

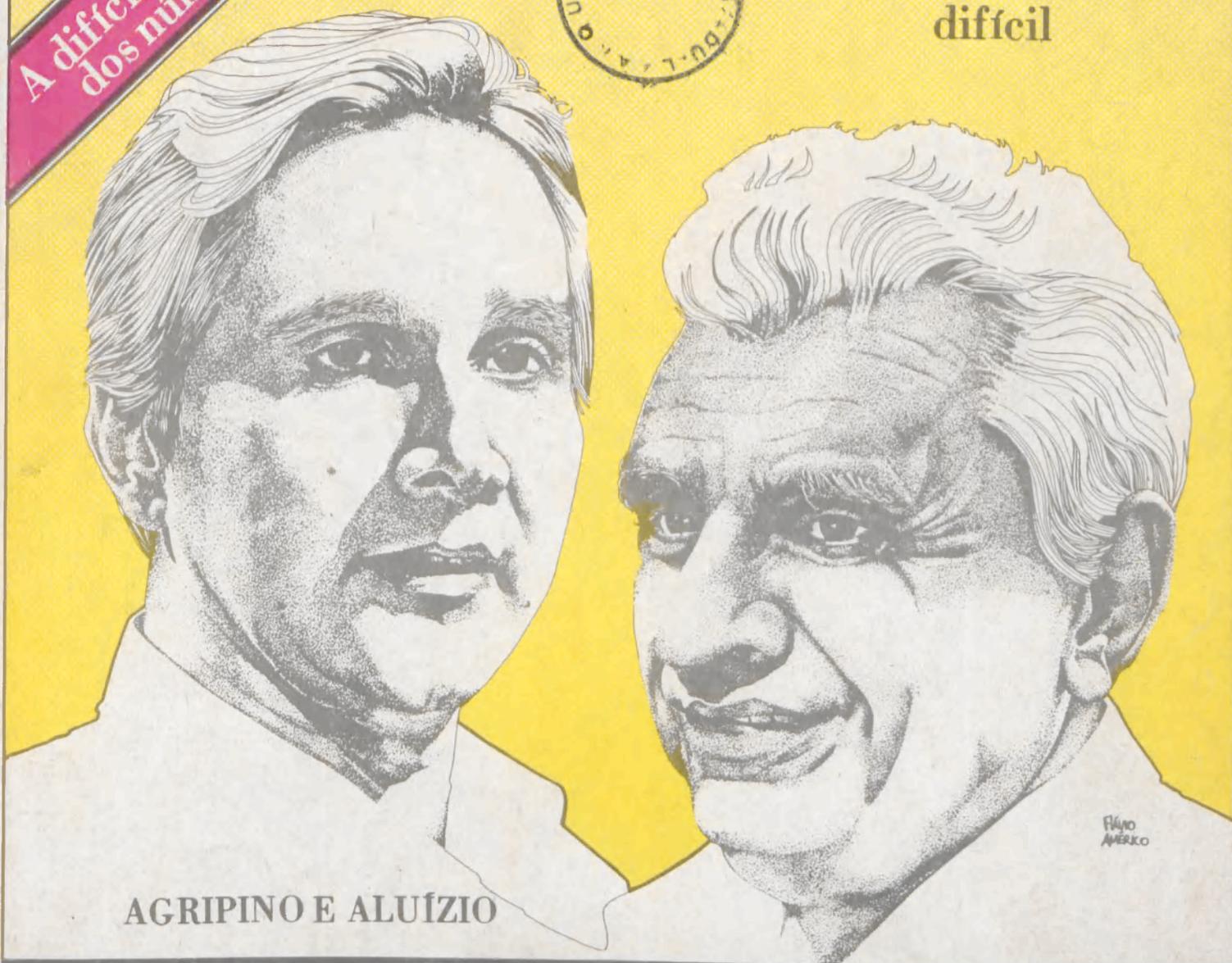
# RN/ECONÔMICO

EDIÇÃO ESPECIAL DE 12º ANIVERSÁRIO  
ANO XII — N.º 128 — NOVEMBRO/DEZEMBRO/81 — Cr\$ 400,00

A difícil batalha  
dos números



Mercado  
externo continua  
difícil



AGRIPINO E ALUÍZIO

Flávio  
Azerko

## CONFRONTO DE DOIS PLANOS DE GOVERNO

# OS MAIS SEGUROS NEGOCIOS EM IMÓVEIS NO RN

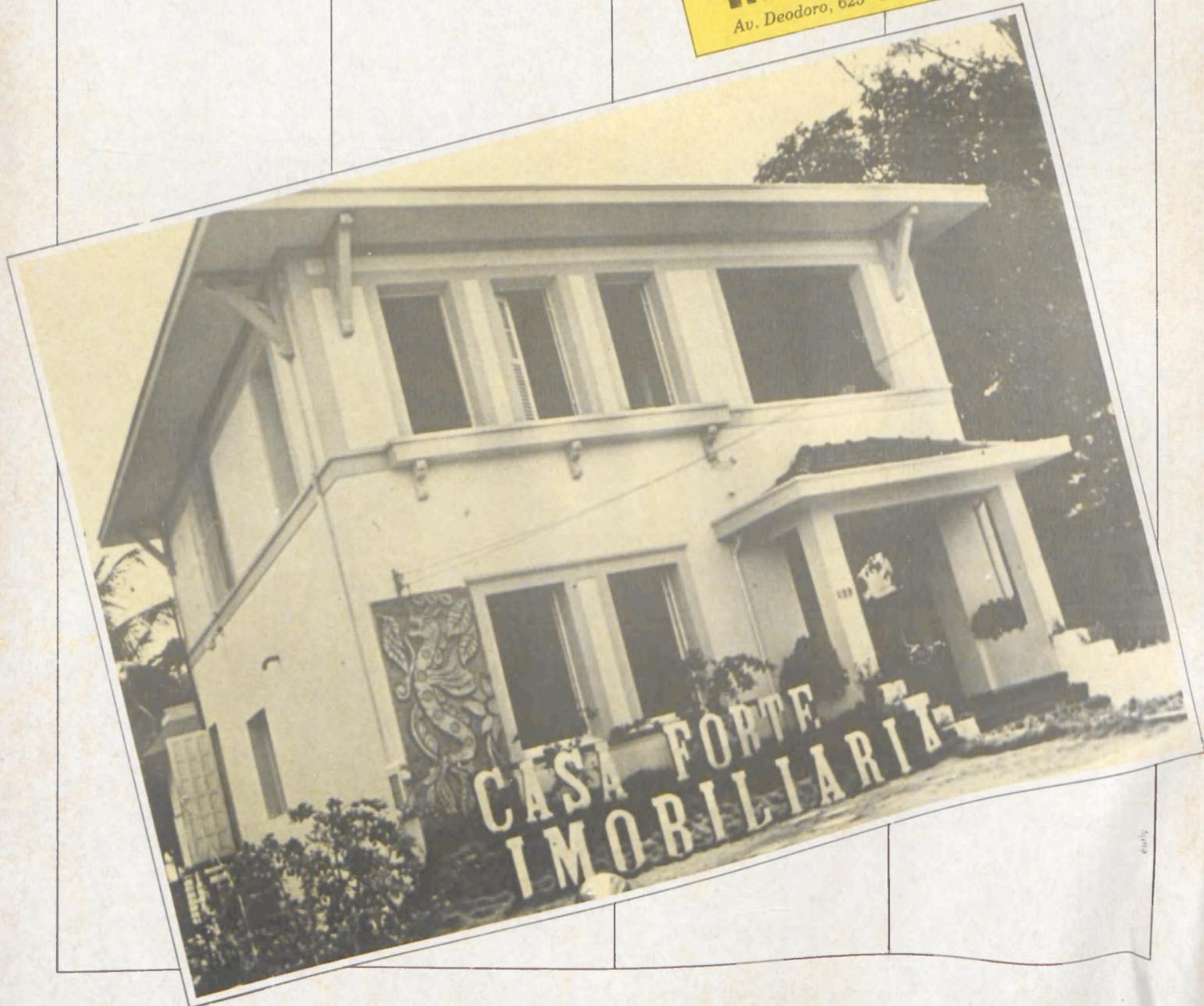
*A CASA FORTE  
IMOBILIÁRIA já firmou o  
seu conceito de correção,  
dinamismo e criatividade  
no mercado de imóveis  
de Natal.*

*Imóvel é o mais seguro  
investimento da atualidade.  
Procure a CASA FORTE  
para os mais seguros  
negócios em imóveis.  
Uma nova era em negócios  
imobiliários no Rio Grande  
do Norte. Um ano de  
sucesso nos melhores  
loteamentos.*

*A garantia de negócios  
seguros na compra, venda  
ou aluguel de casas e  
apartamentos.*

**CASA FORTE  
IMOBILIÁRIA**

Av. Deodoro, 623 - Tel: 222-2525 Creci 744 -



Diretores-Editores  
Marcos Aurélio de Sá  
Marcelo Fernandes de Oliveira

Redator-Chefe  
Manuel Barbosa

Gerente Administrativo  
Núbia S. Fernandes de Oliveira

Redatores  
Aderson França  
Josimey Costa  
Paulo de Souza Lima

Capa  
Flávio Américo

Fotografias  
Ivanisio Ramos

Diagramação e Paginação  
Francisco Eneas

Fotocomposição e Montagem  
Antônio J. D. Barbalho  
Fortunato Gonçalves  
Gonçalo Henrique de Lima  
Tarcísio Antônio de Oliveira

Departamento de Arte  
Euryly Moraes da Nóbrega

#### Consultores

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

RN/ECONÔMICO — Revista Mensal especializada em assuntos econômicos-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade de RN/ECONÔMICO EMPRESA JORNALÍSTICA LTDA. — CGC n.º 08286320/0001-61 — Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687 — Natal-RN — Telefone: 231-1873. Composição e impressão: EDITORA RN/ECONÔMICO LTDA. CGC n.º 08423279/0001-28 — Insc. Est. 20012932-5 — Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687 — Natal-RN — Telefone: 231-3576. É proibida a reprodução total ou parcial de matérias, salvo quando seja citada a fonte. Preço do exemplar: Cr\$ 400,00. Preço da assinatura anual: Cr\$ 2.000,00. Preço do número atrasado: Cr\$ 500,00.

## Da mesa do Editor

Esta edição de RN-ECONÔMICO tem significados especiais. Não é só um marco significativo que está sendo cumprido — 12 anos de vida editorial ininterrupta. É uma etapa vencida. É possível que, já a partir do próximo número, a revista sofra ajustamentos editoriais importantes. E importante abrir o leque de perspectivas. Até agora a revista cumpriu um determinado papel. Mas esta etapa foi vencida. Ela não pode se repetir. As próprias necessidades de informação da comunidade econômica do Rio Grande do Norte se ampliaram, estão em outro nível. Quando RN-ECONÔMICO começou a sua vida editorial o mercado era completamente diferente. O universo de informação no Rio Grande do Norte era muito mais fechado e restrito. Os veículos eletrônicos não tinham, aqui, o poder de penetração de agora. Os próprios jornais da terra não dispunham dos recursos atuais. A revista acompanhou, como é evidente, a evolução. Mas uma publicação não pode se limitar simplesmente



a seguir um processo. Ela tem de impor mudanças qualitativas, para poder oferecer um conteúdo informacional que reflita, de fato, as necessidades surgidas no decorrer do progresso da sociedade. Há muito tempo isso se fazia urgir e RN-ECONÔMICO já vem realizando algumas incursões por novos caminhos.

## Índice

### REPORTAGENS

|   |    |
|---|----|
| Aluizio e Agripino: dois planos de Governo.....         | 99 |
| Eletrificação Rural: mais energia para o interior.....  | 27 |
| Estatísticas: Há necessidade de dados no RN.....        | 31 |
| Agencia do BNH no RN facilita reivindicações.....       | 35 |
| Algodão: São Miguel vai bater recordes de produção..... | 38 |
| CETENE lidera preparação de mão-de-obra.....            | 40 |
| Eleições: todos pensam nas urnas.....                   | 42 |
| Habitação: COHAB vai construir quase 200 mil casas..... | 46 |
| Enserv e Enserg: prestação de serviços.....             | 53 |
| Matérias primas do RN sempre em crise.....              | 55 |
| Novos passos do turismo potiguar.....                   | 59 |
| Emater-RN incentiva o cooperativismo.....               | 64 |
| SIC implanta Condiç.....                                | 70 |

|   |     |
|---|-----|
| Matéria especial sobre os 50 anos de Galvão Mesquita Ferragens S.A..... | 71  |
| CREA: mais fiscalização às obras.....                                   | 106 |
| Perspectivas econômicas sempre piores.....                              | 107 |
| Irreversível implantação do Pólo Metalúrgico.....                       | 114 |
| Assembléia na sua nova sede.....  | 119 |

### Seção

|                        |   |
|------------------------|---|
| Homens e Empresas..... | 4 |
|------------------------|---|

### Editorial

|                        |   |
|------------------------|---|
| Lógica do Mercado..... | 6 |
|------------------------|---|

### Artigos

|                          |     |
|--------------------------|-----|
| José Cláudio Moraes..... | 116 |
| Amarílio Duque.....      | 100 |

# Homens & Empresas

## COMÉRCIO EM ALTA AFINAL EM NATAL

O final do ano trouxe algumas compensações aos comerciantes lojistas que durante todo o decorrer de 1981 mostravam-se desesperançados com qualquer tipo de melhora nos índices de venda. Se forem mantidas as medidas anunciadas pelo ministro do Planejamento, Delfim Neto, como a maior flexibilidade de crédito, aumento dos limites de operação do: Banco do Nordeste, o presidente da Federação do Comércio, Reginaldo Teófilo, acredita que o ano de 1982 pode ser muito promissor, principalmente para os lojistas que tiveram seus negócios prejudicados com as medidas restritivas aplicadas no ano passado. Mas um dos pontos mais importantes considerados por Reginaldo, é a falta de inverno que vem dificultando o trabalho dos lojistas no interior do Estado, e que em alguns municípios só vem se mantendo em função da presença da Petrobrás, como a zona de Mossoró e Macau.



## EXPEDITO NA DIREÇÃO DA SPERB

O empresário Expedito Gondim Rocha, ex-gerente da Agência do Banco do Nordeste do Brasil no Estado, assumiu as funções de Diretor da Sperb para o Nordeste. Antes, essa função era exercida pelos próprios diretores da empresa no Sul, Irineu Sperb e Egídio Gires.

## GUARARAPES VAI ACABAR SEUS TECIDOS

A unidade de acabamento de tecidos que a Guararapes vai construir no Distrito Industrial de Extremoz, começa a ser construída ainda neste primeiro semestre e deve entrar em funcionamento já no próximo ano. Só de empregos diretos, a unidade de acabamento vai oferecer 200 e só vai servir à própria Guararapes. A criação dessa unidade no Estado vai possibilitar à Guararapes, fazer o trabalho que normalmente é executado em São Paulo. A empresa, que apresentou um bom resultado no ano de 1981, ainda não pode fazer estimativas para o ano que se inicia, aguardando apenas a definição das diretrizes econômicas do Governo, mas adianta que durante o ano passado, conseguiu vender toda a produção e, apesar da crise que se abateu sobre o setor, sobreviveu sem necessidade de dispensas de funcionários ou de diminuição da produção.



## CREA TEM NOVO PRESIDENTE

Eleito juntamente com a nova diretoria do CREA — Conselho Regional de Engenharia e Arquitetura, o engenheiro Edwaldo Batista da Silva tomou posse nos primeiros dias de janeiro e deve entregar o cargo em dezembro de 1984. Para vice-presidente foi eleito o engenheiro Mário Varela Amorim, como secretário Antônio Salvio de Abreu, também engenheiro e para tesoureiro o engenheiro Clélio Alves Freire. Quem passou o cargo de presidente foi o engenheiro Adilson Gomes de Araújo. O CREA vem ampliando suas atividades e já colocou em licitação para alienação do imóvel da atual sede, que deve mudar para um local muito mais amplo, ainda não definido!

# Homens & Empresas

## FAERNE A GRANDE SECA

A irregularidade climática de 1981 não foi a responsável pelo quadro do prolongamento da estiagem, mas sim a caracterização da GRANDE SECA, como é chamada pelo presidente da Federação da Agricultura, Moacir Duarte, que teve seu marco inicial no ano de 1979. Para ele, a redução do volume de produção das seis principais culturas agrícolas do Estado, ou seja, o algodão arbóreo, algodão herbáceo, arroz, feijão, mandioca e milho, em comparação aos resultados de 1978, é alarmante. Isso sem considerar que 1978 já foi considerado um ano ruim em comparação aos anteriores, mas se toma por base esse ano, uma vez que foi o último mais ou menos regular em relação às varia-



ções climáticas. Além da produção, a agropecuária também sofreu com os efeitos do prolongamento do período de estiagem e no ano passado, segundo esti-

mativas, o rebanho do Estado foi reduzido a 50 por cento. Para 1982, as perspectivas da Faern não são nada alentadoras, segundo Moacir Duarte.

## APROVEITAR O VALE DO APODI

Ainda nesse primeiro semestre, o presidente da Federação das Indústrias, Fernando Bezerra, vai a Mossoró, onde se reúne com empresários da região para apresentar o projeto elaborado pela Fiern e que prevê o aproveitamento das potencialidades do Vale do Apodi. A princípio, o projeto se baseia no sucesso conseguido pela Maisa, o que pode ser aproveitado por algum empresário interessado em expandir suas atividades naquela área. O ex-governador Cortez Pereira deu seu parecer sobre o assunto e aprovou o projeto, apesar de não ter participado de sua elaboração. Mossoró foi escolhida para apresentação do projeto, por ser o centro da região em que está localizado o Vale do Apodi e por contar com grande número de industriais que possivelmente mostrariam interesse.

## PREÇOS BAIXOS, CUSTOS ALTOS

Ameaçado com o menor preço conseguido nos últimos cinco anos, o setor da scheelita apresentou os resultados advindos dos altos custos e da queda no preço do produto no mercado interno. A queda no consumo nacional caiu extraordinariamente, segundo o presidente da Mineração Tomaz Salustino, Mário Moacyr Porto, que acha que a empresa conseguiu simplesmente sobreviver, sair a salvo do ano de 1981. Apesar dessas constatações, a produção se manteve estável e para esse ano, Mário Porto não vê interesse algum em aumentar essa produção — 60 toneladas de concentrado de scheelita por mês — uma vez que todo o estímulo, e as maiores remunerações são dadas para o capital e não para a produção. A produção de tungstênio no Brasil ainda é incipiente — 6 a 7 por cento. É preciso aumentar os preços urgentemente, antes que

a situação do setor se agrave mais ainda. Uma das saídas apontadas pelos empresários seria o financiamento por parte do Governo, de estoques de scheelita, uma vez que o produto é muito caprichoso e apresenta variações no seu comportamento a cada ano.

## AMPLIAÇÃO DO PORTO DE NATAL

Neste mês deve vir a Natal o Ministro da Marinha, a quem os empresários norte-riograndenses entregam um documento pedindo o seu empenho junto ao Ministro Mário Andreazza para que saia definitivamente a ampliação do Porto de Natal. A Federação das Indústrias, juntamente com a Associação dos Exportadores do Estado elaborarão o documento que vai mostrar um estudo sobre o Porto de Natal. O Ministro da Marinha foi escolhido como intermediário pelas boas relações que mantêm com Mário Andreazza.

## Editorial

# CONTRA A LÓGICA

Nestes 12 anos de vida RN-ECONÔMICO tem cumprido a missão de marcar a presença do Rio Grande do Norte no mercado editorial com uma publicação dedicada à veiculação de assuntos econômicos — e eventualmente políticos, porque os dois temas estão frequentemente vinculados — exclusivamente de caráter local. Não é uma missão fácil. No Brasil é baixo o índice de leituras e a vida das publicações, com as naturais exceções, no geral tem sido efêmera. Mesmo iniciativas editoriais de grande porte não têm podido superar os obstáculos de um mercado difícil. A nível regional, esse quadro é mais dramático. Daí, que o fato de um Estado como o Rio Grande do Norte ter uma revista econômica de nível bastante razoável, séria, informativa, dedicada só aos seus assuntos, com vida ininterrupta por 12 anos, se constitui num acontecimento que já é história e dado importante para os estudiosos dos problemas da imprensa no país.

RN/ECONÔMICO tem consciência disso. A essa altura, a revista já tem compromissos históricos, porque sua trajetória já a inclui entre as que merecem o rastreamento dos farejadores de assuntos significativos das diversas fases da vida do país. Quem,

no futuro, for estudar esse período sócio/econômico do Rio Grande do Norte, forçosamente deverá deter-se em análises sobre a determinada presença de RN-ECONÔMICO. E, certamente, fará as comparações, tirará ilações, na tentativa de compreender o motivo da revista conseguir ter vida tão longa num quadro econômico e social bastante difícil para uma publicação com tal especialização e qualidade.

Ao completar 12 anos, repassar suas lutas, abarcar o panorama geral do mercado editorial, compulsar estatísticas e relacionar tentativas feitas em diversas partes do país, RN-ECONÔMICO toma consciência do seu papel num plano ainda não suspeitado. O que, de todo modo, não quer dizer que durante toda a jornada essa circunstância não tivesse presente em estado potencial. Mas ao atingir o marco, ao se chegar a um certo ponto do caminho, é que se olha para trás, para os lados, porque é próprio da natureza humana enfrentar os problemas para depois examinar a sua natureza.

RN-ECONÔMICO não se admira dos seus 12 anos. Tem orgulho, natural e justificado, porque é o orgulho de todo aniversariante. Juntamente

# DO MERCADO

com o orgulho, tem planos. Não seria possível caminhar tranquilamente tanto tempo por um mesmo caminho, sempre em linha reta. A sociedade é dinâmica e uma publicação jornalística, que é o seu reflexo, o seu espelho, precisa estar se aparelhando constantemente para retratar as suas mudanças, adequar-se às suas características sem perder a dignidade nem o impulso característico. Por isso, ao chegar a essa etapa, RN-ECONÔMICO, por força do dinamismo social, prepara-se para novos planos, dispondo-se a adequar seus mecanismos internos aos tempos que vão surgindo. Geralmente, o ser humano tem horror as mudanças, porque a tendência individual geral é a acomodação fácil. Mas a acomodação é uma tentação perigosa. Sobretudo para uma publicação ou empresa jornalística que vive de registrar mudanças, acontecimentos, nuances.

Neste seu 12º aniversário RN-ECONÔMICO só não tem a satisfação de oferecer aos empresários o que já era tradição: a lista das maiores empresas contribuintes do ICM. Não por falta de esforço. Como sempre faz, a revista lutou até o último momento, desenvolveu o máximo de esforços, mas havia um obstáculo insu-

perável, segundo a Secretaria da Fazenda: a troca dos computadores que executavam a programação para a elaboração da listagem criou um impasse. O computador menor não aguentou a carga extra. Na última hora, teve de ser feita uma adaptação para outro e, então, embora a revista esperasse até além do seu compromisso com leitores e assinantes permitia, não houve tempo da listagem ficar pronta. Mas fica a promessa de pé e na edição de janeiro a listagem dos maiores pagadores de ICM será publicada.

Nem sempre é possível fazer a festa completa. No entanto, RN-ECONÔMICO pode assegurar a comunidade econômica que ela terá, neste novo ano, um porta-voz mais forte e disposto ainda. Nesta hora em que a economia do Rio Grande do Norte ainda atravessa momentos incertos, RN-ECONÔMICO garante a certeza de um instrumento mais ágil para veicular as suas reivindicações. A economia potiguar tem tomado posições firmes e as suas lideranças estão num processo de mobilização permanente para posicionar-se diante das situações impostas. RN-ECONÔMICO vai participar desse processo com mais vigor ainda no caminho para o 13.º ano.



# “Mandacaru quando fulora na seca...”

*... é o sinal que a chuva chega no Sertão”,  
segundo o conhecido baião do Luiz Gonzaga.  
Segundo o BNB, florescer em meio à  
adversidade é sinal de coragem e firmeza de  
propósitos.*

*Foi assim que a SUDENE se implantou  
no Nordeste, há 22 anos, teimando em ser  
verde, como o mandacaru ou o avelós, em  
meio à paisagem desolada da caatinga.*

*Sua presença chamou-se esperança.  
Sua ação, desenvolvimento.*

*Por isso, na ocasião em que a SUDENE  
comemora seu 22º aniversário, o Banco do  
Nordeste a homenageia como símbolo de um  
Nordeste que se renova, aprendendo na luta  
lições de coragem e persistência.*

MINISTÉRIO DO INTERIOR



**BANCO DO NORDESTE  
DO BRASIL S.A.**

---

# ALUÍZIO E AGRIPINO

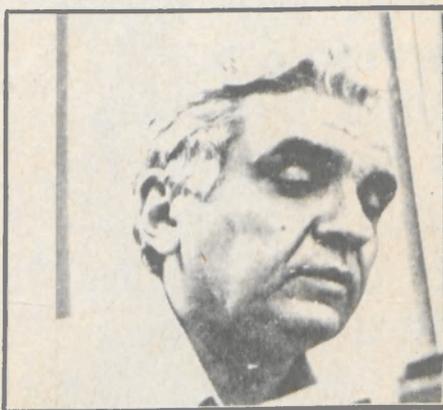
---

## PROGRAMAS DE GOVERNO



Para conhecimento da opinião pública do Rio Grande do Norte — e do empresariado em particular — RN/ECONÔMICO expõe os planos de Governo de Aluizio Alves e José Agripino, apresentados por eles próprios. Foi elaborado um questionário igual para os dois, como se cada um já estivesse com a missão de dirigir os destinos do Estado. Os dois responderam as mesmas perguntas, cada um dentro do seu estilo. O resultado é um perfeito confronto de estilos, ainda mais que um não sabia o que o outro estava respondendo e só o saberá, agora, com a publicação da revista. Os principais problemas do Rio Grande do Norte foram equacionados por cada um deles. E o que anunciam é a linha básica que seguirão. Ou, mais precisamente: aquele que conseguir chegar ao Palácio Potengi.

**RN/ECONOMICO** — Levando em consideração a situação atual e, dentro do possível, projetando-a para daqui a um ano e meio, como, na hipótese de estar à frente do Governo do Estado, por essa época, colocaria as principais prioridades da economia do Rio Grande do Norte?



AA — Não haveria resposta mais fácil. Todos os candidatos e todos os governos estaduais, nos últimos 20 anos, têm listado carências e prioridades. Mais. Alguns governos têm conseguido executar projetos administrativos dentro dessa formulação, com recursos estaduais, com fundos federais, de empréstimos ou doação, e até com recursos externos tomados a custo altos e prazos médios. E daí? Em que essa ação governamental encaminhou soluções econômicas para o Rio Grande do Norte? Em que medida eliminou ou atenuou os fatores da crise social que nos atinge em vários campos? Em que melhorou a qualidade de vida das populações? Em que abriu perspectivas de trabalho e progresso para os jovens que, com os maiores sacrifícios, buscaram uma profissão no estudo, técnico ou superior, e, em consequência, uma forma de exercê-la? Esta a grande verdade sobre a qual o povo precisa refletir. Estamos dentro de uma crise econômica e social para a qual não se apontam saídas. Repetimos os mesmos clamores, os mesmos diagnósticos, as mesmas soluções, maiores gastos, e

os mesmos resultados, ou seja nenhum resultado que modifique o quadro de nossas debilidades, do nosso empobrecimento, da nossa marginalização face ao crescimento de outras regiões do país. Temos que denunciar essa asfixia sob pena de sucumbirmos. Temos que quebrar esse círculo destruidor sob pena de aumentarmos com a nossa passividade, a desorganização da vida rural, que as secas apenas tornam mais aguda e mais veloz; a inchação das cidades deterioradas na sua função natural; a transformação da região em moradia de velhos sem amparo e crianças sem escolas porque os outros fogem, com suas energias, na busca do trabalho e do futuro que, aqui não encontram; pedaço de um país que tem nome, bandeira, hino e uma multidão de analfabetos, excluídos do processo de produção, da divisão de trabalho, e das mínimas condições de bem estar. Temos que denunciar que o modelo imposto ao Nordeste no qual o Rio Grande do Norte está inserido, não alcançou seus objetivos primários. A industrialização subsidiada não criou empregos suficientes à absorção dos homens e mulheres sem trabalho. A agricultura capitalista nem sequer registra meia dúzia de êxitos isolados. O modelo esvaziou-se, fracassou, ficou sem sentido diante dos nossos destinos. Está perdido no novo tempo, cansado e sem idéias. Quando decidi voltar ao Governo do Rio Grande do Norte foi porque senti a necessidade de fazer esta denúncia, após tantos anos de ausência forçada pela violência. Não voltarei ao Governo para repetir as mesmas coisas e as mesmas soluções de 60, das quais me orgulho, porque eram as indicadas e as possíveis na época. Voltarei para pôr a minha experiência a serviço de um desafio maior: o da transformação das condições políticas, sociais e econômicas que se criaram, no Estado e no Nordeste, como meio de esvaziá-los, deteriorá-los, empobrecê-los, e, assim, calar os seus clamores e os seus protestos. Afinal, lutarei pelo Governo para, nele, em nome do povo, denunciar: 1. o modelo econômico centralizado que aumentou os conflitos regionais, em favor das regiões privilegiadas; 2. os mecanismos tecnocrático-financeiros, econômicos, fiscais — que provocam o nosso em-

pobrecimento violento e irreversível; 3. a transformação das nossas cidades em favelões maquiados pela falsa movimentação do consumismo endividador, e serviços de urbanização caros, ruins e sem qualquer melhoria na qualidade de vida; e da rural na qual as gerações desangram suas últimas energias, sem recompensa, ou fogem, sem ter razão da saudade da terra e dos que não puderam sair; 4. a desmotivação do povo, o descrédito da vida pública, a alienação de quase todos diante das suas próprias impossibilidades e submissões. Denuncio desde já a concentração dos poderes nas mãos dos incompetentes. Denuncio o desalento do povo diante da repetida inutilidade dos seus protestos. Quero fazer do voto o recomeço de tudo. Da luta que devemos travar contra o gigantismo centralizador, a corrupção que rouba o povo, o custo de vida que aumenta a sua fome, o jogo de xadrez das mentiras oficiais com o nome de estatística, de índices de crescimento, de produto interno, e tantas outras fórmulas e siglas enganadoras. Quero do fazer do Governo um instrumento de mudança, de transformação, de melhoria da qualidade de vida de todos. Quero fazer um Governo não só em nome do povo, como prevê a Constituição, mas, com o povo participando dele, sofrendo com ele, lutando com ele, organizando-se com ele na defesa do seu patrimônio, do seu trabalho, de suas aspirações, de suas esperanças.



JA — Os últimos Governos deram ênfase especial à preparação da infraestrutura de serviços no Rio Grande do Norte. No meu julgamento, a próxima década, apresentará o desafio da geração de empregos, que terá de vir à reboque de uma nova proposta econômica. E esta é a grande

# Quem poupa na Caixa está com mais.

Mais serviços.  
Mais rapidez.  
Mais eficiência.  
Mais segurança.  
Mais perto  
de tudo que a  
Caixa tem.  
Quem poupa

na Caixa tem a  
Caixa Rápida  
e mais agências  
à sua disposição  
com o melhor  
atendimento.  
Quem poupa  
tem dinheiro em  
Caixa.  
Venha pra  
Caixa você  
também.



CAIXA ECONÔMICA FEDERAL

# A NOSSA PARTICIPAÇÃO NO PROGRESSO



*É construindo casas e apartamentos para o programa habitacional do Governo que participamos da tarefa de buscar as soluções que o progresso exige. Os nossos números falam do nosso esforço:*

- 1.700 casas nas Vilas Rurais
- 400 casas no Conjunto Candelária (Natal)
- 113 casas no Conjunto Igapó (Natal)
- 540 casas no Conjunto Soledade (Natal)
- 100 casas no Conjunto Currais Novos (Currais Novos)
- 100 casas no Conjunto

- Janduí (Açu)
- 200 casas no Conjunto P. Negra I (Natal)
- 160 casas no Conjunto P. Negra II (Natal)
- 158 casas no Conjunto Alagamar (Natal)
- 209 casas no Conjunto Farnamirim (Eduardo Gomes)
- 203 casas no Conjunto Campina Grande (Campina Grande)
- 198 casas no Conjunto Panatis (Natal)
- 157 casas no Conjunto Sta. Catarina (Natal)
- 450 casas no Conjunto Liberdade (Mossoró)
- 800 apartamentos em Barra de Jangada (Jaboatão-PE)
- 60 apartamentos no Edif. Esmeralda (Natal)
- 288 casas no Conjunto Vale do Pitumbu (Natal)
- 190 casas em Santa Cruz (Santa Cruz)
- 48 apartamentos no conjunto IPSEP (Recife)

**construtora**



**a. azevedo ltda.**

proposta que tenho a apresentar. Chegou a vez de convocar o homem do Rio Grande do Norte para comandar a participar do processo de industrialização dos nossos centros urbanos, aproveitando vocações nativas regionais, e participar de forma mais efetiva de uma ação integrada de desenvolvimento no meio rural. A primeira ação de Governo será a convocação de cada norterio-grandense, com o seu capital, sua inteligência e sua força de trabalho a formar conosco na busca deste objetivo. Não é segredo para ninguém a irresistível vocação do Grande Natal para a indústria têxtil e de confecções, para a indústria de transformação de matérias primas regionais e siderúrgica de ferrosos, aproveitando a sucata existente na região. A estratégia que proponho para este setor de grandes projetos será a criação de mecanismos que nos deem condições de disputar com outros Estados, de forma vantajosa, os investimentos que desejamos atrair. Aspiro criar condições para viabilizar a micro, a pequena e média empresas. Estimulando o fortaleci-

mento dos núcleos familiares de produção, identificando novas oportunidades de produzir o que somos capazes, atingindo o objetivo que persigo: o de promover o mais amplo e democrático programa de elevação do nível de renda. Ao lado da ação voltada para os grandes projetos já identificados, pretendemos construir o desenvolvimento com um grande número de pequenos empreendedores, incentivando vocações e compatibilizando o capital disponível com a tecnologia já absorvida. Espero chegar a todas as regiões dentro desta linha, respeitando as características próprias de cada uma: a) Minérios — Industrialização dos recursos minerais nativos, multiplicando seu valor pela industrialização, transformando, por exemplo, a scheelita em tungstênio metálico, a barita em carbonato de bário, o caulim em louças finas. b) Agro-Indústria — Aproveitando condições climáticas favoráveis, incluindo a pequena diferença de temperatura entre os dias e as noites, a baixa umidade relativa do ar e o foto-periodismo, criar núcleos de produção, beneficiamento e

industrialização de frutas tropicais, uma vez que possuímos condições ímpares de produtividades em culturas tipo caju, coco, maracujá, melão, etc. c) Geo-química e Metalúrgica — O calcáreo abundante na região litorânea, próximo à área de salinas, nos enseja condições particularmente favoráveis para a produção de barrilha, vidros (garrafas) e magnésio metálico a partir das águas mães de salinas. Implantando apenas este segmento da proposição, já estaríamos redimidos da condição de Estado pobre. Tendo consciência disso, tentarei atrair os detentores do capital e da tecnologia necessários a sua implantação, pois, a participação estadual aqui não poderá ser a mais expressiva. d) Cimento — Dada a nossa condição geográfica, a qualidade do nosso calcáreo, as condições próprias para a sua exploração e a existência do porto-ilha, nada nos impede de ampliarmos a nossa produção de cimento, na região de Mossoró, com vistas à conquista do mercado externo, principalmente do continente africano e do mundo árabe. e) Agricultura

# Onde tem Banorte tem...

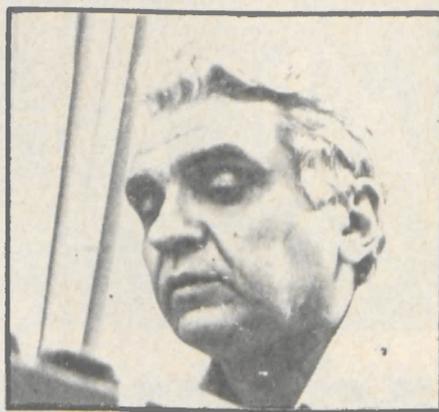


## Caderneta do Banorte

— Num Estado que tem 90% dos seus 53 mil quilômetros quadrados, encravados na região do semi-árido, não se pode pensar em promover a agricultura usando os caminhos convencionais. Mesmo porque, esta ocupação é feita em 66 mil propriedades, muitas das quais ainda não legalizadas, não permitindo, portanto, o acesso ao crédito para quem legitimamente trabalha a terra. Minha primeira proposta, é, pois a continuação, ampliação e institucionalização dos procedimentos que objetivem a titulação de terras devolutas ou de áreas onde se verificam conflitos e consequentes tensões sociais. E, raciocinando, que no Nordeste é possível e preciso conviver com a seca, a minha proposta é a de se promover o mais amplo e abrangente programa de aproveitamento de recursos hídricos, através da perfuração de poços na região sedimentar, e da construção de médios açudes e “barreiras” na região do cristalino. Legalizada a terra, obtido o crédito, garantida a água, se terá criado o tripé indispensável à chegada do desenvolvimento ao campo e à fixação do homem à terra, a partir de programas viáveis de pequena irrigação, em módulos de até cinco hectares. Esta é a carta-de-seguro que pretendo proporcionar ao homem do campo. f) Pecuária — Temos primeiro que adequar o rebanho bovino à nossa capacidade de criação, promovendo a indispensável seleção e melhoria do rebanho para que nas situações mais adversas decorrentes de períodos de estiagem, a atividade não se constitua numa operação de alto risco. Ao lado disso, e, principalmente, nas pequenas propriedades, a caprino e a ovinocultura podem se constituir em alternativas a serem adotadas, pelos baixos níveis de exigência em alimentação e trato. (Este é um caso típico da aplicação prática da estratégia global de desenvolvimento que desejamos implementar). Preocupa-me a recuperação financeira dos nossos proprietários descapitalizados por ter anos seguidos de secas. Atenção especial lhes deverá ser dirigida. g) Artesanato e Cooperativismo — Pela carência de capital e como forma de gerar empregos a baixo custo, o artesanato se constitui num irresistível atrativo para uma ação de Governo onde se conjugam vocações nativas e a

cultura de nossa gente. Ai, este programa haverá de se justapor a outro tão atrativo quanto ele, e ainda mais abrangente, que é o do Cooperativismo, forma capaz de promover a comercialização da nossa produção agrícola, do nosso artesanato e da produção dos pequenos negócios que pretendemos incentivar. h) Projetos especiais — como forma de evitar importações e promover exportações, se faz necessário dar continuidade — da forma mais entusiástica — a programas iniciados em administrações passadas: Cito dois exemplos substanciais desta minha preocupação: O Projeto Camarão e as Cidades Hortigranjeiras. Para responder a essa primeira pergunta, tive que fugir da minha característica em ser suscito nas minhas respostas. Quase esbocei um plano de Governo. Mas, não vou fugir do meu estilo de administrar. Sendo candidato, vou debater essas idéias com os empresários, com as associações de classe, com os estudantes, com os trabalhadores, com a Igreja, com as lideranças comunitárias. Com a mesma humildade com que ouvi o povo de Natal para formalizar o planejamento participativo que implementei como Prefeito.

RN/ECONOMICO —  
Quais os principais impasses que vê para o desenvolvimento da economia do Rio Grande do Norte?



AA — Muitos. E alguns deles só poderão ser vencidos na medida em que tivermos coragem de enfrentar e destruir os mecanismos autoritários

que destruíram o espírito e a organização federalistas, e mobilizarmos todos os setores da comunidade para uma ação solidária no combate aos efeitos do centralismo econômico. Na invenção de fórmulas condizentes com nossas realidades ecológicas, culturais e sociais. No esforço de educação popular que transforme cada pessoa independentemente de sua condição social, econômica, de sexo e idade, numa energia posta a serviço da causa da recuperação do Rio Grande do Norte e do Nordeste. Em fins de 1979, o estado tinha 187 mil crianças, de 7 a 14 anos, sem escolas. Quantas têm, hoje? Tinha mais de metade da população adulta analfabeta. Que fazer dela? Com os vales úmidos e secos propiciando a produção que desejasse; e não importando o feijão, a batata, o milho, o arroz, que consumimos. Não souberam os governos organizar a bacia leiteira, a despeito das possibilidades naturais. Importam 2/3 do leite de Alagoas e de Sergipe, para o consumo de Natal. Construíram muitos açudes — menos do que deveriam, sem estudo de vazão dos rios, e sujeitos a constantes arrombamentos. Os que permanecem intactos se limitam à precária produção das vazantes, sem assistência. Fizeram da perfuração de poços tubulares uma estatística falsa de propaganda política. Não se disse que eles custaram aos proprietários rurais o financiamento dos bancos, com juros e correção monetária, e compulsoriedade na construção pelo órgão estatal, que cobra duas vezes o preço da perfuração por empresas privadas. Fizeram de programas federais, como o Programa Sertanejo, repartições públicas de verbas atrasadas e muitos funcionários, e do Pro-Terra não um sistema produtivo, mas, o financiador de estradas de rodagem para efeito eleitoral. Fizeram da EMATER uma tesouraria dos recursos atrasados do Plano de Emergência do Governo Federal transformando em bureau eleitoral do PDS, nas mãos de autoridades e candidatos inescrupulosos que negociam com a fome do povo. Fraudaram a aplicação de recursos minerais, destinados à exploração de novos setores ou desenvolvimento de reservas eventualmente conhecidas, despachando a scheelita nos registros fiscais como sal marinho para evitar o

recolhimento compulsório ao fundo próprio destinado ao estímulo da produção. Recusaram incentivos parciais a empresas do sul que manifes-

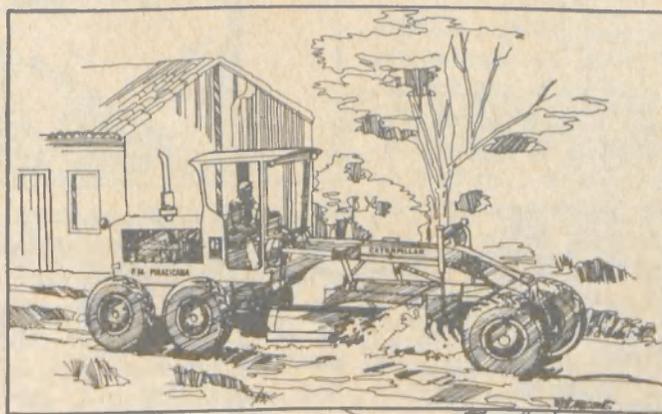
taram a opção pelo Rio Grande do Norte, resultando na transferência de 19 projetos para o Ceará, com 23 mil empregos, além dos benefícios da construção, utilização de matérias primas, organização de serviços de terceiros, e, pela vida inteira, e na totalidade, os impostos que, a prazo pequeno e apenas parcialmente, se perdia. Criaram repartições desnecessárias. Construíram prédios adiáveis. Aumentaram o empreguismo político em tais dimensões que os nomes já não cabem no Diário Oficial, conforme Alei, mas nos boletins reservados das Secretarias e sociedades de economia mista. Transformaram a Administração Pública em uma estrutura monstruosamente viciada para servir a grupos e interesses vorazes, na tenaz obsessão de, por tais processos, e com a submissão do povo, se conservar a máquina estatal, centralizada, incapaz, insen-

sível nas mãos de poucos, como bem de família, enquanto as comunidades se empobrecem, o povo se desalenta e perde o ânimo de resistência, e as elites ou se corrompem ou se alienam do processo político. Esses impasses não exigem apenas um programa de governo formal, estatístico, burocrático, uma consciência viva dos deveres do Estado e seus servidores para com o povo, a força organizada da comunidade, em todos os setores, a aliança de um governo novo e do povo consciente para a guerra que iremos travar contra o desemprego, contra o abandono da pequena e média agricultura, contra a obsessão fiscalista e tributária, contra o analfabetismo dos adultos e das crianças, contra o desligamento da escola da realidade regional, contra a doença sem prevenção, contra a fome do povo. Essa aliança, se começará na eleição de 15 de novembro, irá efetivar-se, todos os dias, no **governo participativo**, no qual o diálogo substituirá a autoridade convencional, as formas transacionais do cooperativismo, da

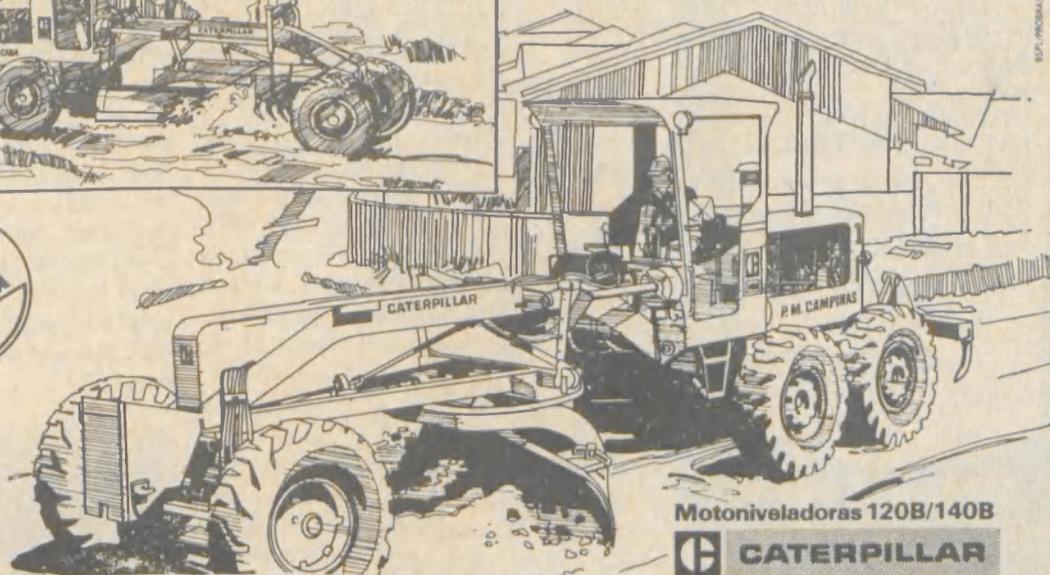
produção e comercialização coletivista, as formas capitalistas onde seu interesse de lucro não as levar, a mobilização de todas as classes, entidades, organizações comunitárias substituirão a passividade de um povo inerte e sem crença nos seus próprios valores.



**JA — Na formulação que fiz, existe apenas uma incógnita: onde obter os recursos para promover o processo desenvolvimentista proposto? Sei que boas idéias geram bons projetos, e pela minha experiência de Prefei-**



**Prefeitura eficiente abre e conserva estradas, constrói canais de escoamento, escarifica e nivela o solo, faz aterros e terraplenagens, limpa terrenos baldios e muito mais. Usando o equipamento apropriado, economiza tempo e dinheiro. Da prefeitura e dos municípios.**



Motoniveladoras 120B/140B  
**CATERPILLAR**

**COM CATERPILLAR VOCÊ FAZ MELHOR, MAIS RÁPIDO E COM MENOR CUSTO.**

REVENDEDOR 

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

FORTALEZA - Ceará  
Rua Dr. João Moreira, 359

NATAL - R. G. do Norte  
Rua Antônio Basílio, 1370

J. PESSOA - Paraíba  
BR - 101 n° 235

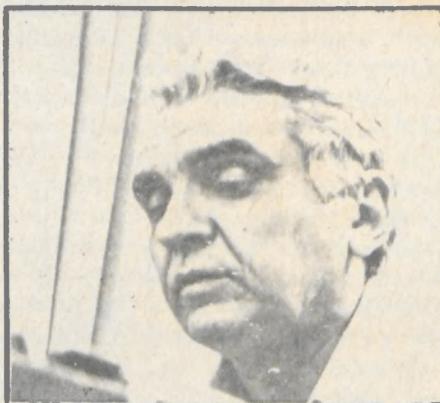
## O QUE ESPERAR DE 82

Esta frase está na cabeça de todos os que desenvolvem a atividade ceramista no Rio Grande do Norte. Lembrando-se que 1981 foi um dos anos mais negro para a classe, espera-se, portanto, que em 1982 as coisas tomem outro rumo. Espera-se que a COHAB não mais importe telhas e tijolos de outros Estados e dê preferência ao material produzido aqui. Por outro lado, espera-se também que o Governador Lavoisier Maia posicione-se firmemente diante do impasse, evitando-se, desta forma, o fechamento, a cada semana, de uma cerâmica em nosso Estado, como vem ocorrendo. O Sindicato dos Ceramistas do Rio Grande do Norte, em nome de seus associados, faz esse apelo: **QUE SE OLHE COM MAIS CARINHO PARA UMA NOBRE ATIVIDADE DESENVOLVIDA NO ESTADO E QUE ESTÁ PRESTES A DESAPARECER. QUE SE EVITE O FECHAMENTO DE MAIS CERÂMICAS.**

**SIND. DA IND. DE CERÂMICA PARA CONST. DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE**

to, tenho razões de sobra para acreditar que para bons projetos não faltam recursos. Acredito no Rio Grande do Norte. Sei que é dos Estados mais viáveis do Nordeste. Isto é um bom começo.

