

AS 100 MAIORES
(em volume de vendas
e em contribuições para o ICM)

RN/ECONÔMICO

Edição Especial de 11º Aniversário

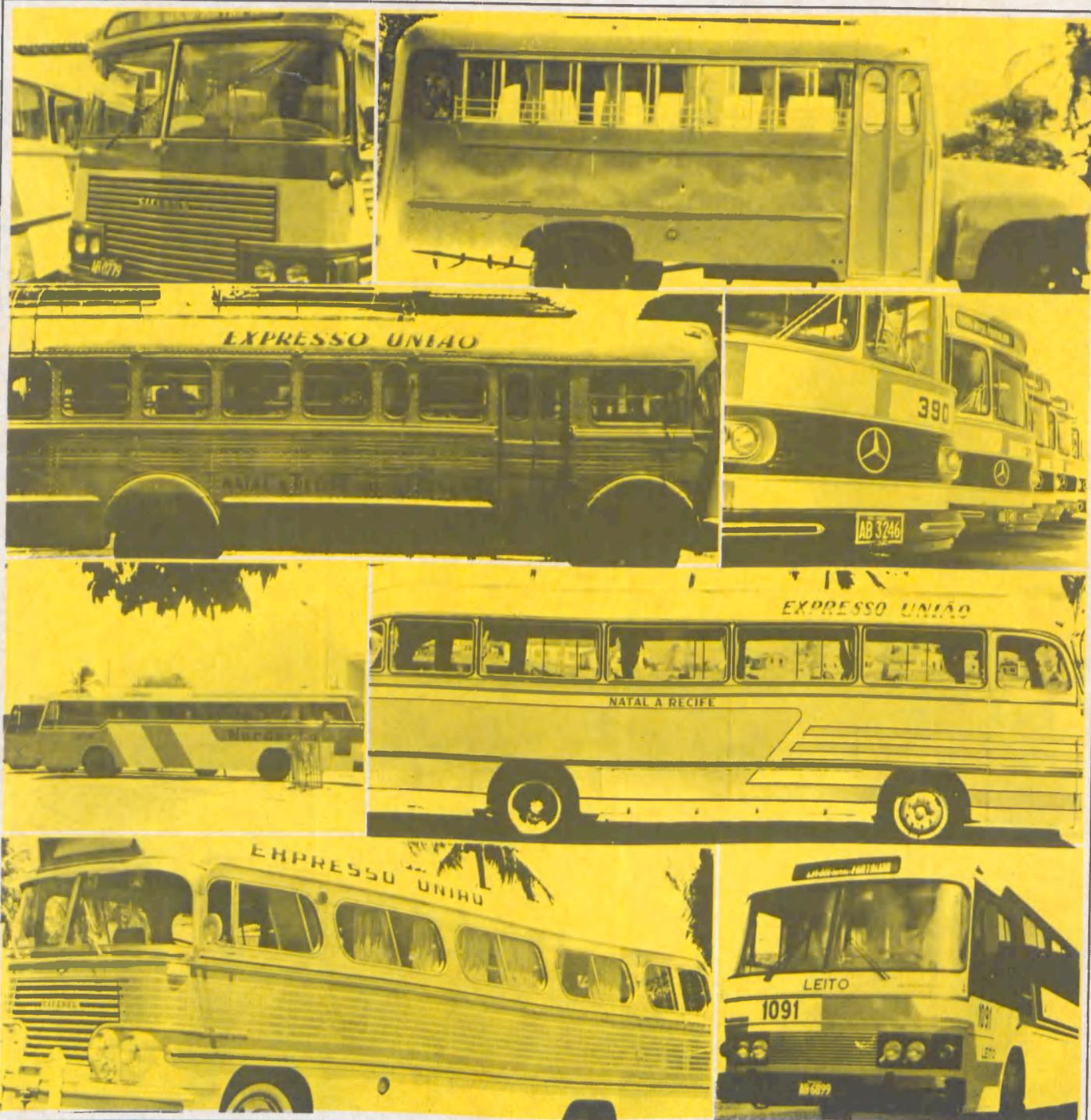
ANO XI — Nº 118 — DEZEMBRO/80 — Cr\$ 150,00



José Leopoldo de Souza

NOSSO HOMEM NO BB

11



DE UMA UNIÃO NASCEU A NORDESTE

A nossa jornada começou há 30 anos em estradas poeirentas. Dos antigos e heróicos ônibus "caras curtas" aos moderníssimos carros leitos e executivos, das estradas esburacadas às sofisticadas BRs andamos por muitos caminhos deste Nordeste — e vamos andar muito mais.

Hoje, podemos oferecer muitas opções aos nossos passageiros. Inclusive, serviços especiais para excursões nacionais e internacionais.

Quem já andou tanto e por tantos caminhos perdeu o hábito de parar.

Consulte nosso agente de viagem — NORDESTUR — Avenida João Pessoa, térreo do Edifício SISAL.

 **Nordeste**

VIAÇÃO NORDESTE LTDA

J. PESSOA NATAL FORTALEZA C. GRANDE-MOSSORÓ

Central de Operações R. Interventor Mário Câmara,
224/47 — Bairro Nazare. Tels - (084) 231-3611 (PABX)
Diretoria: 231-3580 — Natal-RN.

RN/ECONÔMICO

Revista Mensal para Homens de Negócios

Diretores-Editores
Marcos Aurélio de Sá
Marcelo Fernandes de Oliveira

Redator-Chefe
Manuel Barbosa

Gerente Administrativo
Vanda Fernandes de Oliveira

Redatores
Aderson França
Josimey Costa
Paulo de Souza Lima

Foto da Capa
Lenilson Antunes

Fotografias
João Garcia de Lucena

Diagramação e Paginação
Fernando Fernandes de Oliveira

Fotocomposição e Montagem
Antônio José Damasceno Barbalho
Fortunato Gonçalves
Gonçalo Henrique de Lima

Departamento de Arte
Euryly Moraes da Nóbrega

Consultores

Alcir Veras da Silva, Alvamar Furtado, Dom Antonio Costa, Cortez Pereira, Dalton Melo, Dantas Guedes, Diógenes da Cunha Lima, Fernando Paiva, Genário Fonseca, Hélio Araújo, Jayme Santa Rosa, Joanielson de Paula Rêgo, João Frederico Abbott Galvão Jr., João Wilson Mendes Melo, Jorge Ivan Cascudo Rodrigues, Manoel Leão Filho, Marco Antonio 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 nº 08286320/0001-61 -- Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687 -- Natal-RN -- Telefone: 231-1873. Composição e impressão: EDITORA RN/ECONÔMICO LTDA. -- CGC nº 08423279/0001-28 -- Insc. Est. 20012932-5 -- Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687 -- Natal-RN -- Telefone: 231-3576. É proibida a reprodução total ou parcial de matérias, salvo quando seja citada a fonte. Preço do exemplar: Cr\$ 150,00. Preço da assinatura anual: Cr\$ 1.000,00. Preço do número atrasado: Cr\$ 170,00.

Reportagens

As 100 maiores empresas do RN	11
BB investe 13 bilhões na economia do RN	19
José Leopoldo acredita no futuro do Estado	22
No garimpo do RN o sonho ainda é comer	27
Biomassa: fonte de energia bem à mão	32
Estatais no RN: prejuízos como nunca	36
Produtos da COIRG no mercado externo	40
SPC de Natal se moderniza	42
Em Natal, os preços zombam dos índices	44
Lagosta, o prato dos milionários	48
Empresa do RN produz aquecedores solares	52
GALUX -- um super-herói unifica duas tradições	61
Mais duas secas e nenhuma solução	68
Os bons lançamentos da Imobiliária Santos	71
Legislativo bem perto da sua sede	79
SENAI forma mão-de-obra para confecções	84
Já há 3 mil estrangeiros no RN	86
Foi difícil aquecer dois anos de crise	97
Dábrica da DUBOM vai produzir em agosto	102
Profissionalizantes: outro plano irreal	110
Bombeiros temem pela sorte da Ribeira	116
Motel: a nova opção de lazer	120
COOPERSAL e COOPERMIL: êxitos cooperativistas	124
Censo -- Surpresas de 80 e previsões para 90	126
Empresários discordam dos reajustes do BNH	134
Empresas locais absorvem técnicos da ETF RN	149
Carro a álcool é só opção para as vendas	154
Legislativo Municipal cumpre sua missão	158

Secções

Homens & Empresas	4
Página do Editor	8
Olho Vivo	66
Informações Econômicas	82

Artigos

Mário Moacyr Porto Diretrizes para uma política de desenvolvimento mineral no RN	56
F. Dantas Guedes Expectativas das exportações do RN	58
Pedro Simões Neto Universidade e comunidade (abordagem crítica)	73
Alcir Veras da Silva O combate com a arma errada	76
Everaldo Gomes F. hom ver Cortez Pereira feliz de novo	89
Paulo Pereira dos Santos O recuo de algumas medidas antiinflacionárias	100
Adilson Gurgel Incentivos fiscais às empresas do RN	142
Dorian Jorge Freire Mossoró aguentou 80. Resistirá a 81?	146

Homens & Empresas

VENDAS DE A SERTANEJA PASSAM DE 650 MILHÕES

O volume de vendas das lojas **A Sertaneja**, de **Radir Pereira & Cia.**, ultrapassou no ano de 1980 a marca dos Cr\$ 650 milhões, superando em mais de 120 por cento o valor do faturamento em 79. Até setembro último, as lojas do grupo no Rio Grande do Norte já haviam recolhido à Fazenda Estadual mais de Cr\$ 30 milhões em ICM. Esses números, sem dúvida, garantem mais uma vez para **Radir Pereira** o primeiro lugar no comércio de móveis e eletrodomésticos no RN, com larga vantagem sobre os concorrentes mais próximos.

GUARARAPES: Cr\$ 6 BILHÕES

Já as **Confecções Guararapes S/A**, a maior empresa do Rio Grande do Norte, encerra o seu exercício financeiro que coincide com o ano civil apresentando um faturamento de Cr\$ 6 bilhões. Em 1981, continua entre as prioridades da **Guararapes** ampliar sua rede própria de comercialização, que é formada por mais de 300 lojas espalhadas por todo país, e que já dá vazão a um terço da produção das seis fábricas da empresa. Dentro desta política da **Guararapes**, Natal será beneficiada, ganhando em 81 uma grande loja de departamentos, no centro comercial da Cidade-Alta: as **Lojas Riachuelo**.

A. AZEVEDO ATUA EM VÁRIOS ESTADOS

Ampliando no decorrer de 1980 o seu mercado e conquistando importantes obras principalmente em Pernambuco, a **Construtora A. Azevedo Ltda.** conseguiu triplicar o seu faturamento este ano, em comparação com 1979. O engenheiro **Haroldo Azevedo**, dirigente da empresa, confirma que será alcançado um faturamento da ordem de Cr\$ 350 milhões. Apesar das dificuldades numa das áreas mais dinâmicas da construção civil, que é a área habitacional financiada pelo BNH, ainda assim **Haroldo** acredita em ótimos resultados para sua empresa em 81.

ENARQ ENTRE AS MAIORES EMPRESAS

Se tivesse matriz no Rio Grande do Norte, a **ENARQ — Engenharia e Arquitetura Ltda.**, seria, depois da **EIT — Empresa Industrial Técnica**, a segunda construtora em volume de faturamento do Estado, aparecendo ainda entre as dez firmas locais que mais faturaram no último exercício. A **ENARQ** faturou Cr\$ 680 milhões no período de julho de 1979 a junho de 1980. Entretanto, tendo transferido alguns anos atrás a sua sede para a cidade de João Pessoa, esta empresa deixa de figurar na relação das maiores do RN que está publicada nesta edição.



FRANCISCO DE ASSIS MEDEIROS

FRANCISCO MEDEIROS LANÇA LIVRO NO PAÍS

Já está à venda nas livrarias de todo o país o livro do advogado **Francisco de Assis Medeiros**, "**Manual de Autódia de Pessoal**", editado pela **Edições Trabalhistas**, do Rio de Janeiro. **Francisco de Assis Medeiros** realizou o lançamento do seu livro em Natal, na **Livraria Universitária**, nos últimos dias do ano, em solenidade prestigiada pelos meios intelectuais e jurídicos. Participando atualmente do grupo **RN/ECONÔMICO**, o autor é um dos coordenadores de cursos da **RN/Assessoria e Treinamento Profissional S/C Ltda.**

PROGRAMAS DO COHAB SERÃO DINAMIZADOS

Lauro Duarte Filho, diretor-presidente da **COHAB-RN**, acredita que o órgão tem grandes possibilidades de dinamizar em 1981 o seu programa de construção de casas para a população de baixa renda da capital e do interior do Estado. No decorrer de 80, a **COHAB** formou um estoque de 50 grandes terrenos em Natal e em mais 37 cidades interioranas, sendo que na capital foram adquiridos lotes que perfazem mais de 4.000 hectares, suficientes para atender a um projeto de até 8 mil casas. Se o **Banco Nacional de Habitação** não falhar, a **COHAB** estará capacitada a construir 12 mil unidades residenciais em 1981 no RN.



LAURO DUARTE

LAURO EXPLICA ORÇAMENTOS BAIXOS

Por outro lado, o presidente da **Companhia de Habitação Popular** esclarece um ponto que tem motivado críticas das empreiteiras através da imprensa, contra os critérios de licitação para construção de novos conjuntos. Diz **Lauro Duarte** que o custo das casas da **COHAB** tem de ser calculado em função do valor da **UPC**, que sofre reajustes sempre inferiores aos índices da inflação e aos índices de aumento dos preços dos materiais de construção em geral. O **BNH** exige, por outro lado, que as prestações a serem cobradas dos mutuários não ultrapasse 20 por cento de sua renda. E como a **COHAB** atende à faixa da população que ganha de 3 salários mínimos para baixo, fica impossível orçar as unidades pelos preços solicitados pelas construtoras participantes das concorrências promovidas pelo órgão. Têm sido tomadas providências para baixar os custos, abolindo-se algumas exigências dos projetos, mas ainda assim as empreiteiras não se arriscam a enfrentar as obras.

CIA. AÇUCAREIRA VAI A Cr\$ 1 BILHÃO

Na safra 80/81 a **Cia. Açucareira Vale do Ceará-Mirim** conseguirá alcançar o faturamento de Cr\$ 1 bilhão, com um incremento de mais de 300 por cento sobre os números do seu último balanço. Isto se deverá principalmente ao ingresso da empresa no programa nacional do álcool, pois conseguiu atingir 14,2 milhões de litros de álcool combustível. Sua produção de açúcar se manterá praticamente inalterada: 400 mil sacos.

CERTA LANÇA NOVO EDIFÍCIO EM NATAL

A **CERTA — Construções Cíveis e Industriais Ltda.** — já está com tudo pronto para o seu primeiro lançamento imobiliário de 1981: o **Edifício País de Gales**, com dez apartamentos, em terreno situado na avenida Salgado Filho, bairro de Lagoa Nova. Por outro lado, logo em janeiro — segundo informa o engenheiro **José Valter de Carvalho** — a **CERTA** estará entregando o **Edifício Grécia**.

ARMAZÉM PARÁ AUMENTA CAPITAL

Exatamente na data em que a empresa completava os seus 21 anos de fundação (24 de dezembro), o grupo que compõe a **Importadora Comercial de Madeiras Ltda. — Armazém Pará**, promoveu o aumento do seu capital social de Cr\$ 20 milhões para Cr\$ 40 milhões. Pedro Câmara, principal dirigente do grupo, confirma para o exercício de 80 um faturamento de Cr\$ 200 milhões.

GUEDES FAZ CONTATOS COM IMPORTADORES

Dantas Guedes, diretor-comercial da **CISAF**, viaja no início de janeiro aos Estados Unidos e Europa, para uma permanência de três semanas, quando realizará contatos com firmas importadoras de produtos derivados da fibra de sisal, como o **baler twine**, que a própria **CISAF** já vem vendendo para o mercado externo há vários anos. **Guedes** espera fechar importantes contratos de exportação.

EMPRESAS DE PESCA SÃO TODAS DE FORA

Pelo menos quatro das companhias de pesca de lagosta atuantes no Rio Grande do Norte alcançaram ano passado faturamento superior a Cr\$ 200 milhões. Porém, nenhuma aparece na relação das maiores empresas do Estado, simplesmente porque todas elas — embora concentrem aqui quase a totalidade das suas operações — têm suas matrizes em outros Estados.



