

# RN ECONÔMICA

Revista mensal para homens de negócios

ANO X — N° 103 — JUNHO/79 — Cr\$ 35,00

Distrito Industrial  
ficará mesmo em Extremoz

a **SUDENE**

colabora com este empreendimento

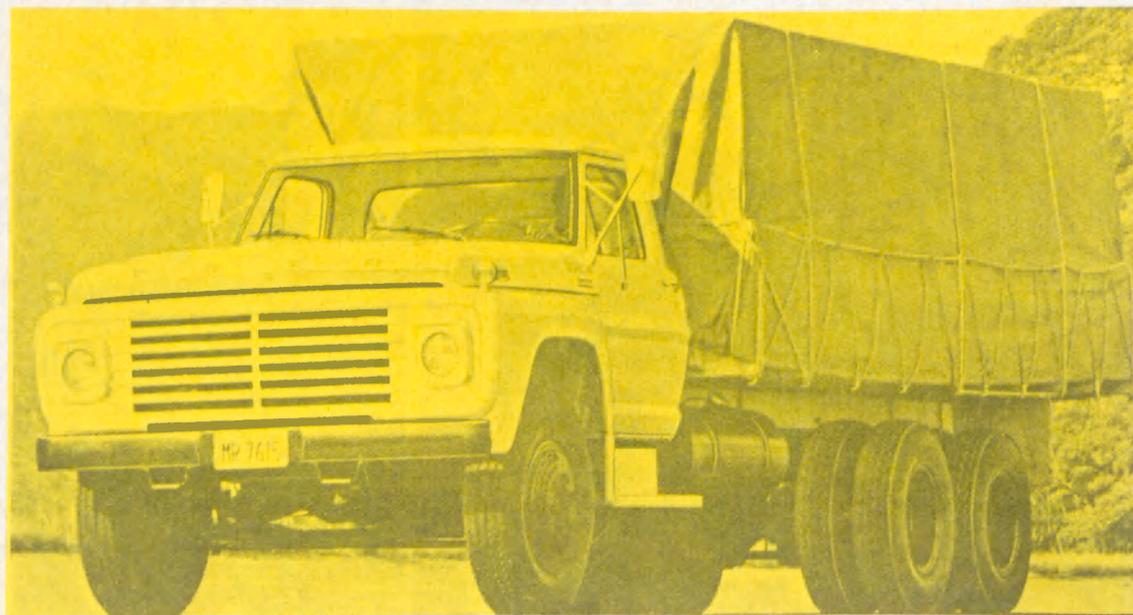
ART. 34 - LEI 3995/61

ART. 18 - LEI 4230/63

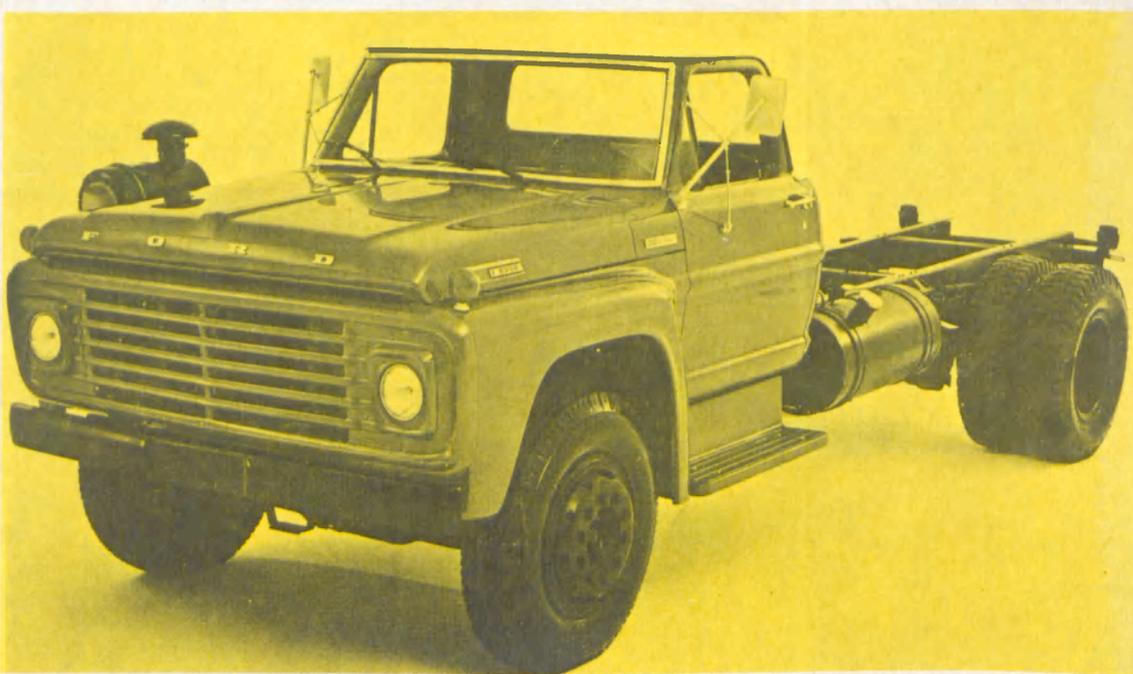
ART. 18 - LEI 4869/66

410

E por que não  
extinguir a SUDENE?



FORD F-7.000



FORD F-8.000



**Pense forte, pense FORD**

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.

## Expediente

## Sumário

### Diretores-Editores

Marcos Aurélio de Sá  
Marcelo Fernandes de Oliveira

### Gerente Administrativo

Maurício Fernandes

### Redatores

Aderson França  
José Ari  
Luciano Herbert  
Paulo de Souza Lima  
Petit das Virgens  
Sávio Ximenes

### Correspondente em Mossoró

Emery Costa

### Diagramação e Páginção

Fernando Fernandes

### Fotografias

João Garcia de Lucena

### Fotocomposição e Montagem

Antônio José D. Barbalho  
Fortunato Gonçalves  
Francisco das C. Martins

### Consultores

Pedro Simões Neto, Alcir Veras da Silva, Alvamar Furtado, Dom Antônio Costa, Cortez Pereira, Dalton Melo, Dantas Guedes, Diógenes da Cunha Lima, Fernando Paiva, Genário Fonseca, Hélio Araújo, Jayme Santa Rosa, Janilson de Paula Rego, João Frederico Abbott Galvão Jr., João Wilson Mendes Melo, Jorge Ivan Cascudo Rodrigues, Manoel Leão Filho, Marco Antônio Rocha, Moacyr Duarte, Ney Lopes de Souza, Dom Nivaldo Monte, Otto de Brito Guerra, Paulo Gonçalves, Severino Ramos de Brito, Túlio Fernandes Filho, Ubiratan Galvão.

RN/ECONÔMICO — Revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade de RN/ECONÔMICO EMPRESA JORNALÍSTICA LTDA. — CGC nº 08286320/0001-61 — Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687 — Natal-RN — Telefone: 231-3576. Composição e impressão: EDITORA RN/ECONÔMICO LTDA. — CGC nº 08423279/0001-28 — Insc. Est. 20012932-5 — Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687 — Natal-RN — Telefone: 231-1873. É proibida a reprodução total ou parcial de matérias, salvo quando seja citada a fonte. Preço do exemplar: Cr\$ 35,00. Preço da assinatura anual: Cr\$ 280,00. Preço de número atrasado: Cr\$ 40,00.

## Reportagens

Tudo certo: Distrito Industrial  
ficará mesmo em Extremoz

9

A «Rodovia do Sal» vai  
ter que esperar

13

Planos de emergência: uma  
herança do paternalismo

18

A remarcação de preços,  
segundo os supermercados

24

Transportes urbanos: um grande  
problema chega às manchetes

28

Um novo tipo de capim pode  
revolucionar a pecuária do RN

33

Mercado imobiliário em retração  
à espera da nova política do BNH

36

A ascensão e a queda do  
Programa de Artesanato

41

A estatística do desemprego no RN:  
para cada vaga, 3 candidatos

50

Comércio natalense precisa de  
incentivo do Governo do Estado

54

Universidade cria fundação para  
promover a pesquisa e a cultura

57

Cidade Hortigranjeira: um projeto  
para melhorar o abastecimento

59

RN exporta essências para  
as grandes perfumarias

62

## Secções

4

Homens & Empresas

4

Página do Editor

6

Agenda do Empresário

44

Direto Econômico

66

## Artigos

Pedro Simões Neto

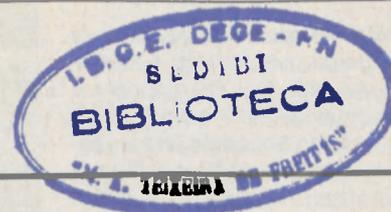
UFRN: depois da maioridade, a maturidade

46

Otomar Lopes Cardoso

Fronteiras do Desenvolvimento (2)

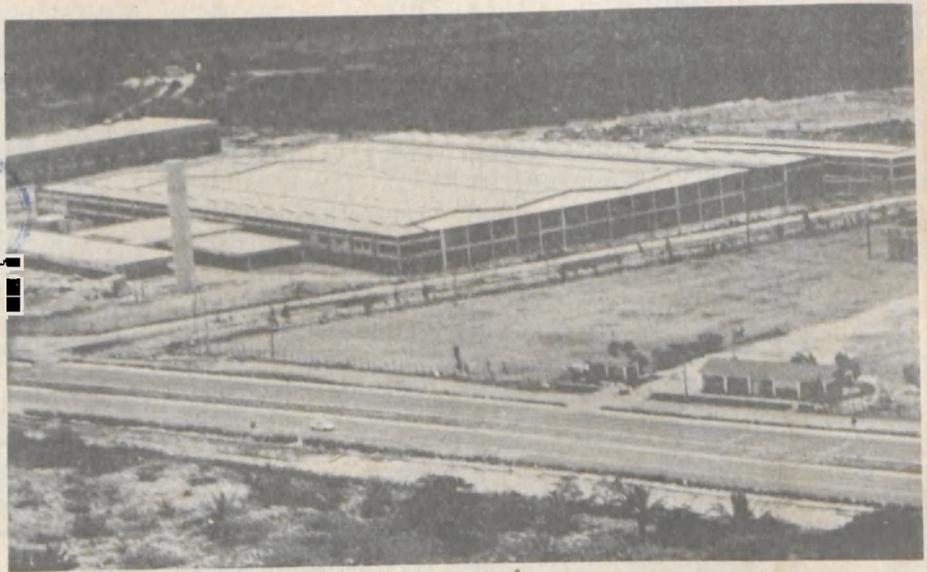
64



# HOMENS & EMPRESAS

## SHOPPING CENTER LAGOA NOVA VEM AI

José Valter de Carvalho, diretor da CERTA — Construções Cívicas e Industriais Ltda, anuncia que a sua empresa está ultimando as providências para fazer o lançamento do Shopping Center Lagoa Nova, um moderno edifício com lojas e salas comerciais situado na Avenida Salgado Filho, nas proximidades do Supermercado Nordestão, numa das áreas de maior futuro da cidade. Serão 28 lojas com 30 metros quadrados cada, e mais 24 salas com 36 metros de área útil, além de oferecer garagens, área verde, passeios, jardins internos, lanchonete e boate no subsolo. O empreendimento vai corresponder, a preços de hoje, a um investimento de Cr\$ 30 milhões.



## NEY LOPES ESTUDA A CRIAÇÃO DE TRADE COMPANY

O advogado e colaborador de RN/ECONÔMICO, Ney Lopes de Souza, encontra-se em viagem a Portugal e Espanha, com o objetivo de manter contato com cooperativas artesanais e com empresas comerciais ligadas ao comércio de artesanato, recolhendo subsídios para a futura constituição de uma trade company, da qual participarão majoritariamente empresários do Rio Grande do Norte. Ney levou consigo inúmeras amostras de produtos artesanais da COPALA, cooperativa ligada à Arquidiocese de Natal, visando iniciar alguns negócios. O regresso de Ney ocorrerá até o dia 20 de julho, e a partir daí ele iniciará uma série de reuniões e de análises sobre a viabilidade da criação da trade company.

## FRIGONORTE LANÇA PRODUTOS NO MERCADO

Salomão Borges, diretor-presidente do FRIGONORTE, demonstra o maior entusiasmo pela receptividade que o mercado consumidor natalense tem dado aos novos produtos da empresa. Já está sendo produzida uma tonelada diária de salsichas, presunto, fiambre, salsicha para hot dog, salsichão, bacon, paio, mortadela, linguiças calabresa, popular, portuguesa, pernambucana e gaúcha, e graças à boa aceitação, logo a produção deverá ser elevada para 3 toneladas. A frota de caminhões de distribuição do FRIGONORTE está atendendo normalmente não só a região do grande Natal, mas já começa a abastecer também a cidades do eixo Natal-Mossoró e Natal-Caicó. A aquisição da maquinaria para beneficiamento de carnes custou ao FRIGONORTE mais de Cr\$ 2 milhões. Parte do investimento foi coberta pelos lucros da empresa no exercício de 1978: Cr\$ 1,6 milhão.

## SPERB JÁ EXPORTA FIOS PARA EUROPA

A Sperb do Nordeste S/A — Indústria Têxtil, embora ainda esteja em fase de implantação do seu projeto, já vem proporcionando 700 empregos diretos no município de Eduardo Gomes e em maio último alcançou um faturamento da ordem de Cr\$ 37 milhões, produzindo em média 400 toneladas de fios finos de algodão, por mês. Nos primeiros seis meses deste ano, a Sperb já realizou exportações para a Europa e para a América Central no valor de Cr\$ 10 milhões. Somente em dezembro próximo ocorrerá a inauguração da indústria que ocupará

uma área coberta de 30 mil metros quadrados e que chegará a produzir 600 toneladas/mês. O grupo Sperb centraliza as suas atividades no Estado do Rio Grande do Sul, onde possui a Tecelagem Sperb S/A, a Sperb Corretora de Seguros e a Comercial Tecidos Sperb, esta última composta por uma rede de 11 lojas. No RN, os negócios do grupo serão dirigidos por Irineu Osvaldo Sperb, Roberto Quirino Sperb e Egydio Zilles. A nível de gerência, ficarão José Moraes Oliveira, Carlos Henrique Graehs e Alexandre Costa Varela.



QUEIROZ OLIVEIRA  
REPRESENTA INVICTA

Queiroz Oliveira — Material para Construção Ltda., empresa que lidera o comércio de madeira no Rio Grande do Norte, visando atender ainda melhor a sua clientela, passa agora a representar uma completa linha de máquinas para serrarias e marcenarias. Contrato nesse sentido foi firmado por Miguel Oliveira, diretor da empresa, com a Indústria de Máquinas Invicta S/A, considerada a melhor fabricante de serras circulares, lixadeiras de fita, furadeiras automáticas e tornos do País.

## BANCO COMIND INSTALA FILIAL EM NATAL

Antes do dia 15 de agosto próximo Natal estará incluída no rol das cidades alcançadas pelo Banco Comércio e Indústria de São Paulo S/A — COMIND. Os serviços de instalação da sua agência estão adiantados e a esta altura já foi definido o nome do seu gerente entre nós: Péricles Wanderley. O COMIND chega a Natal graças ao empenho de Clóvis Pacheco nesse sentido.

## NOVA FÁBRICA DE R. GURGEL

Dentro das próximas semanas será iniciada a construção da nova fábrica de lajes pré-moldadas Volterrana e dos mosaicos Saci, em Natal, que ocupará uma área coberta de 10 mil metros quadrados e possuirá um pátio para estoques de mais 30 mil metros. O engenheiro Ronald Gurgel, diretor do empreendimento, informa que a fábrica ficará localizada no bairro de Nazaré, próximo à Cidade da Esperança.

# HOMENS & EMPRESAS

## RIONORTE — A META É O PRIMEIRO LUGAR

A Cia. Norte-riograndense de Crédito, Financiamento e Investimento — RIONORTE, financeira vinculada ao Governo do Estado, tem como meta até o final deste exercício assumir a liderança entre as instituições de crédito que atuam no seu setor em Natal. De acordo com as estatísticas da RIONORTE, o seu volume de operações em junho triplicaram, com relação ao mês de maio. No momento, as financeiras mais atuantes da praça são a FINASA e a FININVEST.

## GRUPO PAULIRMÃOS SE DESFAZ

Uma das sociedades mais tradicionais do Rio Grande do Norte, Paula, Irmãos — Comercial Ltda., atuando no comércio de tratores, máquinas agrícolas e eletrodomésticos nas cidades de Natal e Mossoró, acaba de ser desfeita, com a retirada dos sócios Alvaro Paula da Costa e seu filho Francisco Cipriano de Paula Neto, ambos com funções gerenciais na organização. Depois de se desligarem do grupo, eles fundaram uma nova sociedade: Paula, Filhos — Comercial Ltda., que continuará dedicada ao mesmo ramo, e ocupando em Natal o mesmo endereço em que funcionava Paulirmãos. Todas as representações da empresa anterior serão mantidas pela nova. À frente de Paula, Filhos ficará Francisco Cipriano de Paula Neto.

## ESCRITÓRIO DE ADVOCACIA: MARCOS SUBSTITUI DIÓGENES

Com a escolha do advogado Diógenes da Cunha Lima para reitor da UFRN e seu consequente afastamento da atividade advocatícia, a chefia do seu escritório foi confiada ao advogado Marcos Aurélio de Sá, que há três anos já vinha integrando a equipe de Diógenes. Continuam fazendo parte do escritório os advogados Itan Pereira, Delmita Zimmermann, Flávio Siminéa e Rosália Alves, que formaram uma sociedade civil de trabalho.

## R. R. SUPERMERCADOS JÁ COM DUAS LOJAS

Ronaldo Mélio, diretor da empresa R. R. Mélio Comércio e Representações Ltda., demonstra grande entusiasmo ao comentar os resultados experimentados pelas duas lojas dos seus R. R. Supermercados, ambas localizadas no bairro do Alecrim. Embora não possuam o porte de alguns concorrentes, essas lojas oferecem grande variedade de produtos e maior comodidade à clientela.

## APERN FECHA SEMESTRE COM LUCRO DE 21 MILHÕES

A Associação de Poupança e Emprestimo Riograndense do Norte — APERN, encerrou o seu balanço do primeiro semestre com um lucro superior a Cr\$ 21 milhões. Este ótimo resultado lhe permitiu creditar rendimentos de 13,483 por cento aos saldos das cadernetas de poupança no último trimestre, quando as outras instituições do setor ofereceram apenas 12,92%. A APERN, em 30 de junho último, mantinha um volume de depósitos da ordem de Cr\$ 330 milhões, e um volume de aplicações superior a Cr\$... 800 milhões.

## COMEÇOU CONSTRUÇÃO DO EDF. LUCIANO BARROS

A ECOCIL — Empresa de Construções Cíveis Ltda. já iniciou a construção do Edifício Engenheiro Luciano Barros, no centro de Natal, com frentes para as ruas João Pessoa, José de Alencar e General Osório. Este será o primeiro edifício-garagem da cidade. Sua comercialização será iniciada nas próximas semanas. A denominação do prédio é uma homenagem que a ECOCIL presta ao seu ex-diretor, falecido no início desta década.

## COMSERV INAUGURA UMA NOVA LOJA

A COMSERV — Comércio, Representações e Serviços Ltda., empresa especializada no comércio de móveis, máquinas e materiais para escritórios em geral, está inaugurando uma nova loja em Natal, e através dela parte para conquistar uma nova faixa do mercado, oferecendo móveis e eletrodomésticos, além de produtos de decoração para o lar.

## DUCAMPO EM NOVAS INSTALAÇÕES

A DUCAMPO Agro Industrial e Comercial Ltda. concretizou a compra de um edifício de três pavimentos na praça Augusto Severo, bairro da Ribeira, e já iniciou serviços de reforma para instalar nele sua loja matriz e todos os seus setores administrativos. Acredita Sidney Fonseca, diretor da empresa, que até o final de agosto acontecerá a mudança da loja da rua Frei Miguelinho para o novo endereço. Por outro lado, o prédio onde funcionou a firma Nóbrega & Dantas, na rua Junqueira Aires, está sendo ocupado pelos depósitos da DUCAMPO, e ali a empresa mantém uma exposição permanente de máquinas e implementos agrícolas.

## LOJISTAS DO NORDESTE SE REÜNEM EM NATAL

Promovido e patrocinado pela Federação dos Lojistas do Rio Grande do Norte e pelo Clube de Diretores Lojistas de Natal, o 3º Encontro de Diretores Lojistas do Nordeste — de 12 a 14 de julho — reunirá nesta Capital nada menos de 350 empresários do comércio da região compreendida entre os Estados da Bahia ao Maranhão. Durante o conclave, autoridades em economia e finanças do País, dentre as quais Mauricio Cibulares, Júlio Casoy e Camilo Calazans, farão conferências para os participantes. No dia do encerramento, o presidente da Confederação Nacional dos Diretores Lojistas, Luiz Antônio Pereira da Silva, debaterá com os empresários nordestinos os problemas da conjuntura e do comércio varejista brasileiro. Airton Costa e Zildamir Soares de Maria, presidentes dos órgãos de classe dos lojistas potiguares, estão à frente das providências que garantirão total sucesso à convenção.

## DATANORTE A CAMINHO DA RENTABILIDADE

A Companhia de Processamento de Dados do Rio Grande do Norte — DATANORTE, empresa de economia mista para atender aos órgãos da administração direta e indireta do Estado, vinha funcionando até o ano passado com grandes prejuízos. A partir deste ano, porém, graças ao apoio que o governador Lavoisier Maia passou a emprestar à empresa, seguramente a DATANORTE atingirá o ponto de equilíbrio e possivelmente terá lucro. Por determinação governamental, órgãos como a COSERN, CAERN e Banco do Estado, que apesar de pertencerem à administração entregavam os serviços de computação a firmas particulares, estão contratando estes serviços com a DATANORTE, que por sinal já vem atendendo muito bem ao DETRAN, Secretarias da Fazenda e da Administração, Banco Nacional do Norte e Banco do Estado de São Paulo.

Murilo Diniz, diretor-presidente da Companhia de Processamento de Dados do Rio Grande do Norte, assinala a importância de uma decisão administrativa que permitirá redução de custos e maior eficiência para a empresa: a partir de agosto, a DATANORTE passará a funcionar num único prédio, à rua general João Monteiro, onde até recentemente estava instalada a PLANOSA. No momento, os setores administrativos e técnicos da empresa ocupam três residências na rua Jundiá, enquanto os seus computadores estão instalados no Centro Administrativo do Estado, numa distância em torno de 5 quilômetros, o que tem provocado inúmeros contratemplos.



# E por que não

**N**os 20 anos de SUDENE, o aparato burocrático, a tentativa de subordinar a economia ao artificialismo de uma tecnocracia comandada por jovens em prática econômica, fizeram do Nordeste uma região cada dia mais distanciada dos ideais do desenvolvimento nacional uniforme, defendidos pelo Governo brasileiro. Enquanto o Centro-Sul continua crescendo em índices altos, se industrializando cada dia mais, mecanizando e racionalizando sua agricultura, sofisticando o setor terciário, consumindo sempre mais energia e bens de capital, a nossa região continua marcando o passo, sempre à espera de uma nova medida paternalista do Governo Federal para não entrar em colapso. O Rio Grande do Norte, por exemplo, tem hoje perto de cem mil trabalhadores rurais subsistindo miseravelmente graças a um «plano de emergência», através do qual o poder público dá **de-mão-beijada** um salário mínimo a cada um. Não fosse assim, a população do interior estaria enfrentando um estado de calamidade pública, pois a estrutura econômica existente não tem capacidade de gerar sequer a alimentação do povo.

**N**uma análise fria, descompromissada, podemos dizer que a SUDENE tem feito muito mal ao Nordeste nos seus controvertidos 20 anos de existência, a partir da imposição de uma política de desenvolvimento formulada nos gabinetes refrigerados, pela qual se empresta ênfase e importância ao crescimento industrial e se deixa de lado a necessidade evidente de mudança da estrutura do setor primário. Qualquer iniciado em economia sabe que o crescimento industrial não acontece

por decreto ou por portaria, ou pela doação pura e simples de capital para que se construam fábricas e usinas. Sem infra-estrutura, vocação natural, condições de competitividade, nenhum empreendimento industrial pode ter êxito. Mas os técnicos da SUDENE parecem ter esquecido repetidamente esse princípio, aprovando projetos que mesmo depois de uma década de implantados continuam na dependência de novos subsídios oficiais, sendo «reformulados», «ampliados» e «modernizados», sob pena de falirem. Isto, é claro, sem falar num grande número de empreendimentos que a sábia imaginação popular batizou de «projetos-caveiras», porque pararam nas fundações, colunas e vigas de cimento armado, depois de consumirem o **dinheiro-fácil** do 34/18 e do FINOR.

**N**a maioria dos casos, a indústria nordestina continua se abastecendo de matéria-prima procedente do Centro-Sul. E como o Nordeste não se constitui em bom mercado consumidor, por conta de pobreza da sua população, a maior parte dos produtos aqui industrializados voltam para a comercialização no Centro-Sul. Por outro lado, embora exista disponibilidade de mão-de-obra mais barata nos Estados nordestinos, ela aqui é menos qualificada, o que quase sempre impossibilita a nossa indústria de fabricar produtos com um bom padrão de qualidade. Assim, onerando os custos dos seus produtos com o frete cada dia mais caro, tendo que mobilizar a um custo alto os seus departamentos de compra e de venda para adquirir matéria-prima e comercializar produtos acabados em

# extinguir a SUDENE?

áreas muito distantes, a indústria nordestina — salvo exceções — vem definhando, trabalhando sem lucros, pagando um preço alto pela ousadia de concorrer com os grandes parques industriais de São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte.

**A** SUDENE continua, por seu lado, divulgando estatísticas otimistas, dizendo ao Brasil que implantou mais de mil indústrias no Nordeste e que já criou cerca de 300 mil empregos. Mas não mostra que o povo da região perde cada vez mais o seu poder aquisitivo, que a agricultura e a pecuária estagnaram e que as indústrias, situadas nos grandes centros, longe de representarem benefício social, estão servindo para provocar a «inchação» das cidades, cada vez mais atingidas pela insegurança, pelo desemprego, pela fome, pela falta de escolas e de hospitais. São exatamente as indústrias, sem vagas nos seus quadros, que estão atraindo a população rural para a zona urbana.

**Q**uando o Governo dos Estados Unidos quis desenvolver Porto Rico não montou organismos oficiais nem estabeleceu critérios intervencionistas na sua economia. Procurou solução lógica, de acordo com as regras econômicas: assegurou vantagens reais para que os investidores americanos que ali aplicassem não saíssem perdendo. Por exemplo: deu isenção de Imposto de Renda e de todos os outros tributos federais a qualquer indús-

tria que se instalasse naquela ilha do Caribe incluída no mapa dos Estados Unidos. Não coube ao Governo destinar um centavo dos seus recursos para implantar projetos. Pelo contrário, essa iniciativa foi espontânea e inteiramente financiada por milhares de investidores particulares que, certamente, fizeram ótimo negócio, pois todos prosperaram e o padrão de vida de Porto Rico hoje é tão elevado quanto o das mais ricas regiões norte-americanas. E o Governo americano também deve estar ganhando muito pois a renda da população é alta, o que significa que agora tem muita gente pagando impostos.

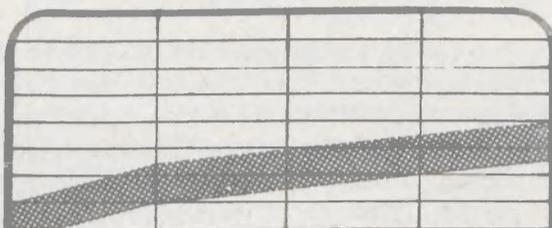
**E** por que não se extingue a SUDENE no Nordeste? Se ela fracassou nos seus primeiros 20 anos, não será nos próximos 20 que ela vai ter sucesso. O dinheiro que se gasta na manutenção da sua máquina administrativa — que não é pouco — poderia ser, por exemplo, investido na construção de hospitais infantis para que as crianças do Nordeste não continuem morrendo em número tão alarmante. E se o Governo quer mesmo ajudar a região, se quer mesmo promover o nosso progresso, conceda 20 anos de total isenção de impostos federais aos investidores que aplicarem aqui os seus recursos em projetos econômicos de qualquer natureza. E vamos acabar de vez com a «indústria» dos projetos e com o paternalismo que insulta a honra e a inteligência dos nordestinos.

Marcos Aurélio de Sá



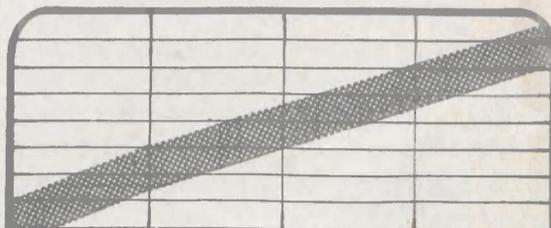
Na hora em que o pessoal que tem dinheiro na Poupança está rindo à toa com os seus rendimentos, a APERN oferece um motivo a mais para seus depositantes aumentarem o sorriso:

# RENDA EXTRA



## POUPANÇA CONTINUA A MELHOR APLICAÇÃO

Mais uma vez a Poupança foi o papel que rendeu mais. No último trimestre, os seus rendimentos foram de 12.926%. Nenhuma outra aplicação rendeu tanto.



## POUPANÇA NA APERN RENDE MAIS AINDA

A Poupança na APERN rendeu ainda mais. Porque oferece todas as vantagens das outras Cadernetas de Poupança e mais RENDA EXTRA, a Poupança na APERN rendeu 13.483% no trimestre.

## VEJA COMO A POUPANÇA NA APERN RENDE MAIS

As outras cadernetas pagam juros e só a APERN paga dividendos. Em todas as Cadernetas o valor do dinheiro é reajustado trimestralmente, todas tem a mesma correção monetária. Os juros são limitados em 6% ao ano; os dividendos são limitados apenas no mínimo de 6%, mas, ilimitados no máximo. O que a APERN paga a mais do que as outras Cadernetas é nos dividendos, a RENDA EXTRA. A caderneta de Poupança APERN é diferente apenas porque paga mais, oferecendo a mesma segurança e todas as mesmas vantagens das outras Cadernetas.

## GANHE INTEGRALMENTE A RENDA EXTRA QUE SÓ A APERN PAGA

Agora, a APERN estabeleceu a RENDA EXTRA sobre os depósitos no primeiro semestre do ano. Essa RENDA EXTRA será creditada na sua conta em outubro, sobre o seu saldo médio do primeiro semestre. A RENDA EXTRA do segundo semestre, será paga em abril. Por isso não mexa na sua poupança. Poupe na APERN. Com RENDA EXTRA um dia o seu TOSTÃO vai virar BARÃO.



# RENDA EXTRA

A Caderneta de Poupança do Rio Grande do Norte rende mais porque é a única que paga RENDA EXTRA.

## TUDO CERTO: DISTRITO INDUSTRIAL FICARÁ MESMO EM EXTREMOZ

Finalmente, estão chegando ao fim os estudos para implantação do Distrito Industrial de Natal, depois de quase 20 anos de discussões. Já se sabe que ele ficará localizado nas proximidades da Lagoa de Extremoz e várias indústrias já começam a convergir para aquela área.

A fase mais otimista de crescimento do setor industrial no Nordeste foi superada. Acreditavam os governantes dos anos sessenta e da primeira metade desta década que bastariam os benefícios dos artigos 34/18 da SUDENE e o trabalho de relações públicas dos escritórios de representação dos Estados nordestinos no Sul do País, para que os seus Estados se enchessem de chaminés. Mas logo o 34/18 confundiu-se com corrupção e o empresariado passou a procurar motivos mais convincentes para investir na industrialização do Nordeste.