**RN/ECONOMICO — Acha que há setores da economia do Estado cujo potencial ainda não foi explorado suficientemente?**



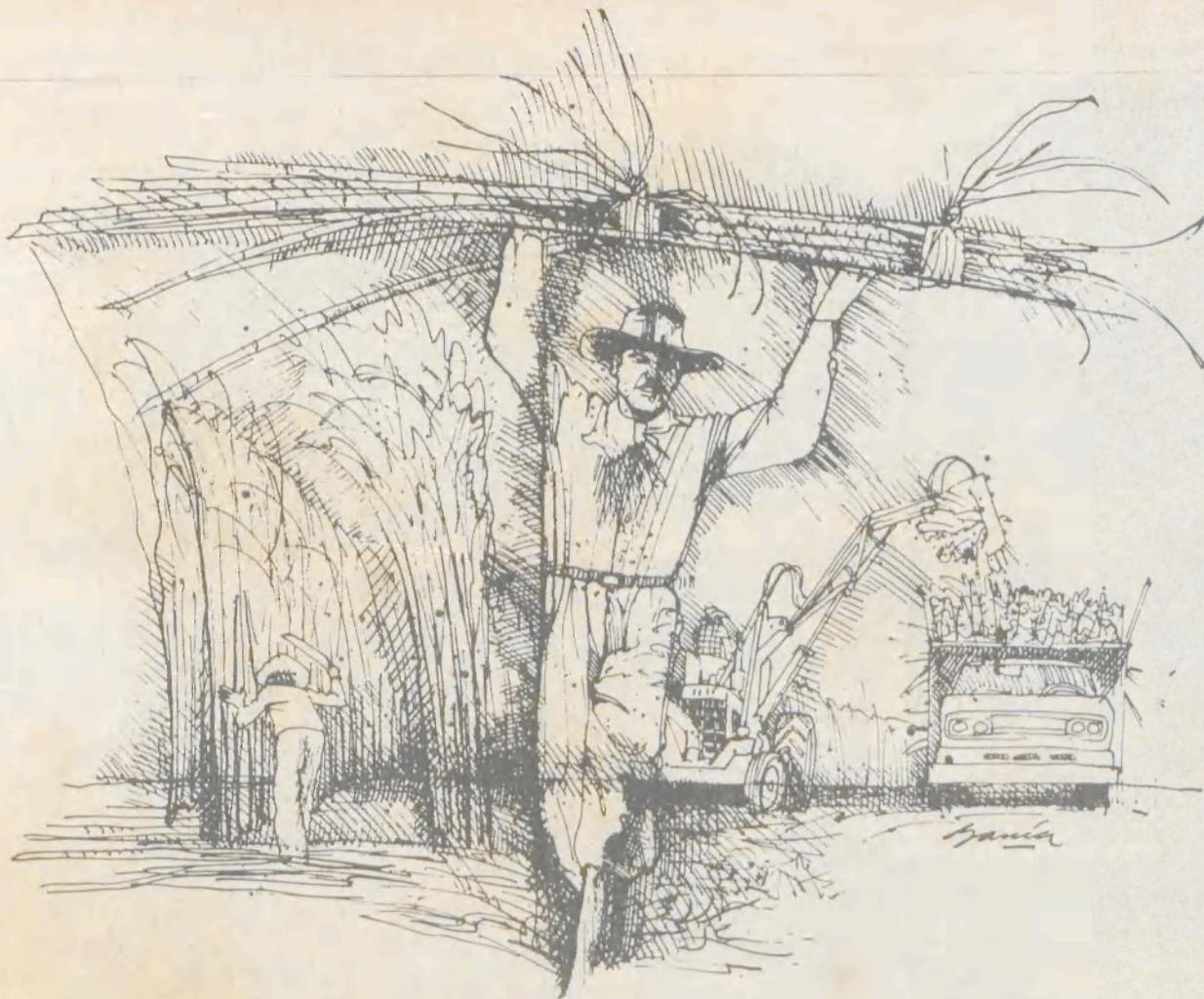
AA — A pergunta poderia ser feita de forma invertida: existem setores da economia do Estado que tenham sido explorados suficientemente? Tivemos, nos últimos anos, a implantação de meia dúzia de empregos de confecções. Chegou-se ao exagero de divulgar Natal como “capital das confecções no Brasil”. Ao exagero maior, de projetar-se um centro de laboratórios estatais de confecções. No Ceará existem 230 fábricas de confecções, de tamanhos e variedades diferentes. Pergunte-se ao Governo do Ceará se o setor está suficientemente explorado e a resposta será negativa. Chegamos à estaca zero do desenvolvimento. Culpa-se a seca, como fonte de todos os males. Dela, o Governo se tem aproveitado para arranjar mais verbas a fundo perdido, mais empréstimos nacionais e até para obter empréstimo em dólares, em bancos americanos, com encargos financeiros anuais de 114%, sem nenhum resultado produtivo. Temos que denunciar a impostura desse tipo de governo. Em 1960, o Rio Grande do Norte era um bolsão semi-árido periodicamente açoitado pela seca. Dois

anos antes, como deputado federal, fomos capazes de sensibilizar a Nação face ao drama regional. E vimos, pela primeira vez desde 1946, um projeto de lei — o nosso projeto de Crédito de Emergência para financiamentos especiais na época da seca ser aprovado pela unanimidade de todas as comissões técnicas e pela unanimidade dos plenários da Câmara e do Senado. 20 anos depois, com os problemas do desemprego, da falta de alimentos, e de água, agravados por toda parte, com a fome rondando os lares mais pobres, perdemos a capacidade de sensibilizar os irmãos brasileiros e as autoridades federais. A voz que chega ao Poder Central para obter migalhas é a voz sumida de quem pede esmola, e ainda repete, com medo e subserviência, o grito humilhado que vem da arena dos céssares: “os que vão morrer te saúdam”.



JA — Eu acho que nenhum dos setores da economia do Estado teve o seu potencial exaurido em termos de exploração. Em todos os setores ainda há muito por fazer. Mas aí, eu alinharia algumas prioridades: ênfase à agro-indústria, desenvolvendo o campo e multiplicando o valor dos produtos tirados da terra; implementação de programas específicos na área de mineração; estímulo a absorção das técnicas de irrigação de pequeno porte em grande escala.



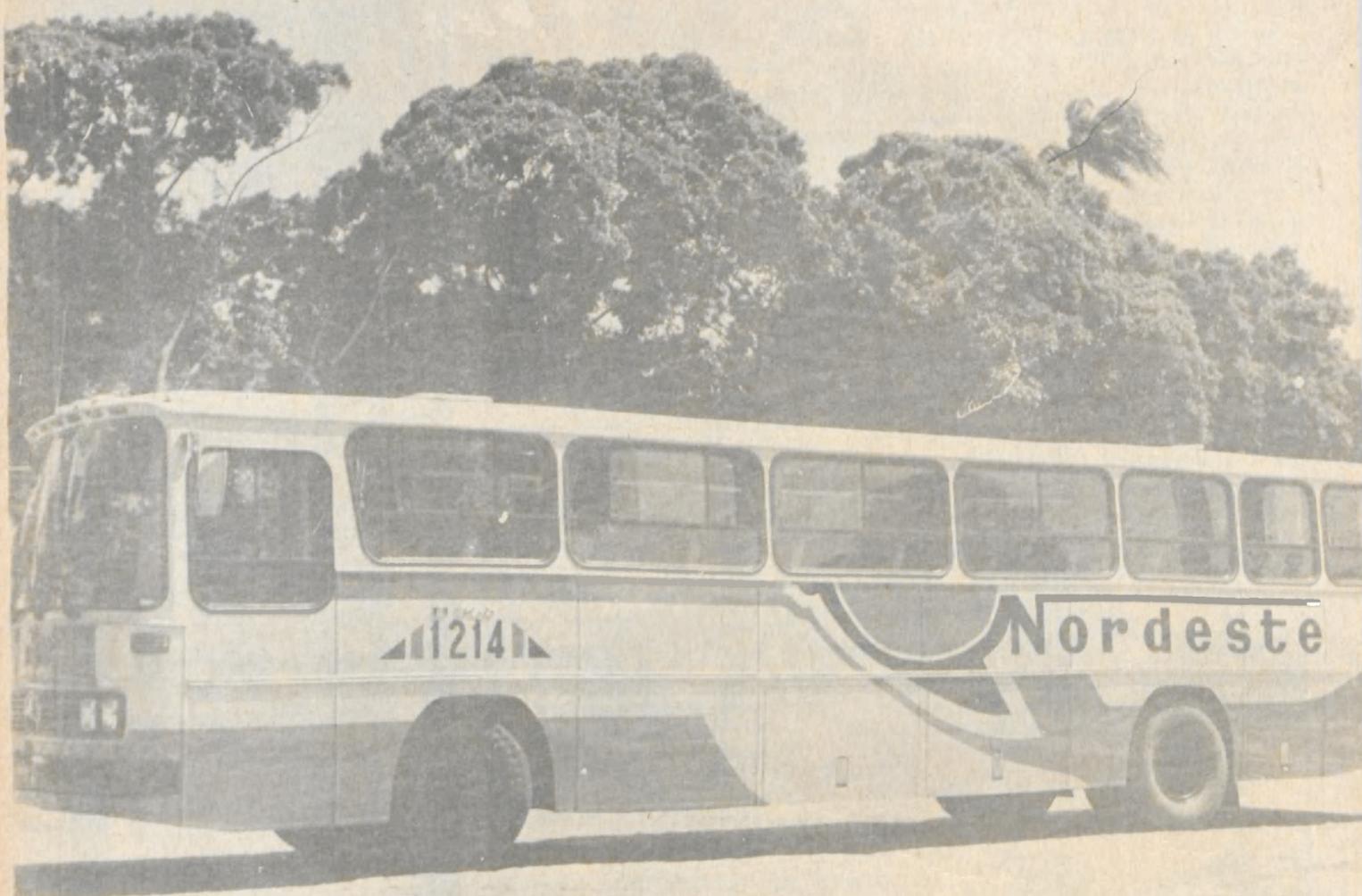


# A ENERGIA QUE ESTE ESTADO PRECISA

A Usina Estivas está incorporada ao esforço de produzir a energia que o Brasil e o Rio Grande do Norte precisam a partir do combustível de fontes renováveis. O álcool da cana-de-açúcar vai libertar o país da dependência externa e é uma nova fonte de riquezas para o Estado. É o que falta para completar a tarefa de crescimento econômico e erradicar a pobreza. Porque, de energia humana o Rio Grande do Norte é farto, como prova o significativo marco alcançado por RN/ECONÔMICO transpondo todas as barreiras para chegar aos 12 anos com todo vigor e apta para novas jornadas.



**USINAS ESTIVAS S/A**



## **A VIAÇÃO NORDESTE TAMBEM TESTOU E COMPROVOU**

**Radial de Aço da Goodyear é mesmo mais do que pneu**

Os ônibus da Viação Nordeste rodam, por mês, milhares de quilômetros. Só mesmo mais do que um pneu para aguentar. Faça como a Nordeste e outras grandes empresas de transportes: use, teste e comprove o Radial de Aço da Goodyear. Em Natal, DUAUTO PNEUS dispõe da mais completa linha de pneumáticos da Goodyear, dispondo ainda de completa assistência técnica.

### **DUAUTO PNEUS**

Rua Presidente Bandeira, 1244  
Fone: 223-4402 e 223-3137 — Natal/RN

**RN/ECONOMICO** —  
 Havendo necessidade da formação de uma equipe para enfrentar os problemas que a cada dia se tornam mais difíceis prevalecerá o critério exclusivamente partidário ou elementos de grupos políticos adversários, mas de reconhecida competência, poderão ser convocados?



**AA** — Iremos travar uma guerra contra estruturas iníquas, contra o autoritarismo econômico, contra a dominação de interesses poderosos que nos marginalizam dentro da Nação. Iremos lutar por que o homem, seu trabalho, sua formação, sua vida, sejam os valores mais importantes a preservar. E numa guerra não há lugar para critérios facciosos na seleção dos soldados. O que se exige deles é o engajamento profissional e ético no esforço de mobilização de todas as energias e competências.



**JA** — Meu comportamento a respeito, é público e conhecido. Eu não

teria preconceitos de ordem partidária com quem quer que fosse, quando em jogo estivessem os interesses maiores do Rio Grande do Norte. Mas creio que dentro dos quadros do PDS, ao qual pertencço, há disponíveis, elementos suficientes do melhor nível, que seriam fatalmente convocados para compor a minha equipe de Governo.

**RN/ECONOMICO** —  
 Que papel terá o político e que papel terá o técnico na estrutura de um seu possível Governo, tendo em conta as características específicas do Rio Grande do Norte?



**AA** — A tecnocracia que governa o país é filha do regime autocrático, do planejamento centralizado, de cima para baixo, longe do povo, escondido da sociedade. O governo terá um estilo popular. Os políticos que o apoiam, os servidores estaduais, deverão ter sensibilidade política e social para alcançar as aspirações mais profundas do povo e tenacidade para executar os objetivos fixados. Iremos convocar entidades públicas e privadas para participar desse esforço. Convocaremos a Escola de Agronomia de Mossoró para abrir os seus **curriculuns**, organizar cursos populares para agricultores, vaqueiros, criadores, nas fazendas, juntando a esse esforço de disseminação técnica, os ensinamentos de economia doméstica, rentabilidade financeira, e os serviços de análise de solo, seleção de sementes, etc. Iremos convocar o Centro de Tecnologia (Engenharia) da U.F.R.N. para que estude alternativas rodoviárias

## NEGÓCIO CONCRETO SEMPRE TEM SUAS VANTAGENS!



O pré-moldado de concreto é um produto que dispensa manutenção, pintura ou acabamento especial, e que nunca se acaba. Por isto, é a escolha mais segura e econômica.



Galpões Industriais (vão livre de 11 a 18 m), Posteação, Estábulos, Cercas e Currais, podem ser construídos com pré-moldado POTYCRET, com grande economia de tempo. Britas de todos os tipos para pronta entrega. Peça informações e comprove!

### POTYCRET

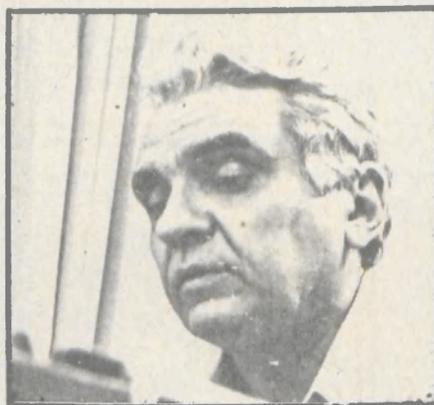
Quadra H, Parque - Quintas.  
 Tel. 223-2024 223-2025 Natal-RN.  
 Filial: Mossoró-RN.

e de calçamento que substituam o asfalto, que transfere nossos recursos, — é caro e de difícil conservação — para outros tipos de construção usando a nossa pedra, as técnicas em execução precária, e, sobretudo, a mão de obra disponível. O governo popular será, assim, um governo aberto a idéias, a inovações, a uma participação permanente da comunidade — elites e novo.



**JA** — Os técnicos são indispensáveis em qualquer estrutura de Governo. Eleito Governador, os políticos ocuparão os postos-chave. Porque na minha concepção é o político quem tem maior sensibilidade social, para realmente encontrar a melhor opção de solução para os problemas do povo. Aos técnicos caberá oferecer opções. Ao político, optar pela melhor solução.

**RN/ECONOMICO** — Para as novas tarefas que certamente vão surgir, em função do próprio desenrolar dos problemas e necessidades, poderá haver necessidade de modificações na estrutura orgânica do Estado — novas secretarias, extinção de outras, novos departamentos, etc?



**AA** — Em 1960, o Estado era uma estrutura administrativa singela e pequena, para executar as funções de policiar, fiscalizar, construir estradas, escolas, postos de saúde,

nomear e demitir. O Estado não promovia o desenvolvimento econômico. Criamos as novas funções do Estado: energia, telecomunicações, aproveitamento de água em açudes e popos, previdência social para os funcionários, pesquisa mineral, educação, aperfeiçoamento dos funcionários em cursos permanentes, habitação popular, política cultural, alfabetização de massas, saneamento básico, planejamento. 20 anos depois, encontramos apenas o desdobramento administrativo e inevitável das mesmas estruturas que criamos. Governo não é só execução administrativa. Tanto que se tivessem feito o dobro das mesmas coisas, a crise social seria a mesma, ou mais grave do que a que estamos vivendo. Perderam o espírito de governo: **a ideologia do desenvolvimento.** Teremos que recriá-la, com eficiência, com emoção, com alma, sem medo de preconceitos, fazendo as reformas necessárias, na base dos problemas e das estruturas.



**JA** — Eu fortaleceria as estruturas que cuidam da Indústria e Comércio e da Agricultura. Na indústria e comércio a Companhia de Desenvolvimento Industrial seria fortalecida de modo a capacitá-la a atrair os investidores que se dispusessem a participar dos nossos programas. Na área da agricultura instituiria dois organismos: O Departamento de Recursos Hídricos, que coordenaria de forma ágil a perfuração de poços e construção de açudes e o Departamento de Terras, com a missão de coordenar a entrega de títulos de propriedades, em terras devolutas, identificar novas terras devolutas e em alguns casos, desapropriar em áreas de conflitos e tensões, glebas de terras para colonos, que realmente se dispusessem a trabalhar a terra e dela tirar o seu sustento.

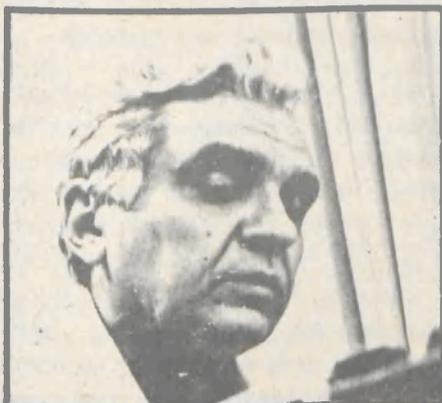
**COPA DO MUNDO 82**  
integre-se ao grupo potiguar e vá torcer pelo Brasil na Espanha. A Aerotur providencia tudo.



**AEROTUR**

PASSAGENS AEREAS, MARÍTIMAS, TERRESTRES E EXCURSÕES  
EMBRATUR 00019-00-41-6  
IATA — 57-5.0629  
RUA APODI, 583 — TELS.: 222-2974 — 222-3569  
TELEX 0842229

**RN/ECONOMICO —**  
 Como seria o sentido político do seu Governo? Disposição para o diálogo com a Oposição? Tolerância para com eventuais dissidências dentro do próprio bloco governista?



**AA —** Governar com a repartição de todas as forças que colaboraram na luta, apoiam o programa de governo e se disponham a lutar pela transformação das estruturas políticas, sociais e econômicas. Isto não exclui diálogo com outras forças, inclusive as da Oposição, nos assuntos, problemas e decisões que devam ser colocados acima das divergências partidárias. Mas, o sentido político do Governo será dado pela **participação do povo**. Direta, imediata, permanente. Em todos os níveis e áreas. Através da organização da comunidade-sindicatos, associações de moradores, federais patronais e de empregados, grupos de produtores, consumidores, coopera-

tivas, Igrejas. Não apenas no estudo de reivindicações setoriais. Mas, participação efetiva na elaboração dos programas, na fiscalização das obras e na mobilização popular de apoio à ideologia do desenvolvimento. Esse estilo de **governo participativo** —, inteiramente inédito no Brasil — se fará através de mecanismos, que, nas áreas estaduais e municipais, demontem o modelo autoritário de administração, que concentrou nas mãos de poucos, através da tecnocracia, as soluções dos problemas do povo.



**JA —** Não vou mudar. As divergências de pontos de vistas entre

**BOMBAS SUBMERSAS**  
 PARA FAZENDAS, INDÚSTRIAS  
 E RESIDÊNCIAS  
 e 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

**Um banco gente como você é o banco que você esperava.**

**banco de mossoró s.a.**  
**GENTE COMO VOCÊ**  
 Rua Leonel Leite, 1364-  
**ALECRIM**

partidos, encaro como um fato natural. O sentido político que daria ao meu Governo seria o de eliminar o radicalismo estéril novico aos interesses maiores do Rio Grande do Norte. Defino a política como a arte de liderar, transigindo e tolerando, dentro dos limites da dignidade.



**RN/ECONOMICO** —  
Acha necessário, nesta nova etapa, trabalhar mais pela promover a imagem do Estado e motivar o povo, criando um clima adequado a uma luta como com vistas à solução dos grandes problemas ou acha que a execução pura e simples de projetos, que não sejam prejudicados pela seca, é suficiente?

**AA** — Se a simples execução de providências administrativas, ou a realização de projetos setoriais, chegasse ao fundo dos problemas estruturais que nos angustiam, governar seria a fácil tarefa de arrecadar impostos, dividir verbas, contratar técnicos, movimentar a máquina burocrática.

Mesmo que tudo isto fosse feito com honestidade e eficiência — que nem sempre acontece — ainda assim atenderíamos a necessidades isoladas e setoriais, sem as indispen-

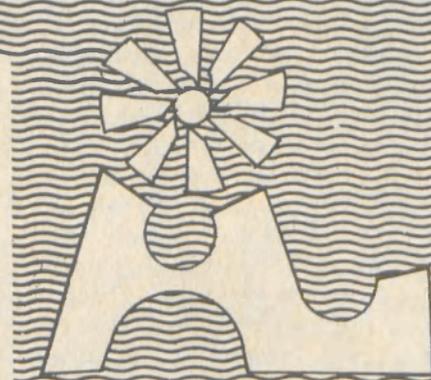
sáveis repercussões para diminuir a crise social que nos atinge. O de que precisamos é eliminar os mecanismos de empobrecimento que atingem o Nordeste. É nos desvincularmos do sistema concentrador de economia e poder.

É enfrentar o problema da reforma agrária e da organização do trabalho rural. É estimular as formas capitalistas da industrialização e da agricultura com exigências indispensáveis e rigorosas para aproveitamento de intensa mão-de-obra.

É adotar, simultaneamente, formas coletivistas de trabalho onde o capitalismo não tenha interesse, socializando-se a organização dos meios de produção e comercialização. É fazer do cooperativismo o caminho de saída para os impasses econômicos, sobretudo, na agro-indústria, no artesanato, na economia da comunidade.

## O GRUPO NORA-LAGE PARTICIPA DOS 12 ANOS DE RN/ECONÔMICO

O Grupo Lage presta sua homenagem a empresa que mais soube divulgar a economia do Rio Grande do Norte, a revista RN/ECONÔMICO. Ao se passarem 12 anos de sua existência, RN/ECONÔMICO soube desempenhar durante todo esse tempo, o papel de porta-voz de nossa economia. RN/ECONÔMICO acreditou e acredita nas empresas que juntas fazem crescer a economia de um Estado que ocupa o lugar de maior produtor de sal em nosso país. Parabéns RN/ECONÔMICO, parabéns por ter acreditado em nós.



• HENRIQUE LAGE  
SALINEIRA DO  
NORDESTE S/A

• HENRIQUE LAGE  
AGRO-PECUÁRIA LTDA.  
• HENRIQUE LAGE  
MARINOCULTURA LTDA.



**JA — Se conseguirmos dar a Natal a estatura que ela hoje tem no contexto das capitais brasileiras, maiores razões temos por acreditar que o mesmo possamos vir a fazer pelo Rio Grande do Norte. Principalmente por acreditarmos que o nosso Estado tem potencialidades e caminhos existem para transformá-las em riquezas efetivas. Defendo, no entanto, uma política socialmente mais justa para o Nordeste. Somos mais de 30 milhões de brasileiros, produzindo superavit na balança do comércio exterior, mas detendo apenas 8% do meio circulante no País. Estes fatos, por si só, traduzem o problema social da região que exige soluções de curto prazo e que deverão vir pela ação da classe política do Nordeste. E nesta luta me engajarei.**

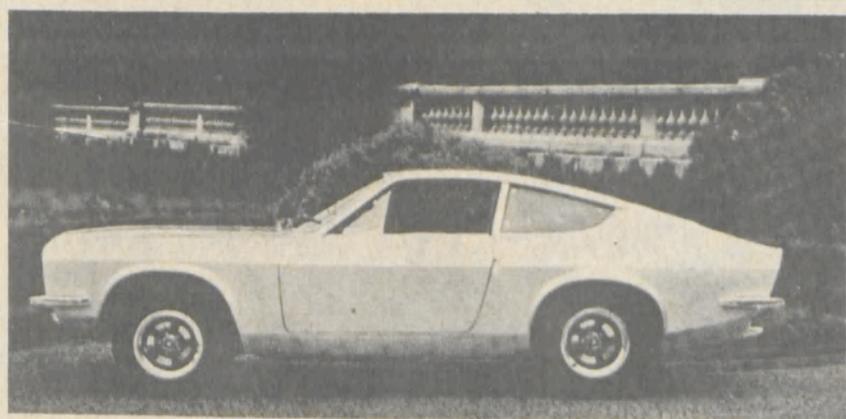
**RN/ECONOMICO —**  
Acha mesmo que será possível dar uma nova dimensão à economia do Rio Grande do Norte, dentro das características do Brasil e com o Nordeste sempre negligenciado?



**AA — O que dissemos em relação**

ao Nordeste se aplica no Rio Grande do Norte. Daí porque sustentamos que, na eleição de 15 de novembro, após 17 anos de governos nomeados, esvaziados de força popular, o que se vai escolher é mais do que um Governador. É uma liderança com autenticidade popular, modernizadora das estruturas adminis-

trativas, transformadora das condições sociais e econômicas, inovadora de estilos políticos para infundir os da participação e da confiança da sociedade. Está provado que o centralismo político é um eficiente regime policial, mas não produz desenvolvimento. Aumenta as desigualdades em nome de falsos critérios



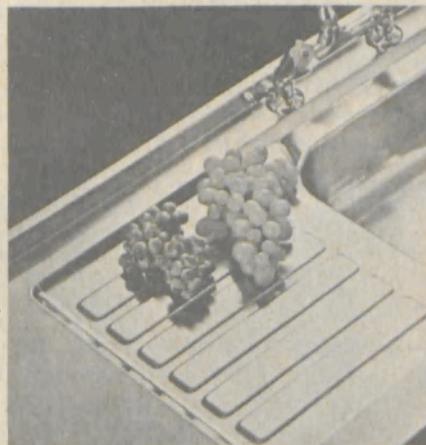
Alugue um carro novo com ou sem motorista

**AUTO  
LOCADORA**

- Av. Rio Branco - 420 - Centro
  - Box Aeroporto Internacional Augusto Severo
- Fones: 222-4144/222-0501  
223-1106/272-2446 - Natal-RN



# NA HORA DE CONSTRUIR



**Armazém  
Para**

Rue Almino Afonso, 38/40 - Tel.: 222-4141

Há 22 anos ajudando a construir o Rio Grande do Norte, o Armazém Pará contragula-se com seus amigos, clientes e fornecedores, desejando-lhes um Ano Novo repleto de alegrias.  
**ARMAZEM PARA**

de equanimidade. Separa os homens e os grupos sociais entre favorecidos e abandonados. Cria e injustiça. Incentiva os ressentimentos. Anestesia o poder da criatividade. Aborta as vocações de liderança.



**JA** — Acho que Governo só se faz com a participação, concordância e, acima de tudo, com o entusiasmo do povo. Pretendo — como venho fazendo na Prefeitura — consultar os mais diversos segmentos da população, de modo a comprometê-la com os objetivos que, juntos, idealizaremos para o nosso Estado. O Rio

**Grande do Norte terá, seguramente, no futuro, lugar de destaque no contexto econômico do País. E isto será tão mais proximamente atingido, quanto maior participação venhamos a ter dos norte-riograndenses no processo desenvolvimentista a que nos propomos.**



**RN/ECONOMICO** — Trace um quadro histórico ideal, segundo as suas concepções, de como o Rio Grande do Norte pode chegar a ser um Estado razoavelmente desenvolvido, com paz política, pleno emprego e sem as deformações do progresso? Quais as condições hipotéticas ideais para se chegar a essa condição?

**AA** — A primeira condição é eleger um governador com capacidade, experiência e autoridade para exercer a liderança, dentro e fora do Estado, capaz de enfrentar as estruturas do poder centralizado. A segunda condição é escolher um governo de imaginação, que faça do poder a fórmula de inventar soluções que se inspirem em nossas realidades ecológicas, culturais e sociais, e com capacidade de mobilizar para elas o apoio popular. A terceira condição é fazer do Governo uma obra de mutirão, na qual se associem as elites e as organizações da comunidade para defender uma ideologia de Desenvolvimento, sem preconceitos ou vinculações sectaristas a sistemas econômicos fechados, mas adotar todas as outras fórmulas de exploração que tenham como objetivo primordial o homem, e não o capital, ou a máquina, ou a obsessão da racionalidade. A quarta condição é o Governo eliminar com energia e sem complacências, o predomínio de grupos acumuladores de vantagens, privilégios, especulações, para dar a oportunidade aberta todos os cidadãos na medida de suas aptidões, vocações e capacidade.

Renove sua assinatura de  
**RN-ECONÔMICO**

## PROTEGER É PREVENIR

O INCÊNDIO ACONTECE ONDE A PREVENÇÃO FALHA

Equipamentos contra incêndio



Extintores  
Recarga  
Porta corta-fogo  
Equip. hidráulico

Equipamentos de proteção



Máscaras, Luvas, Botas

Equipamentos de salvatagem



Salva vidas - manutenção de balsas-pirotécnicos  
rações de abandono

Todos esses equipamentos aprovados pela ABNT, Min. Trab. e Capitania dos Portos.  
Rua Sampaio Correia, 4000 — Bom Pastor - tels.: 223-2400-3557 — Natal-RN.

**Opel MÁXIMO EM PROTEÇÃO**



**JA** — Acredito que com as idéias que expus e com vontade de fazer, este quadro haverá de se configurar.



**VOCÊ VAI GOSTAR DE DOMAR  
ESTE BELO SELVAGEM.**

Este é o mais versátil veículo de sua categoria. Leva vantagem na cidade, no campo e nas praias, em serviço ou lazer.

Sua carroceria é fabricada em fibra de vidro. Apresenta alta resistência à corrosão, a impactos e a peso. Pode ser usado na orla marítima e em regiões de bastante frio ou calor, resistindo inclusive à ação de produtos corrosivos.

A leveza de carroceria do Onn-600 torna-o capaz de ter acesso a terrenos e locais difíceis, inclusive dunas. Com menor consumo de combustível e o mínimo de desgaste nos pneus. O Onn-600 tem o motor protegido contra a poeira e outros elementos prejudiciais ao desempenho e à vida do motor. Entradas de ar especiais nas laterais da carroceria proporcionam ventilação natural e maior vida útil ao motor.

No Onn-600 preponderam a beleza de suas linhas e a perfeição do seu acabamento, com cores modernas e variadas, à livre escolha. Entre na onda do Onn-600.



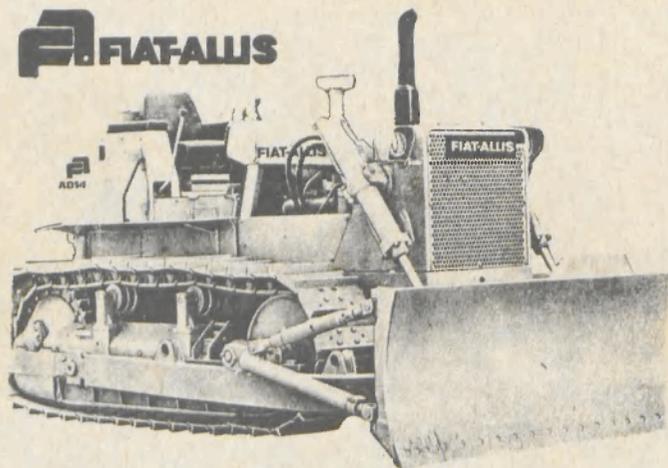
**OLIVEIRA &  
NEVES LTDA**

Av. Reverendo Carlos Mateus, s/n — Tel.: (084) 272-2146  
Eduardo Gomes-RN

# A Turma da Pesada

(e a mais completa linha de implementos)

**FIAT-ALLIS**



TRATORES DE ESTEIRA "FIAT-ALLIS"

**VALMET**



TRATORES DE PNEUS  
E EMPILHADEIRAS "VALMET"



COMPACTADOR VIBRATÓRIO  
REBOCÁVEL



MOTONIVELADORAS "DRESSER-HWB"



GUINDASTES "GALION"  
ATÉ 14 TONELADAS



PÁS CARREGADEIRAS DE RODA E ES-  
TEIRA "FIAT-ALLIS"

TUDO ISTO COM A MELHOR ASSISTÊNCIA TÉCNICA

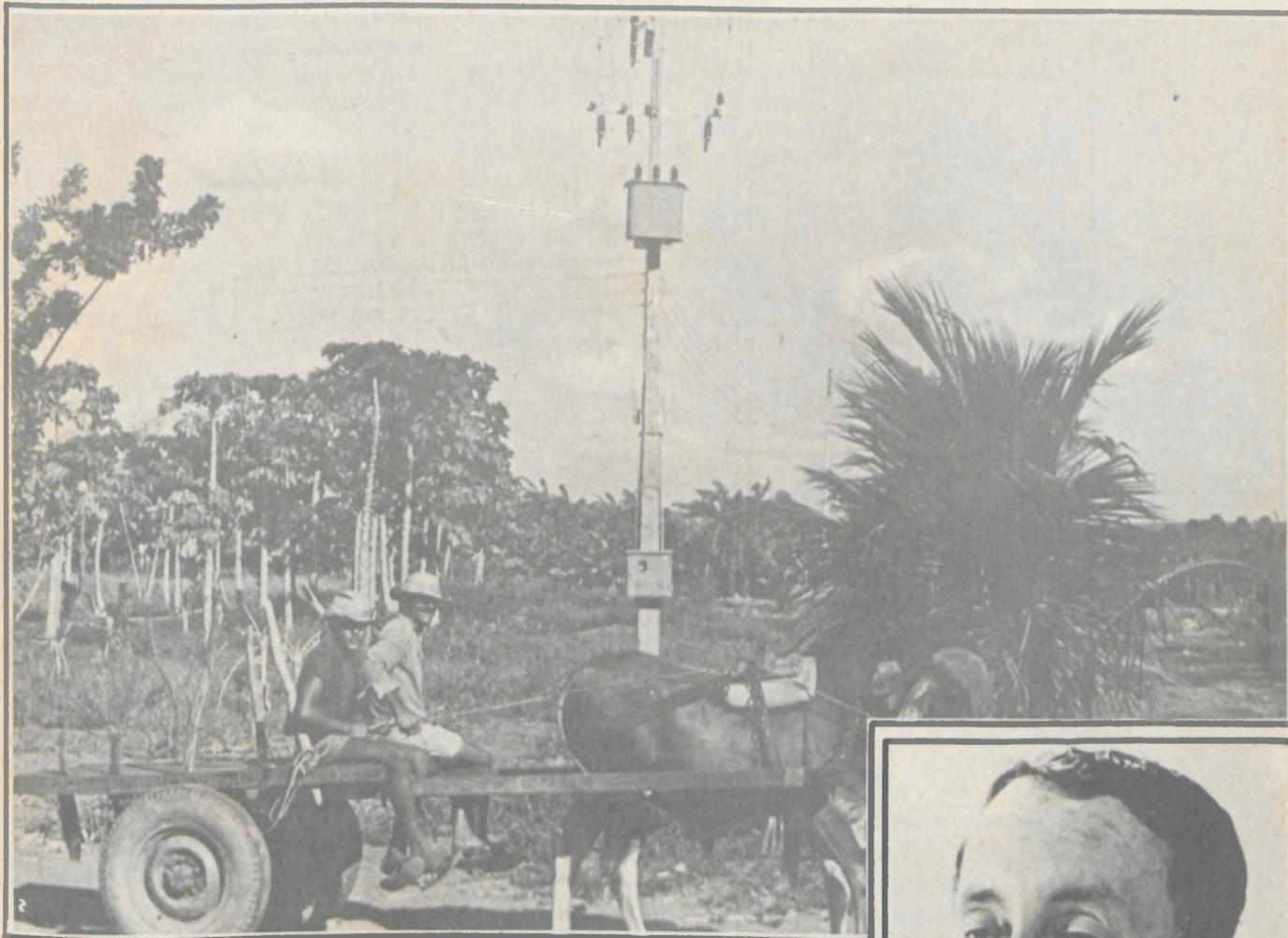
**COMERCIAL WANDICK LOPES S/A**

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.

## Eletrificação Rural

# COSERN LEVA MAIS ENERGIA PARA O HOMEM DO INTERIOR



**A eletrificação rural dinamizada no Governo Lavoisier Maia e meta que a COSERN impulsionou na administração José Renato Leite**

A eletrificação rural tem recebido uma tenção toda especial do Governo Lavoisier Maia, e a Cia. de Serviços Elétricos do Rio Grande do Norte — COSERN, sob a orientação segura do Cel. José Renato Leite, tem concentrado esforços na execução dessa meta, através de uma série de medidas para ampliar a estrutura até então existente em 1979, de modo a adequar seus mecanismos operacionais ao nível da tarefa. Foi com esse objetivo que criou em maio daquele ano o seu Departamento de Eletrificação Rural como passo importante para executar as determinações governamentais.

Assim, redirecionada operacionalmente, pôde a COSERN partir

para uma série de medidas importantes, destacando-se a elaboração de projetos visando levar energia elétrica barata ao longo dos rios, nos vales e áreas mais favoráveis à agricultura irrigada. Para tanto, a empresa conseguiu a complementação de recursos financeiros junto a Eletrobrás, Polonordeste, Grupo Executivo de Eletrificação Rural — GEER e SUDENE, de modo a permitir a execução dos planos, levando em conta que os investimentos em eletrificação têm retorno lento.

**AVANÇOS** — À medida que foram se revelando viáveis, os projetos elaborados pela COSERN e o seu Departamento de Eletrificação Rural,



de do investimento. Após essa definição, parte em busca dos empréstimos federais, sendo que cerca de 50% dos custos são repassados aos agricultores cadastrados no plano, embora cada um deles, após o rateio, seja beneficiado com financiamento direto da empresa.

O terceiro método é o do Sistema de Propriedades Rurais Cooperativadas. Por ele, as propriedades selecionadas se associarão à Cooperativa de Eletrificação Rural existente na área e a parte contratual é feita entre o associado e a Cooperativa..

Os resultados apresentados foram altamente satisfatórios, e são os seguintes: em 1979, elaboração de projetos de grande e pequeno porte com 197 Km de circuitos elétricos, 8.878 kVA de potência instalada, destacando-se 18 principais projetos que se propunham atender a 543 propriedades rurais. No mesmo ano foram construídos 300 Km de circuitos elétricos, instalados 40.078 kVA, totalizando 440 propriedades rurais ele-

trificadas, para 352 em 1978, com uma taxa de crescimento de 25,0%.

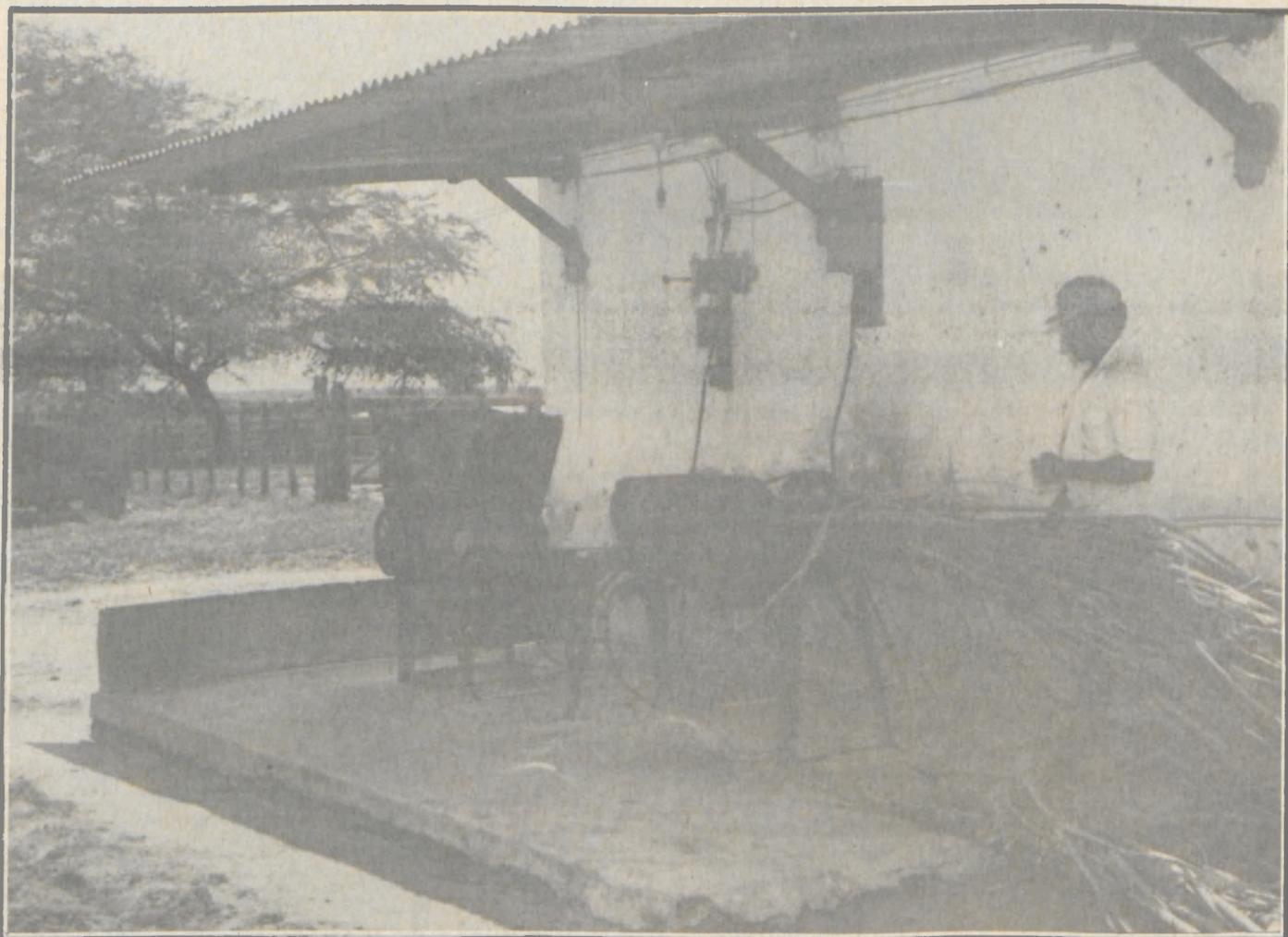
Já em 1980 foram construídos 673,94 Km de circuitos elétricos, instalados 1.105 kVA, totalizando 1.043 propriedades rurais eletrificadas para 440 em 1979, traduzindo uma taxa de crescimento de 137% em relação ao ano anterior.

**DO PLANO À AÇÃO** — O Plano de Eletrificação do Governo Lavoisier Maia tem passado para a parte prática graças à ação objetiva desenvolvida pela COSERN. O seu Presidente, José Renato Leite sempre considerou-o como a meta mais importante de sua administração. Em consequência, o agricultor potiguar tem se beneficiado com a utilização da energia elétrica em sua propriedade, imprescindível para a adoção de práticas agrícolas racionais que se refletem no aumento da produtividade e na melhoria do seu nível de vida.

Uma demonstração desse ritmo

de atividade é o fato de em 10 meses — até outubro de 1981 — terem sido construídos 479.18 Km de circuitos elétricos, instalados 4.710 kVA, com 1.100 propriedades beneficiadas. Num exercício de comparação, para efeito de raciocínio, têm-se que até março de 1979 existiam em todo o Estado apenas 1.162 propriedades eletrificadas; atualmente, há 2.583. Ou seja: o Governo atual simplesmente mais do que duplicou, num curto espaço de tempo, o número de propriedades rurais eletrificadas no Rio Grande do Norte. Assim, a COSERN cumpriu as determinações e, em apenas dois anos, eletrificou mais de 5% das propriedades rurais do Estado, superando o próprio índice nacional, que é de apenas 3%.

A execução do Programa de Eletrificação Rural tem profundas implicações nas mais diversas áreas econômicas e sociais. A COSERN aceitou o desafio e soube cumprí-lo com determinação.



**No campo, os grandes benefícios da eletrificação rural.**

segundo orientação do Governo Estadual, resultaram em desdobramentos. Foi dessa maneira que, a partir de 1980, o Governo sentiu a necessidade de destinar recursos financeiros substanciais para essas obras, arcando com as despesas de implantação da linha de alta tensão ficando o agricultor com a responsabilidade de entrar com apenas 60% da baixa tensão. Esse programa, pela sua dimensão, teve ampla participação da Secretaria da Agricultura e outros órgãos a ela vinculados. O Governo, todavia, deu outro passo adiante: autorizou a abertura de linha de crédito especial no BDRN para atender aos proprietários isolados não incluídos no programa. Através dessa linha de crédito foram proporcionados financiamentos a cerca de 50 propriedades isoladas, com a aplicação de recursos em torno de Cr\$ 50 milhões.

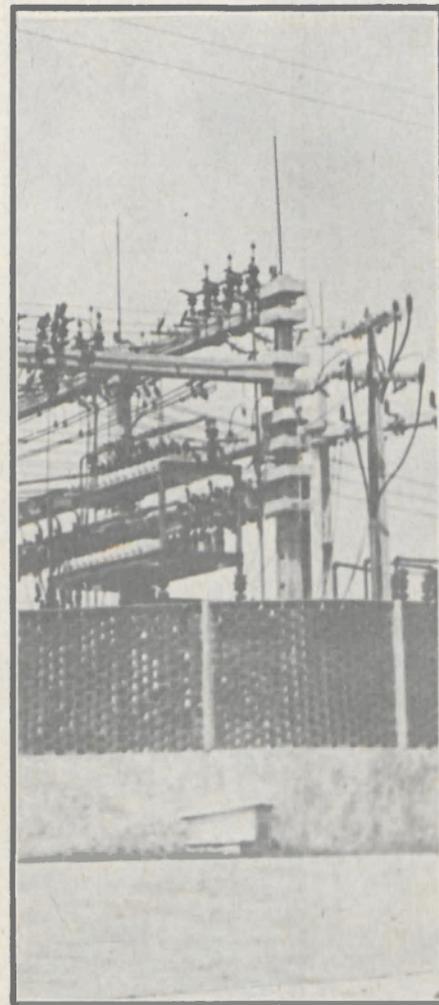
**AMPLIAÇÃO DO PLANO** — Através da COSERN o Governo foi

sistemático no seu plano de eletrificação rural. Em 1979 foram construídas redes de distribuição de energia elétrica para 26 vilas e povoados em várias regiões do Estado, com a implantação de 936 postes, atendimento imediato a 902 domicílios e serviços de energia elétrica para uma população de seis mil pessoas.

No ano seguinte — 1980 — mais 17 vilas e povoados ganharam redes de distribuição de energia elétrica, com a consequente implantação de 713 postes. Isso se traduziu no atendimento a mais 783 domicílios e cerca de cinco mil pessoas.

Os serviços continuaram e, em outubro de 1981, outros 26 núcleos urbanos tinham os benefícios da eletrificação, tendo sido implantados 1.237 postes e atendidos mais 1.317 domicílios — uma população de nove mil pessoas.

**AS BASES** — O Programa de Eletrificação Rural da COSERN foi



**A ação da energia.**

minuciosamente delineado pelos seus técnicos, e objetivamente conduzido por sua Diretoria. Centra-se em três sistemas básicos: 1 — Sistema de Propriedades Rurais Isoladas, que compreende o seguinte: a contribuição do agricultor é recebida como Auxílio para Construção, conforme legislação federal vigente. Essa contribuição é parcelada em quatro prestações mensais, excluída a caução, que é recebida antes da elaboração do projeto de eletrificação e tem a finalidade de cobrir despesas preliminares com estudos de campo. É admitido também que a eletrificação rural seja realizada por empresas especializadas devidamente credenciadas. No caso, o projeto é submetido à apreciação da COSERN, antes do início da obra.

O segundo sistema é o de Propriedades Rurais Integradas. Neste, a COSERN, orientada pela Secretaria da Agricultura, faz uma seleção prévia das áreas a eletrificar, executa os estudos iniciais, analisa as potencialidades das propriedades e a viabilidade



**Sempre levando benefícios.**



*Linhas arrojadas, com muito requinte nos mínimos detalhes e um design europeu, fazem do Alfa Romeo um carro mundialmente consagrado. Conforto e sofisticação, duas características predominantes no Alfa Romeo. Projetado para ser um carro funcional o Alfa Romeo oferece ao motorista uma total segurança com controle perfeito de todo o carro. Para facilitar, ainda mais, a quem dirige, todos os comandos se encontram agrupados na coluna de direção. Com direção hidráulica e volante com altura regulável, o Alfa Romeo é, sem dúvida, entre os carros nacionais, o de mais avançada tecnologia.*

## ALFA ROMEO - SINÔNIMO DE STATUS



*A Pick-Up City, a nova versão da Pick-Up, lançada pela Fiat Automóveis, faz parte de uma série especial de 250 unidades. A segurança foi um fator prioritário para os técnicos da Fiat Automóveis na elaboração dessa série especial: a Pick-Up City conta com faróis auxiliares, spoiler dianteiro — que facilita, sobremaneira, a aderência do veículo ao solo — espelhos retrovisores externos de grande área de visibilidade, pára-brisa laminado ray-ban degradê e cintos de segurança de 3 pontos, além de servo-freio. Vá a um concessionário Fiat e conheça de perto a esportividade e a beleza da Pick-Up City.*

## PICK-UP CITY UMA NOVA SÉRIE ESPECIAL DA FIAT

Na Savel você também encontra carros da linha esportiva como o Faros, um carro de linha estilo européia, versátil e de um design todo especial. E o Eldorado, é o que há de mais moderno em Fiat. Faça-nos uma visita e comprove.

**BREJUI VEÍCULOS E PEÇAS LTDA**

Rua Antônio Bezerra, 11 Iels - 431 1775/1610 Currais Novos-RN  
Coronel Martiniano, 1169 Tel 421 1524 Caicó-RN



**SAVEL -  
SALUSTINO  
VEÍCULOS S.A.**

Av. Salgado Filho, 3540  
Tel. 231-3848 Natal-RN

# NECESSIDADE POR MAIS DADOS NO ESTADO

A dificuldade de números exatos, no RN, ficou patente com a crise econômica



Os números no Rio Grande do Norte ainda não são tão difíceis como, por exemplo, recursos financeiros — talvez porque um dependa do outro. Seguramente, este é um dos estados brasileiros onde as empresas e os setores diversos da sociedade mais dificuldade sentem para o conhecimento da própria realidade em virtude da quase completa inexistência de dados e estatísticas. Muito do que se supõe conhecer sobre o Rio Grande do Norte tem base, ainda, em informações isoladas e empíricas de um ou outro estudioso das diversas microrregiões. Até mesmo a respeito de problemas aparentemente de fácil verificação, como a crise de empregos e das empresas em consequência da desaceleração econômica e das três estiagens, só existem estimativas e avaliações aproximadas, pois nem mesmo a Delegacia Regional do Trabalho ou o SINE-RN dispõem de números específicos.

Há, contudo, sintomas de que esse quadro está perto de mudar.

O quadro das dificuldades no Estado não tem a sua explicação precisa nas estatísticas.

**EM BUSCA DOS NÚMEROS** — A própria crise que afetou o Estado parece ter despertado vários setores para a necessidade de ter números precisos a fim de permitir a avaliação correta da situação e o estudo das medidas necessárias para a saída. A Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Norte —

FIERN, uma das mais interessantes em contar com esses números, partiu, com o Instituto Evaldo Lodi — IEL, para a realização do Cadastro Industrial do Estado. Esse trabalho tem o objetivo de oferecer um quadro exato do parque industrial do Rio Grande do Norte, número de empregos oferecidos, representatividade

do setor no contexto econômico do Estado, da Região e do país, entre outros dados. A FIERN espera concluir o trabalho em fevereiro de 1982.

Além do Cadastro, está em fase de conclusão um levantamento sobre desemprego no Rio Grande do Norte, também realizado pela FIERN. Mas é um levantamento por amostragem, tomando como base apenas 100 empresas de diversos setores.

Já o IDEC tem procurado aperfeiçoar os seus índices com números e pesquisas especificamente de Natal, ao invés de se basear nas realidades regionais, como vem acontecendo até então. Até a CAERN partiu também, para a busca dos números, tendo baseado os seus índices de reajustamento de tarifas em pesquisas domiciliares realizadas tanto em Natal como no interior do Estado empregando um contingente apreciável de pesquisadores.

Por sua vez, a Prefeitura Municipal do Natal, ao pretender desalojar a população favelada do Forno do Lixo, encomendou uma pesquisa a



Drama sem números.

FETAC, que foi realizada através do SINE-RN, com um levantamento completo das condições de vida e aspirações das 250 famílias ali residentes.

**AS ESTATÍSTICAS** — De qualquer modo, enquanto os outros setores não concretizam seus próprios levantamentos, é o IBGE quem vem suprindo as necessidades de estatísticas do Estado. Além dos resultados do Censo Demográfico de 80, que já estão chegando com razoáveis detalhes sobre as condições do Estado e da Pesquisa Nacional por Amostragem de Domicílio, há o Censo Econômico. Dentro de seis

meses serão conhecidos os resultados das coletas de dados nas indústrias, estabelecimentos comerciais e de prestação de serviços de todo o Rio Grande do Norte. Já as revelações do Censo Agrícola vão permitir o conhecimento do número exato de pessoas ocupadas na agricultura, quantidade de tratores em operação e todas as estatísticas relacionadas com a agropecuária.