PAULO DE PAULA

NATAL VAI TER SUA UNIVERSIDADE PARTICULAR

Finalmente, está a caminho a criação de uma universidade particular em Natal. O Ministério da Educação e Cultura acaba de autorizar o funcionamento a partir de 1981 de três cursos de nível superior mantidos pela **APEC (Associação Potiguar de Educação e Cultura)**, que futuramente será transformada na **UNIPPEC**. Os cursos autorizados são: **Administração, Ciências Contábeis e Economia**, cada um com cem vagas. **Paulo Vasconcelos de Paula**, empresário, pós-graduado em Administração pela UFRN, é o presidente da **APEC**, instituição que tem também como dirigentes **Eider Furtado, Dalton Melo, Ulisses de Góis, Solon Galvão, Odilon Garcia e Vicente Moro**. Este último, que também é vice-coordenador do Curso de Mestrado em Administração da UFRN, será diretor dos cursos da **APEC**, que funcionarão à noite, no Colégio Salesiano. Os vestibulares serão realizados no máximo até o final de fevereiro. Para dar suporte aos seus três primeiros cursos, a **APEC** já está implantando uma biblioteca com mais de 6 mil volumes.

DORIAN GRAY TRABALHA PARA O BB

O excelente artista potiguar **Dorian Gray Caldas**, com obras de pintura e tapeçaria espalhadas por muitos países, e tido como um dos melhores artistas plásticos do país, acaba de receber uma importante encomenda: o **Banco do Brasil** lhe solicitou um trabalho para ser colocado na sua agência de Zurique, na Suíça. **Dorian** também está concluindo para a nova sede da Assembléia Legislativa do Rio Grande do Norte um trabalho que tem como tema a vida, morte e sacrifício do Padre Miguelinho.

QUANTO CUSTARÁ A ELEIÇÃO EM 82?

Os meios políticos já começarão a viver, a partir dos primeiros meses de 1981, um clima de campanha política, muito embora as eleições para governador, senador, deputados federais e estaduais, prefeitos e vereadores só venham a acontecer em 1982. Essa movimentação da classe política não pode passar despercebida pelos empresários, até porque está se tornando regra tanto os homens de governo quanto os de oposição recorrerem sempre mais às empresas, em busca de apoio financeiro para suas movimentações. Somente para o último comício promovido pelo **PDS** o governo do Estado "solicitou" de algumas firmas ajudas de até Cr\$ 100 mil. Um partido de oposição, o **PP**, elaborou uma lista com o nome de centenas de empresários, e já está arrecadando de cada um contribuições "espontâneas" mensais que variam de Cr\$ 2 mil a Cr\$ 20 mil, tudo com vistas à campanha de 82. O que causa preocupação ainda maior aos empresários são os estudos mandados fazer por um deles, onde se confirma que a eleição para governador custará nunca menos de 2,5 milhões de dólares; a eleição de senador poderá custar até 1,8 milhão de dólares; enquanto a de um deputado federal ficará por Cr\$ 50 milhões e a de deputado estadual por Cr\$ 10 milhões. Os políticos — com a desenvoltura com que já começam a trabalhar — certamente vão querer arrancar boa parte desse dinheiro dos bolsos dos empresários.

NOVA!

**Nada é mais novo do que
uma revista que renasce
a cada novo número.**

Esta revista está aniversariando.

Não importam os anos.

Não importa quanto tempo já se passou
desde a sua primeira edição.

O que importa é a próxima edição.

Porque uma revista não tem idade:
renasce a cada novo número.

E é este esforço que merece
a nossa admiração.

E o nosso aplauso.

bb
BANCO DO NORDESTE DO BRASIL S.A.



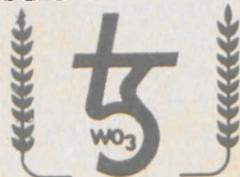
GRUPO TOMAS SALUSTIAO

1980 - centenário do seu fundador

Quando RN/ECONÔMICO comemora 11 anos de circulação, divulgando o trabalho dos homens e das empresas que lutam para desenvolver o Rio Grande do Norte, o GRUPO TOMAZ SALUSTINO se sente muito bem ao saudá-la, porque compreende a importância da boa informação para o sucesso de qualquer empreitada.

early

1880-1980



Tomaz Salustino

ANO DO SEU CENTENÁRIO

GRUPO TOMAZ SALUSTINO

Mineração Tomaz Salustino S/A
Wolfram Ind. e Com. de Metais Ltda.
Brejuí Mineração e Metalurgia Ltda — Bremetal
Mineração Potyra S/A
Rádio Currais Novos Ltda.
Brejuí Veículos e Peças Ltda. — Brevel
Salustino Veículos S/A — Savel
Empresa Melhoramentos do Seridó Ltda.



EDITORIAL

Pobre Esta

No Rio Grande do Norte, apesar das intempéries que desestabilizam o setor primário, apesar da inexistência de novos programas econômicos e sociais de largo alcance, da falta de recursos financeiros, da escassez de mão-de-obra especializada, da inércia do poder público que nos últimos tempos se desentendeu da realidade, continuamos assistindo ao esforço descomunal do empresariado para conquistar espaços, gerar riquezas, arrancar da terra potiguar o estigma da miséria que secularmente nos marca.

Ingressamos na década de 80 com praticamente dois milhões de habitantes, dois terços dos quais vivendo no campo ou na periferia das cidades, subempregados, sub-remunerados, marginalizados do processo econômico, produzindo pouco ou quase nada e, naturalmente, alijados do mercado consumidor. Vitimados por toda sorte de males físicos decorrentes da subnutrição e da falta de higiene; escravizados pela ignorância, pelo analfabetismo e pela desqualificação profissional, mas ao mesmo tempo atingidos com intensidade pela máquina de comunicação que transmite a filosofia do consumismo sem fronteiras, esses contingentes humanos começam a alterar os seus valores tradicionais, aderindo à conduta anti-social da violência urbana e do desrespeito à propriedade. O Estado, apático, boquiaberto, incapaz, não inicia a execução de uma política que pelo menos acene com uma oportunidade de integração social efetiva; permanece praticando uma assistência paternalista que, no fundo, tem sido a causa continuada dessa conjuntura.

O Rio Grande do Norte, como o restante do País, é pródigo em riquezas. Com 53 mil quilômetros quadrados de terras férteis, de subsolo abundante em minerais valiosos; com mais de 400 quilômetros de litoral que abrem para nós

todas as chances de exploração dos recursos marinhos; com clima favorável ao desenvolvimento de atividades econômicas altamente rentáveis, falta apenas quem dê o primeiro passo no sentido de transformar essas potencialidades em benefícios reais para uma população tão pequena, que precisa apenas de estímulo e educação para progredir.

Há quem apresente a seca como uma desculpa para o nosso atraso no setor agrícola; a falta de pesquisas, para justificar a limitada exploração dos recursos minerais; a dificuldade de obter capitais, para explicar a pequena expansão das nossas indústrias, e assim por diante. Para quem não tem capacidade de vencer obstáculos, todas as desculpas servem. Para os omissos, qualquer desculpa justifica o fracasso.

Mas aí está o Rio Grande do Norte dispondendo de culturas agrícolas que resistem muito bem à seca, como o caju, a carnaúba, o sisal, o algodão arbóreo. A Região Litorânea do Estado, formada por centenas de milhares de hectares de vales úmidos, apta a produzir ininterruptamente cereais, tubérculos e hortigranjeiros. As largas faixas de taboleiros prontas para uma produção ainda maior de cana-de-açúcar, para o plantio racional do coqueiro e do cajueiro. Não é visionário quem admite que o nosso Estado pode, a médio prazo, se transformar num dos maiores produtores mundiais de castanha de caju e de coco-da-bahia.

Outras centenas de milhares de hectares no Litoral Norte, pela impermeabilidade do seu solo, são inviáveis para a agricultura. São porém aproveitáveis para a construção de grandes salinas, de grandes reservatórios de água salgada, onde se pode criar em cativeiro variedades diversas de peixes, crustáceos e moluscos, sem falar num microorganismo que vale o seu peso em ouro — a *artêmia salinae* —, ou onde ainda se pode

lo rico!

conseguir a reprodução acelerada de variedades selecionadas de algas marinhas. Por que não abandonar, em certas áreas, o hábito deficitário de implantar fazendas de gado, partindo-se para a criação de fazendas aquáticas?

E no campo mineralógico? Quantas, das milhares de ocorrências minerais oficialmente registradas, já foram levadas a sério? A província scheelitífera, que se estende por milhares de quilômetros quadrados abrangendo regiões diversas do Estado, jamais mereceu uma pesquisa completa. Por isto, temos tão poucas minas em atividade, quando poderíamos praticamente abastecer o mundo Ocidental de um minério de valor estratégico. E o caulim? A tantalita e a columbita? O berilo, o mármore e as águas-marinhas? E as reservas imensuráveis de calcáreo que garantem matéria-prima para dezenas de fábricas de cimento durante séculos? E o sal, obtido a custos mínimos, que poderia ter sua produção quintuplicada e ser exportado para o resto do mundo, se existisse uma estrutura de transporte mais racional? E as águas-mães das salinas, ricas em minerais não-metálicos que o Brasil importa a preços elevados, enquanto elas são consideradas resíduos inúteis e devolvidas ao mar? E a barrilha, cuja produção depende de um projeto que se arrasta pelos anos, com a sua execução entregue a um grupo que se preocupa mais com obras de fachada, enquanto a unidade de produção praticamente parou por falta de verbas?

A existência do petróleo na plataforma continental e no território do Rio Grande do Norte representa um capítulo à parte, ao se abordar o presente e o futuro econômico do Estado. O petróleo e o gás natural são riquezas pelas quais não se pode deixar de lutar. No mínimo, diante do monopólio da sua exploração pela Petrobrás, o Estado tem de se unir para pleitear a instalação aqui de refinarias e de um pólo petroquímico; de lutar pelo recebimento de **royalties** pela produção de petróleo, a fim de que uma parcela dessa

riqueza seja revertida em obras públicas e em bem-estar social para o nosso povo.

Poderíamos ir muito mais longe relacionando potencialidades, enumerando programas econômicos, falando das riquezas que estão ao alcance das nossas mãos sem que nós praticamente as toquemos. Riquezas que poderiam mudar a fisionomia do Estado, acabar com a miséria, fazer de cada norte-riograndense um cidadão participante em vez de marginal. Os homens de iniciativa, os empresários interessados em criar e multiplicar as oportunidades de negócios, os técnicos e estudiosos da nossa economia teriam ainda, sem dúvida, outro tanto de sugestões capazes de acelerar o nosso desenvolvimento.

Existe, porém, da parte de quem tem a maior parcela de responsabilidade pela consecução de resultados — o Governo em todos os níveis — uma atitude só explicável pelo despreparo ou pela incapacidade, uma atitude de descrédito, de imobilismo, quando não de desestímulo e até de punição a quem se atreve a explorar as nossas oportunidades econômicas. O Governo Estadual não define incentivos à empresa privada; as autoridades e a máquina administrativa só têm avidez para arrecadar os impostos que a cada ano estão minguando, por falta de expansão da indústria e do comércio. O Governo Federal só tem olhos para o Centro-Sul. O que sobra de recursos para o Nordeste, para o Rio Grande do Norte em particular, são as migalhas do orçamento, que ainda assim nos chegam para aplicação em mal traçados programas de emergência, cujo único mérito é socorrer a população flagelada pelas secas regulares.

E assim as nossas soluções vão sendo adiadas. O Rio Grande do Norte vai ganhando distância do progresso, com o seu povo pobre e ingênuo se divertindo num grande e inconsequente pastoril político.

As 100 maiores empresas do RN

RN/ECONÔMICO mostra as 100 maiores empresas do Estado, em volume de vendas e, as 100 maiores contribuintes do ICM.

Pela primeira vez no Rio Grande do Norte, e graças a uma pesquisa levada a efeito pelo próprio RN/ECONÔMICO, se publica a relação das maiores empresas do Estado, por volume de vendas no último exercício financeiro de cada uma delas. Através deste trabalho se pode, nesta edição, conhecer com segurança o faturamento das cem mais importantes firmas do comércio, da indústria e do setor de serviços, com matriz em nosso território. Foram aliadas desta relação as sociedades de economia mista federais, estaduais ou municipais, que entretanto também foram pesquisadas e são motivo de reportagem específica em outro espaço da revista.

Ainda, repetindo uma tradição de seis anos, apresentamos nesta mesma reportagem um levantamento — com base em dados fornecidos pela Secretaria da Fazenda do Estado — das cem empresas que mais recolhem ICM (Imposto sobre a Circulação de Mercadorias) no Rio Grande do Norte.

OUTROS DADOS — Quando a editoria de RN/ECONÔMICO começou a planejar a edição de 11º. aniversário, foi sensível a um apelo que todos os anos alguns empresários daqui e de outros Estados fazem chegar à redação: por que não se faz com as empresas do Rio Grande do Norte um levantamento a nível do que as revistas econômicas do Sul fazem com as empresas do país? Ou seja: por que não se publicam dados capazes de permitir a avaliação do desempenho e dos resultados obtidos pelo empresário local?

Até então, a revista vinha publicando nas suas edições especiais de

aniversário tão somente a listagem dos cem maiores contribuintes do ICM, ainda assim com muito atraso, trabalho este que sozinho não serve para aquilatar a realidade dos diversos setores da economia potiguar, uma vez que grandes grupos, como as empresas mineradoras, salineiras, construtoras, prestadoras de serviços, etc., não são tributadas com o ICM, e sim com o Imposto Único sobre Minerais (IUM) ou com o Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS). Por outro lado, diversas indústrias de grande porte, gozando de incentivos fiscais, ou estão isentas ou pagam o ICM com deduções, o que dificulta ao analista conhecer em maior profundidade a si-

tuação desses empreendimentos.

Mas, como fazer para conseguir pelo menos o mínimo de informações sobre a vida financeira das empresas, se apenas algumas dezenas delas são regidas pela lei das Sociedades Anônimas, publicando balanços no Diário Oficial do Estado? O que fazer para conseguir os números das sociedades por quotas de responsabilidade limitada, ou das firmas individuais, que não estão obrigadas a divulgar os seus resultados? A primeira idéia foi recorrer aos números do PIS (Programa de Integração Social), para o qual todas as empresas são obrigadas a recolher um percentual do seu faturamento. Outra idéia foi tentar obter informações na Receita Federal, a partir dos números da última declaração do Imposto de Renda das pessoas jurídicas. Logo de saída, mantendo-se contato com pessoas ligadas a essas duas possíveis fontes, a editoria verificou a impossibilidade do acesso aos dados, pois as normas internas das repartições federais não permitem tornar públicas as informações de caráter pessoal dos contribuintes, a não ser para fins específicos.

A REVISTA PESQUISA — A editoria estava predeterminada a fa-



Confecções Guararapes S/A continua na cabeça.



Quatro atividades de peso na economia potiguar: construção civil, cana-de-açúcar, beneficiamento de algodão e supermercados.

zer mais do que a publicação dos números do ICM das empresas. Assim, resolveu colocar em campo os seus repórteres, redatores e até os diretores da revista, para um penoso trabalho de pesquisa junto às maiores empresas comerciais, industriais, e prestadoras de serviços da Capital e do interior. A arma principal, além do contato pessoal com dirigentes e contadores das firmas, foi o telefone. Ao fim de duas semanas, depois de computados os números de quase trezentas empresas privadas com matrizes do Rio Grande do Norte, chegou-se à relação das cem detentoras do maior faturamento bruto no último exercício social. Naturalmente, este dado por si só não retrata a situação real de cada uma empresa; não dá idéia da sua rentabilidade, nem da sua liquidez, nem do seu patrimônio; mas já é um indicativo da sua pujança.

Na edição especial de 1981, trabalhando com mais tempo e contando com maior estrutura de apoio, esperamos obter dados que possibilitem amostrar com maior perfeição a realidade empresarial do Estado. Em princípio, por causa da colaboração que foi prestada pela grande maioria dos dirigentes empresariais procurados para este trabalho que ora publicamos, temos certeza de que

vai ser possível fazer algo mais completo na próxima vez.