Assim, passou a ser necessário aos Governos dos Estados da região construir um sistema de atração, com vantagens efetivas a oferecer, tais como a isenção parcial de impostos (ICM), participações acionárias, financiamentos a juros subsidiados pelos bancos de desenvolvimento, doação de terrenos para construção de fábricas em locais atendidos com toda a infra-estrutura necessária, etc. Os Governos mais dinâmicos e com maiores recursos, como Pernambuco, Bahia, Ceará e Paraíba, conseguiram maior êxito nesse trabalho, atraindo maior número de indústrias. Os outros, como o do Rio Grande do Norte, tiveram de se limitar a encomendar projetos e a criar sociedades de economia mista para atuar no setor industrial, geralmente fracassando nesse intento. No Governo Tarcísio Maia, por exemplo, não deu para se contar, em quatro anos, nem quatro indústrias novas, implantadas no Estado com

alguma forma de apoio oficial.

**DISTRITO INDUSTRIAL** — Uma das necessidades básicas para que o Rio Grande do Norte possa oferecer algum tipo de vantagem ao empresário que aqui planeja investir em industrialização, é um distrito industrial dotado de infra-estrutura. Esta idéia é mais ou menos aceita por todos os governantes, desde os últimos 20 anos, mas nenhum conseguiu executá-la. Aluizio Alves, que governou de 1961 a 1966, já acreditava na possibilidade da industrialização do Rio Grande do Norte, e chegou a discutir com os técnicos a implantação de um distrito industrial em Natal. No quadriênio seguinte, o governador Walfredo Gurgel, sentindo a irreversibilidade da expansão industrial nordestina (estava-se na fase áurea do 34/18), chegou mesmo a criar uma empresa de economia mista para dar apoio aos investidores que viessem para o Rio Grande do Norte e também para, entre outras coisas, cuidar da implantação de uma área própria para localizar as indústrias. Era a COFERN (Companhia de Fomento Econômico do Rio Grande do Norte), que mais tarde se transformou no atual Banco de Desenvolvimento do Estado. O distrito industrial ficou somente nos debates e a COFERN, realmente, não pôde fazer mais do que promover algumas campanhas publicitárias no Sul do País, tentando mostrar que investir no RN seria um bom negócio. De fato, algumas indústrias foram atraídas, mas se instalaram

desordenadamente em Natal e municípios vizinhos.

**OS PRIMEIROS PASSOS** — Foi no Governo de Cortez Pereira (1971 a 1975) que o velho projeto do distrito industrial deu seus primeiros passos rumo à implantação. Nesse Governo, foi firmado convênio entre o BDRN, a Universidade Federal de Pernambuco (UFPE) e a SUDENE, para realização de estudos preliminares e escolha da região que reunisse condições favoráveis para a instalação de indústrias. Os técnicos recrutados pelo convênio escolheram o município de Extremoz, considerando — entre outros aspectos — a solução rodoviária, o sistema de energia elétrica, a disponibilidade de recursos naturais, a localização na área de projetos de conjuntos habitacionais, e até a direção e velocidade dos ventos. O estudo ainda foi apresentado à Companhia de Distritos Industriais de Minas Gerais (CDI/MG) que o ratificou, considerando-o satisfatório.

A Tarcísio Maia, sucessor de Cortez, caberia executar o projeto, visto que sua viabilidade já fora atestada. Apesar disto, por excessiva cautela, ele mandou proceder a novos estudos de pré-implantação, em que foram consumidos alguns milhões de cruzeiros oriundos de recursos do Ministério da Indústria e Comércio, Plano de Integração Nacional (PIN) e SUDENE. E, ao final de quatro anos, tudo continuou no papel, aliás como a quase totalidade dos projetos do Governo de Tarcísio

Maia. No mesmo período foi criada uma empresa de economia mista, a Companhia de Distritos Industriais (CDI), com a responsabilidade de implantar e dirigir as obras.

**O DISTRITO, TEORICAMENTE**

— O distrito industrial ocupará, teoricamente, uma área de 562 hectares no município de Extremoz. Tomando-se como referência o eixo da estrada que liga o tronco Natal-Ceará Mirim àquele município, a área destinada ao D. I. tem 500 metros de cada lado, e termina na linha ferroviária. Representa uma área de aproximadamente 5 milhões de metros quadrados.

Dois grupos empresariais já pretendem se instalar na região, embora não exatamente no distrito industrial, mas, nas cercanias: a SIDERNOR (Siderúrgica JOSSAN S/A), empreendimento que deverá reunir capital de várias fontes, inclusive externas; e a CERMA (Cervejarias Maranhenses), que pretende instalar mais uma fábrica na região: a Cervejaria Nordeste S. A.

O primeiro projeto será instalado a 5 quilômetros de distância do distrito, numa área de 110 hectares. O segundo, ocupará 30 hectares, em área também marginal ao D. I. Ambos os projetos, todavia, serão beneficiados pelas obras de infra-estrutura que o Governo executará na região, bem como serão beneficiados pelos projetos de construção de conjuntos residenciais que já estão sendo executados nas proximidades da área.

**OS OBJETIVOS** — Segundo José Pegado, diretor da CDI, a preocupação do atual Governo Estadual é poder, a curto prazo, oferecer às empresas que pretendam se instalar no Rio Grande do Norte subsídios e condições infra-estruturais, tais como terrenos apropriados, servidos de água e energia, “capazes de sensibilizar o investidor e decidí-lo pela implantação de sua indústria, no nosso Estado”. Todavia, assegura que com a criação do distrito industrial em Natal “não significa que o Governo venha a impor condições de localização a qualquer grupo que de-



**José Pegado: “O Governo oferecerá vantagens às indústrias que optarem pela localização no Distrito Industrial”.**

*seje investir no Estado e sim, disciplinar essa localização, oferecendo maiores vantagens, a partir de uma infra-estrutura já instalada”. Se o empreendedor optar pela alternativa de se instalar nas margens da BR-101, no município de Eduardo Gomes, “terá, evidentemente, liberdade para escolher” — continua o diretor da CDI — “mas terá aumentados os custos de implantação, uma vez que não encontrará ali os recursos necessários à instalação de sua indústria”. Informa, finalmente, que “dentro do DI/Natal, as indústrias terão despesas apenas com a extensão, da rede principal até sua sede, de água, esgotos e energia elétrica — já que o Estado oferecerá esses insumos através de uma rede que circundará todo o distrito”.*

**OS TERRENOS** — José Pegado informa que os terrenos serão comercializados da seguinte forma:

*“Pot aquisição direta do interessado, a baixo custo; ou o valor do terreno poderá ser transformado em ações da indústria, passando a CDI a participar acionariamente da empresa”.*

Ressalva, entretanto, que esta participação “poderá reverter ao grupo dominante depois de dez anos, de acordo com regulamento do DI”.

Os proprietários de terras na área delimitada para o distrito industrial serão indenizados, posto

que o Governo considerará a região como de interesse público. O diretor da CDI acrescenta que “o Governo já está realizando o cadastramento dos proprietários, para depois proceder às avaliações”. Quanto aos preços, ainda não pode estimá-los, mas tem a referência do preço recentemente pago, por metro quadrado, pelo Governo da Paraíba, ao desapropriar terras para o distrito industrial de João Pessoa: Cr\$ 4,00. “O preço será o mais viável, não se distanciando muito dos preços verificados em outros Estados, levando-se em conta que o Governo ainda irá investir nas obras de infra-estrutura. Não poderá ser alto o valor das desapropriações, pois nossa oferta de condições aos investidores terá de ser inferior à dos Estados vizinhos, que são os nossos competidores na captação de projetos industriais”.

**HABITAÇÃO** — A Companhia de Habitação Popular do Rio Grande do Norte (COHAB-RN) dará suporte ao DI, realizando projetos de construção de novos conjuntos residenciais nas proximidades de sua área. O plano de expansão da COHAB, por sinal, já prevê a construção de mais 8 mil casas populares em Natal, nos próximos anos, das quais cerca de 4 mil poderão ser localizadas nas proximidades do distrito industrial. Com esta possibilidade e mais com a existência de 4 mil unidades já construídas na região, nos últimos anos, o DI teria mais um dado positivo na seleção de alternativas oferecida ao investidor: a fixação da mão-de-obra nas proximidades das indústrias.

**A CERVEJARIA** — Sérgio Alverga, distribuidor da CERMA em Natal, explica porque o grupo pretende implantar a indústria em Extremoz:

*“O que decidiu favoravelmente a Extremoz foram as características de nivelamento do terreno e a proximidade da lagoa, de cuja água a indústria irá se utilizar e que é de boa qualidade”.*

O grupo CERMA se compõe atualmente de três cervejarias: CERPASA (Cervejaria Paraense

S. A.); CERVEMAR (Cervejaria do Maranhão) e CERPI (Cervejaria Piauiense). O novo empreendimento, localizado em Natal, terá para atender toda a região: Cervejaria do Nordeste S. A. Segundo Alverga, o terreno adquirido pelo grupo (30 hectares) custou cerca de Cr\$ 8 milhões e, nos estudos de viabilidade econômica, o projeto contou com o apoio da Secretaria de Indústria e Comércio "que além disto, colocou à disposição da empresa os incentivos próprios do distrito industrial, devendo com isto a Cervejaria se beneficiar de toda a estrutura dotada pelo D. I., apesar de não se encontrar dentro dos seus limites". Embora não faça parte da empresa como acionista, Sérgio colabora com o empreendimento como distribuidor, participando, portanto, dos andamentos das negociações. "O projeto da fábrica deverá ser iniciado ainda este ano, em ritmo acelerado, pois sua conclusão está prevista para 1981, quando deverá — na primeira etapa de fabricação — produzir 500 mil hectolitros/ano". O projeto recebe incentivos da SUDENE; embora a construção das instalações se faça com recursos próprios. Acrescenta o distribuidor da CERMA que a Cervejaria oferecerá 800 empregos diretos e 4 mil indiretos.

**A SIDERÚRGICA** — A SIDERNOR (Siderúrgica JOSSAN S. A.) também ocupará uma grande área nas proximidades da lagoa de Extremoz, embora, tanto quanto a CERMA, não integrando os limites do distrito industrial. A Indústria JOSSAN S/A, de Natal, divide com um grupo paulista a composição acionária da SIDERNOR. O empreendimento é definido por Abelírio Rocha, diretor da JOSSAN, como "a locomotiva que vai despertar o polo metal-mecânico do Rio Grande do Norte". Explica o diretor da JOSSAN que a indústria não se localizará na área do D. I. por não se adaptar às dimensões do próprio distrito. Só a área ocupada pela SIDERNOR será de 110 hectares, ou seja, quase 20% de todo o D. I. mas, se localiza nas suas proximidades.

"A SIDERNOR — segundo Abe-



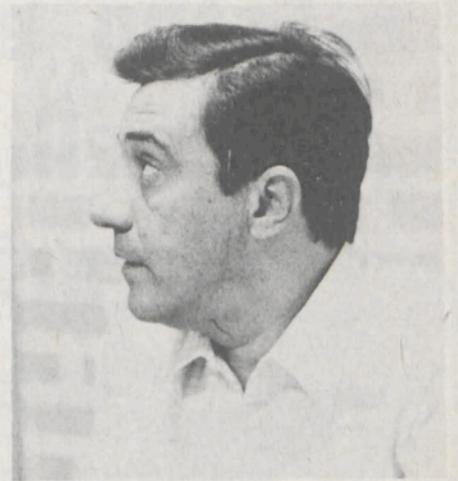
Sérgio Alverga: "A fábrica de cerveja será iniciada ainda este ano".

lório — contou com o apoio efetivo do governador Tarcísio Maia, que foi vitorioso na disputa com outros Estados, inclusive o Ceará, e já recebemos do CONSIDER a resolução que concede ao Rio Grande do Norte sua siderúrgica, considerada de grande porte não só pela sua capacidade de produção de 120 mil toneladas de aço/ano, mas pelo valor do investimento, orçado em 48 milhões de dólares".

Para se ter uma idéia do porte da SIDERNOR, basta que se acrescente um indicativo do consumo de energia: "Teremos energia própria, representada por uma entrada de 230 mil volts, recebidos diretamente da CHESF" — informa o diretor da JOSSAN.

Apesar de não se instalar nos limites do D. I., a SIDERNOR receberá incentivos indiretos do sistema distrital: acesso rodoviário, água, esgotos, rede telefônica, conjuntos residenciais, nas proximidades, além da participação acionária do Estado, representada pela subscrição de suas ações pelo BDRN.

Abelírio Rocha acha que o DI de Natal é um projeto importante, mas se arrasta morosamente em sua definição. Ainda assim, encontra uma razão para isso: "No meu entender a tendência à lentidão das obras do DI, está explicada pela dependência às iniciativas do Governo Federal, que é quem fornece recursos. Mas, no Governo Lavoisier Maia, tenho certeza, de que ele será definido e



Abelírio Rocha: "No Governo de Lavoisier Maia, o Distrito Industrial sai".

terá sucesso, pois esse Governo tem por característica a ação de continuar a dinamizar as obras deixadas por seu antecessor".

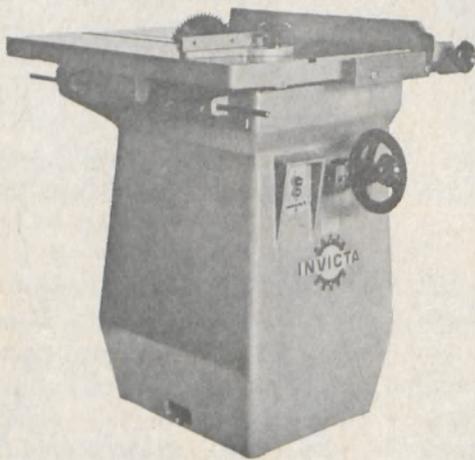
**POLO METAL-MECÂNICO** — Abelírio Rocha acredita que a SIDERNOR será, ela própria, fator de influência para localização de outras indústrias no DI pois esta iniciará o polo metal-mecânico do Estado, capaz de interessar a inúmeras indústrias do setor, considerando-se o suprimento de base oferecido pela SIDERNOR. Declara ele:

"Com o polo metal-mecânico, outras indústrias se instalarão aqui e o Estado terá condições de aumentar sua arrecadação ao ponto de se destacar nacionalmente, além de ficar definitivamente estabelecida a vocação mineral do Rio Grande do Norte".

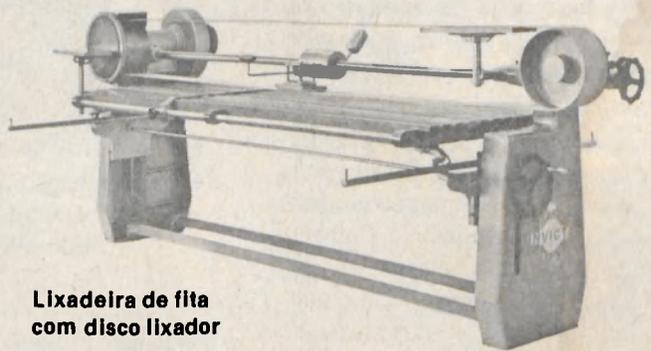
A SIDERNOR estará funcionando com toda sua capacidade produtiva a partir de 1984. Entretanto, a primeira fase de funcionamento está prevista para 1982. Inicialmente, sua matéria-prima básica será a sucata de ferro e aço. Depois, utilizará o ferro guza das jazidas de ferro já descobertas na zona Seridó do Estado. Oferecerá 1.100 empregos diretos, além de importar tecnologia do Sul e Centro-Sul do País, o que certamente modernizará e especializará o nosso setor industrial.

As obras de construção civil da SIDERNOR deverão ser iniciadas entre julho e agosto próximos.

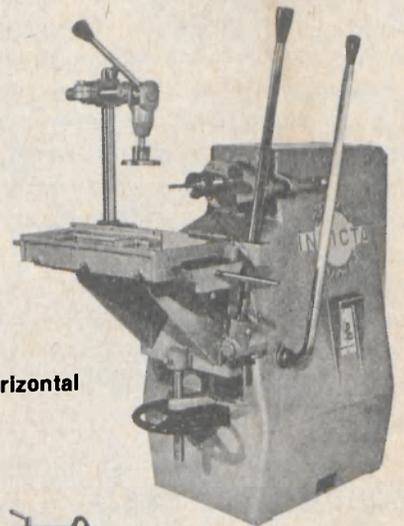
# Estãa em Queiroz Oliveira as melhores máquinas para serrarias e marcenarias.



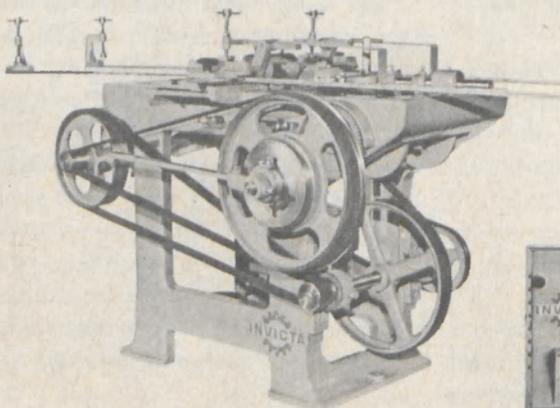
Serra circular com  
mesa móvel blindada



Lixadeira de fita  
com disco lixador



Furadeira horizontal



Furadeira automática  
para venezianas



Torno manual com suporte  
graduável, blindado



**QUEIROZ OLIVEIRA**  
MATERIAL PARA CONSTRUÇÃO

Av. Rio Branco, 185 NATAL

R. Cel. Gurgel, s/n MOSSORÓ

**CONFIANÇA A QUEM CONSTRÓI**

# A «RODOVIA DO SAL» VAI TER QUE ESPERAR

Apesar de definida como essencial à economia do Rio Grande do Norte, a Rodovia BR-406, conhecida como «Estrada do Sal», vai ter que esperar, muito embora sua conclusão dependa apenas do recapeamento do trecho Natal-Ceará Mirim e do asfaltamento de João Câmara-Macau.

O projeto de pavimentação da estrada João Câmara-Macau está pronto desde 1976. O ex-Presidente Geisel, há cinco anos atrás, já havia determinado prioridade na conclusão da BR-406. Macau se afirma como o maior produtor de sal do País e como futuro produtor de barrilha, sem contar com o excelente potencial de calcário da sua região. Como a indústria de base, a fábrica de barrilha possibilitará a implantação de inúmeras atividades-satélites, tais como a indústria vidreira, que dependem de matérias-primas básicas produzidas em Macau e cercanias.

Entretanto, todos estes motivos não foram suficientes para determinar a prioridade na construção do trecho João Câmara-Macau, pois a execução do projeto não consta do programa de obras do DNER para este ano. Enquanto isso, a BR-406 continua em barro batido, chegando a ficar intransitável em algumas épocas do ano, com visível prejuízo para o escoamento e abastecimento de produtos necessários à região.

## DEFINIÇÃO DE PRIORIDADE

— Afinal, qual é o critério de prioridade no tocante à construção de estradas, para os Governos? O Governo do Estado, através do DER, pavimentou nos últimos quatro anos mais de 500 quilômetros de estradas com asfalto, interligando, na maioria dos casos, pequenos povoados sem maior importância econômica.



Ubiratan Galvão: "Se a estrada não sair, a barrilha será transportada pela via férrea".

É verdade que a BR-406 é de jurisdição federal. Mas, o trecho João Câmara-Macau tem pouco mais de 100 quilômetros e é de vital importância para o desenvolvimento econômico estadual. A burocracia oficial, porém, parece não ter se sensibilizado com o argumento econômico.

O diretor-geral do DER, engenheiro Hélio Rocha, revela que no Governo passado acompanhou Tarcísio Maia, o recém-eleito Lavoisier Maia e o chefe do 14º Distrito Rodov-

viário do DNER, engenheiro Janduí Leite, para uma reunião com a diretoria do Departamento Nacional de Estradas de Rodagem, em que discutiriam a possibilidade de ser delegado ao Governo Estadual a conclusão da rodovia. A idéia do então governador Tarcísio Maia era a de recuperar a estrada e dar manutenção permanente até que o Governo Federal tivesse condições de realizar definitivamente a obra. A proposta não foi aceita, segundo Hélio, "por motivo de desentendimentos", apesar do projeto se mostrar viável como obra imediata. Informa ainda o diretor do DER que os serviços constariam basicamente de "grade (nivelamento da estrada) com construção de taludes e calçamento asfáltico de forma definitiva, que não acarretariam empecilhos à execução do projeto global, pois em nada afetariam o traçado da estrada".

**PROMESSAS** — Formou-se, desde então, uma frente ampla informal para a conclusão da Rodovia do Sal. O diretor-geral do DER, o chefe do 14º DR do DNER e o engenheiro Ubiratan Galvão, assistente de implantação da ALCANORTE, capitaneados pelo ex-governador Tarcísio Maia e governador Lavoisier Maia, são os integrantes dessa «frente». Ouvidos pela reportagem de RN/ECONÔMICO, garantiram que terão uma reunião com o ministro dos Transportes, Elizeu Resende, para estudarem senão a possibilidade de construir toda a BR-406,

pelo menos o trecho que liga João Câmara a Macau ser objeto de melhoramentos básicos até a obra definitiva.

A alternativa de apenas melhorar o trecho não satisfaz e é temerária, desde que não haja o comprometimento formal do ministro de inclusão da obra no próximo programa de execução do DNER. A explicação é lógica e simples: se todos os esforços realizados até agora não conseguiram sequer uma solução provisória, por quê exatamente agora, na época em que o Governo Federal pretende desacelerar os programas de investimentos públicos, a solicitação sensibilizaria os órgãos competentes?

**O CUSTO DA RODOVIA** — Em 1976, o orçamento da obra se aproximava dos Cr\$ 900 milhões. Considerando-se os índices inflacionários desse último triênio, não é difícil admitir-se uma duplicação desse valor. Esta realidade de preços talvez torne a obra senão descartada dos planos do Governo Federal, pelo menos adiada em função de outras prioridades, tais como o discutível projeto da Barragem Engenheiro Armando Ribeiro Gonçalves, no Baixo-Açu — e a própria parcimônia nos gastos públicos definida como política anti-inflacionária. Não obstante, o secretário de Transportes, Vauban Faria, ataca em outra frente, pleiteando junto ao DNER recursos para a recuperação da estrada Natal-Ceará Mirim, integrante do complexo da BR-406 e tão carente quanto o trecho João Câmara-Macau. O deputado Antônio Florêncio informou à imprensa que este pleito já havia sido atendido. O trecho Natal-Ceará Mirim é também importante, não só por integrar a rodovia em termos globais, mas também por permitir o escoamento da produção agrícola dos municípios de Taipu e João Câmara, como das agroindústrias localizadas no município de Ceará Mirim.



Janduí Leite não sabe explicar a razão de tanta demora na construção da rodovia.

A rodovia BR-406 se inicia logo após a ponte de Igapó e se estende até a cidade de Macau, passando por Ceará Mirim, Taipu e João Câmara. As obras necessárias à conclusão da rodovia começam pelo trecho Natal-Ceará Mirim, segundo o engenheiro Marcelo Cabral, chefe de Planejamento do 14º DR/DNER: *“A faixa que liga Natal a Ceará Mirim será ampliada nas laterais para 70 metros. A faixa atual será alargada com mais 40 metros a partir do meio-fio da direita e 30 metros do lado esquerdo”*. Os terrenos e construções atingidos por esta ampliação serão desapropriados e indenizados. *“De Ceará Mirim em diante — prossegue Marcelo Cabral — a largura compreenderá os 7,20 m. com calçamento asfaltado, mais 2,50 m. de acostamentos laterais”*.

**NÃO HÁ EXPLICAÇÃO** — Quando o ex-Presidente Geisel esteve em Natal, há quatro anos atrás, para participar da assembléia de constituição da ALCANORTE (Álcalis do Rio Grande do Norte S. A.), re-

conheceu a importância da estrada e determinou os estudos para sua conclusão. Informa o chefe do 14º DR/DNER engenheiro Janduí Leite, que a partir da disposição do Presidente da República, o DNER iniciou um projeto vultoso, que foi concluído em 1976. Janduí Leite não sabe informar *“a razão da paralisação, da própria demora na autorização para execução do projeto. Só sei que não será para este ano, pois ele não fez parte do programa de execução do DNER”*.

O chefe do 14º DR não se adianta nas explicações por ser o órgão que administra apenas de execução, conforme explica. Contudo, ainda tenta uma explicação: *“Falta de dinheiro — pois quanto à importância da estrada não há mais dúvida, é clara e irreversível; é prioritária e vital para o crescimento da região salineira do Estado, não bastasse o que representa a fábrica de barrilha para o País, considerando que o mercado interno vive na dependência da importação”*.

De resto, não há explicação convincente para ninguém. Principalmente quando se sabe que o projeto do Baixo-Açu, cujo produto social e econômico é posto em dúvida, consumirá pelo menos três vezes mais recursos que o necessário para conclusão da estrada. Pelo menos é assim que pensam os proprietários açuenses, os moradores de São Rafael e setores significativos da economia e da política local. Então, certamente, não será por falta de dinheiro. Talvez, por indefinição de critérios de prioridades.

**VOLUME DE TRÁFEGO** — O projeto, para efeito de aplicação de recursos, está dividido em três lotes: o primeiro, compreendendo Natal-João Câmara, com 73 quilômetros, está orçado — a preços de 1976 — em 250 milhões de cruzei-

ros; o segundo, que vai de João Câmara até 53 quilômetros à frente, consumiria Cr\$ 200 milhões; o terceiro e último chegaria até Macau, cobrindo um percurso de 50 quilômetros e foi orçado em Cr\$ 230 milhões.

Para aferir a importância da rodovia em termos de utilização, o DNER realizou um serviço de levantamento do volume de tráfego, cuja contagem foi feita entre os meses de janeiro a dezembro do ano passado. Os resultados médios registrados foram os seguintes: no primeiro trecho — de Igapó ao entroncamento com a RN-160 — trafegaram 2.500 veículos diariamente; no segundo — do entroncamento até Ceará Mirim — registrou-se a média de 1.000 veículos; no terceiro trecho — de Ceará Mirim a João Câmara — o movimento caiu para 500 veículos/dia; finalmente, de João Câmara até Macau, o movimento de tráfego diário é de apenas 200 veículos.

Talvez estes números tenham esfriado o projeto. Afinal, um investimento tão vultoso para uma utilização tão precária — de apenas 200 veículos, no trecho João Câmara-Macau. Todavia, este resultado é uma consequência do péssimo estado de conservação da estrada, em alguns pontos chegando a ser intransitável, situação que se agrava mais ainda durante o inverno. Por isso, o DNER fez uma projeção — modesta — considerando o progresso da região e as condições de tráfego da estrada, em que considerava um aumento de volume em cerca de 20% sobre a média verificada.

**A ESPERANÇA E AS ALTERNATIVAS** — Agora, que o ex-governador Tarcísio Maia assumiu a presidência da ALCANORTE, aumentaram as expectativas — e as esperanças — de que a conclusão seja afinal decidida pelo Governo Federal. Os que acalentam esta esperança, contam com o prestígio do ex-go-

vernador junto a determinados escallões do Governo Federal e o seu interesse direto na obra que beneficiaria a própria fábrica de barrilha. Entretanto, não é demais lembrar do insucesso da primeira tentativa realizada pelo presidente da ALCANORTE à época em que era governador do Estado.

Ubiratan Galvão, encarregado da implantação da fábrica de barrilha, acredita que o projeto de complementação da estrada será realizado até 1981 e fundamenta esta certeza pela coincidência do prazo: 1981 é a data prevista para inauguração da fábrica de barrilha. Todavia, Ubiratan se previne: *"Se por qualquer motivo a estrada não sair até 1981, existe a alternativa do uso da ferrovia que fará, ao mesmo tempo, dois trabalhos: o de transporte de óleo combustível para a fábrica e o de escoamento da produção de 200 mil toneladas de barrilha por ano, com um custo muito menor que o transporte rodoviário"*.

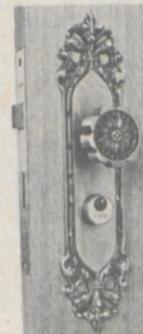
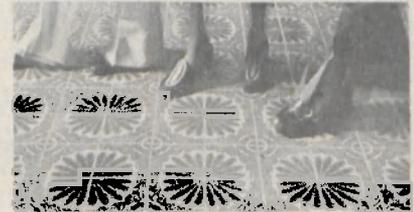
Por outro lado, comenta-se que o Governo Estadual teria autorizado a construção da estrada que liga Açua a Macau — uma alternativa bastante onerosa pois aumentará o percurso Macau-Natal em cerca de 100 quilômetros, mas bastante interessante para a fábrica de barrilha pois facilitaria o transporte do calcário necessário à produção da barrilha. Ubiratan Galvão não considera esta alternativa capaz de obstacular o projeto da BR-406:

*"Esta ligação (Açua-Macau) já faz parte do complexo da fábrica, uma vez que na cidade de Pendências estão localizadas as jazidas de calcário onde a fábrica, por via rodoviária, fará conexão para receber o produto"*.

Adianta o engenheiro Ubiratan Galvão que *"a obra já está adjudicada a uma firma construtora de estradas e os serviços preliminares já foram iniciados"*.



**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  
Av. Rio Branco, 304 — NATAL-RN

# DISTRIBUIDORA POTIGUAR INAUGURA NOVOS DEPÓSITOS E APERFEIÇOAMENTO SISTEMA DE ATENDIMENTO AO MERCADO

Com novos e modernos depósitos nas principais cidades do Estado, a Distribuidora de Bebidas Potiguar Ltda. já detém quase 80% do mercado de cerveja do Rio Grande do Norte.

A Distribuidora de Bebidas Potiguar Ltda., representante da Cia. Cervejaria Brahma — Filial Nordeste, no Rio Grande do Norte, instalada há 16 anos no Estado como Distribuidora exclusiva dos produtos Brahma, encontra-se hoje numa posição invejável dentro do mercado consumidor da linha de bebidas, chegando a ter uma participação de aproximadamente 78% no mercado potiguar. Com a recente inauguração de seu depósito principal no Estado, localizado na BR-101, Km 13, no trecho Natal-Eduardo Gomes, a Distribuidora de Bebidas Potiguar Ltda., deu mais um avanço, demonstrando sua constante preocupação com o aperfeiçoamento dos seus sistemas de atendimento do mercado.

Atualmente, a Distribuidora Potiguar também já inaugurou novas instalações e escritórios nas cidades de Mossoró e Currais Novos, e no início de agosto em Ceará Mirim. Os novos depósitos possuem amplas instalações, construídas dentro das mais modernas linhas. O depósito de Natal tem 1.500 metros quadrados de área coberta, enquanto os das cidades do interior têm 800 metros quadrados cada um.

**HÁ 16 ANOS** — Toda a direção da Distribuidora Potiguar é de uma família, que desde 1918 entrou no mercado de distribuição dos produtos da Brahma, com exclusividade, e no Rio Grande do Norte a partir de 1963. Em princípio, era um pequeno negócio. No entanto, a partir de 1973



Em nome da Cia. Cervejaria Brahma, Filial Nordeste, falou o Dr. Jaime da Silveira



O advogado do grupo Jaime Peixoto, Dr. Eider Furtado, falou em nome da Distribuidora Potiguar.



Falando em nome do prefeito de Natal, o secretário Laércio Segundo de Oliveira.

a empresa começou a dar os seus primeiros passos largos, em termos de ampliação das instalações e de atuação com maior objetividade jun-

to ao mercado consumidor. A partir desse ano foram iniciadas as construções dos novos prédios e hoje só falta ser concluído o depósito da ci-

dade de Ceará Mirim, que deverá ser inaugurado dentro dos próximos 40 dias, segundo o engenheiro Valder Peixoto, um dos diretores da empresa. *"A construção dos novos depósitos da empresa — diz ele —, deu-se em função da necessidade da ampliação que houve no mercado consumidor com o crescimento das vendas nesta região"*.