**ONDE HÁ DADOS** — Nesse quadro de incertezas quanto aos números, há alguns setores que surpreendem. Como o da Saúde. Pois, apesar de não ser uma área onde as normas econômicas e gerenciais são aplicadas com frequência, é nela onde se encontram números razoavelmente precisos, no Rio Grande do Norte, levando-se em conta que setores mais sofisticados e que deles necessitam não os têm. Talvez, como indica modestamente um técnico, seja porque são poucos os números e a máquina de Saúde do Estado tão modesta que não ofereça qualquer dificuldade para relacionar todas as suas peças.

## VOCÊ NÃO SABIA, MAS A MAIOR INDÚSTRIA DE COZINHAS E LAVANDERIAS DO PAÍS, ESTÁ NO RIO GRANDE DO NORTE

A BRASINOX, uma empresa de capital 100% nacional com know-how próprio e em constante aperfeiçoamento, é especializada em cozinhas industriais, comerciais e residenciais; laboratórios, lavanderias, equipamentos médico-hospitalares, industriais, centrais térmicas e instalações para aproveitamento de energia solar; matadouros, instalações frigoríficas e mais uma variada gama de produtos e serviços. Situada em Eduardo Gomes, seu parque industrial abrange uma área de 100.000 m<sup>2</sup>, sendo o maior empreendimento para fabricação de cozinhas e lavanderias industriais do País. Hoje, em franca expansão, ela possui juntamente com a IMOSA, sua principal distribuidora, filiais, escritórios e representantes nas principais capitais do Brasil, oferecendo para todo mercado nacional soluções completas, compreendendo desde os estudos e projetos até a fabricação e fornecimento dos equipamentos devidamente instalados, inclusive assistência técnica permanente de fábrica. Assim... a melhor solução, a mais racional, a mais econômica é a mais viável e só a BRASINOX sabe fazer.



### DIVISÕES INDUSTRIAIS:

- cozinhas industriais, residenciais;
- laboratórios;
- lavanderias e hospitalares;
- equipamentos industriais.

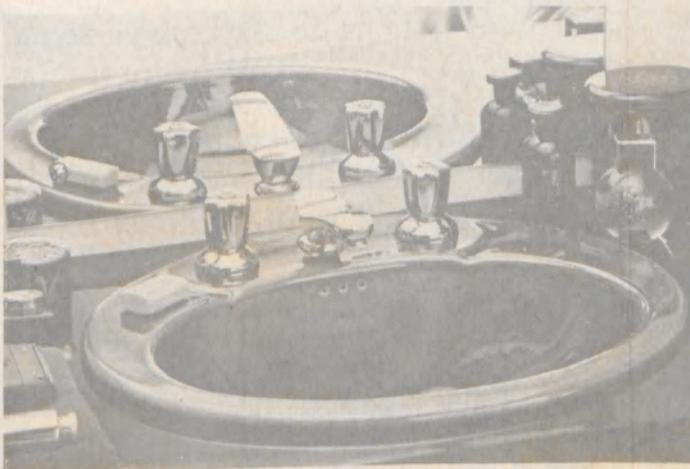
**BRASINOX**  
BRASIL INOXIDÁVEIS S.A

BR-101, KM 8,6 — Eduardo Gomes  
Fones: (084) 272-2545 — 272-2546 — 272-2434  
DISTRIBUIDORA E REPRESENTANTE  
IMOSA Ltda.  
Matriz: Recife  
Filiais: São Paulo — Rio de Janeiro — Belo Horizonte  
— Salvador — Fortaleza — Natal

# CONSTRUIR, REFORMAR, PINTAR, ASSENTAR PISOS, 'FAZER INSTALAÇÃO ELÉTRICA, EXIGEM MUITO CUIDADO.



*O bonito projeto arquitetônico, em si só, não basta para caracterizar a beleza e magnitude de uma obra. O material utilizado é de capital importância. Na hora de construir, reformar ou pintar sua casa, utilize o que há de melhor, desde a cobertura até o piso. É pra obra não dá zebra. Lajes Volterrana, azulejos lisos e decorados, pisos cerâmicos, revestimentos, louças e metais sanitários e até mesmo Vitrais coloridos, você encontra na Saci — Material de Construção. E tem a certeza de estar adquirindo produtos de alta qualidade. A Saci possui hoje a maior área de exposição de material de construção do Estado. É para você ficar bem à vontade, escolhendo o que realmente sua obra necessita. Quando a obra está terminando, naturalmente, você irá precisar de fios, cabos, interruptores, disjuntores, chaves, lustres, e material elétrico em geral. Chegou a hora de visitar a Sacilux — subsidiária da Saci. Além do material elétrico, a Sacilux dispõe também de portas, compensados, ferragens, laminados plásticos e uma infinidade de outros produtos. Saci e Sacilux zelam pela sua clientela. E é por esse motivo que qualidade de proautos e os melhores preços são os caminhos trilhados pelas duas empresas, frutos de uma só organização:*  
**R. Gurgel Ltda.**



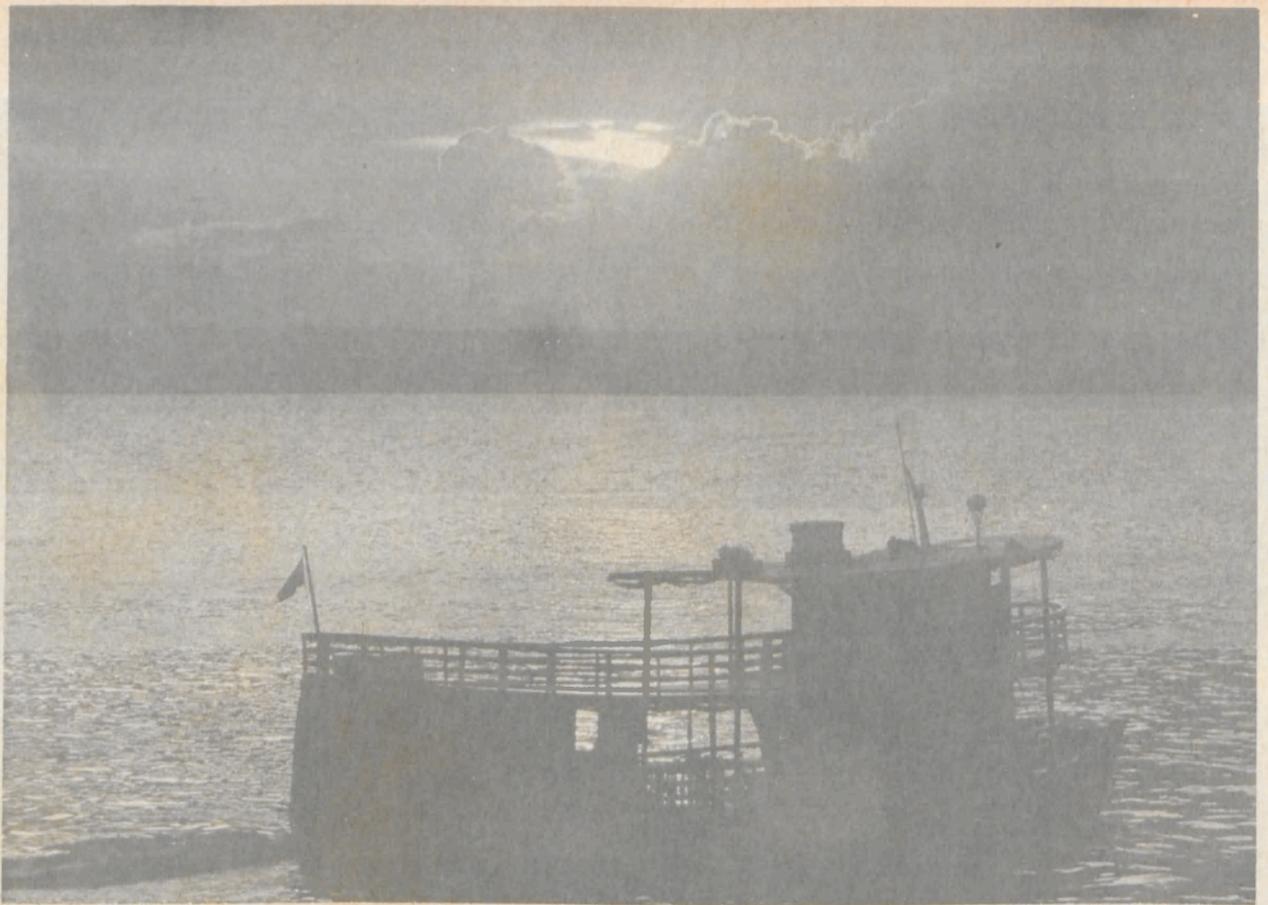
**PENSOU EM CONSTRUIR,  
PENSOU NA SACI.**



**MATRIZ:**  
RUA Pte. Bandeira, 828  
Tels. 223-3626/3627/3628  
**FILIAL:**  
Av. Rio Branco, 304/310  
Tels. 222-2284/3367



Av. Bernardo Vieira, 1403  
Lagoa Seca  
Tel. 231-5072



# NO DIA QUE INVENTAREM O DDL NOSSO DDE CONTINUARÁ O MESMO

O DDD já deu dois filhotes: DDI - DDC.  
A Discagem Direta Internacional.  
A Discagem Direta a Cobrar.  
Temos as três discagens e  
acrescentamos mais uma: o nosso  
DDE - Discagem Direta com  
Eficiência.

O que adiantaria esses "dedês" todos  
se a eficiência não estivesse por  
perto?

Nada.

Nó dia que inventarem o DDL -  
Discagem Direta a Lua - pode ficar  
sabendo que não ficaremos pra trás.  
Se derem chances poderemos até ser  
os pioneiros da região no linguajar  
inter-planetário como somos em  
outros serviços:

- presença da telefonia em todas as  
cidades do Estado do Rio  
Grande do Norte;
- implantação dos serviços verticais;
- tempo recorde na execução dos planos  
de expansão;

- instalação de telefones  
compartilhados;
- primeira central com 7 dígitos;
- primeiro sistema de microonda  
implantado (7 Ghz);
- primeiras centrais com push-botton;
- primeiro estado a ser integrado  
totalmente com sistema rádio;
- primeiro estado que implantou DDD  
regional;
- primeiro sistema de telesupervisão na  
região.

Tudo sob a garantia do nosso DDE.  
Só com eficiência poderemos  
continuar sendo dignos da confiança e  
do respeito dos nossos usuários.



**TELERN**

TELECOMUNICAÇÕES  
DO RIO GRANDE DO NORTE S A  
Empresa do Sistema TELEBRAS



## Problemas Habitacionais

# BNH EM NATAL FACILITA AS REIVINDICAÇÕES

Até há poucos meses o RN era um dos únicos Estados a não ter uma gerência do BNH.

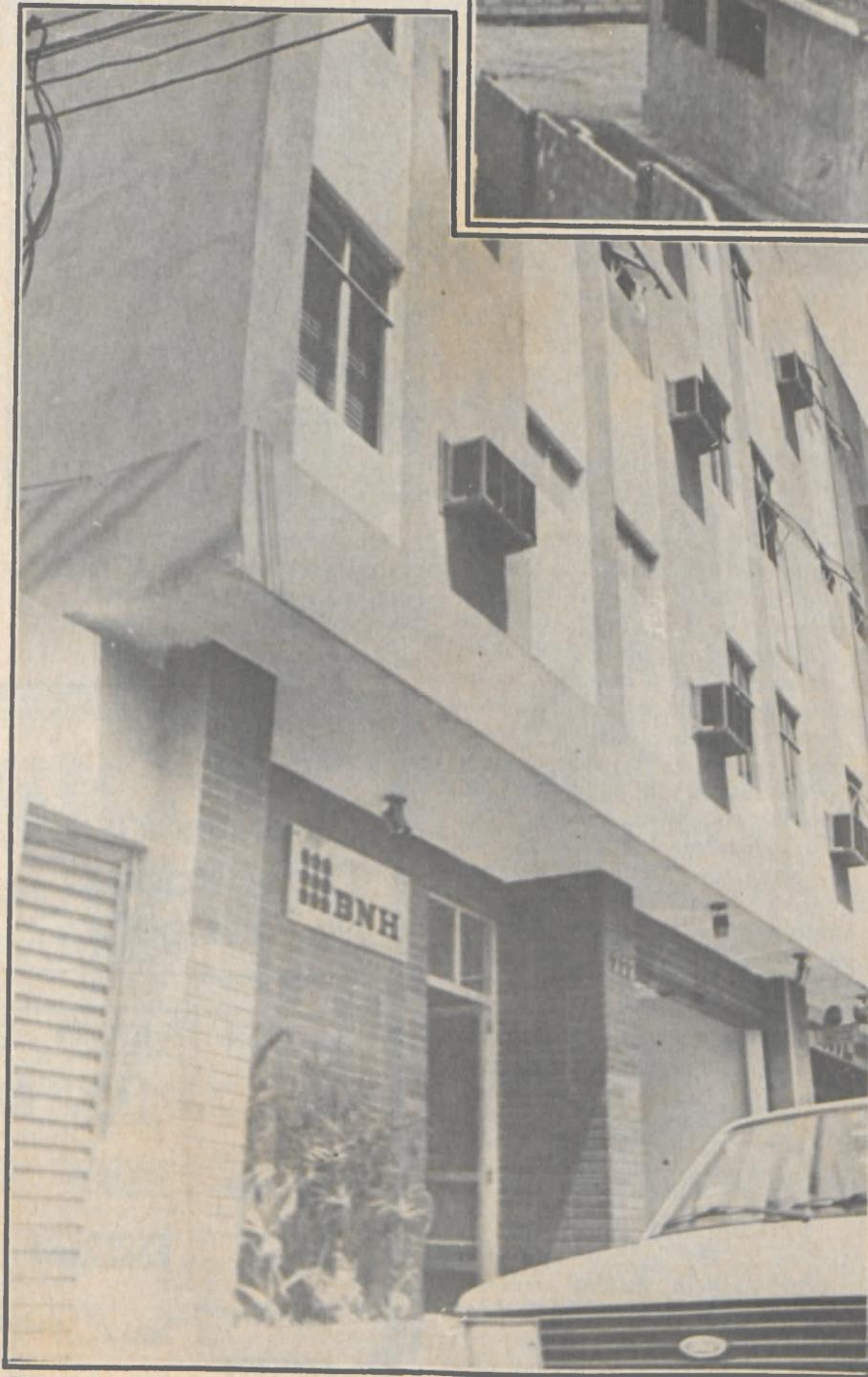
Até há um ano o Rio Grande do Norte não tinha representação do BNH e todo o seu programa habitacional descrevia caminhos sinuosos para seu efetivo cumprimento, embora sendo um Estado onde esse programa sempre teve um bom desempenho. Por conta dessa deficiência, o Banco Nacional de Habitação aparecia como uma entidade distante. E, em consequência, seus mecanismos financeiros não chegavam a ser bem conhecidos de uma boa parte da população. Hoje, essa distância foi anulada.

Criada em dezembro de 1980, tornando-se autônoma em relação à agência de Recife, a agência do BNH do Rio Grande do Norte é pouco conhecida quanto à sua estrutura e seu funcionamento. Com a indicação de Paulo Roberto Lobo Guimarães para a gerência, o BNH em Natal ganhou um jovem dinâmico de 38 anos, sendo que 15 deles passou nos diversos departamentos do Banco Nacional da Habitação e com uma bagagem de diversos títulos e cursos que tem auxiliado na sua gestão.

Trabalhando com uma equipe de cerca de 80 pessoas, a agência do BNH tem em seus quadros, engenheiros, arquitetos, advogados, e pessoal de apoio que integram as diversas áreas de acompanhamento do trabalho.

**ÁREAS DE TRABALHO** — Durante o ano, as cooperativas e entidades que querem construir um conjunto residencial, apresentam solicitação de liberação de recursos do BNH, que submete à diretoria do Banco para deliberação sobre as possibilidades de se alocar recursos e atender às requisições de todas as agências.

Aprovada a liberação, a área de terras da agência do BNH começa a procurar o local ideal para a construção das unidades. Além da escolha, está a cargo desta área, a racionalização da ocupação do espaço e o arma-



Com uma representação do BNH, o programa habitacional no RN tem mais apoio.

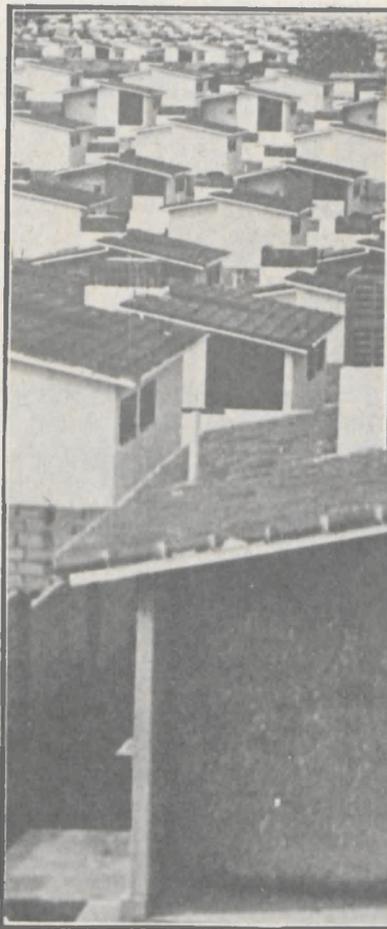
zenamento de terras para futuras construções. Isso quer dizer que ela determina o local, estuda as possibilidades de construção e trata da aquisição das terras.

Feita essa escolha, entra em campo a área de urbanismo, que vai estudar toda a infra-estrutura de apoio urbano, definir ruas, lotes, conjuntos, escolas, energia elétrica, esgoto, água, e demais equipamentos comunitários. Ressalva o gerente da agência, que hoje o BNH é menos um banco de habitação, mas de desenvolvimento urbano: "A habitação é apenas aspiração de um teto, mas que precisa de transporte, equipamentos comunitários, água, energia elétrica e outros itens para se existir um conjunto residencial". Nesse sentido, a gerência do BNH entende que além da casa, o BNH possibilita o acesso da população a toda a infra-estrutura que circunda essas casas.

Todas as decisões dentro do BNH, obedecem a prioridade àque-la população de baixa renda, de baixo poder aquisitivo, para quem são dadas diferenciações nas taxas de juros. Dessa prioridade, nasceu o programa PROMORAR, que engloba uma população que varia de 0 a 3 salários-mínimos. Para Paulo Lobo, a política adotada pelo banco, é contra a remoção dos favelados, uma vez que todos eles já têm um meio de ganhar a vida e normalmente, perto do local onde moram. Com a remoção, novos problemas seriam enfrentados pelos moradores, como o trabalho, o transporte, e outros — "no caso de algumas favelas ou de população sub-habitada, procuramos remover o pessoal para local mais perto possível".

Outro nível, aqueles que ganham até 10 salários-mínimos, são atendidos por programas de cooperativas do BNH. Nesses casos, a Companhia de Habitação Popular — Cohab ou as outras cooperativas podem ser os agentes financeiros. Para aqueles que ganham mais de 10 salários-mínimos, o BNH não atua diretamente; entrando em cena, por exemplo, o Banco do Estado do Rio Grande do Norte.

**PROGRAMAS ESPECIAIS** — Através do IPE os funcionários do Estado também podem requisitar suas casas, uma vez que o Instituto funciona como agente financeiro e promotor. Também existe no BNH um programa para construção de casas para o pessoal das Forças Arma-



**Habitação em Natal é um problema que pode ter solução. Os programas continuam em execução e com receptividade.**

das (caixas militares — financian o imóvel).

Os empresários que possuem um número razoável de funcionários e que se interessem em construir casas para eles, conta com uma linha especial de atendimento. Exemplo do Proempe, foi a empresa Maisa que agrupou seus funcionários numa vila instalada ao lado da empresa.

Todos esses programas desenvolvidos pelo BNH, estão apoiados num sistema de seguro, firmado quando da alocação dos recursos do BNH para determinado agente que por sua vez contrata empresas para a construção do conjunto. Nesse sistema de seguro, por exemplo, em caso de sinistro, antes e após a construção, quaisquer danos físicos são cobertos por ele. Depois de instalados os mutuários, em caso de morte do



**Companhia  
Distribuidora  
de Ferragens**

*Ferramentas - Máquinas  
Material Elétrico - Material de Construção  
Ferragens - Abrasivos  
Instrumentos de Medição Motores Elétricos  
Eletrodos - Máquinas de Solda  
Tubos e Conexões  
Ferramentas Elétricas etc.*

---

Matriz Recife-PE Filial: Natal-RN. R. Dr. Barata, 190 Tels.: 222.3571/8210/8033 --- Natal-RN

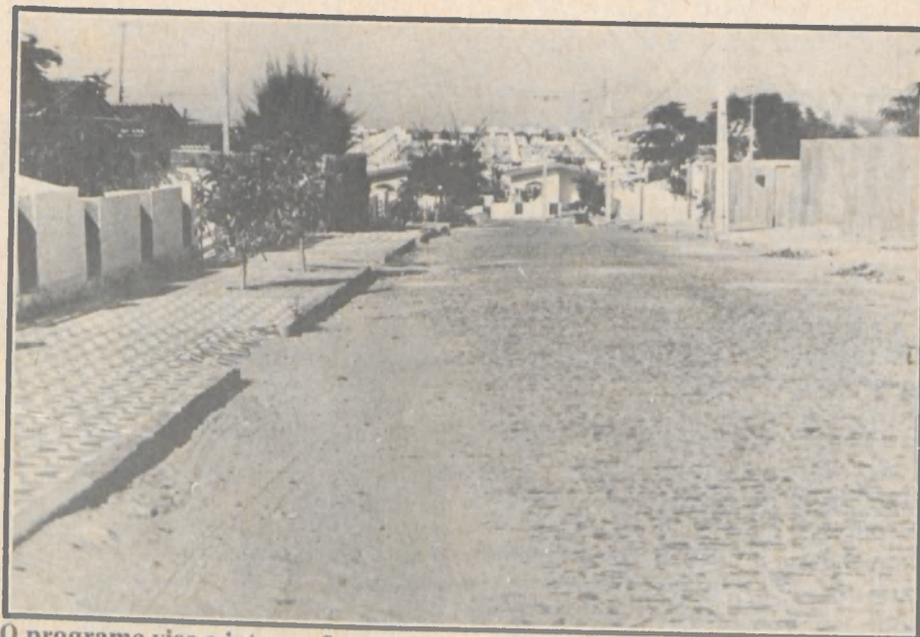
|   |  |   |   |   |
|---|--|---|---|---|
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |   |  |  |  |
|  |  |  |  |   |

chefe da família, as prestações ficam quitadas automaticamente. Isso ocorre também em casos de invalidez do chefe da família.

**RECURSOS** — A área financeira do BNH é a responsável pela captação e distribuição dos recursos das diversas fontes. As principais delas, o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço, e a poupança voluntária em um dos agentes credenciados pelo BNH. (Nesse caso o banco é responsável pela gerência dos recursos). A fonte complementar de recursos é o Governo e os empréstimos do exterior.

Para a volta dos recursos às mãos do BNH depois de repassados os serviços aos mutuários, ele recebe uma parcela referente ao seguro, outra referente à amortização da dívida, a correção monetária. Do valor total das prestações anuais, são descontados 12% que são amortizados mês a mês, referentes ao benefício fiscal concedido pelo banco. Esse desconto, em alguns casos das populações de baixa renda, muitas vezes reduz a zero, o valor da prestação a ser paga mensalmente, uma vez que o valor do benefício equivale ao valor da prestação.

**FISCALIZAÇÃO** — Decidida a liberação dos recursos pelo BNH, a determinação do local e o início das



O programa visa a integração.

obras, uma equipe de fiscalização fica responsável pelo andamento das obras, desde a escolha do material até a entrega das unidades. Muitos problemas vinham acontecendo, com a falta de uma fiscalização constante sobre as empresas contratadas para construção dos conjuntos. Como o acompanhamento é feito mês a mês, somente depois dela, o BNH libera os recursos que também são mensais. Caso não esteja de acordo com o planejamento, os recursos são segurados até a regularização da situação.

Até 1980, todas as operações no Estado eram centralizadas pela agência de Recife que coordenava toda a Região. Hoje, o BNH tem agências em todos os Estados do País e a do RN foi criada em 3 de dezembro de 1980. Segundo Paulo Lobo, "durante as enchentes de abril, quando o Governo solicitou a liberação do Fundo de Garantia para reconstrução das unidades em Santa Cruz e Campo Redondo, a operação só foi facilitada pela existência da agência aqui, caso contrário, ela iria demorar por um bom tempo".

Da data de sua criação no Estado até setembro último, o BNH já havia construído 48 mil unidades habitacionais, sendo que cerca de 6 mil estão em andamento. Em termos de recursos, até outubro/81 o banco repassou recursos na ordem de Cr\$ 1 bilhão.

Para 1982 já estão previstas a construção de 40 mil unidades habitacionais, sendo 15 mil da Cohab e 10 mil do Inocoop.

**INTEGRAÇÃO RURAL** — O programa se destina a dotar pequenas comunidades de estrutura (água, energia elétrica, moradia, escola, e outros equipamentos comunitários). Estão previstos para 1982, a alocação de Cr\$ 900 milhões para o programa de Integração Rural aqui no Estado. O programa é executado conjuntamente com o Governo do Estado e durante o ano de 81, foram feitas experiências em Piquiri, Mulungu, Carnaubais, Sítio Novo, Coqueiros, Capim e outros, todos com sucesso.

# FISK

## AREN'T YOU TIRED OF USING DICTIONARIES?

Fisk — a maior rede de ensino da língua inglesa no país, oferece a você, a oportunidade de aprender inglês sem precisar ir aos Estados Unidos.

Com 215 escolas em todo o País, a rede Fisk de ensino inaugura a partir de fevereiro, a sua mais nova filial no município de Eduardo Gomes-R.N.

Possuindo uma equipe formada por 20 excelentes professores, o Fisk funciona nos 3 turnos; matutino, vespertino e noturno, além de funcionar aos sábados nos 2 primeiros turnos. Contando, ainda, com um curso infantil na idade de 8 a 12 anos, o curso Fisk tem a duração de 2 anos e meio.

Não perca esta oportunidade, matricule-se já em uma de nossas turmas

Av. Deodoro, 736 Fone: 222-7114

## Algodão

# A SÃO MIGUEL VAI BATER RECORDE DE PRODUTIVIDADE

A busca de algodão de melhor qualidade, através de sementes selecionadas, sempre foi uma das principais preocupações da Algodoeira São Miguel, ao longo de suas atividades no Rio Grande do Norte. Acreditando que o país e o Estado não deveriam ficar sempre dependentes da importação de uma parte da matéria-prima de que necessitavam para suas indústrias, a empresa perseguiu com tenacidade seus objetivos e, graças a essa determinação, pôde superar situações como a que se verificou a partir de 1946 quando, em consequência da política do pós-guerra, foram suspensas todas as importações do produto. Produzindo basicamente para suprir as necessidades das Linhas Correntes, do mesmo grupo, a Algodoeira São Miguel também tem sentido as consequências do terceiro ano da seca mas, ao mesmo tempo, vê surgirem os excelentes resultados de uma experiência iniciada em 1970 no Brasil com uma variedade de algodão — o *acala del cero* — que permite uma produção mundial recorde por hectare — 2.500 toneladas — superando a do Sudão, até então a maior do mundo.

**A EXPERIÊNCIA** — De maneira inovadora, a Algodoeira São Miguel, a partir de 1970, vem se dedicando à produção de sementes de algodão de fibra de melhor qualidade que o mocó, e mais resistente, que foi aperfeiçoado nos EUA e trazido pelos "ingleses" para plantio em território brasileiro. Inicialmente, em convênio com o Governo, uma plantação do *Acala del cero*, da família dos *Gossypium* *Hersuntun*, foi feita no Pará, num projeto que abrangia oito municípios e uma plantação com o objetivo de preparar sementes, em condições climáticas ideais (irrigação, clima seco, técnicos, etc) foi implantado no baixo Vale do Açu, no RN, e outra em Juazeiro na Bahia. Mas os dirigentes da empresa frisam que é importante não es-



**Experiência bem sucedida.**

quecer que as atividades normais continuaram e continuam, como a distribuição de sementes, a plantação na Fazenda São Miguel.

Essa variedade de algodão — o *del cero* — foi inicialmente produzido nos EUA, passando mais tarde para a América do Sul. A Algodoeira São Miguel importou as sementes e desenvolveu uma operação de plantio no Estado do Pará em convênio com o Governo. O Pará foi inicialmente escolhido porque as chuvas são mais frequentes naquele Estado, apesar do período de novembro a dezembro ou janeiro, chamado de período das secas, quando não chove. Mesmo considerado este período, as variações climáticas são melhores do que a falta delas no Nordeste.

No Pará, as atividades baseiam-se principalmente, no trabalho numa área de cerca de 6 mil hectares e de 2 mil agricultores para quem a São Miguel garante o fornecimento das sementes e a compra da produção. Para o fornecimento das sementes aos agricultores, a São Miguel precisa produzir 200 toneladas.

**RECORDE** — Isso também já foi colocado em prática, contando a Algodoeira com 2 propriedades

arrendadas. Elas totalizam uma área de 180 hectares, sendo que em ambas, tanto na do baixo Vale do Açu como na de Juazeiro, é utilizado um eficiente sistema de irrigação, condição imprescindível para se conseguir boa qualidade de sementes. Na propriedade de Açu, em épocas normais, emprega 30 a 40 pessoas e na época da colheita esse número sobe para 200. Já em Juazeiro são 36 empregados fixos e cerca de 400 na colheita.

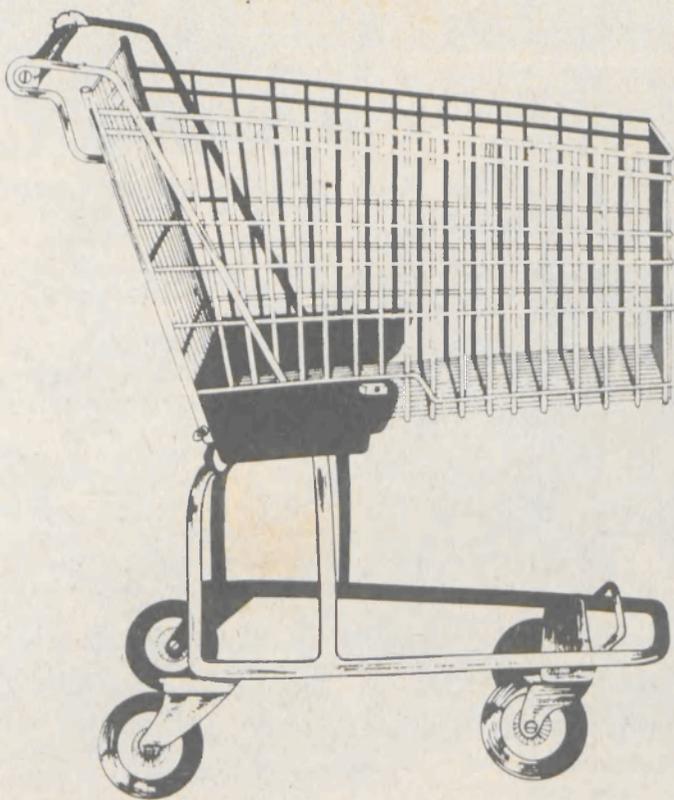
Consideradas as diferenças entre o algodão mocó (são colhidos em média 300 quilos/ha), o *del cero*, produz 2 mil e 500 quilos/ha de algodão em caroço. A nível internacional, o Sudão que é um dos produtores do melhor algodão, alcança um índice de 2 mil 200 quilos/ha e em São Paulo, maior produtor por hectare, esse índice chega a 1 mil 400 quilos/ha. Isso significa que o *del cero* plantado pela São Miguel vai superar o índice nacional e internacional, com sua produção de 2 mil 500 quilos/ha.

Muitas indústrias estão animadas com o empreendimento e esperam a produção do *del cero*, como uma forma de deixar de importar matéria-prima do Sul e Sudeste do País. Hoje, muitas indústrias instaladas no Nordeste são obrigadas a importar algodão de São Paulo e do Paraná, uma vez que a produção local não atende todas as necessidades. Essa é das preocupações expressadas nos meios industriais, que não querem passar a importar dos mercados externos. Por enquanto, a produção interna supre a demanda, porque o Governo tem seus estoques que são liberados para regular o mercado.

**FAZENDA SÃO MIGUEL** — Enquanto se coloca em prática esse projeto na Fazenda São Miguel, no município de Tangará, as atividades continuam em seu ritmo normal, iniciado em 1924, com o aperfeiçoamento das técnicas de cultivo do algodão, bem como a distribuição gratuita de sementes selecionadas aos agricultores.

# PRODUZINDO OTIMISMO

*Há 12 anos  
RN-ECONOMICO vem  
produzindo otimismo.  
Difundindo as boas  
realizações da economia  
do Rio Grande do Norte,  
esta publicação contribui  
para que o Estado possa  
crescer e produzir.  
O Grupo Nordeste e a  
rede de lojas Superbox  
e Hiperbox parabeniza  
RN-ECONOMICO por  
sua brilhante trajetória.  
E aproveita a  
oportunidade para  
manifestar mais uma vez  
a sua determinação de  
continuar contribuindo  
com a economia rio  
grandense do norte.*



**Supermercados  
NORDESTÃO**

## Recursos Humanos

# CETENE MELHOR ESTRUTURADO PARA CUMPRIR SUA PROGRAMAÇÃO

O Centro de Educação Técnica do Nordeste — CETENE, que tem por finalidade promover a expansão e o aperfeiçoamento do Ensino Profissionalizante, de grau médio, foi autorizado a funcionar pela Portaria N° 049, de 20 de fevereiro de 1968, do então Diretor do Ensino Industrial do Ministério da Educação e Cultura.

Sua institucionalização originou-se de convênio celebrado entre o Ministério da Educação e Cultura — MEC, através do Departamento de Ensino Médio — DEM do Departamento de Ensino Fundamental — DEF, o governo do Estado do Rio Grande do Norte e Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Posteriormente por determinação do Ministro da Educação e Cultura, passou a integrar a estrutura organizacional do Centro Nacional de Aperfeiçoamento de Pessoal para Formação Profissional — CENAFOR, como Unidade Administrativa Regional através da inclusão no seu Estatuto aprovado pelo MEC.

Desde a sua criação o CETENE vem dirigindo seu trabalho no sentido de atingir os objetivos que se propôs de nortear a especialização de pessoal técnico não obstante as dificuldades inerentes à Região a que pertence.

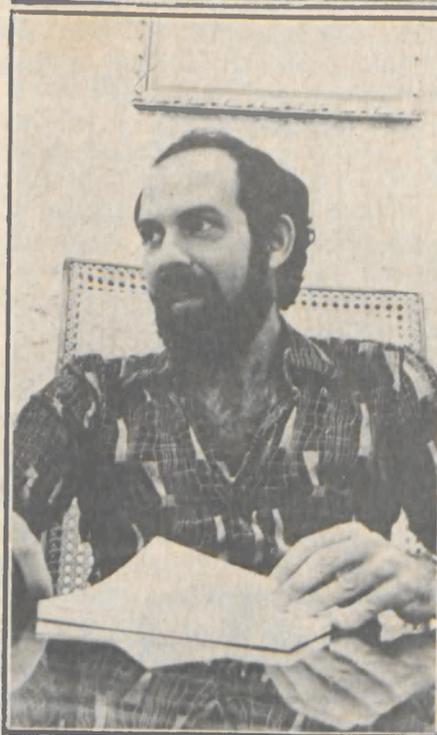
Sua criação na Região Nordeste consolidou-se a partir da carência de Pessoal Docente para formação de mão-de-obra qualificada. Necessidade realçada com advento da Lei 5.692/71 a qual transforma o Ensino de 1° Grau em uma sondagem de vocações, dando ao 2° Grau o caráter de educação profissionalizante.

**FORMAÇÃO** — Assim, esse órgão de ensino técnico mantém através das Universidades, Escolas Técnicas, Centros de Treinamento e Entidades ligadas à formação profissional, a realização cursos, seminários, encontros, estágios, treinamentos e pesquisas, objetivando contribuir cada vez mais para o desenvolvimento sócio-econômico da Região e, conseqüentemente, do País.

Aurido pelo impulso de conceber maior aperfeiçoamento as suas metas, desde a sua criação, que promove a perfeita integração dos programas locais e regionais de Educação Técnica e Formação Profissional, adaptando-os a uma realidade local.

Dentro deste espírito, procurando uma coerência com os objetivos da Política desenvolvimentista do País, os objetivos do Centro poderiam ser delineados da seguinte maneira:

a) Preparar docentes para as disciplinas específicas dos cursos que visam à forma-



**Leonardo Marinho e a sede do CETENE em Natal: a missão de capacitar mão-de-obra e recursos humanos**

ção técnica e profissional, sejam estes ministrados em escolas, em centros de treinamentos ou em empresas; técnico ou especialista em formação profissional; de direito e supervisão escolar e de ensino e treinamento em empresas;

b) Especializar orientadores educacionais, profissionais e professores em geral, nos aspectos peculiares à formação profissional;

c) Aperfeiçoar docentes, técnicos, pessoal de direção, de supervisão e de orientação que já estejam em serviço nas escolas, centros de treinamento e nas empresas; pessoal para elaboração de material de instrução, documentação, divulgação técnica e recursos audiovisuais;

d) Realizar levantamentos, estudos e pesquisas necessárias ao aperfeiçoamento dos sistemas de formação profissional;

e) Organizar e divulgar documentação técnica e pedagógica relacionadas com a formação profissional;

f) Colaborar com os órgãos e entidades de formação profissional na elaboração de material didático e de recursos audio-

visuais;

g) Prestar assistência técnica às instituições de objetivos congêneres existentes na região.

**PROGRAMAÇÃO ABERTA** — Buscando ampliar e diversificar seu campo de ação, o CETENE, vem desenvolvendo experiências em conjunto com outras instituições não vinculadas ao sistema educacional, atuando na área de educação não-formal, ligado ao mundo do trabalho, atualizando, treinando e aperfeiçoando recursos humanos.

Este programa, em face de estruturação no CETENE, é uma extensão do Programa Empresa, já implantado com sucesso na Fundação CENAFOR, desde 1973. Destina-se a empresas privadas, de economia mista e outras, que queiram se beneficiar dos incentivos fiscais previstos em Lei (Leis N.ºs. 6297/75 e 6542/78).

O aproveitamento do know-how dos técnicos da Fundação CENAFOR, bem como a utilização da infra estrutura instalada em São Paulo (Sede do CENAFOR) tem contribuído de forma relevante na concretização da implantação desta nova modalidade de atuação do CETENE.

Dentro dessa perspectiva, vem o CETENE procurando, desenvolver uma programação que possibilite a consecução dos seus objetivos, numa tentativa de, também, participar do crescimento da região nordeste,

dentro das limitações dos recursos, aqui existentes.

**ESTRUTURA ORGANIZACIONAL** — Dirigido atualmente pelo gerente regional, economista Leonardo Marinho Drumond Banhos, o CETENE conta com um quadro fixo de técnicos que programam e executam as atividades afins.

Uma das preocupações de Leonardo é a de manter o Centro atualizado nos seus cursos contratando especialistas oriundos não só do mercado local (UFRN, SEC-RN, ETRN, etc) como também de Centros mais avançados.

**ÁREA DE ATUAÇÃO** — Sediado em Natal, o Centro de Educação Técnica do Nordeste — CETENE, desenvolve suas atividades de forma integrada. Essa integração é evidenciada pela ação executada diretamente por ele ou através de Universidades, Escolas Técnicas ou Centro de Treinamento e ainda de órgãos que, de uma forma ou de outra, estejam envolvidos com a formação de mão-de-obra.

Sua área de atuação está compreendida entre os Estados do Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco, Alagoas, Sergipe, e ainda o Território de Fernando de Noronha.

Essa ação abrangente, visa, além da integração da região nordestina em termos de capacitação de mão-de-obra, a contribuir

de forma concreta e eficiente para o desenvolvimento de recursos humanos capacitados que possam participar substancialmente para a melhoria do sistema educacional e, conseqüentemente, o desenvolvimento do Nordeste.

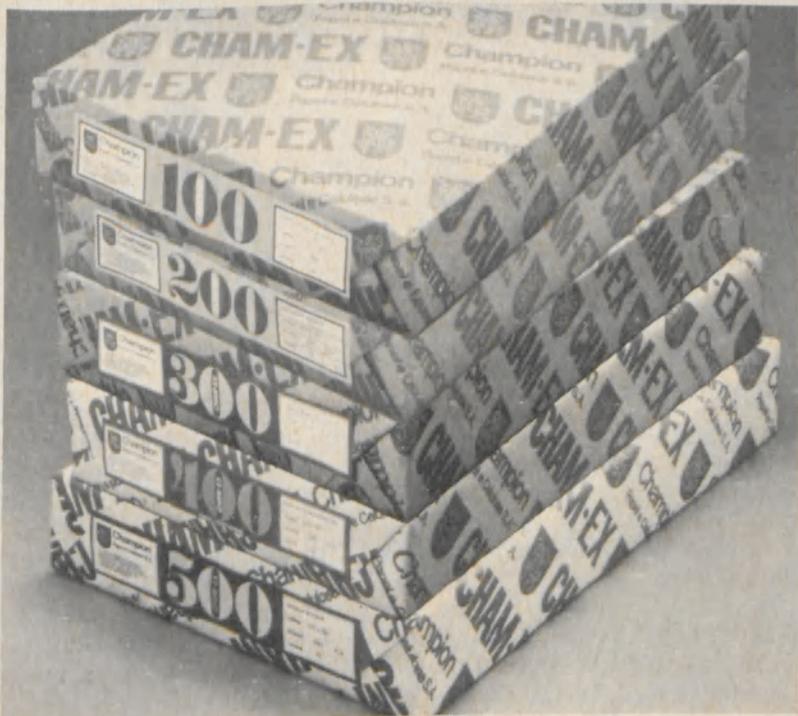
Assim sendo, todos os esforços enviados pelo Centro estão dirigidos para a formação, atualização, aperfeiçoamento e treinamento de pessoal docente, no sentido de qualificá-lo para suprir a carência ainda verificada na região.

**ESTRUTURA FÍSICA** — O CETENE iniciou suas atividades, funcionando nas instalações da Escola Industrial de Natal, hoje, Escola Técnica Federal do Rio Grande do Norte, por uma recomendação presidencial, inserida no protocolo da Carta do Nordeste e entendimentos entre as duas reitorias, pois dispunha a ETRN, já nessas alturas, de prédio novo com bastante espaço físico e adequado as exigências do Centro.

Contando com um terreno de cerca de 20 mil metros quadrados, doado pelo governo estadual, em cumprimento da Cláusula Sétima do convênio que o institucionalizou, ali seria construída a sua sede própria.

Finalmente em outubro de 1975, embora com apenas o bloco de Administração construído, o CETENE transferiu-se para suas instalações definitivas na rua Nascimento Castro, 1540, bairro Dix-Sept Rosado.

## A ORGANIZAÇÃO WALTER PEREIRA



comunica às repartições públicas, aos colégios, ao comércio e todos os consumidores de papéis, que distribui para o Estado do Rio Grande do Norte, os papéis da linha CHAM - EX fabricados pela CHAMPION PAPÉIS E CELULOSE S.A., podendo ser adquiridos em qualquer um dos seus estabelecimentos comerciais em Natal:

### WALTER PEREIRA LIVRARIA E PAPELARIA LTDA.

PAPELARIA WALDUPE  
Rua Manoel Gonçalves, 100  
NATAL - Fone: 222.2222 a 222.2222  
R. GRANDE DO NORTE



LIVRARIA UNIVERSITÁRIA  
Rua Manoel Gonçalves, 100  
NATAL - Fone: 222.2222 a 222.2222  
R. GRANDE DO NORTE

LIVRARIA ISMAEL PEREIRA  
Rua Manoel Gonçalves, 100  
NATAL - Fone: 222.2222 a 222.2222  
R. GRANDE DO NORTE

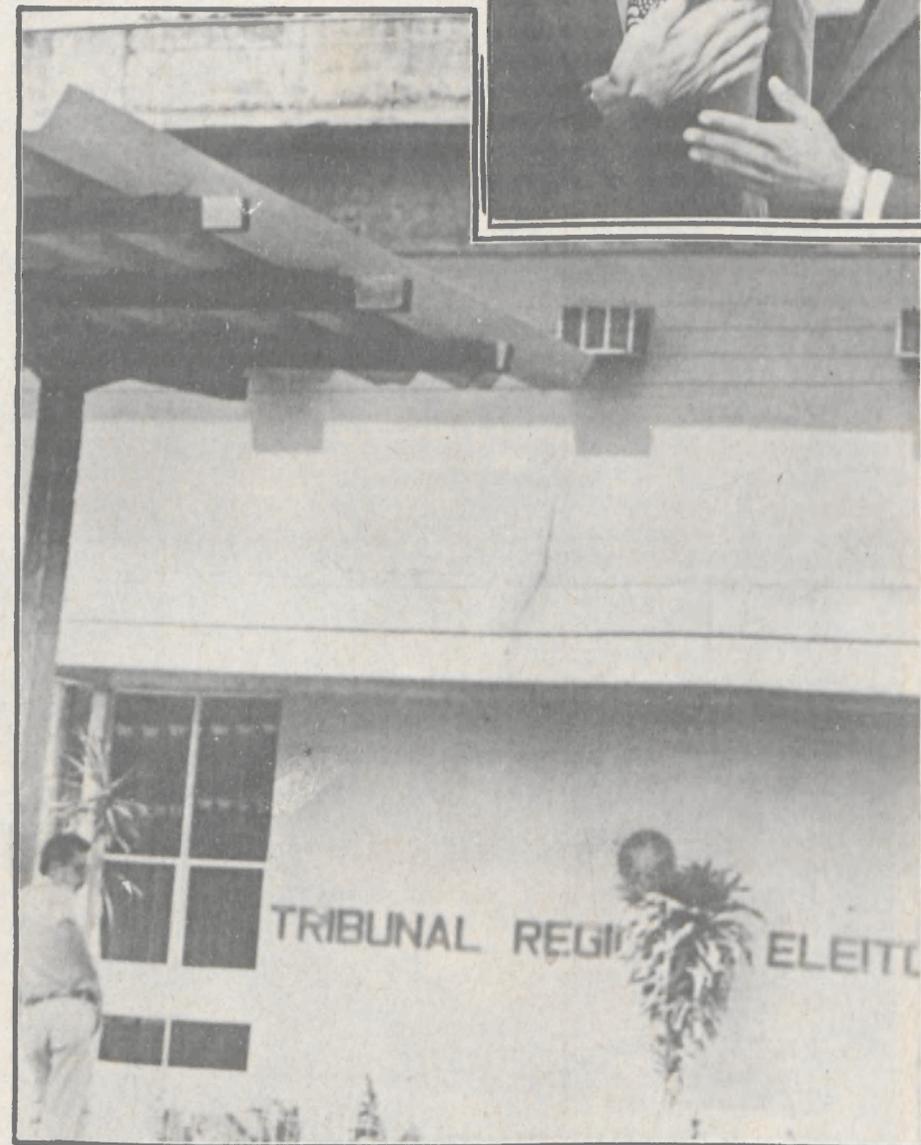
# ELEIÇÕES: TODOS JÁ SE PREPARAM PARA URNAS

Do TRE ao mais sem esperança dos candidatos, todos trabalhando visando às eleições-82.

Falta pouco para o eleitorado norte-riograndense chegar a um milhão de pessoas. E esse total será sobejamente cortejado por todos os políticos. De um lado, o Governo alardeando benfeitorias e programas. Do outro, a oposição criticando falhas e omissões e prometendo solução. No centro de tudo isso, entretanto, preocupado com o preço da inflação, temeroso dos aumentos do BNH, insatisfeito com a assistência previdenciária, o homem, o cidadão, mais precisamente o eleitor. Mais detalhadamente, 793 mil 748 participantes do universo eleitoral do Estado, divididos entre 390 mil 799 homens e 402 mil 949 mulheres.

E para conseguir os votos de tão importantes personagens do drama político, deverão ser formuladas caras campanhas publicitárias, emulando-se ao máximo o carisma de candidatos governistas e opositores. E é exatamente com esse problema que o PDS está às voltas: o Partido ainda não definiu-se por um representante para disputar o Governo, oscilando entre o prefeito de Natal, José Agripino Maia, e todas as demais estrelas do Partido, como o deputado João Faustino, vice-governador Geraldo Melo, reitor Diógenes da Cunha Lima e até o bisonho Vauban Faria, ex-prefeito de Natal.

As oposições, entretanto, fervilham ante a possibilidade de incorporação do PP ao PMDB. Se no plano nacional o PMDB é bem maior que o PP, a realidade local é bem outra. Montado sobre os ombros experimentados do ex-governador Aluizio Alves, o Partido Popular conseguiu construir uma estrutura política tão ou mais invejável que a do PDS, com o detalhe de que Aluizio mantém a mesma estratégia carismática de 60. Tanto é, que, para mobilizar o eleitorado, logo no início de 81 ele já percorria o Estado à frente do que chamou de Bandeiras Populares,



Os políticos e o TRE: componentes do processo em efervescência até novembro

uma expressão de larga força semântica para caracterizar simples emborra movimentados comícios no interior do Estado. Em Natal, criou e ativou os Comentários Populares, com atuação nos bairros.

**PÚBLICO FEMININO** — Com a incorporação, o PMDB norte-riograndense terá se beneficiado de todo o esquema articulado pelo PP.

Limitado a dois deputados na Assembleia Legislativa, Roberto Furtado e Padre Cortez, o PMDB certamente cobrará forças para 82 e, principalmente, após o pleito, caso as oposições venham a sair vitoriosas. Uma aliança com o PP, apesar dos entraves criados pelo senador Agenor Maria, virá facilitar em muito a vida do PMDB, podendo elevar o deputado Roberto Furtado ao Sena-

do e trazer de volta à ribalta federal o ex-deputado Odilon Ribeiro Coutinho, ambos favoráveis à aliança.

Mas para que tudo isso ocorra, para que o PDS coloque seu candidato na rua, para que as oposições façam o jogo, será preciso que todos os envolvidos na disputa conheçam bem as tendências do eleitorado, detenham números, analisem hipóteses. RN-ECONÔMICO fez o levantamento, junto ao Tribunal Regional Eleitoral, do total de votantes dos dez maiores municípios do Rio Grande do Norte e uma análise quanto ao rumo que tomará a torrente de votos que serão depositados nas urnas. Além disso, foi feita uma pesquisa, na mesma fonte, quanto ao crescimento do eleitorado, desde 1974, percebendo-se um aumento uniforme.