APRECIACÕES — Dentre as cem maiores empresas em faturamento e em pagamento de ICM desponta absoluta há muitos anos no Rio Grande do Norte a Confecções Guararapes S/A, uma indústria nossa que hoje tem ramificações em São Paulo e em Fortaleza (com duas fábricas em cada uma destas cidades), além das duas unidades que mantém em Natal e de uma outra em Mossoró, sem falar numa cadeia de lojas coligadas (Lojas Seta, Lojas Riachuelo, Lojas Wolens, Lojas Super-G e CIC) que podem ser encontradas em quase todos os Estados do país. A Guararapes, com um faturamento de Cr\$ 2,7 bilhões, posiciona-se em primeiro lugar também em lucratividade, em número de empregos oferecidos, em patrimônio, e em liquidez, embora nem se tenha feito o confronto com as demais para confirmar esses aspectos. Sua posição melhorará ainda mais na próxima pesquisa, pois o faturamento do grupo, apurado neste 31 de dezembro, ultrapassará a casa dos Cr\$ 6 bilhões.

Secundando a Confecções Guararapes, vem EIT — Empresa Industrial Técnica S/A, também uma organização com matriz no Rio Grande do Norte mas com atuação por diver-

sos Estados brasileiros. A EIT, com um faturamento bruto de Cr\$ 2,2 bilhões, figura entre as maiores empreiteiras do país.

ATIVIDADES DE PESO — Indiscutivelmente, é a indústria têxtil a atividade de maior peso para a economia do Estado. Na relação das cem maiores, ela entra com nada menos do que 16 empresas, entre fábricas de confecções, uma tecelagem, fiações, usinas de beneficiamento de algodão, sem falar em uma firma do comércio de vestuário.

A seguir, em número de empresas constantes da listagem, vem o ramo do comércio de veículos automotores, peças e acessórios, com 15 nomes. A indústria da construção civil, o comércio de materiais para construção e mais as indústrias produtoras de cimento e de artefatos de cimento, ficam em terceiro lugar, com 13 representantes na relação, embora em volume de vendas estas superem o comércio de automóveis. A seguir, ainda merecem destaque as companhias salineiras, que aparecem 8 vezes; o comércio de eletrodomésticos — 4 vezes; a produção e o comércio de açúcar e álcool — 5 vezes; e as minerações, com quatro nomes dentre as cem maiores. Veja nas páginas seguintes a listagem completa das 100 maiores.

RELAÇÃO DAS 100 MAIORES EMPRESAS DO RN (POR FATURAMENTO BRUTO)

N° de Ordem	Razão Social	Atividade	Sede	Data do Balanço	Faturamento Bruto do Exercício (em Cr\$)
1	Confecções Guararapes S/A	Indústria de vestuário	Natal	31.12.79	2.271.517.564
2	EIT — Empresa Industrial Técnica S/A	Construção civil	Natal	30.06.80	2.242.371.269
3	Supermercado Nordeste Ltda.	Comércio varejista	Natal	31.07.80	1.185.226.000
4	Supermercado Mini-Preço Ltda.	Comércio varejista	Natal	31.07.80	1.000.000.000*
5	Indústria Têxtil Seridó S/A	Indústria de tecelagem	São Gonçalo	28.02.80	764.254.671
6	CIRNE — Cia. Industrial do Rio Grande do Norte	Indústria salineira	Macau	31.12.79	658.093.000
7	Alpargatas Confecções do Nordeste S/A	Indústria de vestuário	Natal	31.12.79	623.938.947
8	Usina Estivas S/A	Indústria açucareira	Arez	31.07.80	619.192.105
9	Construtora A. Gaspar Ltda.	Construção civil	Natal	31.12.79	568.548.173
10	Itapetinga Agro-Industrial S/A	Indústria de cimento	Mossoró	31.12.79	517.290.000
11	Sperb do Nordeste S/A Indústria Têxtil	Fiação de algodão	Eduardo Gomes	31.12.79	478.481.970
12	CICOL — Cia. de Investimento e Construção Ltda.	Construção civil	Natal	31.12.79	450.270.969
13	Henrique Lage Salineira do Nordeste S/A	Indústria salineira	Macau	30.06.80	443.129.763
14	SALMAC — Salicultores de Mossoró e Macau S/A	Indústria salineira	Mossoró	30.04.80	403.405.606
15	ECOCIL — Empresa de Construções Civis Ltda.	Construção civil	Natal	31.01.80	378.042.641
16	Algodoeira São Miguel S/A	Beneficiamento de algodão	Natal	31.12.79	346.546.177
17	S/A Salineira do Nordeste — SOSAL	Indústria salineira	Mossoró	30.04.80	330.299.009
18	F. Souto — Indústria, Comércio e Navegação	Indústria salineira	Mossoró	30.07.80	328.373.107
19	Granorte Veículos e Peças Ltda.	Comércio de veículos e peças	Natal	31.12.79	323.017.159
20	Radir Pereira & Cia. Ltda. — A Sertaneja	Comércio de eletrodomésticos	Natal	31.12.79	303.995.446
21	Magnus Comércio e Representações Ltda.	Comércio de açúcar	Natal	31.12.79	285.398.970
22	Soriedem S/A Confecções	Indústria de vestuário	Natal	31.12.79	272.350.000
23	Distribuidora de Bebidas Potiguar Ltda.	Comércio de bebidas	Eduardo Gomes	31.12.79	251.446.738
24	Natal Veículos e Peças S/A	Comércio de veículos e peças	Natal	31.12.79	242.192.700
25	Cia. Açucareira Vale do Ceará Mirim	Indústria açucareira	Ceará Mirim	31.03.80	238.282.725
26	Empresa Nossa Senhora Aparecida Ltda.	Transporte interestadual	Eduardo Gomes	31.12.79	236.006.717
27	Marpas S/A Comércio e Representação	Comércio de veículos e peças	Natal	31.01.80	229.507.258
28	Queiroz Oliveira Com. & Ind. Ltda.	Comércio de material p/construção	Natal	31.05.80	214.627.131
29	Destilaria Baía Formosa S/A	Indústria de álcool	Baía Formosa	31.08.80	211.116.759
30	DIVEMO S/A — Distribuidora Potiguar de Veículos e Motores	Comércio de veículos e peças	Natal	31.12.79	208.000.832
31	Casa Régio Industrial e Comercial S/A	Comércio de eletrodomésticos	Natal	31.12.79	207.496.373
32	Nóbrega & Dantas S/A Ind. & Com.	Beneficiamento de algodão	Natal	30.06.80	206.929.478
33	Medeiros & Cia. S/A	Beneficiamento de algodão	Jardim do Seridó	30.04.80	205.543.772
34	J. Motta Indústria e Comércio S/A	Transformação de couros e peles	Natal	30.06.80	202.852.775
35	Mossoró Agro-Industrial S/A — MAISA	Agroindústria de caju	Mossoró	30.06.80	200.000.000*
36	Simas Industrial S/A	Indústria de doces e caramelos	Natal	31.12.79	197.853.991
37	CISAF — Com. & Ind. de Fibras S/A	Indústria de fibras de sisal	Natal	30.06.80	181.510.058
38	Mineração Tomaz Salustino S/A	Extração e tratamento de scheelita	Currais Novos	31.12.79	172.471.000
39	Natal Industrial S/A	Beneficiamento de trigo	Natal	31.12.79	167.251.000
40	Mineração Acauan Ind. & Com. S/A	Extração e tratamento de scheelita	Currais Novos	31.12.79	164.860.000
41	T. Barreto Ind. & Com. S/A	Indústria de vestuário	Natal	31.12.79	159.910.460
42	PROEX — Projeto e Execução de Engenharia Ltda.	Construção civil	Natal	31.12.79	150.648.000
43	Indústrias Jossan S/A	Indústria metalúrgica	Natal	31.12.79	147.511.975
44	Distribuidora de Automóveis Seridó S/A	Comércio de veículos e peças	Natal	31.12.79	136.573.039
45	PLANOSA — Plásticos do Nordeste S/A	Indústria de plásticos	Eduardo Gomes	31.07.80	136.303.454

- 40 **União de Ind. S/A**
 49 **Consórcio Algodoeiro de Nova Cruz Ltda.**
 50 J. Irinaldo Veículos e Peças Ltda.
 51 **Salinas Guanabara S/A**
 52 L. Cirne & Cia. Ltda.
 53 **Construtora A. Azevedo Ltda.**
 54 Comercial Wandick Lopes S/A
 55 **Galvão Mesquita Ferragens S/A**
 56 Posto São Luiz Ltda.
 57 **Medeiros & Paiva Ltda.**
 58 Norte Salineira S/A — NORSAL
 59 **R. Gurgel Ltda. — SACI**
 60 Walter Pereira Livraria e Papelaria Ltda.
 61 **CIBRASAL — Cia. Brasileira de Sisal**
 62 Moinho de Ouro Ind. & Com. Ltda.
 63 **S/A Fiação Borborema**
 64 Santorres Comércio S/A
 65 **Cia. Alfredo Fernandes Ind. & Com.**
 66 Construtora Rebelo Flor Ltda.
 67 **Arnaldo Irmão & Filhos**
 68 Duauto Veículos e Peças Ltda.
 69 **SOCEL — Sociedade Oeste Ltda.**
 70 Empresa Industrial Gesso Mossoró S/A
 71 **Plásticos de Mossoró Ltda. — PLASMOL**
 72 Camisaria União Ltda.
 73 **Cícero Gabriel Rodrigues & Cia.**
 74 Viação Nordeste Ltda.
 75 **Importadora Comercial de Madeiras Ltda.**
 76 F. Alves Neto Ltda.
 77 **Salhas S/A Ind. & Com. de Óleos**
 78 Joaquim Alves Flor
 79 **Casa Lux S/A**
 80 Mossoró Açúcar Ltda.
 81 **Potycret — Produtos de Concreto Ltda.**
 82 Indústria de Confecções Sparta NE S/A
 83 **Cyro Cavalcanti Ltda.**
 84 BRASINOX — Brasil Inoxidáveis S/A
 85 **Jessé Freire Agro-Comercial S/A**
 86 Navona Veículos S/A
 87 **Cia. Agro-Industrial Zabelê**
 88 UEB Hotéis e Turismo S/A
 89 **Mendes & Cia. Ltda.**
 90 Comercial Paula Cabral Ltda.
 91 **Natal Refrigerantes S/A**
 92 Luiz Cavalcanti Comércio Ltda.
 93 **Editora O Diário S/A**
 94 RECOMAPE — Revendedora Costa Máq. e Peças
 95 **Transnal — Transportadora Natalense de Prod. Alimentícios S/A**
 96 Cia. Agroindustrial Vicente Martins — CAVIM
 97 **INCARTON — Indústria de Cartonagem S/A**
 98 Casa de Saúde São Lucas S/A
 99 **Cotonifício Norte-riograndense S/A**
 100 Odonto-Médica Industrial e Farmacêutica S/A

* Faturamento estimativo, com base nas contribuições fiscais do exercício.

Beneficiamento de algodão	Nova Cruz	—	130.000.000*
Comércio de veículos e peças	Mossoró	31.12.79	127.479.798
Indústria salineira	Mossoró	30.04.80	122.072.098
Comércio de pneus	Natal	30.06.80	121.895.409
Construção civil	Natal	31.12.79	118.450.000
Comércio de tratores	Natal	31.01.80	115.274.933
Comércio de material p/construção	Natal	31.05.80	114.742.407
Comércio de derivados de petróleo	Natal	31.08.80	113.890.133
Comércio de estivas e cereais	Natal	31.12.79	113.348.098
Indústria salineira	Mossoró	30.06.80	111.017.000
Comércio de material p/construção	Natal	31.12.79	109.261.450
Comércio de livros e papelaria	Natal	30.06.80	108.049.161
Indústria de fibras de sisal	Eduardo Gomes	31.12.79	106.648.000
Torrefação de café	Natal	31.12.79	106.138.748
Fiação de algodão	Natal	31.12.79	106.102.647
Comércio de veículos e peças	Caicó	31.12.79	103.536.290
Beneficiamento de algodão	Mossoró	31.03.80	103.330.333
Construção civil	Natal	31.12.79	101.182.306
Beneficiamento de algodão	Parelhas	—	100.000.000*
Comércio de veículos	Natal	31.12.79	91.698.382
Refinamento de sal	Mossoró	31.12.79	90.816.211
Extração e tratamento de minérios	Mossoró	31.12.79	87.674.425
Indústria de plásticos	Mossoró	31.12.79	86.728.279
Comércio de confecções	Natal	31.12.79	85.939.530
Comércio de medicamentos	Mossoró	31.12.79	81.354.591
Transporte interestadual	Natal	31.12.79	80.236.100
Comércio de material p/construção	Natal	31.12.79	80.150.290
Comércio de veículos	Natal	31.12.79	78.055.284
Indústria de óleos vegetais	Eduardo Gomes	31.12.79	76.784.356
Comércio de derivados de petróleo	Natal	31.12.79	76.086.994
Comércio de material elétrico	Natal	31.05.80	72.328.893
Comércio de açúcar	Mossoró	31.12.79	71.938.935
Indústria de artefatos de cimento	Natal	30.06.80	70.323.691
Indústria de vestuário	São Gonçalo	31.01.80	68.364.836
Comércio de peças e acessórios	Natal	31.12.79	66.421.738
Indústria metalúrgica	Eduardo Gomes	31.01.80	61.434.677
Comércio de tratores	Natal	31.12.79	58.294.885
Comércio de veículos e peças	Natal	31.12.79	58.127.097
Agroindústria de sisal	Natal	31.12.79	56.673.123
Indústria hoteleira	Natal	31.03.80	53.823.095
Comércio de veículos e peças	Mossoró	31.12.79	51.751.231
Comércio de rações animais	Natal	31.12.79	50.628.193
Indústria de refrigerantes	Natal	31.12.79	47.563.099
Comércio de eletrodomésticos	Natal	31.12.79	46.828.214
Indústria jornalística	Natal	31.12.79	44.879.734
Comércio de mat. p/escritório	Natal	30.09.80	41.242.417
Transporte de cargas	Natal	31.12.79	40.567.363
Beneficiamento de carnaúba	Natal	31.09.80	37.844.712
Indústria de cartonagem	São Gonçalo	31.01.80	37.027.197
Serviços hospitalares	Natal	31.12.79	34.825.650
Beneficiamento de algodão	Natal	31.12.79	33.152.344
Comércio de prod. Hospitalares	Natal	31.12.79	32.766.145

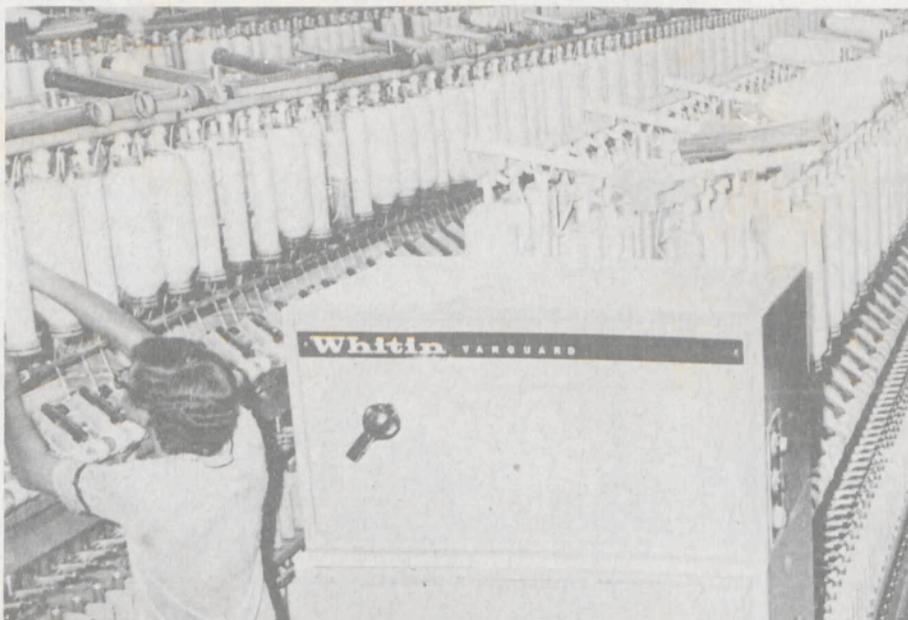
FONTE: Departamento de Pesquisa de RN/ECONÔMICO

NÚMEROS DO ICM — Na confrontação com as relações publicadas nos anos anteriores, a primeira observação importante a ser feita é que não existem grandes alterações entre as 60 maiores, verificando-se apenas uma pequena mudança na ordem em que cada uma aparece agora e em que figurou anteriormente. A única novidade importante é o ingresso na listagem da Destilaria Baía Formosa S/A, que começou a produzir álcool combustível no ano de 1979 e que, logo de saída, passou a figurar em 10º. lugar entre os maiores contribuintes, posição que seguramente será melhorada no próximo levantamento com base no exercício de 1980.