Nesses 16 anos no Estado, ampliando sua penetração no mercado consumidor, é de se destacar a participação de Jaime Peixoto, diretor da empresa, porque segundo seus próprios familiares que compõem juntamente com ele a direção da Distribuidora de Bebidas Potiguar Ltda., Jaime Peixoto representa *"a garra de uma família que se uniu para investir numa empresa"*. Dessa maneira, os diretores definem o esforço, trabalho e iniciativa de um dos diretores que hoje representa o nome maior da organização.

**100 MIL VOLUMES** — Além dos grandes depósitos de Natal, Mossoró, Currais Novos e de Ceará Mirim, a Distribuidora de Bebidas Potiguar Ltda. dispõe de outros dois depósitos — esses menores —, em Natal, para atender ao público consumidor. Esses dois depósitos estão localizados nos bairros da Ribeira e Alecrim.

Segundo Solon de Castro, diretor-comercial da empresa, *"atualmente nós vendemos cerca de 100 mil volumes por mês entre todas as marcas dos produtos da Brahma"*. Esses números poderão ser ampliados mas, salienta no entanto Solon de Castro, que *"Natal está bem abastecida dos produtos Brahma por causa da ampliação da fábrica e é provável que não falte nenhum produto"*.

Os produtos vendidos pela Distribuidora de Bebidas Potiguar Ltda. vêm da Cia. Cervejaria Brahma — Filial Nordeste, localizada na cidade do Cabo, no Estado de Pernambuco.

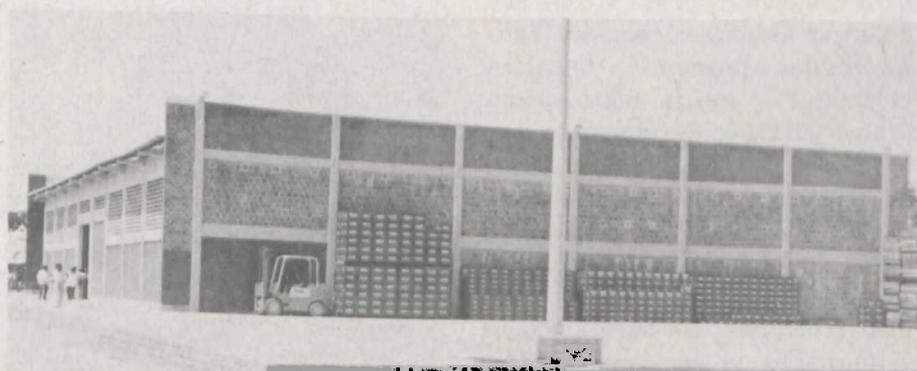
Desta forma, a Cia. Cervejaria Brahma — Filial Nordeste, e a Distribuidora de Bebidas Potiguar Ltda., juntas, participam do desenvolvimento do Rio Grande do Norte.



Na foto acima, três diretores da Distribuidora Potiguar: Jaime Peixoto, Valder Peixoto e Geraldo Peixoto.



Diretores, convidados especiais e funcionários participam de churrasco comemorativo da inauguração do novo depósito e escritório da Distribuidora Potiguar, nas margens da Rodovia BR-101.



Vista parcial do depósito da Brahma, em Eduardo Gomes.



Vista parcial do depósito da Distribuidora Potiguar em Mossoró. As cidades de Ceará Mirim e Currais Novos também possuem prédios semelhantes.

## PLANOS DE EMERGÊNCIA: UMA HERANÇA DO PATERNALISMO

Um novo plano de emergência foi arquitetado pelo Governo, para acudir a agricultura nordestina. A fórmula, proposta pela alquimia oficial, não é mais tradicionalista — agora, não se abre mais estradas «daqui» até «lugar nenhum». Os trabalhadores são recrutados ao acaso e são mandados às propriedades rurais para executarem obras... de pouco ou nenhum alcance econômico, sendo pagos com dinheiro público. Há os que acreditam que o plano, ainda assim, é útil. Outros, entendem que a *emergência* deveria ser permanente. Alguns ainda, entendem que o plano foi desperdiçado pelo «casuísmo» do Governo. De todas as opiniões, entretanto, ficou patenteada uma conclusão: a de que os governantes devem voltar seu arsenal tecnocrata para uma solução de caráter definitivo: afinal, as secas não são «emergências», mas um fenômeno cíclico, previsível — não comportando, por isso mesmo, soluções improvisadas.

O deputado Roberto Furtado, do MDB estadual, já pensa até em sistematizar as reclamações dos agricultores que o procuram. O tema das reclamações é apenas um: o «plano de emergência» posto em prática pelo Governo para assistir à agricultura, setor mais intensamente vitimado pela seca.

Da aplicação do plano, resultaram duas conclusões que, a nível político/econômico, em nada auxiliam na formação de uma imagem responsável para o Governo: os trabalhadores, mais uma vez, foram assistidos pelo abominável «paternalismo», uma herança jacente do sistema agrário feudalista; os efeitos desta herança serão reivindicados pelos próprios trabalhadores, passada a temporada de «emergência», quando se virem às voltas com o desemprego ou com a possibilidade de emprestarem sua força de trabalho a serviços que requeiram maior produtividade — e conseqüentemente mais trabalho, mais esforço, prática inteiramente marginalizada nesse período de «emergência».

Do ponto de vista do proprietário



Roberto Furtado critica o plano de emergência, apontando injustiças e aberrações.

rural, a subvenção parcial ou total da remuneração dos trabalhadores, em quase nada tem adiantado. Os serviços executados — quando são executados — em nada somam com relação às necessidades do empreendi-

mento agrícola, a despeito da obrigatoriedade de participarem — as propriedades com mais de 500 hectares — com metade da remuneração dos trabalhadores.

### *BUROCRACIA NA LIBERAÇÃO*

— Os desacertos do plano de emergência começaram pela mecânica de liberação dos recursos — a contrapartida oficial. Roberto Furtado também classifica esta reclamação:

*“Da parte dos proprietários que têm mais de 500 hectares de terras, as queixas são maiores quanto à demora na liberação dos financiamentos para cobertura dos percentuais de complementação a que estão obrigados. A grande maioria dos proprietários rurais está, hoje, em estado de miserabilidade — igual à dos agricultores sem terras, isto porque não existe uma política agrícola consentânea com a nossa realidade. Os juros cobrados são elevados, não existe assistência técnica, nem orientação ao nosso homem do campo”.*

Manuel Cipriano de Alencar, proprietário de uma gleba no muni-

cípio de Carnaubas, quando constatou a dificuldade de alguns proprietários para receber os recursos, simplesmente desistiu da ajuda oferecida pelo «plano». Novamente Roberto Furtado intervém:

*“A causa da demora na liberação dos financiamentos decorre do excesso de burocracia que não respeita nem mesmo o estado de emergência porque estamos passando. Sem esse financiamento, os proprietários não têm condições de atender à sua participação no salário dos trabalhadores. Além do mais, os pequenos proprietários — possuidores de pequenas glebas e sem condições de se habilitarem a receber ajuda do Governo — para não passarem fome, são obrigados a se inscreverem como trabalhadores rurais de outras fazendas, abandonando suas pequenas propriedades e vivendo na dependência de míseros rendimentos”.*

A inclusão de apenas 85 municípios no plano de emergência, também gerou um descontentamento



**Paulo Gonçalves acha que as coisas foram piores antes do plano de emergência.**

generalizado entre os agricultores dos municípios que não foram beneficiados. Alguns chegaram a abandonar suas terras. O deputado arenista Paulo Gonçalves, prefere encerrar o lado positivo do «plano»:

*“Não existem reclamações de maior importância, pois este plano que foi utilizado é o ideal para combater as secas, fixando os trabalhadores rurais nas propriedades, junto de suas famílias. Não existe, nesse plano, a chamada «divisão das panelas» que era comum nos planos anteriores de combate às secas, quando ia para a margem de uma estrada trabalhar em uma «frente de trabalho», deixando toda a sua família em casa e tendo que dividir o que conseguia, para levar parte para sua família e parte para sua própria sobrevivência. Agora, nós temos um plano de seca que realmente interessa ao trabalhador rural e este plano está sendo muito bem executado pelo Governo, com plena satisfação de todos que participam dele”.*

**INCONVENIENTES** — Francisco Canindé de Oliveira é proprietário de terras no município de Bento Fernandes. Em princípio, acha válida a ajuda prestada pelo Governo, mas faz algumas ressalvas:

**SKF**  
Rolamentos. POP  
- Rebites e  
Rebitadores  
**SCHULZ - Co**  
- Impressores.  
**ELETELE - Re**  
ostatos e Resistências.  
**RIGID - Ferramentas**  
Pré-testadas  
que Reduzem o Trabalho.



**CODIF TEM:**

**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.

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

**COMPANHIA  
DISTRIBUIDORA  
DE FERRAGENS**

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

*“Um dos pontos falhos do plano é oferecer regalias que nunca existiram para os trabalhadores rurais, tais como: semana de cinco dias, ainda assim, com direito a repouso remunerado, além de não se incomodar por maior produtividade no trabalho. Quando passar a emergência, todo trabalhador rural vai querer a continuação do sistema, prevalecendo as mesmas regalias que foram oferecidas durante o plano de emergência, e aí será criada uma situação muito difícil”.*

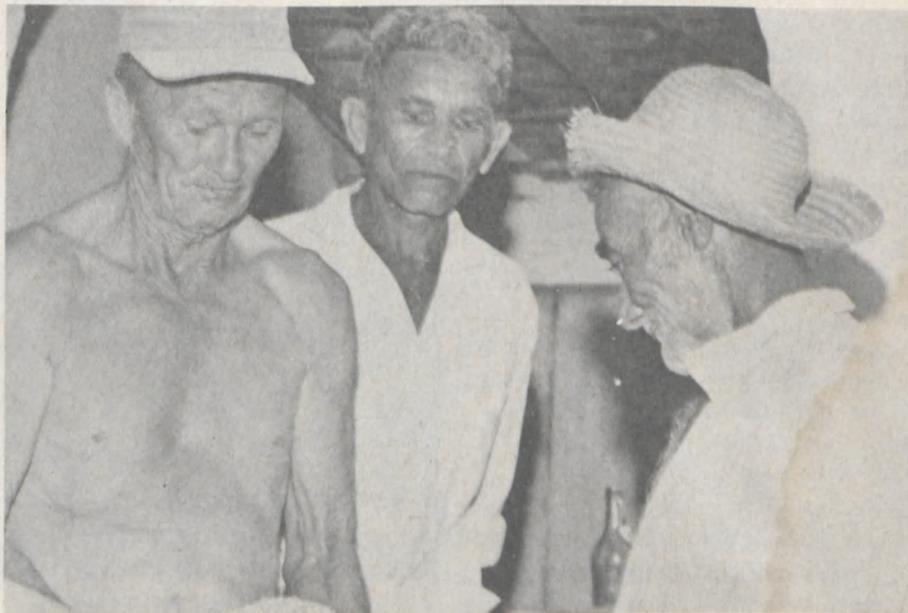
E conclui, concedendo ao plano uma importância relativa:

*“Como possuo mais de 500 hectares de terras, contribuo com cinquenta por cento e o Governo, com outro tanto. Mas, os 45 trabalhadores que me foram colocados à disposição para os trabalhos da terra, em matéria de produtividade, são nulos. Tenho certeza que, se eu fosse procurar trabalhadores para fazer os serviços que necessito, teria um resultado muito melhor, com metade dos trabalhadores de que disponho no momento. De qualquer forma, o plano ajudou. Pior seria sem ele”.*

O deputado Roberto Furtado tem outras falhas a apontar, que considera «grosseiras»:

*“O sistema ora adotado continua cheio de falhas. Alguns proprietários incluem em suas fazendas, trabalhadores de outras, que nada produzem, simplesmente se acomodam, recebendo dinheiro fácil «do Governo», conforme dizem, e portanto isento de qualquer contraprestação. Tal procedimento resulta, logicamente, numa desmotivação para aqueles que realmente trabalham. Sendo o pagamento feito em sua quase totalidade pelo Governo, o proprietário se descuida na fiscalização da execução do trabalho, porque igualmente raciocina que o dinheiro «é do Governo» e portanto a gratuidade não irá prejudicá-lo, apenas contribui com sua terra, para ajudar a obra do Governo. Situação inversa seria, se o proprietário tivesse de reembolsar o Governo, após decorrida a situação de emergência”.*

Paulo Gonçalves, deputado pela legenda arenista, discorda da colo-



Mais de 100 mil trabalhadores rurais do Rio Grande do Norte estão hoje recebendo salário do poder público.

cação de Roberto Furtado:

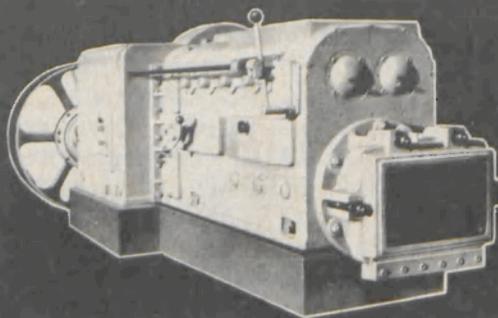
*“Sou contrário a esta afirmativa. Agora, sim, existe retorno. Antes de que não existia de espécie alguma. Hoje, à medida em que o plano de emergência vai sendo executado, vão se formando novos campos de agricultura. O resultado da produção agrícola desses novos campos será capaz de gerar novas fontes de rendimento tributário para o Governo. E isto — arremata o deputado — significa reembolso das aplicações feitas pelo Governo”.*

**DESCONFIANÇA** — Um dos maiores proprietários de terras do Estado, que preferiu não se identificar para não criar áreas de atrito, fez importantes revelações. Segundo esta fonte, *“fala-se muito na indústria da seca, nos grandes desvios de verbas e na exploração dos trabalhadores rurais — nas experiências passadas de combate à seca. Criou-se, então, uma falsa imagem de que todo proprietário rural seria um desonesto manipulador de verbas em seu próprio benefi-*

## MÁQUINAS PARA CERÂMICA M.V.P. 5 Super MORANDO

CÊSAR Comércio e Representações Ltda.

RUA DR. BARATA, 209 — CX. POSTAL, 71 — FONES: 222-8490 E 222-8491 — NATAL-RN



EIXOS EM AÇO ESPECIAL  
TRATADO

POLIA DE COMANDO COM  
FRIÇÃO PNEUMÁTICA

LUBRIFICAÇÃO FORÇADA

TODAS AS PARTES DESGAS-  
TÁVEIS SÃO RECAMBIÁVEIS

cio — daí talvez resultando as cautelas do Governo em não permitir que os proprietários gerissem os recursos. Todavia, ninguém se lembra que das vezes anteriores, quando houve destinação de recursos para o flagelo da seca, nenhum proprietário tocou em um centavo sequer dos recursos: toda a assistência e movimentação de verbas foi feita através de órgãos governamentais”.

A maneira como foi encaminhada a participação do Governo na formação de recursos, tem sido motivo de sérios atritos entre os proprietários e os trabalhadores rurais. A falta de instrução da maioria dos trabalhadores os leva a conclusões imprecisas. Acha eles que o dinheiro é «do Governo», e que, portanto, não há obrigação de restituí-lo, sob forma de trabalho, ao proprietário. Proceder assim, segundo os trabalhadores, seria aceitar a exploração dos proprietários que simplesmente se aproveitariam dos benefícios do Governo.

O dia de pagamento é mais con-

corrido que dia de eleição. As únicas diferenças visíveis são apenas a falta de transportes dos políticos e o tradicional almoço oferecido pelos correligionários dos candidatos, ausências aliás que agravam o pandemônio do dia de pagamento. A maioria dos trabalhadores é composta de analfabetos, sem qualquer documento de identificação, o que pode até estar dando margem a fraudes. Em algumas cidades, o pagamento é feito em dias úteis (em Tangará, é feito na sexta-feira). No dia seguinte, é dia de feira — e lá se foram dois dias roubados da produção agrícola, ou da realização de serviços essenciais à propriedade. Feitas as contas, o trabalhador emprega na agricultura apenas 4 dias por semana, num regime de trabalho descontrolado e até certo ponto improdutivo.

Por motivos que talvez sejam explicados no depoimento colhido pelo RN/ECONÔMICO de um grande proprietário rural, os proprietários não podem ser agentes do pagamen-

to de seus empregados, não merecendo a menor confiança dos burocratas. Até são advertidos, no momento em que inscrevem os seus moradores, que serão rigorosamente fiscalizados por agentes dos Governos Federal, Estadual e Municipal — até por funcionários da EMATER, que de repente foram unguídos de toda autoridade — “até para mandar prender”, como afirma ironicamente um proprietário rural que acabava de encaminhar a folha dos seus trabalhadores.

**A CARÊNCIA DAS SOLUÇÕES** — Muitos proprietários rurais se manifestaram contrariamente à mecânica de oferta de recursos do «plano de emergência». Para eles, a técnica deveria acompanhar a idéia do «Projeto Sertanejo» — através da rede bancária oficial. Pelo que se sabe, todo proprietário rural do Estado está ligado a um dos bancos oficiais, através de sua carteira de crédito rural. Nessas agências, eles são cadastrados, suas propriedades são ava-

## QUANDO A DIFERENÇA É CONFORTO

Pense em verão, congestionamento. E você dentro do seu carro.



Um desconforto total. Calor de derreter os miolos. Poeira. Ruídos de arrebentar os nervos. Se chove é outro tormento. Abafamento. Ar viciado. Vidros embaçados.

Imagine agora o seu carro equipado com o condicionador de ar Climauto.



Você vai até sorrir da irritação que ficou do lado de fora. Seu carro de janelas fechadas. Você isolado da poeira e dos ruídos. E desfrutando um conforto absoluto: Ar puro, temperatura a seu gosto, controlada por você mesmo.

Equipadora Lázaro tem Climauto, ar condicionado sob medida para todas as marcas de carros nacionais. Produzido com material importado de alta qualidade, Climauto é o condicionador de ar mais leve que existe. Instale um Climauto no seu carro. E enfrente o verão com um sorriso nos lábios.

**EQUIPADORA**  
**LÁZARO**

**climauto**  
AR CONDICIONADO SOBRE RODAS

AVENIDA DEODORO, 431 — TELEFONE (DDD 0842)  
2-0284 — NATAL-RN.

liadas, com toda descrição das benfeitorias existentes. Os bancos possuem, então, uma amostragem sócio-econômica das propriedades. A pergunta que decorreria, naturalmente, do conhecimento desses fatos, seria: por que não foram utilizados os serviços bancários da rede oficial? Se o estado é de emergência, bastaria que os proprietários se dirigissem aos bancos oficializados e recebessem os recursos necessários à recomposição de seus prejuízos, através de empréstimos a juros subsidiados, num prazo de ressarcimento de forma cômoda para o tomador, com a obrigatoriedade de aplicar percentual previamente designado, para ocupação de mão-de-obra. O serviço prestado pelos burocratas oficiais, seria, então, o de fiscalizar o cumprimento dessa exigência. Por esta hipótese, os proprietários se sentiriam à vontade para fazerem as aplicações que julgassem convenientes aos interesses do seu negócio, e os trabalhadores teriam em conta que a contraprestação salarial decorreria do seu esforço produtivo e não do paternalismo oficial.

O Governo, no âmbito estadual, poderia auxiliar, com recursos das agências financiadoras oficiais, através de obras de infra-estrutura consideradas prioritárias para o desenvolvimento da agricultura, como por exemplo, a execução de obras de açudagem e perfuração de poços.

Muitos agricultores estão perguntando: onde é que está o ambicioso projeto do Governo do Estado, com relação à perfuração de poços tubulares? Há cinco anos atrás, o BANDERN abriu inscrições para os proprietários que pretendessem abrir poços em suas fazendas. Cada proprietário teria direito a apenas um poço. O BANDERN, na qualidade de agente financeiro, receberia a taxa (simbólica) de inscrição — Cr\$ 600,00 — e a SUDENE se responsabilizaria em gerar os recursos, que seriam ressarcidos pelos beneficiários a longo prazo, com juros módicos... se o poço resultasse na descoberta de água. Caso negativo, o tomador não deveria nada. O plano era tão bom que nunca funcionou. Apenas um proprietário teve a

felicidade de contar com esses serviços, Ernani César Cabral, que era o primeiro da lista.

**DENÚNCIAS** — O deputado Roberto Furtado, em discurso na Assembléia Legislativa, transmitiu a maioria das denúncias que lhe fizeram inúmeros agricultores:

*“No primeiro pagamento feito pela EMATER, as mulheres e os menores alistados, receberam suas diárias de acordo com o salário-mínimo. A partir do segundo pagamento, embora as «folhas» atestassem as diárias com o mesmo valor (37 cruzeiros) escritos à máquina, somente foi pago a cada mulher ou menor alistado, o valor correspondente à metade do salário-mínimo, fazendo os pagadores, na ocasião, anotações à lápis grafite da importância recebida pelos trabalhadores”.*

A esse respeito, o deputado Dari Dantas, da Arena, tentou uma justificativa, afirmando o seguinte:

*“Aconteceu um lapso na colocação dos valores das diárias nas folhas de pagamento, pois o certo seria mesmo metade do salário para mulheres e crianças inscritas. Quanto à anotação feita à lápis grafite, tudo decorreu do fato de que a SUDENE não aceita rasuras na prestação de contas, por isso se fazia anotações à lápis, para depois bater à máquina sem erros nem rasuras”.*

A explicação não convenceu a Roberto Furtado que sugeriu a abertura de inquérito que seria apurado através de uma comissão parlamentar neutra, *“principalmente agora, quando novas denúncias são feitas através de agricultores do município de Augusto Severo, quanto à lisura no pagamento de seus salários efetuados pelo Governo”.* Finalizando, o deputado emedebista faz uma advertência:

*“Alguns proprietários de grandes fazendas, divididas geralmente em várias glebas, estão inscrevendo cada gleba como uma propriedade autônoma, recebendo a cota/parte de cada uma delas e contratando*

*trabalhadores para prestarem serviços em apenas uma delas, conseguindo assim desobrigar-se da complementação exigida pelo Governo — vez que as glebas individuais se situam dentro da faixa de participação integral ou majoritária por parte do Governo”.*

Segundo estimativa do deputado Paulo Gonçalves, cerca de 100 mil trabalhadores estão sendo beneficiados pelo plano de emergência, razão porque, segundo ele, o programa merece a admiração do povo nordestino:

*“O plano é um diamante bruto que precisa apenas ser burilado para se transformar numa das maiores contribuições do Governo Federal à região sofrida do Nordeste. Algumas modificações talvez melhorassem mais ainda seus benefícios, como a construção de pequenos açudes e outras obras que marcassem presença”.*

Roberto Furtado prefere um plano mais concreto:

*“O plano não pode atender apenas a situação atual, como outras que fatalmente virão. A SUDENE precisa ser estruturada para enfrentar problemas desta natureza. Tem de manter atualizados os cadastros das propriedades com dados informativos sobre dimensões, áreas, cultura usual, fontes, número de trabalhadores, de tal forma a poder agilizar um plano de ajuda sem as delongas a que estamos acostumados a assistir. A fome não espera e é necessário agir antes que ela chegue. A aplicação, por parte da SUDENE, de plano de emergência em obras públicas de vulto — atendendo, aliás, a sugestões feitas por inúmeros prefeitos do nosso Estado — não teve sequer resposta daquele órgão. E este seria o plano desejável, porque definitivo”.*

Prossegue o parlamentar sugerindo que, *“só através de uma reforma agrária, a solução se definiria, pois estamos fartos de experiências e improvisações cujos resultados sempre foram inócuos, quando não prejudiciais”.*

# INFLAÇÃO? FIAT É A SOLUÇÃO

Pense nas vantagens que o FIAT lhe oferece: tecnologia, conceito de automóvel e segurança. Entenda porque pessoas como você compram o FIAT pelas qualidades que ele tem. É fácil comprar, visite a Navona Veículos ou solicite um profissional de vendas, faça um teste. Compare agora nossa economia e veja porque combatemos a inflação.

Adquira (com facilidade) seu FIAT 147 em 36 meses no Consórcio Nacional FIAT.

**FIAT**  
**147**

Qualidade que dá valor ao seu dinheiro.

**Navona Veículos**  
Av. Salgado Filho, Fones: 231-2172 231-5276



## A REMARCAÇÃO DE PREÇOS, SEGUNDO OS SUPERMERCADOS

As donas de casa já se acostumaram: a cada novo dia que vão às compras nos supermercados, os preços foram remarcados. Comenta-se até, ironicamente, que os supermercados mantêm uma equipe exclusivamente para cuidar da remarcação de preços nas mercadorias. Evidentemente, há um certo exagero na informação. Mas, as donas de casa levam cada vez mais dinheiro para as compras e trazem cada vez menos mercadorias. Dirigentes dos principais supermercados de Natal fazem suas exposições. E tentam explicar porque os preços sobem tanto.

O Governo Federal já identificou o pior inimigo da economia popular: a inflação. O custo de vida tem sido o inimigo público número um das donas de casa — e por extensão, dos assalariados, tanto a classe média como a população de baixa renda.

Recentemente, o Governo tem lançado uma série de «pacotes» de medidas antiinflacionárias que, entre outras providências, tenta conter a onda consumista da população brasileira — essencialmente voltada para o supérfluo — regulamentando, por exemplo, sobre os financiamentos de bens duráveis (automóveis, eletrodomésticos, etc.) reduzindo-lhes o prazo, de 24 para 12 meses. Com esta medida, o Governo pretende, senão desaquecer o consumo de supérfluos, pelo menos forçar a poupança das faixas médias de rendimento, de tal forma que se elasteça o seu poder de compra para os artigos básicos.

**CONGELAMENTO** — Entretanto, a maior expectativa do mais novo «pacote» seria o congelamento dos gêneros comercializados nos supermercados, por um prazo mínimo de 60 dias. A medida, aguardada com ansiedade pelas donas de casa, resultou irrealizável. Segundo dirigentes de supermercados, o Governo errou porque não adotou um controle rigoroso, a partir da base — isto é,



Manoel Etelvino de Medeiros:  
“A alta dos preços foge absolutamente do nosso controle”.

dos produtores. De nada adiantaria aos supermercados assumirem o compromisso, se os produtores atribuem novos preços às mercadorias. Os supermercados agem como simples intermediários de venda, sem o poder de decisão sobre os preços industriais.

Assim, à exceção de alguns itens, controlados pelo Governo através da SUNAB (tais como leite em pó, aves, ovos, margarina, biscoitos e os hortigranjeiros) os outros produtos continuaram a escalada

normal de preços sem o incômodo do controle federal.

Ainda houve uma reação favorável, do ponto de vista do consumidor, quando foi divulgado que a SUNAB aplicaria a fórmula CLD (custo, lucro e despesa) sobre determinados gêneros, entre os quais a carne bovina. E mais, que os fiscais da entidade já haviam aplicado cerca de 15 autuações nas duas maiores redes de abastecimento privado do Estado, por descumprimento à Portaria nº 5, que disciplina os preços pela fórmula CLD. Mas, a euforia durou pouco. Logo, os produtores, com o eterno e infalível argumento da estiagem e da própria conjuntura inflacionária (para a qual contribuem), conseguiram estabilizar a diferença, reajustando os seus próprios custos, onde, disfarçadamente, repassavam ao consumidor a taxa inflacionária.

**A CULPA É DO PRODUTOR** — Ricardo Asfora e Manuel Etelvino de Medeiros, diretores, respectivamente, do Supermercado Mini-Preço e do Supermercado Nordeste, concordam sobre um mesmo ponto de vista: o produtor é o responsável pela remarcação. Ambos defendem a política do «menor preço», mas entendem ser impossível manter essa política sem o auxílio do produtor, segundo ele o grande responsável

pelos constantes reajustes.

Manuel Etelvino, por exemplo, explica que os supermercados não especulam com os preços das mercadorias, porque, dispondo de pouco capital para formar grandes estoques, renovam seus produtos periodicamente e repassam ao consumidor apenas o diferencial cobrado pelo próprio produtor:

*"Se os preços estão aumentando, é uma causa que foge completamente ao nosso controle e ao de qualquer administrador de supermercados, em vista de que somos obrigados por lei a obedecer a orientação do CIP — órgão controlador de preços das mercadorias — do qual recebemos periodicamente listas de produtos com a majoração autorizada".*

A única solução, para Manuel Etelvino é oferecer alternativas ao consumidor, entre gêneros da mesma espécie:

*"Diante disso, só temos de ajudar o Governo, aplicando estratégias de vendas, onde são oferecidas mercadorias similares às habitualmente consumidas pelo cliente, de preços mais baratos".*

Procura exemplificar:

*"A carne bovina, que custa 90 cruzeiros o quilo — pode ser substituída pelo galeto que custa apenas 38 cruzeiros, ou o ovo que custa Cr\$ 20,80 a dúzia. Além disso, fazemos promoções, mostrando ao comprador as melhores ofertas, em termos de preços, com a finalidade de despertar neles o hábito de comparar".*

A tentativa de mudar os hábitos alimentares para enfraquecer a «idolatria» por determinadas marcas — quando mais caras — é utilizada pelo Nordeste, e se estende até às massas. Por exemplo — demonstra Manuel Etelvino — *"o macarrão tem uma diferença para menos, de 2 cruzeiros por quilo, sobre o arroz; e o queijo prato, que custa 110 cruzeiros o quilo, poderá ser substituído pelo queijo do sertão, que custa 78 cruzeiros".*

**FALTA INCENTIVO** — Ricardo Asfora, do Supermercado Mini-Preço, depois de enfatizar a culpa dos



Ricardo Asfora: "A estabilização dos preços deveria começar nas fontes produtoras".

produtores pelas constantes altas de preço, afirma:

*"Os supermercados estão dispostos a colaborar com o Governo no combate à inflação. Mas como somos apenas intermediários entre o produtor e o consumidor, há necessidade de que a medida de estabilização de preços parta da fonte produtora".*

Na agricultura — opina Ricardo

Asfora — *"há necessidade que o Governo crie incentivos, através de financiamentos para a operacionalidade de interpostos, porque tudo faz parte de uma infra-estrutura que precisa ser mais eficaz, com adoção de medidas de controle na fonte produtora".*

Por outro lado, acrescenta Ricardo, seria necessário o conhecimento de que *"os supermercados arcam com uma tributação muito alta. Só de ICM, já estamos recolhendo ao Estado, cerca de 2,5 milhões por mês".* Idêntica opinião é endossada por Manuel Etelvino:

*"Hoje, tudo é tributado. O que foi pago na fonte constitui um número insignificante de itens, de maneira que já recebemos os produtos com preços elevados e com uma ameaça velada: se não aproveitarmos o preço da ocasião, ficaremos sujeitos a comprar a mesma mercadoria com elevação de preços, na próxima remessa".*

Conclui, argumentando que não mais se discute qualidade, mas preço e prazo:

*"Hoje, não se trata mais da qualidade do produto. Não é este o grande argumento de vendas dos representantes. E o preço e o prazo que oferece para pagamento, segundo a*

**RECOMAPE TEM TUDO, ABSOLUTAMENTE TUDO PARA SEU ESCRITÓRIO**



Cadeira "ESTIL" Linha Diretor



Máquinas de escrever "REMINGTON"



Mesa "ESTIL" Linha 90

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



MATRIZ: Rua Dr. Barata, 242  
Filial: Praça Augusto Severo, 91  
Fones: 222-1487 e 222-4208

FILIAL EM MOSSORÓ:  
Rua Cel. Gurgel, 268  
Fone: 321-1330

*quantidade que é sugerida por eles e que nos deixa sem muita opção — apesar de brigarmos pelo preço mais barato. Há produtos que nos são impostos: o arroz do Maranhão, que é o único liberado para o Nordeste por determinação do Governo. E ainda assim, a um preço astronômico''.*

**SUGESTÕES** — Ricardo Asfora entende que as soluções devem ser iniciadas a partir da revisão, por parte do Governo, do atual processo de produção. E apresenta sua idéia:

*''O mercado natalense é abastecido por mercadorias fabricadas no Sul e Centro-Sul do País. Lá, apesar dos maiores recursos tecnológicos, há dois fatores que contrariam um padrão de vendas para o Nordeste: primeiro, o custo elevado da mão-de-obra; segundo, a incidência do frete. Isto, sem contar que os produtos são idealizados segundo os padrões da região onde são produzidos — que diferem substancialmente dos padrões nordestinos. Nas regiões mais desenvolvidas, a renda «per capita» é mais elevada e as necessidades de consumo são outras. Daí porque, o Governo deveria estimular os produtos locais, ofertando-lhes maiores condições de competitividade''.*

Manuel Etelvino justifica as anomalias de preços pelo crescente da inflação:

*''Tudo decorre do problema da inflação que vivemos e que o Governo tenta sanar. Ocorre que somente o congelamento de preços por 60 dias nos supermercados não é a solução mais plausível, porque, depois desse prazo, quem vai garantir que os preços não serão acrescidos de um percentual muito maior? Com muito mais razão a especulação seria mais acentuada, depois desse «sufoco» que representa o congelamento para os produtores''.*

Entende ele que a solução será determinada por uma intervenção *''no âmago da doença — ou seja, na origem do produto''*. E, arremata: *''Os supermercados não são respon-*



Nos supermercados, a rotatividade dos estoques está mais lenta, em função da redução do volume de vendas.