Natal, um dos redutos mais cobichados por qualquer candidato, detém o total de 178 mil 215 eleitores, divididos entre 82 mil 286 homens e 95 mil 929 mulheres. O predomínio do eleitorado feminino poderá incentivar a orientação das campanhas, tanto da oposição quanto do Gover-

no, no sentido de conquistar o apoio da dona de casa, da jovem operária, da estudante. Mantendo-se a tradição de que os centros maiores são de tendência oposicionista, pelo fato de que o processo de urbanização neutraliza os contatos pessoais e informais com os candidatos, eliminando-se os currais eleitorais, certamente prevalecerá a mensagem dos oposicionistas, que deverão centralizar as denúncias contra a carestia, atingindo em cheio o público feminino, além, certamente, da parcela masculina, também diante dos problemas causados pela alta do custo de vida.

**O FEUDO** — A diferença entre o total do eleitorado de Natal e de Mossoró, a segunda cidade do Estado, é expressiva. Ali votam 61 mil 54 pessoas, sendo 30 mil 787 homens e 30 mil 267 mulheres. Como trata-se de um verdadeiro feudo da família Rosado, Mossoró deverá dar muito trabalho aos oposicionistas, especialmente se vier a concretizar-se alguma forma de apoio do clã familiar ao candidato pedessista, desde que não

Agripino Maia. Vem a seguir Caicó, com 20 mil 825 eleitores. Ali as mulheres também são maioria, com 11 mil 139, frente aos 9 mil 686 eleitores masculinos. Os Partidos de Oposição estão tentando em Caicó derrubar a força do deputado estadual Vivaldo Costa, colocando como prefeito o novato Oberdan Damásio, pelo PMDB, que não descuidou-se: já editou dois números, e pretende seguir em frente com o jornal Folha do Seridó, composto e impresso na Tribuna do Norte, do ex-governador Aluizio Alves.

Logo a seguir vem Macau, com seus também não desprezíveis 15 mil 381 eleitores, equilibrando entre 7 mil 862 homens e 7 mil 519 mulheres. A cidade tem-se mantido ao lado do Governo, graças ao leque de manobras dos tempos de maior autoritarismo.

Na cidade de Açu, onde há 14 mil 300 eleitores, sendo 7 mil 528 homens e 6 mil 772 mulheres, a família Montenegro tentará, ao lado do PP, reeleger à Assembléia Legislativa o deputado Montenegro Neto, bem como fazer o Prefeito da cida-

## A HERBUS ACREDITA NO RN

*Com apenas 4 anos de existência, a Herbus Confeções Ltda. já projetou seu nome na produção têxtil nacional. Prestando serviços à Alpargatas e Soriedem, em Natal, Confeções Lum's e Super-L, em São Paulo, a Herbus proporciona assim, mais uma opção de emprego. Instalada no bairro Dix-Sept Rosado, na cidade do Natal, a fábrica conta*

*com uma moderna loja, ao lado, para melhor atender aos seus clientes. Aproveitando a ocasião, o dirigente, Marinho Herculano, da Herbus Confeções, parabeniza a Empresa Jornalística RN/Econômico pela passagem de seus 12 anos de fundação pois, assim como a Herbus, essa Empresa, também, acreditou no Rio Grande do Norte.*



**HERBUS**  
**Confeções Ltda.**  
Av. Bernardo Vieira, 986 — Bairro Dix-Sept Rosado  
— Fone: 223-4439  
NATAL — RIO GRANDE DO NORTE

de, já que os redutos familiares foram vencidos nas últimas eleições, pelo menos no plano municipal. Mesmo assim as forças da família parecem estar abaladas, já que, cumprindo seu primeiro mandato, Neto foi o 24º deputado eleito, o que significa dizer, o de menor densidade eleitoral de toda a Assembléia Legislativa, o último classificado.

Já em Ceará-Mirim, há o retorno de um antiga liderança: Roberto Varela. Contando com o apoio de Aluizio Alves, ele já se dispôs a disputar a Prefeitura, esperando contar com uma expressiva margem dos 14 mil 274 votos ali existentes, com maioria masculina de 7 mil 528, ficando as mulheres com 6 mil 478.

**A COBIÇA** — O deputado Gilberto Lins é de Currais Novos. Ex-Prefeito da cidade, ocupa um lugar na Assembléia Legislativa, devendo tentar a reeleição. Na mesma área, ele disputa votos com outro opositor, o Padre Cortez, com quem tenta dividir as simpatias do eleitorado de 12 mil 887 pessoas. O Padre Cortez, que se gaba de haver consegui-



**Cortez: votos femininos.**

do, na última eleição, um amplo apoio dos votos femininos, certamente espera repetir o feito, logo agora, quando Currais Novos conta com 6 mil 749 mulheres votando, contra 6 mil 138 eleitores masculinos. Lins, todavia, conta com o poderio econômico da família Salustino e com a rádio pertencente ao grupo. Deixou o PDS e aliou-se ao PP. Tem tudo para voltar à Assembléia.

Dirigida por um prefeito de Oposição, Hamilton Santiago, São Gonçalo é cobiçada por um homem do Palácio Potengi, o secretário para Assuntos de Governo, Paulo Tarcísio Cavalcanti. Filho da terra, Tarcísio, jornalista profissional descobriu-se em seus pendores políticos e está disposto a entrar firme para tirar o maior número de votos de Hamilton, que insistirá com um seu candidato, na disputa dos 12 mil 632 votos que a cidade pode proporcionar, divididos entre 6 mil 192 homens e 6 mil 440 votos femininos.

Macaíba, por sua vez, é dominada pela mão de ferro do prefeito Silva e Silva, já acusado de corrupção pelo atual presidente da Fundação José Augusto, Valério Mesquita, que, depois, deixou o processo mofando nas gavetas da Justiça e achou mais lucrativo recompor-se com o adversário, certamente pensando em sucedê-lo no Executivo macaibense. Como a família Mesquita é muito forte na cidade, há quem fale que a oposição não conseguirá triunfar, já que a maioria dos 11 mil 722 mil votos seria despejada em favor do PDS.

# O VALOR DO TRABALHO

O caminho percorrido por RN/ECONÔMICO, é a prova do valor do trabalho, a confiança no sentido da independência e a determinação de exercer com dignidade e isenção uma meta profissional. A Câmara Municipal do Natal, através do seu presidente, vereador Antônio Edilson Godeiro, parabeniza este órgão de informação pelos seus 12 anos de vida. Deseja, ao mesmo tempo, a continuação da sua linha editorial, coerente com os princípios da informação correta, pois esta é uma das condições que contribuem para a preservação dos direitos da pessoa humana.



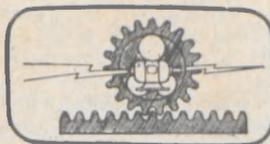
**CÂMARA MUNICIPAL DO NATAL**



## MOTORES E COM ELETRO-MECÂNICA



Especializado em embobinamento de motores elétricos industriais, grupos geradores, máquinas de solda, transformadores, serviços de jateamento em geral, lavagem e pintura industrial, a Eletro Mecânica Indústria e Comércio Ltda. fabrica, também, transformadores sob encomenda além de prestar aos seus clientes, uma completa assistência técnica. Com uma linha de eletromotores e transformadores Weg S/A, máquinas hidráulicas e elétricas Bambozzi S/A e ferramentas elétricas Tein e contando com serviços elétricos autorizados na parte automotiva, a Eletro Mecânica Indústria e Comércio Ltda. trabalha com produtos Bosch e Wapsa, produtos da mais alta qualidade para assim, servir melhor a sua clientela.



**ELETRO MECÂNICA  
INDÚSTRIA E COM.  
LTDA.**

Rua Dr. Luiz Dutra, 353 — Tels.: 223-4495/2773  
Alecim — Natal-RN

## Habitação

# PROGRAMA DA COHAB-RN EM 82: QUASE 20 MIL CASAS

A Companhia de Habitação Popular do Rio Grande do Norte — COHAB-RN, está com uma previsão, para 1982, de 19.722 novas habitações, sendo 1.175 Lotes Urbanizados. Na área de conjuntos tradicionais serão construídos 9.910 unidades, com uma previsão de recursos da ordem de Cr\$ .... 6.258.004.830,18, atendendo sete municípios do Estado.

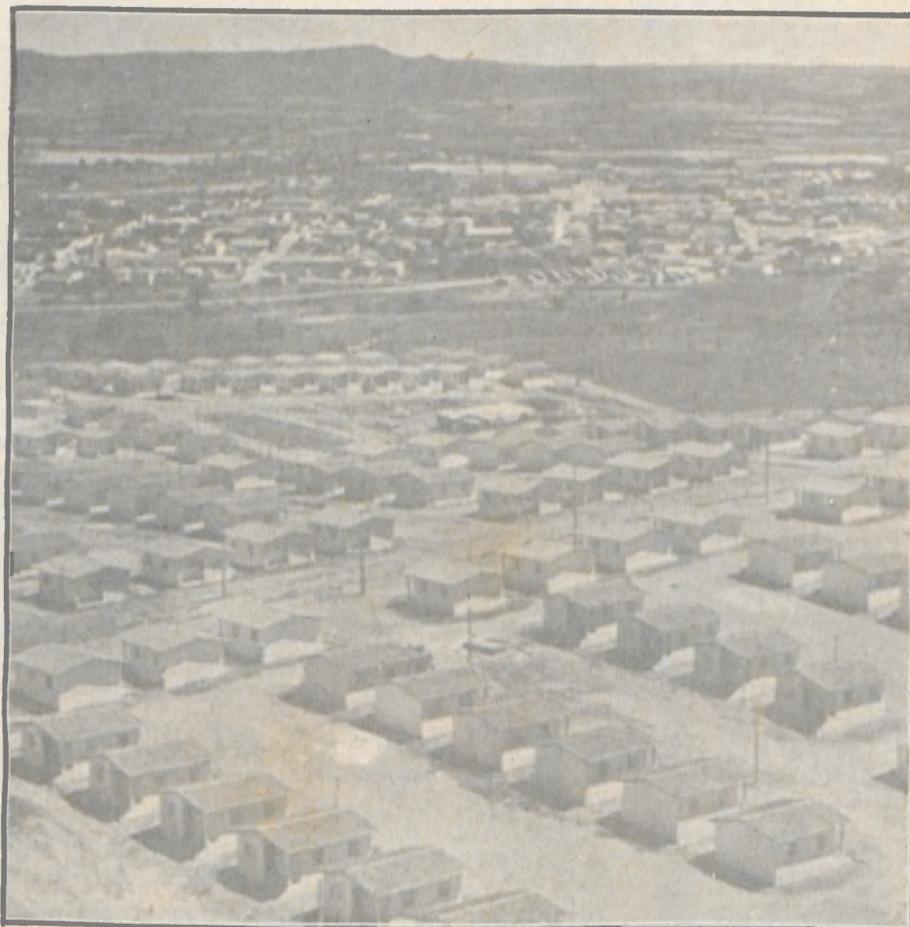
Na área de Emergência está prevista a construção de 2.492 casas, com aplicação de recursos no valor de Cr\$ ..... 1.453.855.284,99, atendendo 41 municípios. No Programa Promorar serão construídas 1.327 unidades, com aplicação de recursos da ordem de Cr\$ 323.179.618,23, atendendo oito municípios, o que marca a interiorização do Programa, antes abrangendo apenas a capital do Estado. Em Natal e Mossoró serão construídos 1.175 Lotes Urbanizados, com recursos no valor de Cr\$ ..... 364.057.179,21.

Além das unidades previstas a COHAB constrói atualmente 4.908 habitações, com previsão de conclusão de obras para o próximo ano, aplicando recursos da ordem de mais de dois bilhões de cruzeiros.

**PROJETOS** — Em construção encontram-se os seguintes projetos: conjuntos tradicionais — em Natal, Conjunto Nova Natal (1.863 casas); em Currais Novos, Princesa do Seridó I (304); em Mossoró, Liberdade (962); em Jardim do Seridó, Vila do Jardim (79); em Pendências, Independência I (55); em Lajes, Lajes I (54); em Açu, Janduis III (128); em Caicó, Vila do Príncipe (328) e em Cruzeta, o conjunto do mesmo nome (59). Na área de Emergência — 58 casas em Santo Antônio, 105 em João Câmara, 63 em Angicos, 80 em Açu (Janduis IV), 32 em Presidente Juscelino, 218 em Currais Novos (Princesa do Seridó II) e 22 em São João do Sabugi.

Os conjuntos tradicionais com início previsto para 1982 são os seguintes: em Natal — Guamaré (2.200 unidades), Santarém (2.764) e Cidade Satélite (1.400); Eduardo Gomes — no município do mesmo nome (280); Mossoró — Abolição IV (1.530) e Liberdade II (630); Ceará Mirim — Luis Lopes Varela II (292); Nova Cruz — Amanajara I (60); Caicó — Castelo Branco II (104); e em São Rafael — Nova Rafael (650).

No Programa de Emergência são os seguintes os projetos previstos: no município de São Miguel (34 casas), Martins (100), Francisco Dantas (16), Santana do Seridó (43), Pau dos Ferros (250), Jucurutu (40), Januário Cicco (14), Espírito Santo (30), Cel. João Pessoa (10), José da Penha (18),



**E os conjuntos vão surgindo.**

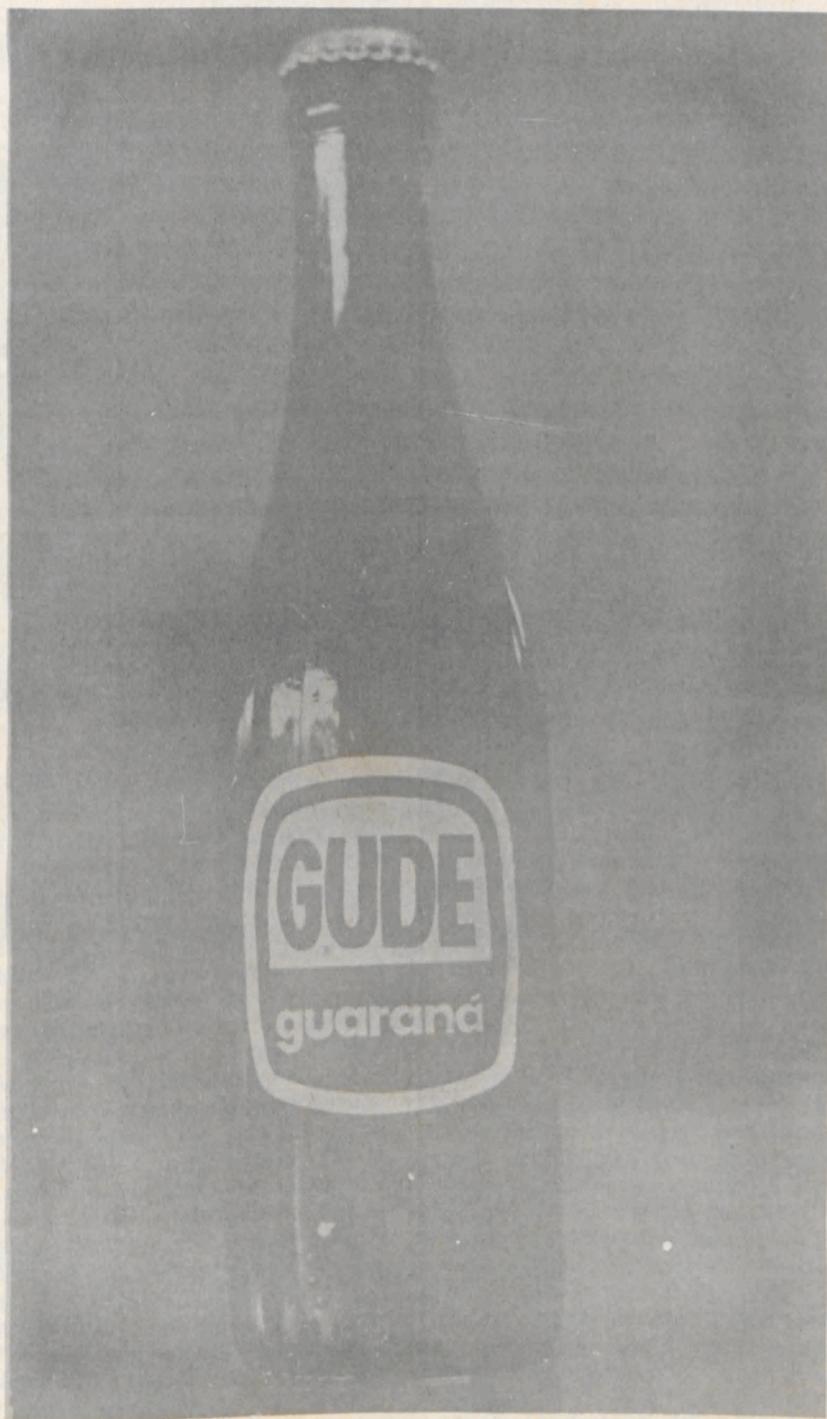
Jardim de Angicos II (16), Ipanguaçu II (31), Campo Redondo II (54), Tangará II (14), Santo Antônio II (48), São Tomé II (76), Afonso Bezerra II (34), Pendências (Conjunto Independência II — 91), Lajes II (54), Angicos II (63), São José de Mipibu (Conjunto São José II — 46), Nova Cruz (Conjunto Amanajara II — 62), João Câmara II (191), Macaíba (Conjunto Auta de Souza II — 136), Pedro Avelino II (62), Apodi (Conjunto Pody dos Encantos — 140), Ipanguaçu I (32), Upanema (38), Tenente Ananias (21), Afonso Bezerra I (32), São Tomé (66), Umarizal (112), Alexandria (52), São Paulo do Potengi (47), São Pedro (45), Senador Eloy de Souza (18), Luiz Gomes (50), Areia Branca (174), São José do Seridó (38), Portalegre (40) e Marcelino Vieira (54).

O Programa Promorar tem previsão de construção nos seguintes municípios: Acairi (38 unidades), Pau dos Ferros (48), Parelhas (80), Macaíba (100), Macau (500), Mossoró (230), Natal (220) e Açu (111).

**EM ANÁLISE** — Grande parte dos pro-

jetos previstos para o próximo ano já foram aprovados pelo Banco Nacional da Habitação — BNH, como os Conjuntos Luis Lopes Varela II (292 casas), em Ceará Mirim; o Amanajara I (60), em Nova Cruz; Nova São Rafael (650), em São Rafael; e na área de Emergência 38 casas para Upanema, 140 para Apodi (Conjunto Pody dos Encantos), 32 para Ipanguaçu I, 21 para Tenente Ananias, 66 para São Tomé, 112 para Umarizal, 50 para Luiz Gomes e 18 para Senador Eloy de Souza; o Programa Promorar teve já aprovado em Natal os projetos Felipe Câmara II (222 casas) e III (209) e Lotes Urbanizados e Nova Natal (258), além de em Mossoró o Liberdade (175).

Encontra-se ainda no Banco para análise os projetos da Emergência nos municípios de Areia Branca, São José do Seridó, Portalegre, Marcelino Vieira, Pedra Preta, Rafael Fernandes, Januário Cicco e José da Penha; 742 Lotes Urbanizados para o Nova Natal e 111 para Açu, além dos Conjuntos Santarém em Natal e Castelo Branco II em Caicó.



**INPASA**  
**Refrigerantes S. A.**

# **VOCE VAI ADORAR O GUARANÁ GUDE**

*O Guaraná GUDE será lançado em fevereiro pela INPASA REFRIGERANTES S.A. fabricante da Pepsi Cola. Terá o mesmo critério de qualidade da Pepsi e de Mirinda.*

*A produção do GUDE será de 170 mil caixas por ano e atingirá todo o Rio Grande do Norte.*

*A INPASA vem primando pela qualidade dos seus produtos e recebeu da Pepsi Internacional o prêmio pela produção da melhor Pepsi-Cola fabricada no Brasil.*

*A INPASA REFRIGERANTES S.A. foi fundada em 1979, tendo faturado em 1981 Cr\$ 120 milhões, mantendo 108 empregos diretos. Aproveita a oportunidade para parabenizar RN-ECONOMICO pelos seus 12 anos.*

Tivemos o privilégio de participar do IV Congresso Brasileiro de Economistas, realizado durante o período de 23 a 27 de novembro próximo passado, em Recife, patrocinado pelo Conselho Regional de Economia — 3ª. Região e Instituto dos Economistas de Pernambuco — IEP. Foi uma semana intensiva de trabalhos no auditório da Faculdade de Administração/FESP, reunindo cerca de 600 economistas de todos os recantos deste País, além de grande número de estudantes de economia. O certame foi rico pelo interesse e contribuição dos seus participantes, haja vista os frutos produzidos, em que pese o Presidente Fernando Antônio Galçalves haver declarado, na sessão de abertura, das dificuldades para sua realização e que se tratava de um congresso bastante pobre em sua parte material. O Congresso foi desenvolvido dentro do seguinte programa: Conferência de abertura a cargo do Professor Luiz Gonzaga Belluzzo, da UNICAMP, que discorreu sobre o tema Desenvolvimento Econômico e Democracia; *Mesa Redonda I — Crise e Perspectivas da Economia Brasileira*, tendo como conferencistas: Walter Barelli, Antônio Barros Castro, Paulo Lustosa e Luciano Coutinho como moderador; *Mesa Redonda II — Desenvolvimento Regional: Intenções e Resultados*, tendo como conferencistas: Francisco de Oliveira, Armando Mendes, Wilson Cano e Leonardo Guimarães Neto como moderador; *Mesa Redonda III — O Economista numa Sociedade Democrática*, tendo como conferencistas: Pedro Eugênio Toledo Cabral, Fernando Cruz Lopes, Claudio França, José Sérgio Gabrielli e Osmar Danilo Don Braga como Moderador. Além da participação em plenário de todos os congressistas, estes se dividiram em grupos de trabalho (TGs) que se reuniram durante as manhãs e tardes no estudo dos temas: 1) Formação profissional e o exercício da Profissão; 2) A Questão Agrária: Evolução recente e política governamental; 3) O papel do Sistema Financeiro Nacional; 4) Emprego, Salário e distribuição de renda; 5) Padrões de Industrialização e política governamental; 6) Crescimento econômico e dependência externa.

Após uma semana intensiva de trabalho, dentro da programação a que nos referimos, podemos destacar as principais conclusões a que chegaram os congressistas, a saber: *GT — 1 — Formação Profissional e o Exercício da Profissão — a) Concernentes ao Exercício da Profissão:* 1) obrigatoriedade do registro de projetos de viabilidade econômico financeira nos CORECON'S; 2) institucionalização de lei que cria obrigatoriedade de Assessoria Econômica, nas Assembléias Legislativas e



Câmaras Municipais e no Congresso Nacional; 3) proposta para que a legislação do Economista torne claro e expresso que ao profissional da Economia é dada inteira liberdade na execução de trabalhos e estudos econômicos sem interferência e condição da administração superior; 4) proposta para tornar obrigatória a exigência, pelas unidades de ensino superior do registro e quitação do economista no CORECON, quando da inscrição em concursos para acesso a funções docentes; 5) proposta para que os cursos de pós-graduação em Economia, por permitirem o ingresso de profissionais de outras áreas, criem para o economista, o direito de ingresso nas pós-graduações dessas áreas, por um princípio de equidade; *b) Concernentes à Formação Profissional:* 1) proposta de encaminhamento da discussão e elaboração de um novo currículo de economia. Tal iniciativa consiste em elaboração de uma proposta de currículo mínimo a ser encaminhada através do COFECON, ao Ministério da Educação e Cultura, bem como de um projeto de Curso de Economia, com análise da Ciência Econômica e da Profissão de Economista, com definição de currículo pleno e explicitação de programas e bibliografias, que sirvam de marco de referência à organização/reorganização dos cursos de Graduação em Economia. Inclui-se aqui o encaminhamento da questão dos estágios. O GT-1 ainda apresentou proposições quanto às Entidades de Economistas, Liberdade e Autonomia Sindical e situação financeira das entidades, a sobrecarga de contribuições exigidas ao economista e a situação do desempregado e relação entre os Conselhos Regionais e o Conselho Federal de Economia *GT-2 — A Questão Agrária: Evolução*

*recente e política governamental —* Proposta para uma Nova política agrícola com reforma agrária, compreendendo: 1) prioridade para abastecimento alimentar interno, particularmente dos gêneros essenciais; 2) Incisiva intervenção do Estado na comercialização, com estoques regulados e incentivo às formas diretas de comercialização entre pequeno produtor-consumidor; 3) zoneamento agrícola nacional e regional, especialmente para as culturas energéticas e de exportação, para evitar pressão sobre a oferta de alimentos; 4) Política creditícia dirigida para viabilizar o zoneamento, diferenciando o custo do crédito subsidiado conforme as prioridades enfocando as necessidades dos pequenos e médios produtores e assegurando acesso de seus órgãos de representação nas etapas de decisão da referida política; 5) Política de preços mínimos justa e realista tomando por base os custos de produção; 6) Subsídios diretos dos preços ao consumidor e determinados gêneros essenciais, se os preços forem compatíveis com o objetivo de ampliar substancialmente a oferta destes bens para as faixas de baixa renda; 7) Assistência técnica eficiente e democratizada que viabilize a utilização racional dos insumos agrícolas orgânicos e industrializados, visando tanto elevar a produtividade dos pequenos e médios produtores, quanto minorar os efeitos nocivos à população resultantes do emprego indevido destes mesmos insumos; 8) Revisão dos programas especiais de desenvolvimento rural, os quais não têm alcançado os objetivos e metas propostos, devendo essa revisão contar com a participação abrangente e democratizada de técnicos e órgãos de representação dos produtores rurais; 9) Reforma

agrária que possibilite o acesso à terra, a quem nela trabalha, de acordo com as especificidades das estruturas regionais; 10) A aplicação consequente do Estatuto da Terra, conforme a reivindicação dos trabalhadores rurais, é um dos instrumentos adequados para a realização da Reforma Agrária; 11) É fundamental buscar formas cooperativas e coletivas de propriedade, com tamanho eficiente, para que se possa elevar a produtividade (com especial atenção para a produção de gêneros essenciais), de modo adequado às distintas regiões. Paralelamente é importante penalizar a grande propriedade improdutivo e eliminar especulativa da terra; 12) Reforma agrária que resolva de fato a situação dos verdadeiros posseiros, requer a instituição de uma justiça agrária a plena liberdade de organização autônoma dos trabalhadores rurais; 13) o abrandamento das condições do usucapião é por si só (insuficiente para garantir a resolução dos problemas de acesso à posse da terra se não acompanhado de outras medidas abrangentes, decorrentes de aplicação do Estatuto da Terra, e de uma

nova Política Agrícola; 14) A intervenção do Estado na comercialização é fundamental para suprimir as formas de subordinação dos pequenos e médios produtores ao capital comercial, no que se refere aos intermediários e aos grandes estabelecimentos de varejo. *GT-3 — O Papel do Sistema Financeiro Nacional* — Nos debates realizados, foram feitas duas considerações centrais sobre as funções do sistema financeiro nacional: 1) O sistema financeiro nacional não cumpre adequadamente uma de suas funções básicas que é o suprimento de recursos de longo prazo para suporte à acumulação de capital; 2) Ademais, há a hipertrofia da função intrínseca de valorização do *capital dinheiro* e de excedentes financeiros (não aplicados na órbita produtiva), com um processo intenso de especulação, constituindo um fator primordial das atuais pressões inflacionárias. Essas disfunções do sistema têm três componentes principais: a) o fato de que muito embora o sistema BNDE ofereça crédito de longo-prazo para acumulação produtiva, a intermediação especificamente financeira de re-

ursos de longo prazo não vem sendo realizada, pois o suporte financeiro desse sistema é constituído basicamente de recursos para-fiscais e recursos externos; b) vinculação danosa do nível da taxa de juros interna ao nível da taxa de juros externa; c) como importante efeito e complemento dos mecanismos apontados, há o crescimento exagerado da Dívida Pública, atingindo o nível de Cr\$ 3 bilhões em 1981 pela emissão de títulos, que captam recursos para cobrir as operações externas e pressionam para cima as taxas de juros. Esse processo, que se tornou dominante no quadro da crise recente, leva a que os grandes ganhadores ou beneficiados sejam instituições financeiras e grandes empresas e os inequívocos perdedores sejam os assalariados em geral e a pequena e média empresa.

Uma proposta mínima é sumariada a seguir, envolvendo medidas de curto e longo prazos: A — *Políticas de curto prazo: crédito, juros e Dívida Pública*. Considerando-se que a economia e a Nação não suportariam mais um, dois, três anos com



## um veículo que transmite confiança

A Agência Marítima, sempre presente nos momentos importantes para o desenvolvimento do Rio Grande do Norte, vê com satisfação o sucesso de RN/ECONÔMICO, que chega ao seu 12º ano de existência. Na era do sal e do petróleo — que nós ajudamos a transportar — RN/ECONÔMICO se constitui numa publicação que estimula a nossa gente a lutar por dias melhores.

**AGÊNCIA  
MARÍTIMA LTDA**

Trav. Aureliano de Medeiros, 37  
Fone: 222-1449 — Natal-RN.

os juros no atual patamar, é necessário baixar as taxas internas de juros (desvinculação radical do nível dos juros internos em relação ao nível de juros externos e criação de novas formas de captação de recursos externos, compatíveis com a recuperação econômica e garantindo liquidez satisfatória. Isso poderia ser feito pela combinação de: a) uma taxa de câmbio financeira implícita associada ou não a instrumentos de contingenciamento do crédito interno; b) rígidos mecanismos de controle das taxas de captação e do spread das instituições financeiras; c) controle seletivo do crédito interno (que evita-se especulação com mercadorias e títulos). Papel mais ativo do Banco Central coordenando diretamente a gerência da Dívida Externa, dirigindo os agentes de captação, especialmente as empresas públicas e bancos do governo. Medidas fiscais de emergências, para criar novos recursos para o Tesouro, aliviando a pressão das emissões de títulos públicos sobre as taxas de juros. Algumas dessas medidas: ampliar a tributação de lucros extraordinários do setor financeiro e recuperar, de fato, a tributação de ganhos de capital (pessoas físicas e jurídicas). Rigorosa fiscalização dos escorchantes juros cobrados do Crédito Direto ao Consumidor.

**B — Políticas de longo prazo: Reforma Financeira.**

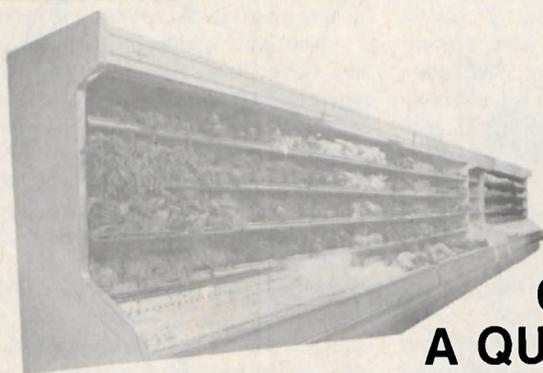
*Aspectos estritamente financeiros:* 1) Mudança no perfil da Dívida Pública com fortalecimento de títulos de longo prazo (maior diferenciação de sua remuneração frente aos de curto prazo) e incentivos à aplicação em títulos nominativos aos de curto prazo e incentivos à aplicação financeira. Isso seria feito com o direcionamento de recursos via aplicação compulsória de poupanças institucionais e privadas, bem como utilização de parte dos fundos de Pensão, reservas técnicas de Montepios, Companhias de Seguro; 2) Esses recursos poderiam, também, dar suporte ao lançamento de debêntures (conversíveis em ações) e de títulos de longo prazo dos bancos de Investimento.

*Aspectos institucionais* — Criação de um verdadeiro sistema financeiro que ofereça suporte à acumulação produtiva de capital, através de uma política de crédito de longo prazo, capaz de sustentar o desenvolvimento nacional com fontes internas de poupança, ao mesmo tempo em que se reforçam os mecanismos de capitalização das empresas nacionais (inclusive pelo lançamento de debêntures e ações). Aproveitamento de toda a rede bancária pública na criação e sustentação de uma carteira de ações de terceiros, a serem colocadas a pequenos e médios investidores das diversas

Unidades da Federação. Direcionamento dos Bancos de Investimento no desempenho de sua função precípua: intermediar recursos de longo prazo para acumulação de capital na economia. Direcionamento do Sistema Financeiro da Habitação para o alcance dos objetivos sociais que lhe cabem, com dotações orçamentárias a fundo perdido, que ampliem o programa habitacional e de saneamento básico destinado a classes de baixa renda. Tais medidas deveriam ser acopladas a uma nova política de desenvolvimento urbano.

**GA-4 — Emprego, salários e distribuição da renda:** O Brasil atravessa um período em que a redução dos níveis das atividades acarretou altas taxas de desemprego, gradativamente agravadas pela escalada recessiva, observada a partir da segunda metade dos anos setenta e estreitamente associada à política contencionista do Governo. O problema do emprego está fundamentalmente ligado a uma estrutura de produção em que o nível de investimento correspondente revela a falta de prioridade para os setores mais diretamente ligados à geração de empregos e ao consumo de produtos básicos. O estilo concentrador do crescimento recente, fundado no sacrifício da classe trabalhadora, vem agudizando a situação de pobreza, com a queda dos níveis de salário real. Os componentes deste GT formularam os seguintes princípios nor-

teadores de uma nova política de emprego: a) é imprescindível desenvolver esforços no sentido de adotar uma política de emprego vinculada a uma estratégia mais geral de retomada de expansão da economia sob novas bases, e que se constitua num instrumento de preparação de uma nova estrutura produtiva e de um novo estilo de desenvolvimento; b) tal política de emprego deve apresentar o consenso dos segmentos majoritários da sociedade brasileira e deverá ser definida e operacionalizada a partir de discussões e propostas das diversas formas de organização social, tais como; sindicatos, partidos políticos, comunidades de base, igreja, etc, garantindo assim um respaldo político de toda a sociedade. Por outro lado, é necessário estabelecer um vínculo entre este princípio e as propostas técnicas (econômicas), de modo a viabilizá-lo também tecnicamente. Dentre as propostas apresentadas, destacam-se: a) política salarial não discriminatória, propondo-se a homogeneização do salário mínimo, a nível nacional. Ademais é fundamental garantir uma elevação gradual e persistente do salário mínimo para atender as necessidades básicas da população e reajustes semestrais nos salários dos funcionários públicos, promover modificações na estrutura do gasto público, de modo a ampliar substancialmente a alocação de recursos com fins eminentemente sociais, tais como edu-



## CONFIRA A QUALIDADE DOS PRODUTOS MAFRIL

A MAFRIL — Máquinas e Equipamentos Frigoríficos Ltda., atuando há quatro anos no ramo de refrigeração frigorífica no Rio Grande do Norte, vem atendendo aos seus clientes com o que há de mais moderno

em refrigeração frigorífica. Câmaras frigoríficas, sorveterias, conservadoras, carrinhos isotérmicos, frigoríficos para barcos de pesca, enfim, tudo em equipamentos de conservação frigorífica.

**MAFRIL — MÁQUINAS E EQUIP  
FRIGORÍFICOS LTDA.**

Rua Fonseca e Silva, 1038  
Tel. 222 4154 Alecrim

cação, saúde e nutrição, saneamento, habitação, etc., regulamentação da intermediação financeira, através de restrições ao atual estilo da expansão capitalista que compromete a sobrevivência e o bem estar da classe trabalhadora.

*GT-5 — Padrões de industrialização e política governamental* — Os componentes do GT destacaram dentro da realizada brasileira os seguintes pontos: a) o encaminhamento recente da política de industrialização do país privilegiou os chamados bens duráveis do setor industrial, caracterizados como de demanda sofisticada e mais diretamente ligados às atividades de empresas multinacionais, em prejuízo dos ramos produtivos mais relacionados ao aumento da oferta de bens de consumo generalizados, diretamente vinculados às necessidades essenciais das grandes faixas da população.

O processo de substituição de importações, segundo o qual se deu o desenvolvimento industrial brasileiro das últimas décadas, tendo-se apoiado em deslocamento líquido de excedentes econômicos de centros periféricos da economia para o centro dinâmico, gerou acentuada concentração espacial das indústrias e grande concentração da renda, muito superiores ao razoavelmente aceito como tolerável para estabilidade do sistema econômico-social no seu todo. A fase mais recente de superação do esgotamento do "Modelo substituidor" aprofundou o quadro de concentrações e trouxe consigo ainda a deteriorização da qualidade da vida de ponderável parcela da população do país. O GT apresentou como conclusões e recomendações as seguintes: a) intensificar a política de descentralização industrial como forma de aumento da eficiência do sistema, melhoria do perfil de distribuição de renda e dinamização do mercado interno. Recomenda-se uma reorientação na política de incentivos fiscais regionais (SUDENE e SUDAN) no sentido de adotar medidas de reformas estruturais, consideradas mais essenciais; b) apoio à pequena e média empresa como instrumento de criação de emprego para a mão de obra e de distribuição de renda; c) reconhecer a validade e o papel estratégico das empresas públicas e a existência de amplo campo de trabalho para sua expansão, resultando sua importância no sentido social e a necessidade de democratização de suas administrações. Reconhece-se também a necessidade de prioridade para a empresa privada nacional, para ampliar faixas de atividades produtivas não ocupadas pelas empresas públicas; d) necessidade de apoio às agroindústrias a serem exploradas por sociedades coopera-

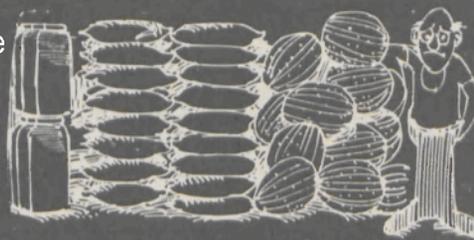
tivas ou por empresas privadas nacionais e como forma de atenuar a urbanização descontrolada e distribuir renda para as áreas rurais; e) prioridade à produção e a

consumo de bens de consumo de uso generalizado, demandado mais particularmente pelas amplas faixas de renda baixa e média da população.

## TUDO EM SECOS E MOLHADOS

Medeiros e Paiva Ltda, especializado em secos e molhados, atua no mercado varejista e atacadista na capital e no interior. Com um completo sortimento em cereais, Medeiros e Paiva Ltda, abastece clientes do Estado do Rio Grande do Norte com produtos da mais alta qualidade. Contando com uma filial no Grande Recife, Medeiros e Paiva Ltda,

procura expandir seus serviços em todo o Nordeste. É através da expansão, que a Organização Medeiros e Paiva, vem se esforçando para servir melhor à sua clientela.



### Medeiros & Paiva Ltda

Rua Cel. Estevam, 1258 — Fone: 223-1505 e 223-1674 — Alecrim — Natal-RN

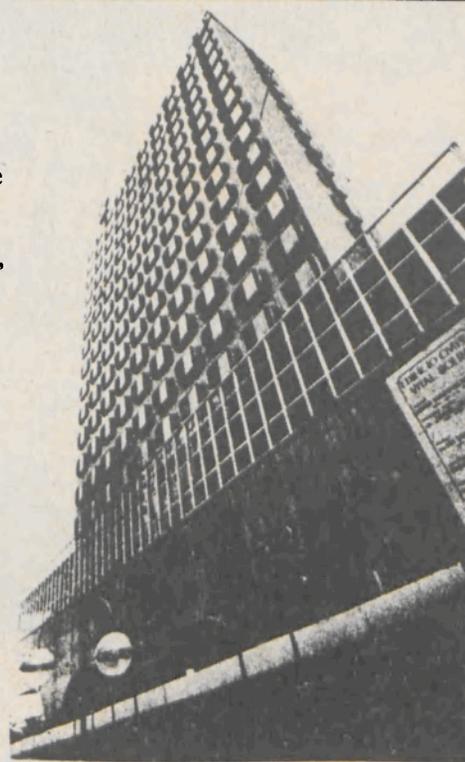
## CONSTRUIR É DESENVOLVER

É Natal. É tempo de construir nas nossas mentes o Ano Novo e o futuro. De espírito aberto com boa vontade construam os agora segundo o melhor projeto, debaixo dos mais altos influxos com ajuda de Deus. Eles serão grandes e sólidos. São os nossos votos



### CONSTRUTORA ARAÚJO LEAL LTDA.

Praça André de Albuquerque, 554 Natal-RN



# TORNANDO O RIO GRANDE DO NORTE MAIS VERDE



Paula, Filhos Comercial Ltda há anos prestando serviços a agricultura, sob a forma de venda e representação dos tratores Agrale, microtratores Tobatta, motores diesel Yanmar, Agrale e Tobatta e moto-bombas para irrigação por aspersão, no estado do Rio Grande do Norte, presta uma homenagem a revista RN/ECONÔMICO pela passagem dos seus 12 anos de fundação. RN/ECONÔMICO, durante todos êsses anos de circulação, se tornou um veículo merecedor da nossa atenção e do nosso

respeito, diante da força de opinião que conquistou em nosso Estado. Parabéns a todos que dela participam.



## Paula, Filhos Comercial Ltda

Praça Augusto Severo, 260 - Fones 222.0916 15  
FILIAIS: Rua Renato Dantas, 625 Calçó-RN  
Rua João Pessoa, 702 Campina Grande - P.B.  
Rua Cel. José Fernandes, 30 Pombal - P.B.

## Prestação de serviços

# EMSERV E EMSERG: 11 ANOS EM LOCAÇÃO DE MÃO-DE-OBRA

Admitir funcionários nos dias de hoje, já não é mais a grande aspiração de muitas empresas, quer sejam públicas ou privadas. Imagine-se selecionar e treinar pessoas para que elas venham a desempenhar alguma função. O empresariado, em muitos casos, está preferindo ter o empregado à sua disposição, mas, através do Contrato de locação de mão-de-obra. Só assim, livra-se de pesados ônus, principalmente na hora em que não mais precise desse empregado. A locação de serviços é uma realidade no Rio Grande do Norte e sobretudo em Natal, sendo que duas empresas destacam-se na atividade: a EMSERV, na área da vigilância, segurança e transporte de valores, enquanto a EMSERG tem suas atividades voltadas para os chamados serviços gerais.

As palavras "recrutar" e "treinar" empregados, gradativamente, estão sendo excluídas do vocabulário do empresário nordestino e, bem dizendo, do empresariado do próprio País. Conforme alegam, é bem mais prático e lógico ter o empregado na empresa, mas, através da contratação da locação de mão-de-obra, que é um instrumento de direito que resguarda ao locatário ter na sua firma ou repartição pública aquele empregado até o dia em que precisar dele. Já que não existe vínculo empregatício entre as partes, conseqüentemente não figuram as palavras admissão, demissão, nem tampouco indenização.

**EMSERV E EMSERG** — No dia 16 de fevereiro de 1971, Natal passava a contar com os primeiros serviços de locação de mão-de-obra, nas áreas de segurança e serviços gerais. Surgia a Empresa de Serviços e Vigilância — EMSERV, firma especializada em prestar serviços de vigilância, segurança e transportes de valores. Como previam seus estatutos, a EMSERV iniciou suas atividades também atuando na área dos chamados serviços gerais, destacando-se os de limpeza. No início de 1980, a EMSERV desvinculou suas áreas de competência, criando assim a EMSERG — Empresa de Serviços Gerais.

A criação da EMSERV, em 71, repercutiu de forma positiva nos meios empresariais. Foi a partir daquela data que passou-se a ter em bancos, em repartições públicas, na indústria e no comércio a presença de um homem armado vestido na farda marrom, em duas tonalidades: era o vigilante da EMSERV, devidamente capacitado e treinado a desempenhar a sublime função de guarnecer, de prestar segurança ao patrimônio alheio. Foi também há quase uma década que o natalense viu pela primeira vez circular na cidade os chamados "Fur-



Serviço já com tradição de eficiência.

gões", ou carros-fortes transportando valores e numerários de empresas públicas e privadas.

Quando uma empresa desembolsaria para selecionar, treinar e admitir um grupo de homens para trabalhar na área da vigilância, segurança e transportes de valores? Se formos para a ponta do lápis, veremos ser, nos dias de hoje, uma iniciativa impraticável. Mas, por outro lado, a maneira mais lógica de se ter esse pessoal à disposição, é mesmo através da contratação da locação de mão-de-obra. E a EMSERV está aí para isso.

**CONVENIÊNCIA DO CLIENTE** — Os contratos celebrados com a EMSERV são conforme a conveniência do cliente. A empresa está apta a servir desde a mobilização de um vigilante para apenas um dia de serviço, ou mesmo grupos de segurança para desempenhar serviços mais especializados. Passar as férias fora, ou um final-de-semana na praia é sempre motivo de se deixar a casa fechada. Esta é uma boa hora, de se contratar um vigilante da EMSERV.

E telefonar para 222-1810, fechando assim o contrato.

A forma de trabalho da EMSERV é feita aos mesmos moldes da EMSERG. Ambas atuam através da contratação da locação de mão-de-obra, mas cada uma com uma modalidade de ação: a segurança e os serviços gerais, respectivamente.

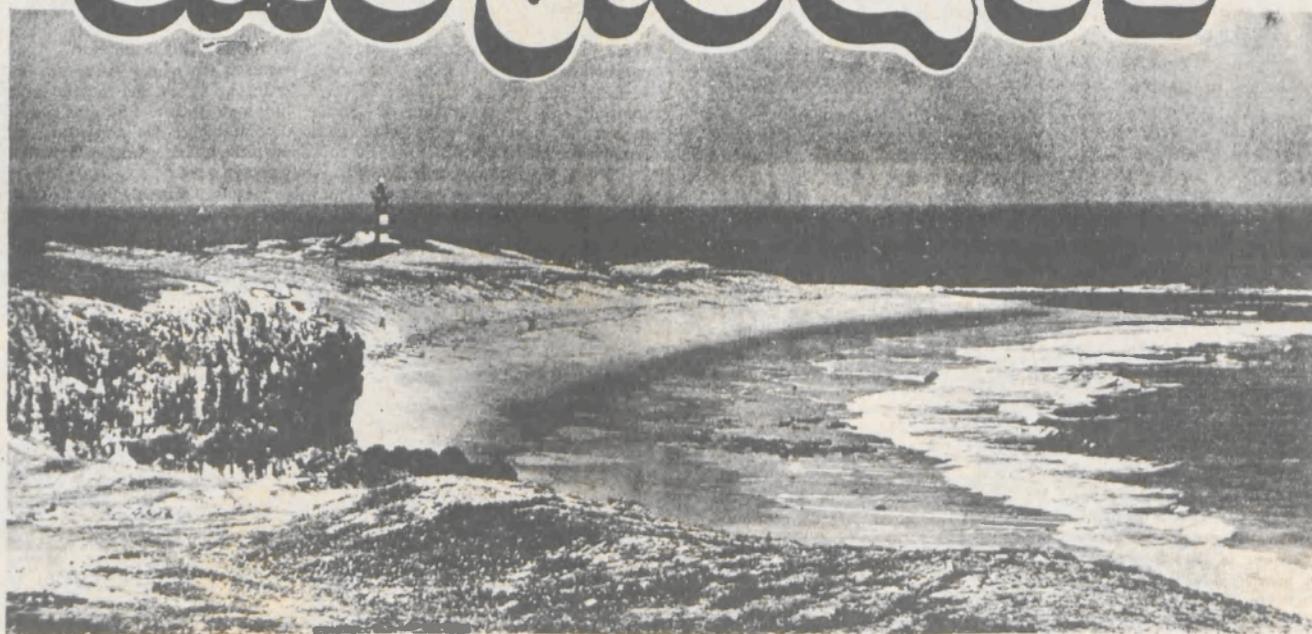
**A EMSERG** — Turmas de limpeza, bombeiro hidráulico, eletricista, marceneiro, motorista, servente, jardineiro, copeira, atendente, recepcionista, telefonista e outras especialidades, são pessoas que estão com seus nomes devidamente catalogados pela EMSERG. Na hora em que se necessitar de um desses profissionais, basta ligar 222-5674.

A EMSERV e a EMSERG possuem hoje mais de 2 mil empregados, tanto na área de segurança, quanto na de serviços gerais. São profissionais legalmente contratados que estão à sua disposição. Em a EMSERV estar presente na Paraíba, Pernambuco e Ceará, isto não é uma prova de credibilidade?

No mais famoso  
acidente geográfico do Estado,  
a maior oportunidade  
para você criar  
um novo estilo  
de vida:



# Cabo de SÃO ROQUE



o litoral norte - uma última reserva natural, próxima da cidade de Barra de Maxaranguape, com estrada pavimentada em quase todo o percurso (60 quilômetros de Natal), energia e, brevemente, abastecimento d'água.

É a sua última chance de se tornar proprietário na faixa mais valorizada do litoral potiguar. Um projeto urbanístico de Ubirajara Galvão, aproveitando todo o potencial da área, para você construir imediatamente sua casa de veraneio.

Condições excepcionais de lançamento para você decidir já. E começar a gozar uma nova vida neste verão.

ENTRADA: **Cr\$ 10.000,00**

PRESTAÇÃO: **Cr\$ 1.500,00**



Informações e vendas:

**imobiliária santos**

AV. DEODORO, 480 FONE 222-2980

# OS PRODUTOS DO RN SOFREM DIFICULDADES

O RN não se aproveita da valorização dos produtos primários no mercado internacional.

A conjuntura do mercado internacional ainda não beneficiou as matérias-primas do Rio Grande do Norte e o quadro atual é, mais uma vez, desfavorável até mesmo para produtos de importância estratégica como a scheelita. Ao contrário do que se esperava depois do exemplo da OPEP, os produtos primários como o sisal continuam sofrendo a acirrada competição num mercado em recessão por causa das dificuldades da economia mundial. Após 1974 houve, por um momento, a impressão de que os países industrializados iriam ser forçados a tratar com critérios complementares diferentes de até então os produtos primários. Contudo, o mesmo dado que poderia provocar uma reavaliação da comercialização das matérias-primas — a cartelização e os novos preços do petróleo — levou a economia das nações desenvolvidas para impasses tão cruciais a ponto de se implantar a retração compulsória das compras. E, como pouca procura, a situação piorou.

**EM DUAS FRENTES** — Mas há um agravante na situação atual. Além dos problemas no mercado externo, os produtores de matérias-primas enfrentam as consequências de três (nas vésperas de quatro) anos consecutivos de estiagem. A principal dessas consequências, como é natural, é a queda de produtividade. Mas também conta como fator de relevo a recessão interna do País, com a consequente queda da procura no mercado interno.

Assim, o algodão é um produto do Estado que está sofrendo basicamente com o quadro econômico regional. Mas aí o problema principal é a produtividade. Um exemplo dessa situação dá o diretor da Algodoeira São Miguel, Charles Birch, ao informar que, este ano, sua empresa produziu apenas 30 por cento das suas necessidades comprando o res-

**Charles Birch vê as dificuldades do comércio exterior, principalmente para o algodão.**

tante de terceiros. É típico, porém, como fator representativo da retração do mercado interno, a informação de Charles Birch de que mesmo comprando menos aqui para fornecer a Linhas Correntes (para quem trabalha com exclusividade), ainda assim houve uma espécie de compensação negativa. Ou seja: do mesmo

modo que a safra de algodão do Rio Grande do Norte tem sido menor nos últimos anos por causa das secas, a diminuição das necessidades pelas indústrias do Sul (por força da recessão econômica) funcionou como um precário fator de equilíbrio.