A relação dos contribuintes é encabeçada pela Confecções Guararapes S/A, que recolheu ICM no montante de Cr\$ 62,2 milhões, apresentando um crescimento no seu volume de ICM pagos, em relação ao exercício anterior, de 86,46 por cento.

Em média, o aumento do volume de contribuições das cem maiores, de 1978 para 1979, ficou em apenas 74 por cento, número inferior à taxa inflacionária daquele período, que superou os 85 por cento. Isto significa que a Secretaria da Fazenda não conseguiu sequer manter a arrecadação estabilizada, explicando-se a partir daí a diferença cada dia maior entre a receita do ICM e a folha de pagamento do funcionalismo público. Por outro lado, o fato do aumento dos recolhimentos do ICM não terem ultrapassado os índices oficiais da inflação brasileira pode ser explicado pela crise conjuntural que o Estado atravessa, por conta da seca que a partir de 79 ficou caracterizada. Para que se tenha uma idéia de como a seca prejudica a arrecadação estadual, basta observar que as indústrias beneficiadoras de algodão aparecem 19 vezes na listagem dos cem maiores contribuintes de 1979, e o incremento médio delas é de somente 24,2 por cento, isto em função da péssima safra alcançada. Outra evidência do retrocesso no beneficiamento do algodão: em 1978, entre as dez primeiras empresas contribuintes do ICM, quatro eram algodoeiras. Hoje, entre as dez, se conta apenas uma, a Algodoeira São Miguel S/A.

AS QUE MAIS CRESCERAM — A empresa que, percentualmente,



Borborema foi a empresa que mais cresceu.

mais desenvolveu a sua participação no recolhimento de ICM no Rio Grande do Norte foi a S/A Fiação Borborema. Em 79, essa indústria saiu das mãos do grupo Criúma, originário de Santa Catarina, passando para o controle acionário do grupo Linhas Correntes S/A, de São Paulo, recebendo então nova estrutura técnica e administrativa. A produção foi significativamente ampliada, o que pode ser atestado pelo seguinte número: de 78 para 79, a Borborema elevou em 305 por cento as suas contribuições de ICM.

Em segundo lugar aparece a PLASMOL — Plástico de Mossoró Ltda., empresa que aumentou em 257,5 por cento o seu recolhimento. A CISAF — Comércio e Indústria de Fibras S/A, vem a seguir, com uma expansão de 208,6 por cento. No quadro abaixo, a relação das que mais cresceram como contribuintes:

Repetindo uma incontestada posição de liderança no comércio de móveis e eletrodomésticos, a empresa Radir Pereira & Cia., com a sua rede de lojas "A Sertaneja", aparece em primeiríssimo lugar no seu setor, e em oitavo lugar no cômputo geral dos contribuintes do ICM, com um incremento de 65 por cento sobre o exercício anterior. Radir Pereira pagou Cr\$ 17 milhões de Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e seu volume de vendas em 1979 foi superior a Cr\$ 303 milhões. O concorrente mais próximo, a Casa Régio, vendeu no exercício Cr\$ 96 milhões a menos do que "A Sertaneja".

No ramo dos materiais para construção, Queiroz Oliveira Comércio e Indústria Ltda. mantém a sua liderança que já é tradicional, pagando Cr\$ 11,9 milhões de ICM e conseguindo elevar em 95 por cento o seu

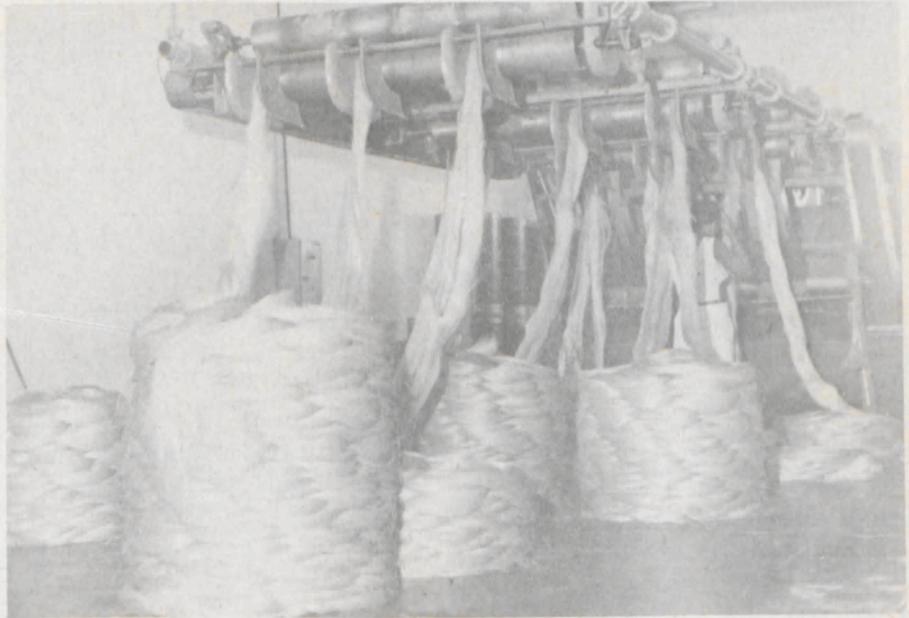
AS DEZ EMPRESAS QUE MAIS CRESCERAM

EMPRESAS	ICM pago em 1978	ICM pago em 1979	Crescimento
S/A Fiação Borborema	2.434.579	9.863.370	305,14%
PLASMOL — Plástico de Mossoró Ltda.	1.173.380	4.194.831	257,50%
CISAF — Comércio e Indústria de Fibras S/A	3.533.063	10.905.382	208,67%
Camisaria União Ltda.	1.542.598	4.558.630	195,52%
Itapessoca Agro Industrial S/A	1.189.476	3.404.382	186,21%
Supermercado Mini-Preço Ltda.	10.087.441	28.772.434	185,23%
Simas Industrial S/A	1.436.701	4.011.982	179,25%
A Sertaneja Veículos Ltda.	1.473.862	3.974.109	169,64%
Indústria Jossan S/A	1.879.734	4.728.112	151,53%
Distribuidora de Bebidas Potiguar Ltda.	5.400.553	13.276.047	145,83%

volume de contribuições de 78 para 79. R. Gurgel Ltda. e Galvão Mesquita Ferragens S/A estão em segundo e terceiro lugar, respectivamente, superando o Armazém Pará, que desceu de segundo para quarto lugar no setor.

Entre as indústrias que beneficiam o algodão, a Algodoeira São Miguel S/A também permanece em primeiro lugar, pagando mais do que o dobro do ICM que as suas concorrentes mais próximas pagaram.

No comércio de automóveis e veículos pesados, as empresas Natal Veículos e Peças S/A, DIVEMO — Distribuidora Potiguar de Veículos e Motores S/A, Granorte Veículos e Peças Ltda. e Marpas S/A detêm a liderança do mercado estadual, estando todas classificadas entre as vinte maiores contribuintes. Logo abaixo, vêm a Distribuidora de Automóveis Seridó S/A e a empresa mossoroense J. Irinaldo Veículos e Peças Ltda.



A indústria sisaleira teve ótimo desempenho.

Apenas quatro empresas, dentre as cem maiores, pagaram menos ICM em 79 do que em 78. Foram elas: Lundgren Tecidos S/A (-6,13%) Cooperativa Agro-Pecuária de São Tomé Ltda. (-5,85%); Nóbrega &

Dantas Indústria e Comércio S/A (-5,27%); e Lira de Oliveira & Cia. Ltda. (-2,08%).

Leia nas páginas seguintes, a relação das 100 empresas que mais recolhem ICM no Estado.

NÃO HÁ PROGRESSO SEM COMUNICAÇÃO



Por isso, os onze anos de RN/ECONÔMICO nos tocam de perto. Construindo casas populares, edifícios de apartamentos, prédios públicos, estádios, praças e centros comerciais, nós da ECOCIL sabemos que o

progresso não anda sem a informação. Somos uma empresa da terra lutando sem trégua pelo desenvolvimento do Estado. E o RN/ECONÔMICO tem contado muito da nossa história.

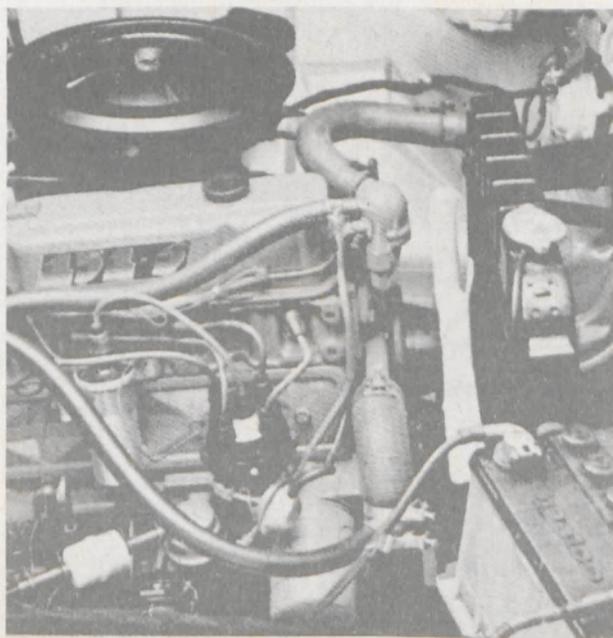
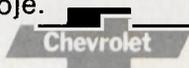
 **ECOCIL**
Empresa de
Construções Civis Ltda

RELAÇÃO DOS 100 MAIORES CONTRIBUINTES DO ICM NO RIO GRANDE DO NORTE

N° de Ordem	Razão Social	Atividade	ICM recolhido (em Cr\$)	Posição		Crescimento 78/79
				em 1979	em 1978	
1	Confecções Guararapes S/A	Indústria de confecções	62.292.870	1°.	1°.	86,46
2	Usina Estivas S/A	Agroindústria açucareira	50.628.274	2ª.	2ª.	61,48
3	Supermercado Mini-Preço Ltda.	Comércio varejista	28.772.434	3°.	13°.	185,23
4	Supermercado Nordeste Ltda.	Comércio varejista	28.038.807	4ª.	4ª.	62,65
5	Algodoeira São Miguel S/A	Indústria de beneficiamento de algodão	24.527.817	5°.	3°.	24,38
6	Cia. Açucareira Vale do Ceará Mirim	Agroindústria açucareira	22.607.262	6ª.	6ª.	60,31
7	Cia. Souza Cruz Indústria e Comércio	Comércio atacadista de fumo	22.216.714	7°.	7°.	66,77
8	Radir Pereira & Cia.	Comércio de móveis e eletrodomésticos	17.050.582	8ª.	12ª.	65,03
9	Natal Industrial S/A	Indústria de beneficiamento de cereais	16.444.151	9°.	5°.	10,51
10	Destilaria Baía Formosa S/A	Indústria de álcool	15.323.360	10ª.	—	—
11	Natal Veículos e Peças S/A	Comércio de veículos e peças	15.243.330	11°.	11°.	47,26
12	Casa Régio Industrial e Comercial S/A	Comércio de móveis e eletrodomésticos	14.957.135	12ª.	17ª.	64,40
13	Alpargatas Confecções do Nordeste S/A	Indústria de confecções	14.401.794	13°.	25°.	130,46
14	DIVEMO S/A — Distribuidora de Veículos e Motores	Comércio de veículos e peças	13.912.384	14ª.	15ª.	43,11
15	Distribuidora de Bebidas Potiguar S/A	Comércio atacadista de bebidas	13.276.047	15°.	29°.	145,83
16	Granorte Veículos e Peças Ltda.	Comércio de veículos e peças	13.251.747	16ª.	18ª.	46,27
17	Indústria Têxtil Seridó S/A	indústria de tecidos	12.791.738	17°.	14°.	30,76
18	Soriedem S/A — Confecções	Indústria de confecções	12.277.114	18ª.	19ª.	73,39
19	Marpas S/A — Comércio e Representação	Comércio de veículos e peças	12.047.470	19°.	16°.	70,15
20	Cooperativa Agrícola Mista Médio Oeste Potiguar Ltda.	Indústria de beneficiamento de algodão	11.928.040	20ª.	28ª.	7,11
21	Queiroz Oliveira Comércio e Indústria Ltda.	Comércio de material para construção	11.926.678	21°.	26°.	95,10
22	SANBRA — Soc. Algodoeira do Nordeste Brasileiro S/A	Indústria de beneficiamento de algodão	11.859.544	22ª.	9ª.	4,88
23	Nóbrega & Dantas S/A Comércio e Indústria	Indústria de beneficiamento de algodão	10.943.050	23°.	8°.	(5,27)
24	CISAF — Comércio e Indústria de Fibras S/A	Indústria de beneficiamento de fibras de sisal	10.905.382	24ª.	42ª.	208,67
25	S/A — Fiação Borborema	Industria de fiação de algodão	9.863.370	25°.	57°.	305,14
26	Distribuidora de Automóveis Seridó S/A	Comércio de automóveis e peças	9.840.795	26ª.	20ª.	39,23
27	Revendedor Comercial Varejista de Produtos Avon	Comércio varejista de perfumaria	9.538.346	27°.	23°.	49,28
28	Algodoeira Seridó Comércio e Indústria S/A	Indústria de beneficiamento de algodão	8.526.716	28ª.	21ª.	20,96
29	Medeiros & Cia. S/A	Indústria de beneficiamento de algodão	8.427.074	29°.	22°.	26,81
30	T. Barreto Indústria e Comércio S/A	Indústria de confecções	8.045.685	30ª.	40ª.	123,10
31	Cia. Alfredo Fernandes Indústria e Comércio	Indústria de beneficiamento de algodão	7.808.364	31°.	24°.	24,20
32	J. Irinaldo Veículos e Peças Ltda.	Comércio de veículos e peças	7.755.044	32ª.	36ª.	95,28
33	Indústria e Comércio José Carlos S/A	Comércio de café	7.658.174	33°.	34°.	88,87
34	Lojas Brasileiras S/A	Comércio varejista	7.654.213	34ª.	31ª.	63,56
35	Arnaldo Irmão & Filhos	Indústria de beneficiamento de algodão	7.317.100	35°.	27°.	19,82
36	Cooperativa Agrícola Cerealista de Apodi S/A	Indústria de beneficiamento de algodão	7.254.462	36ª.	28ª.	22,74
37	R. Gurgel Ltda.	Comércio de material para construção	7.041.915	37°.	43°.	101,59
38	Santorres Comércio S/A	Comércio de caminhões e peças	6.813.204	38ª.	33ª.	63,01
39	Socic Comercial S/A	Comércio de móveis e eletrodomésticos	6.348.075	39°.	51°.	127,90
40	Galvão Mesquita Ferragens S/A	Comércio de material para construção	6.154.616	40ª.	45ª.	102,05
41	Mossoró Agro-Industrial S/A — MAISA	Cultura e beneficiamento de produtos agropecuários	5.919.342	41°.	39°.	60,49
42	Importadora Comercial de Madeiras Ltda.	Comércio de material para construção	5.712.033	42ª.	32ª.	35,21
43	Algodoeira Inharé Agro-Industrial S/A	Indústria de beneficiamento de algodão	5.508.851	43°.	50°.	95,24
44	Oeste Veículos Ltda.	Comércio de veículos e peças	5.110.254	44ª.	52ª.	84,19
45	Cooperativa Agro-Pecuária de São Tomé Ltda.	Indústria de beneficiamento de algodão	4.959.241	45°.	30°.	(5,85)