*sáveis pelo aumento de mercadorias. Nós sentimos o problema e não temos solução. Ao que me parece, tudo reside no desequilíbrio entre a oferta e a procura''.*

**AS VENDAS** — Apesar de reclamarem da pouca margem de lucro dos seus negócios, os administradores dos dois maiores grupos de supermercados de Natal têm planos expansionistas. O Supermercado Nordeste tem 3 lojas de varejo em Natal, uma loja de atacados em Natal e outra em Recife, além de escritórios de compras em outros Estados; pretende abrir uma loja em Macau e mantém ainda em sigilo um plano de expansão a ser executado nos próximos doze meses. Os números mais expressivos do Supermercado Nordeste são os seguintes: emprega diretamente 800 pessoas e mantém indiretamente 4 mil; a folha de pagamento mensal oscila em torno de Cr\$ 2,2 milhões, além das obrigações sociais que aumentam este resultado em cerca de 30%; recolhe mensalmente, de ICM, em média de Cr\$ 2,5 milhões. Todavia, a rentabilidade está dimi-

nuindo. É o que informa Manuel Etelvino:

*''Nossa rentabilidade já foi maior — não em face dos preços, mas em função do volume de vendas. Hoje, o lucro gira em torno de 2%''.*

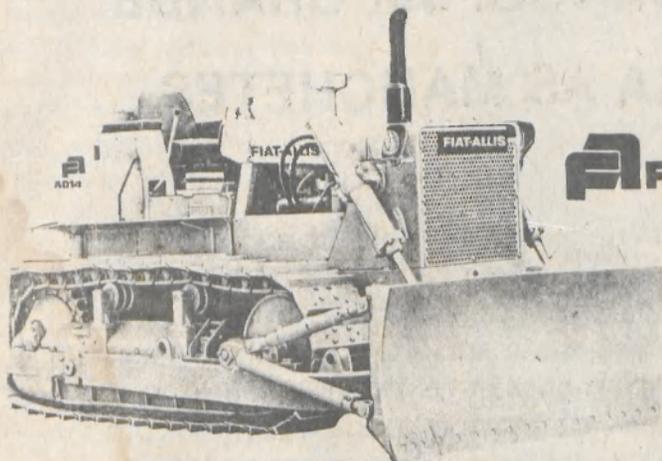
O grupo Hasbun — do Mini-Preço — investe 50 milhões de cruzeiros no interior do Estado, com a inauguração de uma loja em Mossoró, aumentando para 7 o número de sua rede de supermercados. Pretende abrir mais lojas em Mossoró, porém menos sofisticadas, destinadas às classes «B» e «C».

Ricardo Asfora, do Mini-Preço, não reclama das vendas:

*''Não tem havido muita queda no volume de vendas e sim retenção de compra daqueles produtos considerados supérfluos''.*

Ambos os diretores garantem que as remarcações não serão feitas no horário comercial e só serão remarcados os produtos autorizados pelo CIP... numa evidente suposição de que a alta de preços continuará.

# A TURMA DA PESADA



**FIAT-ALLIS**



**PÁS CARREGADEIRAS DE RODA E ESTEIRA "FIAT-ALLIS"**

**TRATORES DE ESTEIRA "FIAT-ALLIS"**



**GUINDASTES "GALION"  
ATÉ 14 TONELADAS**



**Empilhadeira Valmet 3000E**



**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.

## TRANSPORTES URBANOS: UM GRANDE PROBLEMA CHEGA ÀS MANCHETES

O ciclo de queixas sobre o transporte de massa em Natal se apresenta da seguinte forma: o usuário (passageiro) reclama da falta de ônibus e do mal atendimento; o empresário de ônibus, reclama da Prefeitura, que não cuida do sistema viário; a Prefeitura alega a falta de recursos para atender às necessidades do setor. Pelo menos era esta a tradição. Agora, com a nova mentalidade dos empresários, com a criação da EBTU e com moderna concepção da «gerência do município», as coisas podem mudar — embora as queixas sejam inevitáveis.

Natal se expande num ritmo de tanta rapidez que geralmente escapa aos poderes públicos o controle dessa expansão. As necessidades de serviços públicos andam sempre na dianteira da possibilidade da Prefeitura em realizá-los. O que era ontem apenas um bucólico sítio, amanhã poderá ser desbastado e se transformar num conjunto residencial. E os planos de atendimento dos órgãos públicos, constante de saneamento básico, pavimentação, eletrificação, etc, não são capazes de suprir as novas necessidades, pois foram dimensionados para atender a uma modesta projeção — geralmente condicionada pela disponibilidade de recursos.

Com a criação da Empresa Brasileira de Transportes Urbanos (EBTU) houve um aumento na oferta de serviços destinados ao sistema viário e até extensivo aos empresários de transportes coletivos. Mas, a EBTU opera a nível nacional, procurando atender às reivindicações de todas as cidades brasileiras, algumas com uma taxa de crescimento maior que Natal. Daí que haverá sempre uma defasagem entre a procura e a oferta de serviços.

**OS ÔNIBUS** — Natal talvez posua a melhor frota de ônibus dentre as capitais do Nordeste. Constituída na maioria por veículos novos, trafegam normalmente em Natal cerca de



Teodório Passos Sales: “As empresas de transporte não estão conseguindo cobrir todos os seus custos com as tarifas atuais”.

260 ônibus, distribuídos em 26 «linhas». Para a maioria dos empresários, este número de veículos é suficiente para atender à demanda de passageiros — e, para outra parte de empresários, a quantidade chega a ser ociosa, visto que a velocidade que estabelecem como «comercial» de cerca de 20 quilômetros horários, não chega a ser atingida na média do percurso, porque os «pontos» ou paradas geralmente estariam superlotados por outros ônibus. Trafegam então à velocidade média de 10/15 quilômetros horários. Outro argu-

mento para manutenção desta média de velocidade, seriam os «buracos» existentes nas ruas e sistemas de interligação com o Grande Natal, como exemplifica a estrada de Igapó.

Este fato, de certa forma, contém os empresários quanto à compra de novos veículos, embora a própria expansão da cidade já justificasse novas aquisições, até porque haveria novas «linhas» a serem definidas, bem como a rotatividade dos veículos, que têm uma vida útil em torno de sete anos.

Outro motivo alegado pelos empresários para justificarem a recusa em adquirir novos veículos, seria a redução, determinada pelo Conselho Nacional de Petróleo (CNP), de 50% sobre a bonificação que é concedida na compra do óleo diesel. Teodório Passos Sales, diretor da Empresa Guanabara e atualmente presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros do Rio Grande do Norte, esclareceu que a redução determinada pelo CNP desarticulou a programação financeira das empresas de ônibus “*pois a redução da bonificação de óleo diesel, somada aos aumentos constantes do produto, não são compensados com uma tarifa capaz de harmonizar a defasagem entre os novos custos e uma receita compensadora*”. Demonstra, através de diferenciais de sua própria empresa, os efeitos dessa redução:

"Nossa frota consome normalmente em torno de 262 mil litros por mês. Pois bem, além da redução na bonificação, há cerca de dois meses, o CNP estabeleceu quotas de consumo, determinando no nosso caso, por exemplo, que os 110 veículos que constituem nossa frota teriam uma quota de 242 mil litros. Essa diferença tem de ser adquirida nos postos de abastecimento, a preços de mercado".

E explica porque foram prejudicados:

"O óleo diesel que adquirimos do distribuidor Esso, custa Cr\$... 5,1050 o litro. O mesmo produto é revendido nos postos a Cr\$ 5,40 o litro. Quer dizer, pagamos a mais, 29,45 centavos por litro. Aplique este diferencial sobre 20 mil litros e você terá um demonstrativo sobre o custo adicional que temos de suportar, sem nenhuma compensação, pois as variações de tarifas são muito lentas, não acompanham as correções de preços".

**FINANCIAMENTO DE VEÍCULOS** — O gerente-de-operações da Empresa Nápoles, Eudo Costa, informa que a EBTU estaria disposta a financiar veículos novos para as empresas de ônibus. Adianta que o fato é novo no Estado. Seria a primeira vez que esse órgão se disporia a financiar veículos, no âmbito do Rio Grande do Norte. Explica ele:

"O programa de financiamento prevê juros subsidiados de 30% ao ano. O plano de financiamento será em 36 meses e a composição do financiamento será a seguinte: 70% do valor global será assumido pela Agência Especial de Financiamento Industrial (FINAME), 20% pela EBTU e 10% pelo empresário".

Informa ainda que Recife, Fortaleza e Belém já foram beneficiadas por esta modalidade de financiamento. Não obstante, Teodório Passos Sales, confirma o que é um pensamento da classe:

"Estamos receosos de assumir esta responsabilidade não pelo que representa o encargo financeiro, mas pela previsão de desgaste dos veículos, trafegando em condições precaríssimas oferecidas pelo siste-



Milton Lavor: "Os reajustes dos preços das passagens não coincidem com os aumentos do petróleo".

ma viário do município".

E ele dá o exemplo de algumas vias cuja situação é de intransitabilidade:

"Os moradores dos Conjuntos Panatis, Santa Catarina, Soledade e Potengi reclamam insistentemente do fato de que não estariam bem servidos — mas não é nossa culpa e sim da Prefeitura. Estes conjuntos não têm condições internas de tráfego de veículos pesados. Em consequência, seus habitantes vêm apanhar o ônibus na estrada da Redinha, muitas vezes percorrendo a pé distâncias de mais de 1.500 metros".

Além do mais, Teodório justifica que no caso específico desses conjuntos, as empresas quase que prestam apenas um serviço público, sem muita preocupação com o desempenho financeiro:

"Os ônibus circulam com 75% de sua capacidade de lotação — e na hora do «rush», pois em horários normais esta ocupação chega até a 40%".

"Em Natal temos um dos piores pisos do País, principalmente o de Igapó" — informa Teodório. "A maioria dos veículos que circulam nesta região tem seus chassis quebrados com uma constância incrível. Em consequência as empresas mantêm um regime sistemático de revi-

são e manutenção da frota que representa um esforço financeiro muito grande — tanto na manutenção preventiva como na corretiva. Se Natal tivesse um piso, no mínimo igual ao de Recife, as revisões corretivas (as mais onerosas) diminuiriam de 50 a 60%.

**OS «TICKETS»** — José Milton Bezerra Lavor, secretário do Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros do RN, ex-presidente da entidade, enfatiza outros problemas que, no seu entender, sacrificam cada vez mais o esforço dos empresários que buscam uma satisfação lucrativa para seus investimentos:

"Os reajustes nos preços das passagens não coincidem com os aumentos nos derivados do petróleo. Todas as empresas, desde o ano passado, estão com as tarifas defasadas, pois, apesar de termos demonstrado meses atrás, ao Ministério da Fazenda que os custos das empresas foram onerados, durante o ano de 1978, em 56,84%, reivindicando em consequência um aumento na mesma proporção, tivemos o desprazer de receber, há trinta dias um aumento de tarifa de apenas 18,9%. As passagens passaram de Cr\$ 2,20 para Cr\$ 2,60".

As tarifas, segundo informa José Milton, são reajustadas semestralmente pelo Conselho Interministerial de Preços (CIP) que tem competência e jurisdição para todo o território nacional, relativamente à regulamentação de preços dos serviços públicos concedidos. "Para se ter uma idéia dos investimentos que as empresas têm de realizar compulsoriamente, basta que afirme que um ônibus não custa menos de 800 mil cruzeiros à vista e cerca de 1 milhão e 300 mil cruzeiros, se financiado — e sua vida útil não vai além de sete anos". Complementa sua informação: "E os investimentos não param aí. As empresas têm de manter um complexo imobiliário capaz de acomodar os veículos em garagens, oficinas para manutenção e o próprio escritório que abrigará o corpo de funcionários da firma".

Não se justifica, para o secretário

José Milton, o protecionismo aos estudantes, através da concessão do «ticket», exatamente por não ocorrer aos empresários nenhum tipo de incentivo dado pelo Governo:

*“Por que dispensar este tipo de tratamento diferenciado? Quem subsidia o diferencial sobre o preço normal das passagens? Se for de interesse público, então que a bonificação nos seja restituída com algum tipo de incentivo. Nossa atividade é caracterizada como de iniciativa privada, embora exploremos um serviço público. Assim sendo, a bonificação dada aos estudantes poderia ser uma liberalidade das empresas, nunca uma exigência do poder público. Se assim fosse caracterizada, que este assumisse a liberalidade concedendo, em contraprestação às empresas, uma compensação pela absorção do prejuízo”.*

Exemplifica, para dar força ao argumento:

*“O serviço de energia elétrica é também de interesse público, embora explorado em regime de iniciativa privada, como o nosso. Eu pergunto então: o serviço de iluminação pública é absorvido pela concessionária, ou pela Prefeitura que tem interesse direto na sua efetivação?”*

**AS SOLUÇÕES DA PREFEITURA** — O secretário municipal de Serviços Urbanos (SEMSU), Antônio Ferreira de Melo, informa que a Prefeitura encaminhou à EBTU um plano que beneficiará diretamente o setor:

*“Elaboramos um programa que denominamos de PAITT — Plano de Ação Integrado de Transportes e Trânsito — que institui melhorias para todo o setor viário da cidade, envolvendo desde a simples melhoria de ruas e avenidas até a implantação de novos trechos, em função da expansão da cidade e consequente atendimento da demanda”.*

O PAITT, segundo Antônio Melo, prevê ainda possíveis modifi-



Antônio Melo: “A Prefeitura tem um plano que institui melhorias para o setor viário de Natal”.

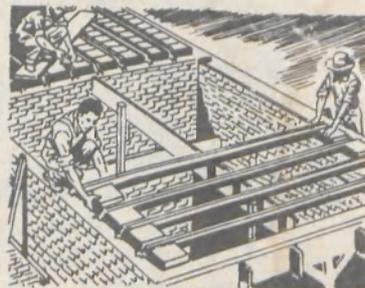
cações nos roteiros das linhas existentes e a criação de novas linhas “buscando, inclusive, a integração dos transportes de massa com a utilização do ramal ferroviário existente — e ocioso. Entretanto, no caso específico da ferrovia, somente será considerado viável economicamente, a partir de 1985”.

A SEMSU vem mantendo contato permanente com as empresas de ônibus no sentido de conhecer a situação de tráfego de ruas, avenidas e vias auxiliares e um dos resultados imediatos desse intercâmbio será a aferição das medidas tomadas objetivando a melhoria do tráfego. No que se refere à necessidade de abrigos para passageiros, a SEMSU reconhece a deficiência, mas a Prefeitura já se movimenta junto à EBTU para conseguir não somente abrigos mas até a construção de terminais — cuja prioridade foi determinada pelo próprio prefeito José Agripino.

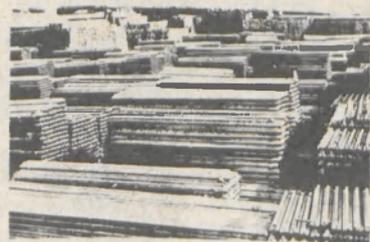
Teodório Passos Sales, entende



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  
Av. Rio Branco, 304 — NATAL-RN

que a construção de terminais deveria ser executada simultaneamente com a construção de sanitários para utilização pelos passageiros e motoristas. O diretor de Transportes Guanabara ainda arrisca uma sugestão, a exemplo do que ocorre no Rio e em São Paulo:

*“Horários escalonados, com intervalo de meia e uma hora para saída dos trabalhadores de seus empregos. Esta medida evitaria a confusão na hora do «rush» e além de melhorar o trânsito, ofereceria maior comodidade aos passageiros”.*

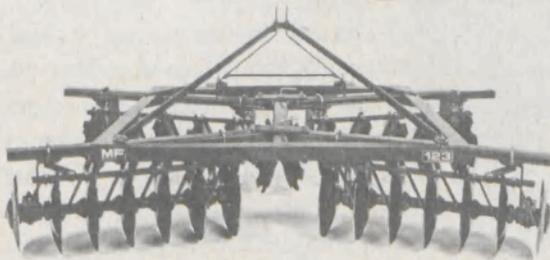
**OS TÁXIS** — Os táxis se distribuem em duas entidades distintas: no Sindicato dos Condutores Autônomos de Veículos Rodoviários de Natal — no caso de que o associado possua apenas um veículo e seja seu próprio condutor —, e no Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros do RN, mesma socieda-

de dos ônibus, — no caso de que possuam mais de um veículo. O presidente do primeiro Sindicato, Hermes Araújo, é considerado por seus colegas e pelas autoridades do Trabalho no Estado, um dirigente padrão. Tanto assim que é assessor sindical de alguns sindicatos, além de exercer esta atividade, acumulada com a de conselheiro no próprio Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros, apesar de não ser um dos filiados. Recentemente esteve num Congresso dos Condutores Autônomos no Rio de Janeiro, onde defendeu os interesses de todos os sindicatos do Norte e Nordeste do País, que pleiteavam uma tabela nacional para componentes indispensáveis ao funcionamento do táxi, evitando assim a especulação nos preços por parte dos revendedores. O memorial foi aprovado por unanimidade e encaminhado ao Ministério da Indústria e Comércio. Hermes é um obstinado defensor dos interesses da classe. Entre seus

feitos se alinham uma regulamentação que estabelece o número de táxis para a cidade, evitando assim a exploração anti-econômica da atividade da qual informa que deverá ser revista pelo atual prefeito, em função do aumento populacional da cidade — e a racionalidade nos reajustes das tarifas dos táxis, cujas «planilhas» (espécie de pesquisa de custos) são elaboradas pelo Sindicato. Ainda assim, Hermes acha que as tarifas não correspondem à realidade de preços. Diz ele:

*“Primeiro, uma explicação: os associados do Sindicato têm uma estranha qualificação profissional — são ao mesmo tempo empregados e patrões de seu próprio negócio. Dirigem seus próprios veículos e só podem ser proprietários de um único táxi. Por aí já se pode imaginar os sacrifícios que faz para «alimentar» suas duas «famílias»: seus dependentes familiares e seu veículo”.*

## A linha Massey Ferguson foi projetada para fazer a agricultura render!



Revendedor Exclusivo no Rio Grande do Norte  
**JESSÉ FREIRE AGRO-COMERCIAL S/A**

Matriz — Rua Teotônio Freire, 283 — Fone: 222-0710 — Natal-RN.  
Filial — Rua Alfredo Fernandes, 4 — Fone: 321-2339 — Mossoró-RN.

Reclama Hermes da disparidade entre os custos crescentes dos derivados de petróleo, componentes mecânicos e os próprios serviços mecânicos, enquanto se trabalha com uma tarifa contida:

*“Temos de lançar mãos de serviços adicionais que trazem até prejuízo para o orçamento do Sindicato. Por exemplo, montamos uma oficina para os associados, para prestar serviços de manutenção e conserto de taxímetros, cujos serviços complicavam ainda mais a minguada receita dos associados”.*

**SINDICATO É PARA SERVIR** — Entretanto, entende Hermes Araújo que a função maior do Sindicato é a de servir à classe:

*“Nosso Sindicato vive «no vermelho» em matéria de receita. Além da manutenção dos taxímetros, implantamos um serviço de assistência*

*jurídica a todos os associados e assistência médico-odontológica, em que os associados dispõem de uma relação extensa de médicos e dentistas, de todas as especialidades”.*

Afirma, entretanto, que a maior luta do Sindicato se dá no sentido de melhorar o atendimento ao público e receber um tratamento adequado do poder concedente — a Prefeitura — e dos órgãos de trânsito:

*“Recentemente, fomos «despejados» de um posto de táxis da rua Princesa Isabel, porque o DETRAN pretendia que aquela artéria fosse utilizada como estacionamento para carros particulares. Mas o pleito já foi encaminhado à SEMSU e será restabelecido o antigo ponto”.*

Hermes é também membro do Conselho Estadual de Trânsito:

*“Nas reuniões do Conselho temos sempre demonstrado a necessidade de interrelacionamento entre*

*as autoridades de trânsito e as associações de classe, até para evitar ocorrências como a de «despejo» arbitrário dos postos de táxi, uma medida que além de altamente prejudicial aos usuários de táxis, é discutível, pois para esta providência a Prefeitura teria de ser consultada”.*

Quanto aos problemas, considere-os ‘solucionáveis’:

*“A tarifa ainda é insuficiente, mas tenho certeza de que será corrigida. O prefeito é um administrador sensível aos problemas viários e, em recente contato que manteve com ele, nos foi assegurado uma solução para os reparos das vias de tráfego do município. O maior problema no momento é a redução no prazo de financiamento de veículos — sem contar com os constantes aumentos nos preços dos derivados de petróleo. Mas os administradores da economia nacional terão, com certeza, sucesso em sua política antiinflacionária e os preços se estabilizarão”.*

# instalação todos fazem.



## Mas sonorização mesmo só na Lázaro.

Instalar som no seu carro até que é fácil. Agora, sonorizar é negócio da LÁZARO. A LÁZARO faz sonorização perfeita há muito tempo. Nossos técnicos são especializados. Damos 6 meses de garantia para a instalação do seu equipamento de som. Além da sonorização, você encontra na LÁZARO, os melhores equipamentos para instalação no seu carro. Amplificadores, toca-fitas, rodas em vários estilos, bancos, buzinas, relógios, vidros fumé ou degradé, enfim, tudo que vai deixar seu carro uma máquina invejável. Agora escolha. Se você quiser apenas instalar som no seu carro e pendurar coisinhas nele, tem mil lugares para isso. Mas se você quiser sonorizar e equipar mesmo só tem um lugar:

**EQUIPADORA  
LÁZARO**

GARANTIA DE  
SUA TRANQUILIDADE

Avenida Deodoro, 431 — Natal-RN  
Telefone: 222-0284  
Amplio estacionamento.

## UM NOVO TIPO DE CAPIM PODE REVOLUCIONAR A PECUÁRIA DO RN

Uma variedade de capim, originária da África, está se adaptando muito bem às condições de solo e de clima do Rio Grande do Norte. Com o detalhe importante de que ele cresce até 6 metros de altura e possui elevado teor nutritivo. A intensificação do seu plantio poderá representar melhores dias para a pecuária do Estado. É preciso porém que a Secretaria da Agricultura participe.

Originário da África, onde é chamado «Un-fun-fun», um capim de qualidade superior a todos os que se conhece no Nordeste, está pronto para assumir rapidamente um lugar de destaque em nossa agropecuária e servir para soluções de um problema comum no Rio Grande do Norte, que é a falta de grandes espaços para a formação de pastagens. Este tipo de capim que no Brasil é chamado *Camerom*, é uma variedade do chamado Capim-Elefante que somente agora, após experimento com sucesso total, poderá ser plantado em todo o Estado.

**CARACTERÍSTICAS** — O Capim Camerom é diferente de todos os outros tipos conhecidos pelos criadores locais. Ele possui grande crescimento, superior até cinco vezes ao Capim-Elefante, que atualmente é o nosso maior capim; possui também uma massa foliar elevada, cerca de 50% maior do que os outros tipos, apresentando como diferença básica para os outros capins, uma altura média de 6 metros com folhas em toda sua extensão, ou seja, do chão até a parte superior final. Isto é o que informa *Fernando Leitão de Moraes*, fiscal da Carteira Agrícola do Banco do Nordeste do Brasil que, no quintal de sua residência, iniciou uma experiência que poderá significar uma solução para o problema de alimentação do gado bovino em nos-



O capim cameron chega a crescer até os 6 metros de altura

so Estado.

“O rendimento do Capim Camerom — explica Fernando Leitão —, é cerca de 600 toneladas por hectare em cada ano, muito superior aos me-

lhores capins que nós temos, como o Elefante, da variedade «napier», que dá em torno de 150 a 180 toneladas, sendo esta uma característica positiva indiscutível a seu favor”.

**EXPERIÊNCIA** — Um fato curioso trouxe até o nosso Estado o Capim Camerom: como fiscal da Carteira Agrícola do Banco do Nordeste do Brasil, Fernando Leitão de Moraes entusiasmou-se com as experiências que viu com este tipo de capim, em diversas regiões de Minas Gerais e São Paulo e resolveu trazer umas amostras para Natal, onde, no quintal da sua própria residência fez a plantação experimental. Ele é quem explica:

“Como o Capim Camerom não precisa de terras especiais para seu cultivo, bastando que seja plantado em terras que tenham certa umidade ou mesmo em ariscos, desde que adubados, a plantação experimental que fiz transformou-se num sucesso. Isto ocorreu há um ano atrás, quando iniciei a cultura com uma sementeira de três touceiras, que em pouco tempo tomou completamente o meu quintal, parecendo um imenso mata-gal. Mostrando a alguns pecuaristas, estes imediatamente se interessaram em levar para suas terras, mudas do Camerom, para fazerem também suas experiências. A novi-

*dade foi se espalhando e cedi mudas para mais de 80 criadores em todas as regiões do Estado, notadamente nas zona Oeste e no Agreste potiguar, onde, depois de pouco tempo, recebi a grata notícia de que a plantação do Camerom fora um sucesso total''.*

**INTERESSE** — *''Depois da distribuição das primeiras mudas e dos bons resultados obtidos pelos plantadores, não restava mais dúvida de que o Capim Camerom iria marcar um novo ponto positivo para a pecuária potiguar''*, segundo comenta Antenor Madruga, do Departamento de Cooperativismo do Banco do Nordeste do Brasil, que acompanhou passo a passo, com total interesse o sucesso da experiência de Fernando Leitão. Para ele, a partir do momento em que o primeiro agricultor, ao saber da novidade, pediu amostras para que pudesse plantar em suas terras, estava assegurado o êxito da experiência feita em Natal. É ele quem prossegue:

*''Depois que 80 criadores fizeram experiência e obtiveram êxito sem precedentes, os pedidos de mudas têm sido constantes por parte de muitos outros. Fernando Leitão teve que distribuir quase tudo que tinha plantado em seu quintal, para atender à grande procura. No entanto, por falta de sementeiras, acredito que no momento é impossível se plantar mais em nosso Estado. Este capim será de grande valia para a nossa pecuária de vez que ele pode ser cultivado em todas as regiões onde atualmente se planta o Capim-Elefante, com as vantagens já enumeradas. Basta citar que em apenas 17 covas plantadas no quintal de Fernando Leitão, cerca de 2.000 quilos foram colhidos. Um hectare do Camerom vai corresponder em massa a quase seis hectares de Capim-Elefante. E levando-se em consideração que no Estado não existem grandes áreas aproveitáveis para a*

*formação de pastagens, fica evidente a vantagem deste tipo de capim''.*

**SUGESTÃO** — Diante de tanto sucesso e da procura intensa desse novo tipo de capim, era de se esperar algumas providências do Governo, através da sua Secretaria da Agricultura. Mas até o momento, apesar das autoridades já terem conhecimento da vitoriosa experiência, a Secretaria da Agricultura não tomou nenhuma iniciativa para que o Camerom pudesse ser motivo de um estudo, através do qual seria elaborado um plano para beneficiamento de todos os pecuaristas que no momento buscam uma solução para abatear o custo da alimentação do gado.

Para Fernando Leitão de Moraes, iniciador da plantação do Capim Camerom em nosso Estado, *''em primeiro lugar, o Governo deveria fazer sementeiras, transportando esse tipo de capim de Minas Gerais, São Paulo ou mesmo Jaboatão, em Pernambuco, onde a experiência também foi feita. Foi assim que agiu o Governo de Pernambuco, encam-*

*pando a idéia, pondo em execução um plano de plantio do Capim Camerom para distribuir diretamente aos criadores previamente selecionados, para daí se fazer a multiplicação''.*

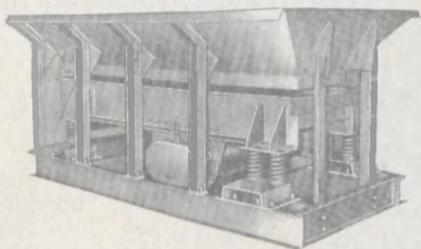
Antenor Madruga, do Departamento de Cooperativismo do BNB, sugere também que a Secretaria de Agricultura faça a aquisição desse tipo de capim, que poderia ser plantado até mesmo em propriedade experimental do Governo e colocado no Parque de Exposição Aristófares Fernandes, dando uma demonstração, na próxima exposição de animais, para todos os agricultores do Rio Grande do Norte, da potencialidade desse capim. As plantações experimentais dos 80 agricultores que conseguiram plantar o Capim Camerom terão um bom rendimento, mas a longo prazo. *''Todavia, se a Secretaria da Agricultura se sensibilizasse para isso, nós teríamos a curto prazo uma verdadeira revolução na pecuária do Estado, pois se teria uma margem foliar muito grande para oferecer ao gado, com uma enorme economia para todos os pecuaristas que plantassem o Capim Camerom em seus terrenos''.*

**LEGISLAÇÃO  
NORDESTINA**

**LN  
JURISPRUDÊNCIA**

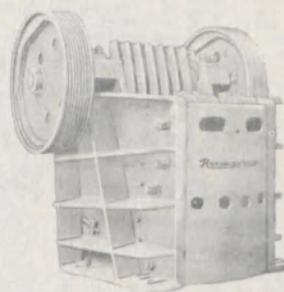
As mais completas revistas de leis editadas no Brasil. Levamos até você matéria FEDERAL, ESTADUAL e MUNICIPAL, sempre atualizadas com a legislação em vigor. Tudo isso em excelente apresentação gráfica. Torne-se o assinante mais atualizado do Brasil.

**Solicitação de Assinaturas:  
EDITORA LEGISLAÇÃO NORDESTINA LTDA.,  
à atenção de Nelson Ramos de Souza.  
Av. Conde da Boa Vista, 250 — Conjunto 411  
Telefone (081) 222-3781 — RECIFE-PE.**



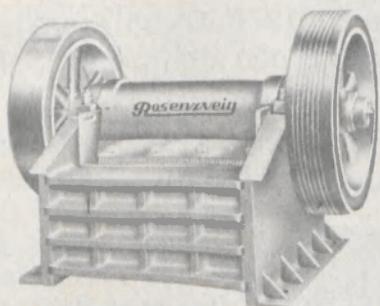
**ALIMENTADORES VIBRATÓRIOS**

Robustos, para alimentação dos  
britadores primários.



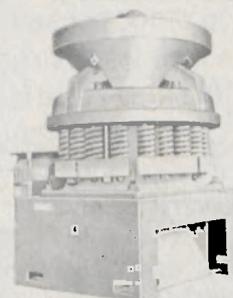
**BRITADORES DE MANDÍBULAS**

Produções de 2 até 150 m3 por hora.



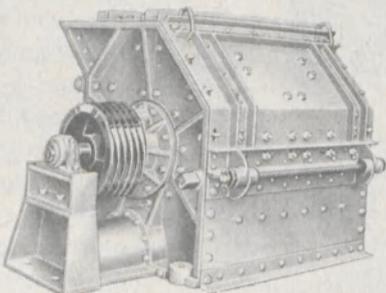
**REBRITADORES DE MANDIBULAS**

Em chapa de aço soldadas.  
Robustos e econômicos.