— Se tivéssemos uma safra boa, hoje estaríamos com safra de maté-

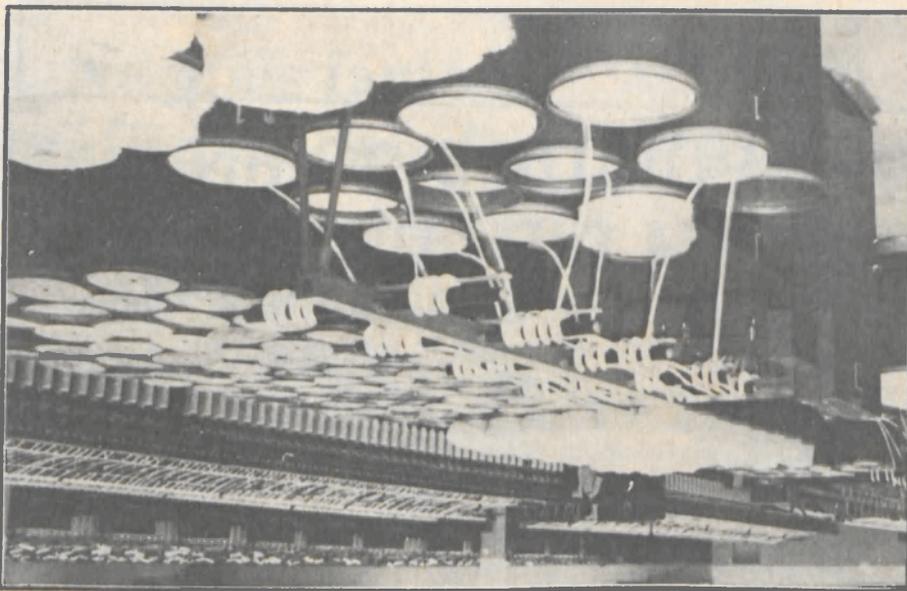


ria-prima, — diz Charles Birch.

E uma sobra que não poderia ser colocada no mercado internacional por um fator muito simples e desconcertante: os preços internos para o algodão ainda são bem mais compensadores. De forma mais simples: o algodão brasileiro — e o nordestino em especial — simplesmente não tem condições de competir no mercado internacional, onde países como o Sudão estão bem melhor qualificados pelo nível da sua produtividade e a qualidade do produto — o que se reflete nos preços.

**OS PERIGOS** — Nestas circunstâncias, uma matéria-prima como o algodão, no Rio Grande do Norte, além de não conseguir penetrar no mercado internacional ainda vive permanentemente inquieta no próprio mercado interno. E a culpa está, a bem da verdade, não exatamente nas alternâncias do mercado, mas no fator produtividade.

É referindo-se a esse aspecto, que o presidente do Sindicato das Indústrias de Fiação e Tecelagem, Osório Dantas, toca na questão da ânsia



Técelagens: também problemas.

com que muitas indústrias que se instalaram na Região — atraídas por incentivos fiscais — buscam abastecer-se de matéria-prima no Sul do País. Ele, de qualquer forma, ainda parece dar-se por satisfeito pelo fato da produção brasileira ser suficiente para o abastecimento do mer-

cado interno, o que evita o constrangimento e o transtorno de uma paradoxal procura no mercado internacional de um produto que sempre foi tido como caracteristicamente brasileiro — e nordestino —, embora com alguns equívocos e exageros.

— De qualquer modo — diz

# NA HORA DE COMPRAR UM CARRO USADO SIGA AS INSTRUÇÕES DO FABRICANTE: VOLKSWAGEN USADO SÓ MESMO NO CONCESSIONÁRIO VOLKSWAGEN.

Volkswagen só se compra num lugar chamado Volkswagen.  
Na Marpas S/A  
Com mecânica totalmente revisada, garantia certificada, papelada em ordem, sem multas e sem problemas de origem.  
E você ainda encontra as melhores condições de financiamento, pelos menores juros.

|                 |   |             |   |
|-----------------|---|-------------|---|
| Procedência     | ✓ | Garantia    | ✓ |
| Documentação    | ✓ | Segurança   | ✓ |
| Livre de multas | ✓ | Atendimento | ✓ |
| Revisado        | ✓ | Valorização | ✓ |

**APROVEITE AS TAXAS ESPECIAIS DE FINANCIAMENTO PARA CARROS USADOS.**



**MARPAS S/A**

Av. Tavares de Lira 159  
Pte. Sarmento, 592 Alecrim

CONFIANÇA É TUDO.

ele — a qualidade do algodão brasileiro não dá para competir no mercado internacional. Com o do Sudão, por exemplo, que produz 2.200 quilos por hectare. Já a média no Nordeste é de 200 a 300 quilos/ha e a melhor do Brasil, em São Paulo, chega a 1.400.

Osório também concorda que a retração da economia nacional, forçando a redução das atividades das indústrias, está servindo para equilibrar a produção e o consumo. Um equilíbrio não só artificial como indesejável, na forma como se processa.

**AS VICISSITUDES** — No entanto, nem mesmo esse equilíbrio precário e artificial é encontrado por outros produtos. O setor dos couros atravessa, pelo contrário, vicissitudes traumáticas após uma trajetória que parecia ser sempre ascendente. O mercado internacional, num momento, passou a encolher-se, espremido por dois fatores: a inundação de calçados confeccionados por produtos sintéticos e a onipresente retração econômica mundial. O diretor industrial de J. Motta, João Motta, tem esperanças de que os produtos sintéticos se tornem progressivamente mais caros e percam o seu poder de competitividade com os naturais. Desse modo, o mercado internacional de couro voltaria a ter boas



**João Motta: sem perspectiva.**

perspectivas. Tudo, porém, não se resume a essa esquematização. Há também insuficiência de matéria-prima no Nordeste por outros motivos.

Como diz João Motta:

— A princípio, não vejo perspectivas de melhorias para o setor porque ninguém mata o boi tão somente pelo couro. Acredito que a situação só possa melhorar quando o consumo da carne aumentar. Mas ainda é uma possibilidade muito remota.

Como empresário, ele sabe que é uma possibilidade realmente remota. Só um milagre poderia fazer o padrão aquisitivo do nordestino melhorar de maneira rápida de modo a permitir o aumento do consumo da carne. Segundo a realidade atual, está ocorrendo precisamente o inverso.

Enquanto isso, João Motta continua comprando a matéria-prima de que necessita em outros Estados do Nordeste, realizando uma peregrinação do Maranhão até a Bahia. Ainda assim, ele considera a possibilidade da elevação dos preços dos calçados produzidos com sintéticos como uma "luz no fim do túnel".

— Só espero que não falte energia, — diz, bem humorado.

**O DRAMA DO SISAL** — O sisal é outro produto que enfrenta uma competição dramática no mercado internacional. Na realidade, nunca deixou de enfrentar e de sofrer com as suas flutuações. Na faixa disputada pelo sisal potiguar há vários países. A consequência é muito fácil de avaliar: aviltamento dos preços em função da ânsia de cada país em colocar o seu produto.

O presidente da Associação de Exportadores de Manufaturados de Sisal do Brasil e diretor da Cisaf, Dantas Guedes, coloca a questão dessa maneira:

— Os países que disputam esse mercado são de economias fracas e com balanços de pagamento deficitários. Desse modo, não raro sacrificam seus produtos numa tentativa de fortalecer a balança comercial.

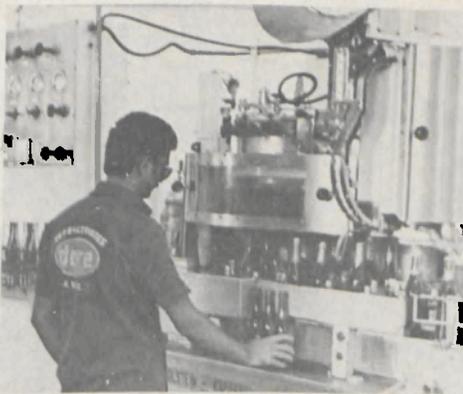


**Guedes: competição.**

# É COISA NOSSA

Dore Cola-Dore Guaraná Dore-Laranjada Dore-Soda Limonada e Grapette

71 anos de Nordeste e 30 de Rio Grande do Norte já são suficientes para confirmar que o refrigerante Dore "é coisa nossa". Pelo seu padrão e qualidade, os produtos Dore continuam firmes



na preferência do consumidor. Para atender à expansão do seu mercado, a Fábrica Dore implantou a mais moderna máquina engarrafadora, atualizando-se com a presente tecnologia.



**SIDNEY DORE IND. DE REFRIGERANTES LTDA.**  
Rua Sílvio Pelico, 233 Tels. 222-1594 — 222-3472  
Fábricas: Natal-RN — João Pessoa-PB.

Como se não bastasse essa pressão constante de uma oferta desesperada, segundo Dantas Guedes, verifica-se um excesso de produção de fibras de sisal no mundo. Daí, a cira da baixa dos preços se torna mais vertiginosa.

Quando o País, além de produtor, também tem a indústria instalada no próprio território, há um desdobramento da situação. No caso, é o próprio produto acabado que chega ao mercado a preços baixos, afetando a cotação da matéria-prima e, consequentemente, prejudicando os países exportadores. Para agravar o quadro, uma das válvulas de escape dos principais exportadores, que era o MCE — Mercado Comum Europeu, que chegou a figurar como o maior consumidor, foi afetada pela supervalorização do dólar. O resultado foi o encarecimento do sisal brasileiro naquela área, reduzindo-lhe, drasticamente, o poder de competição.

— Consequentemente — nota Dantas Guedes — houve uma redução da mão-de-obra contratada de, no mínimo, 35 por cento. É preciso notar que o setor de fabricação



**Porto: também críticas.**

de fios de sisal emprega mais pessoas do que o da fiação de algodão por ser um produto mais difícil de operar.

Quanto as perspectivas, ele acha que não são nada boas — como as das demais matérias-primas. O consumo tem decrescido nos últimos dez anos. Primeiro, por causa dos produtos sintéticos e, segundo, devido as técnicas modernas de enfardamento.

*ATÉ A SCHEELITA* — E do es-

tado geral de baixa no mercado internacional de matérias-primas não tem escapado nem a scheelita, de fundamental importância para um sem número de indústrias modernas — inclusive para a de foguetes espaciais. De resto, a variação tem se tornado uma constante para esse produto, segundo Mário Moacyr Porto, da Mineração Tomaz Salustino. No momento, a scheelita atravessa uma situação de baixa.

Para Mário Moacyr Porto, “os produtos são muito instáveis tanto no mercado nacional como no internacional e como o primeiro é necessário ao segundo... continuamos vendendo”.

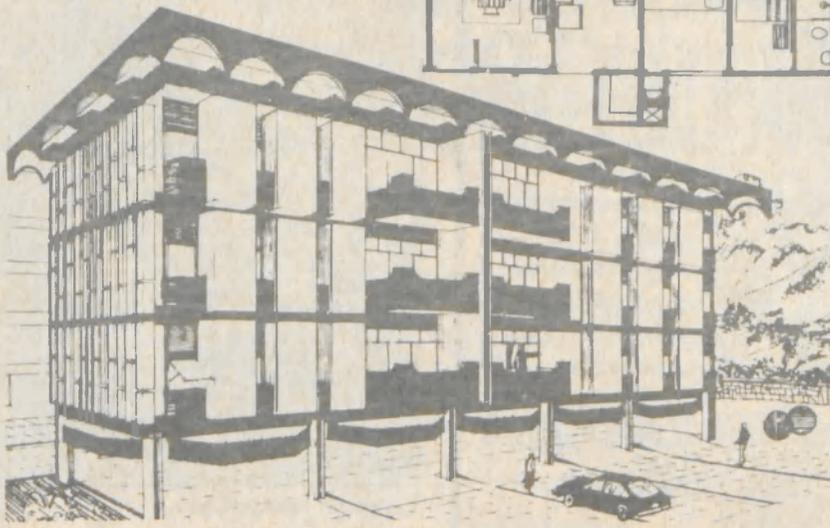
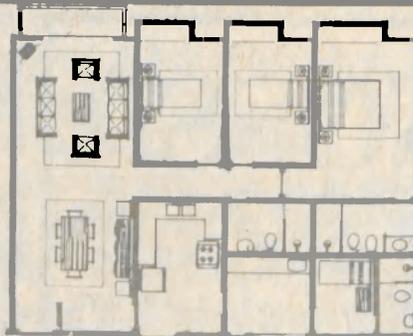
Atualmente, os preços da scheelita no mercado internacional são inferiores aos do ano passado. Mas Mário Moacyr Porto tem esperanças de que a situação se normalize logo.

Pelo menos, no setor da scheelita, há essa esperança. Nos outros, o mercado internacional de matérias-primas continua obscuro, incerto, escorregadio, sempre favorável aos países industrializados.

# PARA PESSOAS DE BOM GOSTO

*Ed.*  
*Saint Emilion*

Apenas 6 apartamentos



Edifício Saint Emilion: três andares sobre pilotis e dois apartamentos por andar, ocupa uma área de 130m<sup>2</sup>; apartamento com ampla suite, dois quartos, copa-cozinha, salas de estar e de jantar, dependência de empregada, banheiro de empregada, banheiro social e área de serviço.

Esse é mais um empreendimento da PECOL — Projetos de Engenharia e Construções Ltda, que em suas centenas de obras realizadas tem primado pelo esmerado padrão de acabamento e dessa vez não vai ser diferente.



Projetos, construção, incorporação e vendas



**Pecol**

Projetos de Engenharia e Construções Ltda.

Av. Salgado Filho, 1782 — Fone: 231-6465

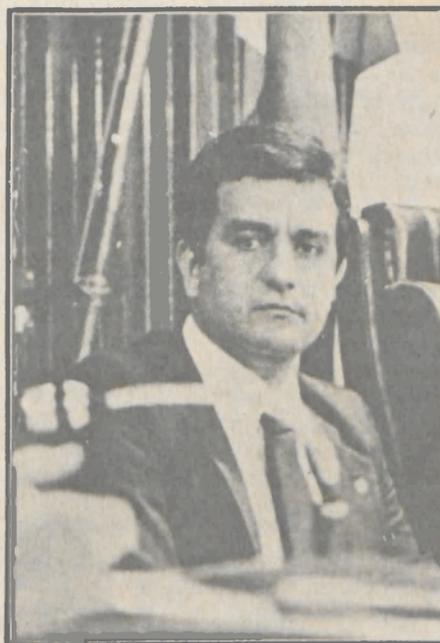
# 1982 É O ANO DO FOMENTO DO TURISMO NO ESTADO

De acordo com a programação elaborada pela Empresa de Promoção e Desenvolvimento do Turismo do Rio Grande do Norte — Emproturn —, 1982 encabeçará um ano dos mais proveitosos, em relação ao fomento da atividade no Estado, nos últimos tempos. Atrair uma fatia do mercado turístico dos Estados Unidos da América para Natal; propiciar que o natalense e turistas conheçam, a preços convidativos, o Rio Grande do Norte, através de excursões pelo interior; desenvolver um programa de animação turística, objetivando preencher o tempo daqueles que nos visitam, são alguns dos fatos... que já ocorrem desde o início do ano. E a Emproturn está bastante entusiasmada com sua programação/82, segundo afirma seu Presidente, Jussier Santos.

Atrair fatia do mercado turístico dos Estados Unidos é trazer para Natal, ao longo de uma década, parte dos 50 mil norte-americanos que por aqui passaram durante a Segunda Guerra Mundial. Proporcionar que o natalense e turistas conheçam melhor o Estado é pôr em prática o programa

da Emproturn, intitulado “Conheça os Caminhos do Elefante”, obedecendo-se três roteiros: o do Seridó, o das Praias e o Serrano. Enquanto isso, “Animação Turística” é o nome de outro programa voltado para o social, cultural e esportivo, visando preencher as horas vagas do turista com essas atividades, motivando-o a participar ativamente da programação, conforme está ocorrendo.

**ATRAIR O AMERICANO** — Considerando-se que de 1941 a 1945 — época da Guerra — passaram por Natal, em torno de 50 mil norte-americanos, e que essas pessoas, se bem contactadas, desejariam voltar por aqui, no mínimo, para matar saudades, a Emproturn teve a idéia de elaborar uma programação, cujo objetivo é atrair essa significativa fatia do mercado turístico americano, hoje formada por homens de meia idade, aposentados, em reais condições de fazer turismo fora do seu país. A Embratur comprou a idéia e estudou-se a estratégia mais recomendável para motivar esse pessoal visitar Natal e/ou outros locais do Brasil.



Jussier: programa turístico.

Em meados de dezembro último, o Presidente da Emproturn, Jussier Santos, enviou à Embratur, mais precisamente à Coordenadoria de Assuntos Internacionais e Inter-Regionais, um documento expondo os motivos da viabilidade de se trazer norte-americanos até Natal, a título turístico. Nas entrelinhas da exposição, o registro histórico: “Natal converteu-se em cidade cosmopolita, além dos brasileiros, militares das mais variadas nações. Calcula-se que só americanos dos serviços de “Parnamirim Field” e da Base Aeronaval da Limpa, pararam 10.000, sem falar naqueles que todos os dias passavam em cumprimento de missões. No período de 1941 a 1945 estima-se um movimento em torno de 50.000 americanos na Capital”. E mais adiante o documento explicava: “Existem inúmeras construções que datam desse período, no entanto, o que mais se destaca é que os anos atribulados da 2.ª Guerra, na convivência com estrangeiros, notadamente americanos influenciaram o comportamento psico-social de toda uma geração e consequentemente a educação de gerações futuras. O povo natalense caracteriza-se pelo descontraimento, receptividade às inovações e, sobretudo, pela índole hospitaleira”.



Os hotéis do interior

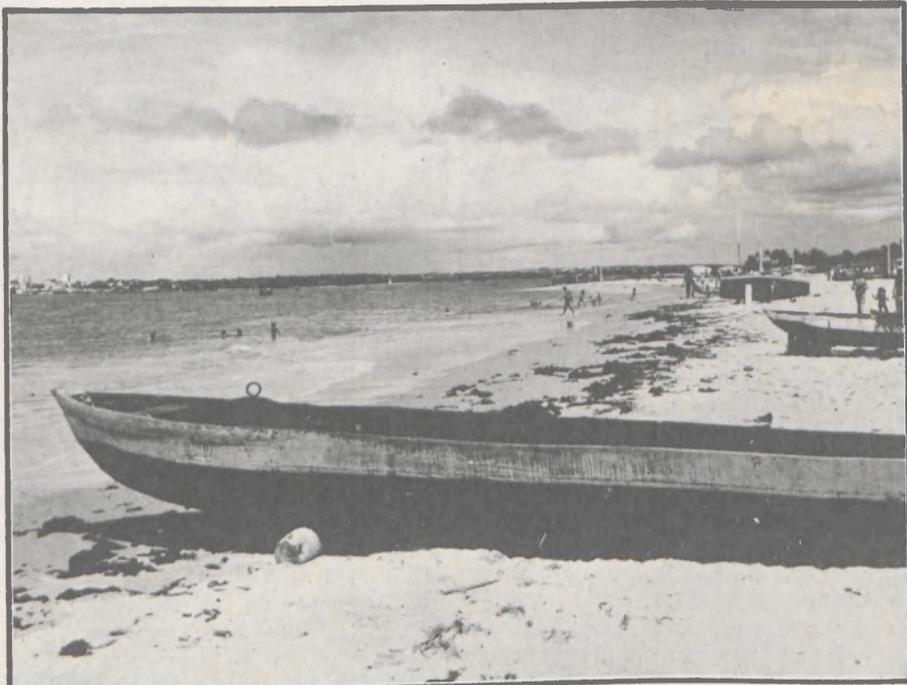
**A MALA DIRETA** — A Emproturn propõe um trabalho a ser desenvolvido em comum acordo com a Embraur, a fim de que essa Empresa, junto ao Governo norte-americano, proceda na localização do cadastro daqueles que estiveram ou passaram por Natal no período 1941 a 1945. Estão sendo estudadas estratégias mais recomendáveis para a agilização do programa e, inicialmente, através de mala direta, será enviado um farto material promocional do Brasil e de Natal, inclusive utilizando-se os serviços de agências de viagem consideradas internacionais. Será uma forma de motivar voltar a Natal aqueles que há 41 anos estiveram por aqui, em missões diversas. É oferecer a esse pessoal a oportunidade deles reverem Natal, reverem o Brasil e, conseqüentemente, fazer turismo em nosso País. Este programa será iniciado esse ano e executado ao longo de uma década, mas, os primeiros frutos serão colhidos bem antes.

Adiantou Jussier Santos que das 50 mil pessoas que passaram em Natal de 41 a 45, logicamente, todas não estão mais vivas. Grande parte delas gozam de perfeita saúde e, se bem contactadas, não perderão a oportunidade de rever uma Capital que na 2.ª Guerra Mundial transformou-se na preocupação máxima da segurança das Américas.

**OS CAMINHOS DO ELEFANTE** — Em março, a Emproturn agilizará o programa "Conheça os Caminhos do Elefante", proporcionando ao natalense e turistas conhecerem melhor o Rio Grande do Norte, através de excursões em confortáveis ônibus pelo interior do Estado. A iniciativa objetiva também melhorar a ocupação da rede de hotéis do interior, recentemente implantada pelo Governo Estadual.

"Conheça os Caminhos do Elefante" está elaborado, segundo três roteiros: o do Seridó, incluindo Currais Novos, Acari, Caicó e Carnaúba dos Dantas; o das Praias, compreendendo Natal, Mossoró, Tibau, Areia Branca, com passagem pela área salineira do Estado. E o roteiro Serrano, saindo de Natal, fazendo passagem por Mossoró, Olho D'água do Milho, Patu (Serra do Lima) e Martins. Os ônibus executivos saem de Natal às 18 horas da sexta-feira, retornando no domingo à tardinha. Percorrem as atrações turísticas de cada roteiro.

**PROGRAMAÇÃO POPULAR** — Jussier Santos, ao explicar o referido programa, fez questão de frisar que "Conheça os Caminhos do Elefante"



**Opções para o turista.**

é uma programação popular. O preço do pacote é bem convidativo, incluindo hospedagem, alimentação e transporte. "Esta é a vez dos grupos de amigos, de colegas de trabalho, se reunirem e passarem um final-de-semana diferente, pagando um preço realmente baixo", arrematou o Presidente da Emproturn.

Outro esclarecimento que a Emproturn faz é que, prá início, "Conheça os Caminhos do Elefante" é uma programação onde cada final-de-semana se fará um roteiro. À medida em que o programa for prestigiado e, conseqüentemente solicitado, serão realizados os três roteiros simultaneamente. As vendas das passagens serão feitas pelas agências de viagem da cidade.

**ANIMAÇÃO TURÍSTICA** — É normal que o turista quando chegava em Natal, após conhecer nossas praias e visitar os pontos turísticos da cidade, ficava sem ter o que fazer. Então, para humanizar mais a viagem desses que nos visitam, a Emproturn criou e agilizou o programa "Animação Turística", tendo como finalidade preencher o tempo do turista nas horas vagas, proporcionando-lhe entretenimentos sociais, culturais e esportivos. É uma maneira de motivar o turista a participar ativamente da programação, dançando, brincando e divertindo-se.

A Emproturn já dispõe da lista dos diversos grupos de turistas que virão a Natal até dezembro vindouro. Essas pessoas, em grupos de 36 a 40, já estão chegando aqui, no meio de sema-

na. Hospedam-se e, à noite, conforme a programação, seus ônibus fazem roteiro pelo Centro de Turismo de Natal. É lá que acontecem as animações turísticas.

A presença de Escolas de Samba e Grupos Folclóricos é uma constante no Centro de Turismo à noite, até 23 horas, nos dias em que estejam grupos de turistas na Capital. Como acontece em Alagoas e Recife, os componentes dessas Escolas e Grupos Folclóricos motivam o turista a brincar consigo, a dançar, a participar mesmo da programação, como aconteceu no início desse mês com 420 deles. Paralelamente a essas atividades, o turista, no próprio Centro de Turismo, tem oportunidade de comer o peixe frito, o grude de Extremoz, o suco de frutas e demais guloseimas regionais. A estada do turista em Natal, agora é mais humanizada.

Primeiramente, a programação "Animação Turística" é realizada no Centro de Turismo de Natal. Destá forma, o turista conhece o local, para eles criado. E a segunda etapa do programa prevê entretenimentos ao visitante com os grupos de divertimentos indo até eles, no hotel, nas praças e em vários outros lugares.

**AINDA PARA 82** — A sinalização turística de Natal e do Rio Grande do Norte; inauguração da Via Costeira, como também a criação — ou transferência — do Camping para esse local; o aproveitamento turístico do Rio Potengi, além de outros projetos, são ainda programações da Emproturn para 1982.

## Secretaria da Segurança

# RN TEM AGORA A SUA POLÍCIA DE CARREIRA

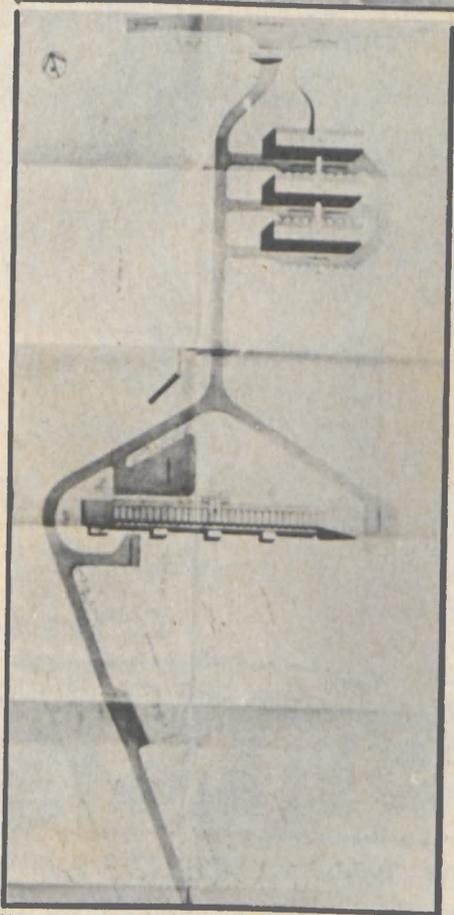
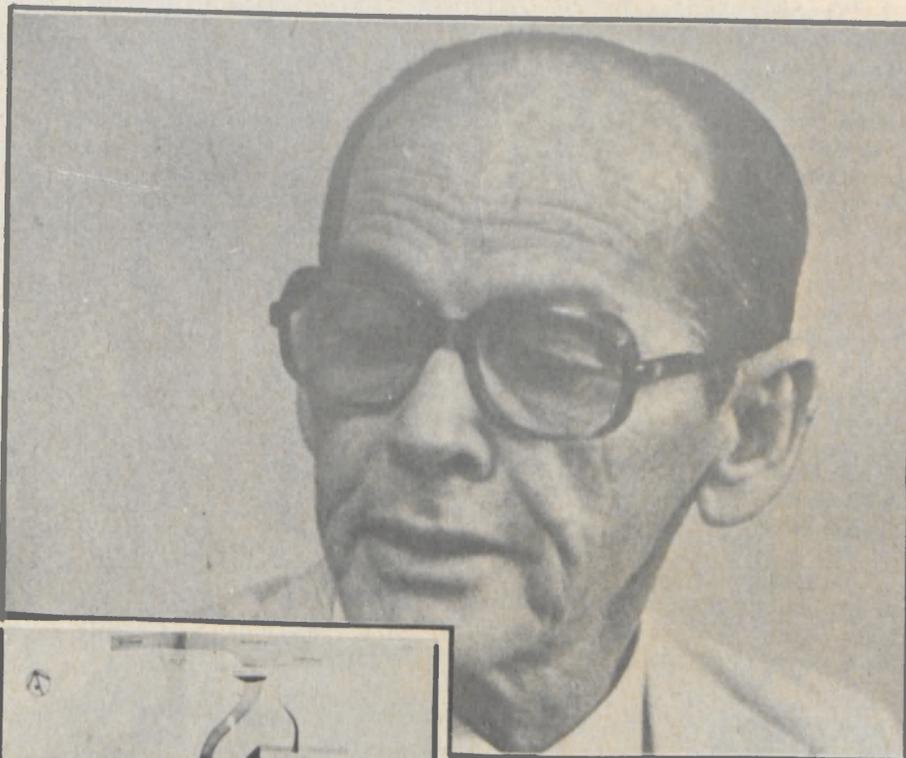
A premente necessidade de se reestruturar a Polícia Civil do Rio Grande do Norte, fez com que o Governador Lavoisier Maia determinasse à Secretaria da Segurança Pública uma substancial modificação na Unidade, procurando dar-lhe novas feições e, conseqüentemente, aprimorar-lhe. Para tanto, através de Lei, criou a Polícia Civil de Carreira, que daqui há sessenta dias começará a operar como mais um instrumento de repressão ao crime. Os que vierem a integrá-la serão bem remunerados, e isso acarretará aos cofres públicos estaduais um acréscimo de Cr\$ 12,5 milhões em sua folha de pagamento.

Considerando-se o crescente índice de criminalidade no Estado e ser a Secretaria da Segurança Pública uma das mais deficitárias, mais desprovidas, em termos de equipamentos e material humano, o Governador Lavoisier Maia resolveu reestruturar a Polícia Judiciária — ou Preventiva — criando, através da Lei 5.074, a Polícia Civil de Carreira, com 61 cargos de Delegados, 61 de Escreventes, 61 de Motorista Policial, 423 de Agentes e enquadrou 35 Investigadores. Todo esse pessoal já submeteu-se ao concurso público.

**POLÍCIA CIVIL DE CARREIRA, O QUE É?** — Com exceção de sete Estados da Federação, as demais Capitais brasileiras têm suas respectivas Polícia Civil estruturadas em carreira, que é uma organização pára-militar, integrante da Secretaria da Segurança Pública, onde o policial não é apenas um mero empregado — ou prestador de serviço — do Estado, num cargo de confiança, de caráter transitório. O integrante da Polícia Civil de Carreira é um funcionário público, concursado, estatutário, que tem garantias para trabalhar, mas, em contrapartida, lhe é exigido o cumprimento de deveres. É um funcionário que tem um nome a zelar por estar integrando uma função de carreira, pois sabe que poderá subir de posto. A Polícia Civil de Carreira é um estímulo ao policial.

Da mesma forma que um recruta ingressa nas Forças Armadas, podendo chegar um dia a General, Brigadeiro ou Almirante, o Agente da Polícia Civil de Carreira poderá galgar o cargo de Delegado "A", levando-se em consideração que cada posto subdivide-se em três classes: "C", "B" e "A". E, quanto mais alto o cargo alcançado, logicamente, melhor a remuneração.

**ACRÉSCIMO À FOLHA** — Quando o



**A sede da Academia de Polícia e as metas de João Pinheiro Veiga.**

Governo do Estado resolveu instituir a Polícia Civil de Carreira no Rio Grande do Norte, teve o devido cuidado de analisar a forma de remuneração desse pessoal, como também de qual maneira iria reajustá-lo. Duas gratificações foram incorporadas ao salário-base, sendo uma de 40%, a título de risco de vida, e outra de 60%, como gratificação da função policial desempenhada: 100% de gratificação.

Para se ter uma idéia, um Delegado será remunerado quase aos mesmos índices de um Juiz de Primeira Entrância (inicial da carreira na magistratura), enquanto um Agente ganhará 1/3 a mais do que percebe hoje um Investigador de Polícia, e esse passará a ganhar quatro vezes mais do que percebeu o ano passado. A razoável, ou boa remuneração desse pessoal, será desembolsado pelo Governo do Estado com um acréscimo de Cr\$ 12,5 milhões em sua folha de pagamento.

Como se vê, é convidativo o ingresso às fileiras da Polícia Civil de Carreira. Se por um lado, o policial se sentirá motivado a trabalhar com mais entusiasmo e responsabilidade, pelo fato de estar sendo bem remunerado, por outro, terá que zelar pelo emprego, pois trata-se de uma função pública, estatutária e, sobretudo, de uma função onde o policial poderá sempre subir, galgando postos elevados.

**SECRETÁRIO OTIMISTA** — Nunca o Secretário da Segurança Pública do Estado, Cel. João José Pinheiro Veiga esteve tão otimista em relação a um Programa ou a um Projeto a ser posto em prática por sua Secretaria, como esse da instituição da Polícia Civil de Carreira no Rio Grande do Norte. Conforme expôs, a iniciativa está por demais voltada para o lado social.

“O nosso Estado precisa de segurança, da mesma forma que as pessoas precisam de emprego. Criar a Polícia Civil de Carreira num Estado é, fatalmente, aumentar a segurança de seus cidadãos, na mesma proporção em que se emprega centenas de pessoas de forma mais digna. O integrante da Polícia Civil de Carreira, prá início, será um funcionário devidamente concursado. Isso quer dizer, um funcionário com mais garantias, com mais estabilidade. Desaparece, portanto, a figura daquele policial de funções transitórias, ou seja, regido pela CLT e os de cargo de confiança. Mas, em contrapartida, os policiais de carreira terão que trabalhar, segundo estatutos que regerão suas funções. Enfim, será um policial de mais responsabilidade. A Carreira será a profissionalização da Polícia Civil no Rio Grande do Norte.

O Coronel Veiga ao pronunciar-se dessa maneira, deixou bem claro as responsabilidades que esperam os policiais que formarão carreira em nosso Estado. É o traba-

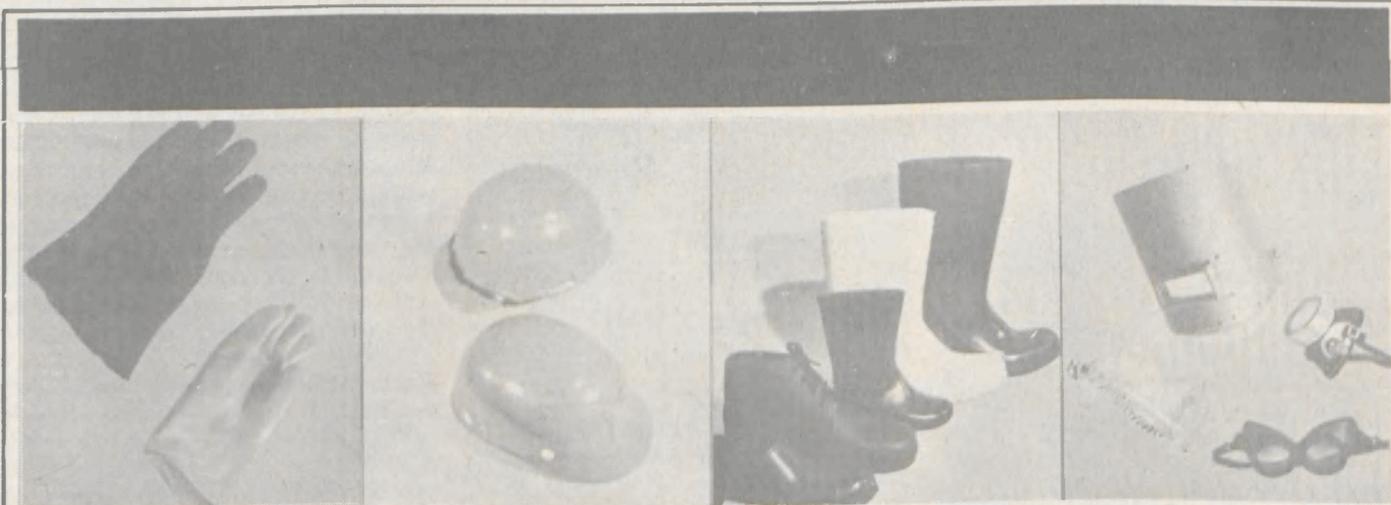


### Um sistema de segurança eficiente.

lhar conforme um Estatuto, conforme um conjunto de normas.

**RECURSOS MATERIAIS** — De nada adiantaria selecionar e recrutar pessoas para desempenhar a função de policial, se não existissem recursos materiais para se trabalhar. Mas, a Secretaria da Segurança Pública pensou nisso: vinte módulos de estação de rádio, devendo-se instalar uma em cada Delegacia Distrital, dezenas de viaturas, também equipadas com rádio, são alguns dos bens materiais a serem adquiri-

dos. E, em relação às sobras físicas, será construída, na Cidade da Esperança, a Academia de Polícia Civil, tendo em anexo todas as oito Delegacias Policiais especializadas. O Ministro da Justiça, Ibrahim Abi-Ackel, enviou telex à Secretaria da Segurança Pública do Rio Grande do Norte, parabenizando-a por ser mais uma a se integrar ao sistema de Polícia Civil de Carreira e, também, assegurou os recursos necessários ao pleno desenvolvimento das atividades.



# Oborrachão

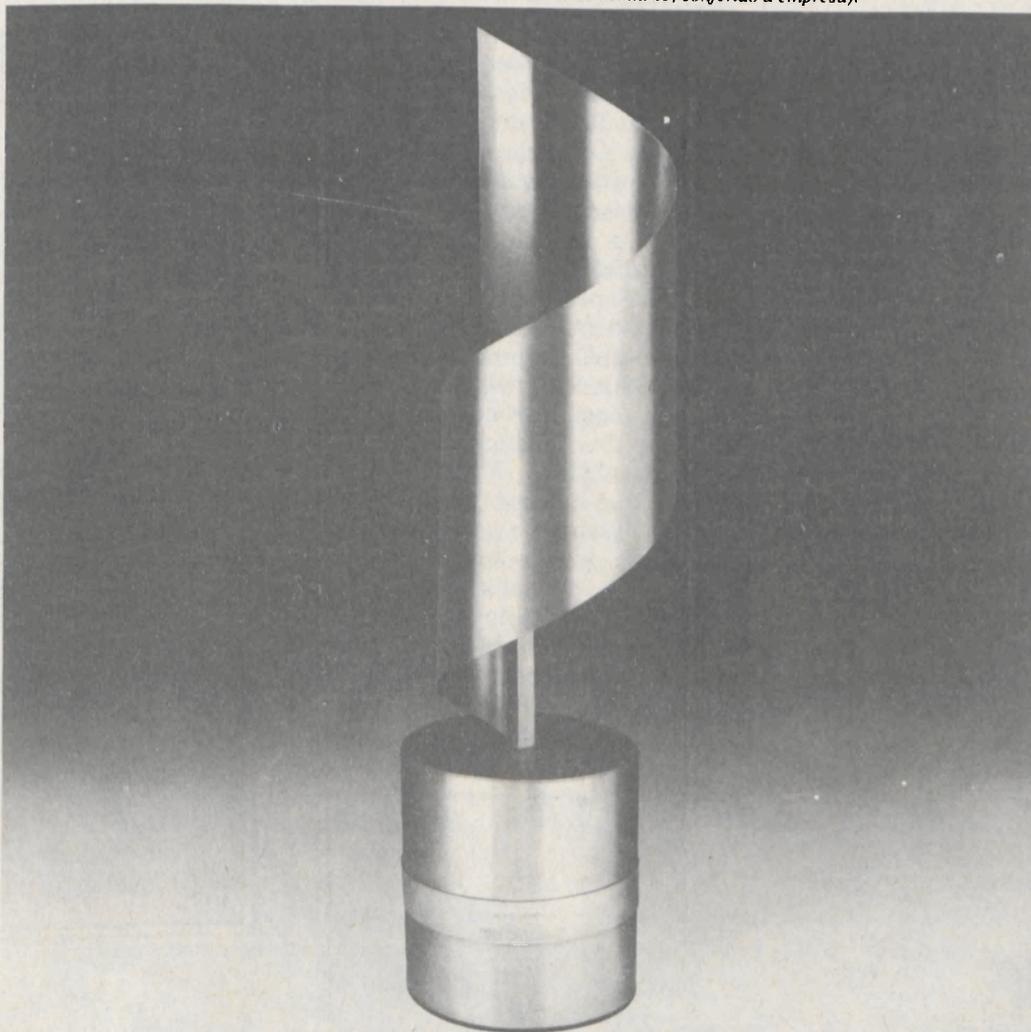
**SOCIEDADE DE ARTEFATOS DE BORRACHA LTDA.**

**BORRACHAS E PLÁSTICOS EM GERAL — MATERIAIS DE SEGURANÇA INDUSTRIAL  
CORREIAS E MANGUEIRAS PARABRISAS PARA TODO TIPO DE AUTOMÓVEL**

**RUA PRES. JOSÉ BENTO, 420 — FONES.: 223-2406 -4494 e -4724 — ALECRIM**

# “Somos uma companhia perenemente voltada para a renovação e o crescimento.”

*(Palavras de Keith Bush, Presidente do Conselho de Administração da São Paulo Alpargatas S.A., ao receber o Prêmio Mauá 80, conferido à empresa).*



*Este anúncio contém uma pontinha de orgulho. A São Paulo Alpargatas, uma empresa brasileira de capital aberto, quer compartilhar com seus acionistas, funcionários e com os consumidores de seus produtos em todo o Brasil, o prêmio que acaba de receber. O Prêmio Mauá.*

*Ele é entregue pela Bolsa de Valores do Rio de Janeiro, Jornal do Brasil e Associação Comercial do Rio de Janeiro. Instituído em 1976 para premiar a empresa que, no exercício anterior, mais se haja destacado na comunicação com seus acionistas e demais públicos diretamente relacionados ao mercado de ações.*

*Os votos vêm de uma Comissão de Seleção, formada por analistas, corretores, investidores e jornalistas econômicos de todo o Brasil. O prêmio é a maior honraria conferida às empresas de capital aberto.*

*Já foi conquistado pelo Grupo Gerdau em 1975; Lojas Americanas em 1976; Brahma em 1977; Souza Cruz em 1978 e Duratex em 1979, que, como nós, acreditam na democratização do capital.*

*A São Paulo Alpargatas fica feliz porque a idéia desta distinção combina com os princípios que regem a nossa empresa desde a sua fundação.*

*Foi por isso que nossas ações estão negociadas em bolsa desde 1913.*

*E são esses os conceitos que estaremos promovendo em 1982, como parte das comemorações dos nossos 75 anos, sempre acreditando nas virtudes do mercado de capitais e na sua responsabilidade econômica e social.*

*Este Prêmio Mauá pertence a todos os que trabalham e crescem com a gente, desde 1907.*



**SÃO PAULO ALPARGATAS S.A.**

## Cooperativismo

# EMATER-RN VÊ O SUCESSO DO PLANO COOPERATIVISTA

Desenvolvendo um trabalho com atuação direta em quatro campos distintos — organização administrativa, organização do quadro social, organização de serviços e elaboração de estudos e projetos — a EMATER-RN vem conseguindo, segundo o seu presidente, Gilzenor Sátiro de Souza, realizar um importante trabalho à frente das cooperativas agropecuárias do Estado. Imprimindo um trabalho de valorização das cooperativas, a administração do Serviço de Extensão Rural no Estado conseguiu, neste exercício de 1981, resultados considerados altamente compensadores, conferindo uma melhoria crescente no nível de seus serviços.

E em atestado disso são, por exemplo, os 13 mil associados que foram beneficiados com as atividades de abastecimento de insumos, num montante de vendas da ordem de Cr\$ 275.000.000,00.

E mais: os três mil associados que foram beneficiados com o serviço de

crédito rural, com recursos da ordem de Cr\$ 280.000.000,00, destinados a custear a safra de 1981.

Além disso, cerca de cinco mil produtores entregaram produção às cooperativas, num total de 17.000.000 de kg de algodão e 3.000.000 de kg de castanha de caju, envolvendo recursos de Cr\$ 1.200.000.000,00.

Para o processamento ou beneficiamento dessa produção, os sistemas cooperativo, informa o presidente da EMATER-RN, Gilzenor Sátiro de Souza, está hoje equipado com unidades de beneficiamento de café (1), de algodão (7), de castanha de caju (2), e de cera (1). Das 26 cooperativas assistidas pela EMATER-RN, 22 se encontram realizando a comercialização de seus associados. Em 1976, apenas sete cooperativas faziam comercialização, o que significa dizer que o acréscimo foi de aproximadamente 300%. Um expressivo detalhe é que com o movimento de comercialização desta safra, as co-



Gilzenor Sátiro e as atividades nas usinas de algodão das cooperativas.

operativas esperam recolher aos cofres do Estado Cr\$ 200.000.000,00 de ICM.

**FATOR DE DESENVOLVIMENTO** — Como entidade de assistência técnica ao homem do campo, a Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural do Rio Grande do Norte tem como objetivo principal o aumento da produção, produtividade e renda do produtor rural. Admitindo o cooperativismo como fator preponderante para o desenvolvimento do homem, o Serviço de Extensão Rural, em 1969, começou sua assistência às cooperativas de Umarizal, Açú e Apodi, nas áreas de organização administrativa e organização de serviços, destacando-se, entre eles a revenda de insumos e a comercialização da produção.

Com a chegada do Programa Polonordeste ao Rio Grande do Norte, em 1977, a EMATER-RN teve condições de ampliar sua assistência às cooperativas do Estado, encontrando-se hoje assistindo diretamente a 25 singulares e 1 central, envolvendo um total de 19.623 associados. Para o desenvolvimento de suas atividades junto às cooperativas, a EMATER-RN dispõe de uma força de trabalho constituída de 34 técnicos de execução, sendo 30 tecnólogos em cooperativismo e quatro técnicos agrícolas, além de três técnicos de coordenação, dois regionais e um estadual.

As cooperativas se encontram distribuídas em três regiões administrativas, ficando localizadas, uma em Natal, com jurisdição sobre nove cooperativas; uma em Mossoró, jurisdicionando oito; e a última em Caicó, responsável por mais nove, todas diretamente ligadas à coordenação estadual. Todo o trabalho desenvolvido é feito através de atuação direta desta força de trabalho, em quatro campos de atuação distintos: organização administrativa, organização do quadro social, organização de serviços e elaboração de estudos e projetos.

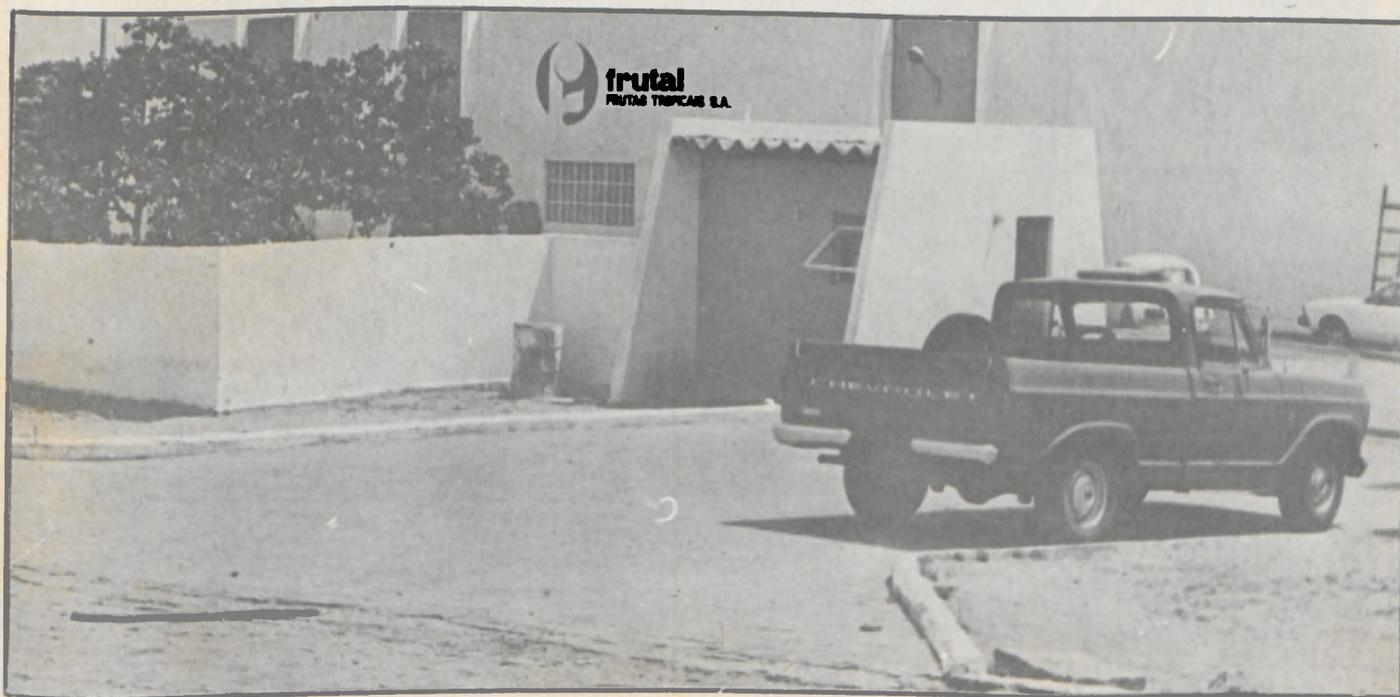
No campo da *organização administrativa*, os técnicos da EMATER têm a responsabilidade de organizar a cooperativa no que diz respeito ao controle das suas atividades administrativas, como a realização de assembleias gerais, das reuniões dos conselhos de administração e fiscal, de controle de estoques de mercadorias, elaboração de planos de trabalho, atualização de livros sociais, etc.

No campo da *organização do quadro social* o trabalho da Empresa objetiva conscientizar o associado, através de demonstrações e orientações, tanto a nível de trabalhos individuais como de trabalho grupais a nível de grupos de produtores localizados nas comunidades rurais.

Dentro do campo da *organização de serviços*, as atividades consistem na prestação de assessoramento à

realização de todos os serviços da Sociedade, entre eles o repasse de crédito rural — na elaboração de projetos para consignação de recursos, bem como para o devido repasse ao associado, além do acompanhamento da aplicação do crédito e na orientação agrônômica desde a implantação de crédito até a obtenção dos seus resultados; no abastecimento de insumos e material agropecuário e abastecimento de gêneros alimentícios, na elaboração de projetos para consignação de recursos, acompanhando e controlando todo o setor, inclusive fazendo pesquisas de preços e mercado para oferecer sempre condições às cooperativas de proporcionarem melhores condições de preços aos seus associados; mecanização agrícola, no controle das inscrições e coordenando o sistema de atendimento; comercialização da produção, na elaboração de projetos para conseguir recursos e no assessoramento à administração nas tarefas de recebimento, beneficiando e venda dos produtos, contribuindo de forma decisiva para que o produtor associado, ao fazer uma comercialização justa, obtenha maior rentabilidade pela sua exploração.

No campo da *elaboração de estudos e projetos*, a função da extensão é assessorar a administração da cooperativa na realização de estudos de novas técnicas e alternativas para recebimento e venda de produção e para compra de bens de produção.



O grande símbolo da vitória cooperativista.

**MÃO DE OBRA** — Considera a administração da EMATER-RN que importância relevante vem apresentando as cooperativas agropecuárias junto a suas respectivas comunidades, através da absorção de 600 empregos diretos em vários níveis de atividade. Vem sendo considerado excelente o crescimento das cooperativas assistidas pela Extensão Rural. Nos últimos três anos nada menos de 15 cooperativas hoje trabalhadas, limitavam-se à prestação de serviços pouco objetivos e a grande maioria não executava atividades além de um simples repasse de custeio agrícola ou de um modesto serviço de abastecimento de insumos.

Existiam cooperativas semiparalizadas, sem prestar qualquer serviço aos associados. Hoje, prestam serviços de várias formas, como, por exemplo, repasse de crédito rural, abastecimento de insumos, abastecimento de gêneros alimentícios, mecanização agrícola, recebimento, beneficiamento e comercialização da produção. Comercializando 15% da produção estadual em 1976, as cooperativas elevaram sua participação em 1981, para 37,7% dessa produção.