49	Companhia Brasileira de Alimentos — COBAL	Comércio varejista de gêneros	4.546.348	49 ^a .	41 ^a .	27,86
50	Natalense Comercial de Bebidas Ltda.	Comércio atacadista de bebidas	4.347.657	50 ^a .	55 ^a .	63,48
51	Abrahão Otoch & Cia.	Comércio varejista de tecidos e confecções	4.194.831	51 ^a .	48 ^a .	47,92
52	Plásticos de Mossoró Ltda. — PLASMOL	Indústria de matérias plásticas	4.194.831	52 ^a .	95 ^a .	257,50
53	Porcino Irmãos Comercial Ltda.	Comércio de móveis e eletrodomésticos	4.065.229	53 ^a .	49 ^a .	43,72
54	Navona Veículos S/A	Comércio de automóveis e peças	4.012.837	54 ^a .	80 ^a .	151,10
55	Simas Industriai S/A	Indústria de transformação de açúcares	4.011.982	55 ^a .	86 ^a .	179,25
56	A Sertaneja Veículos Ltda.	Comércio de veículos e peças	3.974.109	56 ^a .	85 ^a .	169,64
57	Ceará Industrial S/A	Indústria de beneficiamento de algodão	3.861.633	57 ^a .	37 ^a .	0,80
58	Consórcio Algodoeiro de Nova Cruz Ltda.	Indústria de beneficiamento de algodão	3.809.008	58 ^a .	44 ^a .	22,31
59	Comercial Alcides Araújo Ltda.	Comércio varejista de tecidos e confecções	3.803.416	59 ^a .	35 ^a .	(5,46)
60	Revendedora Costa Máquinas e Peças Ltda.	Comércio de móveis e equipamentos para escritório	3.742.245	60 ^a .	69 ^a .	97,75
61	Casa Lux S/A	Comércio de ferragens e material elétrico	3.642.762	61 ^a .	63 ^a .	64,92
62	Cia. Paraibana de Cimento Portland	Comércio atacadista de cimento	3.590.424	62 ^a .	54 ^a .	33,63
63	Cyro Cavalcanti	Comércio de peças e acessórios para veículos	3.582.997	63 ^a .	64 ^a .	68,36
64	Algodoeira Tororó Agro-Industrial Ltda.	Indústria de beneficiamento de algodão	3.578.100	64 ^a .	—	—
65	Lundgren Tecidos S/A	Comércio varejista de tecidos e confecções	3.528.854	65 ^a .	38 ^a .	(6,13)
66	Itapessoca Agro-Industrial S/A	Comércio atacadista de cimento	3.404.392	66 ^a .	93 ^a .	186,21
67	PLANOSA — Plásticos do Nordeste S/A	Indústria de matérias plásticas	3.327.608	67 ^a .	—	—
68	Casa Júnior Comércio Ltda.	Comércio de móveis e eletrodomésticos	3.327.499	68 ^a .	78 ^a .	103,89
69	Luiz Cavalcante Comércio Ltda.	Comércio de móveis e eletrodomésticos	3.316.974	69 ^a .	59 ^a .	39,67
70	J. Olímpio & Cia. Ltda.	Comércio de móveis e eletrodomésticos	3.269.259	70 ^a .	46 ^a .	11,30
71	M. D. Melo Comércio e Indústria Ltda.	Indústria e comércio de vidros	3.246.246	71 ^a .	—	—
72	Algodoeira Aimoré Agro-Industrial Ltda.	Indústria de beneficiamento de algodão	3.118.493	72 ^a .	75 ^a .	82,92
73	Mendes & Cia.	Comércio de veículos e peças	3.054.680	73 ^a .	68 ^a .	58,57
74	Walter Pereira — Livraria e Papelaria Ltda.	Comércio varejista de livros e papelaria	2.975.826	74 ^a .	58 ^a .	23,58
75	Sistemática — Silveira Irmãos Tec. Mat. indústria Ltda.	Comércio de material para construção	2.967.164	75 ^a .	60 ^a .	29,42
76	Medeiros & Paiva Ltda.	Comércio atacadista de cereais	2.964.707	76 ^a .	—	—
77	Distribuidora de Caramelos Natal Ltda.	Comércio atacadista de doces e cereais	2.959.621	77 ^a .	73 ^a .	69,22
78	Revendedor Com. Varejista de Prod. Chrystian Gray	Comércio varejista de perfumaria	2.845.524	78 ^a .	67 ^a .	44,64
79	S/A Mercantil Tertuliano Fernandes	Indústria de beneficiamento de algodão	2.843.329	79 ^a .	—	—
80	Singer Serving Machine Company	Comércio varejista de máquinas	2.834.845	80 ^a .	87 ^a .	112,50
81	Potycret — Produtos de Concreto Ltda.	Indústria de pré-moldados de concreto	2.834.141	81 ^a .	—	—
82	Cooperativa Agro-Industrial de Santa Cruz Ltda	Indústria de beneficiamento de algodão	2.733.216	82 ^a .	—	—
83	Norte Gás Butano Distribuidora Ltda.	Comércio varejista de combustíveis	2.706.875	83 ^a .	92 ^a .	125,02
84	S/A White Martins	Comércio de produtos químicos e diversos	2.623.889	84 ^a .	79 ^a .	60,98
85	Trigueiro & Cia.	Comércio atacadista de produtos farmacêuticos	2.621.697	85 ^a .	72 ^a .	49,72
86	Lira de Oliveira & Cia. Ltda.	Comércio atacadista de tecidos	2.586.867	86 ^a .	56 ^a .	(2,08)
87	F. Fernandes & Cia.	Comércio de ferragem e material elétrico	2.543.222	87 ^a .	—	—
88	Manoel Ferreira Comércio S/A	Comércio atacadista de explosivos	2.503.498	88 ^a .	—	—
89	Porpino Veículos Ltda.	Comércio de veículos e peças	2.498.480	89 ^a .	—	—
90	J. Rezende & Cia.	Comércio de móveis e eletrodomésticos	2.475.580	90 ^a .	76 ^a .	45,92
91	Comercial A. M. de Góis Ltda.	Comércio varejista de aparelhos eletrodomésticos	2.461.805	91 ^a .	—	—
92	T. S. Vasconcelos & Cia. Ltda.	Comércio varejista de móveis hospitalares	2.442.804	92 ^a .	—	—
93	Trevo Indústria e Comércio Ltda.	Comércio atacadista de cimento	2.442.068	93 ^a .	—	—
94	Indústria de Cartonagem S/A	Indústria de cartonagem	2.354.877	94 ^a .	—	—
95	Comercial José Lucena Ltda.	Comércio de material para construção	2.324.567	95 ^a .	97 ^a .	106,66
96	SINWAL S/A — Indústria de Mármore e Granito	Indústria de beneficiamento de mármore	2.320.349	96 ^a .	89 ^a .	88,25
97	Companhia Distribuidora de Ferragens Ltda. — CODIF	Comércio de ferragens e material elétrico	2.310.192	97 ^a .	90 ^a .	88,23
98	Sociedade Algodoeira Ouro Branco Ltda.	Indústria de beneficiamento de algodão	2.279.759	98 ^a .	—	—
99	Cicero Gabriel Rodrigues & Cia.	Comércio atacadista de produtos farmacêuticos	2.221.972	99 ^a .	—	—
100	Algodoeira Jatobá Agro-Industrial Ltda.	Indústria de beneficiamento de algodão	2.132.195	100 ^a .	—	—

Pessoas como você acostumadas a ficar do lado de dentro dos grandes acontecimentos, vão gostar ainda mais da linha **Chevrolet 81**. O Diplomata por exemplo é um carro desenhado anatomicamente, para aumentar ainda mais o seu conforto. O Hatch estilo moderno e agressivo, para quem espera um carro incrivelmente versátil, que dá até gosto de dirigir. A Caravan é o carro típico para a família e para quem gosta de viajar. Pick-up este é um carro com bons antecedentes, rápido, dinâmico e econômico. Cabine com caçamba ou sem caçamba (Stander e luxo). Faça-nos uma visita ainda hoje.



Juntos prá valer

**NAVESA-NATAL
VEICULOS E PEÇAS S.A.**

BR 101 Km 04 - Tel.: 231-1226

O VALOR DE QUEM É O PRIMEIRO



BB investe 13 bilhões na economia do RN

O valor das aplicações do Banco do Brasil no Rio Grande do Norte, no ano de 1980, foi mais alto do que o orçamento do Estado e da Universidade, juntos.

Nestes dois anos de incertezas, agruras e frustrações econômicas o Rio Grande do Norte teve um inesperado braço forte para sustentá-lo e evitar a queda desastrosa: o Banco do Brasil. Inesperado porque, até então, a força desse braço — que realmente existe e é poderosa, por se tratar da própria União em forma de dinheiro — se mostrava difusa, hesitante, não raro escorregadia, quase sempre desconfiada e sistematicamente difícil.

Alguns números podem definir com mais exatidão o alcance dessa participação: só em 1980 o Banco do Brasil aplicou, através de suas diversas linhas de crédito, na economia do Rio Grande do Norte, 13 bilhões de cruzeiros, mais do que os orçamentos do Estado (Cr\$ 10 bilhões) e da Universidade Federal do Rio Grande do Norte (Cr\$ 2 bilhões), juntos.

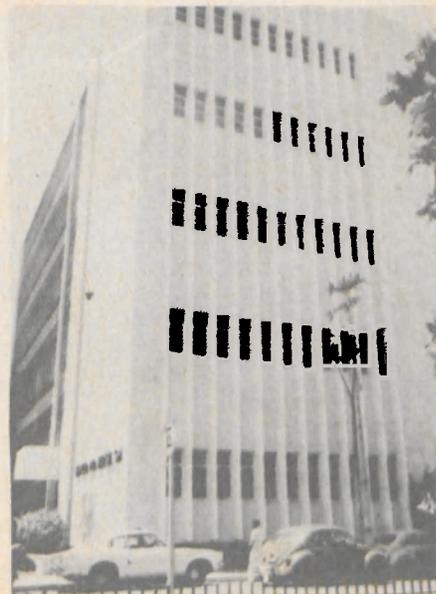
São revelações que podem até parecer inusitadas numa rotina de noticiário onde a norma, desde o início de 1979 — com o começo do ciclo das duas secas e o arrocho no crédito — é o negativo. Mas, por coincidência, foi justamente em 1979 — em junho — que ocorreu o acontecimento detonador de uma nova sistemática do Banco do Brasil através da implantação de sua Superintendência no Rio Grande do Norte, o que lhe permitiu, afinal, mais flexibilidade de ação e agilização e a capacidade de contato direto e rápido com a alta direção em Brasília, pondo fim à espécie de isolamento que prevalecia até então. E é justamente neste acontecimento onde está a explicação para a nova dinâmica do antes arredo Banco do Brasil.

COMO FOI — Já há algum tempo o Banco do Brasil vinha sentindo uma certa dificuldade de atuação por força do seu excessivo centralismo, segundo revelam técnicos mais antigos. Quando estava na Pasta da Fazenda, o ministro Karlos Rischbieter — ex-presidente do banco — decidiu modificar a sua estrutura operacional, a nível nacional.

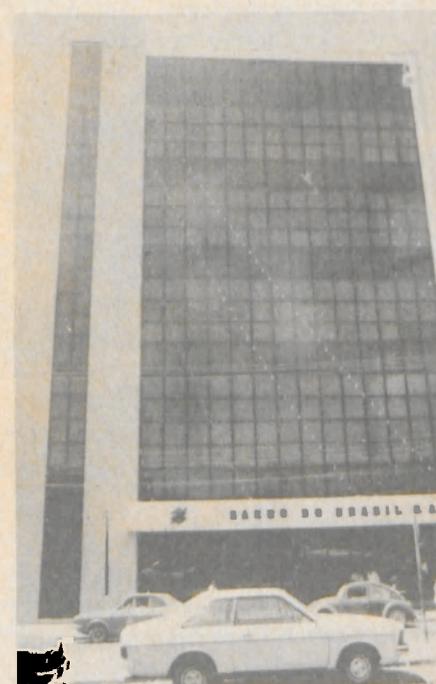
No novo organograma implantado em março de 1979, foram instituídas 22 Superintendências Regionais, uma em cada Estado, sendo que uma delas incluía Acre e Rondônia e outra Pará e Amapá. Essas Superintendências ficaram afetas diretamente a uma das três vice-Presidências que atuam imediatamente abaixo, hierarquicamente, da Presidência. Ou seja: as Superintendências Regionais passaram a ter ligação direta com a vice-Presidência de Operações no País, justamente o setor encarregado dos Créditos Rural, Industrial e Comercial e das Operações Financeiras e Serviços, através das 4 Diretorias que o compõem.

Dentro desse critério, as Superintendências Regionais — incluindo a do Rio Grande do Norte —, passaram a dispor, na definição de um funcionário, de plena condição para verificar a realidade de cada Estado, encaminhando propostas com pareceres já prontos e corretos, estabelecendo um canal de comunicação praticamente livre e rápido com o centro de decisão em Brasília, acabando com as antigas dificuldades e as tradicionais viagens dos empresários.

Segundo a própria definição das funções de um superintendente do Banco do Brasil, contida no organo-



Agora, o BB mais acessível



A agência do Alecrim

grama, o posto lhe confere a atribuição de “coordenar e controlar aplicações de crédito: representar a superior Administração do Banco do Brasil a nível estadual, resguardando sua imagem política; e fixar diretrizes com a pronta presença no relacionamento político/administrativo com Governo, órgãos, entidades de classe e o público”.

Ainda no jargão formal, são as subfunções de uma Superintendência — e este linguajar técnico esconde, na verdade, uma série de significados importantes — “distribuir recursos, executar cortes e remanejamentos de recursos, decidir sobre operações de

sua alçada, estudar e emitir parecer em operações que escapem à sua alçada, proporcionar orientação e assessoramento técnico do crédito rural e administrativo”.

A AÇÃO — A definição de algumas “funções” e “subfunções” de uma Superintendência do Banco do Brasil, da maneira como é feita em seu organograma, não dá idéia da modificação qualitativa que isso resultou em relação ao seu comportamento.

A explicação informal do superintendente do BB no Rio Grande do Norte, José Leopoldo de Souza, porém, pode refletir melhor a nova situação. Ele diz:

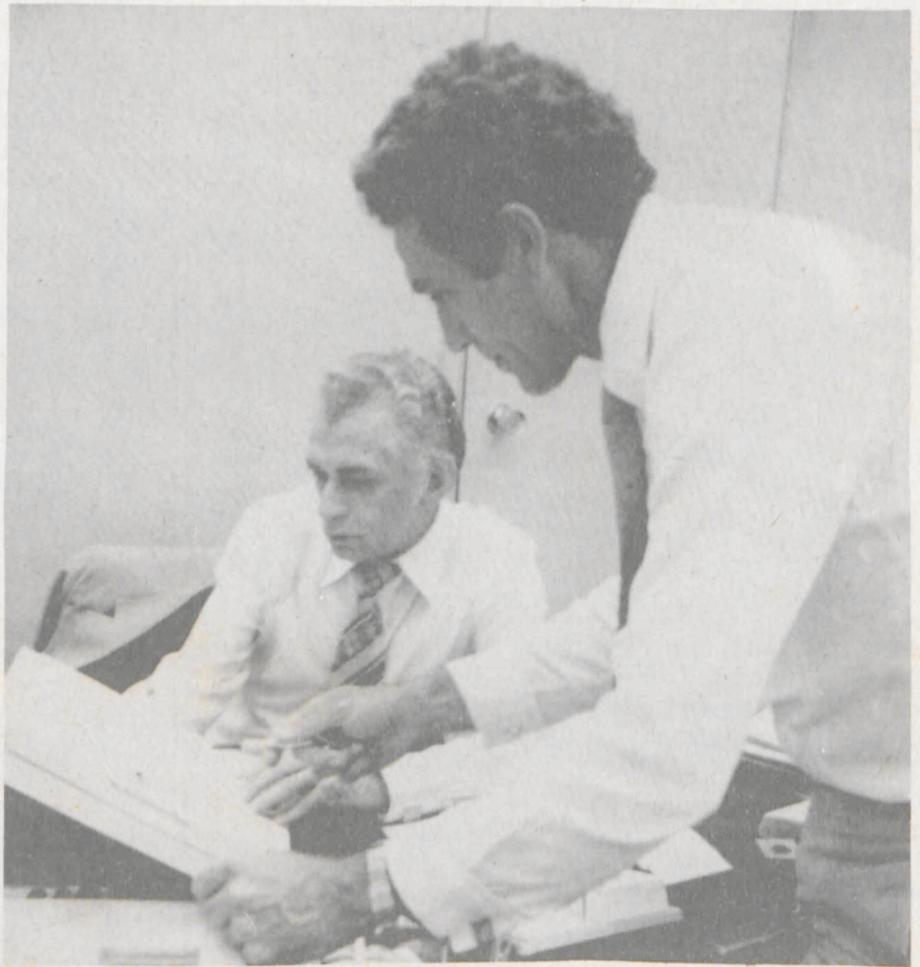
“A questão toda é que a Superintendência tem condição de emitir pareceres sobre operações que extrapolam as linhas normais do banco e que, antes de sua criação, demandariam em muitas gestões do interessado, com viagens a Brasília, etc. Basta que façamos uma análise da proposta, e nela anexemos o parecer. Enviamos pelo malote e podemos ter a resposta imediata. Para tanto, mantemos um malote especialmente com essa finalidade”.