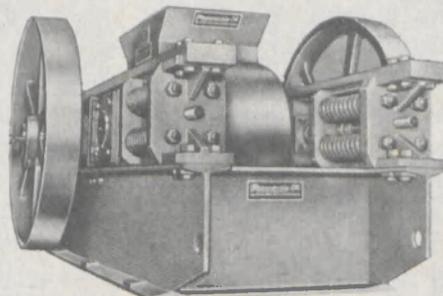
**REBRITADORES GIRATÓRIOS**

**DE CONE LARGO — Série GR**  
Para Britagem Secundária.



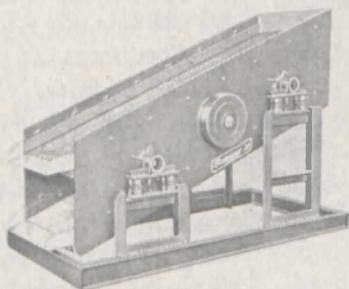
**MOINHOS DE MARTELOS MÓVEIS E FIXOS**

Para Moagem fina de Materiais Semi-Abrasivos.  
Altos coeficientes de redução.



**REBRITADORES DE ROLOS**

Para redução fina.  
Diversos tamanhos disponíveis.



**PENEIRAS VIBRATÓRIAS**

Até 9 metros quadrados de superfície.



®

**COBRAZ**

**MECÂNICA INDUSTRIAL LTDA.**

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

## MERCADO IMOBILIÁRIO EM RETRAÇÃO À ESPERA DA NOVA POLÍTICA DO BNH

As reformulações no Sistema Financeiro da Habitação, anunciadas no último pacote econômico do Governo Federal, chegaram a intranquilizar setores ligados ao mercado imobiliário, principalmente as corretoras.

Houve até quem afirmasse que já estaria existindo recessão. Para comprová-la, bastaria que se fizesse um confronto entre os resultados dos últimos cinco meses de 1979 e igual período em 1978. O confronto foi feito, e embora os resultados apurados em Natal não atentassem para índices estatísticos, as conclusões partiram de «experts» ligados ao próprio setor imobiliário.

A retração do mercado imobiliário, a partir de janeiro, deu ampla margem a especulações, segundo as quais o setor estaria em baixa. Não bastasse esta opinião, os empresários do setor foram surpreendidos pelas notícias — ainda oficiais — de que o Sistema Financeiro da Habitação, atendendo à política antiinflacionária do Governo Federal, restringiria as aplicações dos agentes financeiros do BNH e daria outra destinação à política habitacional. A simples inclusão do propósito restritivo nas aplicações já inquietou a maioria dos empresários que investem no mercado de imóveis, vez que todos dependem diretamente dos recursos gerados pelo SFH. Mas o agravante foi a reorientação da política habitacional, uma incógnita que inquietava exatamente por ser desconhecida.

Nenhum dos empresários considerou a temporada de fim de ano como de recessão generalizada em quase todos os setores industriais; época em que os investimentos e as aplicações se contraem, principalmente nos chamados «grandes negócios» e em que o mercado consumidor se desloca preferencialmente para o supérfluo ou para o lazer. Ninguém, tampouco, considerou o absurdo da hipótese da recessão, fórmula excomungada pelos tecnocratas oficiais, porque adotá-la sig-



**Manoel Macedo:** "O mercado não está em baixa. Passa apenas por um resfriamento, por conta da mudança de Governo".

nificaria dar um passo atrás no cronograma desenvolvimentista brasileiro, o objetivo mais persistente e obstinado perseguido pelo Governo.

Apesar da quase generalizada opinião dos empresários atuantes no mercado de imóveis ainda resistir ao argumento de que o mercado imobiliário se estabilizou — depois de crescer vertiginosamente —, os

mais experientes corretores da cidade e técnicos ligados ao Sistema Financeiro da Habitação negam a retração.

### FALAM OS CORRETORES —

Manuel Macedo, um dos mais tradicionais corretores de imóveis do Estado, não acredita em baixa, mas em «resfriamento», conforme explica:

*"Pelo que me consta, não existe baixa no mercado imobiliário; talvez apenas um «resfriamento» temporário, em consequência da mudança de Governo, época em que os próprios setores da atividade econômica também estão passando por um período de transição, procurando se amoldar à nova política que certamente será implantada".*

Francisco Ribeiro Alves, que acumula a direção de uma das mais antigas corretoras da cidade com a Presidência do Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Rio Grande do Norte (CRECI-RN), é outro que rejeita a idéia da retração no mercado imobiliário:

*"Não existe nenhuma baixa no mercado. De janeiro para cá, tivemos uma valorização em determinadas zonas da cidade, de até 100%, o que demonstra o crescimento e não a baixa no mercado".*

Exibe ele uma estatística informal, concluindo que "por estes dados, o período de janeiro a maio de

1978, teve um resultado muito menos compensador que os apresentados no mesmo período deste ano. Talvez a explicação esteja no fato de que no período citado do ano anterior, o BNH não estava operando com toda sua potencialidade, o que sucede no mesmo período deste ano".

Macedo não apresenta dados concretos, mas, por sua experiência, pode afirmar que o confronto dos dois períodos, demonstraram um equilíbrio no mercado.

**A VERSÃO DO SFH** — Newton Castelo Branco de Brito Guerra, chefe do Departamento de Aplicações da APERN — agente financeiro do BNH — também não acredita em recessão. Louvando-se em dados financeiros, afirma que em termos de aplicações, o resultado deste ano foi muito mais significativo que o do ano passado:

"O que acredito — afirma Newton — é que existiu uma espécie de recessão na oferta de casas prontas. Hoje, quem procura uma casa pronta para comprar, dificilmente se satisfaz com o padrão financeiro oferecido. Na maioria dos casos, os preços ofertados são muito elevados, marginalizando o poder aquisitivo do pretendente. Por esta razão, os empreendedores estão partindo para a construção porque esta alternativa lhes possibilita não somente dirigir a oferta a um universo determinado, como também garante o custeio da obra através de recursos gerados pelos próprios adquirentes".

Newton apresenta dados:

"De janeiro a maio de 1978, foram deferidos pela APERN 82 contratos de financiamento. No mesmo período deste ano, foram assinados nada menos que 151 contratos — quase duplicando o volume deferido no ano anterior".

Para comprovar sua tese de que o mercado que sofreu recessão foi o das casas prontas, Newton exhibe os seguintes números:

"Em 1978, quando os preços das casas prontas eram mais em conta, financiamos 61 unidades; este ano, com uma oferta de preço realmente alta, somente financiamos 46".



**Newton Castelo Branco: "Os preços altos na oferta de imóveis é o que diminui o volume de negócios".**

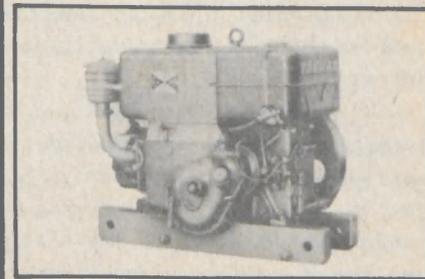
Conclui ele afirmando que o negócio do momento é construir.

**PLANOS DE CONDOMÍNIO** — A mais nova empresária do setor imobiliário traz a própria experiência do Sistema Financeiro da Habitação. Trata-se de Joventina Simões Oliveira, advogada — especializada exatamente em Direito Imobiliário — ex-chefe da Divisão de Empréstimos da APERN, cargo que acumulava com a chefia da Assessoria Jurídica. Associada a Magno Wanderley, um experiente técnico em vendas, estruturaram uma organização que se propõe a inverter a ordem da política de construção civil. É ela quem explica:

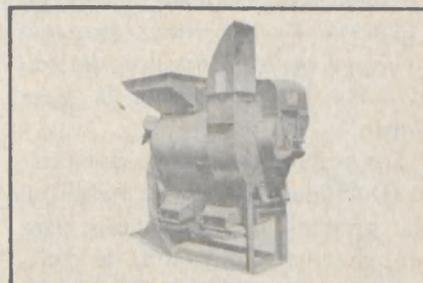
"Tradicionalmente, é o empreendedor que impõe seu padrão ao adquirente. Em muitos casos, os empreendimentos ficam «congelados» porque não conseguem sensibilizar o mercado comprador. Aí é onde entramos, aplicando uma operação inversa: escutamos os pretendentes adquirentes, captados através de anúncios, e tentamos conciliar o «caráter» do grupo constituído, projetando o empreendimento em função da média de opiniões". O passo seguinte, é o de constituir um condo-

**DUCAMPO**  
O Lojão da Agropecuária

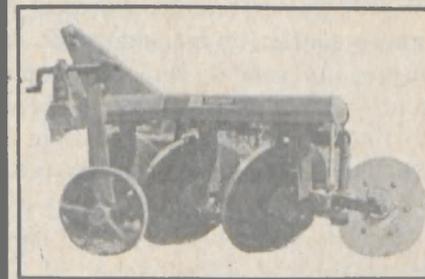
**Motores "Yanmar"**



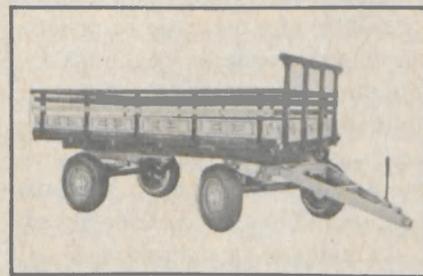
**Batedeiras de Cereais "Laredo"**



**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, 1489 — Alecrim  
Fone: 222-4557 — Natal-RN.  
INTERIOR: João Câmara — Nova Cruz — e Caloó

mínio, modalidade que segundo Joventina, *“democratiza o empreendimento e este passará a sofrer uma ação fiscalizadora mais efetiva, por parte dos próprios adquirentes”*. Ela não acredita em «resfriamento» nem em «baixa» no mercado, conforme explica:

*“O que há — de parte dos que se assustam com esta possibilidade, é uma total insensibilidade para as regras do mercado. Se os recursos financeiros são gerados pelo SFH, que segue a orientação política do Governo, o setor terá de se amoldar às exigências dessa nova política. Só os especuladores sofrerão, porque o Governo tem firme intenção de coibir toda e qualquer forma de especulação”*.

Sua empresa — ora em constituição (Domínio Imóveis), já viabilizou dois projetos de construção para clientes construtoras: um, de construção de um edifício de 15 apartamentos tipo «Kitchenette», cujo valor teve de ser redimensionado em função da faixa do mercado a que se dirige. As vendas serão iniciadas ainda neste mês. O outro, também destinado a construtora, redefiniu o tipo de construção pretendida pelo empreendedor — serão 15 casas residenciais destinadas à classe média.

**LOTEAMENTOS** — Os efeitos do equilíbrio no mercado se refletiram negativamente sobre o mais recente modismo natalense: os planos de loteamento. Por um motivo muito simples, segundo a maioria dos empreendedores consultados: a oferta foi maior que a capacidade de absorção do mercado. A maioria das corretoras passou meses inteiros sem conseguir vender um só lote de terreno. Newton Castelo Branco discorda dessa colocação, por motivos que considera óbvios:

*“Hoje, existe muito mais ofertas de loteamentos que no ano passado e novos planos de loteamento continuam a ser lançados, numa prova evidente de que o mercado não saturou — ou então as corretoras estão perdendo dinheiro, uma hipótese que pode, desde logo, ser descartada”*.



**Francisco Ribeiro: “Todos os loteamentos fora do perímetro urbano de Natal têm alcançado êxito”**.

Francisco Ribeiro faz uma ressalva à opinião de Newton, embora concorde com a colocação:

*“Todos os loteamentos lançados fora do perímetro urbano da cidade têm alcançado êxito. Acredito que, apesar do grande número de loteamentos existentes, a procura é muito grande, pois vender terreno a longo prazo, com preço fixo, num momento inflacionário como o nosso, é sem dúvida o grande investimento — a melhor poupança que pode existir”*.

Manoel Macedo acredita na estabilização. Admite um equilíbrio entre a oferta e a procura, que tende a decrescer, com prejuízo para os ofertantes. O exemplo de que se vale é o de que não cresceu o volume unitário de lotes vendidos neste ano, com relação a 1978 *“embora a oferta tenha crescido consideravelmente”*.

**LOTES URBANIZADOS** — A maioria dos empresários da construção civil aponta a carência de lotes urbanizados como o grande responsável pela queda no volume de construções civis. Manoel Macedo não concorda com a explicação e diz porque:

*“Apesar de considerar um serviço excepcional, este do BNH promover os lotes urbanizados, não concordo com sua aplicação no mercado de construção civil, por uma razão muito simples: os lotes urbanizados seriam vendidos a um custo bem maior que sua valorização em termos de infra-estrutura, porque o empreendedor teria de se onerar nos custos financeiros decorrentes de juros e correção monetária. Enquanto isto, os lotes vendidos sem o auxílio financeiro do BNH — além de manter pagamentos fixos — não sofrem a correção ou os implementos financeiros cobrados pelo BNH”*.

Além do mais, acrescenta Macedo que a urbanização proposta pe-

**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.

lo BNH "poderá ser arcada pelo empreendedor que repassará ao comprador os custos adicionais — e ainda assim, o terreno sairá bem mais barato".

"A falta de lotes urbanizados concorre para que o índice de construções diminua na cidade" — afirma Francisco Ribeiro — "mas não a ponto de influir em larga escala, pois quem quer construir tem muitas opções em termos de bons terrenos, nos mais diversos locais da cidade".

Newton Castelo Branco não aceita a hipótese de ter baixado o índice de construção civil em Natal. Baseia-se no fato de que só a APERN já financiou mais para o setor que no ano passado:

"Há uma crescente busca de novas fórmulas para o setor. Por exemplo, os projetos de condomínio estão proliferando e esta é uma fórmula inteligente de construir, porque a comercialização, que é o grande fantasma dos empreendedores da construção civil, já não assustará tanto, até porque as unidades a serem construídas já serão comercializadas «na planta». Eliminado este risco, o empresário terá a preocupação centralizada de controlar seus custos".

Joventina Simões, ex-colega de Castelo Branco, na APERN, optou por este modelo, além de oferecer consultoria aos empreendedores e administração de imóveis. Diz ela:

"A experiência inicial — uma vez que estamos nos estruturando agora — provou ser o melhor caminho para quem pretende empreender em construção civil. Os dois primeiros projetos que administramos já foram todos comercializados. Temos dois outros que, louvados no sucesso dos dois anteriores, logo serão vendidos".

Adverte entretanto que "é enganoso pensar que basta apenas «imaginar» um condomínio ou a comercialização antecipada de um projeto, para se ter sucesso. É preciso, antes de tudo, consultar o mercado e se compatibilizar com a tendência da política habitacional do Governo, que se volta no momento para eliminar o suntuoso e partir para um tipo de construção mais coerente



Joventina Simões: "É preciso, antes de tudo, se compatibilizar com a tendência da política habitacional do Governo".

com as diretrizes sócio-econômicas do Governo".

**A POLÍTICA DO BNH** — As mudanças propostas pelo Governo Federal no Sistema Financeiro da Habitação têm causado inquietação. Os investidores, por exemplo, aguardam uma definição mais compreensível para arriscarem suas poupanças.

Castelo Branco, diretor da APERN, explica as mudanças:

"O BNH iniciará a reformulação da política, a partir das taxas cobradas pelos agentes financeiros. Estas taxas eram cobradas de acordo com a política de cada entidade do sistema, com limitação apenas para a construção. De agora em diante, todas as faixas e todos os tipos de operações terão seus limites: foi fixada no limite máximo de 5% pelo Banco Central, restando ao BNH apenas a regulamentação da medida".

Além da limitação das taxas, o BNH está baixando resolução criando o novo sistema de amortização "que vai beneficiar muito o mutuário — informa Castelo Branco — notadamente, em termos de valor da

prestação inicial da compra de casa própria, que deverá cair cerca de 10% e nas faixas mais populares em até 20%".

Manoel Macedo se ressentido do desconhecimento da sistemática da nova política habitacional: "Sei apenas o que os jornais e a televisão divulgam". Mas opina no sentido de que deva existir uma política de conciliação "entre a necessidade de proteger o mutuário, sem desfavorecer o setor — até porque o desfavorecimento do setor acarretará sérios problemas sociais". Macedo tem notícias de que no Rio de Janeiro, por conta das especulações negativas sobre a nova política de habitação, já se encontram sem emprego cerca de 6 mil trabalhadores da construção civil. "Nosso Estado sentirá duplamente os prejuízos, pois não é sensato esquecer que acabamos de enfrentar o terrível flagelo da seca". Arremata afirmando que o benefício ao mutuário "deverá ser fruto da absorção dos custos financeiros, supervalorizados, pelo próprio BNH. O ruim é que estes custos sejam repassados aos empresários".

**AS APLICAÇÕES** — Outra fonte de preocupações dos empresários é a possibilidade de redução do volume de aplicações do SFH. Newton Castelo Branco explica que "o problema é unicamente de dotação. O BNH tem sua dotação e a distribui com os agentes financeiros sob forma de refinanciamentos e empréstimos. Empréstimos para as cooperativas e financiamentos para os agentes. Dentro dessa realidade, nós não podemos — logicamente — ultrapassar a dotação que nos foi fornecida. As aplicações, portanto, dependem diretamente do BNH". Adianta, entretanto, que "dentro da nova política do Governo Federal, o que se pretende é dar maior ênfase aos empréstimos populares, sendo esta a meta prioritária. A maior concentração de recursos, então, será para este programa, o que, certamente, reduzirá a participação de programas de outras faixas — principalmente da classe média alta". Voltaríamos, portanto, a uma fase de maior equilíbrio e de mais criati-

vidade por parte do empresariado da construção civil.

*AS PROJEÇÕES* — Como afirma a advogada Joventina Simões, "a capacidade de imaginação dos empresários será posta à prova. Particularmente, achamos a idéia bastante sedutora, porque se eliminarão os eternos aproveitadores do mercado, os que se orientam somente no sentido da especulação, sem atentar para o fato de que o monstro que estão criando — a inflação — cedo ou tarde ameaçará devorá-los". De mais a mais, segundo ainda a advogada, "os recursos formados para a constituição do SFH, são gerados pelas parcelas majoritárias da população, que são pobres. Então, nada mais justo que reorientar as aplicações do sistema para beneficiar esta camada desfavorecida". Conclui seu raciocínio manifestando a esperança de que "com esta nova orientação, o sentido de competição se torne muito mais em termos de capacidade técnica que de visão especulativa — como infelizmente vem ocorrendo atualmente. O desejável, para um País como o nosso é que desenvolvamos uma tecnologia acessível, capaz de produzir uma boa rentabilidade nos negócios, ao invés de simplesmente induzir os adquirentes a se lançar em aventuras irrealizáveis — como atesta o grande volume de renegociações, execuções e transferências por motivo de insolvência — que até depõem contra o próprio sistema de habitação".

Newton Castelo Branco acha que as perspectivas são boas:

"Não se comprometa nessa afirmação, o otimismo. Acho apenas que é mais salutar a potencialidade de solvência dos mutuários e a escala geométrica do volume de construções — conseguida através da construção em massa de casas populares — do que a desfiguração do sistema". Até agora os propalados efeitos recessivos não se fizeram sentir: "Embora o setor se tenha retraído, esperando definições", afirma Castelo Branco, acrescentando: "Vamos aguardar a regulamentação da nova política, para projetarmos o comportamento do setor".

# OPORTUNIDADE

A revista RN/ECONÔMICO vai aumentar o preço de sua assinatura anual para Cr\$ 400,00, a partir de 1º de agosto.

Até lá, porém, você poderá aproveitar a vantagem de pagar apenas Cr\$ 280,00. Basta telefonar para 231-1873 ou 231-3576 e um corretor autorizado o procurará no seu endereço. Esta é uma campanha para quem gosta de fazer economia.

## RN/ECONÔMICO

leitura indispensável para quem precisa conhecer o Rio Grande do Norte

## A ASCENSÃO E A QUEDA DO PROGRAMA DE ARTESANATO

O Governo do Estado, num projeto absolutamente viável, resolveu estimular e organizar o artesanato no Rio Grande do Norte. As justificativas do projeto encontravam maior apoio no fato de que a atividade artesanal poderia se transformar em um importante reforço da renda das populações rurais, fixando-as em suas próprias origens. No entanto, apesar de todos os pontos favoráveis, o Programa Artesanal (PROART) está encalhado.

Numa rara combinação de arte popular e produto de consumo, o estímulo ao artesanato foi uma das fórmulas mais realistas imaginadas pelos administradores públicos para suprir a necessidade de renda das populações desfavorecidas. Com um detalhe altamente favorável: o artesanato, no Rio Grande do Norte — como de resto em quase todos os Estados brasileiros — desenvolve-se nas zonas rurais, foco das maiores preocupações governamentais, por se concentrar, nestas regiões, as menores faixas de rendimentos, além de forte tendência de emigração para os centros urbanos. Esta evasão é responsável pela maioria dos problemas, hoje enfrentados pelas grandes cidades. A fixação do homem ao seu *habitat* é uma velha aspiração dos administradores. A agricultura, sozinha, foi incapaz de resolver esse problema, porque, além da desassistência ao setor primário — agora reconsiderado pelo governo — o próprio cultivo da terra sofre a concorrência de fatores naturais, como a seca.

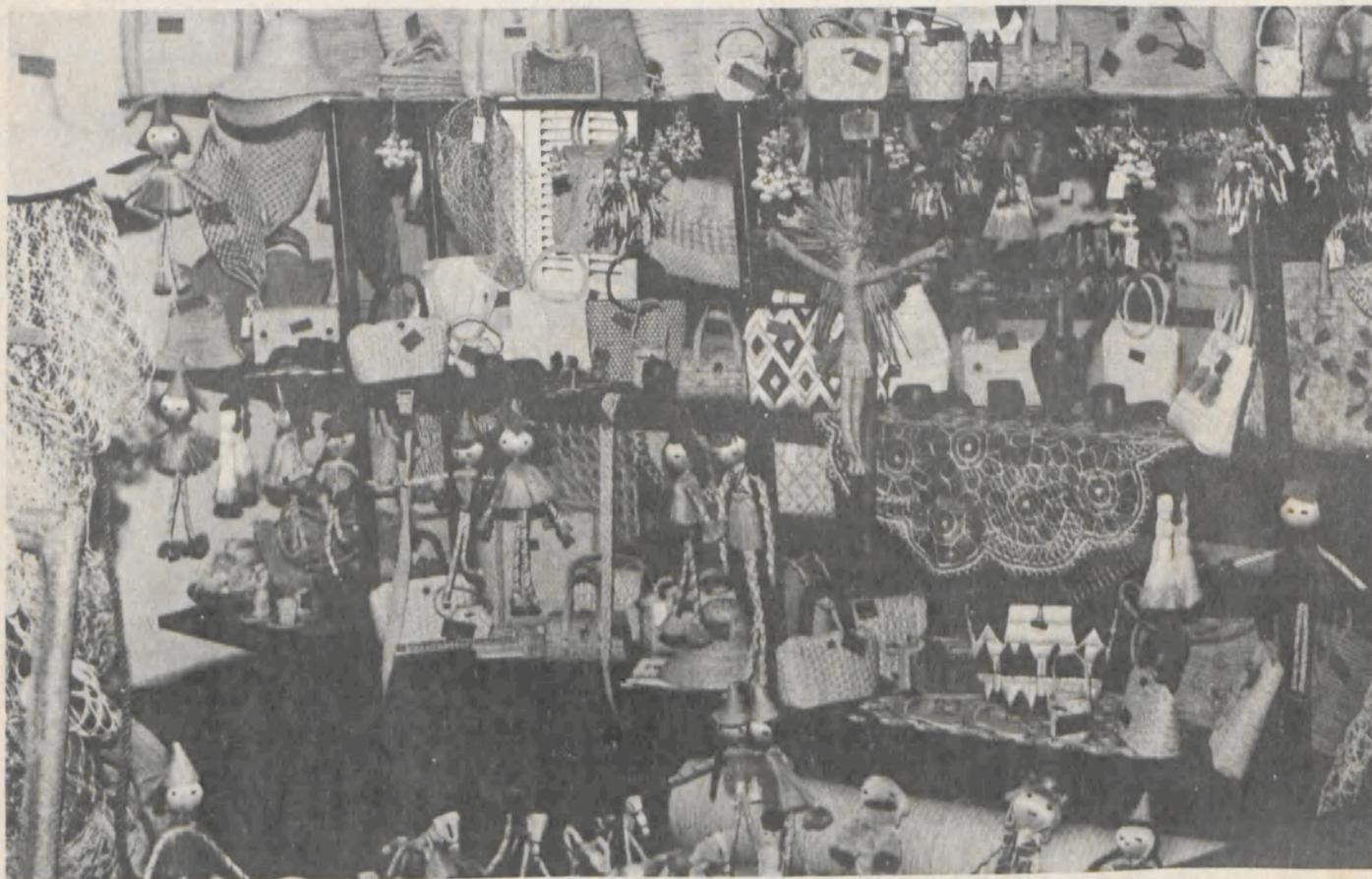
Daí que uma das principais metas do PROART — agora completando um ano de existência — era exatamente a possibilidade de fixação do homem no campo. A reboque desse propósito, todo um arsenal de projetos que se estendem desde o desenvolvimento da técnica artesanal, até o fortalecimento do cooperativismo, um modelo súbitamente ressuscitado, e valorizado, de defesa



Não mais se discute a excelente qualidade do artesanato potiguar. O que está faltando é dinamização para o setor.

do pequeno produtor. Entretanto a grande carência do ambicioso projeto continua sendo de ordem financeira. Dos 82 milhões de cruzeiros anunciados como investimento inicial do programa, em 1978, só foram aplicados 6 milhões, 865 mil e 592 cruzeiros. A maioria dos participantes do programa entendem que houve um certo imobilismo por parte dos órgãos governamentais direta ou indiretamente envolvidos com o Programa (Secretarias do Planejamento, Indústria e Comércio, Educação e Trabalho e Bem Estar Social)

**UMA DEFINIÇÃO** — O PROART foi precedido de uma intensa campanha publicitária, onde se destacava o propósito eminentemente social do Programa. Os objetivos, já então definidos, um ano depois serviriam apenas como referência do que se poderia ter feito. De positivo, a constituição das cooperativas singulares, funcionando nos centros tradicionalmente produtores de artesanato de boa qualidade, coordenadas pela Cooperativa Central, localizada em Natal. Esta, funciona como catalizadora de



Em qualquer lugar onde apareça o artesanato do Rio Grande do Norte, sua comercialização é fácil.

todo o movimento de comercialização dos produtos das cooperativas.

Apesar do descaso, o pouco que se fez em termos de fomento ao artesanato local demonstrou a imensa potencialidade dessa atividade. Os produtos são os mais diversificados possíveis e sua tipicidade é determinada pelo Programa, de acordo com a disponibilidade de matéria-prima e a vocação dos artesãos de cada região. Assim, redes, bordados, cestarias, bolsas, cerâmicas, etc., são produzidos preferencialmente, por regiões predeterminadas. No interior do Estado já estão instaladas as seguintes cooperativas: COASE (Caicó) que produz cerâmica, bordados e artesanato alimentar; COVALE (Açu) que opera com palha de carnaúba; COPRAIA (Touros) produzindo principalmente labirinto; COAMO (Umarizal) redes, cerâmica e artesanato de carnaúba.

Há uma preocupação de ordem

cultural que deve ser equacionada. A produção em massa, certamente, trará a descaracterização do artesanato autêntico, além de visível perda de qualidade dos produtos. A orientação técnica deverá, desde logo, prevenir-se para esta possibilidade, que, além de violentar a cultura popular, retirará do Estado a possibilidade de competir em qualidade com outros centros do Nordeste.

**A COMERCIALIZAÇÃO** — Os responsáveis pelo Programa destacam sempre a preocupação com a busca de melhor qualidade na produção do artesanato local. A produção em série será evitada, até quando a oferta atenda às necessidades de demanda.

Embora a coordenação do PROART tenha garantido que o produto do RN tem tido uma boa aceitação no mercado interno, não se registrou — a nível regional — ne-

nhum crescimento visível do programa. Inicialmente, fontes do Governo anunciaram que a execução do PROART significaria a geração de oito mil novos empregos, mas os números oficiais do relatório apresentado pela administração passada dão conta de que apenas 1.871 artesãos se associaram às cooperativas singulares — e destes, apenas 70% tiveram produção entregue à Cooperativa Central, no ano passado.

Não obstante, explica o coordenador técnico do PROART, José Alair de Souza, que a etiqueta «Artesanato Potiguar» está tendo boa aceitação, embora reconheça que deveria haver mais agressividade na conquista de mercados, para que a produção pudesse ser inteiramente absorvida, além da própria fixação da etiqueta, o que poderia significar a conquista de melhores preços.

**SÓ FALTA ENTENDER...** — O

coordenador técnico, José Alair, explica que no ano passado foram destinados ao programa recursos da ordem de Cr\$ 9.363.380,00. Mas, só foram aplicados Cr\$ 6,8 milhões. Segundo ele, a verba, liberada pela Secretaria de Planejamento da Presidência da República, não foi alocada para a devida utilização. Uma explicação que só compromete a seriedade do programa.

Já o secretário do Planejamento, Esequias Pegado Cortez, informa que o PROART é considerado prioritário pelo Governo do Estado, principalmente tendo em vista o fato de que a mão-de-obra empregada pelo programa auxiliará o propósito da administração federal de tentar fixar o homem do campo em sua própria região. Afirma ainda que os entendimentos para obtenção de recursos continuarão, numa intensa campanha de mobilização dos órgãos financiadores, tais como a Secretaria do Planejamento da Presidência da República, o Banco Mundial — através do Conselho Nacional da Política Urbana (CNPNU) — e o Ministério do Trabalho.

José Alair concorda com a necessidade de mobilização de recursos, informando que a previsão de recursos para este ano, já elaborada, sofreu inúmeros cortes. Até agora, só foi liberada uma parcela correspondente a Cr\$ 91,5 mil, destinados a treinamento — e a verba requisitada foi pelo menos duas vezes maior que a liberada.

**COOPERATIVISMO** — Ambos, entretanto — Esequias Pegado e José Alair — concordam num aspecto: a consequência mais importante do programa foi a instituição do cooperativismo, com a criação das cooperativas singulares, uma excelente fórmula, que, segundo eles, possibilita a criação de um moderno sistema operacional que viabiliza a produção e comercialização dos produtos artesanais. Em Natal, além da Cooperativa Central, o sistema conta com duas outras cooperativas:

**COPANAL** — que trabalha essencialmente com redes lisas e bordadas, cestarias em fibra de coco e artesanato de junco e madeira; e **COPERCUTAC** (que será transferida para São José de Campestre, onde se localiza o maior centro produtor), que comercializa objetos feitos de palha de carnaúba e sisal. O sistema cooperativista eliminou a figura do intermediário, com o que saiu lucrando tanto o consumidor como o produtor. O problema mais insistentemente valorizado por José Alair é a falta de capital de giro. Mas ele acredita que a atual administração estadual será capaz de sensibilizar as fontes de recursos para que estas aceitem investir no artesanato, uma possibilidade real e imediata de «deslanche» na zona rural — segundo crença do próprio Alair. Além disto, a maioria dos técnicos do programa acredita que o PROART é pouco ambicioso em termos de recursos, aliando a possibilidade de uma solução a curto prazo para o problema de ocupação da mão-de-obra na zona rural à insuspeita potencialidade da vocação artesanal do Estado.

De resto, lembram que, ao invés do caráter precário dos «planos de emergência», este programa tem caráter permanente e refoge das soluções paternalistas. Estão certos.