## COOPERATIVAS BENEFICIADAS

| NOME   | MUNICÍPIO            |
|--|----------------------|
| 01. Cooperativa Agropecuária de Santo Antônio Ltda.          | Santo Antônio        |
| 02. Cooperativa Agrícola Mista de Extremoz Ltda.             | Extremoz             |
| 03. Cooperativa Agropecuária de Poço Branco Ltda.            | Poço Branco          |
| 04. Cooperativa Agropecuária de São José de Mipibu Ltda.     | São José de Mipibu   |
| 05. Cooperativa Agropecuária de São Tomé Ltda.               | São Tomé             |
| 06. Cooperativa Agropecuária de Santa Cruz Ltda.             | Santa Cruz           |
| 07. Cooperativa Agropecuária de Florânia Ltda.               | Florânia             |
| 08. Cooperativa Agropecuária do Seridó Ltda.                 | Parellhas            |
| 09. Cooperativa Agropecuária de Caicó Ltda.                  | Caicó                |
| 10. Cooperativa Agrícola de São João do Sabugi Ltda.         | São João do Sabugi   |
| 11. Cooperativa Agropecuária de Serra Negra do Norte Ltda.   | Serra Negra do Norte |
| 12. Cooperativa Agropecuária de Almino Afonso Ltda.          | Almino Afonso        |
| 13. Cooperativa Agropecuária de Alexandria Ltda.             | Alexandria           |
| 14. Cooperativa Agrícola Mista de Martins Ltda.              | Martins              |
| 15. Cooperativa Agropecuária de Luiz Gomes Ltda.             | Luiz Gomes           |
| 16. Cooperativa Agropecuária de São Miguel Ltda.             | São Miguel           |
| 17. Cooperativa Agropecuária do Alto Oeste Ltda.             | Pau dos Ferros       |
| 18. Cooperativa Agrícola Mista do Médio Oeste Potiguar Ltda. | Umarizal             |
| 19. Cooperativa Regional Mista do Apodi Ltda.                | Apodi                |
| 20. Cooperativa Agropecuária de Itaú Ltda.                   | Itaú                 |
| 21. Cooperativa de Desenvolvimento Rural de Mossoró Ltda.    | Mossoró              |
| 22. Cooperativa de Colonização da Serra do Mel Ltda.         | Serra do Mel         |
| 23. Cooperativa Agropecuária do Vale do Açú Ltda.            | Açú                  |
| 24. Cooperativa Agropecuária de Itaretama Ltda.              | Lages                |
| 25. Cooperativa Agropecuária de Epitácio Pessoa Ltda.        | Pedro Avelino        |
| 26. Cooperativa Central do Rio Grande do Norte Ltda.         | Natal                |

## DEPOIMENTO DE UM GERENTE DO BB

A Cooperativa dos Agropecuaristas de Caicó é portadora de uma longa tradição — quer pela assistência —, em épocas passadas, como casa de crédito, — quer como representante de uma classe produtora de algodão de fibra-longa — atuando permanentemente na Micro-Região Seridoense com produto (o acima) de ampla aceitação no mercado industrial/consumidor e, até o presente, sem maiores concorrências vez que outras regiões, mesmo dotadas de técnicas agrícolas mais evoluídas, não conseguem produzi-lo.

Possuidora de considerável patrimônio, cujos bens, o de maior expressão é uma usina de beneficiamento do algodão em rama; adquirida através de financiamento junto ao Banco do Brasil S. A., Agência de Caicó (RN), vinha mantendo até dezembro-80 o seu Parque Industrial em situação de ociosidade, senão por fal-

ta de maiores incentivos creditícios mas também pela escassez de orientação técnica-gerencial para tal finalidade.

Ciente disso, a sua Diretoria com a modéstia bastante peculiar a região, mas de comprovado esforço e interesse pela causa, iniciou e vem desenvolvendo um trabalho de equipe cuja finalidade maior é viabilizar economicamente o funcionamento de suas máquinas industriais, obtendo presentemente bons resultados. Sensível ao problema, a Superintendência Regional do Banco do Brasil S. A., com sede em Natal (RN), não obstante as obrigações atrasadas existentes, liberou novos créditos os quais ajudaram sobremaneira a Cooperativa a encontrar novos caminhos, tendo também — é bom registrar — o respaldo técnico da EMATER-RN, com participação direta do Dr. Gylzenor e de sua

elogiável equipe sediada neste município.

Não obstante as dificuldades advindas de um ano de produção altamente irregular, a Cooperativa supera a marca de um milhão de quilos de algodão para beneficiamento, trabalho este em conjunto com as Cooperativas de Serra Negra do Norte, Florânia, São João do Sabugi e Santa Cruz, todas no Estado do Rio Grande do Norte. A credibilidade empresarial destas Cooperativas tiveram acentuada evolução e, com muita justiça, pois se somos o produtor da melhor fibra em termos de algodão, teremos que ter, em futuro próximo uma representação compatível com esta qualidade.

O agente financeiro vê com otimismo o empresariado rural estender as mãos à assistência técnica e esta se mostrar eficiente.

Stoessel Augusto da Silva  
Gerente do BB em Caicó

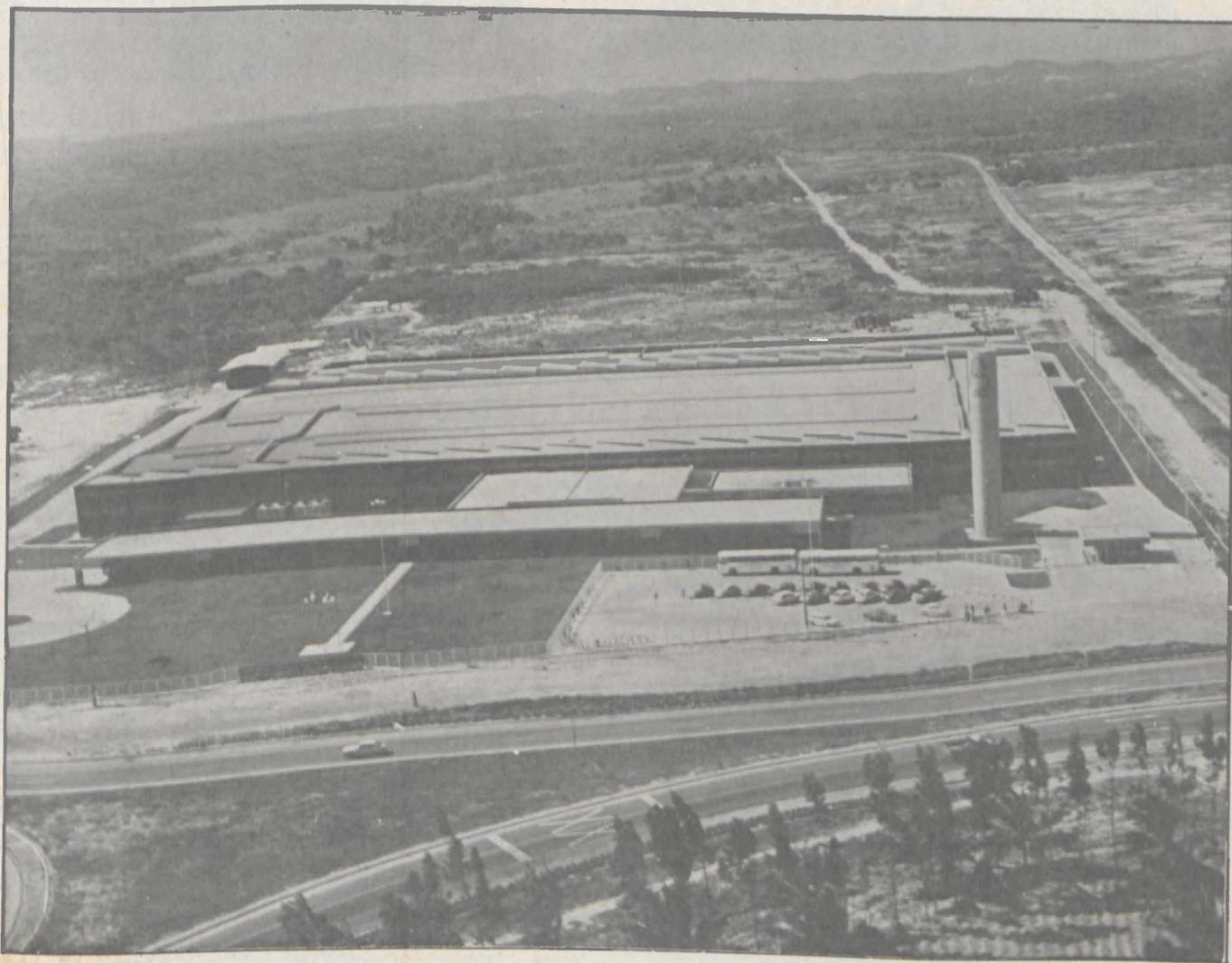
# TRADIÇÃO SE FAZ COM TRABALHO

A tradição de RN/ECONÔMICO foi construída com trabalho, perseverança, correção e confiança nos destinos do Rio Grande do Norte.

A SPERB compreende a importância dos 12 anos desta revista porque também tem seguido caminhos semelhantes e pode apresentar, hoje, os resultados conseguidos: 630 funcionários produzindo 20 toneladas de fios diariamente e que são colocados nos mercados interno e externo, representando em divisas para o País 6 milhões de dólares por ano. A

permanência de RN/ECONÔMICO e o seu vigor sempre renovado é uma boa forma de estímulos para empresas como a SPERB que querem ajudar o Estado a crescer e melhorar as condições de vida do seu povo.

**A** SPERB DO NORDESTE S.A.  
SPERB INDÚSTRIA TÊXTIL



# MAIS CASAS PRÓPRIAS RESULTADO DIÁRIO

**ATÉ HOJE, O BNH CONTRATOU 3 MILHÕES E MEIO DE MORADIAS, BENEFICIANDO 20 MILHÕES DE BRASILEIROS.**

Mas, por trás destes números há muito mais. Há famílias conquistando progressivamente - através do trabalho do BNH - dois de seus direitos básicos: a moradia

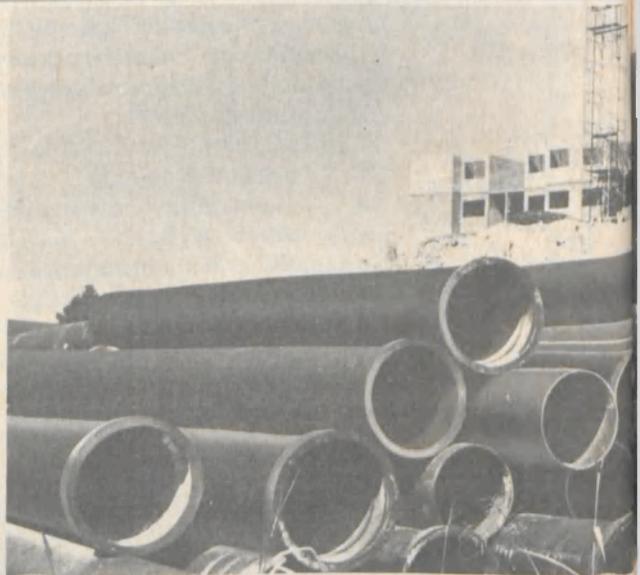


digna e o emprego.

O trabalho diário do BNH tem resultado na entrega contínua de novos conjuntos habitacionais e tem gerado em todas as regiões de nosso país, milhões de empregos, através da indústria da construção. De janeiro a julho deste ano, o BNH concluiu 277 conjuntos habitacionais.

**FAMILIAS DE BAIXA RENDA: PRIORIDADE DO BNH.**

O Banco Nacional da Habitação está,



presente em todo país, trabalhando para melhorar as condições de vida de nossa gente.

É são as famílias com renda de até 5 salários mínimos que mais tem se beneficiado deste trabalho.

Para essas famílias, localizadas em diversos pontos do Brasil, a casa própria está se tornando uma realidade.

**O BNH JA REALIZOU OBRAS DE SANEAMENTO EM 3 MIL LOCALIDADES.**



Grande parte da ação do BNH é dedicada às obras de saneamento.

Já foram atendidos em suas necessidades 2.464 municípios e 501 pequenas cidades com a entrega de novas redes de água e esgotos sanitários. Setenta e cinco por cento dessas localidades tem menos de 5 mil habitantes, o que revela a preocupação

# AS, MAIS EMPREGOS: O TRABALHO DO BNH.



de interiorização do trabalho do BNH. Já neste último semestre, o BNH realizou obras de saneamento em 50 novos municípios.

## TRABALHO DE URBANIZAÇÃO.

O BNH tem trabalhado também na abertura e pavimentação de ruas, em obras de drenagem e aterros, na construção de praças e áreas de lazer, e ainda possibilitou a implantação de novas redes de luz.

## O APOIO A INTEGRAÇÃO COMUNITÁRIA.

Em cada conjunto habitacional, o BNH revela sua preocupação com o bem-estar social. Esta preocupação se manifesta através do apoio habitualmente dado à criação de centros comunitários. É aí que residem

os primeiros passos de uma melhor integração entre os moradores de cada conjunto.

Atendendo a esta necessidade, o BNH tem promovido a construção de escolas, creches, postos de saúde, igrejas, parques infantis, postos policiais, centros



comerciais e áreas de recreação.

Com todo este trabalho, a presença do BNH vem garantindo excelentes resultados para a sociedade brasileira.



# BNH

BANCO NACIONAL DA HABITAÇÃO

Órgão do MINISTÉRIO DO INTERIOR,  
responsável pela política habitacional do Governo Federal.

**CONSTRUINDO COM VOCÊ  
O BEM-ESTAR DE NOSSA GENTE.**

# SIC CRIA CONDIC E ESTÁ IMPLANTANDO D. INDUSTRIAIS

A iniciativa de criar o Conselho de Desenvolvimento Industrial e Comercial — CONDIC —, a implantação do Distrito Industrial de Natal e a criação do DI de Mossoró, constituem hoje significativos empreendimentos que a Secretaria de Indústria e Comércio do Estado, SIC, realiza em favor do empresariado norterio-grandense. Se por um lado, a criação do CONDIC tem por finalidade sugerir diretrizes gerais de desenvolvimento industrial, comercial e mineral, a implantação do Distrito de Natal vem corrigir uma defasagem de vinte anos, em relação as demais Capitais nordestina. A implantação do DI-Natal já começa a atrair novos núcleos industriais, como é o caso de Guararapes Textil S/A e a Cervejaria Cerma.

Institucionalizar o relacionamento do empresariado local com o Governo do Estado, no âmbito da estrutura administrativa, como também procurar assisti-lo e atendê-lo, na medida do possível, esta é a meta prioritária da Secretaria de Indústria e Comércio, conforme adiantou seu titular, Marcílio Furtado. Então, nada mais justo e necessário que a referida Secretaria sugerisse a criação do CONDIC e DI Mossoró, como também implantasse o Distrito Industrial de Natal, que representa uma porta aberta para a instalação no Rio Grande do Norte de mais indústrias.

**O CONDIC** — Através do Decreto nº 8.231, de 08 de setembro de 1981, o Governador do Estado, Lavoisier Maia, criou o Conselho de Desenvolvimento Industrial e Comercial — CONDIC —, órgão de caráter consultivo e cuja finalidade é sugerir diretrizes gerais de desenvolvimento industrial, comercial e mineral, além de propor soluções concernentes a esses setores. Conforme estipulam os artigos 1º e 3º do Decreto, respectivamente, o CONDIC fica criado na estrutura básica da Secretaria de Indústria e Comércio, tendo como Presidente, o próprio Secretário, Marcílio Furtado.



**Marcílio Furtado: cumprindo metas.**

O Conselho de Desenvolvimento Industrial tem como membros, o Presidente do Banco do Rio Grande do Norte e do Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte. Possui também um Representante da Federação das Indústrias do Estado, um da Federação do Comércio, um da Federação do Clube de Diretores Lojistas, um da Associação dos Mineradores, um do Clube de Diretores Lojistas, além de um Representante das Associações Comerciais de Natal e Mossoró.

**DISTRITOS INDUSTRIAIS** — O programa de Áreas Industriais no Estado vem sendo desenvolvido pela Companhia de Desenvolvimento Industrial do Rio Grande do Norte, CDI, integrante da Secretaria de Indústria e Comércio. Objetiva o Programa fomentar a implantação e expansão de unidades industriais no Estado, considerando-se, fundamentalmente, a vocação dos diversos municípios: Natal e Mossoró partem na frente.

Há vinte anos, Natal está defasada no tocante à implantação de seu Distrito Industrial. Graças a permanentes gestões realizadas pela Secretaria de Indústria e Comércio, na administração Lavoisier Maia, finalmente o sonho começa a se tornar realidade, com a implantação da área industrial, às margens da Rodovia RN-160, estrada que liga Natal à cidade de Extremós. A área referente à primeira etapa de implantação, já devidamente negociada, equivale aproximadamente a 212 hectares.

O plano de uso do solo do Distrito Industrial de Natal — DI/Natal —, sugere arruamento dentro dos padrões técnicos, definindo serem os lotes de aproximadamente 600m<sup>2</sup>, de modo a assegurar um atendimento a pequenas, médias e grandes unidades industriais.

**OBRAS DE INFRA-ESTRUTURA** Sistema viário e de urbanização; sistema de esgoto industrial e sanitário, fazendo-se, respectivamente, abertura de vias de acesso e secundárias, como também a construção da lagoa de estabilização e a instalação dos emissários são, atualmente, os serviços realizados no DI/Natal, obras consideradas de infra-estrutura. Esta primeira etapa tem sua conclusão prevista para novembro/82, sendo a prioridade "1" do Secretário Marcílio Furtado.

Por ocasião da instalação do Governo na Capital do Oeste, o Governador Lavoisier Maia e o Secretário Marcílio Furtado, assinaram o Decreto criando o Distrito Industrial de Mossoró, cuja área já está devidamente definida e desapropriada, iniciando-se, portanto, os trabalhos de promoção industrial, enfatizando a alternativa do Distrito como a melhor opção para instalação das unidades fabris.

O Distrito Industrial de Mossoró receberá igual tratamento ao DI/Natal, principalmente no que tange à alocação de infra-estrutura, bem como à forma de transferência de áreas aos empresários interessados.

# A HISTÓRIA DE UMA EMPRESA



A história dos 50 anos de Galvão Mesquita Ferragens S.A. se confunde com um período importante da própria história econômica do Rio Grande do Norte. É uma história feita com a marca da vontade de homens que souberam criar uma empresa onde os princípios morais e os valores humanos foram fundamentais.

Nas páginas seguintes procuramos mostrar o que foi a história de todos esses anos em que Galvão Mesquita Ferragens S.A. surgiu, firmou-se, desenvolveu-se, chegou ao que é e onde pretende chegar. Sempre fiel aos seus princípios e coerente com a filosofia do seu fundador e impulsionador, Amaro Mesquita.



Na sua primeira etapa, Galvão Mesquita inicia a tradição

## AMARO MESQUITA E SEU GRANDE IDEAL

Meio século de atividades de uma empresa é, em qualquer parte, um acontecimento econômico de importância. Quando esta expressiva marca é atingida por uma empresa de um ramo difícil como o de ferragens e material de construção e no contexto de uma economia vulnerável como a do Rio Grande do Norte, o evento assume relevância especial. No caso de Galvão Mesquita Ferragens S.A., as circunstâncias em que ela chega aos 50 anos de existência conferem relevo mais especial ainda ao acontecimento, pois sua trajetória se caracterizou por um peculiar processo de dinamização constante introduzido pelo seu fundador, o empresário Amaro Mesquita. Processo que, juntamente com rígida moralidade como norma de conduta em todas as transações comerciais e um tipo todo especial de humanismo empresarial no relacionamento com os empregados de todos os níveis, resultou em vitalidade e expansão sempre ascendentes. Daí que, hoje, ao completar 50 anos, Galvão Mesquita mantém intactas suas tradições e,



Amaro Mesquita

ao mesmo tempo, aplica seus valores num trabalho permanente de atualização sem traumas, fiel à premissa de Amaro Mesquita de que o capital humano é o mais importante para uma empresa que faz do crescimento a sua norma.

**O COMEÇO** — Não são muitas as organizações que, ao longo dos anos, incorporam as diretrizes e as motivações do seu ou dos seus fundadores. Mas, talvez porque a determinação e a intensidade da sua vontade e do seu humanismo fossem muito grandes, Amaro Mesquita plantou em 16 de junho de 1932 uma bela semente que nunca deixou de germinar — e sempre deu bons frutos. Originalmente, a empresa tinha a razão social de Galvão Mesquita & Cia. — conforme o registro da Junta Comercial — e compunham a sua primeira direção, além de Amaro Mesquita, Francisco de Miranda Galvão e Antônio de Paiva e Silva.

A sede era na rua Dr. Barata, 217. Desde logo, Amaro Mesquita colocava todo empenho em vincular seus altos princípios morais às normas comerciais da empresa. Além desses sólidos princípios, ele — que nasceu em 19 de dezembro de 1905, em Natal — fora um dos primeiros empresários nordestinos a compreender perfeitamente a essência da encíclica "Rerum Novarum", documento

de conteúdo social dos mais avançados e que, até hoje, não foi superado por nenhum outro da igreja moderna.

Amaro Mesquita aprendera duras lições da vida desde cedo. Nem bem chegara aos quatro anos de idade e ficou órfão de pai, passando aos cuidados de sua mãe, pródiga em amor, não o era, contudo, em bens. Educou-se, pois, com extrema dificuldade. Neste particular, teve atenções especiais do professor Luís Antônio Ferreira Souto, quem primeiro o iniciou nas letras no "Grupo Escolar Augusto Severo". De inteligência aguda e ajudado pelo bom e compreensivo mestre, o menino fez rápidos progressos. e logo passava para uma série mais adiantada.

No entanto, D. Rita, sua mãe, sofria duplamente. A dor da viuvez e a de não poder dar ao filho as condições para uma existência mais confortável. As vezes até a própria alimentação era difícil. Em tais circunstâncias, o pequeno, inteligente e sensível Amaro teve de tomar o seu primeiro contacto com as atividades comerciais, na condição de humilde balconista do não menos humilde

estabelecimento de Pedro Carambola, antes de completar os 14 anos de idade. Sentiu necessidade de ajudar a mãe, financeiramente, embora com muito pouco.

**OS PASSOS** — De um modo ou de outro, a incipiente experiência como balconista do modesto Pedro Carambola despertou algum entusiasmo em Amaro Mesquita e, na certa, acionou as engrenagens do seu cérebro ágil. Em pouco a experiência lhe iria ser útil: em 15 de setembro de 1918 — já com 14 anos de idade — teve uma entrevista com o coronel e comerciante Francisco Cascudo, pai do historiador Luis da Câmara Cascudo. A partir desse dia, teve o seu segundo emprego no comércio, em condições bem melhores do que o primeiro e com maiores possibilidades de fazer prevalecer o seu brilho e habilidade pessoais.

Como funcionário do coronel Francisco Cascudo, o jovem Amaro Mesquita teve excelente desempenho. A seriedade com que dava conta de suas tarefas, a honestidade e a maneira como tratava todos foram lhe

servindo como credenciais. E, também, como motivo de melhoria na remuneração salarial, como reconhecimento do seu patrão.

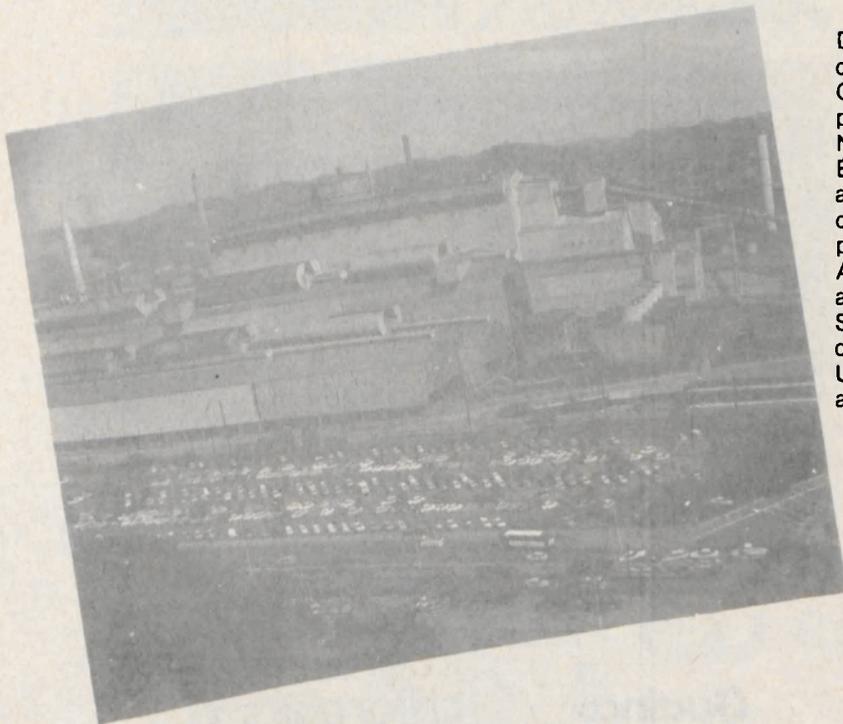
Mas o emprego com o coronel Francisco Cascudo valeu mais do que isso. Valeu pelo aprendizado de vida que lhe foi ministrado em amáveis conversas.

Aprendizado que Amaro Mesquita não esqueceu.

**CONTINUIDADE** — Amaro Mesquita sentia-se a vontade na empresa do coronel Cascudo. Eis que, um dia, seu patrão decidiu passar a firma para outro comerciante. Com 15 anos, o jovem funcionário deve ter experimentado as suas inquietações. O novo proprietário da firma era Solon Galvão, a quem o jovem foi apresentado pelo próprio Cascudo com excelentes recomendações, resultantes do seu trabalho e do seu empenho. O novo patrão demonstrou ter também confiança no jovem como o antigo.

Porque — e isso foi notado ao longo da existência de Amaro Mesquita — era bem típico dele impor con-

## UM ABRAÇO DE 35 ANOS

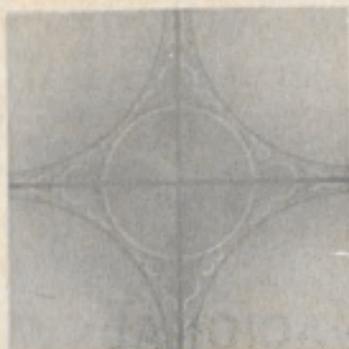
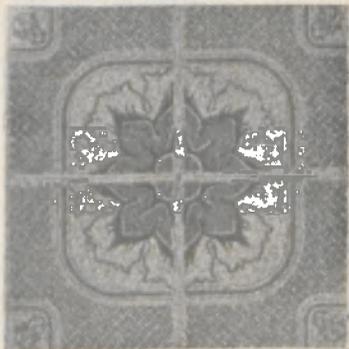


Desde que sua usina de Volta Redonda começou a funcionar, em 1946, que a Cia. Siderúrgica Nacional tem seus produtos distribuídos no Rio Grande do Norte por Galvão Mesquita Ferragens S. A. É uma longa convivência. E, graças a ela, o Estado tem se abastecido das chapas que suas indústrias têm precisado para se implantar e crescer. Ao ensejo do 50.º aniversário de atividades de Galvão Mesquita, a Cia. Siderúrgica Nacional comparece com o seu abraço de felicitações. Um abraço fraterno, como só pode ser o abraço de um parceiro de 35 anos.

### COMPANHIA SIDERÚRGICA NACIONAL

## 50 ANOS PISANDO FIRME

São 50 anos de uma  
jornada cumprida com  
passos firmes,  
O Grupo Chiarelli, que  
produz as mais belas cores  
em pisos e cerâmicas e  
contribui para que o Brasil  
pise firme e agradavelmente,  
cumprimenta Galvão Mesquita  
Ferragens S. A.  
E fica na certeza que os passos  
continuarão firmes — cada vez mais.



GRUPO  
CHIARELLI

**Guainco**

Pisos Esmaltados Ltda.  
Mogi Guaçu - São Paulo - Brasil

**cerâmica  
chiarelli s.a.**

Mogi Guaçu  
São Paulo - Brasil



fiança e respeito às pessoas com quem tratava pela primeira vez. Com Solon Galvão, Amaro Mesquita foi se firmando cada vez mais, encontrando condições para exercer as suas qualificações naturais para o comércio.

Quando, em 1927, Solon Galvão ampliou a sua empresa, criando outro setor, encarregou Amaro de conduzi-lo, dando-lhe plena liberdade de ação. E o jovem, já um pouco mais amadurecido, desincumbia-se cada vez mais com desenvoltura e segurança das missões que ia recebendo.

**O ENCONTRO** — Forjado no duro trabalho e nas responsabilidades de ajudar nas despesas de casa, a possibilidade de um casamento para Amaro Mesquita era vista como um fator quase natural. Um homem de sua têmpera precisava de uma companheira capaz de amenizar as asperezas da trajetória que o destino lhe fizera seguir. E isso ocorreu em dias de junho de 1928. A escolhida foi Nair de Paiva.

A partir desse casamento, e, evidentemente, por sentir-se no ca-



minho da maturidade e pressentir que já era o momento de seguir os seus próprios caminhos com a experiência já acumulada — e, evidentemente, por causa da responsabilidade dobrada — Amaro Mesquita, mesmo grato ao antigo patrão e consciente da importância da sua participação na empresa, decidiu fundar o seu próprio negócio.

**A SEMENTE** — Após a fundação de Galvão Mesquita & Cia., Amaro tratou de por em prática os princípios nos quais alicerçava o seu

**Filosofia de atender bem.**

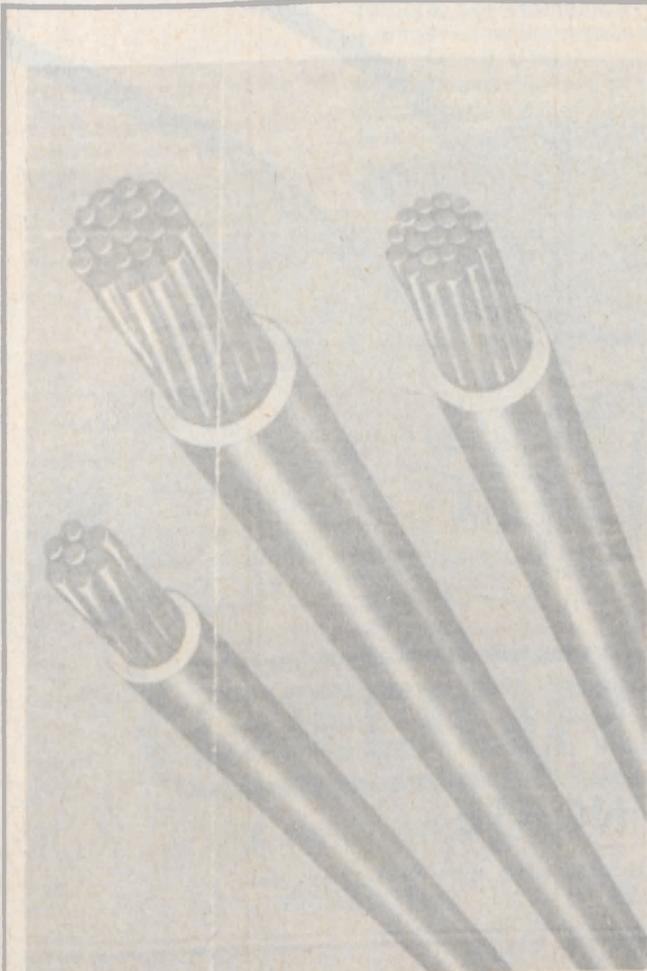
## OS FIOS QUE CONDUZEM GRANDES IDEIAS NUNCA SE ROMPEM

Os grandes ideais são conduzidos por fios especiais que se renovam na sucessão de gerações. O ideal de Amaro Mesquita tem sido continuado por 50 anos e continua florescendo no vigor de Galvão Mesquita Ferragens S. A.

A Elétrica Danúbio Ltda., responsável pelos fios e cabos que conduzem a energia do Brasil, manifesta sua alegria por poder estar presente também nesta festa cinquentenária da tradicional empresa potiguar.

**ED** **ELETRICA DANÚBIO LTDA.**

Administração  
R. João Soares, 63 - 1 And - Fone PBX 93-7191 - São Paulo - SP.  
Fábrica  
R. Campo Largo, 272 Fones: 274-8855 ou 215-7609 - São Paulo - SP





## O COMBUSTÍVEL QUE NÃO SE ESGOTA

---

A energia que impulsiona empresas como Galvão Mesquita Ferragens S. A. é produto de um combustível que não se esgota.

Caio Norte fabrica produtos resistentes e que também contêm a força necessária para servir sem esgotar-se. Por isso que se sente tão entusiasmada por ver os 50 anos desta empresa que o Rio Grande do Norte já se acostumou a ver crescer movida por uma força que se renova.



**CAIO NORTE**

forte caráter e a sua personalidade. Era, como é fácil concluir, um homem forjado no trabalho e nas dificuldades. Mas convivera com as dificuldades e aprendera a necessidade de enfrentá-las de cabeça erguida. Aprendera, desde os balcões de Pedro Carambola, que a correção nos negócios é fundamental para uma caminhada ascendente — pois chegara até aquele estágio justamente porque fora correto, tratara todos atenciosamente, se portara com dedicação quando no exercício de sua atividade e fora sempre incansável.

Se tais princípios haviam dado certo como empregado, deviam, neces-



**No Alecrim: crescer servindo.**

## O CAMINHO CERTO

Galvão Mesquita Ferragens S. A. seguiu o caminho certo, com a filosofia comercial certa e a certeza de que só a valorização dos mais altos valores poderia levar a empresa a um destino certo.

Foram os instrumentos certos que Amaro Mesquita, fundador da empresa, sempre fez questão de usar e ensinar a usar.

Gedore, que é também a ferramenta certa e empenha-se em preservar a qualidade para oferecer o melhor, congratula-se com todos os que fazem Galvão Mesquita e homenageia a memória dos que já não estão mais vivos para presenciar tão significativa data: os 50 anos de uma empresa.



# GEDORE

**A ferramenta certa.**

Rua Vicentina M. Fidélis, 275 — Fone: (0612) 92-1766  
— São Leopoldo-RS

sariamente, prevalecer como normas em sua própria empresa. Mesmo porque seria incapaz de empregar outros.

*O CRESCIMENTO* — Com base nos sólidos princípios morais de Amaro Mesquita e seus sócios e movida por uma imensa disposição de trabalho — com o imprescindível complemento de um invulgar tino comercial e capacidade gerencial — Galvão Mesquita & Cia. desenvolveu suas atividades, desde o início, com a determinação de crescer. Mas de crescer, servindo.

Não eram anos tranquilos. O país atravessava uma sucessão de acontecimentos políticos e sociais, que terminaram por eclodir no movimento armado de 1935 que teve Natal como um dos seus centros. Na Intentona a empresa chegou a ser invadida várias vezes pelos comunistas, que a ameaçaram de saque. Eles queriam, de qualquer modo, conseguir carborreto para os maçaricos com que pretendiam abrir cofres. Houve alguns momentos particularmente dramáticos, onde foi necessário muito tato e força moral para evitar o pior.

Anos depois, com a II Grande Guerra, já com uma melhor estrutura, Galvão Mesquita teve uma participação importante no esforço de guerra, em função da estrutura dinâmica implantada com a sensibilidade e a visão comercial de Amaro Mesquita. Para atender as necessidades de material de construção das obras da Base Aérea e do Aeroporto, tanto da parte das autoridades brasileiras como das norte-americanas, a empresa tinha de se manter em funcionamento constante por 24 horas diárias, sem cessar. Em certas ocasiões, havia necessidade ur-

gente de alguns materiais que faltavam no Estado e tinha de haver uma mobilização da empresa para que eles fossem conseguidos com urgência nas praças de Recife ou Fortaleza para que os trabalhos não fossem interrompidos.

O Almirante Ari Parreiras, por exemplo, que estava em Natal naquela época, era particularmente exigente na entrega dos materiais, pois tinha pressa em construir as obras. E a equipe de Galvão Mesquita desdobrava-se para atendê-lo. Também sua participação foi importante como fornecedora de material para quase todos os quartéis construídos em Natal, cujo encarregado geral era o major-engenheiro Domingos de Miranda da Costa Moreira.

Eram grandes responsabilidades para uma empresa relativamente jovem. A diretoria racional e a motivação que todos os funcionários tinham para o trabalho tornaram possíveis as atividades no sentido de suprir todas as necessidades surgidas daquele serviço.

**HUMANISMO** — O humanismo, desde o início, era o traço mais importante no relacionamento interno da empresa — sem contar a obsessão de Amaro Mesquita pela retidão e lisura nos negócios. O seu humanismo, no entanto, não era uma atitude ingênua ou paternalista: provinha tanto dos ensinamentos da "Rerum Novarum", como de suas observações na prática dos negócios. Hoje, seus métodos seriam perfeitamente referendados por qualquer psicólogo de empresa. Basicamente, Amaro Mesquita considerava que o excelente relacionamento interno se refletiria no trato com a clientela.

Com a teoria funcionando na prática, porque executada e tendo como inspiração o exemplo do seu próprio idealizador, a empresa continuou vigorosa e, em novembro de 1945, sua razão social sofria nova transformação, passando para Galvão Mesquita Ltda. Passaram a compor a sua diretoria Amaro Mesquita e Paulo de Mesquita Galvão.

Todavia, seis anos depois, em dezembro de 1951, Amaro Mesquita voltava a por em execução os princípios que orientavam a sua atividade comercial ao possibilitar a ascen-

são de funcionários nos postos que lhes dessem condições de desfrutar dos lucros da empresa. A abertura do seu capital alterou a razão social para Galvão Mesquita Ferragens S.A., passando, a partir daquela data, a diretoria ter a seguinte composição: presidente — Amaro Mesquita; vice-presidente — Paulo Paulino de Mesquita; diretor comercial — José Penha de Souza; diretor adjunto — Hermita Cansação; diretor auxiliar — Edilson Pereira Nobre.

**SÓ A MORTE** — Não havia mais dúvidas sobre a viabilidade dos processos implantados por Amaro Mesquita. Os seus critérios se traduziam num trabalho harmônico: bom rela-

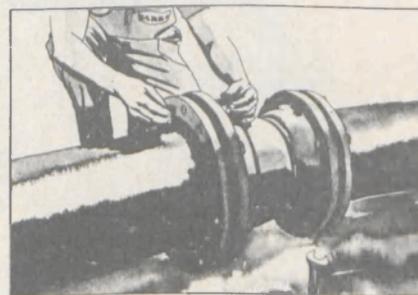
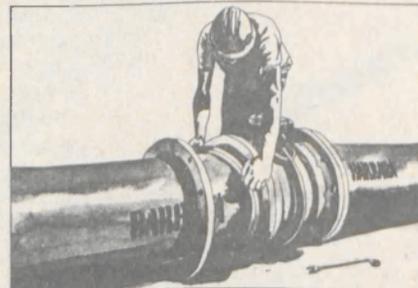
cionamento entre os funcionários, compreensão mútua e bom ambiente de trabalho, com reflexos num bom atendimento à clientela em geral. Desse modo, a empresa podia apresentar excelente desempenho operacional, respaldada na credibilidade do seu comportamento. Fornecendo material para, praticamente, todas as obras importantes construídas em Natal durante todo esse período — as bases e unidades militares, o Campus universitário e a Barreira do Inferno, entre outras — Galvão Mesquita ia desenvolvendo toda a filosofia humanístico/empresarial do seu fundador e se expandindo através de um processo de atualização dinâmica.

## AJUDANDO A CONSTRUIR

Representada no Rio Grande do Norte por Galvão Mesquita Ferragens S. A., a Cia. Metalúrgica Barbará dá o testemunho da importância do seu trabalho na tarefa de ajudar a construir o futuro deste Estado. Exercendo uma atividade profícua e perseverante, Galvão Mesquita, ao longo dos seus 50 anos, tem participado ativamente do esforço de construção de obras importantes. Fornecendo produtos de qualidade para redes de esgoto, saneamento e sistemas de abastecimento d'água, suprindo as necessidades de material das empresas construtoras para instalações internas dos prédios, Galvão Mesquita coloca ao alcance de todo o Rio Grande do Norte os produtos Barbará. É o ideal de Amaro Mesquita que se tornou realidade.

**BARBARÁ**

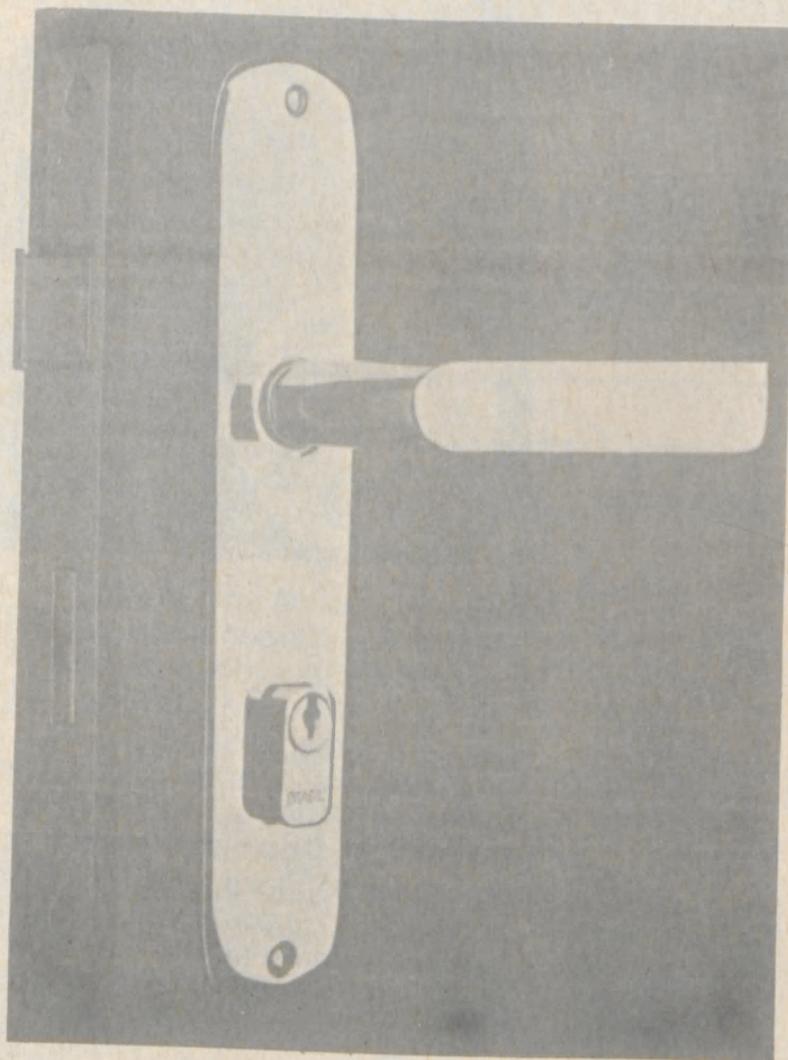
**COMPANHIA  
METALÚRGICA  
BARBARÁ**



# AS PORTAS DO FUTURO SEMPRE ESTÃO ABERTAS PARA OS GRANDES HOMENS

Amaro Mesquita abriu as portas do futuro para a empresa que criou e os que a vêm compondo durante estes 50 anos. Tais portas não se fecham, porque a soma das vontades desconhece barreiras.

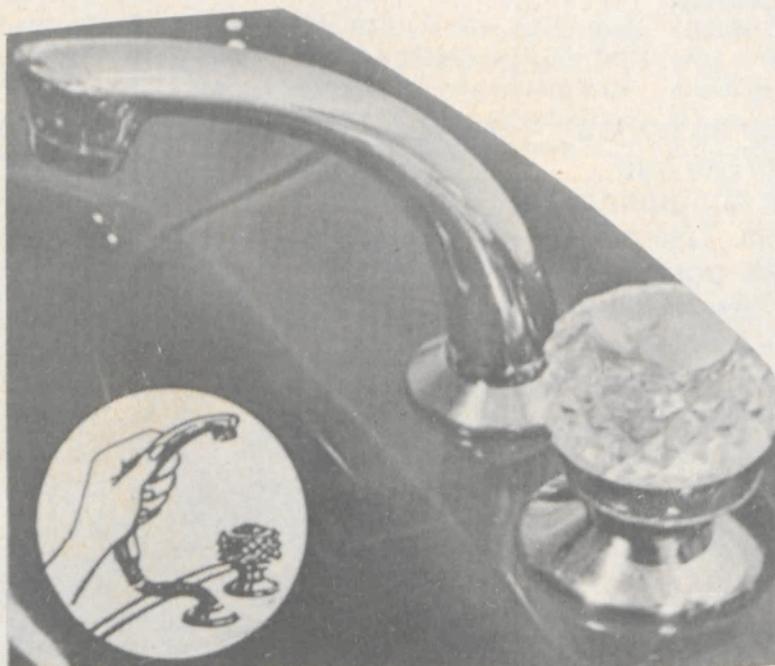
Fechaduras Brasil, a segurança sempre presente, felicita Galvão Mesquita Ferragens S. A. pelos seus vitoriosos 50 anos.



## Ferragens e Laminação Brasil S. A.

Representante no Rio Grande do Norte:  
Rua Frei Miguelinho, 2/10, Ribeira — Natal-RN  
Fones: (084) 222-3029/222-2051

# A CRIAÇÃO CONTÍNUA



Metais Carpi vê em Galvão Mesquita Ferragens S. A. a contínua criação de uma idéia. Almeja também felicidade contínua para o prosseguimento desse processo que tem permitido à empresa tornar-se cada dia mais sólida. Metais Carpi compreende a importância do processo, porque também tem se dedicado a criar, inovando em sua linha de metais — criada e desenvolvida no Brasil para condições nacionais.

**METAIS CARPI**  
**Sinônimo de Renovação**



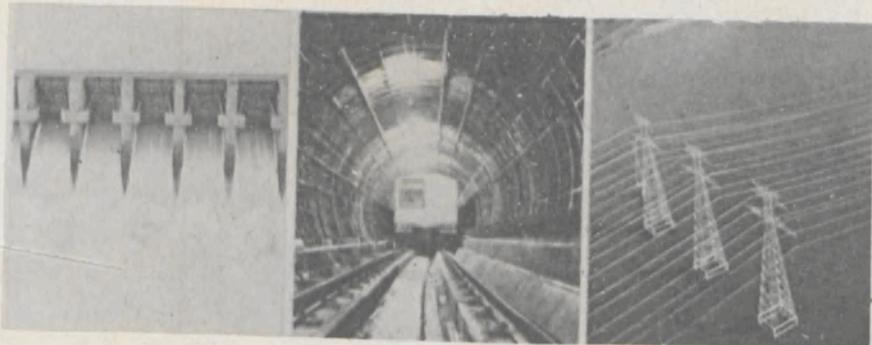
Só mesmo o inevitável — a morte física — pôde provocar impactos e traumas emocionais dolorosos na atmosfera social da empresa, em toda a sua trajetória.

E um desses impactos foi a morte de Amaro Mesquita em 19 de outubro de 1971. Um choque que abalou emocionalmente a todos os que compunham a empresa e foi sentido duramente pelo mundo econômico do Rio Grande do Norte, que perdia uma de suas figuras mais voluntárias e criativas. Após o doloroso acontecimento, uma Assembléia Geral Extraordinária, realizada em cinco de novembro de 1971, elegia a esposa de Amaro Mesquita, Nair de Paiva Mesquita, a maior incentivadora e inspiradora de suas realizações, para a presidência. Então, a diretoria passou a ter a seguinte composição: presidente — Nair de Paiva Mesquita; vices presidentes Hermita Casanção e Edilson Pereira Nobre; diretor comercial — Bolivar leite da Fonseca; diretor secretário — Albertino Emerenciano.

Também representou um rude golpe para a empresa a morte de Paulo Paulino de Mesquita. E o terceiro grande impacto foi o causado pelo desaparecimento trágico e prematuro de Hermita Casanção em 30 de janeiro de 1977.

Prevalecia, após cada um desses golpes causados pela morte de um batalhador, a herança espiritual deixada por cada um deles. E a organização, alimentada organicamente por tão sólidos princípios, soube continuar sobrevivendo e se renovando sem violar-se a si própria. Em agosto de 1977 uma Assembléia Geral Extraordinária elegeu a atual diretoria da empresa. A sua composição é: presidente — Paulo de Vasconcelos de Paula; vice presidente — Edilson Pereira Nobre; diretor executivo — Bolivar Leite da Fonseca; diretor executivo — Albertino Emerenciano.

## CONDUZINDO O PROGRESSO



As atividades de Galvão Mesquita Ferragens S. A. traduzem 50 anos consecutivos conduzindo o progresso para o Rio Grande do Norte. Condugel, através de suas unidades industriais, felicita a todos que dão continuidade a tão importante empreendimento.

# Condugel

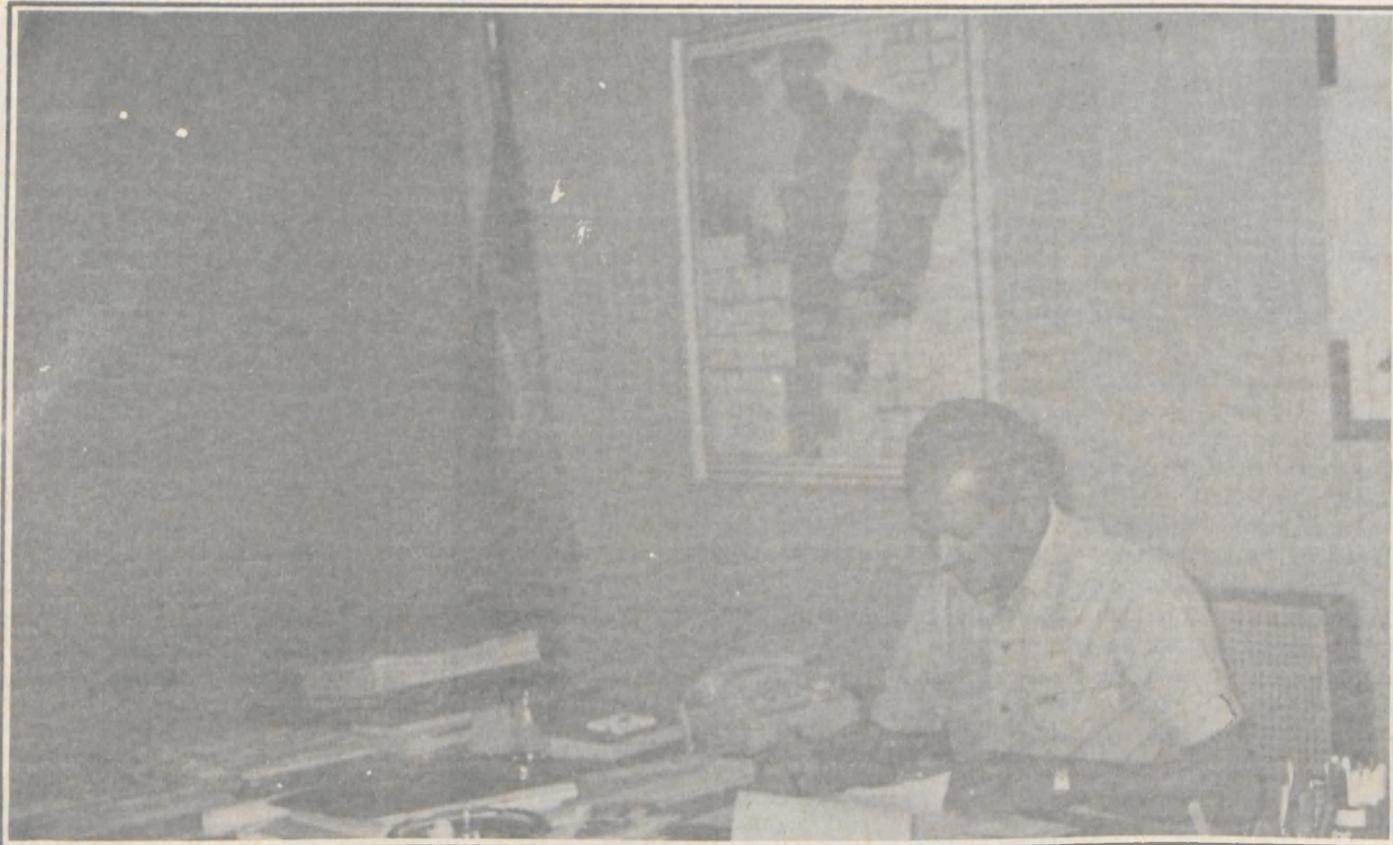
Representante:

H. R. ALVES REPRES. E COM. LTDA.  
Av. Pinheiro, 70, 1º Andar. — Coni. 108 — Fone: 330.1860  
Caixa Postal 956 — Recife-PE

## O PERFIL DE UMA EMPRESA

- O perfil de uma empresa está na sua tradição. Galvão Mesquita Ferragens S. A. tem a tradição das grandes empresas e das grandes realizações, desde a sua criação por Amaro Mesquita.
- A Cris-Metal, que produz conjuntos modulados de metal para banheiros e mantém a tradição da qualidade e elegância, sente-se à vontade nesta festa.