José Leopoldo teve oportunidade de dar um exemplo prático desse método com um projeto que tinha em sua mesa: eram três volumes solicitando a transformação de uma destilaria em S/A e mais uma solicitação de financiamento no valor de Cr\$ 113 milhões. Ele enviara todo o processo com um parecer favorável há oito dias e já recebera ali, naquele momento, tudo de volta com o seu parecer mostrando a rubrica bem clara do diretor com o “aprovo”.

No trâmite daqueles documentos para a direção em Brasília não houve qualquer interferência: apenas a Superintendência de Natal, com seu parecer, colocou-os no malote exclusivo para esse fim. A resposta foi pelo mesmo caminho.

A AGILIZAÇÃO — A tradução em fatos da palavra “agilização” também revela um mundo de novidades na rotina do Banco do Brasil em Natal que o leigo não capta, mas que para o empresário, tradicionalmente massacrado com maçadas e indefinições, é fascinante.

Por exemplo: os gerentes das agências do Banco do Brasil no Rio Grande do Norte têm autonomia para



O interesse no andamento dos processos

decidir sobre concessão de empréstimos financeiros dentro dos parâmetros normais que regulam as atividades bancárias. Quando há um momento de crise como o atual há sempre uma alteração nos parâmetros, crescendo a procura de dinheiro e, em bom número de casos, da parte de quem não tem a necessária condição para ser atendido, de conformidade com as rígidas normas. Nessa situação, o gerente não pode decidir. Passa para uma instância superior.

Antes da existência de uma Superintendência em Natal, esses casos fatalmente teriam de ser examinados por Brasília. Agora, ficam por aqui — ou, quando muito, recebem um parecer do superintendente e são enviados pelo malote, como no caso da destilaria. Todos, evidentemente, não podem ser resolvidos estritamente de acordo com as pretensões. Mas, segundo garante José Leopoldo, “sempre encontramos uma maneira de adequar as coisas”.

Para que se tenha uma idéia de como esse mecanismo é útil para a vida econômica do Estado, é preciso

saber que a média desses “casos extraordinários” vai de 10 a 15 por dia, ou cerca de 300 por mês. Destes, menos de 10% precisam ir ao diretor em Brasília.

OS NÚMEROS — A “agilização” também se traduz em números. E robustos números. Quando a Superintendência foi implantada e começou a funcionar a partir de junho de 1979, o Banco do Brasil tinha movimentado em Natal, no primeiro semestre daquele ano, Cr\$ 5 bilhões e 300 milhões. Seis meses depois — em dezembro de 1979 —, no primeiro semestre em que o Banco do Brasil funcionava com o sistema de Superintendência, a movimentação financeira já subia para Cr\$ 7 bilhões e 500 milhões, representando um incremento de Cr\$ 2,2 bilhões, ou 43% em seis meses. E em 1980 a movimentação geral foi de Cr\$ 13 bilhões redondos, representando um incremento — tomando-se como ponto de partida a data de implantação — de Cr\$ 7,7 bilhões, ou 145%.

Os 13 bilhões de cruzeiros aplica-

dos em 1980 pelo Banco do Brasil no Rio Grande do Norte estão distribuídos em Cr\$ 7 bilhões e 400 milhões para a agricultura, Cr\$ 1 bilhão e 500 milhões para o comércio e Cr\$ 4 bilhões e 100 milhões na indústria.

Só na Emergência o Banco do Brasil aplicou, no Estado, em 1979, Cr\$ 318 milhões e em 1980 Cr\$ 850 milhões, perfazendo um total de Cr\$ 1 bilhão e 168 milhões.

MAIS PERTO — José Leopoldo de Souza não acha, contudo, que o simples mecanismo financeiro e a modificação de organograma em si bastariam para impulsionar tantas modificações.

“Tudo obedeceu a uma filosofia mais profunda. O Banco vinha sentindo a necessidade de ficar mais aberto” — explica.

Ele acha que a presença de um superintendente conhecendo bem a região onde atua — e esse foi, inclusive, o critério básico para indicação de cada um deles — tem plena condição de ação.:

“Mais perto, vendo, o superintendente pode informar melhor à Diretoria do BB e aos assessores dos ministros que decidem” — completa.

Na sua opinião, o que sempre vinha ocorrendo no Rio Grande do Norte era a falta de informação mais precisa sobre a sua realidade da parte dos escalões intermediários. Desse modo, os homens que decidem não poderiam ter uma idéia perfeita do que estava acontecendo.

O Banco do Brasil quando modificou seu organograma visou esse objetivo. E outros:

“Para o crédito rural” — diz José Leopoldo — “temos 25 postos avançados em todo Estado. Nestes postos, em cada dia da semana, a partir da segunda-feira, um funcionário conversa com o agricultor, na feira, em seu local de trabalho, para lhe dar instruções, explicações. E faz empréstimos, principalmente aos agropecuaristas”.

Ele fala com entusiasmo também da expansão da rede de agências do Banco do Brasil por todo o Estado: desde que a Superintendência foi implantada, a rede de agências cresceu 25%, surgindo as agências de Santana do Matos, Alexandria, Carauabas e Jucurutu, além de uma na Ribeira, enquanto estão para serem implantadas mais três: em Patu, Santo Antônio e Tenente Ananias.



Leopoldo em uma reunião de empresários



O BB, agora, atua mais integrado ao RN

José Lopoldo de Souza não tem dúvida de que, sem a ação do Banco do Brasil, com sua nova sistemática de Superintendência, a situação econômica no Rio Grande do Norte, nos últimos dois anos, teria sido muito pior.

E dos muitos exemplos que gosta de dar, revela o da Serra do Mel, projeto que o fascinou, particularmente, pelo potencial econômico e a ousadia da experiência. O projeto estava empacado por falta de recursos; quando o superintendente informou que se havia uma linha do Proterra que se aplicava perfeitamente a ele. Resultado: em um mês, o próprio Banco cadastrou 266 pessoas. O trabalho foi realizado através da agência de Mosoró.

“E a nossa intenção” — diz José Leopoldo — “é que os 1.196 colonos da Serra do Mel realmente se fixem

nos 1.196 lotes que existem lá. E, além disso, queremos ajudar também na colonização de Boqueirão, outro projeto de muita visão e futuro”.

Um outro exemplo é dado por ele: por ocasião da última “Festa do Boi” o Governo tinha obtido Cr\$ 15 milhões a fundo perdido para financiar 50% da quantia que as Cooperativas teriam de gastar com a compra de tratores. Só que as Cooperativas não dispunham de sua parte.

“Então” — conta Leopoldo — “pusemos à disposição os recursos do Proterra e Polonordeste para financiar os outros 50% às Cooperativas”.

São muitos os casos desse tipo que ele cita para demonstrar o que pode fazer em benefício da economia do Estado um superintendente identificado com os seus problemas e, sobretudo, vinculado à terra.

JOSÉ LEOPOLDO ACREDITA NO FUTURO DO ESTADO

O superintendente do BB no Rio Grande do Norte, José Leopoldo de Souza, é o principal responsável pela arrancada.

Existe o tecnocrata humanista? Existe. José Leopoldo de Souza, superintendente do Banco do Brasil no Rio Grande do Norte, é um deles. Técnico competente sem deixar de ser humanista, ele representa um novo tipo de administrador que é técnico sem perder de vista a dimensão humana das situações; é apolítico sem ser alheio aos aspectos políticos das questões; é eficiente sem ser frio. Esta pode não ser a perfeita imagem deste paraibano de Cajazeiras, de 42 anos de idade, grandalhão e jovial, otimista e prático, que deixou de tomar posse na Presidência do Banco do Estado da Paraíba para vir a ocupar, a convite de José Aristóфанes Pereira, o primeiro posto da então criada Superintendência do Banco do Brasil no Rio Grande do Norte. Mas define as linhas básicas de seu comportamento profissional, tanto pelo seu desempenho no Rio Grande do Norte há quase 20 meses, como pelos conceitos emitidos nesta entrevista à RN/ECONÔMICO.

OTIMISTA, SEM MISTÉRIO — Quando o Banco do Brasil pensou em escolher superintendentes regionais que conhecessem as áreas onde fossem atuar e tivessem capacidade para um bom relacionamento com o ambiente psicossocial — segundo a nova sistemática do Banco — José Leopoldo encaixou-se imediatamente nesse padrão. Descontraído, nordestino algo cosmopolita, de sólida formação econômica e falando três idiomas — inglês, francês e espanhol — era um funcionário habilitado para a nova tarefa.

"Quando fui convidado, num telefonema de José Aristóфанes, aceitei imediatamente e nem tomei posse na Presidência do Banco do Estado. Tive de comunicar ao governador Tarcísio Burity a minha decisão, porque eu achava que a posição me dava condição de melhor servir" — lembra ele.

Bem informado, sabia que não seria uma missão fácil, mesmo porque

conhecia bem a área onde iria atuar por estar sempre transitando por ela. Mas também tinha a consciência de que os problemas não eram especifi-

camente do Rio Grande do Norte. Como coloca bem a questão:

"Acho que os problemas econômicos do momento não são apenas do Estado. É a conjuntura nacional. Só que nós, bem mais carentes, pegamos o pior bocado".

Mas não é desses que desacreditam de todas as alternativas e são pessimistas crônicos. Diz:

"Quais são os nossos grandes problemas? Inflação, agravada pela crise de alimentos e de matérias-primas; o problema da balança de pagamentos, com mais importação do que exportação em decorrência da



José Leopoldo: um novo tipo de tecnocrata

A LUTA CONTINUA

Um primeiro balanço do ano que termina - apesar de todas as dificuldades enfrentadas - revela um saldo, para nós, altamente positivo.

Se os problemas que enfrentamos vão continuar os mesmos em 1981, se o Rio Grande do Norte continua um Estado cada vez mais necessitado, e o Nordeste uma região injustiçada e até esquecida, temos consciência de que a adversidade teve o mérito de nos unir.

Provamos que o nosso Estado, através das suas lideranças empresariais, políticas e trabalhistas, pode se unir quando são colocados assuntos importantes e tratados de maneira séria.

A verdade é que o Rio Grande do Norte marchou unido pela via empresarial. Clamando, protestando, reivindicando, apelando, sugerindo, debatendo, lutando.

Em 1981, a luta continua e tudo faremos para derrotar o pessimismo: produzindo, defendendo e participando mais e mais. É uma luta de todos nós.



FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO
ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE
FERNANDO BEZERRA
Presidente.

frustração das safras e de nossa tradicional dificuldade para exportar manufaturados; problemas energéticos; crise do petróleo; alto custo dos recursos financeiros, internos e externos".

ALTERNATIVAS — E, na sua análise, prossegue:

"Nessa conjuntura, se colocam o Nordeste e o nosso Estado com dois anos de seca, sem água até para as satisfações humanas. É natural, nesse momento grave, o desespero. Mas se o sertanejo não fosse um forte, seria sem dúvida um teimoso e, aos poucos, creio, com muito trabalho, tenacidade e, apesar da escassez de recursos, nós vamos sobreviver.

O otimismo de José Leopoldo de Souza não é superficial. Ele alterna as suas palavras confiantes com descrições realísticas dos dramáticos episódios sofridos pelo Rio Grande do Norte desde que aqui se encontra com a gravíssima responsabilidade de orientar recursos financeiros dentro de parâmetros não propriamente paternalistas, pois não esquece que o Banco do Brasil, nem por ser uma instituição oficial, deixa de ser um Banco, movido por normas rígidas. É também por isso que, em meio aos seus prognósticos e avaliações sobre o futuro do Rio Grande do Norte e do Nordeste de um modo geral, sempre encontra pontos de comparação para ilustrar paradoxos, realçar situações.

Ele acha, por exemplo, que a presença de um homem do Banco do Brasil, com poderes autônomos bastante superiores aos dos gerentes tradicionais de antigamente e conhecimento dos problemas locais — além da identificação pessoal com a região — é de fundamental importância. Não só, segundo deixa a entender, pelo papel formal que um homem nestas condições pode desempenhar, pela função mais aproximada com os canais de decisão em Brasília, pelo elo de ligações que é, de fato. Mas pelo papel de certo modo político que pode desempenhar, tomando-se o termo como capacidade de atuação informal e de mobilização de opinião em certas situações emergenciais. No seu modo indireto, o superintendente do BB em Natal deixa a entender que a oportuna visita do presidente do Banco do Brasil ao Rio

Grande do Norte, num momento particularmente difícil, deveu-se a esse tipo de gestão, que só um técnico não totalmente incorporado ao tecnicismo da função tem a capacidade de promover.

Dentro dessa situação, José Leopoldo explica de maneira simples o que pode parecer, para muitos, incongruências e até mesmo contradições inexplicáveis na política financeira. É o caso da limitação da expansão do crédito em 45% neste exercício, e o alto índice de incremento desse crédito alcançado pelo BB no Rio Grande do Norte, que foi bem superior a esse limite. Diz ele:

"Além do mais" — completa — "havia uma certa desinformação com respeito a outras linhas de crédito do Banco, para as quais existiam recursos que não tinham sido utilizados. O empresário mostrava-se desconfiado, não sabia direito o juro que iria pagar, etc. Então, muitas vezes tive o cuidado de explicar corretamente todos os itens e, hoje, não há

"O segredo está em que algumas linhas de crédito estavam em aberto. Aliás, para 4 tipos de crédito não havia essa limitação: Proálcool, Agricultura, Emergência e preços mínimos".

Mas não foi só isso:

uma só dessas linhas que não esteja sendo ativada".

AS ESPERANÇAS — José Leopoldo de Souza já tinha um conhecimento teórico da situação econômica do Rio Grande do Norte assim como dos seus potenciais de desenvolvimento. Ao assumir o posto, aprofundou esse conhecimento não só através de observações pessoais, como no convívio com o empresariado local, de quem pôde apreender as dificuldades, sentindo as angústias de sua rotina, compreendendo-lhe os problemas específicos e, em particular, na difícil conjuntura de sua situação criada com a dupla seca e um momento delicado de toda a economia do País.

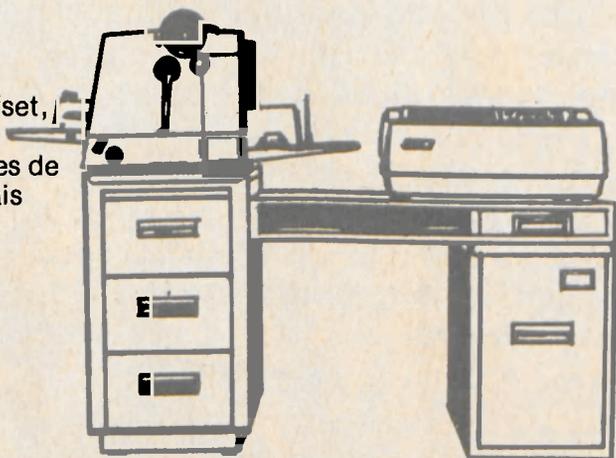
Hoje, com quase dois anos de familiarização com a economia potiguar, o superintendente do Banco do Brasil acha que os pontos básicos para fundamentar as esperanças de desenvolvimento positivo estão no campo da energia, através do Proálcool, *"mais ecletismo na Agricultura, aproveitamento dos vales úmidos e das terras mais perto da água, com mais incentivos em 1981"*.

"Aqui" — diz ele — "há o Vale do Ceará Mirim, o Vale do Açú, as Chapadas Úmidas das Serras do Apodi, do Mel, do Martins, de Santana, etc.,

SISTEMAS E EQUIPAMENTOS PARA ESCRITÓRIOS

GESTETNER
Impressoras offset, mimeógrafos a tinta, gravadores de stencil, materiais de impressão.

MAGGIPLAST
Materiais para plastificação e guilhotinas manuais.



equipe
LTD.

Av. Prudente de Moraes, 536, Fones: (084) 222-2865 222-3784
Natal-RN.

tudo isso aproveitável do ponto de vista agrícola”.