**O BALANÇO** — No relatório apresentado pela administração passada consta a formação de trinta e seis núcleos de artesanato nas mais diferentes regiões do Estado; assessoramento técnico e apoio financeiro às cooperativas singulares e à Cooperativa Central de Produção Artesanal; início da construção de sedes de cooperativas singulares (algumas já concluídas); divulgação e promoção dos produtos artesanais, através da participação em feiras e exposições; confecção de material promocional objetivando a abertura e ampliação do mercado para o artesanato potiguar.

O PROART edita, mensalmente, um jornal («O Artesão»), além de um folheto de cordel sobre artesanato e um programa de televisão, transmitido pela TV-Universitária. Presentemente, o PROART, num trabalho integrado com a FUNARTE/MEC, Universidade Federal do Rio Grande do Norte e Projeto Rondon, está realizando o cadastramento dos artesãos norte-riograndenses, identificando os principais núcleos de produção e tipos de artesanato. José Alair, coordenador técnico do programa, espera que a partir da efetivação desse trabalho, o PROART tome novo impulso, passando realmente a cumprir sua função social.



## UMA NOVA OPÇÃO

Quem já conhece o Restaurante Vila Velha sabe. Além do melhor atendimento, a melhor cozinha, ele fica localizado no Centro de Turismo. Diga hoje, vamos ao Vila Velha, o cartão de visita de Natal.

Aberto ao público diariamente  
Centro de Turismo.

RESTAURANTE.  
*Vila Velha*

vila velha

# AGENDA DO EMPRESÁRIO

## OBRIGAÇÕES TRABALHISTAS E FISCAIS PARA JULHO

**Dia 10** — Último dia para recolhimento do PIS/Faturamento, referente ao mês de janeiro/79 (0,75%);

— Prazo para recolhimento do PIS/Folha de pagamento de janeiro/79 (1%);

— Dia para entrega do DRC solicitando os DIPIS necessários ao cadastramento dos empregados admitidos em junho, e que não tenham sido ainda cadastrados;

— Prazo final para remeter ao IBGE as segundas vias de Notas Fiscais referentes às operações interestaduais do mês de junho de 1979.

**Dia 13** — Último dia para comunicação à Delegacia Regional do Trabalho das dispensas ou admissões de empregados em junho.

**Dia 20** — Prazo final para entrega dos documentos relativos ao cadastramento no PIS dos empregados admitidos em junho e que estejam sendo cadastrados pela Empresa.

**Dia 25** — Dia para recolhimento à Prefeitura do ISS retido/a pagar pela Empresa.

**Dia 30** — Prazo final para apresentar à DRT, devidamente preenchido, o anexo-I, previsto na Portaria 3.456/77.

**Dia 31** — Último dia para recolhimento do Imposto de Renda descontado na Fonte, dos empregados, e dos rendimentos pagos a título de comissões, honorários, etc., no mês de junho;

— Prazo final para depósito do FGTS correspondente às remunerações pagas em junho;

— Dia de recolhimento ao Banco do Brasil do Imposto Único sobre Minerais — IUM incidente sobre as operações realizadas em maio;

— Prazo para pagamento do ISTR sobre os serviços de transporte rodoviário interestadual e intermunicipal de passageiros e cargas;

— Último dia para recolhimento ao INPS, das importâncias descontadas em folha de pagamento dos empregadores,

acrescidas da contribuição patronal sobre a remuneração paga ou devida em junho;

— Recolhimento das importâncias a título de contribuição pela empresa que remunera trabalhadores autônomos: 8% sobre o que exceder o seu salário-base até o limite do teto máximo de contribuição, relativas ao mês anterior;

— Prazo final para recolhimento do ICM.

## PRAZOS PARA RECOLHIMENTO DO IPI — ESCLARECIMENTOS

Não sofreram qualquer alteração os prazos de recolhimento do IPI, para os fatos geradores de 1979, continuando em vigor aqueles estabelecidos pela Portaria Ministerial nº 626/78, com base no DL. 1056/69, e objeto do Ato Declaratório SRF nº 251/78. Fica assim dirimida a dúvida existente neste sentido.

## ÓLEO DE SOJA: NOVOS PREÇOS

A Portaria Super nº 40, da SUNAB, fixou os preços máximos para venda em atacado e varejo do óleo comestível de soja. Pela Portaria, para o Rio Grande do Norte ficou estabelecido o preço de Cr\$ 133,60 para cada cinco litros, para o atacado, e Cr\$ 143,60 para cinco litros no varejo, ficando o preço da lata (900 ml) em Cr\$ 27,70.

## ALTERAÇÃO NO REGIMENTO INTERNO DA CÂMARA SUPERIOR DE RECURSOS

A Câmara Superior de Recursos teve introduzidas as seguintes alterações em seus dispositivos de regimento interno: junto à Câmara Superior de Recursos Fiscais, funcionará um procurador da Fazenda Nacional, designado pelo Procurador-Geral da Fazenda Nacional, o qual poderá ser coadjuvado pelo procurador que houver interposto o recurso da Fazenda.

Além do ministro da Fazenda, foi incluído o procurador-geral da Fazenda Nacional, dentre os únicos que poderão fazer requisição de autos, à Câmara Superior de Recursos Fiscais, ressalvada a faculdade conferida ao Poder Judiciário.

## MUTUÁRIOS FINAIS DO BNH: COEFICIENTE DEFINIDO

O coeficiente que define os Sistemas de Amortização aplicáveis aos financiamentos concedidos a mutuários finais, conforme RD nº 15/79-BNH, é o seguinte: 1º)  $q = 0$  — para valores unitários de financiamento iguais ou inferiores a 500 UPC; 2º)  $q = 0,5$  — para valores unitários de financiamento até 3.500 UPC; e 3º)  $q = 1,0$  — para qualquer dos valores unitários dos financiamentos citados, à opção do mutuário.

## FINANCIAMENTO EM 18 MESES PARA AUTOMÓVEIS

A Circular nº 435, do Banco Central, definiu que somente poderão ser financiados em até 18 meses, utilitários ou camionetas das seguintes linhas: a) utilitários: "Jeep" e Kombi; b) camionetas de cargas: C-10, C-14, D-10, F-100 e Pick-up de qualquer marca.

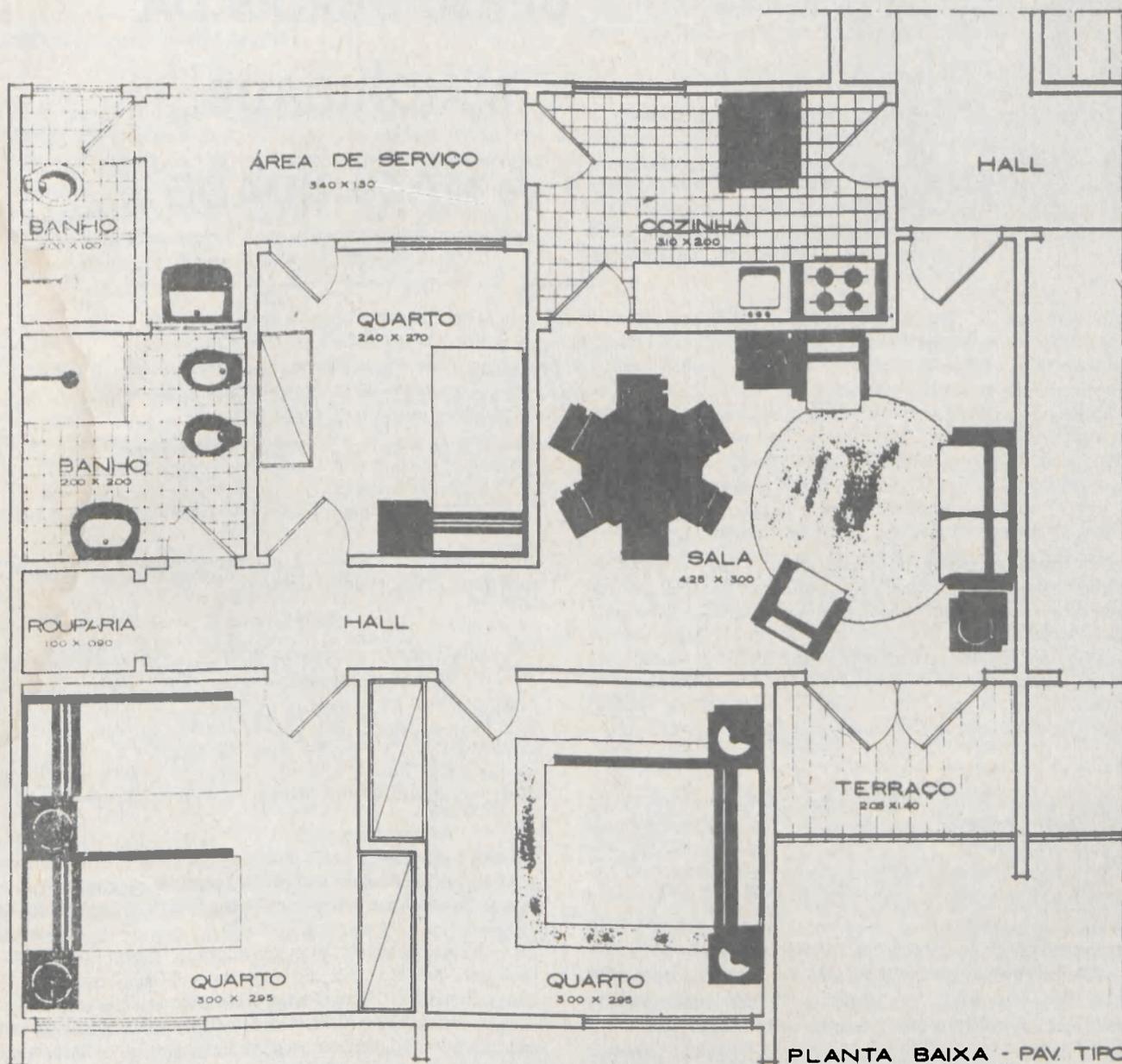
## COMPROVAÇÃO DE RESIDÊNCIA: LEGISLAÇÃO DE TRÂNSITO

Conforme Resolução 548/79, do Conselho Nacional de Trânsito, fica considerado meio hábil para comprovação de residência de candidato à Carteira Nacional de Habilitação, e para outras exigências da legislação do trânsito, a apresentação de qualquer dos seguintes documentos: declaração emitida por órgão da administração direta ou indireta, da União, Estados, Distrito Federal, Territórios ou Municípios.

## LEILÃO DE GADO HOLANDÊS "PO"

A Escola Superior de Agricultura de Mossoró — ESAM, vai realizar dia 11 de agosto um leilão de 18 reprodutores holandeses puros de origem, todos filhos de pais importados e da variedade preto-e-branco. O leilão será no Parque de Exposições "Dix-huit Rosado" e a sua renda será aplicada num programa de desenvolvimento de comunidades de baixa renda que a ESAM leva a efeito.

# APARTAMENTOS DE FRENTE PARA O MAR



PLANTA BAIXA - PAV. TIPO  
ESCALA - 1:25  
ÁREA - 205,40 M<sup>2</sup> 1 PAV.  
ÁREA - 73,85 M<sup>2</sup> 1 APTO

## MORADA MIRAMAR

Entrega: Fevereiro de 1980



VARANDA, ESTAR-JANTAR, 3 QUARTOS, BANHEIRO SOCIAL, COZINHA, ÁREA DE SERVIÇO, ROUPARIA, WC DE EMPREGADA.

Preço Cr\$ 580.000,00

Poupança Cr\$ 58.000,00 dividida em prestações suaves

Veja: Sinal Cr\$ 10.000,00 — 08 prestações de Cr\$ 6.000,00 FIXAS E IRREAJUSTÁVEIS

Saldo Financiado pela BANORTE S/A — Crédito Imobiliário

Renda mensal Cr\$ 19.000,00 — Prestação Cr\$ 6.930,00

Planejamento, Incorporação, Construção e Vendas Rua Chile, 152 — Natal

Telefones 222-4464 — 222-3808 — 222-0925 — 222-2073

Memorial de Incorporação Registrado no RGI da 1ª Zona — Natal-RN

**ECOCIL Empresa de Construções Civas Ltda.**



Pedro Simões Neto

## UFRN: DEPOIS DA MAIORIDADE, A MATURIDADE

---

*“Há uma certa ingenuidade nesse slogan que circula entre nós — “universidade em tempo de maioria” —, por termos completado vinte e um anos de existência. Uma confusão entre maioria física e institucional”. — ALVAMAR FURTADO —*

---

O professor Alvamar Furtado esgotou as possíveis colocações que gostaríamos de fazer, a respeito da transição cultural porque atravessaria a Universidade Federal do Rio Grande do Norte — extensão do mesmo processo de redefinições institucionais do País. E o fez com a maior propriedade: professor, intelectual, ex-magistrado — um humanista de excelente safra. Seu discurso de saudação ao novo reitor se constitui, seguramente, num ponto de partida para «repensar» a Universidade.

Entretanto, integrante de uma geração igual e diferente à do eminente professor, sobrou-nos certas particularidades que, sem prejuízo das bem-articuladas reflexões críticas, expostas no discurso, poderiam ser aditadas, sem prejuízo de sua perspectiva. Explicamos: somos produtos do mesmo processo político, em épocas distintas. O bendito desvario redemocratizador tanto alcançou a geração universitária do professor Alvamar, quanto a nossa. Certamente, não lhe foi possível, à época, a contemporaneidade das soluções de hoje, mas a mesma preocupação, os mesmos processos de redefinições, lhes foram comuns. Mudam os homens, mas as instituições, os procedimentos e a dinâmica social se cristalizam. Não é um defeito de ótica, mas de imobilismo histórico. Afinal, há de ser dada razão a José Honório Rodrigues, comentando sua mais recente obra (*A História da História*) quando afirma que as elites sempre governaram o Brasil. Muda-se a coloração partidária, subverte-se o processo, alterna-se o poder, mas o «sistema» permanece intocado. Dai concluir o autor que as elites são responsáveis pelo fracasso institucional da Nação brasileira e pela própria debilidade de sua sociedade civil.

A Universidade, grande forja — responsável pela tempera cultural do País — compromete-se pelo imobilismo institucional, pelo conservadorismo que mantém ancorada a nossa fatalidade terceiro-mundista, subdesenvolvida e inculta. Paulo Freire, cujo método de alfabetização foi laureado pelas maiores Universidades da Europa, caracteriza, em princípio, nossa metodologia de ensino como a «Pedagogia do Colonialismo». Complementa-o o professor Roberto Campos, quando assegura que é nos regimes democráticos que a criatividade tem cur-

so natural. E coerência. E que a criatividade é condição **sine qua non** para o desenvolvimento.

**PANORAMA VISTO DA PONTE** — Nossa geração é igual e contrária à do professor Alvamar. Com efeito. Egresso do Estado Novo, certamente o panorama nacional era o mesmo que hoje se descortina: Reformismos, Anistia, Conciliação, Constituinte... e idêntica era a expectativa e a ansiedade de participação. Talvez, apenas a contemporaneidade de determinadas soluções não lhes fossem particulares, à época.

As Faculdades de Direito sempre foram como que paíds de reações contrárias, sempre a ponto de explosão. Tanto no tempo de Alvamar, quanto no nosso. Nos bancos acadêmicos, aprendemos as lições dos publicistas, que nos apresentavam a Constituição como um monstro sagrado. Divino, intocável, defeso pelo próprio povo, do qual ela emanava, como tutora do contrato social: “**Todo Poder emana do povo e em seu nome será exercido**”. Aprendemos também, por via das Constituições e pelo negativismo dos regimes que as violaram, que a Democracia só encontra amplitude e coerência quando ao resguardo constitucional.

A perspectiva era, então, a mesma. Entretanto, o humanismo e o idealismo peculiares à geração do Estado Novo sofreram profundas revisões do ponto de vista doutrinário. Talvez a própria constituição, a estrutura política da elite intelectual, tenham sofrido sérias lesões. A rebeldia romântica, discursiva, idealista, vem sendo severamente punida, neste último quartel de século. Bertrand Russell — em *Ensaio Cético* — registrou que o conceito de «Bom», vem, gradativamente, sofrendo transformações radicais quanto à sua essência filosófica — cristã e ocidental. O bom é o útil, numa acepção tomada de empréstimo a Nietzsche (genealogia da moral), porque a própria sociedade é utilitarista, sem prejuízo da moral cristã — ao contrário, recentemente, apoiada na própria teologia. A subsistência passou a ser uma preocupação tão importante, quanto a sobrevivência da alma. O «inferno» de Dante se contemporanizou e se tornou temporal. As soluções políticas não poderiam trazer o compromisso beletista, mas uma inteira sujeição à própria Engenharia Social.

A despeito da mudança de ótica, entretanto, a perspectiva acadêmica continua a mesma: a cultura, a criatividade e o primado do pensamento — aplicados às pesquisas e às manifestações culturais — continuam clamando por soluções marginais ao simples sentido físico/acadêmico.

O longo período de arbítrio, de autoritarismo — agora como no período ditatorial do Estado Novo — poderá ser benéfico, como «sangradouro» de idéias, mas formou uma geração de «eunucos» intelectuais. Daí porque o livre trânsito de idéias, respaldada por um instrumental acadêmico que só a Universidade poderá suprir, deverá ser o objetivo maior das Novas Universidades. Ao invés do instrumental físico.

**MAIORIDADE E MATURIDADE** — Negar justiça à obra do «Campus» Universitário é cometer um atentado contra uma necessidade natural de todo organismo social, contra o próprio imperativo **biológico** do desenvolvimento: a expansão. O alemão Frederic Ratzel estende esta necessidade ao próprio Estado, justificando, por conseguinte, o próprio imperialismo, as guerras de conquista, a hegemonia. Por que não a Cultura?

Em termos funcionais, a UFRN terá sua história dividida em A. C. e D. C. (Antes do Campus e Depois do Campus). Mas, daí a comprometer a institucionalização da própria Universidade com a referência simplista e grosseira, de que, com a expansão física, a própria cultura teria extensa área para sua realização, é ter o mesmo entendimento de que, com uma caneta de ouro — ou talvez com uma máquina IBM — qualquer pessoa poderia produzir um bom livro. Como no anedotário: conta-se que certo editor do Grupo Bloch se empenhara em demonstrar ao patrão (Adolfo Bloch) que sua organização deveria estar melhor equipada, até para atingir o padrão cultural das revistas americanas. Adolfo contra-argumentou que o padrão cultural independia de recursos gráficos. E exemplificou: «Aqui está minha caneta de ouro — último tipo. Agora, sente-se naquela mesa e produza uma obra igual à de Jorge Amado».

Maioridade tem uma referência legal. Conquista-a quem completa 21 anos. O indivíduo assume identidade civil, passa a ter capacidade, autodeterminação... e responsabilidade. Entretanto, há uma diferença fundamental entre ter maioridade e ter maturidade. Parece evidente, embora alguns confundam a semântica — Cf. AURÉLIO: **Maioridade** — A idade em que o indivíduo entra no pleno gozo de seus direitos civis. **Maturidade** — (Fig.) Perfeição, excelência, primor. Daí que a maturidade pode ser uma característica da maioridade, mas não lhe é indissociável. Principalmente se não tem, a reboque, a experiência, a tradição — como na colocação do professor Alvarado Furtado: «Sabemos quanto somos rarefeitos em tradição universitária, ou por outra, fica melhor afirmar que não a temos. Daí a importância do nosso papel — estamos construindo essa tradição».

Tradição não se forja. E conquista da maturidade. O tempo conta, pelo aspecto de transferência dos experimentos culturais, mas não é condicionante absoluto. Se fosse assim, as nações jovens estariam excluídas deste particular; só as gerações mais remotas teriam o privilégio da maturidade. Contrapomos a esta tese, a própria existência de Berkeley, Harvard e Colúmbia, nos Estados Unidos, da Universidade de Campinas, em São Paulo. Não somente aos velhos é concedida a maturi-

dade, nem somente aos jovens lhe é negada. O processo de amadurecimento se apresenta a partir da conquista do caráter, da identidade particular, dos traços diferenciais de personalidade. É um elemento subjetivo, portanto, que refoge à simples natureza físico-biológica, como a de crescimento, por exemplo.

**SOPRO DE ESPIRITUALIDADE** — Mais uma vez, recorremos ao professor Alvarado Furtado: «Aí está uma Universidade com sua infra-estrutura construída, respeitada entre as que mais se ampliaram neste País, e, agora, aguarda um maior sopro de espiritualidade. Está quase chegando ao seu término o ciclo de cimento armando; agora vamos cuidar, o quanto antes, de sua alma». Nada mais a acrescentar.

O reitor Diógenes da Cunha Lima Filho, assume a direção da Universidade, num momento particularmente difícil do ponto-de-vista institucional. A própria transição político-cultural, anunciada já oficialmente, como proposta de abertura redemocrática, já reabre a discussão sobre os possíveis modelos a serem adotados. A própria construção de um modelo típico, que **personalize** a Universidade. Esta empreitada, só será possível, numa **Universidade Receptiva**, que ressurgir da «cultura do silêncio» — como tão propriamente denominou Paulo Freire — para o amplo debate. A participação seria dissensual e não consensual, — como no processo vertical de decisões — e este dissensualismo é tido como contestação, daí porque os críticos da atual Universidade encontram tempo e argumento para suas cáusticas investidas. O reitor as absorve, sem prejuízo de suas intenções. Diógenes é um liberal, embora coerente com suas idéias — desde os bancos acadêmicos até hoje. É um representante da geração que definimos. Formado na Faculdade da Augusto Severo, é, por formação, um inveterado humanista e um reformador apaixonado — não fosse a velha Faculdade da Ribeira um paiol de reações contrárias. Já começou, sutilmente, pelo trocadilho que caracterizará sua política: Universidade **para** o Rio Grande do Norte, ao invés de **do** Rio Grande do Norte. Universidade que formará as elites intelectuais do Estado **para** o seu tempo, um tempo de transição — em que repensaremos o Brasil. Um tempo assim, que exigirá da Universidade muito mais do que o seu planejamento físico, o preparo intelectual de suas elites para uma realidade nativa que busca antes de qualquer outra coisa, **criatividade**, soluções nascidas do exame de nossas próprias carências. Dispor as idéias não em torno de um «Campus», aprisionadas, contidas, acadêmicas, mas em torno de uma realidade sócio-político-econômica nacional. Formar uma elite **para** o País e não **do** País — para não dar razão a José Honório Rodrigues.

Alma, sopro de espiritualidade, criatividade, serão atributos comuns à nova ética acadêmica. Formar o indivíduo — o educando — para ser o sujeito e não o objeto da história. Desalienar o educando, orientando-o para o primado do «pensieri» e não da comodidade do pensamento enlatado e rotulado.

o reitor Diógenes da Cunha Lima terá esta missão, porque pertence a uma geração (e a uma casta) que deseja reconquistar a virilidade que transparecia no pensamento descomprometido com razões outras que não fosse o livre curso e trânsito de idéias. Humanizar a Universidade, transformá-la em objeto e os universitários em sujeitos de uma nova história acadêmica — a Universidade como instrumental dos sujeitos da história, como uma grande oficina em que os artífices/aprendizes disponham de todas as ferramentas adequadas à reconstrução nacional. Uma Universidade Receptiva, que transcenda os muros e as construções de concreto e ganhem a comunidade, a região, o País, «animando» o concreto e o aço, dando um sopro de espiritualidade ao novo Brasil.

## UMA EMPRESA CUIDARÁ DA LIMPEZA PÚBLICA DE NATAL

A Prefeitura de Natal está mesmo decidida a solucionar o problema do lixo. Para isto, não só conseguiu dinamizar o seu departamento próprio, como já se definiu pela criação da Companhia de Limpeza Urbana de Natal, empresa de economia mista que atuará com maior eficiência no setor.

Um dos grandes problemas natalenses, o lixo, que atinge há vários anos a grande maioria da população, poderá ser resolvido a partir de junho com a criação da Companhia de Limpeza Urbana de Natal (URBANA), empresa de economia mista que atuará especificamente na área de serviços urbanos da cidade.

Apesar de não ter ainda reformado a estrutura do setor, a Prefeitura de Natal já começou a atuar com mais agilidade na limpeza da cidade. Mesmo assim, algumas deficiências persistem, mas segundo os dirigentes do setor embora *"o problema não possa ser resolvido do dia para noite, pretendemos fazer de Natal a cidade mais limpa do Nordeste"*.



A estrutura do município para coletar o lixo da cidade é deficitária. Mas em breve as coisas vão melhorar.

### **PORQUE UMA COMPANHIA?**

— Pretensão exagerada, ou não, o desejo de transformar Natal na cidade mais limpa do Nordeste, o que se pode constatar nos últimos 30 dias em termos de limpeza urbana é uma melhora. No entanto, a própria Prefeitura reconhece que ainda está muito longe do ideal.

Com a criação da Companhia de Limpeza Urbana, provavelmente a população terá de arcar com um ônus maior, uma vez que a taxa do lixo deixará de ser paga à Prefeitura, e a Companhia é que passará a cobrar pela execução do serviço, ficando inclusive a seu cargo a fixação de valores mínimos, mediante consulta

ao Conselho Interministerial de Preços (CIP). O engenheiro sanitarista Pancrácio Madruga será o presidente dessa Companhia e, segundo ele, *"ela terá uma maior flexibilidade operacional e irá receber dotações orçamentárias como também a receita proveniente da taxa do lixo"*.

As atribuições dessa Companhia, serão o serviço popular de coleta, transporte do lixo domiciliar e transporte de resíduos especiais, como também o serviço de varrição, capinação e raspagem nas vias públicas e logradouros. Afirma Pancrácio Madruga, que *"o aumento da taxa*

*de lixo é algo a se definir posteriormente"*.

A Companhia será criada no mês de junho e ficará vinculada à Secretaria de Serviços Urbanos do Município. Segundo Pancrácio Madruga, *"é necessário que a população se conscientize dos esforços que a Prefeitura vem desenvolvendo para alcançar esses objetivos"*. Diz ainda que *"a exposição de lixo em terrenos baldios é o principal fator responsável pela proliferação de moscas e roedores"*. Para diminuir a invasão dessas espécies, afirma o engenheiro sanitarista, que *"com o transporte do lixo em recipientes fe-*

chados e o destino final com controle sanitário, será reduzida em 90% a proliferação de moscas".

**AÇÃO PLANEJADA** — A Prefeitura elaborou novo planejamento de projeto para os carros Kukas, dividindo Natal em 34 zonas de coleta, para serem atendidas por apenas 15 carros. Explica o engenheiro Pancrácio Madruga que "o principal problema é a deficiência da coleta de lixo". Acredita ele que com esse planejamento que já está sendo posto em prática, o problema será superado em grande parte.

A criação da URBANA foi uma decisão baseada nas experiências dos Estados do Rio de Janeiro e Pernambuco. E, há poucas semanas, dois técnicos das companhias daqueles Estados estiveram em Natal e verificaram «in-loco» os problemas atuais existentes no que diz respeito a coleta e ao destino final do lixo. Nos contatos mantidos com a Prefeitura, os técnicos deram também subsídios para a solução do problema, discutindo as possibilidades de melhorias em todos os serviços de limpeza urbana.

**ATERRO SANITÁRIO** — Atualmente o lixo de Natal é colocado em aterro localizado no bairro de Cidade Nova. O lixo é apenas espalhado por um trator, para logo em seguida, os «xepeiros» (catadores de lixo) tirarem daquele depósito a sua sobrevivência, recolhendo papel velho, vidros, metais, que vendem no peso a comerciantes instalados nas vizinhanças. O ambiente é miserável a ponto de se poder observar adultos e crianças procurando restos de comida nos amontoados de lixo.

Segundo Pancrácio Madruga, "vamos fazer um trabalho social com aquelas pessoas que vivem da catação do lixo, e incorporá-las na Companhia de Limpeza Urbana". Salienta ainda que "o destino final do lixo será um aterro sanitário, um método de exposição de lixo no solo que não causa danos ao meio-ambiente e que não provoca perigo à saúde pública. Esse método confina o lixo à menor área possível e reduz o seu volume".

**RENOVAÇÃO DOS KUKAS** — Com um grande crescimento de Natal nos últimos cinco anos, explica Pancrácio Madruga que "a limpeza urbana não acompanhou esse desenvolvimento e hoje o problema é grave". Para uma cidade de cerca de 400 mil habitantes, somente 15 carros Kukas atuam na limpeza urbana. Desses 15 carros, dois são do ano de 1972, quatro de 1974, seis de 1976 e dois de 1978. Com a frota já velha, esse é outro dos problemas que atrasa todo o processo de limpeza da cidade.

Para solucionar esse problema, a administração anterior (do ex-prefeito Vauban Faria), deixou um projeto já encaminhado ao Banco Mun-

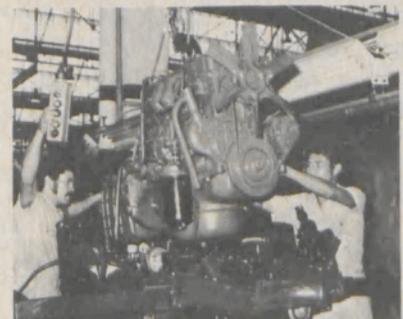
dial, da ordem de Cr\$ 18 milhões, para aquisição de carros novos. Acredita Pancrácio Madruga, que com esses novos veículos de limpeza pública, o problema será amainado. Salienta ainda que "brevemente a Prefeitura irá adquirir uma varredeira mecânica com a capacidade de varrer e recolher por hora cerca de 6 quilômetros de sarjetas, ou seja, substituindo com vantagem o serviço de centenas de homens, que poderão ser aproveitados em outros setores da limpeza pública".

A Prefeitura conta atualmente com 343 funcionários incluindo da burocracia até o gari de rua. Finaliza Pancrácio Madruga, afirmando que "brevemente instalaremos um serviço de reclamações. Quando o caminhão do lixo deixar de passar em qualquer rua, o morador deve telefonar e comunicar a irregularidade, para que ela seja corrigida em tempo".

## Só a DIVEMO assegura melhor assistência técnica ao seu Mercedes-Benz

Com uma boa assistência técnica, a qualidade dos produtos Mercedes-Benz se mantém por muitos e muitos anos. Em Natal, a DIVEMO garante um ótimo serviço de manutenção e assistência, através da sua oficina autorizada, com mecânicos treinados na própria fábrica. Além disso, a DIVEMO só faz reposição com peças genuínas.

Acostume-se a procurar a oficina da DIVEMO e ganhe a certeza de uma vida longa para seu Mercedes-Benz.



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

Matriz: BR-101 — Km 5 — Parque Vale do Pitimbu — Fones: 231-1355, 231-1356, 231-1359 — Natal-RN.

Filiais: Av. Alexandrino de Alencar, 561 — Alecrim — Fone: 222-2822  
Natal-RN — Rua Cel. Gurgel, 372 — Fone: 321-1875 — Mossoró-RN

## A ESTATÍSTICA DO DESEMPREGO NO RN: PARA CADA VAGA, 3 CANDIDATOS

O desemprego, ao lado do custo de vida, forma a dupla que mais tem intranquilizado os trabalhadores brasileiros e, por extensão, ao próprio Governo. Apesar da taxa de crescimento do emprego, no Brasil, ter sido — no ano de 1978 — inferior ao aumento da população urbana, no Rio Grande do Norte o problema assume proporções menos assustadoras: há menos de três candidatos para cada vaga. E mais, na indústria de construção civil, por exemplo, a oferta é maior que a procura.

