monetária prefixada.

Transmitimos aos que fazem  
a revista RN/ECONÔMICO os nossos  
parabéns pelo seu 9º aniversário de circulação.  
E aproveitamos para desejar que ela  
continui sempre prestando grandes serviços  
à classe empresarial do  
Rio Grande do Norte,  
divulgando com segurança e isenção  
toda nossa luta pelo desenvolvimento desta terra.

São os votos dos que fazem

**construtora a. azevedo ltda.**

**imobiliária a. azevedo ltda.**

**cerâmica a. azevedo ltda.**

**reflorestadora seridó ltda.**



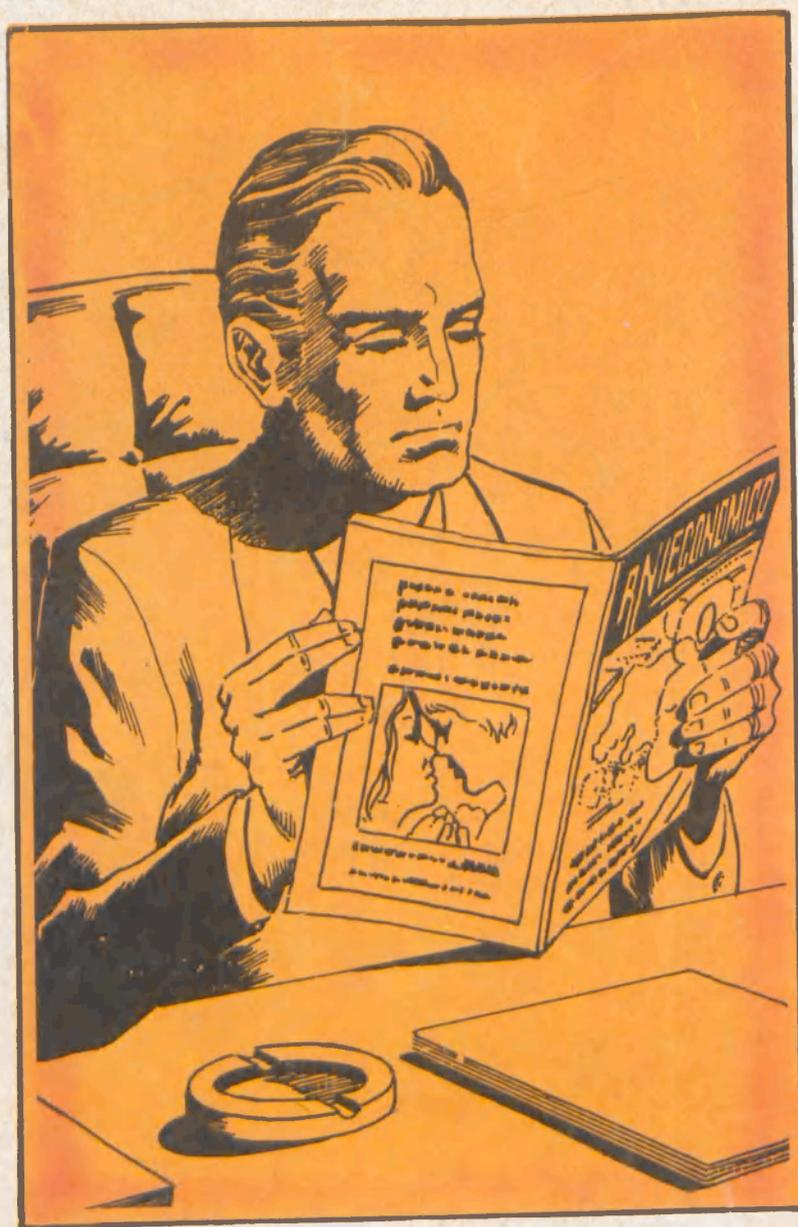
# **TUDO DIA É DE NATAL**

*Há 379 anos que o Natal do Senhor  
também é data de fundação de uma cidade chamada Natal.  
Cidade que se renova na sua festa maior,  
vivendo o espírito de fraternidade universal.  
Neste Natal, o Prefeito Vauban Bezerra e seus auxiliares  
abraçam todos os natalenses, desejando que no ano novo,  
nesta cidade, todo dia seja dia de Natal.*



**PREFEITURA MUNICIPAL DO NATAL**

# Ser assinante de RN/ECONÔMICO não é mais do que uma questão de status!



Quem comprova isto é o  
nosso próprio fichário:

- 72% dos assinantes da revista têm nível de educação superior
- 64,5% são dirigentes de empresas e órgãos públicos, ou ocupam funções que permitem o exercício do poder de decisão
- 39% são profissionais liberais de alto nível, como advogados, engenheiros, médicos, economistas, agrônomos, contadores, etc.
- 66,2% têm renda familiar mensal acima de Cr\$ 18 mil e 16% acima de Cr\$ 36 mil

Estes resultados foram obtidos através de pesquisa junto a 200 assinantes, cujos nomes foram obtidos ao acaso dentre as 3.981 pessoas que possuíam assinaturas de RN/ECONÔMICO em Natal, no mês de junho de 1978.