Ele acha também que as riquezas minerais têm um grande potencial no Rio Grande do Norte, que é “riquíssimo: o calcáreo, o sal — e daí a barrilha —, os minérios de Currais Novos, o petróleo — na terra e no mar, além das culturas tradicionais, como a cana-de-açúcar — que pode dar a autonomia no álcool e açúcar, algodão — fibra longa e curta —, agave, cera de carnaúba e castanha de caju, todos produtos de exportação”.

CRÉDITO E CONDIÇÕES — José Leopoldo tem muita confiança no que ele chama de “plena condição do Estado para se desenvolver”.

“O que é fundamental fazer” — afirma — “é direcionar o crédito para alcançar os objetivos de um planejamento realista. Acho importantíssimo fixar o homem no campo. Daí a minha crença no Programa de Emergência, apesar de suas falhas. Sem ele, a situação seria muito pior. As cidades cada vez mais repletas de favelas, de desempregados e a violência campeando ainda mais, tudo isso por causa da frustração do homem que não tem teto e comida”.

Na sua opinião, é de suma importância que a própria Superintendência do Banco do Brasil no Rio Grande do Norte tenha especial preocupação com o mini, pequeno e médio produtor que constituem 98% da clientela:

“No setor rural” — exemplifica — “temos difundido o crédito com o maior número possível de mutuários. Basta dizer que a média dos contratos de financiamentos na área da Emergência tem sido de Cr\$ 300 mil para cada proprietário. Nós estamos sendo orientados para o incentivo do crédito e a orientação técnica e administrativa à pequena e à média empresa industrial. Igualmente os pequenos e médios comerciantes merecem e precisam da assistência do Banco do Brasil”.

Entende o superintendente do BB que não basta ao Banco modernizar-se em termos administrativos e de estrutura organizacional sem, em

contrapartida, providenciar uma expansão significativa de sua área de ação no País ou fora dele, incluindo aí o esforço sempre constante para “assistir eficientemente o pequeno e médio empresário rural/comercial/industrial de nossas cidades do interior e mesmo dos grandes centros pois, em seu conjunto, eles são responsáveis por 80% da produção nacional”.

O FUTURO — Como técnico, José Leopoldo de Souza não se entusiasma a ponto de fugir da realidade. A análise das situações passadas e as projeções que faz para o futuro têm base em situações concretas, porque é um homem acostumado a lidar com fatos, a obter resultados — sem o que, evidentemente, não teria feito carreira numa organização que preza tanto a eficiência, como o Banco do Brasil, apesar do seu cunho oficial. Em consequência, quando ele estende as vistas para o futuro imediato — o plano de trabalho e as perspectivas para 1981 —, coloca, antes de tudo, a “vontade de servir realmente ao Estado com muito trabalho”.

E, depois, diz:

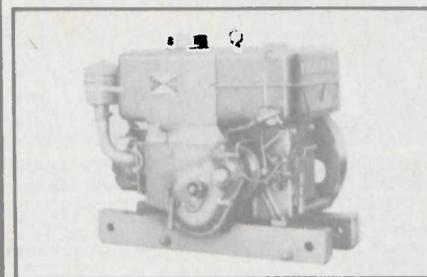
“O objetivo do Banco é atender, na medida do possível, o maior número dos que procuram nossas unidades operacionais de serviço, sem distinção de cor, credo ou filiação política. Nossa determinação é a de oferecer um tratamento cortês, seja quando houver necessidade de dizer um não, seja no atendimento positivo. Sobretudo, queremos tornar o Banco do Brasil aberto a toda comunidade — aberto, mas eficiente, que realmente ajude na solução dos problemas de nossa gente”.

Uma definição mais adequada do que passou a ser o Banco do Brasil no Rio Grande do Norte depois de instituído o sistema de Superintendência é que, antes, no sistema antigo, uma reportagem como essa seria simplesmente impossível, pois o limite de autonomia dos gerentes era tão pequeno que eles não tinham autorização para fornecer simples números sobre o movimento financeiro. E quem não podia, sequer, fornecer números, certamente tinha ainda mais dificuldade de liberar algo muito mais valioso: dinheiro.

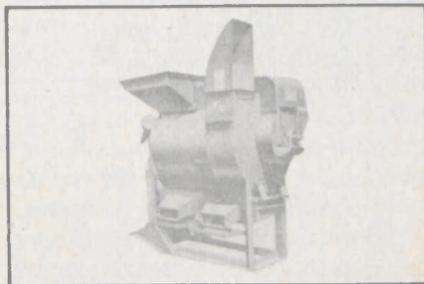
DUCAMPO

O Lojão da Agropecuária

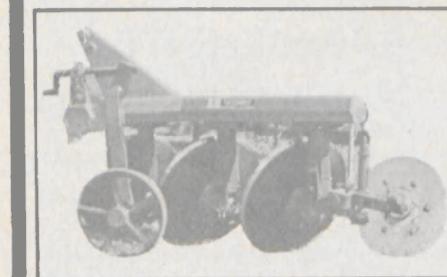
Motores “Yanmar”



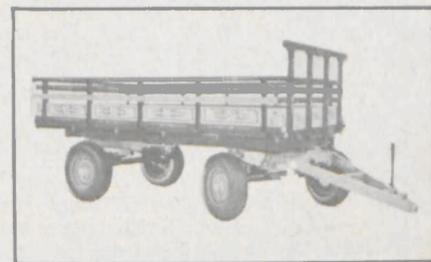
Batedeiras de Cereais “Laredo”



Arados “Lavromec”



Carretas “Fanavia”



DUCAMPO — Agro Ind. e Com. Ltda.

MATRIZ: Praça Augusto Severo nº. 89/91 — Ribeira
Fones: 222-4590 — 222-4434

FILIAL: R. Dr. Mário Negócio, 1469 — Alecrim
Fone: 222-4557 — Natal-RN.

INTERIOR: João Câmara — Nova Cruz — e Calde

Loteamento *Campo Verde*



BEZERRA EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS desenvolveu em CAMPO VERDE uma nova concepção de lazer. CAMPO VERDE lhe oferece uma nova opção de tranquilidade nos fins de semana, livre da poluição ambiental. Este folheto contém apenas breves informações sobre CAMPO VERDE. No entanto, para sentir CAMPO VERDE em toda a sua plenitude, é preciso conhecer o seu por-do-sol, a sua vegetação, respirar seu ar puro, ouvir o gorjear dos pássaros e a tranquilidade do ambiente, que vai lhe proporcionar absoluta descontração.

EXCELENTE INVESTIMENTO

CAMPO VERDE está localizada na área de expansão da Grande Natal, às margens da via Natal/Monte Alegre : a 1.000 metros da BR-101, resultando daí uma excelente valorização.

PROJETO ARQUITETÔNICO

MARCONI GREVI concentrou em CAMPO VERDE toda sua imaginação, criando um projeto onde a distribuição de quadras e ruas se harmoniza com a topografia do solo. Áreas de lazer e comunitária centralizadas facilitando o acesso de toda a comunidade.

LOTES DE 800m². PRESTAÇÃO INICIAL DE Cr\$ 800,00 Natal



Este é seu Rumo

PROMOÇÃO E VENDAS



EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS

Rua Jundiá 436 (prox. a EMBRATTEL) Fone: 222 1998 222 7427 222 8160 (Diretoria)
CRECI 319 - 17ª. REG.

PROJETO



MARCONI GREVI - ARQUITETO
Escritório: Av. Salgado Filho 2796

Plantão no local - aos sábados e domingos (Aguardamos sua visita)

NO GARIMPO DO RN O SONHO AINDA É COMER

No garimpo potiguar não há sonho de riqueza, mas o pesadelo das dificuldades. Uma refeição normal já é um achado.

O garimpo no Rio Grande do Norte não tem o mesmo fascinante significado do garimpo em Serra Pelada e outras áreas do Brasil central onde a palavra, agora, está significando riqueza. Os cinco mil garimpeiros que atuam no Estado — a maior parte na Região Seridó — sofrem das mesmas penúrias dos seus irmãos da agricultura: falta de assistência, exploração por parte de intermediários, inexistência de crédito, e não contam, sequer, com água para trabalhar a pedra, ou explosivos para devassá-la em busca do minério.

Do quadro trágico não estão de fora as empresas multinacionais, que se aproveitam dos baixos preços pagos pelo minério extraído pelos garimpeiros e adquirido pela rede de “compradores” e intermediários. É a mesma rotina de exploração, sem que o Governo intervenha de maneira positiva.

“A vida aqui é dura. Se trabalha a semana toda nos recantos de serra, comendo rapadura com farinha e café, pois há muito que o dinheiro anda escasso e não dá nem para se comprar uma rabada de boi para misturar com a farinha. No final, quando muito, se consegue trazer um quilo de minério, arrancado na base da picareta e do ponção, pois o explosivo é difícil de comprar e muito caro”. Este depoimento de Luiz Otaviano, garimpeiro que vive na zona de garimpo de Currais Novos, constitui, por si só, um retrato fiel da vida de um profissional sem esperança, desamparado pelas instituições sociais, e considerado “necessário” pelas firmas que se utilizam do seu trabalho para aumentar sua margem de lucros.

SUBSISTÊNCIA — “Dá para viver somente do garimpo?” É uma pergunta que se faz a todo instante, e o garimpeiro, em sua humildade, responde que “sim”.

José Luciano Neto, garimpeiro que atua na região Seridó, especialmente



Otaviano: dureza.

em Carnaúba, é um dos que afirmam que dá para viver só do garimpo. Para ele, tudo depende do preço do minério. “Quando o preço está baixo, vivemos trabalhando só para comer, e quando o minério está em alta, dá para se comprar uma roupa para vestir a família”.

Em sua linguagem simples, ele faz uma afirmativa de sobrevivência baseada apenas em comer e vestir, sem antever horizontes futuros, principalmente para a sua família, que, a seguir seu exemplo, continuará trilhando o mesmo caminho.

Outro garimpeiro da zona seridoense, atuando em Acari, Sebastião Nelado, embora reclame dos preços pagos pelo minério, geralmente baixos, mostra-se resignado: “Pior seria sem o minério, pois tudo que se tira tem quem compre e isso significa a certeza de termos dinheiro no ato de cada venda. Se não pode-

mos viver da agricultura, pois a seca não deixa, pelo menos enquanto tiver água para lavar o minério poderemos conseguir dinheiro para sustentar a família”.

TRABALHO — No trabalho de garimpagem, muitos atuam por conta própria, outros preferem alugar “bancadas” em terrenos de terceiros, e uma minoria tem terra e faz a sua exploração.

“A maioria dos garimpeiros aqui, cava em terra dos outros” — afirma Luiz Sabino — “e de tudo que produz, quando vende, tem que pagar 10% ao dono da terra”. E todos pagam, porque no final da semana, o dono das terras vai conferir a produção (peso dos minérios retirados) e quando esse é vendido no próprio local recebe na hora o seu quinhão. Quando o minério é vendido fora da localidade, o garimpeiro tem que trazer um recibo de venda para comprovar a quantidade vendida e o preço, a fim de que o dono da terra retire a “conga” (espécie de taxa fixa de 10% sobre o total do minério vendido) a que tem direito.

Um homem bastante identificado nos meios do garimpo, atuando num grupo localizado em Acari, José Augusto Sobral de Carvalho, diretor-administrativo de firmas como a Tantalus Mineração (pertencente ao Grupo Sabat), Confana Mineração (do Grupo Cláudio Augusto) e Mineração Acari, e que vive em contato direto com os garimpeiros, conhecendo o trabalho de cada um, é revoltado com o desprestígio de uma profissão, que ele diz estar em completo abandono por parte do Governo.

A DIVISÃO — O trabalho do garimpeiro pode ser dividido em 4 tipos: O trabalho autônomo (feito por ele); o trabalho para autônomos (feito para terceiros); o trabalho de supervisão (aluga bancadas em seu terreno, compra a produção daqueles que trabalham ali e explora também os melhores locais); e o trabalho de intermediário (garimpeiro que não explora, mas compra dos outros para se vender às firmas).

Todos esses tipos de trabalho são de importância vital para a manutenção dos garimpeiros e para aumento de produção das empresas mineradoras que compram o produto dos trabalhos de garimpagem.

“As condições em que o garimpeiro desempenha esse trabalho são as piores possíveis” — afirma José Augusto Sobral. Os locais de exploração são de difícil acesso; não existe proteção contra sol ou a chuva; dormem no chão; vivem sujeitos à picada de cobras, sem qualquer remédio para uma ação imediata; usam ferramentas inadequadas, antiquadas e que exigem um enorme esforço físico. O minério é difícil de ser arrancado pelos métodos empregados; alimentação de péssima qualidade e reduzida, na maioria dos casos, a rapadura com farinha e café. São ainda obrigados a beber água poluída de qualquer poço que encontram, pois o difícil acesso aos locais de trabalho impossibilitam a condução de água, a não ser em cantis, que dão, quando muito para dois dias.

Tudo isso representa uma condição sub-humana de trabalho. O garimpeiro percorre os áridos terrenos das serras, quentes e secos, à procura da riqueza mineral existente no solo e sub-solo, que vai servir muito

mais para aumentar os lucros das firmas que compram e exportam o produto, do que para melhorar as condições de vida da gente empenhada na garimpagem. E mesmo assim, esses homens ainda acreditam em milagre, quando algum dia, conforme afirma Sebastião Nelado, “Deus ainda dará um jeito em tudo que está errado e virá a bonança”.

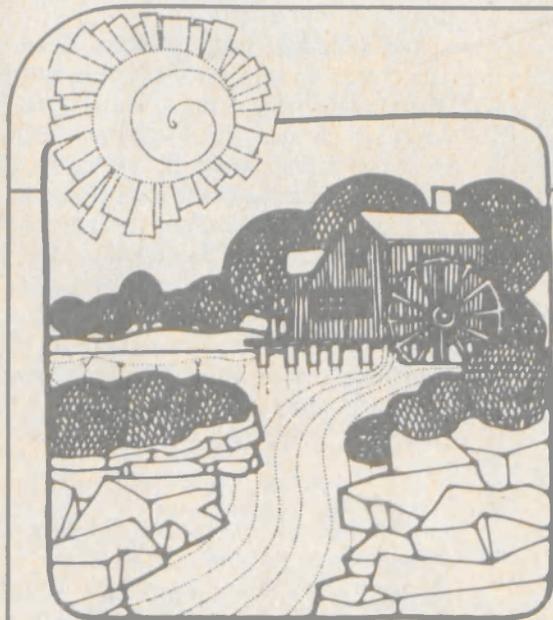
COMPRADORES — Os mais diversos tipos estão atuando no setor de minérios no Rio Grande do Norte. São compradores, atravessadores, enganadores, interesseiros e ajudadores, todos com uma finalidade: ganhar dinheiro em cima da figura do garimpeiro.

O comprador de minério Manoel Sabino Dantas, conhecido pela sua atuação nas feiras de Currais Novos, Carnaúba e Picuí, relata que, durante todo o mês, em suas andanças de feira em feira comprando aos garimpeiros todo tipo de minério, consegue juntar, no final do mês, um montante que varia entre 400 a 1.000 quilos, principalmente de tantalita.

“Ultimamente tem caído muito a compra de minérios em toda a região. Os garimpeiros têm reclamado que os preços continuam baixos e alegam as dificuldades encontradas pela falta d’água para limpar os minérios. Por isso, a produção deste mês deve ser pequena”.