Alertado pelas altas taxas de desemprego no País, o Governo Federal resolveu enfrentar o problema pelas bases, criando um sistema de recrutamento e de oferta de mão-de-obra desempregada, ao par de um sistema de informações de disponibilidade na iniciativa privada. Trata-se do SINE (Sistema Nacional de Emprego), entidade vinculada ao Ministério do Trabalho, que funciona inclusive em Natal desde novembro de 1976, com resultados elogiáveis. Além de ampliar a área de atuação até o interior do Estado, instalando postos de serviço em Currais Novos, Macau e Ceará Mirim, o SINE mantém em Natal cinco postos de serviço. Através de uma equipe de assistentes sociais, o órgão vem orientando e intermediando a procura e a oferta de empregos na área da iniciativa privada (comércio e indústria) informando e orientando o candidato a emprego sobre as condições do mercado de trabalho e procurando compatibilizar suas reais aptidões profissionais às ofertas de emprego que mantém sob registro,

**COMO FUNCIONA** — Através de um setor de divulgação, o SINE tem um sistema de inscrição permanente onde recebe desde o candidato com curso superior até a mão-de-obra desqualificada, procurando atender a todos, de acordo com o grau de instrução e experiência profissional. Margareth Martins — che-



Maria Elza: "As pessoas têm preconceitos contra algumas profissões".

fe do setor de Divulgação — informa que o trabalho do SINE tem início no momento em que o candidato se apresenta. Explica ela:

*"Neste momento, fazemos um cadastro do mesmo, com todos os dados necessários: idade, qualificação, grau de instrução, pretensões salariais, etc. Cumprida esta etapa, procuramos em nossa relação de empregos disponíveis, aquele que melhor se enquadra com as pretensões do candidato. Em seguida, o encaminhamos para testes ou período de experiência, se for o caso".*

**PRECONCEITO DE OCUPAÇÃO** — Um dos maiores problemas

enfrentados pelo SINE vem sendo o chamado «preconceito de ocupação». Quem explica o fenômeno é a própria coordenadora estadual do SINE/RN, Maria Elza Cardoso:

*"É o caso de prevenção com relação a determinadas ocupações. O candidato deixa de aceitar determinados empregos, ganhando até um salário melhor que o pretendido, porque a ocupação oferecida foge aos padrões usuais exigidos da força de trabalho. Há uma certa dose de vaidade, orgulho e até mesmo de machismo que impede os homens de aceitar empregos como jardineiro, servente, etc, mesmo que o candidato não possua habilitação para outro tipo de emprego e os possíveis empregadores ofereçam bons salários, carteira assinada e outros adicionais".*

Segundo a coordenadora, eles preferem aguardar indefinidamente até que surjam empregos tradicionais "pelo simples fato de que as ocupações convencionais são melhores vistas por seus colegas e pela própria família". Maria Elza também identifica "aqueles que não têm instrução suficiente, mas que rejeitam empregos compatíveis com seus conhecimentos, preferindo outros para os quais não têm habilitação". Por aí, pela própria prevenção a determinadas ocupações e rejeição de empregos considerados aquém do suposto nível intelectual do candidato, já se pode perceber

que o fantasma do desemprego não assusta tanto à população.

**CANDIDATOS DE NÍVEL SUPERIOR** — O «preconceito de ocupação» é também uma característica dos candidatos com nível de instrução superior. Margareth Martins, responsável pelo setor de divulgação, informa que *“os portadores de curso superior, mesmo desempregados, não querem fazer cadastro no SINE (onde a maioria cadastrada realmente carece de bom grau de instrução) e muitos vão até os postos, mas ao que tudo indica, sentem-se envergonhados de competir por empregos com candidatos menos qualificados”*. Apesar disso — continua Margareth — *“temos feito um trabalho de divulgação muito bom nesse sentido, e já conseguimos que 10% dos cadastrados no SINE sejam portadores de curso superior. Nosso objetivo é atender a todos os que precisam de emprego, desde o auxiliar de construção até o diretor de empresa — e para atingir este objetivo, temos cadastrado pessoas dos mais diferentes níveis profissionais”*.

A participação de candidatos de nível superior no contexto do desemprego (10%) é bastante alta, considerando-se a carência da força de trabalho qualificado no Estado. Deve ser considerado ainda que, segundo afirmações da responsável pelo Setor de Divulgação, os candidatos com nível superior sentem-se envergonhados, o que talvez afaste a participação da maioria desempregada, elevando bastante o número dos carentes de emprego nesta faixa. É importante, também, considerar na declaração de Margareth Martins, o fato de que os candidatos cadastrados de nível superior carecem de bom grau de instrução. As duas características conjuntas — o número de desempregados com nível superior e o sofrível grau de instrução — seriam já indicativos para uma reorientação no ensino universitário, que joga no mercado de trabalho natalense, milhares de graduados sem nenhuma experiência profissional e com formação acadêmica bastante precária.



O Sistema Nacional de Empregos é procurado diariamente por dezenas de pessoas em busca de trabalho.

**CURSOS PROFISSIONALIZANTES** — Um dos melhores trabalhos programados pelo SINE/RN, é o de promoção de cursos profissionalizantes, transferindo para os cadastrados a experiência necessária à ocupação do emprego pretendido. Essa providência virá resolver um problema encontrado pelo órgão: a maioria dos candidatos encaminhados para as empresas ofertantes, não são aceitos por lhe faltar experiência para a função pretendida. Sobre o assunto, Maria Elza, coordenadora do SINE, dá conta das providências já adotadas:

*“Estamos tentando junto ao SENAC, SENAI e outros órgãos afins, a efetivação de cursos para os cadastrados no SINE, ao mesmo tempo em que trabalhamos junto às empresas para que, tão logo esses cursos sejam concluídos, se processe um período de treinamento para os participantes — na própria empresa — para que o aprendizado não seja apenas teórico”*.

Segundo informações do próprio SINE, no ano passado foram cadastrados 5.750 candidatos. As empresas ofereceram ao SINE 2.267 vagas e este encaminhou, para as mais diversas ocupações, 2.906 candidatos, dos quais apenas 841 foram empregados, sendo 2.101 o número de recusados. O alto índice dos recusados é desestimulante, mas explicável.

**AS EXPLICAÇÕES** — A coordenadora Maria Elza procura explicar as causas de tão elevado índice de recusas (70%) dos candidatos:

*“Este elevado índice de recusa ocorre devido a diversos fatores que gostaria de enumerar: 1º) as empresas exigem que o candidato tenha, não somente o curso adequado à função, mas, acima de tudo, experiência — o que na maioria dos casos não se registra. Por outro lado, nossos candidatos são selecionados em função da qualificação para o emprego oferecido, mas a experiência fica por conta do próprio candidato, que geralmente a superestima; 2º) as aspirações salariais dos candidatos são bastantes elevadas. Na maioria das vezes, extrapola o valor do mercado. Uma datilografa, por exemplo, tem pretensões salariais de no mínimo cinco mil cruzeiros mensais; 3º) a falta de capacidade profissional é outro dos fatores da recusa. E isto nós não podemos suprir, pois a deficiência é do candidato; 4º) o «preconceito de ocupação» conforme já explicamos, se constitui num problema dos mais sérios. Alguns candidatos chegam a ser aprovados em determinadas oportunidades que lhes são oferecidas, mas recusam o emprego, por este preconceito”*.

**OFERTA E PROCURA** — Continua sua explicação Maria Elza:

"Este ano, nos dois primeiros meses, já cadastramos cerca de 400 pessoas, mantendo uma média de 7 pessoas por dia, que procuram o SINE para tentar um emprego. Em 1976 esta média era de aproximadamente 6 candidatas/dia".

Dentre os inscritos (5.750) e as vagas oferecidas (2.267), a competição, portanto, situou-se na faixa de 3 candidatos para cada vaga ofertada. Em comparação com outros Estados e a própria média nacional, não é tão ruim a situação no Rio Grande do Norte. A construção civil continua mantendo uma oferta maior que a procura de empregos. "A grande procura de trabalhadores braçais" — comenta Margareth Martins — "é evidente. Todos os cadastrados no SINE que se oferecem para este tipo de emprego são imediatamente aproveitados".

Informa ainda a chefe de Divulgação, que também existe facilidade de empregos para pessoas de nível

médio, desde que tenham competência e experiência profissional. As solicitações mais frequentes ao SINE, na faixa de nível médio, são para cargos de datilógrafo, telefonista/recepcionista, contabilidade mecanizada, auxiliar de escritório, auxiliar de contabilidade, administração de material, operador de Telex e mecanógrafo. As empresas construtoras oferecem inúmeros empregos a serventes, pedreiros, carpinteiros e eletricitistas.

**MAIOR DIVERSIDADE** — Há determinadas áreas de ocupação cuja procura é mais concentrada, segundo Maria Elza. Em outras áreas, a oferta está quase sem suprimento. "É nosso desejo melhorar o nível de todos os cadastrados através de cursos de treinamento. Mas também procuraremos" — prossegue a coordenadora — "junto aos órgãos de formação profissional, a maior diversificação possível de qualificações, naturalmente partindo-se da

procura, que tentamos registrar estatisticamente". Há um exemplo recente, quando uma empresa local solicitou ao SINE 100 armadores de ferro e se verificou que não havia disponibilidade dessa especialidade em Natal e que nunca houve um curso que formasse tal categoria. Conclusão: os operários foram trazidos de Salvador.

Há ainda a carência de cursos de reciclagem em determinadas categorias profissionais — até a nível de conhecimento de novas técnicas —, de tal forma que possibilite à categoria profissional estar preparada e treinada para novas exigências da tecnologia. Esta deficiência só poderá ser corrigida nos programas dos próprios cursos de treinamento profissional. Daí porque a idéia do SINE/RN de colaborar com os órgãos de treinamento não somente é oportuna, como vital para o aperfeiçoamento da força de trabalho do Estado. E para efetuar mais empregos.

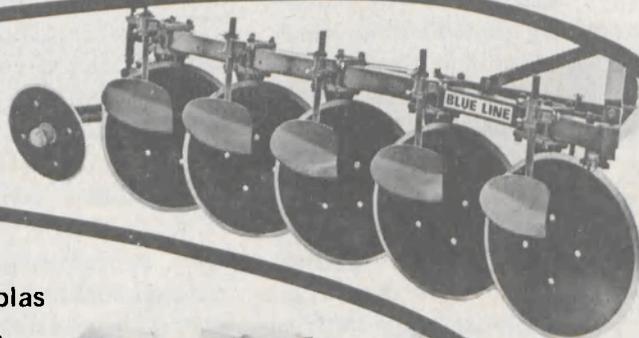
## Granorte Veículos e Peças Ltda.

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.  
TECNICA

\* O Apoio contínuo.

SERVIÇO  
DE PROTEÇÃO  
AO CLIENTE

\* Garantia de sua Tranquilidade.





## COMÉRCIO NATALENSE PRECISA DE INCENTIVO DO GOVERNO ESTADUAL

Os comerciantes natalenses estão preocupados. Além da redução nos prazos de financiamento e do poder de compra dos consumidores, internamente sofrem a competição de comerciantes de outros Estados, em que os de fora sempre levam vantagem. No Governo Cortez Pereira, havia uma lei que beneficiava o comércio local em concorrências públicas estaduais. A lei foi revogada pelo ex-governador Tarcísio Maia que a considerou atentatória ao liberalismo econômico proposto pelo sistema capitalista.

Todos os comerciantes natalenses indagados sobre a atual perspectiva do comércio mostraram-se desesperaçados quanto à possibilidade de qualquer fato novo que estimule o crescimento nas vendas. O poder de compra dos consumidores diminuiu, com o avanço da inflação e a contenção dos salários. Aliás, o fato não é novo, mas havia sempre a possibilidade de se comprar através de um plano de financiamento que permitisse ao consumidor potencial — geralmente o assalariado, que constitui a maioria da população — um desembolso suave, sem grandes complicações no seu orçamento doméstico. Com a redução dos prazos de financiamento, esta possibilidade ficou muito distante do consumidor. Mas, além deste fato, uma outra ocorrência prejudica o comércio norte-riograndense: a falta de competitividade nas concorrências públicas, uma boa oportunidade para o comércio se refazer das retrações do mercado.

**TRATAMENTO ESPECIAL** — No Governo Cortez Pereira, através da Lei N° 3.970, de 16 de julho de 1971, o comerciante local tinha a garantia de que sua proposta de preços nas concorrências públicas teria vantagem sobre os concorrentes de outros Estados. Mesmo que estas propostas tivessem uma elevação de



João Costa diz que há uma verdadeira correria de firmas de fora às concorrências do Estado.

preços de até 6% sobre a cotação de seus concorrentes externos, teria prioridade sobre estas. O fundamento encontrado pelo governador Cortez Pereira, era o de que os concorrentes vindos de fora, recolhiam nos seus Estados de origem o ICM, em prejuízo da própria receita tributária do Rio Grande do Norte. Ao invés, os comerciantes locais contribuíam para o aumento dessa receita, pois recolhiam aos cofres do nosso Estado o ICM devido. O argumento é válido ainda hoje, na opinião da maioria dos comerciantes locais e até de alguns juristas. Entretanto, o

ex-governador Tarcísio Maia entendeu que, como o sistema capitalista estimulava a livre concorrência estendendo este liberalismo a todos os comerciantes brasileiros, houve por bem revogar a lei, com fundamento legal no artigo 7° da Lei 4.487.

**AS CONSEQUÊNCIAS** — Recentemente, a Secretaria de Educação saiu prejudicada por uma empresa de fora do Estado, ganhadora de uma concorrência: a firma simplesmente não forneceu o material que havia proposto. Conclusão: a Secretaria de Educação, além de não receber o material, não pôde aplicar os recursos em outros setores.

João Costa, diretor da Casa Porcino, explica que "*existe uma correria muito grande de fornecedores de outros Estados, que vêm aqui somente despejar seu material — que está sobrando em suas sedes — e vão embora, não sem antes levar o capital que circularia no Estado e o ICM de que se beneficiará o seu Estado de origem*".

Além disto, o mesmo comerciante aponta outra desvantagem:

"*O Governo do Estado está preocupado em comprar móveis caros, que não têm revendedores aqui. O comércio de móveis atende às necessidades do consumidor médio local, e se o Estado é pobre, logo esta ofer-*

ta tem de se compatibilizar com a procura”.

Airton Costa, presidente da Federação dos Diretores Lojistas do RN, diretor da empresa RECOMAPE, entende que a solução favorável aos comerciantes locais é um problema de justiça para com a própria economia do Estado:

“Uma vez que o ICM gerado nas vendas das firmas de outros Estados é recolhido nos seus respectivos Estados, quando a diferença de preço entre a firma local e a de fora é tão pequena, por justiça a compra deveria ser efetuada à empresa local”.

Sérgio Freire, diretor da Distribuidora de Automóveis Seridó, concessionária Volkswagen, afirma que “é o maior absurdo o Estado adquirir automóveis a firmas que não sejam locais, pois, além de deixar de recolher o ICM e não compensar a diferença que outras firmas oferecem, acima de tudo o Governo está desprestigiando as empresas locais que investem e empregam aqui os seus recursos”.

**EXPLICAÇÃO OFICIAL** — O secretário de Administração do Estado, Francisco de Assis Câmara, tem o entendimento formado de que “não se pode estabelecer em lei nenhum privilégio fiscal para empresas, em virtude do regime capitalista da livre iniciativa”. Pondera, entretanto que “o fundamento jurídico desta revogação (refere-se à Lei 3.970) como também o mérito, é de ordem jurídica e a mim compete apenas executar. Prefiro não entrar no mérito da questão pois este problema está afeto à Consultoria Geral do Estado”.

Todavia, ainda esclarece que “não é invenção do Rio Grande do Norte. Esta posição reflete o próprio ordenamento jurídico nacional”. Esclarece finalmente o secretário de Administração — em cuja Secretaria são processadas as licitações públicas —, que pela atual legislação, qualquer empresa, de qualquer parte do País, pode concorrer em qualquer licitação, em absoluta igualdade de condições, desde que devidamente inscritas no cadastro de for-



Airton Costa demonstra que se o Estado levar em conta o que perde de ICM, não deixará de comprar às firmas locais.

necedores. Perguntado sobre a possibilidade de o Governo do Estado reexaminar o problema e adotar uma solução protecionista, afirmou que não existe a menor possibilidade, exatamente por faltar à medida um fundamento legal. Finalmente, teve considerações sobre o liberalismo econômico do sistema capitalis-

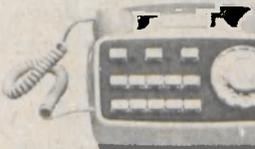
ta, que adota o princípio da livre iniciativa não discriminando privilégios para qualquer atividade — em termos de economia de mercado —, nem protecionismo a nível regionalista.

**UM APELO** — Não obstante, os comerciantes apelam ao governador Lavoisier Maia, no sentido de que suas reivindicações sejam acatadas, porque, além de defender os interesses da iniciativa privada estadual, atenderia até mesmo às necessidades de crescimento da nossa receita tributária.

Airton Costa acha que há uma convergência de interesses do Governo Estadual e iniciativa privada e que o Governo está condicionado, para sobreviver, à própria sobrevivência da iniciativa privada, principal geradora de recursos para o Governo. E acrescenta:

“Lamentamos que esta situação tenha surgido depois da revogação da legislação de incentivo. Neste instante, apelamos ao governador Lavoisier Maia para que reveja esta matéria, do maior interesse dos empresários norte-riograndenses, pois, acima de tudo, deve-se estimular a iniciativa privada, uma vez que é ela, de fato, a principal fonte de sustentação dos recursos necessários ao Governo do Estado”.

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

 <b>816</b> 1 tronco — 6 ramais	 <b>829</b> 2 troncos — 10 ramais
 <b>849</b> 4 troncos — *10 ramais	 <b>860</b> 6 troncos — 30 ramais

**CÉSAR Comércio e Representações Ltda.**

RUA DR. BARATA, 209 — CX. POSTAL, 71 — FONES: 222-8490 E 222-8491 — NATAL-RN.

A maioria dos empresários natalenses entende que faltou ao ex-governador Tarcísio Maia sensibilidade e aprofundamento no trato deste assunto. Um dos setores mais fortemente atingidos, por exemplo, o setor de construção civil, movimentando os mais variados interesses sociais do Estado, além de revitalizar quase todos os setores da economia: utiliza a mão-de-obra especializada do Estado, adquire material de construção ao comércio local e suas operações de crédito são processadas geralmente no próprio Banco do Estado — além, é claro, de recolherem aqui suas obrigações fiscais e fazerem circular entre nós o seu capital. Pois bem: atualmente, a maioria das obras públicas de responsabilidade do Governo Estadual, estão sendo executadas por empresas de fora, principalmente de Pernambuco e Ceará. Os empresários da construção civil estão elaborando um memorial que será entregue ao governador onde reivindicam maiores incentivos ao setor. Os empresários da construção civil contam agora com o trunfo de ter na presidência da Federação das Indústrias um dos seus mais destacados líderes, o engenheiro Fernando Bezerra, diretor da ECOCIL.

**PREVENÇÃO** — O advogado Pedro Simões Neto, um dos consultores do RN/ECONÔMICO, ouvido sobre a matéria, esclareceu que “*evidentemente existe uma prevenção doutrinária que contraria o pleito dos empresários locais. O sistema capitalista liberal que se apresenta supostamente como o modelo adotado pelo País, veda este tipo de protecionismo*”. Esclarece entretanto, que a prevenção é apenas aparente. E explica porque:

“*A intervenção do Estado na iniciativa privada é hoje um fato consumado. O sistema capitalista brasileiro se inclina muito mais para o capitalismo do Estado, que para o liberal capitalismo. Nesta linha de comportamento doutrinário, não é desfeito ao Estado, no interesse público, como tem sido sempre as justificativas intervencionistas ou protecionistas na*



Assis Câmara: “Não se pode estabelecer em lei nenhum privilégio fiscal que beneficie firmas locais em prejuízo das de fora”.

*economia privada, legislar sobre a matéria*”.

Exemplifica, para maior compreensão de sua tese:

“*Uma das prerrogativas constitucionais, inerentes ao Poder Executivo, é a de dispor sobre a ordem econômica, dispositivos consolidados tanto na Constituição de 67 quanto na Emenda Constitucional de 1969, em seu artigo 163. Ora, tal faculdade pode ser objeto de delegação para os executivos estaduais —, hoje, com o sistema de escolha indireta — meras extensões do poder centralizador do Governo Federal, desde que o fundamento da delegação seja a defesa do interesse público. O que representam os «pacotes» baixados pelos administradores da economia nacional senão as diretrizes econômicas nacionais que disciplinam até a conduta da iniciativa privada?*”.

Demonstra então o argumento positivo:

“*As disparidades econômicas regionais, tanto a nível de regiões geográficas — como as verificadas entre o Sudeste e o Nordeste — como as próprias disparidades existentes no âmbito das próprias regiões, como*

*por exemplo entre o Estado de Pernambuco e o Rio Grande do Norte, já justificariam o protecionismo de medidas como a decorrente da Lei 3.970*”.

**BASTA QUERER** — Para o advogado, estudioso de Economia Política, não se justifica, nem à luz do capitalismo, que a necessidade de expansionismo de empresas nacionais sufoquem necessariamente o próprio crescimento econômico regional. Explica ele:

“*A harmonia no desenvolvimento econômico é um objetivo do próprio Governo Federal. Tanto é assim que criou incentivos especiais para investidores que se localizassem na área do Nordeste. E mesmo dentro do contexto do Nordeste haverá de ter harmonia entre os diversos Estados*”.

Finaliza suas declarações afirmando que “*se foi possível o protecionismo no Governo Cortez Pereira (‘aliás um dos melhores juristas do Estado’) sem que tenha havido qualquer proposição judicial, por que não será possível agora? Basta querer*”.

# UNIVERSIDADE CRIA FUNDAÇÃO PARA PROMOVER A PESQUISA E A CULTURA

Em outubro de 1978, o Conselho Universitário (CONSUNI) aprovou a criação de uma Fundação destinada a promover e subsidiar projetos e atividades de pesquisa, bem como de estimular e divulgar atividades que contribuam para o desenvolvimento técnico, científico e cultural no âmbito do Estado do Rio Grande do Norte. A Fundação Norte-Riograndense de Pesquisa e Cultura (FUNPEC) tem personalidade jurídica e autonomia administrativa, embora vinculada à Universidade.

Seus Estatutos já foram publicados no Diário Oficial de 28 de abril passado.

A FUNPEC foi criada pela Resolução nº 96/78 — CONSUNI, e seus objetivos se estendem por toda a área de pesquisa técnica e científica, inclusive de administração de projetos, até a prestação de serviços educacionais e o estímulo às atividades técnico-científica e culturais.

O órgão máximo da FUNPEC é o Conselho Deliberativo e o seu executivo é um superintendente, que é também membro nato do Conselho. O Conselho Deliberativo é composto de cinco representantes do Corpo Docente, um representante do corpo discente e um representante da Secretaria de Planejamento do Estado, além do superintendente. Os representantes do corpo docente terão mandato de dois anos, e do corpo discente de um ano. Os representantes do corpo docente são nomeados pelo reitor, assim como o superintendente.

O primeiro Conselho Deliberativo do órgão foi formado pelo ex-reitor Domingos Gomes de Lima, e é composto pelos professores Otto de Brito Guerra, Getúlio Sales, José Eduardo Moura, Genário Alves Fonseca e Cícero Onofre e pelo estudante Luiz Fernando Menezes, presidente do Diretório Central de Estudantes (DCE). O superintendente, empossado no dia 18 de maio, é Raimundo de Souza Rego, que no en-

tanto poderá ser substituído na nova administração da UFRN. Aguarda-se para os próximos dias, a indicação pelo governador, do representante da Secretaria de Planejamento.

**ADMINISTRAÇÃO E RECURSOS** — A FUNPEC terá seu próprio quadro de pessoal, lotado nas Unidades Técnicas Administrativas, sem prejuízo da contratação de técnicos e assessores de alto nível que desempenharão tarefas de cunho técnico-científico. Os recursos serão formados a partir da celebração de convênios, acordos, doações e dotações, retribuição por serviços prestados, renda própria e receita eventual. A fundação poderá celebrar convênios com entidades públicas ou privadas, estrangeiras ou internacionais. Em princípio, enquanto durar a fase de implantação, a FUNPEC não procurará recursos, mas se limitará a administrar os projetos já existentes no âmbito da Universidade. Entretanto, assegura Raimundo Rêgo, "quando a FUNPEC estiver melhor estruturada poderá trazer recursos que serão aplicados em pesquisas ou projetos de interesse do Estado. A aplicação de recursos em trabalhos realizados no Estado atende basicamente a dois objetivos proclamados pelo superintendente: "a

*circulação de dinheiro no âmbito do próprio Estado além da melhoria da tecnologia aplicada, ofertando, nesta última hipótese, melhores condições técnicas aos cientistas locais*".

Na administração de projetos, seja quais forem, a FUNPEC cobrará uma taxa de administração que será retribuída como pagamento aos funcionários, e o excedente formará um Fundo que futuramente terá autonomia para financiar projetos de interesse público. A taxa terá um custo variável de zero a vinte por cento sobre o valor do projeto. Raimundo Rêgo explica:

*"Determinados projetos, mesmo aprovados, no meio da experiência têm suas verbas suprimidas. Nesses casos, a FUNPEC não terá condições de cobrar nenhuma taxa; ao contrário, tentará aplicar recursos próprios para a conclusão do projeto e só depois se ressarcirá da entidade requisitante*".

Não obstante, segundo o superintendente, esta hipótese só valerá numa fase mais avançada da FUNPEC, até porque "a FUNPEC pretende primeiro adquirir a confiança do financiador, amostrando pesquisas bem administradas".

Afirmando que, de modo geral, não falta dinheiro para financiamento de projetos, mas capacidade administrativa e bons projetos, Rêgo

acredita que a vantagem da FUNPEC é o seu pequeno porte "porque isso irá facilitar a atuação no campo da pesquisa, e a Fundação terá muito mais facilidade para atuar nesse campo e noutras oportunidades que venham a aparecer".

**OS PROJETOS** — No mês de junho, a FUNPEC iniciará seus trabalhos, administrando os projetos já existentes. O primeiro projeto será uma pesquisa encomendada pela CIDA (Companhia Integrada de Desenvolvimento Agropecuário) e destinado à Lagoa do Boqueirão. A CIDA pretende saber que tipos de culturas agrícolas podem ser associadas ao coqueiro, sem prejuízo desta cultura e com maiores perspectivas de rentabilidade. Outros projetos serão desenvolvidos paralelamente ao da CIDA; todavia, como se tratam de assuntos reservados, Raimundo Rêgo preferiu não divulgá-los.

Há uma idéia que o superintendente da FUNPEC gostaria de ver

realizada:

*"Trabalhos de pesquisa desenvolvidos por estudantes, que interessassem a determinadas empresas. Neste caso, o estudante se associaria aos próprios professores da UFRN, sob coordenação e administração da FUNPEC, para realizar o projeto. Desta forma, tanto os estudantes quanto os professores serão remunerados, pois sabemos que raramente este tipo de pesquisa é remunerado pelos requisitantes, às vezes até por falta de recursos — eventualidade que a FUNPEC supriria".*

Haverá também a possibilidade de integração Universidade/empresa, que, segundo o superintendente "se dará, na medida em que a FUNPEC inicie a prestação de serviços técnicos". A partir desse entendimento, as empresas poderão estabelecer, a partir de agora, estreito relacionamento com a UFRN, partindo do pressuposto de que seus projetos poderão ser elaborados pela FUNPEC.

A plena potencialidade da FUNPEC, todavia, só será acionada quando a Fundação conseguir a formação de recursos — através de convênios ou dotações, as possibilidades mais imediatas — e a implantação definitiva, inclusive com a suficiência de seu quadro técnico.

**AS PERSPECTIVAS** — As perspectivas são boas, tanto do ângulo da Universidade, quanto do ângulo da comunidade — principalmente desta última, que contará com uma entidade de alto nível e capacidade financeira para subsidiar projetos de interesse tanto da iniciativa privada quanto de interesse público. Sem falar das incontáveis possibilidades de oferta de tecnologia aplicada para os corpos docente e discente. As entidades de caráter internacional capazes de dotar recursos para a FUNPEC são inumeráveis e a carência de organismos desta espécie no Estado é um fato comprovado. Estes fatores, somados, convergem para viabilizar a FUNPEC.

## Parecia impossível fazer o D6 mais produtivo. Mas a Caterpillar conseguiu!

Aperfeiçoar um Trator como o D6C parecia realmente uma tarefa muito difícil. Mas os Engenheiros de Projeto da CATERPILLAR conseguiram a proeza, através do novo D6D, a máquina do seu porte que dá maior produção, seja nos campos de cultivo, construindo estradas, canais, açudes, barragens, enfim, todas as benfeitorias necessárias.



O Trator de esteiras D6D, fabricado no Brasil, é de operação e manutenção ainda mais fáceis, possibilitando maior produtividade e economia.

**CATERPILLAR**

Caterpillar, Cat e  são marcas da Caterpillar Tractor Co.



**marcosa s.a.** MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

NATAL — R. G. do Norte  
Av. Antônio Basílio, 1370 — Fones: 231-3383 e 231-4262.

J. PESSOA — Paraíba  
BR-101, nº 235

FORTALEZA — Ceará  
Rua João Moreira, 359

# CIDADE HORTIGRANJEIRA: UM PROJETO PARA MELHORAR O ABASTECIMENTO

Embora ainda não se saiba como vai funcionar, onde será localizada e quem serão os seus habitantes, o Governo do Estado já anuncia como certa a implantação de uma «Cidade Hortigranjeira» nas proximidades de Natal, projeto que custará Cr\$ 20 milhões. A idéia é da Secretaria da Agricultura e visa diminuir o volume de importações de gêneros alimentícios.

Nos próximos trinta dias poderá ser definido o projeto de implantação de uma “cidade hortigranjeira” no Rio Grande do Norte, que abastecerá Natal de alimentos comumente cultivados ou produzidos em granjas, tais como legumes, verduras, frutas e até de ovos e galinhas. A definição do projeto — já encaminhado — será anunciada pelo ministro Delfim Netto, da Agricultura, que deverá liberar recursos da ordem de Cr\$ 20 milhões, necessários à primeira etapa de sua implantação. O projeto é uma resposta direta do Governo do Estado à política agrícola defendida pelo atual ministro da Agricultura e se destina a atender à demanda do mercado consumidor natalense, evitando assim a importação sistemática de gêneros alimentícios de Estados vizinhos.



Ronaldo de Alencar Fernandes ainda não tem informações precisas sobre a «Cidade Hortigranjeira».

idéia, até porque, segundo disse, uma das metas do seu Ministério é a de incrementar a produção de alimentos — e a baixo custo —, hipótese que se encaixam perfeitamente no projeto da “cidade hortigranjeira”.

A demonstração real do interesse do ministro ficou por conta da promessa feita ao governador de que, até meados de junho, novo contato seria mantido, já então informando sobre a possibilidade de liberação imediata dos recursos necessários à conclusão do projeto e etapas de implantação.

**MINISTRO INTERESSADO** — Embora a Secretaria de Agricultura não queira divulgar nenhuma particularidade do projeto, sabe-se que a “cidade hortigranjeira” será localizada nas proximidades de Natal, possivelmente numa região bem servida de água, suposição bastante correta considerando-se que o tipo de agricultura a que ela se propõe exige um plano de irrigação para auxiliar o cultivo, e que a produção será destinada à capital do Estado.

O governador Lavoisier Maia entregou pessoalmente ao ministro Delfim Netto o projeto, com exposição de motivos fundamentando o pleito, ao final do qual solicitava a liberação de recursos para a sua execução e efetivação da primeira etapa da implantação da “cidade hortigranjeira”. O secretário Ronaldo Fernandes, da Agricultura, informou que o ministro da Agricultura demonstrou boa receptividade à

**INFORMAÇÕES PRECISAS** — Explica Ronaldo Fernandes que só então poderá divulgar informações mais precisas, informando, por exemplo, sobre a área mais viável para a implantação da “cidade hortigranjeira” e as características especiais do projeto na parte relativa à exploração agrícola, e o tipo de ocupação pelos colonos. Entretanto, confirmou a suposição de que a cidade seria implantada nas proximidades de Natal “cujas áreas se ajustam aos propósitos do projeto, porque se situaria próximo ao centro consumidor a que se destina, reduzindo, por conseguinte, o custo do frete” e que

seria dado prioridade "às áreas irrigáveis, por ser esta uma condição básica para uma eficiente produção de alimentos, do gênero a que se propõe a cidade hortigranjeira".