Hermita Casanção, o continuador da missão de Amaro Mesquita...

## OS RESPONSÁVEIS PELA NOVA ETAPA

O processo de expansão de Galvão Mesquita foi possível graças aos princípios estabelecidos por Amaro Mesquita e que se refletiram na atuação dos seus companheiros de trabalho. Tais princípios, por sua vez, criaram as condições necessárias para que, ainda no estágio do que se poderia classificar como primeira fase da empresa, fossem se formando os quadros necessários à continuidade da obra.

Hermita Casanção, por exemplo, foi um homem formado no primeiro estágio, como se tocado por uma predestinação para desempenhar papel fundamental no segundo. Ele teve, como Amaro, um aprendizado laborioso. Com pouco mais de 20 anos de idade estava no balcão da empresa familiarizando-se com a venda de diversos tipos de ferragens e equipamentos, obtendo a experiência que lhe iria ser extremamente útil muitos anos depois.

Naquela época, as condições econômicas ainda era mais difíceis do que agora. E não é difícil imaginar o

quanto de esforço, de competência e tenacidade eram necessários para ir solidificando o prestígio daquela empresa que nascera num prédio da rua Dr. Barata (no mesmo prédio, mas do outro lado, na rua Cel Cascudo, nasceu o historiador Luis da Câmara Cascudo) e com o passar dos anos iria subir para a Cidade Alta, ir ao Alecrim, projetar-se no futuro.

**PRESTÍGIO SOLIDIFICADO** — Hermita Casanção não só participou ativamente dessa luta, como os outros, como tornou-se um discípulo de Amaro Mesquita. Ia percebendo a validade dos seus métodos paralelamente ao envolvimento pessoal em toda a atmosfera dinâmica implantada por Amaro.

E era realmente necessário um clima dinâmico. A empresa ia assumindo responsabilidades cada vez maiores — e delas conseguia se desincumbir com eficiência, desenvoltura e correção. Isso, de outro lado, implicava em credenciamento para novas missões, novas tarefas.



... tendo prosseguido com o mesmo método.

Foi desta maneira que Galvão Mesquita representou, por vários anos, o grupo Matarazzo, de São Paulo. Na época, a indústria paulista transferia o dinheiro do pagamento do seu pessoal nas salinas através da empresa potiguar que a representava. Galvão Mesquita, então, tratava de realizar o pagamento, deslocando funcionários, sob proteção armada, até as salinas.

Já em outras ocasiões, a correção de Amaro Mesquita foi valiosa para a própria economia do Estado. Quando havia muita dificuldade para o abastecimento de cimento ao Estado, Galvão Mesquita o recebia até por trem. E, mesmo assim, jamais especulou ou procurou elevar o preço artificialmente valendo-se da excessiva procura e das dificuldades para encontrar o produto.

Durante 30 anos a empresa foi depositária e representante da Texaco no Rio Grande do Norte.

Era importante, sobretudo, a vontade de prestar serviços. Houve um período em que as empresas do Sul apresentavam grandes dificuldades para fornecer equipamento de cons-



O clima de trabalho sempre ideal.

## UMA DATA COM MUITAS CORES

E como Tintas Coral vêm o significado de uma data tão bela como os 50 anos de uma empresa que se iniciou com a disposição de crescer baseada em sólidos princípios. Uma data com muitas cores, sem dúvida, pois é através das cores que Tintas Coral expressam o sentimento das belas realizações, na firmeza dos tons, nos símbolos da qualidade que elas traduzem.

TINTAS

Coral S. A.





## TRADIÇÃO E QUALIDADE

A tradição construída com a qualidade dos valores de Amaro Mesquita é o que tem permitido o desenrolar da bela história — sempre atual — de Galvão Mesquita Ferragens S. A.

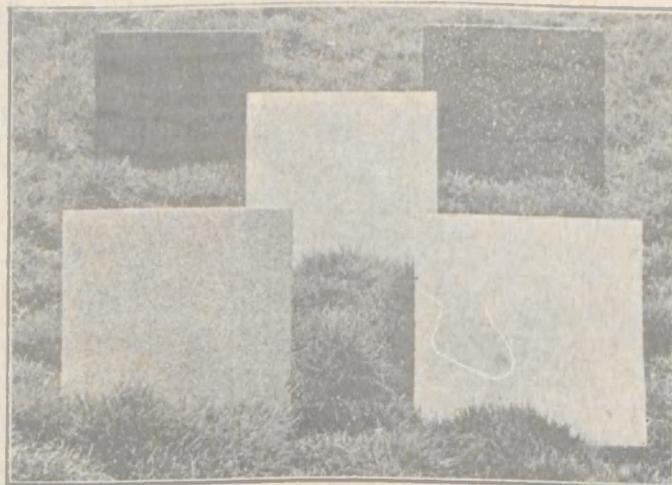
Bachert, através da qualidade dos seus produtos, tem estado presente na vida desta empresa que tantos serviços tem prestado ao Rio Grande do Norte. E irmana-se, agora, com todos que a felicitam pela passagem do seu cinquentenário.



### BACHERT

### Qualidade em Ferramentas

**Por cima  
do piso  
morto,  
um piso  
muito vivo.**



A CERÂMICA ARMANDO PRAÇA, congratula-se com Galvão Mesquita porque ela também revende seus produtos que servem para bem decorar, ao prazer de formar ambientes próprios com personalidade, dando a sensação do diferente, do exótico, do inusitado.



Rua: Armando Praça Bairro: Campo Verde PBX: 421.0121 • 421.0124 • 421.0322 • 421.0442  
Caixa Postal 4 - Telegrama: ARPRAÇA — Aracati - Ceará

trução ao Estado. Então, Galvão Mesquita, movida por aquele processo de dinamismo constante, despachava vendedores para o interior a fim de atender as necessidades. As dificuldades das comunicações por terra dentro do Estado eram superadas pela imaginação e a determinação: utilizava-se jipes, cavalos, mas, o destino era atingido.

**O APRENDIZADO** — Hermita Casanção viveu com intensidade exatamente o período em que os desafios foram mais intensos e, assim, pode absorver com maior impacto os exemplos da determinação de Amaro Mesquita e do organismo que a sua capacidade punha em movimento. A empresa era, além de grande fornecedora das maiores obras que se executava em Natal, também vendedora de máquinas pesadas, motores, material para irrigação, etc. E isso numa época em que não havia, como hoje, tantas facilidades de financiamentos, pois os mecanismos financeiros não eram ágeis como agora.

Uma grande parte das operações

de venda dependia, basicamente, da intuição, do poder de observação, da confiança recíproca, do respeito mútuo.

Foi dessa maneira que, quando Galvão Mesquita atingia sua condição de solidez empresarial, Hermita Casanção aparecia como integrante ativo do processo, tratando pessoalmente dos negócios, verificando as dificuldades, conhecendo as máquinas no trato do dia-a-dia. Essa prática mais tarde lhe iria dar conhecimentos técnicos admiráveis, a ponto de servir como uma espécie de consultor para muitos dos clientes.

**A SEGUNDA FASE** — Participando da diretoria da empresa desde 1951 — Como diretor adjunto — Hermita Casanção qualificava-se cada vez mais como um dos continuadores do trabalho que se vinha desenvolvendo. Era a empresa com a semente da sua segunda fase embora ainda na primeira. Cada desafio vencido, significava uma nova etapa a ser cumprida, porque as responsabilidades aumentavam.

Chegou a um ponto em que Gal-

vão Mesquita não podia mais limitar-se à Ribeira. Após o período da II Guerra e do pós-guerra, a cidade irradiou-se na direção Sul e o núcleo formado pelo Alecrim também se desenvolveu. Mantendo a sua estrutura, a empresa teria de seguir o seu processo dinâmico e, conseqüentemente, desenvolver-se de modo a poder também atender às novas necessidades.

Essas novas necessidades é que iriam caracterizar a segunda fase de Galvão Mesquita.

**MAIS VAREJO** — A característica principal dessa segunda fase foi a expansão das vendas a varejo através da rede de lojas em direção ao Alecrim. Após o falecimento de Amaro Mesquita, em 1971, Hermita Casanção foi um dos encarregados da tarefa de levar adiante o processo de expansão, porque tinha sido ele quem melhor aprendera as lições e os métodos do mestre.

Uma das idéias centrais da nova etapa era a implantação de um amplo centro de vendas, praticamente entre o Alecrim e a Cidade Alta,

## DISPOSIÇÃO PARA CRESCER

A disposição para crescer é a característica de toda a grande empresa. Galvão Mesquita Ferragens S. A. chegou aos 50 anos porque tem essa disposição.

A Empresa de Transportes Atlas Ltda., que também tem crescido por todo o Brasil, se identifica com essa disposição.



**EMPRESA DE TRANSPORTES ATLAS LTDA.**

**Matriz:**

Rua Soldado Hamilton Silva Costa, 58 (Alt. Rodovia Presidente Dutra, Km 4.5)  
Parque Novo Mundo

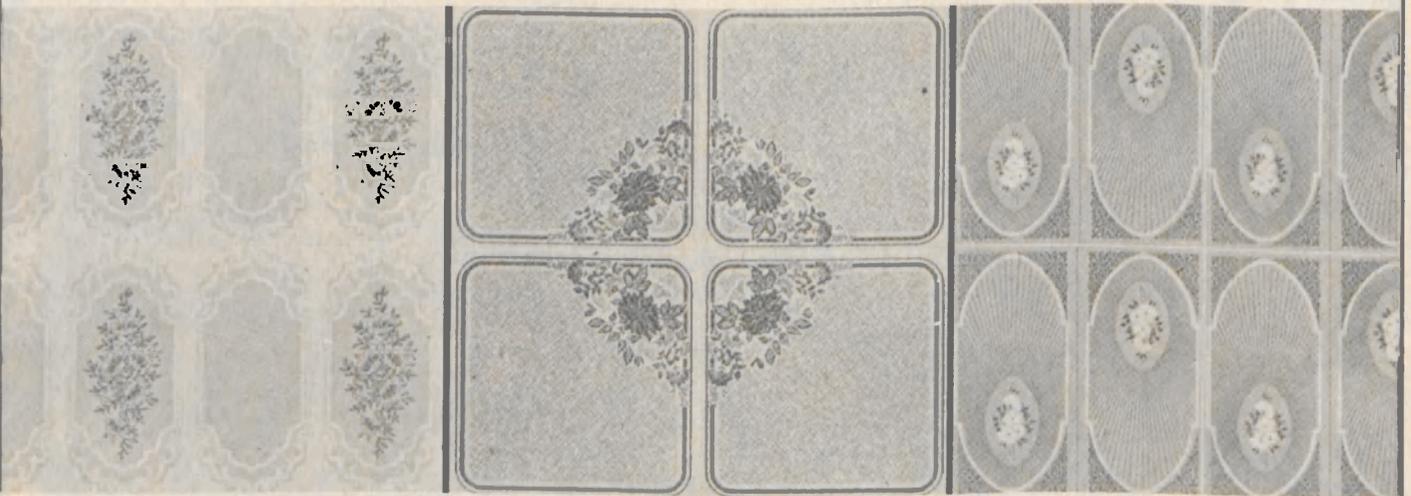
**Natal**

Rua 15 de Novembro, 128/130 — Ribeira — Telex — 081-1675  
Fone: 222-0401

# O BRILHO DE SEMPRE



# SEMPRE PISANDO FIRME



## TECNOLOGIA ELIANE

O apoio técnico dado pelo Centro Tecnológico Eliane, às suas unidades de fabricação, garante ao consumidor a aquisição de um produto da melhor qualidade. Os testes realizados diariamente, dentro das Normas Técnicas exigidas, dão aos Pisos e Azulejos Eliane características uniformes quanto às suas cores, dimensões, resistência, impermeabilidade e durabilidade.

PISOS E AZULEJOS

**eliane**

A ampliação de uma filosofia no atendimento ao consumidor.

onde o consumidor pudesse ter todas as facilidades para a aquisição de materiais de construção de todos os tipos. Era um tipo de estabelecimento adaptado às necessidades atuais, do mesmo modo que a loja original de Galvão Mesquita na rua Dr. Barata, quando surgira em 1932, o fora para sua época. Com o seu senso prático e fiel aos métodos de Amaro Mesquita de só dar novos passos em perfeitas condições de viabilidade, Casanção percebera que Natal estava exigindo um supermercado de construção. Inclusice porque já tivera oportunidade de observar que havia o mesmo tipo de estabelecimento funcionando nos Estados Unidos, com pleno sucesso.

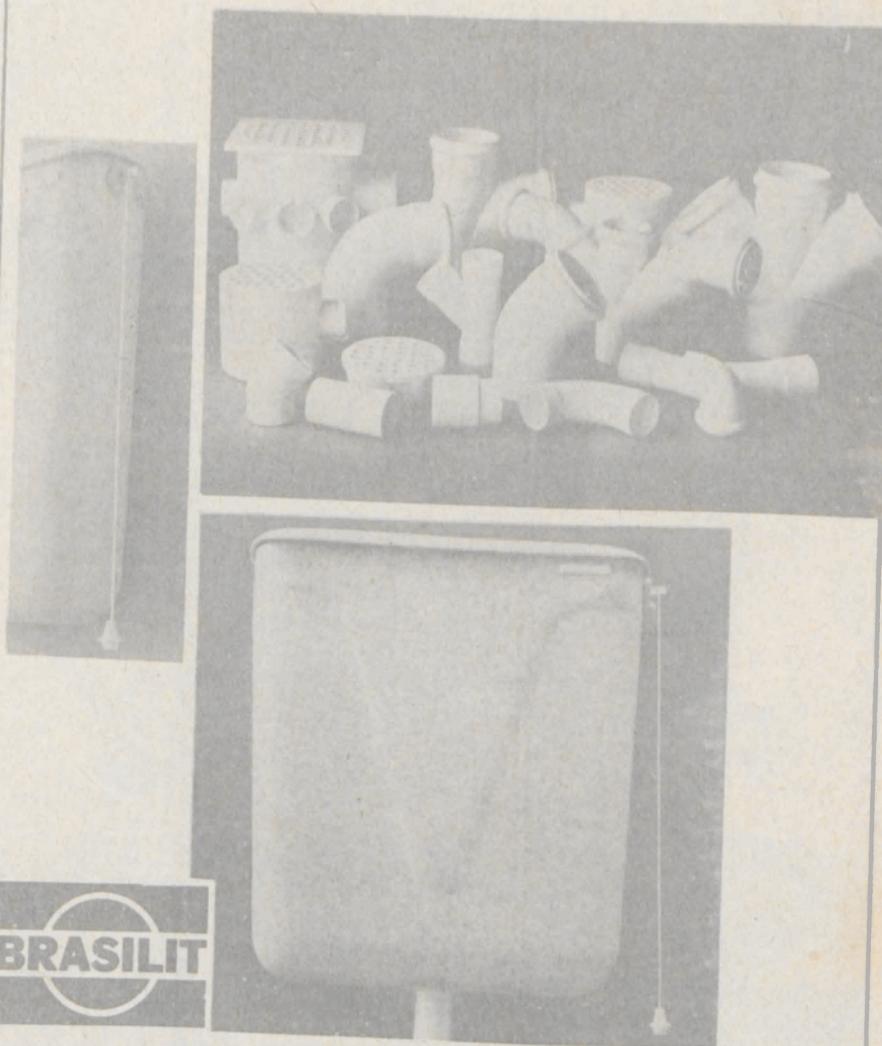
Determinado a dar o novo passo, Casanção mobilizou o potencial da empresa em torno da meta e obteve apoio e imediata compreensão. Mais uma vez aquele grupo unido e coeso, ativo e dinâmico, punha-se a trabalhar febrilmente em busca de uma meta específica, atualizando os horizontes da empresa. Era a coerência com o seu slogan: "a tradição que se moderniza".

**A REALIZAÇÃO** — A meta básica da segunda fase da trajetória de Galvão Mesquita tornou-se realidade em junho de 1977. Na rua Segundo Wanderley, no Alecrim, ao lado da Matriz de São Pedro, praticamente nos limites da Cidade Alta com o mais populoso bairro de Natal, inaugurava-se o Supermercado da Construção, tal e qual Hermita Casanção idealizara. Era um salto importante para proporcionar ao consumidor opções de compra bastante variada num único espaço — amplo espaço, diga-se e opções bem diversificadas, pois são 10 mil itens diferentes.

Era, ao mesmo tempo, mais um avanço importante da empresa que se iniciara com um pequeno capital de Cr\$ 40,00 em 1932 na Ribeira an-

## TRADIÇÃO E SEGURANÇA

A obra iniciada por Amaro Mesquita foi construída dentro dos princípios da ética, da vontade de elevar padrões e implantar confiança. Por isso Galvão Mesquita Ferragens S. A. chegou ao nível das empresas de tradição, segurança e credibilidade. A qualidade e a tradição dos produtos Brasilit — telhas, tubos, caixas d'água e descargas de fibrocimento, tubos e conexões de PVC — testemunham a significação dessa trajetória.



**BRASILIT S.A.**

Av. Hermes da Fonseca, 975 — Tirol — Natal-RN — Fones: 222-3530 e 222-1333 — Telex: 034 - 2272

# SEMPRE COM O MESMO NÍVEL

Em toda a sua existência, Galvão Mesquita Ferragens S.A. manteve o mesmo alto nível da sua tradição, atualizando-a, tornando-a sempre presente.

Deca também, ao longo de sua trajetória, tem primado pelo nível e a qualidade dos seus produtos, conhecidos em todo o país.

**Deca**

Louças e Metais Sanitários



**O processo de expansão, já na Presidente Bandeira.**

tiga e estava conquistando, de maneira altaneira, espaços importantes da cidade, praticamente unindo e fundindo duas épocas graças à capacidade de homens empreendedores.

Contudo, o principal idealizador daquela obra não estava presente no ato da sua inauguração oficial. Hermita Casanção, que alimentara o sonho, participava do início da sua implantação e chegou a trabalhar algum tempo no prédio já erguido da loja, não pode estar presente à inauguração oficial porque a morte o havia levado prematuramente. Mas, se não estava presente fisicamente, a lembrança de todos materializava a sua figura numa corrente de ternas lembranças. Era uma outra etapa vencida com sucesso, uma extensão do ideal de Amaro Mesquita completado pelo seu amigo, companheiro de trabalho e discípulo Hermita Casanção, com a inestimável colaboração dos outros diretores e companheiros de jornada, todos com papéis igualmente importantes no trabalho comum.

**A CONTINUAÇÃO** — Porque o trabalho conjunto de toda a equipe foi sempre da maior importância no sistema criado por Amaro Mesquita. Cada diretor ou funcionário desempenhou sempre um papel específico, mas de grande valor para o conjunto. Quando do trágico e prematuro desaparecimento de Hermita

Casanção, a continuidade do seu plano foi imediatamente retomada por um jovem também imbuído do mesmo sentimento da empresa e a mesma disposição de prosseguir na sua caminhada para o futuro. Era Paulo Vasconcelos de Paula que, conhecendo e sentindo a importância do objetivo de Hermita, procurou completá-lo no mesmo ritmo.

Naquela ocasião, Paulo de Paula tratou de verificar pessoalmente o funcionamento de um estabelecimento do tipo supermercado da construção que existia no Nordeste. Depois da observação, tomou as providências complementares até que pôde concluir efetivamente a obra e realizar a sua inauguração oficial. Traduzindo o seu estado de espírito

## UMA DATA NOBRE

Nobre é uma data como esta que Galvão Mesquita Ferragens S. A. está comemorando. São 50 anos de trabalho, de bons serviços, levando aos diversos setores do Estado os bons produtos que ele vem precisando para crescer e se desenvolver.

Metal Nobre, Ind. Com. Ltda. sente-se satisfeita de ter contribuído com uma parte desses produtos.



**Vendas: METAL NOBRE IND. COM. LTDA.**

Av. Dantas Barreto, 752 — Fone: 224-1052

Rua Pedro R. de Barros, 142, Arruda — Recife-PE — Fone: 268-37-09



**Paulo de Paula: a terceira geração da empresa.**

naquela ocasião, costuma lembrar Paulo de Paula:

— A idéia do Supermercado da Construção era de Hermita. Ele o começou. Tomei a idéia como se fosse minha.

**O FUTURO** — Paulo de Paula assumiu oficialmente a presidência de Galvão Mesquita Ferragens S.A. pouco depois da inauguração do Supermercado da Construção, em agosto de 1977. Tinha em mente o que era construído até então e percebia

a necessidade de aplicar a mesma sistemática de avançar para o futuro num processo permanente de atualização. Sabia que os novos tempos exigem novas atitudes em relação ao mercado mas, ao mesmo tempo, que algumas das práticas tradicionais — como o bom relacionamento interno, coesão entre diretores e funcionários, a correção nas relações comerciais e o trato com a clientela — eram talvez até mais importante para que os novos passos no futuro fossem dados com segurança.

Paulo de Paula afirma com frequência que, “hoje, nós não temos surpresa”. E explica o porquê:

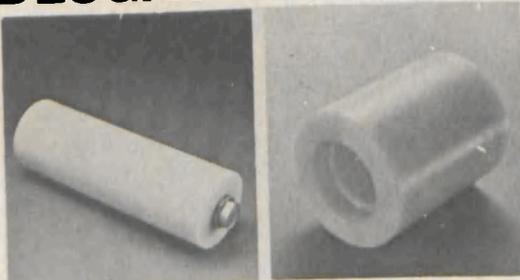
— A razão é que racionalizamos todos os nossos passos. Não tomamos nenhuma iniciativa sem que, antes, ela seja devidamente pesada em relação às nossas possibilidades e à realidade existente. Sabemos de onde viemos e para onde vamos. Adotamos as modernas técnicas de computação. Controlamos nossos estoques. Acompanhamos com toda atenção a estrutura e os acontecimentos da economia local, regional e nacional. Não nos afastamos do antigo hábito da reunião constante da diretoria para a sadia troca de idéias, de opiniões, de avaliações.

Baseado nesses princípios, é que ele diz:

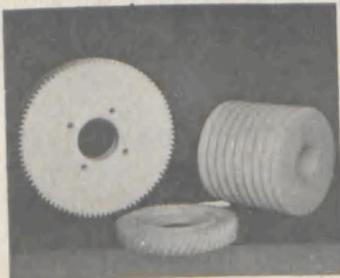
— Por isso, quando completamos 50 anos, me permito pensar em termos de centenário. É a lógica da nossa empresa.

É assim que tem sido, de fato: um avançar constante em direção ao futuro com base em imorredouros valores do passado, num processo de atualização constante.

## QUALIDADE NÃO SE DESGASTA



Como PSA Technyl, da Rhodia S. A. Desafia o tempo, absorve as novas idéias e as incorpora à sua tradição — executa a sua função com absoluta correção. Galvão Mesquita Ferragens S. A. acrescenta sempre mais experiência à sua tradição e une o que há de útil e bom em todas as épocas para continuar servindo cada vez melhor.



**RHODIA S.A.**

Divisão Química Industrial e Polímeros  
Avenida Maria Coelho de Aguiar, 215 — Bloco B — 7º andar  
Santo Amaro-SP — CEP 05804 — C. P. — 1329 — Fones:  
545-3642 e 545-3636

## SEMPRE FORTE

A tempera de homens como Amaro Mesquita resulta em iniciativas duradouras. Como Galvão Mesquita Ferragens S. A. que se mantém forte com o passar dos anos. CIMAF — Companhia Industrial e Mercantil de Artefatos de Ferro — que produz os cabços de aço da melhor qualidade e resistência, parabeniza esta empresa do Rio Grande do Norte.



## CIMAF — COMPANHIA INDUSTRIAL E MERCANTIL DE ARTEFATOS DE FERRO

Sede e Fábrica  
Av. Marechal Rondon, 915. PABX 478-6100 — Osasco-SP  
Escritório em São Paulo  
Av. Higienópolis, 720 — Caixa Postal — 30510  
PABX — 826-1233 — Telex nº (011) — 24070  
Escritório no Rio de Janeiro:  
Rua Equador, 414 — Cais do Porto — Tels. 223-9795 — 223-9261



# A FORÇA DE UM IDEAL



Surgida de um ideal de servir com dignidade e perseverança à economia do Estado, Galvão Mesquita Ferragens S.A. permanece forte ao completar 50 anos de atividades.

O Grupo Hansen que, através dos produtos da marca Tigre — tubos e conexões —, participa do processo de comercialização que possibilita à economia potiguar beneficiar-se do trabalho realizado por Amaro Mesquita e os continuadores da sua obra, compartilha da alegria geral pela passagem deste cinquentenário. E vê, nele, sintomas de um futuro sempre forte.

**TIGRE — Tubos e Conexões**



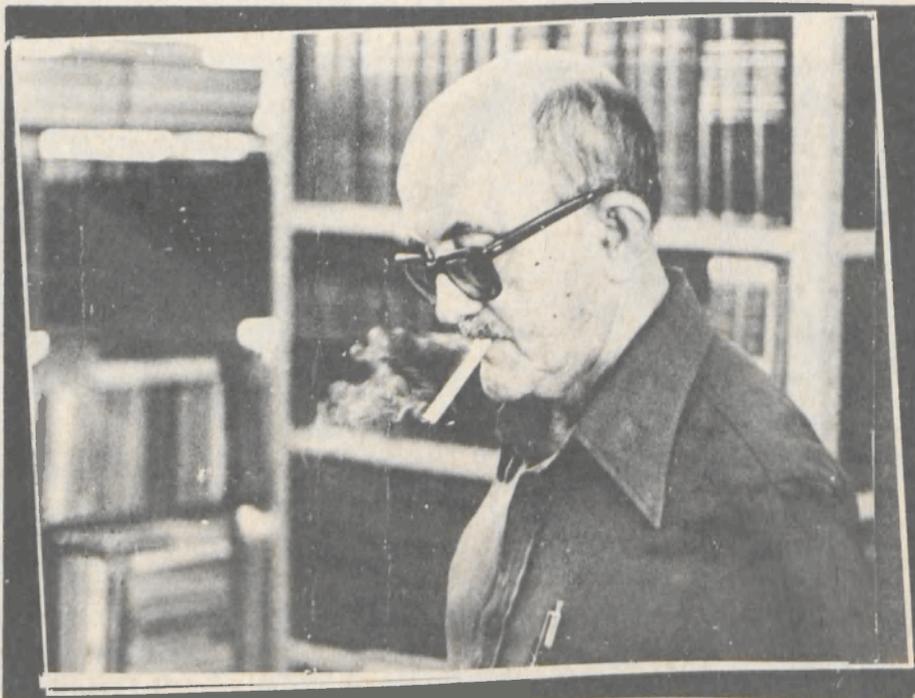
**HANSEN**

## DIAS DE MUITA LUTA

Mussoline Fernandes

Na provinciana Natal dos difíceis tempos da Segunda Guerra Mundial a vida comercial concentrava-se na velha Ribeira. Éramos pouco mais de 50 mil habitantes. A carência de clientes, as dificuldades de abastecimento, acrescidas pela precariedade de nossas estradas, faziam com que nossos "homens de negócios" não muito se empenhassem no desenvolvimento de suas casas comerciais.

De repente, como num passe de mágica, foi o comércio abalado pela necessidade premente de ampliar e renovar seus estoques em face à demanda dos novos e grandes compradores que eram as Forças Armadas aqui aquarteladas, notadamente o Exército americano que construía a tope de caixa a Estrada de Parnamirim, a nossa famosa e internacionalmente conhecida "Parnamirim Road", e ampliavam as



### TESTEMUNHAS DO PROGRESSO

Somos testemunhas de que Galvão Mesquita Ferragens S.A. faz, há 50 anos, pelo progresso do Rio Grande do Norte. E é um depoimento que damos com prazer, reconhecendo a importância desse trabalho para o Estado.

#### AGÊNCIA ALPHA

Comércio e Representações Ltda.  
Rua Câmara Cascudo, 213 — Natal-RN — Fones: (PABX)  
222-1474/222-1844 1874

### TRANSPORTANDO PROGRESSO

Como uma empresa que vem transportando o progresso para todo o Nordeste, a Transportadora Ouro Branco Ltda. saúda Galvão Mesquita Ferragens S.A. que tem semeado progresso para a economia do Rio Grande do Norte durante os seus 50 anos de existência.



#### TRANSPORTADORA OURO BRANCO LTDA.

Matriz: rav. Lourenço da Silva, 81 — Recife-PE — Fone: 224-4884

instalações e pistas de nossa Base Aérea.

É de se destacar, por absoluta justiça, a atuação de Galvão Mesquita Ferragens S/A, naquela época ainda Galvão Mesquita & Cia e, posteriormente (1945), Galvão Mesquita Ltda.

Fundada em 1932, foi naqueles anos de dificuldades e incertezas o grande empório natalense onde se abasteceram nossos amigos ianques em sua febril atividade de construção e manutenção de um aeroporto que chegou a abrigar, em um só dia, mais de 100 super-fortalezas voadoras, que daqui partiam superlotadas de tropas e abastecimento para os campos de luta da Europa.

Iniciando nossa vida jornalística no antigo "Diário de Natal", por-

tanto, "um homem da Ribeira", somos testemunha do esforço titânico dispendido pelo Sr. Amaro Mesquita no sentido de dotar a Capital de um estabelecimento à altura das necessidades crescentes, por força do conflito mundial. As instalações da firma mais pareciam um formigueiro humano com um "vai-e-vem" contínuo de estafetas americanos que despejavam sobre seus balcões pedidos e mais pedidos dos mais diversos materiais.

E um pequeno e dedicado corpo de auxiliares se desdobrava para atendê-los com precisão e pressa, pois o fator tempo era primordial. A Base precisava equipar-se cada vez melhor para vir a ser, com muita Justiça, o "Trampolim da Vitória".

Não havia expediente prefixado. Quem passasse, altas horas da noi-

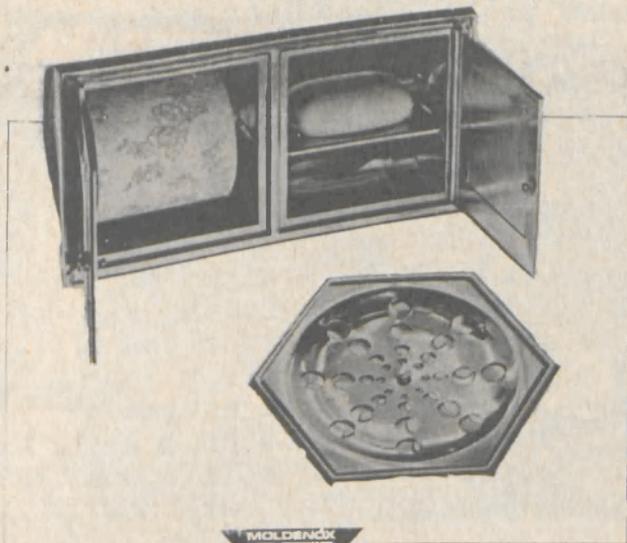
te pela Dr. Barata, constataria com facilidade que um punhado de balconistas, auxiliares de escritório, motoristas e carregadores ainda estava a trabalhar num grande esforço de bem atender seus clientes.

Decorridos, hoje, mais de quarenta anos daquela época de dificuldades e incertezas, não temos dúvidas em afirmar que a sempre lembrada Galvão Mesquita & Cia. contribuiu ao seu modo e de maneira altamente positiva, para a causa aliada, para o banimento de Hitler e seus sequazes, para a vitória final de 8 de maio de 1945.

\* Mussolini Fernandes é o mais antigo jornalista em atividade em Natal. Atualmente, chefia o Arquivo pesquisa da Tribuna do Norte,

## PADRÃO DE QUALIDADE

A qualidade é a característica maior das grandes realizações, porque é metal em todos os tempos. Galvão Mesquita Ferragens S. A. tem seguido uma linha de qualidade como base da sua ação, desde a fundação. A Moldenox também se especializou em criar qualidade na forma de peças de metais para banheiros, copa e cozinha e mantém empenho no apuro dos seus produtos.



METALÚRGICA  MOLDENOX LTDA.

Representante:  
**ELIT — Comércio e Representações Ltda.**

A. Deodoro, 768 — Cidade Alta — Natal-RN — Fones:  
222-8971 e 222-6646

## A TÉCNICA CERTA

Galvão Mesquita Ferragens S. A. chega ao seu cinquentenário usando a técnica certa: a simples objetividade de propósitos e a identidade de metas entre as diversas gerações que compõem o histórico da empresa. Resilínea — a técnica de produzir peças que parece mágica — aplaude essa técnica e o seu sucesso.



**RESILÍNEA PARAÍBA INDUSTRIAL S. A.**

Representante:  
F. MIRANDA — Representações  
Av. Marechal Deodoro, 358 Fone: (084) — 222-5263 — Natal-RN

# OS RESPONSÁVEIS PELA NOVA ETAPA



**Edilson Pereira Nobre: de funcionário à vice-presidente.**

O processo de expansão da empresa original criada por Amaro Mesquita começou cedo. O que, hoje, é a Casa Luz, surgiu em janeiro de 1939, na mesma rua Dr. Barata, no nº 196, sob a razão social de César, Mesquita & Cia. Ltda.

A Casa Lux, dedicando-se mais à comercialização de material elétrico, teve uma trajetória paralela à Galvão Mesquita, funcionando com o seu mesmo espírito. Como Galvão Mesquita, a Casa Lux também se projetou no decorrer do tempo na base do trabalho continuado e do clima de respeito e confiança transmitido por Amaro Mesquita. Teve o mesmo cimento da solidariedade e do reconhecimento. Ilustra bem esse quadro o fato do atual vice-presidente da Casa Lux, João Carneiro Morais, ter começado a trabalhar na empresa com pouco mais de 15 anos de idade, em 1939, como balconista e, ainda hoje, permanecer com o mesmo entusiasmo, a mesma vontade de prosseguir com um ideal que Amaro Mesquita tornou comum.

— Amaro Mesquita era como um pai e um amigo para seus funcionários. Ele nos dava toda a confiança e nos transmitia o estímulo necessário ao trabalho. Eu compreendi isso desde que comecei a trabalhar com ele, ainda quase uma criança. — depõe João Carneiro, ele mesmo também responsável pela caminhada vitoriosa da Casa Luz juntamente com outros funcionários.

## GALVÃO MESQUITA FERRAGNES S/A

Ao ensejo em que, por mercê de Deus, tem esta tradicional Empresa a feliz oportunidade de comemorar o cinquentenário de sua fundação, apraz-nos parabenizar aos seus dignos Diretores e a toda a sua equipe de colaboradores por tão marcante evento, compartilhando das justas e merecidas homenagens que lhe estão sendo tributadas com os mais sinceros votos para que continue nesta vitoriosa trajetória, mantendo o mesmo padrão de criterioso e honrado dinamismo para a satisfação plena da atual família "GALMES" e, para que os pósteros possam seguir a hermenêutica determinada por seu fundador Amaro Mesquita mantida por Hermita Cansação (ambos de saudosa memória) e continuada por Paulo de Paula, encontrando a colaboração eficiente de Edilson Pereira Nobre, Bolívar Leite e Albertino Emericiano, Al do, Augusto, Wellington, Cláudio e todos os que são a eles subordinados. Por oportuno, queremos agradecer-lhes a estima, a preço, a consideração e sobre tudo, a confiança com que sempre fomos distinguidos nos cinquenta anos de contato fraterno.

LEMO TEIXEIRA REPRESENTAÇÕES LTDA.

*Augusto Pereira de...*  
PROCURADOR



### A RAZÃO DE UM NOME —

Foi a junção dos nomes Galvão Mesquita e Casa Lux, por sinal, que deu motivo ao surgimento, há dois anos, do símbolo hoje tão conhecido em todo o Rio Grande do Norte: Galux. Já adotando, desde há algum tempo, as modernas técnicas de comunicação para poder levar a sua mensagem a um maior número possível de pessoas, as duas empresas recorrem a uma empresa especializada do setor — a Dumbo. Então, através dela, houve a sugestão de se criar um símbolo para trazer a mente do consumidor natalense, de forma rápida, a imagem das duas empresas que comercializam em melhores condições material elétrico e de construção no Estado. Como, há muito, os funcionários da Casa Lux e Galvão Mesquita tinham uma caixinha interna para empréstimos comuns a que denominavam "Galux", esta denominação terminou sendo a escolhida numa reunião de criação. Hoje, Galux — o super herói — simboliza perfeitamente a superfigura das duas empresas e traduz o espí-



### Ampliando opções para o consumidor do Alecrim.

rito que norteou a criação das duas.

A **EXPANSÃO** — Como Galvão Mesquita, a Casa Luz também saiu da Ribeira para conquistar a Cidade Alta e o Alecrim com lojas modernas. Contudo, manteve o seu centro dinâmico na mesma rua Dr. Barata, onde se situa a matriz. Atualmente, a

diretoria da Casa Lux está assim composta: Diretor-Presidente — Paulo Vasconcelos de Paula; diretor vice-presidente — Ryanete Mesquita Casanção; diretor-vice-presidente — João Carneiro Morais; diretor comercial — José Hélio de Medeiros; diretor executivo — Átila Jones Nelson.

### A RESISTÊNCIA DO TEMPO



Os anos que se unem com os grandes propósitos, formam cadeias sólidas e resistentes, iguais ao tempo. O meio século de vida de Galvão Mesquita Ferragens S. A. é a união dos anos com a vontade dos homens. A ESAB, produtora dos eletrodos OK, saúda todo esse tempo de sucesso e união.



ESAB S.A.  
Matriz e Fábrica:  
Cidade Dezenove, 117 — Fone: (021) — 333-4333  
Filiais: São Paulo-SP, Rio de Janeiro-RJ, Porto Alegre-RS, Salvador-BA

### UM DUPLO ABRAÇO. E BEM FORTE

Um duplo abraço, por uma data tão significativa, de duas empresas que têm encontrado em Galvão Mesquita Ferragens S/A, a vida ideal para a comercialização dos seus produtos no Rio Grande do Norte. Um abraço forte que traduz admiração, confiança e alegria pelas vitórias alcançadas.



COMPANHIA  
SIDERÚRGICA  
MANESMANN



MANESMANN  
COMERCIAL S/A

Usinagem — Belo Horizonte  
Revendedores em todo o Brasil



Sra. Nair Mesquita entrega a Paulo de Paula lembrança comemorativa dos 50 anos de Galvão Mesquita.

## IMPORTANTE PAPEL DAS MULHERES

Numa empresa construída com sentimento não poderia deixar de estar presente a força, a compreensão, o carinho e a intuição das mulheres. E essa importante participação, que sempre se fez sentir de forma discreta, foi fundamental em importantes momentos.

Muitos que conheceram Amaro Mesquita mais de perto sabem da importância exercida em sua vida por D. Nair, sua esposa, com quem iniciou uma feliz vida matrimonial em dois de junho de 1928. Desde o início ela soube ser a companheira capaz de perceber os caminhos que seriam percorridos pelo marido. E, com essa compreensão, proporcionou a Amaro a tranquilidade necessária e o conforto para os momentos mais difíceis. Percebia a natureza dos



O jantar dos 50 anos da empresa.

problemas que poderiam inquietá-los e, assim, procedia com o necessário tato nessas ocasiões para que as coisas pudessem se clarear, retomando o ritmo normal.

Com a morte de Amaro Mesquita, D. Nair ocupou a presidência da empresa de 1971 a 1977. E o fez com a competência necessária ao prosseguimento de um trabalho que não mais podia parar tendo, para isso, o decisivo apoio de Hermita Casanção. Antes mesmo da morte do marido, ela sentia o pulso e a atmosfera da empresa. Ao seu modo, sempre que percebia os momentos em que Amaro Mesquita estava para tomar uma decisão, procurava deixar claro que sempre a melhor opção era o equilíbrio e não a emoção do momento. No entanto, era uma participação suave, quase gentil, mas de poderosos efeitos.

Outra mulher — por sinal, uma das filhas de Amaro e Nair, Ryanete — também exerceu papel de relevo, à sua maneira, na história de Galvão Mesquita. Ryanete era esposa de Hermita Casanção e comungava do seu entusiasmo e dos seus sonhos em relação ao prosseguimento da obra de Amaro Mesquita. Quando ocorreu o trágico acidente que roubou a vida de Hermita, o impacto foi tão grande e surpreendente que, por momentos, havia indefinições — normais em tais circunstâncias. À Ryanete coube tomar decisões impor-

tantes e num espaço relativamente curto, num momento de grande traumatismo para todos que compunham a empresa.

Foi então que ela confiou plenamente no jovem Paulo Vasconcelos de Paula e, ao invés de se deixar abater, tomou as providências para que o processo criado por Amaro e Casanção não parasse e fosse levado adiante por Paulo de Paula, um jovem em quem viu as necessárias qualidades para a missão. A sua intuição percebera claramente o quadro. E a decisão que tomou permitiu que a trajetória de um sonho prosseguisse.



O êxito dos 50 anos.

## ETERNA JUVENTUDE

Sempre jovem e renovada, Galvão Mesquita Ferragens S.A. chega aos seus 50 anos com equilíbrio e segurança. Os plásticos produzidos por Akros Ind. de Plásticos Ltda. têm figurado, com prazer, ao lado das importantes empresas que têm suas linhas comercializadas por Galvão Mesquita no Rio Grande do Norte e ressalta a importância desse fator para o todo de suas atividades.

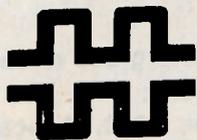


**IND. DE PLÁSTICOS LTDA.**

Rua Luiz Delfino, 870 — Joinville - SC

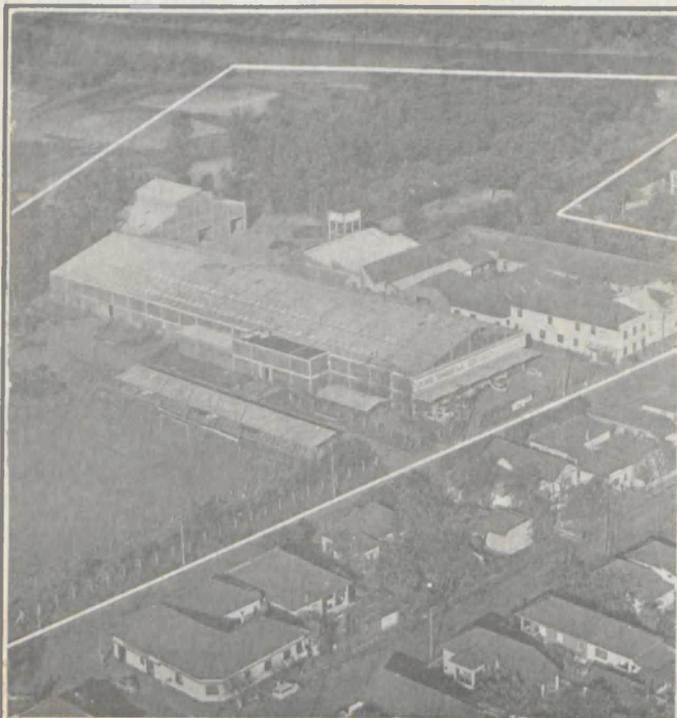
## CAMINHO FIRME

Nos caminhos firmes seguidos por Galvão Mesquita Ferragens S.A. não tem havido possibilidades de desvios. A meta de Amaro Mesquita foi alcançada. A Siderúrgica Hime S.A. felicita o cinquentenário a que este caminho levou e deseja que a sua caminhada continue.



**SIDERÚRGICA HIME S.A.**

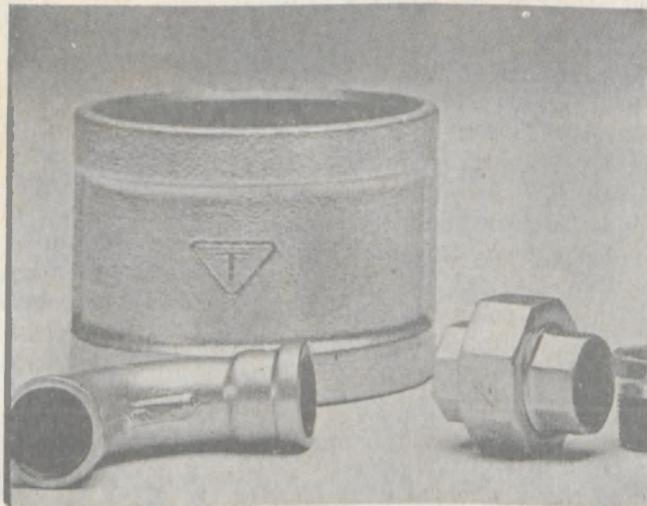
Usine de Neves — Rua Barão de São Gonçalo, 196-A, Fone: (PABX) 712-4040  
São Gonçalo — Estado do Rio



## HOEFEL SANDER S.A. FABRICA DE CORRENTES

Rua Dr. Hillebrand, 259 Caixa Postal 30  
93000 - São Leopoldo-RS Brasil  
Telefone (0512): 92-1403 e 92-1874

## A CONEXÃO IDEAL



A longevidade de Galvão Mesquita Ferragens S.A. tem como motivo a conexão ideal entre princípios morais e a determinação de fazer. A Fundição Tupy S.A. dá o seu abraço em seu nome e no das conexões que produz com tanto empenho na qualidade para os clientes desta empresa norte riograndense.

**FUNDIÇÃO  
TUPY S. A.**

Rua Albano Schmidt, 3400 — Tel. (0474) 22-1000  
Caixa Postal — D-019 — Joinville - SC

## O ABRAÇO DE QUEM TAMBÉM VEM DE UMA LONGA JORNADA

O Grupo Vulcão sente-se como um companheiro de jornada de Galvão Mesquita Ferragens S. A. porque há mais de 40 anos sua história se confunde com a própria industrialização do país. O Grupo Vulcão é o resultado do pioneirismo de um imigrante e da dedicação de seus filhos na continuação de uma obra. Galvão Mesquita, com seus 50 anos de existência, também se confunde com a história do desenvolvimento econômico do Rio Grande do Norte.



**VULCÃO**

**VULCÃO S/A**  
Indústrias Metalúrgicas e Plásticas  
Divisão Comercial:  
Rua dos Trilhos, 1928, Mooca-SP

# 50 SAUDÁVEIS PRIMAVERAS

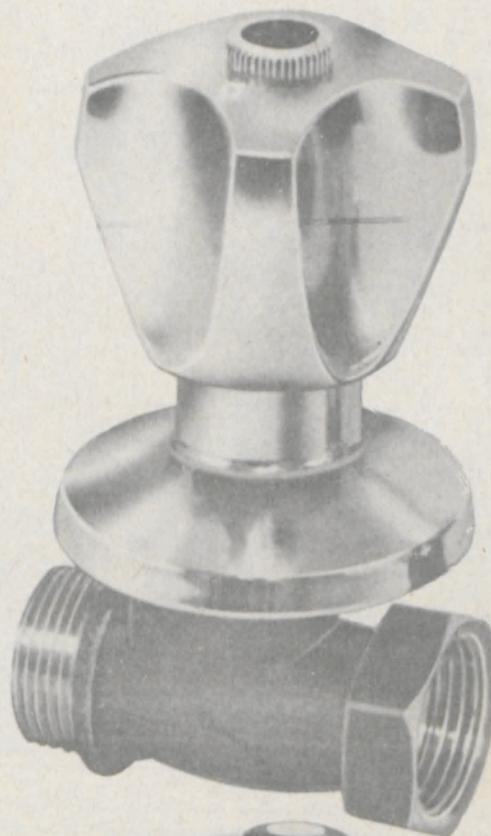
Ao completar 50 "primaveras", Galvão Mesquita Ferragens S. A. continua com o ardor juvenil e a experiência da tradição renovada.

Metais Sanitários Primavera deseja que este ardor permaneça sempre se renovando. E leva seu abraço a todos os que fazem esta empresa e tornaram possível a sua vitória.

## Metais Sanitários



## primavera®



**Representante:**

**RAMOS TEIXEIRA  
REPRESENTAÇÕES LTDA.**

Rua Câmara Cascudo, 215 — Natal-RN

# CONFIANÇA NO FUTURO, O MELHOR ALICERCE



Começando mais um ano de luta e trabalho, a CICOL tem confiança e esperança na capacidade do Estado para superar todos os desafios. Com união e compreensão, empresas e trabalhadores saberão trilhar os caminhos sem desvios para o destino certo. Como os caminhos que o RN/ECONÔMICO tem sabido trilhar tão bem e com segurança ao longo dos seus profícuos 12 anos de existência. Na oportunidade, deseja aos seus clientes e amigos um venturoso 1982.

**CICOL** COMPANHIA  
DE INVESTIMENTOS E  
CONSTRUCÕES LTDA.

Rua Frei Miguelinho, 112/116 — Natal-RN

## A QUALIDADE EM ZIPER

Há seis anos instalada no Nordeste, a Ziperflex Indústria e Comércio S/A é a pioneira na fabricação de zipper metálico na região. Localizada na cidade do

Natal-RN, a Ziperflex ocupa uma área de 10.000 metros quadrados, com um total de 960 metros quadrados de área construída. Com um quadro

em torno de 60 funcionários e um capital próprio, a Ziperflex produz e exporta para todo o Brasil, ficando cerca de 70% com os Estados do Ceará, Paraíba

e Pernambuco. Assim como a Ziperflex Indústria e Comércio S/A, uma empresa jornalística acreditou na economia do Rio Grande do Norte. Essa empresa está fazendo 12 anos de existência. Foram 12 anos informando e divulgando a economia de um Estado promissor. Esta empresa é o RN/ECONOMICO, a quem a Ziperflex Indústria e Comércio S/A dá os parabéns.