Acredita o secretário de Agricultura que aproximadamente dezoito meses após a implantação do projeto, Natal já estaria sendo abastecida em cerca de 40% de suas necessidades de consumo de produtos hortigranjeiros até atingir auto-suficiência em termos de abastecimento interno, que é o objetivo principal do projeto. Esclareceu ainda Ronaldo Fernandes que no contato mantido com o ministro Delfim Netto, ficou constatado que o Rio Grande do Norte e o Estado de Alagoas são os pioneiros neste tipo de projeto e que os objetivos de suas políticas agrícolas se harmonizam integralmente com a política do próprio Governo Federal — o que, segundo o secretário da Agricultura, de certa forma avaliza a crença de que o projeto terá prioridade de atendimento pelo Ministério.

**MELHOR EMPREGO DA MÃO-DE-OBRA** — Não bastasse o suprimento de gêneros de primeira necessidade ao mercado natalense, evitando a especulação de fornecedores de outros Estados, os quais, além do propósito especulativo ainda se oneram com o frete, motivos suficientes para viabilizar o projeto, Ronaldo Fernandes ainda destaca como benefícios diretos à economia estadual o emprego de mão-de-obra e a circulação de recursos financeiros oriundos da implantação do programa e decorrentes da própria comercialização dos produtos, em estágio posterior à implantação.

Além de todos estes benefícios diretos, o combate à especulação no setor de abastecimento de alimentos — detectado pelos administradores da economia nacional como dos mais poderosos componentes da inflação —, significará a integração do RN na linha da política antiinflacionária deflagrada pelo Governo Fede-

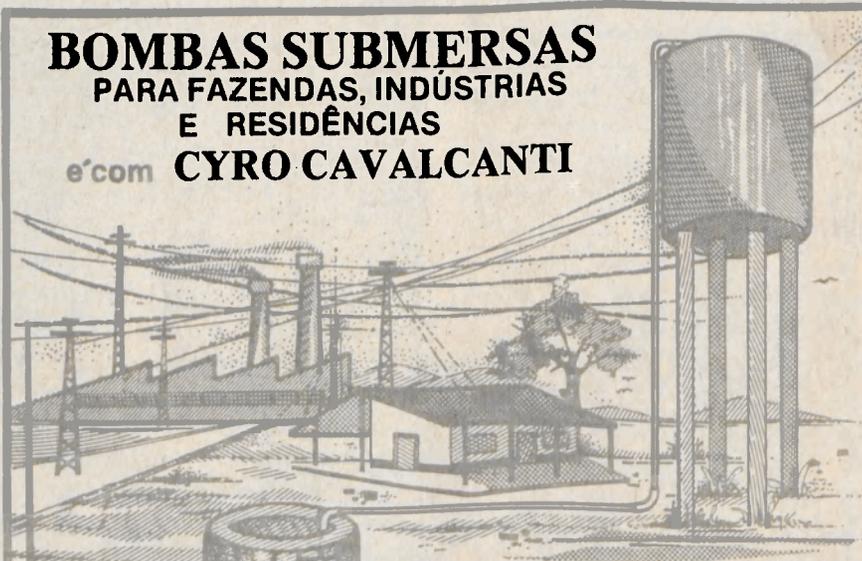
ral. Só para argumentar, se a política de ocupação da área destinada à "cidade hortigranjeira" se processar através do sistema cooperativo, em que fique assegurada a garantia de preços mínimos e oferta de insu- mos pelo Governo, exigindo-se, em contrapartida o controle de preços, o consumidor terá a garantia de preços estáveis, enquanto o produtor terá a justa remuneração pelo esforço produtivo. Este procedimento assegurará a harmonia e o equilíbrio do mercado, além de servir aos propósitos de contenção do custo de vida, principal preocupação dos administradores federais. Por outro lado, a associação de organismos capazes de melhorar a tecnologia agrícola, tais como a EMATER ou a própria Secretaria de Agricultura, permitirá a utilização adequada das potencialidades dos recursos naturais, preven- do-se por conseguinte uma melhora na produtividade — que acarretará naturalmente a possibilidade

de se assegurar menores preços finais, sem prejuízo da rentabilidade coerente com os custos e o esforço produtivo dos agricultores.

**ESFORÇO LOUVÁVEL** — A expectativa é generalizada, apesar do assunto não ser tratado com maior objetividade pelos setores do Governo. A comunidade, de fato, espera bons resultados do empreendimento, até porque endossa a decisão do Governo local de se integrar ao elenco de soluções que objetivem o controle do custo de vida.

A "cidade hortigranjeira" é apenas uma das medidas práticas para corrigir os vícios estruturais da política de produção e abastecimento de gêneros. O exemplo também serve para amostrar que se pode, com bons projetos, carrear recursos para o Estado, trazendo reais benefícios à comunidade.

**BOMBAS SUBMERSAS  
PARA FAZENDAS, INDÚSTRIAS  
E RESIDÊNCIAS**  
é com **CYRO CAVALCANTI**

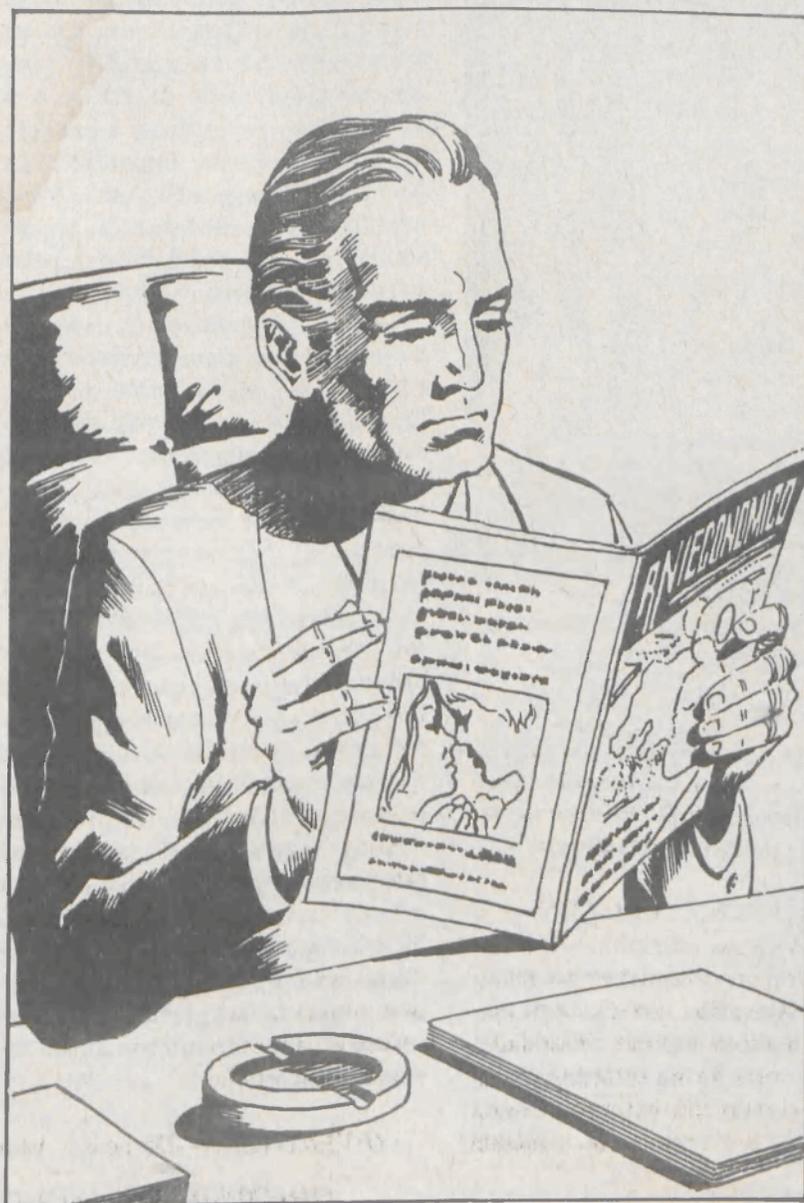


ÁGUA DE ONDE ESTIVER PARA ONDE VOCÊ QUISER

- VENDAS
- INSTALAÇÃO
- PERFURAÇÃO
- ASSISTÊNCIA

**CYRO CAVALCANTI**  
Av. Duque de Caxias, 170 - Fone 222.7072, 222.2234  
Ribeira-Natal

# Empresa importante publica balanço em RN/ECONÔMICO



Quando você publica o balanço da sua empresa é porque você deseja que ele seja lido por quem entende. E quem lê RN-ECONÔMICO, entende de balanço! São milhares de leitores no Rio Grande do Norte, a maioria de comerciantes, industriais, investidores, políticos, administradores, profissionais liberais. Todos querem saber como anda a sua empresa. Por isso, programe RN-ECONÔMICO na hora de publicar balanço.

## RN EXPORTA ESSENCIAS PARA AS GRANDES PERFUMARIAS

A 25 quilômetros de Natal, no município de Macaíba, existe uma indústria pioneira na fabricação de essências, que já é, em parte, responsável por muitos dos aromas utilizados nas melhores perfumarias do mundo. Trata-se da empresa Raros — Agro-Indústria de Produtos Aromáticos Ltda., que desenvolveu sua produção a partir da essência conhecida como «Vertiver» e já pensa em fabricar também a essência de Eucalipto, Capim Santo e outras ervas aromáticas, para exportação. A fabricação de perfumes aqui mesmo, porém, é um projeto cauteloso, que se resolverá a longo prazo.

A Raros foi constituída há 2 anos. Inicialmente, o seu controle acionário estava nas mãos de um grupo estrangeiro, sendo gradativamente transferido para capitais nacionais, até o controle majoritário. O *know-how* da empresa é francês e foi desenvolvido pelos sócios Jean Joseph Raboud e Louis Rossier. O cultivo do vegetal Vertiver, do qual se extrai uma essência que é hoje o principal produto da Raros, ocupa uma área de 300 dos 590 hectares de terras de propriedade da empresa.

A essência de Vertiver começou a ser comercializada no mercado externo, no ano passado. A França foi o primeiro adquirente, importando 300 quilos do produto. Dois meses depois, a Suíça comprou 200 quilos. O volume de exportações, considerado apenas experimental pelos fabricantes da essência, proporcionou negócios em torno de 25 mil dólares. Mas já para este ano, a previsão é de que as vendas atingirão a dez toneladas do produto — o que representará um faturamento superior a 100 mil dólares.

Além de contribuir para a formação de divisas para o País, a Raros oferece, atualmente, 80 empregos diretos e 150 indiretos. Contatos já foram mantidos pelos diretores da empresa com outros países interessados na importação da essência, dentre os quais os Estados Unidos e



Louis Rossier fala sobre a extração da essência aromática do capim Vertiver.

Inglaterra, com resultados satisfatórios — tudo convergindo para que a empresa atinja brevemente resultados muito compensadores.

**COMO TUDO COMEÇOU.** — O início foi quase artesanal. A Raros instalou-se precariamente no município de Macaíba, conseguindo matéria-prima com alguma dificuldade, o que de certa forma retardou a conquista do mercado externo. Gradativamente, a empresa foi tomando

forma: estendeu-se o cultivo do capim Vertiver de forma racional (a planta é encontrada à beira das estradas) por uma área de 300 hectares, de propriedade da empresa, e as máquinas necessárias à extração da essência foram importadas da Alemanha, França e Espanha. A tecnologia, apesar de francesa, foi desenvolvida na própria fábrica pelos sócios estrangeiros.

Hoje, *“embora ainda comporte a utilização de equipamentos mais sofisticados”* — conforme declarou um dos sócios — a Raros já tem condições de atender a um volume de pedidos que se situa na faixa de 12/15 toneladas por ano. O preço do produto no mercado externo oscila entre 70/72 dólares o quilo e no mercado interno, na faixa de 100 dólares. Apesar da maior vantagem do preço se inclinar para o mercado interno, a preferência dos produtores é pelo mercado externo, visto que as grandes perfumarias se situam exatamente no exterior. A indústria nacional especializada na fabricação de perfumes que utilizam o Vertiver, é ainda muito incipiente, incapaz, portanto, de absorver a produção da Raros — além do fato de que a maioria dos perfumes que circulam no mercado interno utiliza essências importadas.

**O VERTIVER** — De acordo com

Louis Roussier, o Vertiver é um vegetal pertencente à família dos Zezanóides e é originário da Ilha da Reunião, possessão francesa situada na América Central. Este vegetal foi distinguido como matéria-prima para fabricação de essência aromática, há cerca de 200 anos. Gradativamente essa variedade de capim foi se disseminando pelo Haiti, China, Indonésia e Brasil, adaptando-se melhor nas regiões de clima tropical e sub-tropical. O Vertiver é comumente encontrado à beira das estradas, aparentando pequenos pés de trigo enfileirados. O tempo de cultivo varia entre 15 e 18 meses.

Dado às características do nosso clima tropical, a matéria-prima é de boa qualidade, o que permite à Raros colecionar elogios à qualidade da essência que está produzindo, principalmente da França, considerada a fabricante de perfumes de melhor qualidade.

**OCUPAÇÃO DA MÃO-DE-OBRA** — Para o fabrico da essência, a empresa dispõe de 80 empregados para operar suas máquinas e cerca de 200 cultivadores, responsáveis pela coleta do «Vertiver». Os operários são formados na própria fábrica, em poucos dias. Quanto aos cultivadores, as exigências são mínimas; a única técnica que está sendo transferida a eles é a do corte do vegetal. A perspectiva de ocupação de mão-de-obra é a de que, com a intensificação da produção, os empregos serão duplicados ou mesmo triplicados, vez que o tipo de produção desenvolvida pela fábrica é carente de automação. Outro fato que garantirá o aumento de empregos é o projeto da Raros de finalizar sua produção, transformando a essência em perfume. Experiências nesse sentido já foram realizadas com êxito, mas os dirigentes da empresa preferem atingir esta etapa de produção *“naturalmente, de forma gradual, sem precipitações”*.

O cultivo racional do Vertiver aumentou a potencialidade de produção da Raros. Atualmente estão sen-



**A Raros tem instalações a 20 quilômetros de Natal e já exporta boa parte do que produz**

do cultivados 300 hectares do vegetal, o que, somado às colheitas nativas dará auto-suficiência à empresa, em termos de necessidade de matéria-prima. Cada cem quilos de raiz de Vertiver só rende um quilo de essência, razão porque muitos outros hectares de plantação ainda poderão ser ativados, na razão direta do aumento de produção da essência.

**O MERCADO INTERNO** — Várias capitais do País são produtoras de perfumes em cuja composição entra o Vertiver. Embora o resultado

de vendas não se iguale ao mercado externo, no ano passado indústrias de São Paulo, Rio e Belém adquiriram 1.500 quilos da essência. Todavia, o mercado interno será conquistado por outras essências aromáticas, entre as quais o Eucalipto e o Capim Santo, cujo cultivo já foi iniciado pela Raros.

É no mercado externo onde se concentram as melhores oportunidades de negócios para a indústria. A esse respeito, comenta Breno Fernandes Barros, técnico em exportação e ex-coordenador do PROMOEXPORT:

*“Até dez anos atrás, a palavra exportação era entendida pelos comerciantes e produtores como uma operação fantasma. Todas as firmas produziam somente para atender o mercado interno. Agora, tudo mudou, pois o Governo Federal vem procurando conscientizar os empresários para a necessidade de exportar. Hoje, o empresário já não exporta apenas o excedente, mas procura produzir quantidade suficiente para comercialização interna e externa”*.

Por este motivo, Breno considera elogiosa a atuação da Raros:

*“O Vertiver, já incluso na pauta de exportações do Estado, em muito enriquecerá nosso parque industrial”*.

## UMA EMPRESA EM EXPANSÃO

### As melhores marcas de móveis e máquinas para escritório estão na COMSERV.



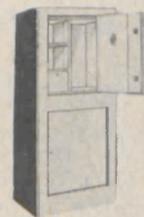
Calculadora GENERAL  
"Teknika 2103-P"

Móveis BALFAR



Fichário "VISISYSTEM"

Cofres "CONFIANÇA"



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

Máquinas de Escrever, Calcular, Eletrônica, Móveis de aço, Sistema de Arquivamento Racional e Artigos p/ Escritório. Móveis domésticos em geral. Rua Cel. Estevam, 1416/18

Fones: (842) 222-4042 — 222-3203 — Alecrim — Natal-RN.

Filial: Av. Salgado Filho, 1588/1590 — Boa Sorte — Fone: 231-2545.





## Fronteiras do Desenvolvimento (2)

### CAICÓ

Se há uma região com presença marcante no Rio Grande do Norte, resalte-se Caicó. Nos aspectos político e cultural, já forneceu governadores de Estado, senadores da República, homens de letras, etc. No entanto, engloba apenas 6% da população potiguar (recenseamento 70) e 8% do território norte-riograndense. Seu centro maior, a cidade de Caicó, constitui um polo dinâmico, com área de influência direta sobre a vida de 12 municípios, cujas sedes por vezes são verdadeiras cidades-satélites. O que se chama a região caicoense, na divisão atual da geografia do Estado, seria a parte ocidental da antiga Zona do Seridó.

Em face do processo dinâmico de desenvolvimento, que Caicó ainda tanto carece, e de suas potencialidades e perspectivas, formulamos algumas considerações:

**RETRATO ATUAL DA REGIÃO** — Pelo Governo do Rio Grande do Norte, em documento oficial, de recente circulação, assim é vista a «Zona Econômica de Caicó»:

“Estrutura produtiva voltada para o binômio agricultura-pecuária. No setor industrial predomina a transformação de produtos agrários, sendo que em alguns municípios ocorre o extrativismo mineral. Mesmo assim, o setor industrial é considerado fraco, com poucos elementos indicadores de dinamismo e o predomínio de estabelecimentos de pequeno porte e pouca utilização de mão-de-obra. O comércio, apesar de absorver razoável contingente de mão-de-obra, é fraco e predominantemente varejista. A mão-de-obra da zona está basicamente sendo ocupada pelo setor primário. Ocorrência de um centro urbano importante (Caicó), mas que necessita ser fortalecido.

Necessidade de melhores serviços de interligação dentro da zona”.

A população de Caicó, se aproxima de 50.000 habitantes. Forma um forte núcleo educacional, pois sua população jovem frequenta uma razoável rede escolar — desde a fase primária a Universidade —, e apresenta uma taxa de escolaridade das mais altas no Brasil, afirmando alguns que só superada por Brasília. De outros municípios da região inúmeros estudantes vão diariamente as aulas, nas escolas da cidade de Caicó.

Na área de saúde, funciona um atendimento médico-social que atrai boa parcela da população a nível regional, com um elevado fluxo. Ressalte-se inclusive que em Currais Novos, a pouco mais de 100 quilômetros, há o mais moderno hospital do Rio Grande do Norte.

As cidades vizinhas reconhecem Caicó como centro de liderança regional. Muito contribui para isso, além da educação e saúde, o ativo comércio varejista e os serviços oferecidos (repartições públicas, bancos, comunicação social através de uma emissora rural com excelente audiência, etc.).

A área rural se distingue pelas características de pequenas propriedades com agricultura de subsistência e a plantação de algodão. Na região, se produz o melhor algodão do Brasil, tipo «fibra longa». Todavia a sua produção é exportada.

Mas há um «deficit» de água que castiga a região colocando-a na área do «Polígono das Secas», do Nordeste brasileiro. A inteligente estratégia adotada para contornar a situação foi a criação de uma rede de açudagem, principalmente de pequeno porte. É conhecida a afirmativa de que o açude está para o Caicó, como o dique está para a Holanda.

Colocaríamos ainda o forte artesanato, que possibilita a melhoria de renda, principalmente da mão-de-obra feminina.

**AS PERSPECTIVAS EM FACE DO DESENVOLVIMENTO** — A definição oficial do Governo Estadual da zona econômica de Caicó, no nosso entender, se sobressai pelo tecnicismo, até certo ponto elaborada em gabinetes e longe do calor humano local. A figura do homem da região, trabalhador e dinâmico, constitui um ponto altamente positivo e alentador e mereceria um melhor dimensionamento. Se a geografia física apresenta a natureza seca, por outro lado, dá forças ao homem para vencer às intempéries.

Inclusive colocaríamos a Universidade ao nível da dimensão dos aspectos humanos, pois promove a criação de novas mentalidades face ao progresso. Válida é a Universidade, e poderíamos considerar como a grande força motora do desenvolvimento — em toda a sua dimensão — em Caicó. Mas, falta a essa Universidade ainda um dimensionamento maior, com identificação e visão local, pois poderá correr o perigo de estar a preparar mão-de-obra, qualificada, para migrar. Depois de 5 ou 6 anos de funcionamento e já com o «campus» definitivo em construção, nos parece oportuno uma reflexão profunda sobre o seu papel. Rever para aprimorar. Aprimorar e aperfeiçoar para trazer realmente o avanço da técnica, através do próprio homem da região. No nosso entender, a validade da Universidade será mais profunda em função da dinâmica regional.

Outra perspectiva que abordáramos é a própria cidade de Caicó, que, dado ao seu relevante papel e função, já deveria receber um tratamento prioritário das esferas governamentais, principalmente do âmbito federal. Como não é reconhecida como uma cidade de porte médio, limita enormemente o aporte de recursos financeiros para o desenvolvimento urbano. Assim, a edilidade local é igualada tecnicamente a um núcleo de 3 a 4 mil habitantes, nas disputas dos recursos. Tivemos o cuidado de analisar os documentos oficiais do Ministério do Interior e verificamos que Caicó se enquadra perfeitamente como uma das chamadas cidades de porte médio brasileiro. E assim o é de fato, e não de direito. O reconhecimento governamental nos parece um dos aspectos de fundamental importância.

Quanto à mão-de-obra, verifica-se que é utili-

zada a feminina na produção artesanal. A masculina se ressentida de oportunidade de emprego. Daí, em municípios como Jardim de Piranhas, Serra Negra, Ouro Branco, etc., ser comum a emigração, principalmente dos jovens, para o Centro/Sul do País. Há uma única experiência na região, com uma indústria de confecções, localizada em Jardim do Seridó. Mas, na realidade, a industrialização ainda não chegou. Somos daqueles que não igualamos indústria a desenvolvimento, pois colocamos no seu justo lugar de ser um dos instrumentos do crescimento econômico. Mas, como o desenvolvimento se caracteriza pela globalidade das situações, a indústria não pode ficar ausente. Para as fábricas chegarem a Caicó, faltam ainda maiores estímulos e incentivos.

Por outro lado, o artesanato se apresenta altamente positivo. Sua especialização se prende a confecções em tecidos, com ricos trabalhos bordados e merecedores dos maiores elogios. Bem que o artesanato poderia se aliar ao turismo. Artesanato/turismo se revelam importantes no Caribe, na Espanha, em Portugal, etc. Mas, ainda não foi descoberto em Caicó.

A parte agrícola se encontra oficialmente dinamizada pelos chamados projetos «Sertanejo», programa «Polonordeste», etc. São filosofias corretas. Como conteúdo, pouco há o que se acrescentar. Todavia, se colocado na prática, traria uma verdadeira transformação agrícola com a estrutura fundiária que lhe é favorável. Mas, os planos pecam pela burocracia e gastos excessivos das atividades-meios. Muitos agricultores vêem somente como um serviço a mais.

**DESENVOLVIMENTO DO DESENVOLVIMENTO** — Parece ser o óbvio afirmar que somente através dos recursos de fora a serem injetados trariam o desenvolvimento para a região de Caicó. Na realidade, necessários se torna registrar, dada a impressão que se tem de que a região, nos últimos anos, não vem recebendo as atenções que merece.

A cidade mais fortalecida, reconhecida como de porte-médio; a Universidade redimensionada no seu papel; o começo da industrialização; a agricultura com mais incentivos e menos papéis; etc. São aspectos que, nos parece, acelerariam o desenvolvimento do desenvolvimento.

Para isso, a região de Caicó tem o essencial: o valor humano de seu povo.



## DIREITO E ECONOMIA (2)

Nas especulações doutrinárias são feitas distinções entre o direito da economia e o direito econômico. O primeiro, como noção descritiva e designativa de conjunto diversificado de regras de direito aplicáveis às atividades econômicas. O direito econômico, contrariamente, teria noção qualificativa, visando a uma integração interdisciplinar, podendo chegar, inclusive, à transformação da regra de direito.

Do ponto de vista metodológico, as distinções referidas em nada alteram o cerne desse ramo autônomo do direito, sendo simplesmente variações terminológicas, sem maior sentido pragmático ou mesmo científico. O fundamental no relacionamento do direito com a economia é a concepção de condicionamento recíproco entre as duas ciências, emergindo a temática apreciada pelo socialista KARL RENNEN, relativa à revolta dos fatos contra os códigos. Assiste inteira razão ao Mestre ORLANDO GOMES, quando chama a atenção para a circunstância de que o direito e a economia vistos e acompanhados "em movimento, distanciam-se e se aproximam, influenciando-se mutuamente. Seria estulta, porém, a suposição de que esse divórcio entre a lei e o fato corresponde a uma dissociação em virtude da qual o Direito e a Economia deixassem de se condicionar reciprocamente. No bojo do desenvolvimento, perduram as ligações, se relacionados os institutos jurídicos ao todo, sem isolá-los arbitrariamente".

A necessidade de regência da vida econômica, notadamente da produção e circulação das riquezas, gerou a necessidade de disciplinamento jurídico do fato econômico, constituindo esse aspecto verdadeira revolução na história do Direito, da mesma forma que Newton, Galileu e Einstein revolucionaram as concepções da Física. HERBERT BUTTERFIELD (in "As origens da Ciência Moderna"), analisando as revoluções fundamentais das ciências, aponta um processo que as envolve "utilizando a mesma porção de dados, como dantes, mas colocando-os num novo sistema de relações entre si, dando-lhes uma estrutura diferente". Não se precisa perquirir cientificamente a Física ou a Química, para chegar-se à conclusão de que tal aforisma aplica-se inteiramente aos contrastes entre o Direito, comparado ao fato econômico, antes e depois do primeiro conflito mundial.

"O Direito e a Economia convivem na vida social, dentro de uma unidade indissolúvel, sem

que se possa afirmar que um seja causa do outro." (STAMLLER). Os períodos de transição econômica, social e política podem envolver aparentes atrasos do Direito, o que, entre tanto, vem sendo acompanhado cientificamente, desde o início do século, denotando "todas as preocupações de adaptá-las aos fatos, mediante revisão que atingiria os próprios conceitos jurídicos decantados do século XIX. Perceberam os pioneiros desse movimento revisionista que se iniciava novo estágio social desencadeado pela consolidação do industrialismo, já então atravancado num ordenamento jurídico inapto ao desempenho de sua função social própria".

A projeção compulsória do direito sobre os fatos econômicos não deriva da causalidade entre os fenômenos jurídicos e econômicos, "pois todas as transformações da Economia repercutem sobre a vida social, originando novos fenômenos sociais", e, em consequência, tornando necessária e indispensável a intervenção do Direito, sem que isto signifique causalidade, mas sim, urgência de ordenamento jurídico para fins absolutamente essenciais ao homem e à sociedade.

O Direito transcende ao dado econômico, embora em seus institutos básicos, permaneça inserido, direta ou indiretamente, conteúdo econômico, tendo em vista estarem as normas à serviço da realização do justo, no âmbito sócio-econômico. Com propriedade preleciona ALBINO DE SOUZA que

**"por outro lado, devemos situar de uma vez, o que nos parece ser justamente considerado Direito Econômico, a fim de melhor trilharmos o caminho que vamos tentando seguir. Tomamos a idéia de Direito em seu sentido mais próprio. E esse Direito Econômico estará inevitavelmente ligado ao objetivo da realização do justo, podendo-se por isto mesmo, aproximar indefinidamente do conceito do justo econômico, sempre que o sentido político da justiça tenha sido salvaguardado e que o conceito ECONÔMICO também se tenha aproximado das últimas manifestações das necessidades humanas, no âmbito individual e, especialmente, no social".**

### \* CONSULTAS & SUGESTÕES

Podem ser enviadas para o Escritório especializado em Direito Econômico — ADVOCACIA — à rua Jundiá, 430 — Fones: 222-1226 — 222-2483 — Natal, RN, Brasil — CEP 59.000.

**TEMOS TUDO  
PARA LHE  
SERVIR BEM.**



**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.

# Você tem uma idéia totalmente errada sobre economia no transporte urbano de carga.



A verdadeira economia de um veículo comercial não se limita ao tanque de gasolina.

Para operar com lucro no tráfego intenso e congestionado dos grandes centros, um veículo, antes de tudo, não deve carregar peso morto.

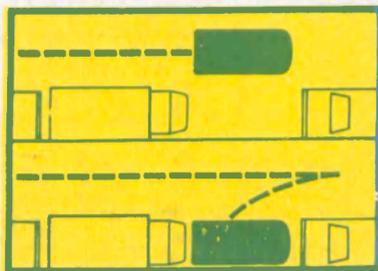
A Linha Kombi apresenta a melhor relação peso/carga dentro da faixa



dos comerciais leves: transporta cerca de 1 quilo de carga útil para cada quilo de peso próprio, enquanto que os concorrentes só conseguem carregar meio quilo de carga para cada quilo de peso próprio. Isso significa que a Linha Kombi tem aproveitamento integral da sua capacidade em cada viagem.



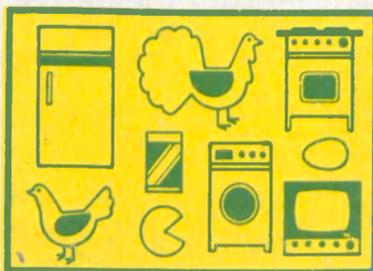
Os detalhes de construção de todas as versões da Linha Kombi, especialmente a posição da cabina, permitem maior aproveitamento do compartimento de carga, possibilitando uma distribuição homogênea do peso sobre os eixos. Nenhum outro veículo da sua categoria transporta 1 tonelada de carga útil.



Graças ao seu tamanho compacto, cada veículo Kombi permite manobras rápidas em pátios de carga e descarga, estacionamento em pequenas vagas e facilidade de circulação no tráfego urbano.

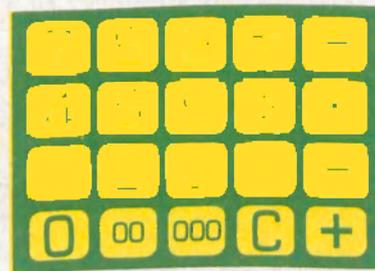
Em percursos diários entre 100 e 300 km, a Linha Kombi representa a melhor opção para entregas a domicílio ou reposição de estoques de seus Clientes.

Os modelos Kombi podem



transportar 12 fogões de 4 bocas, 24 aparelhos de TV a cores de 20", 10 máquinas de lavar para 6 kg, 8 geladeiras com freezer, 800 litros de leite, 600 frangos de 1 1/2 kg, 180 perus de 5 kg, 1.600 queijos de 1/2 kg, 25.000 maços de cigarros, 18.000 ovos, 5.500 picolés, etc...

A versatilidade da Linha Kombi oferece sempre o modelo mais adequado para cada uso e cada necessidade.



Agora, faça os cálculos. Menor preço de compra entre os veículos de sua classe. Mecânica VW. Baixo consumo e manutenção simples. Durabilidade. Menor depreciação.

Some tudo isso e você provará que a Linha Kombi tem o menor custo operacional no transporte urbano de carga.



**A marca que conhece o nosso chão.**

Garanta o combustível de amanhã. Respeite as 80.



REVENDEDORES  
AUTORIZADOS

MARPAS S. A. Av. Tavares de Lira, 159 — Fone: 222-0140  
Rua Presidente Sarmento, 592 — Alecrim

Dist. de Automóveis SERIDÓ S. A. Av. Salgado Filho, 1669 — Fone: 231-2212