**ZIPERFLEX**  
**INDÚSTRIA E**  
**COMÉRCIO S/A**

Rua Desembargador Moreira Dias, 1840  
Tels.: 231-5422/1164 — Nova Descoberta — Natal-RN

## A empresa, o que é

A vitalidade de Galvão Mesquita Ferragens Ltda. e Casa Lux S/A pode ser avaliada nos números que têm a apresentar. O capital atual de Galvão Mesquita é de Cr\$ 47 milhões e 200 mil; o da Casa Lux de Cr\$ 28 milhões e 800 mil. O volume de vendas, mensal, atualmente, está na ordem de Cr\$ 80 milhões.

Galvão Mesquita representa empresas do porte da Cia. Metalúrgica Barbará (material para redes d'água e de esgotos) e Liceu de Artes e Ofícios de São Paulo (hidrômetros). É distribuidora, há 32 anos, da Cia. Siderúrgica Nacional (chapas em geral e que pelo preço CIF, são vendidas no Rio Grande do Norte pelo mesmo preço que pode ser encontrado em São Paulo).

Nas suas lojas as duas empresas comercializam cerca de 20 mil itens — sempre produtos das melhores e mais tradicionais marcas —, entre produtos siderúrgicos — ferro, aço, perfís, chapas, cabos de aço, canos galvanizados, — produtos industriais em geral, ferramentas, ferragens, material hidráulico, material elétrico, tintas, material de acabamento em geral e utilidades em geral.

A rede de lojas de Galvão Mesquita compreende: matriz — rua Dr. Barata, 217/219, Ribeira; filiais: rua Segundo Wanderley, 651, Alecrim; rua Presidente Bandeira, 893; depósito — rua Câmara Cascudo, 195/209.

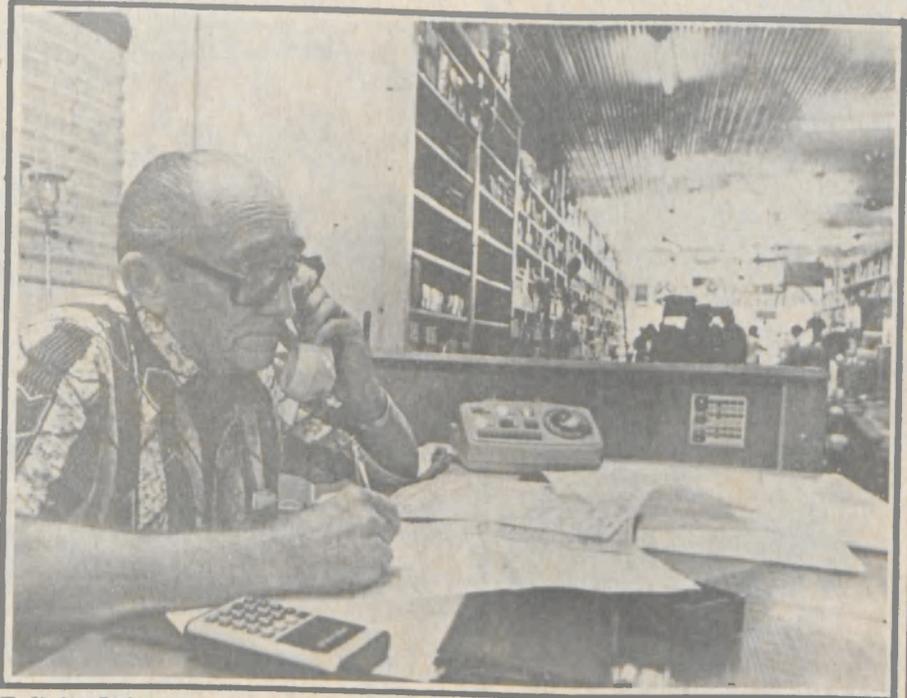
Casa Lux: matriz — rua Dr. Barata, 194/200; rua João Pessoa, 163; rua Amaro Barreto, 1276.



Albertino Emerenciano



Aldo Medeiros



Boliviari Leite



Pedro Paulo: gerente do depósito.



## CASA DO VOLKS



Aqui seu carro é tratado com muito mais carinho. Temos o maior prazer em atender pessoas como você além de contar com peças, acessórios e tintas.



Gurgel & Oliveira  
Comércio e  
Representações Ltda.

Av. Prudente de Moraes, 1804  
Tel.: 223-2488

O País vive seus problemas de ansiedade e necessita de novas maneiras para lidar com o "stress", maneiras essas que terão que ser desenvolvidas com comportamentos apropriados. Aprender a identificar um estilo próprio de lidar com nossos problemas e modificá-los pode ajudar a tornarmos-nos mais autônomos e agir com mais firmeza em nossas respostas e situações de pressões possibilitando que todos nossos esforços sejam canalizados sem desperdiçar todas nossas energias.

**A CRISE DO PETRÓLEO** — A crise do petróleo não é um problema conjuntural, ela veio para ficar. O cartel da OPEP, manipulador do preço do petróleo e determinante das condições artificiais de oferta, tornou-se um processo contínuo e permanente, que procura assegurar a elevação, em termos reais do valor do petróleo.

Temos, portanto, que aprender a conviver com esse problema. Uma ansiedade que vai durar muito. E para amenizar suas consequências e eliminar o "stress" que provoca, precisamos, além de adotarmos um padrão adequado de desenvolvimento no setor para alcançarmos a autonomia que necessitamos, planificar uma estratégia que racione seu uso.

Hoje, em cada cinco barris de petróleo consumidos no Brasil, um já é verdadeiramente nosso. A importação continua na faixa de 750 mil barris por dia. Na medida que aumentarmos esse nível só nos resta dois caminhos para não complicarmos ainda mais nossa instável situação na balança comercial e no balanço de pagamentos, um é produzir mais, outro, o racionamento.

**A DÍVIDA EXTERNA** — Renegociar ou aumentar, outra ansiedade que nos acompanhará por longo tempo. Qualquer empresa em desenvolvimento paga um empréstimo e contrai outro. Gira sua dívida. A dívida externa não vai ser paga a curto prazo com tratamentos de choque isolados e sim com a dinâmica que podemos imprimir ao nosso desenvolvimento.

O Brasil optou por uma transformação estrutural de sua economia através da expansão industrial e justamente essa opção foi que levou o País a um alto grau de endividamento, aliado a uma teimosa subestimação da crise do petróleo, quando esta vislumbrava-se no cenário internacional.

Para girar a dívida precisamos continuar crescendo. O produto interno e as importações devem crescer mais do que a dívida. Se optarmos por períodos em que se mantenha a recessão, o renegociamento das condições do serviço da dívida é inevitável.

Certamente as perspectivas não são rissonhas, a redução do nível de crescimento

acompanhado da inflação lança sérios desafios a estratégia que se possa montar para manter as contas de nosso balanço de pagamentos equilibradas. Em virtude da dívida externa, as contas do balanço de pagamentos apresentam uma total inelasticidade. No ano passado o Brasil pagou US\$ 6,6 bilhões em amortizações de sua dívida, mais US\$ 5,5 bilhões de juros.

Por outro lado o receio de que os investidores de capital de risco internacionais fiquem desencorajados e traumatizados por uma eventual renegociação da dívida externa brasileira, não pode nos conduzir a adotar uma política econômica de submissão a uma tutela externa como a exercida pelo FMI — Fundo Monetário Internacional, impedindo que a orientação do desenvolvimento que necessitamos seja conduzida com autonomia e voltada para o atendimento de nossos interesses sociais. A dívida externa atual não vai ser paga com o aumento a curto prazo das exportações e sim com o desenvolvimento da economia com o correr dos anos.

### EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES — EQUILÍBRIO DA BALANÇA COMERCIAL

— Como se não bastasse os reajustes constantes dos preços do petróleo e a dramática elevação das taxas de juros internacionais, o Brasil enfrentará ainda o protecionismo norte-americano e europeu que dificultará, sobremaneira, os nossos planos de exportação.

Este ano anulamos o deficit da balança comercial, chegamos ao final do ano com um leve superavit, a recessão ajustou temporariamente a balança. A expansão das exportações, combinada com uma política de substituição de importações, levou ao equilíbrio, recompôs um pouco nossas reservas e melhorou nossa credibilidade externa.

A propósito, o outro prato da balança, as importações devem continuar a ser comprimidas. O corte dos investimentos das empresas estatais, obrigadas a diminuir suas compras no exterior e a própria queda do ritmo de expansão da economia brasileira, fazem acreditar que as importações de máquinas, equipamentos e insumos tendam a cair. Por melhor que sejam as possibilidades de se cortar importações, a política econômica deverá centralizar seu principal esforço na dinamização das exportações.

Apenas quatro produtos consomem cerca de 82% das nossas divisas: o petróleo

# PRESSÕES

com 36%, os bens de produção com 25%, os insumos básicos com 20% e o trigo com 1%. Na área de exportação dez produtos representam 70% do nosso esforço total: o café, veículos e peças, soja, minério de ferro, cacau, máquinas, têxteis, açúcar, suco de laranja e calçados. Houve um avanço expressivo de alguns manufaturados, especialmente veículos e peças, máquinas, têxteis e calçados. Mas os principais responsáveis pelo êxito de nossas vendas continuam sendo os produtos primários.

**A ECONOMIA EM 82** — A economia voltará a crescer em 82. A recessão não poderá constar da agenda da economia brasileira no ano que se inicia. Há claros sinais de que teremos um aumento da produção industrial e um aumento da produção agrícola.

As perspectivas de uma boa safra agrícola estão presentes. As medidas tomadas em 1979, de apoio à agricultura, deverão ser ainda mais intensificadas. Com o aumento da produção de alimentos, combate-se também a inflação e cria-se um excedente de produtos alimentares para exportação, re-

duzindo o desequilíbrio do balanço de pagamentos. O Brasil este ano importou apenas trigo, deixando de importar arroz e feijão. A consciência de que a retomada da economia deve partir da agricultura, deve ser reativada.

Na proposta do orçamento monetário para 1982 deverão ser mantidas as prioridades para a agricultura e a exportação. O que decisivamente deveria sofrer uma acurada revisão seria a política de subsídios, os incentivos exagerados à exportação têm um custo social altíssimo. Em linhas gerais, resolvem os problemas a curto prazo mas possibilitam desvios e aumentos enormes das despesas públicas.

O Censo de 80 apontou o descalabro produzido pelos subsídios, especialmente absorvidos pelos grandes produtores agrícolas. A parcela de 1% dos produtos mais ricos passou a abiscoitar 30% da renda rural contra 10% em 1970.

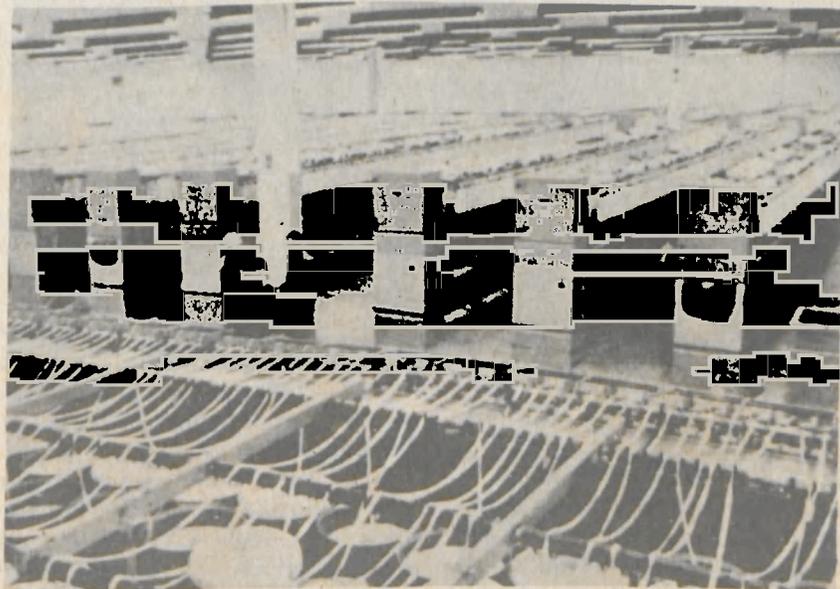
Os juros cobrados nos financiamentos à exportação oscilam entre 30 e 40% ao ano. Quem consegue tais empréstimos e deixa de exportar pode aplicar esse dinheiro no mercado de títulos e valores mobiliários em

qualquer grande grupo financeiro do País a taxas de mais 100% ao ano. As exportações vêm crescendo cerca de 20% ao ano, já o crédito à exportação de 200 a 300% ao ano, tudo isso saído do bolso do povo subsidiado pelo Tesouro Nacional.

Os cortes dos investimentos públicos foi efetivo mas em contrapartida houve um aumento substancial de subsídios e transferências. A despesa pública então não diminuiu e sua composição foi piorada. O próprio presidente do Banco Central (Carlos Langoni) disse, em palestra na ESG — Escola Superior de Guerra, que os subsídios passaram de 2% do PIB em 1978, para 6% em 1980. Já o volume das transferências é nitidamente visível com o déficit da Previdência Social.

Apesar dos desvios o rumo está certo. A inflação está sendo reduzida lentamente e a balança comercial começa a comportar-se melhor. Ao continuarmos este comportamento não tenhamos dúvidas que assistiremos a uma retomada do processo de desenvolvimento com o equilíbrio interno e externo, enfim um 1982 um pouco melhor do que 1981.

## TECENDO O FUTURO



Há 12 anos RN/ECONOMICO vem tecendo os fios do futuro contando cada momento da história da economia do Rio Grande do Norte. Quem interpreta essa história não pode deixar de sentir satisfação por esse testemunho fiel. A FIAÇÃO BORBOREMA rejubila-se com a justa euforia dos que fazem RN/ECONOMICO e sente-se participante desse sentimento por comungar dos mesmos ideais de fé e disposição para construir.

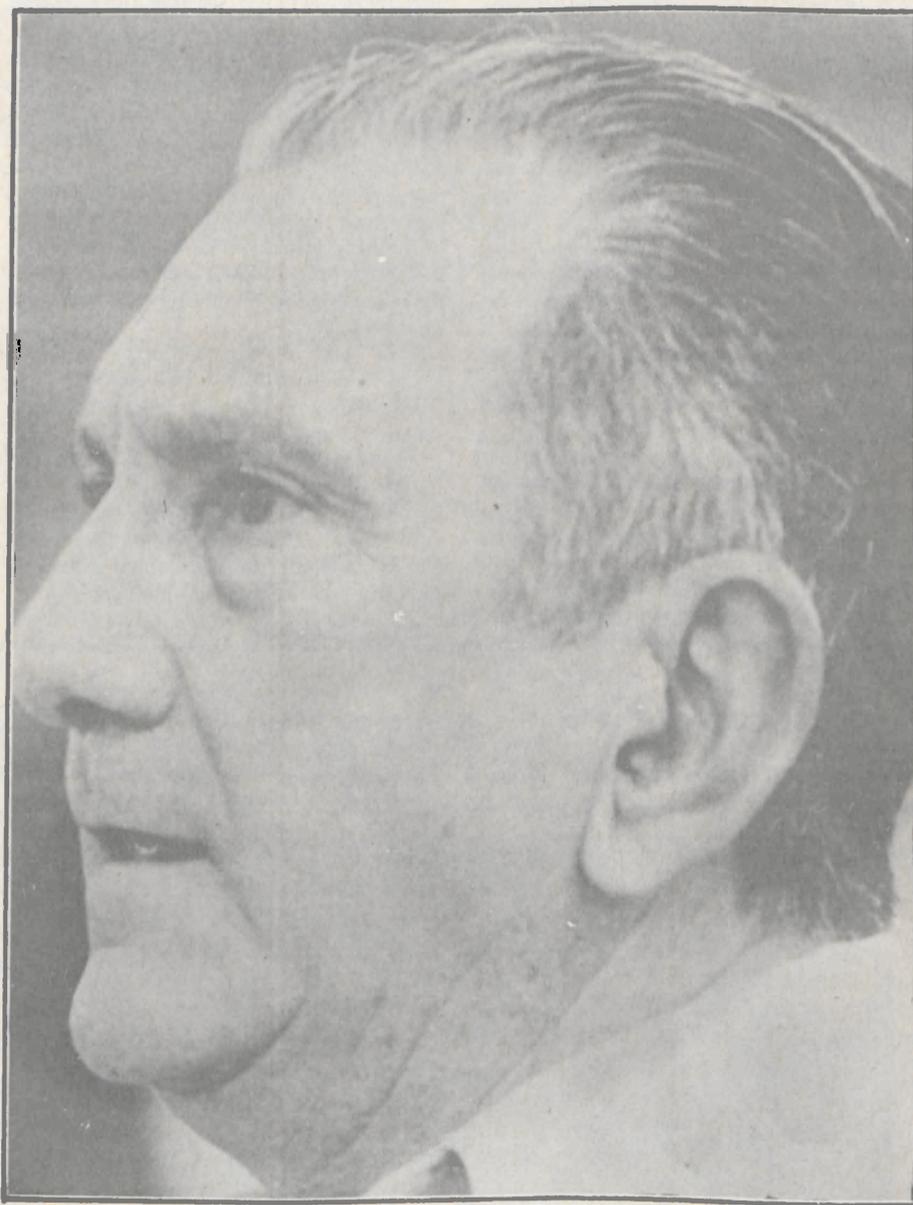
**S. A. FIAÇÃO BORBOREMA**

# A SERTANEJA: 70 ANOS CRESCENDO COM O RIO GRANDE DO NORTE

Quando inaugurou a primeira loja de A Sertaneja na cidade de Currais Novos, no já distante 1911, o saudoso Aproniano Pereira de Araújo não imaginava que sua iniciativa criaria raízes de tal modo que, hoje, transcorridos 70 anos, existem 30 lojas com esse nome já bastante popular junto ao povo do Rio Grande do Norte e Paraíba, com o tradicional "símbolo da sorte"

Foi na praça Cristo Rei, n.º 18, na terra da scheelita que surgiu a primeira loja, que por tradição é mantida como matriz do complexo comercial do grupo Radir Pereira & Cia. Depois, surgiu A Sertaneja, Ulisses Caldas, como filial número um, dali partindo a organização para o Alecrim, aproveitando o vertiginoso crescimento do populoso bairro, sendo acrescido mais tarde com a abertura de uma terceira loja em Natal, à avenida Rio Branco, em frente ao Cinema Rex. Mossoró surgiu como primeira opção no rumo do interior, depois de Currais Novos, com o sucesso cada vez maior em volume de vendas, adotando o mesmo princípio defendido pelo seu fundador, que sempre pensou em manter um estabelecimento voltado para o interesse popular, fazendo dos bons preços o melhor caminho para o aumento dos negócios.

E, aos poucos Radir Pereira & Cia. foi ampliando a rede: surgiu a loja de Caicó, Pau dos Ferros, chegou a vez da Paraíba com a abertura da loja de Cuité, seguindo-se Patos. A terra dos verdes canaviais — Ceará Mirim reclamava uma loja moderna e dinâmica, surgindo a grande oportunidade, com a abertura da casa à rua Gen. João Varela. Depois, sempre valorizando o homem do campo, procurando levar a ele o conforto da eletrônica com módicas prestações mensais, surgiram lojas em Apodi, Umarizal, Santa Cruz, Florânia, Acari, Carnaúba dos Dantas, Parelhas e Jardim do Seridó, enquanto a Paraíba ganhava outra loja — no município de São Bento e, logo a seguir, na trilha de mais filiais o grupo abre a filial de Patu, retornando a Natal para aproveitar o fluxo do comércio na av. Deodoro, abrindo uma das lojas de maior

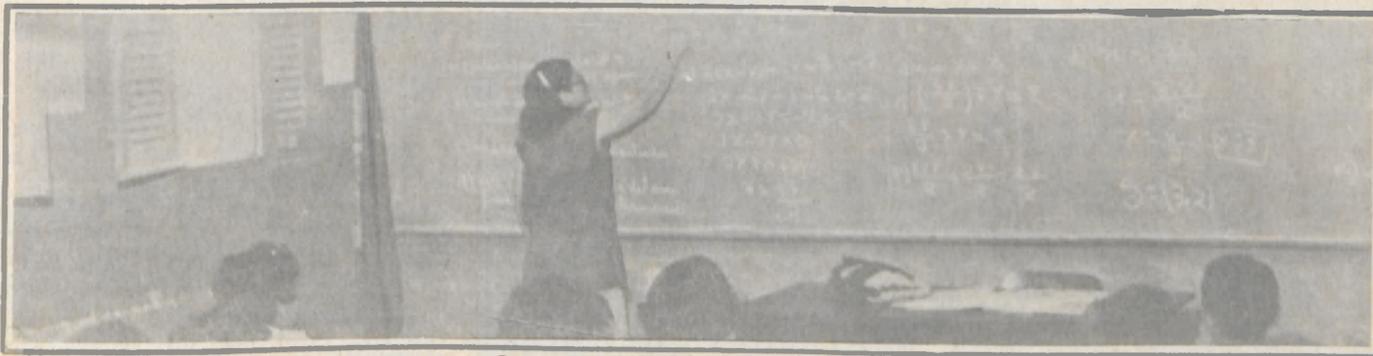


comercialização, amplas instalações e localização centralíssima, com estacionamento fácil. Posteriormente, a organização retorna ao interior abrindo uma loja à rua Bento Urbano, em São Paulo do Potengi, seguindo-se as da rua João Pessoa, 267, 5.º andar, em Jucurutu-RN, São Miguel, Alexandria, João Câmara, reinaugurada no sábado, dia 16 em novas instalações, Brejo do Cruz, na Paraíba e, finalmente Solânea, também no vizinho Estado da Paraíba, aonde vem

contando com o apoio do governador Tarcísio Burity.

Radir Pereira & Cia. é uma das empresas do Rio Grande do Norte que mais arrecadam ICM, ficando entre 3.º ou 4.º lugar, tendo recolhido, ano passado, perto de Cr\$ 155 milhões, o que bem comprova o fabuloso volume de mercadorias comercializadas, sempre com um critério único de agradar ao cliente, para que ele seja o primeiro a anunciar o bom atendimento recebido da organização.

## Educação



As escolas têm passado por um programa de recuperação

# SEEC APLICA MAIS 61,7% NO SEU PLANO EDUCACIONAL



Luis Eduardo: mais vagas no pré-escolar



Uma expansão sempre crescente.

Neste ano que se inicia, a Secretaria de Estado da Educação e Cultura dará continuidade aos inúmeros programas que foram levados a efeito no exercício de 81 e pretende, além disso, ampliar outros tantos programas existentes. De acordo com informações do Secretário de Educação, professor Luis Eduardo Carneiro Costa, os recursos já assegurados até o momento para aplicação em 82, representam um acréscimo de 61,7% em relação a todo volume de recursos aplicados em 81, valendo salientar que esse percentual sofrerá um acréscimo considerável até o final deste ano.

No decorrer deste ano novos projetos deverão ser elaborados e executados em benefício da educação do Estado do Rio Grande do Norte, porém ações mais urgentes estão previstas para 82, tais como: restauração de mais 53 escolas (somente no início do ano); ampliação do Pro-

grama da Merenda Escolar que, este ano, completará o círculo de atendimento aos 15 municípios (faltam apenas 17), com a criação de um Núcleo de Distribuição em Pau dos Ferros; lançamento da Cartilha Raízes, para o meio rural e ampliação do atendimento ao pré-escolar.

A ampliação do atendimento ao pré-escolar se dará através do aumento de vagas e, conseqüentemente, construção de mais espaço para o ensino às crianças na faixa etária de 04 a 06 anos. Afirmou o Professor Luis Eduardo que, em 1981, 14 mil crianças foram atendidas pelo pré-escolar e esse número será ampliado, em 82, para 26 mil crianças.

Como o pré-escolar é uma das grandes preocupações da Secretaria de Educação (no Brasil existem cerca de 7 milhões de crianças em idade escolar de 04 a 06 anos sem escola), a SEEC se dispõe ainda este ano a

interiorizar o ensino pré-escolar, de maneira que minore o problema existente na maioria dos municípios do Estado. Atualmente, o pré-escolar está restrito quase que exclusivamente à capital e algumas das maiores cidades do Rio Grande do Norte.

A preocupação da SEEC, no entanto, não se restringe ao pré-escolar e à ampliação de vagas, uma vez que se estende, também, à qualidade de ensino. Para tanto, mais de três mil e quinhentos professores leigos do Estado serão qualificados ao longo deste ano, através do Projeto Logos III, executado pela Subcoordenadoria de Ensino Supletivo.

Outras tantas metas estão previstas para serem executadas pela Secretaria de Educação durante este exercício, e todas têm igual importância, uma vez que a SEEC leva em consideração a melhoria da educação como um todo.

## FERNANDO BEZERRA CONTINUARÁ ONDE ESTÁ

Os industriais e a imprensa do Rio Grande do Norte foram homenageados pela Federação das Indústrias, num jantar de confraternização de fim de ano, ocasião em que o Presidente da FIERN, Fernando Bezerra, fez uma síntese das atividades desenvolvidas pela FIERN, durante 1981, posicionando-se, também, quanto as expectativas econômicas de 1982, demonstrando, com alguns dados estatísticos e tendo em vista os pronunciamentos e comportamentos dos setores governamentais de decisão, que a luta do empresariado nordestino, especialmente neste Estado, tem que continuar atuante e objetiva para poder vencer os obstáculos impostos pela política econômica do Governo Federal.

Tendo o seu nome lançado para o cargo de Governador do Estado pelo Senador Dinarte Mariz, com apoio de outros políticos de expressão estadual e ressonância positiva nos meios empresariais, o engenheiro Fernando Bezerra terminou fazendo opção pelo cargo que atualmente exerce, firmando-se como líder de uma luta empresarial, no campo industrial, agora já decididamente prolongada com a certeza de sua reeleição para a presidência da Federação das Indústrias, tendo em vista uma nota publicada na imprensa onde os sindicatos patronais das indústrias defenderam a recondução de Fernando nas próximas eleições da FIERN, marcadas para o próximo mês de agosto.

Na íntegra, o pronunciamento do Presidente Fernando Bezerra:

Dirigindo-me aos empresários industriais do Estado, aqui reunidos, devo admitir que um dos raros motivos de alegria, durante o ano que termina, foi o elevado grau de representatividade alcançado pela Federação das Indústrias. Sob esse aspecto, temos razões de satisfação e de regozijo pois, afinal, tudo o que pôde fazer, tudo o que fez a presidência da Federação foi em consequência do apoio, do estímulo, da colabora-



Fernando: "Mantidas as regras do jogo, não há saída para os impasses da sociedade nordestina"

ção que recebeu dos seus associados.

Adquirimos maior maturidade na medida em que nos conscientizamos de que devemos ter posições comuns; unirmo-nos em torno de idéias; participarmos das decisões públicas; lutarmos não apenas pelos interesses de uma classe — mesmo que seja a nossa classe — mas de todo o povo, da comunidade, desde que somente assim poderemos realmente construir o desenvolvimento nacional.

Na realidade, o ano de 1981 foi um período de grandes dificuldades para todo o empresariado brasileiro. Vivemos uma áspera e desconcertante experiência de recessão. Áspera porque a redução da produção e da capacidade de emprego fez com que os custos sociais da política econômica recaíssem duramente sobre as camadas mais humildes e sacrificadas da população. Desconcertantes porque os efeitos das medidas recessivas sobre a inflação processam-se lentamente, enquanto que os custos sociais da política de desaquecimento econômico tornam-se cada vez mais onerosos, sob a forma de desemprego, de fome, de dificuldades, de subsistência praticamente intransponíveis para grandes faixas da população. Conforme admi-

te o próprio Governo Federal, impõe-se, a esta altura, a retomada do ritmo de crescimento econômico, com a normalização e o incremento das atividades produtivas, tendo como respaldo a progressiva atenuação da crise econômica internacional.

A política recessiva atinge — e com profunda injustiça — sobretudo a nós do Nordeste.

Ao lado dos indicadores econômicos que demonstram o grave estado de pobreza e atraso cultural dos nordestinos, existem dados evidenciadores de uma outra realidade; a de que somos vítima da ostensiva preferência dada ao desenvolvimento de outras regiões do País. Consideremos que o Nordeste produz um quinto do petróleo que o Brasil consome e absorve um oitavo. Dos 36% de insumos das indústrias nordestinas, apenas 12% são comprados no exterior. O volume de exportações do Nordeste, em 1978, apresentou um superávit, em relação às compras realizadas no exterior, de US\$ 820 milhões. Nesse mesmo ano, o déficit nacional foi de US\$ 1.024 bilhões.

Pode-se concluir, com base nesses dados, que o Nordeste não agravou o balanço de pagamento do País, e, pelo contrário, reduziu-o em US\$ 820 milhões. Enquanto isso, a região Sudeste importou vinte vezes o equivalente às importações do Nordeste, contribuindo, aí sim, para o agravamento do balanço de pagamentos, que é um dos fatores determinantes do processo de inflação. Vale observar que nenhum programa do nível de Itaipú, energia nuclear, ferrovia do aço, metrô, foi, na última década, realizado em nossa região. Portanto, o Nordeste nada tem a ver com as causas da inflação, que é um fenômeno de rico. A pobreza não constitui fator inflacionário, e, por isso, o Nordeste não pode ser responsabilizado pela inflação.

Se a prioridade da política econômica nacional pôde ou ainda pode ser representada pelo objetivo de equilibrar o balanço de pagamentos e conter a inflação, através da redução da atividade econômica, essa priori-

dade sempre conflitou gravemente com as necessidades básicas regionais que não a aceleração do desenvolvimento econômico, o aumento da oferta de empregos e a elevação da renda das populações, em estado de pobreza total e absoluta.

O desenvolvimento da região Sudeste tem sido altamente subsidiado: em 1979, o crédito subsidiado às atividades produtivas atingiu o montante de 383 milhões de cruzeiros. Para o Nordeste, foram destinados, no mesmo ano, apenas 87 bilhões. Isso revela que não há tratamento diferenciado em favor do Nordeste. O que há é um tratamento diferenciado mas contra o Nordeste.

Mantidas as regras do jogo, não há saídas para os impasses da sociedade nordestina. É preciso que a descentralização política e econômica do País possibilite a recriação de um novo modelo de desenvolvimento para a região, baseado num pacto que comprometa toda a sociedade brasileira. É necessário voltar a admitir que o Nordeste interessa ao Brasil. É indispensável promover o seu desenvolvimento de forma justa e equitativa, racional e humana, criativa e corajosa, a fim de que sejam definitivamente eliminada a maior concentração de pobreza conhecida em toda a história da humanidade.

A Federação das Indústrias, como já fiz ver anteriormente, acredita que existe um espaço institucional dentro do qual o Governo do Rio Grande do Norte poderá estabelecer e executar uma política desenvolvimentista. Temos de reconhecer que o desenvolvimento industrial não constitui para o Governo do Estado, até recentemente, uma prioridade do mesmo nível da que é atribuída a outros programas governamentais. Alegam algumas áreas do Governo que existem os instrumentos de promoção industrial, faltando apenas acioná-los. Acontece que falta a esses instrumentos o essencial: os recursos. O que temos sugerido é exatamente que os recursos sejam transferidos para os órgãos de promoção industrial, para que possam exercer sua função específica. Além disso, mobilizamos empresários e políticos em torno de pleitos e posições que interessem à economia estadual. Algumas dessas reivindicações já foram atendidas, como é o caso do Distrito Industrial de Natal, que recentemente começou a ser implantado. É de justiça ressaltar que sua Excia. o Governador Lavoisier



Empresários e jornalistas no abraço de fim de ano, no late Clube

Maia tem-se mostrado sensível e interessado no atendimento das justas reivindicações do interesse da Classe empresarial. Esse bom relacionamento tem produzido excelentes resultados para o Rio Grande do Norte.

Devemos ter, como empresários, a necessária sensibilidade para as dimensões sociais dos problemas econômicos. Na medida em que pensamos apenas em nosso bem-estar e concentramos sobre os mais humildes os efeitos das dificuldades econômicas, estamos comprometendo as bases de nossa sociedade, fazendo-a ruir sob o peso das injustiças, das desigualdades, dos egoísmos, dos conflitos e antagonismos da classe. Ou nos adaptamos ao curso da história ou seremos, inevitavelmente, ultrapassados e esmagados pelos acontecimentos históricos.

Professo a firme, sólida, sedimentada convicção de que a democracia está ao lado da história e que por isso, evuiremos — todos os países do mundo — em direção de formas cada vez mais aperfeiçoadas de realização democrática. Acredito na participação do povo no fenômeno político, por entender que nele reside a legitimidade do poder. Creio que nada, nenhum pretexto ou subterfúgio, justifica a violação dos princípios que protegem a dignidade e a liberdade do ser humano. Confio na livre iniciativa, e, por isso, entendo que a presença do Poder Público na economia deverá restringir-se às hipóteses de absoluta necessidade face às exigências sociais e à própria estratégia do desenvolvimento.

Recentemente, tive de optar entre a política partidária e a presidência da Federação. Optei pelos meus compromissos com os empresários do Rio Grande do Norte. Não significa isto que tenha renunciado a quaisquer propósitos políticos. Continuo achando que a política é uma contingência ineliminável da nossa condição social. Continuarei posicionando-me politicamente, mas não em termos partidários. Minhas posições políticas decorrem da decisão de, em nome da classe que represento, participar a luta que o Governo (em nível federal, estadual, municipal) deve empreender pelo desenvolvimento, pela melhoria da qualidade de vida do povo, pela prosperidade e bem-estar de todos os segmentos da sociedade brasileira.

Agradeço aos empresários industriais o seu pronunciamento em favor de minha permanência à frente da FIERN, pelo que esse posicionamento representa em termos de apoio às realizações alcançadas durante minha administração e de confiança no trabalho que poderei desenvolver, desde que, para tanto, não me faltem o esforço e a participação de todos.

Agradeço, também, a colaboração eficiente e valiosa da imprensa, sob forma de divulgação de fatos de interesse da classe e da própria opinião pública do Estado.

Confio, por mim, contar com todos os empresários industriais do Estado para ampliar-mos o acervo de conquistas em favor de nossa classe, e indiretamente, de todo o povo do Rio Grande do Norte.

## Engenharia

# CREA-RN MAIS CAPACITADO PARA SUA TAREFA DE FISCALIZAÇÃO

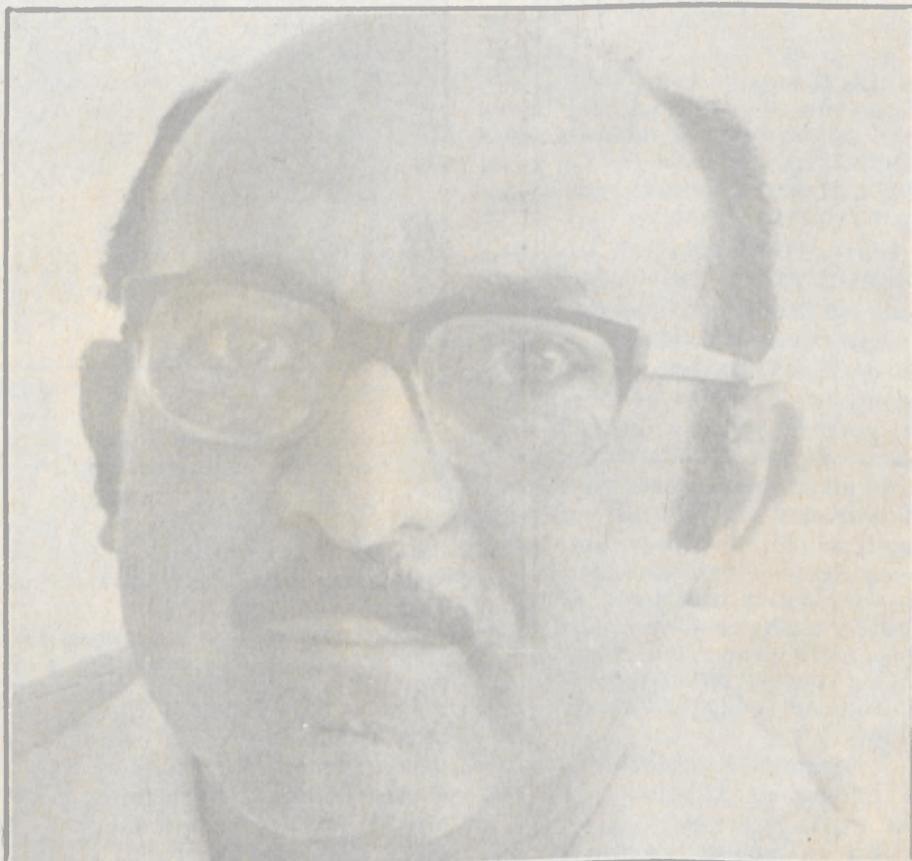
O Conselho de Engenharia, Arquitetura e Agronomia do Rio Grande do Norte — CREA-RN, no triênio 1979/81, ampliou significativamente a sua atuação, em termos de fiscalização, o que lhe garante afirmar estar cobrindo hoje todo o Estado, com especialidade Natal, Mossoró, além das nossas principais capitais interioranas. Tudo isso é fruto de um criterioso trabalho de sua Diretoria, que teve como Presidente até o final do ano passado, o Engenheiro Civil, Adilson Gomes de Araújo.

Evitar o charlatanismo, protegendo, por conseguinte, aos seus filiados, está aí a importância da ampliação da fiscalização do CREA-RN, que agora completa doze anos de existência, e já fiscaliza o exercício da profissão em todos os segmentos da Engenharia, inclusive a Geologia, desde 1977.

**META ATINGIDA** — Quando, em 79, fora eleito Presidente do CREA-RN, Adilson Araújo, juntamente com os demais membros da Diretoria, delineou metas a serem atingidas até o final do seu mandato. Dentre essas metas, estava a ampliação da atuação da entidade: aumento da fiscalização, o que na realidade aconteceu com a necessária admissão de mais fiscais, além da instalação de uma Inspeção em Mossoró. O CREA-RN hoje se tornou mais atuante. Se por um lado protege o legal exercício dos profissionais da Engenharia, por outro, a extensão da fiscalização contribui para uma maior margem de segurança às obras, proibindo, assim, a ação dos charlatões.

Mossoró era uma cidade que, insistentemente, reclamava a pouca atuação do CREA no Oeste. Agora, após a criação da Inspeção naquela região, as reclamações deixaram de existir, pelo fato da fiscalização se tornar mais extensa.

**O CUIDADO DO CREA-RN** — atuando hoje em todos os ramos da



Adilson Araújo: o CREA tornou-se mais atuante, ampliando fiscalização.

Engenharia, o CREA-RN tem o cuidado todo especial de fiscalizar se nas obras existe, como responsável, um engenheiro ou um profissional legalmente habilitado. Isso não significa dizer que o CREA-RN fiscalize o projeto em si, mas, apenas, comprove a idoneidade do responsável pelo projeto, através da fiscalização. "O CREA-RN confia na capacidade do profissional".

Fiscalizar obras de Engenharia não é uma missão tão fácil. Todos os dias, em várias avenidas, em várias ruas, em várias vilas, se constroem casas se reformam casas, se edificam obras de Engenharia. E em cada obra dessas deve ter na placa o nome do profissional responsável, seu número de registro no CREA-RN. É aí que atua o CREA-RN: confirmar se aquele nome escrito naquela placa é mesmo de um profissional legalmente habilitado, e se ele está com

sua situação regulamentada perante a entidade.

**O ESFORÇO DA DIRETORIA** — Como cada presidente do CREA-RN tem que passar por três Diretorias, cada uma com o mandato de um ano, de 79 a dezembro de 81, todas as Diretorias eleitas comungavam um pensamento que era a ampliação da fiscalização da entidade. A última Diretoria que esteve com Adilson Araújo, que continuará ainda seu mandato, é formada dessa maneira: Vice-Presidente, o Engenheiro Agrônomo Mário Varela Amorim; Secretário, Engenheiro Eletricista Antônio Sálvio de Abreu e Tesoureiro, o Engenheiro Civil, Clélio Alves Freire. Como se vê, os membros da Diretoria do CREA-RN são profissionais atuantes nas mais diversas áreas da Engenharia. Esta foi a melhor forma encontrada para que o CREA-RN atingisse seus objetivos.

## Conjuntura

# OS RESULTADOS TÊM SIDO SEMPRE NEGATIVAS

As perspectivas são sempre sombrias para a economia do RN em três anos



### Os reflexos de uma economia combalida

Os três anos de seca e de aperto econômico têm deixado marcas mais profundas em todos os setores básicos do Rio Grande do Norte do que deixam transparecer as sistemáticas reclamações dos empresários e as frases soltas sobre dificuldades gerais. No Estado todo ocorre uma frustrante inversão: crescem as necessidades e diminuem as disponibilidades quase nas mesmas proporções. Claro que há exceções. A chamada indústria alcooleira tem apresentado índices positivos — de 80 para 81 teve sua produção anual acrescida em 13,2%. Mas isso importou em que a produção de açúcar teve uma queda de 37,2%, embora o seu preço tenha sido bem atraente — o que não anulou a atração maior ainda dos estímulos do PROALCOOL. Um dos setores com índices animadores de crescimento é o da indústria extrativa mineral. Mas boa parte de seus robustos números fica por conta do petróleo e do sal, cujas peculiaridades, no contexto da economia do Rio

Grande do Norte, são bem conhecidas, no momento.

Já o comércio exterior (que focalizamos em outra matéria nesta edição) teve dois anos péssimos. Essa situação, mais uma vez, representa o estado de indigência da economia do Rio Grande do Norte: justamente quando a balança comercial do Brasil apresenta saldo favorável com o exterior, o comércio exportador potiguar passa por um dos períodos mais difíceis dos últimos anos. Daí, as explicações dadas pelos técnicos do IDEC de que a situação foi causada pelo momento desfavorável no mercado internacional não chega a ser convincente, pois não afetou o restante do País — muito pelo contrário.

Agora, como sempre tem ocorrido mesmo nos momentos mais agudos de crise econômico no Brasil nos últimos dez anos, as receitas oficiais têm aumentado — a do Estado, de 80 para 81, aumentou em 11,2% e a

do município, 12,0%. Isso é facilmente explicável com o pormenor de que foram justamente os serviços públicos os que mais contribuíram para o aumento do custo de vida — em todas as tabelas do IDEC esse item é o de maior valor.

**DEPLORÁVEL** — Até mesmo a arrecadação do ICM, cujo aumento é, normalmente, apontado como seguro indicador de boa atividade, tem explicação para o seu crescimento. Os técnicos não vêem nisso mais circulação de mercadorias — isto é, além da proporção de crescimento normal. Mas a consequência do aumento das alíquotas.

Porque, no quadro de generalidades deploráveis, até mesmo aparentes bons resultados sempre têm a contrapartida de uma explicação desanimadora.

As análises feitas sobre o desempenho do setor primário da economia do Rio Grande do Norte nos últimos

dois anos dão resultados simplesmente deploráveis. Essa colocação cabe, porque são resultados calculados em outros resultados igualmente deploráveis. Veja-se, por exemplo, o que um estudo do IDEC diz a respeito dos dados comparativos entre a produção de algodão de 1980 é a de '79 — que já foi um ano ruim, em consequência do primeiro impacto do início do clico de secas:

— A cultura do algodão no Rio Grande do Norte, em 1980, mais uma vez apresenta resultados desfavoráveis. O seu rendimento médio obteve o menor valor dos últimos anos — 78, kg/ha, com 70,0% a menos do que 1979. Com referência a sua área plantada apresentou uma pequena recuperação quando comparada com 1979 (3,4%) mas comparando-se a 1978 este resultado é de redução (21,2%). Quanto a quantidade produzida a queda em relação ao ano anterior foi de 17,9%. A cultura sofreu os efeitos da seca, associadas a incidência de pragas (lagartas) ocorrendo perda quase total das novas áreas plantadas no Estado.

A produção do feijão também apresenta comportamento semelhante: números negativos. Em relação à produção de 79, a de 80 caiu em 55,4% — mais da metade.

Como a estiagem vem persistindo, as culturas não têm tempo de se recuperar de um ano para o outro e os números negativos vão se acumulando sem tempo para equilíbrio. Um estudo do Banco do Nordeste do Brasil mostra que, sempre quando ocorre um grande prejuízo em consequência de uma seca, o ano imediatamente posterior se notabiliza pelos índices de recuperação, pois um dos traços surpreendentes da economia nordestina é essa capacidade de reação súbita. Contudo, nos últimos três anos, essa recuperação não tem sido possível. O tempo simplesmente não tem dado trégua entre um golpe e outro. Um ou outro índice mais positivo, na prática, em nada afeta o quadro geral, pois sequer é igualado o ritmo anterior ao da série de desastres.

**O CONSUMO** — Obviamente, tudo isso se reflete no consumo e na alta dos preços nos centros urbanos. Um exemplo significativo é que, em 1980, a CEASA começou a apresentar índices negativos de comercialização de hortifrutigranjeiros, com um decréscimo de 1,2% em relação ao ano anterior, o que realmente foi de encontro a todas as expectativas dos técnicos.

Do total de produtos consumidos no Estado — provenientes de 17 estados — o que sai da terra potiguar chega a apenas 25,7% com ligeiras variações. No caso do leite, à medida que o consumo cresce em Natal a CLAN tem de aumentar a importação de outros estados e, a essa altura, ela está em torno de 200 mil litros por mês.

O abate de bovinos e caprinos continua registrando índices decrescentes — de 7,3% e 50,9% com relação aos números de 80 para 79. E a solução tem sido a importação, como sempre, especialmente da carne congelada pelos supermercados da capital.

**REFLEXOS** — Os reflexos dessa situação se fazem sentir com todo vigor no setor terciário. O comércio de Natal tem, já há dois anos consecutivos, repetido uma série de queixas onde a palavra mais comum é "crise". Até empresários do setor, normalmente otimistas, como Zildamir Soares, tem falado a respeito de dificuldades. Porque os números são realmente difíceis. Pode-se afirmar que o único setor que realmente apresenta índices de dados ascendentes é o do Serviço de Proteção ao Crédito, cujas fichas negati-



# a arte de vestir bem

*Requinte, beleza e bom atendimento é o que a Mustang Modas oferece a você. Com uma sofisticada loja, onde a arte de bem vestir é o que a caracteriza, a Mustang Modas dispõe de uma completa linha de roupas no mais variado estilo.*

*Aberta de 2.<sup>a</sup> a sábado até às 22:00 horas e com amplo estacionamento para seus clientes, a Mustang Modas é o ponto alto da moda masculina em Natal.*

*Mustang  
modas*

Rua Jundiá, 643  
Fone: 222-4930

# HOJE É A PREFEITURA QUEM DÁ A BOA NOTÍCIA

Noticiando, comentando, informando, opinando, esclarecendo, divulgando, anunciando, propagando, o RN Econômico faz o seu cotidiano.

Muito diferente do dia-a-dia de uma Prefeitura, como a de Natal, estuário dos problemas de uma comunidade de quase 500 mil pessoas e instrumento de sua vontade, na luta pela melhoria de sua qualidade de vida.

Essa rotina é quebrada, hoje, para transmitir a notícia de que a Prefeitura da Cidade do Natal se incorpora às justas alegrias de todos os que fazem este prestigioso órgão de comunicação social, participando de sua festa de aniversário. E dando os parabéns aos diretores, editores, redatores, repórteres, diagramadores, fotógrafos, ilustradores, gráficos e demais funcionários que fazem a vida desta revista.



PREFEITURA DA CIDADE DO NATAL



ADMINISTRAÇÃO JOSÉ AGRIPINO



# 12 ANOS DE ENERGIA

*RN-ECONOMICO  
completa seus 12 anos  
com muita energia. A  
economia do Rio Grande  
do Norte sente satisfação  
por contar com este  
veículo na divulgação  
de suas mensagens e  
como porta voz de suas  
reivindicações.*

*A CIA. AÇUCAREIRA  
VALE DÔ CEARA  
MIRIM também vem  
cumprindo — e  
superando até mesmo  
as previsões — as metas  
na produção de álcool e  
na produtividade de  
açúcar.*

*E a energia que o Estado  
precisa para superar  
as suas dificuldades.*



**Companhia Açucareira  
Vale do Ceará Mirim**

vas apresentam, de mês a mês, significativos percentuais de aumento.

Um estudo de sondagem do IDEC observa:

— A indústria norte riograndense de bens de capital não atravessa fase positiva. A exemplo do primeiro trimestre de 1981, o segundo mostrou queda na produção e procura global. Quando à mão-de-obra a estabilidade observada no período anterior não foi mantida pois novas dispensas de pessoal foram efetuadas.

Os dados ilustram o desfalque do mercado consumidor e, por eles, se pode fazer as inferências sobre a lista sempre crescente dos maus pagadores.

Os empresários do comércio, como é natural, teorizam muito em busca de explicações particulares para um ou outro problema, embora todos saibam a causa geral. Natal — também segundo a última estimativa do IDEC — foi a cidade do país que teve o maior custo de vida. O Índice Nacional de Preços ao Consumidor — INPC chegou a 4,6 por cento e, em Natal — no mês de dezembro — atingiu a 6,72 por cento, quase 2,0 por cento a mais do que a média nacional.

— Comenta um empresário:

— Ora, se Natal tem os preços



Só os bancos lucram

Localizado no bairro do Alecrim, à Rua Fonseca e Silva, o Posto Jota Flôr oferece aos seus clientes e amigos o mais completo serviço de atendimento para o seu carro. Dispondo de um moderno sistema de lavagem automática, o Lavajato, o Posto Jota Flôr tem, também, bombas para carros à álcool e bombas à óleo diesel para caminhões. Com uma loja onde você pode encontrar Encerados Locomotiva, Encerados Cometa, Lonaleve, Lona Terreiro, cordas de nylon, Filtros Mann, tambores de aço, vasilhames plásticos, enfim tudo em equipamentos e peças para autos. O Posto Jota Flôr existe há 14 anos. Quatorze anos servindo bem a sua clientela. Vá conhecer e torne-se um cliente do Posto Jota Flôr. Joaquim Alves Flôr e Cia.

## TUDO PARA SEU CARRO



**POSTO JOTA FLÔR**

Rua Fonseca e Silva, 1059 — Tels.: 223-3457/1401  
Alecrim — Natal-RN



---

## **MENSAGEM DO PREFEITO HAMILTON RODRIGUES SANTIAGO**

---

Neste momento de fé no Cristo renascido, voltamos nossas preces para o filho de Deus feito Homem pedindo sua misericórdia e seu amor para quantos, conterrâneos ou não, colaboradores e amigos, o povo sãogonçalense, no desejo de que a cada um e a

todos toquem os sinos de um FELIZ NATAL anunciadores de um feliz ANO NOVO. Temos consciência do trabalho que realizamos. Alegra-nos também a consciência de que os nossos munícipes nos acompanham e nos ajudam na tarefa comum. Somos o povo, a sua vontade, os seus

anseios. Queremos ser sempre o instrumento do seu trabalho. FELIZ NATAL. FELIZ ANO NOVO. Esta é a mensagem do prefeito HAMILTON RODRIGUES SANTIAGO ao povo de São Gonçalo do Amarante e a todos os norteriograndenses.

**PREFEITURA MUNICIPAL  
DE SÃO GONÇALO DO AMARANTE**