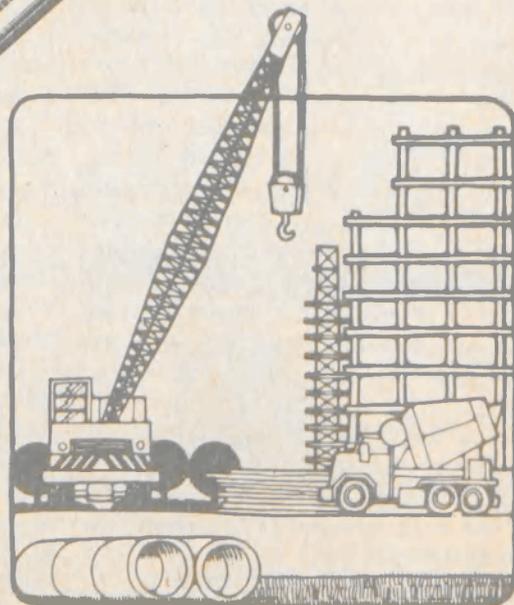
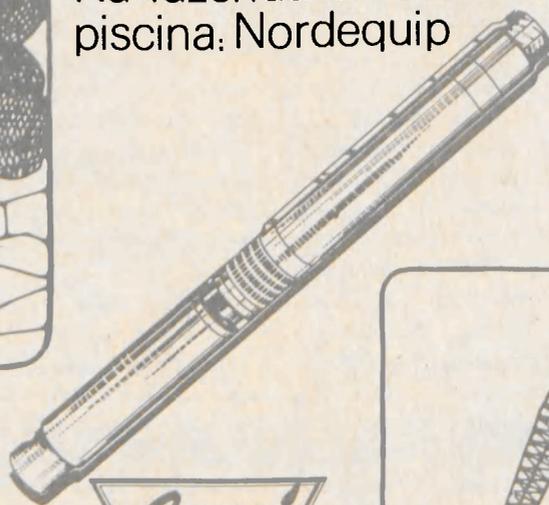
Ele compra para a Mineração Sertaneja e, além de empregar o seu dinheiro, recebe também, a título de adiantamento, de Cr\$ 100 a Cr\$ 500 mil para aquisição do minério. O preço oscila muito, dependendo da oferta e da procura. Se a oferta é muita, o preço cai: se é pouca, a tendência é subir. No momento, por exemplo, a tantalita tem o seu preço variado entre 2 mil a 5 mil cruzeiros por quilo, sendo o minério mais valorizado, vindo a seguir a scheelita, o berilo, que agora começa a ser comprado, não tem ainda preço definido, girando em torno de Cr\$ 35,00 o quilo.

As firmas que possuem “representantes” para comprar minérios nas feiras da região, não o compram diretamente a eles: recolhem o pro-



COLOCAMOS ÁGUA ONDE VOCÊ PRECISA.

Na fazenda indústria ou em sua piscina: Nordequip



**NORDESTE
EQUIPAMENTOS
E PISCINAS LTDA.**

Praça Augusto Severo, 314 — Ribeira
Tel.: 222-1665 — Natal-RN.



Sabino: comprador.

duto da compra, e, de conformidade com o seu total, pagam uma comissão. Manoel Sabino, velho garimpeiro, agora atuando como "comprador", acha que é um bom negócio, pois tem garantido, todo mês, só de comissão, uma renda média de Cr\$ 10 a 20 mil.

A respeito dessas compras, José Augusto Cabral diz: "As empresas, salvo raras excessões, como a Mineração Sertaneja, se aproveitam ao máximo do garimpeiro. Sempre oferecem um preço irrisório, alegando que o minério é de inferior qualidade, que contém muito ferro, etc., procurando comprar sempre pelo menor preço. Isso tudo é feito por empresas desorganizadas que não dão recibo, nem expedem notas fiscais do que compram, ludibriando o Governo.

ABANDONO — A profissão de garimpeiro existe legalmente. Ela é reconhecida pelo Ministério do Trabalho. Porém, no Rio Grande do Norte, essa categoria profissional está abandonada à própria sorte. Não se conhece caso de garimpeiro recolhendo INPS, recebendo assis-

tência social, merecendo aposentadoria, etc..

"Antes, havia a FAG — Fundação de Assistência ao Garimpeiro, que de qualquer maneira, dava assistência à família, credenciava médicos, dentistas, fornecia remédios, amparava de uma certa forma aque-

les que viviam da árdua profissão de garimpeiro. Depois — afirma José Augusto Cabral — tudo mudou. Os garimpeiros perderam a FAG, e passaram a ser atendidos pelo FUNRURAL. Tudo parecia que ia melhorar. Mas aconteceu o contrário: piorou. Aqueles que necessitavam de auxílio do FUNRURAL, encontram muitas dificuldades e são relegados a plano inferior, sem merecer a mínima atenção".

Existem casos (parto, atendimento de urgência, etc.) em que se faz necessária uma ação imediata do FUNRURAL. Mas quando o órgão toma conhecimento de que se trata de um garimpeiro ou seu familiar, nada mais realiza em seu benefício, tendo ocorrido muitos casos fatais, por falta de atendimento — segundo as denúncias.

Nenhuma ajuda o Governo dá ao garimpeiro. Ao contrário: vem lhe negando direitos. Ultimamente, mais de 200 carteiras de garimpeiro, que são fornecidas pela Exatéria Federal, indicando a sua área de atuação, foram cassadas, sob a alegação de que "garimpeiro" é somente aquele que

SKF
Rolamentos.
POP
- Rebites e
Rebitadores
SCHULZ - Compressores.
ELETELE - Resistências e Resistências.
RIGID - Ferramentas Pré-testadas que Reduzem o Trabalho.



CODIF TEM:

Brasil S. A. - A mão de Aço para quem não é de Ferro.
TELEVOLT - Estabilizadores Automáticos de Tensão.
INVICTA - Tudo para Madeira. WEG - O Motor Elétrico.
OSRAM - Lâmpadas. SIEMENS - Material Elétrico Industrial. HARTMANN & BRAUN DO BRASIL Transformadores de Corrente. OK - Eletrodos.
BACHERT - Tecnologia em Ferramentas.

ELIANE - Azulejos e Pisos. COBEL Equipamentos para Lubrificação.
ADELCO - Transformadores.
ELETROMAR - Chaves Magnéticas. STARRETT - Serras de Aço. BURNDY DO BRASIL Conectores e Válvulas. — Etc.

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

**COMPANHIA
DISTRIBUIDORA
DE FERRAGENS**

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

“cava” a terra. Outros, que não estão cavando a terra, mas, por conta de melhor condição financeira adquirida com o seu trabalho, alugam “bancadas” (locais onde os garimpeiros cavam minérios) e compram a produção que delas se extrai, não são considerados garimpeiros (apesar de viverem do garimpo) e, por isso, têm suas carteiras cassadas, e, se desejarem novamente cavar para retirar o minério, estão impossibilitados. Por conta dessa triagem que foi feita pela Receita Federal, muitos garimpeiros estão sem poder trabalhar oficialmente. O que é pior, pois são forçados a trabalhar para terceiros, clandestinamente.

APELO — José Luciano Neto é pela criação de um órgão nacional que congrege os garimpeiros e dê a eles a mesma proteção que o INPS dá aos seus segurados. “Isso daria a todos nós, a tranquilidade de saber que toda a família estaria protegida”.

Para Luiz Otaviano, além da assistência à família, o financiamento para compra de ferramentas é indispensável para um trabalho melhor e

mais produtivo. E Sebastião Nelado conclui sugerindo que, do próprio minério retirado para venda, poderia ficar uma determinada quantidade para pagamento de parcelas das despesas com as ferramentas compradas.

Apelo final quem faz é José Augusto Sobral, homem que não é garimpeiro, vive bem, mas não esconde sua preocupação com aqueles com os quais lida no cotidiano. “O Governo precisa intervir imediatamente no problema. É necessária uma ajuda imediata no campo financeiro, principalmente para que o garimpeiro possa sobreviver”.

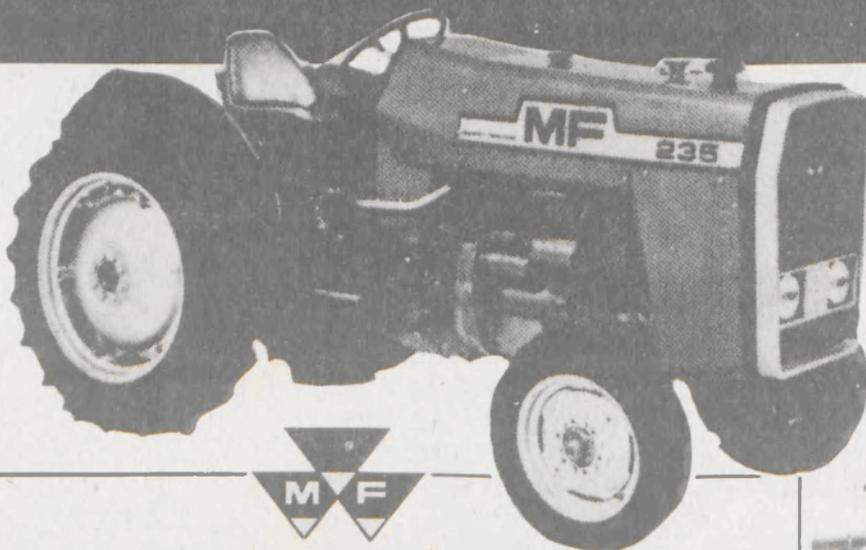
O financiamento deveria ser feito para compra de equipamentos, como compressor, broca, martelo e outros, além de aquisição de explosivos, cuja dificuldade atual é grande pois terá que haver autorização do Exército através do IPSEP, em Recife, com supervisão mensal do 3º. Batalhão de Caicó, e a concessão é feita para alguns e não para todos. Tudo isso é necessário para extração do minério, seja por fiação (bateação, lavagem e limpeza do

minério extraído), cata (tirar do desperdício o que ainda pode ser aproveitado) ou por garimpagem, propriamente dita, que é a escavação do minério.

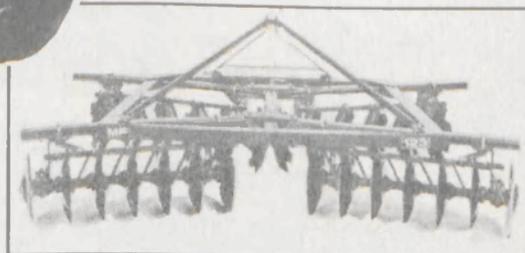
Outra ajuda os garimpeiros querem do Governo: é no sentido de fornecer água, indispensável para o trabalho de garimpagem. Em Carnaúba, a dificuldade é tanta em conseguir água, que os mineradores se cotizaram e compraram cerca de 3.000 metros de mangueira, e começaram a bombear água de açudes existentes. Agora, proibidos pelos donos dos açudes, eles se sujeitam ao pagamento de Cr\$ 1 mil, por cada carrada d'água, sendo necessárias, diariamente 10 carradas, para o trabalho normal naquela localidade. As despesas com isso, oneram bastante o preço do minério que tem sua cotação muito alta e as firmas demoram um pouco para comprar.

Pelo menos para conhecer o problema melhor, seria bom que o Governo ouvisse as reivindicações dos garimpeiros, trabalhadores como os de outras áreas, mas que não têm tido um tratamento digno.

A LINHA MASSEY FERGUSON FOI PROJETADA PARA FAZER A AGRICULTURA RENDER MUITO MAIS



A tecnologia, a economia e a versatilidade da linha Massey Ferguson faz com que o desenvolvimento da agricultura torne-se ainda maior. Massey Ferguson; a esperança para a agricultura.

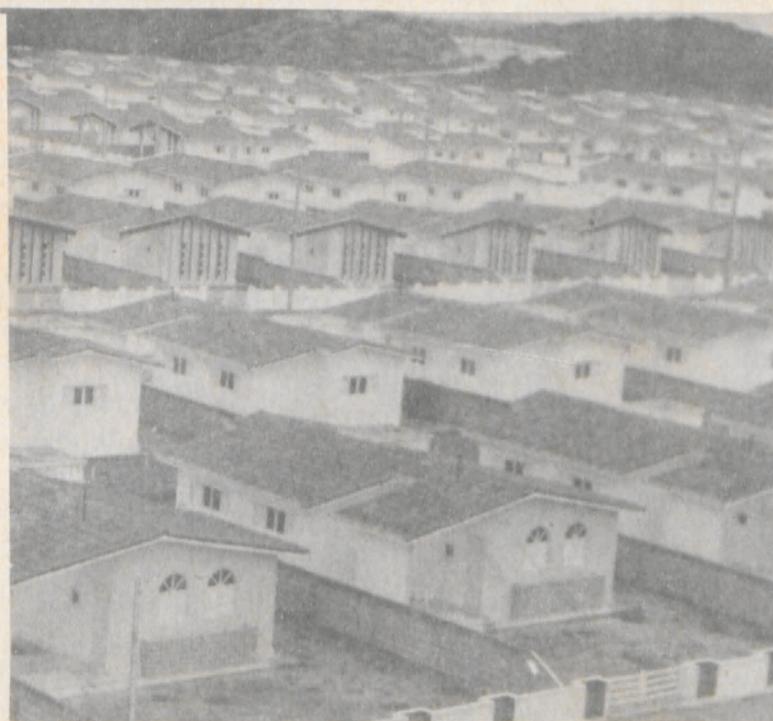


Revendedor Exclusivo no Rio Grande do Norte

JESSÉ FREIRE AGRO-COMERCIAL S/A

Matriz — Rua Teotônio Freire, 283 — Fone: 222-0710 — Natal-RN.

Filial — Rua Alfredo Fernandes, 4 — Fone: 321-2339 — Mossoró-RN.



É ASSIM QUE AJUDAMOS O GOVERNO A DESENVOLVER O RN. CONSTRUINDO CASAS



construtora **a. azevedo** ltda.

Com uma intensa participação no programa de construção de casas do Sistema Financeiro de Habitação a Construtora A. Azevedo vem ajudando o Governo a cumprir uma de suas mais importantes metas. Os números das obras já realizadas e os das que estão em andamento são evidências da dimensão desse trabalho:

OBRAS EXECUTADAS:

- 422 casas — Conjunto Candelária — Natal (INOCOOP-RN)
- 1.100 casas — Conjunto Vilas Rurais — Mossoró (CIDA-RN)
- 200 casas — Conjunto Ponta Negra I — Natal (INOCOOP-RN)
- 160 casas — Conjunto Ponta Negra II — Natal (INOCOOP-RN)
- 159 casas — Conjunto Alagamar — Natal (INOCOOP-RN)
- 100 casas — Conjunto Currais Novos — Currais Novos (INOCOOP-RN)
- 60 apartamentos — Ed. Esmeralda — Natal (INOCOOP-RN)
- 113 casas — Conjunto Igapó — Natal (COHAB-RN)
- 100 casas — Conjunto Janduí — Açú (COHAB-RN)
- 157 casas — Conjunto Panatis — Natal (COHAB-RN)
- 198 casas — Conjunto Santa Catarina — Natal (COHAB-RN)
- 540 casas — Conjunto Soledade — Natal (COHAB-RN)

EM EXECUÇÃO:

- 800 apartamentos — Conj. Barra da Jangada, composto de 50 edifícios — Jaboatão-PE (INOCOOP-Guararapes)
- 209 casas — Conjunto Parnamirim — Eduardo Gomes (INOCOOP-RN)
- 114 consultórios médicos — Centro Odonto-Médico de Natal, edifício composto de 12 pavimentos, construído em consórcio com a PROEX

A INICIAR:

- 288 casas — Cidade Satélite — Natal (INOCOOP-RN)
- 60 apartamentos — Edifício no bairro de Petrópolis, em Natal, obra em consórcio com a PROEX

BIOMASSA: UMA FONTE QUE ESTÁ BEM À MÃO

A UFRN e a EMATER-RN estão testando no Estado, com sucesso, os primeiros modelos de biodigestores.

A procura de fontes alternativas de energia, em virtude da crise do petróleo, trouxe ao Rio Grande do Norte uma experiência que já é vitoriosa em vários países orientais e que também vem obtendo sucesso em outros Estados do Brasil: a produção de energia através da *biogás*, composto gasoso inflamável que pode ser obtido através da fermentação anaeróbica de restos de cultura e excrementos animais.

O uso do biogás como combustível, principalmente pelas comunidades rurais, onde a matéria-prima é abundante, trará incontáveis benefícios, segundo os técnicos. Poucando o consumo dos derivados de petróleo, diminuindo a dependência do habitante do campo para com a energia elétrica, conservando florestas e preservando a higiene e saúde, o biogás proporcionará, em diversos sentidos, uma economia considerável para a zona rural e maior quantidade de derivados de petróleo para as cidades.

No Estado, as pesquisas com o biogás vêm sendo desenvolvidas por diversos órgãos e em municípios, como CNPq (Caicó), Emparn/Embrapa (Cruzeta), UFRN/IDEC (Natal) e Universidade Regional de Mossoró, a nível de difusão da tecnologia. A Emater é responsável pela instalação de biodigestores, equipamentos responsáveis pela produção do biogás, nos municípios de Umarizal, Parelhas, Caicó, Acari, Nova Cruz e Mossoró.

BIOGÁS — O biogás, anteriormente conhecido como "gás do pântano", é motivo de estudos desde 1630, quando foram feitas as primeiras referências a um gás inflamável presente nas putrefações e gases intestinais, cuja composição foi des-

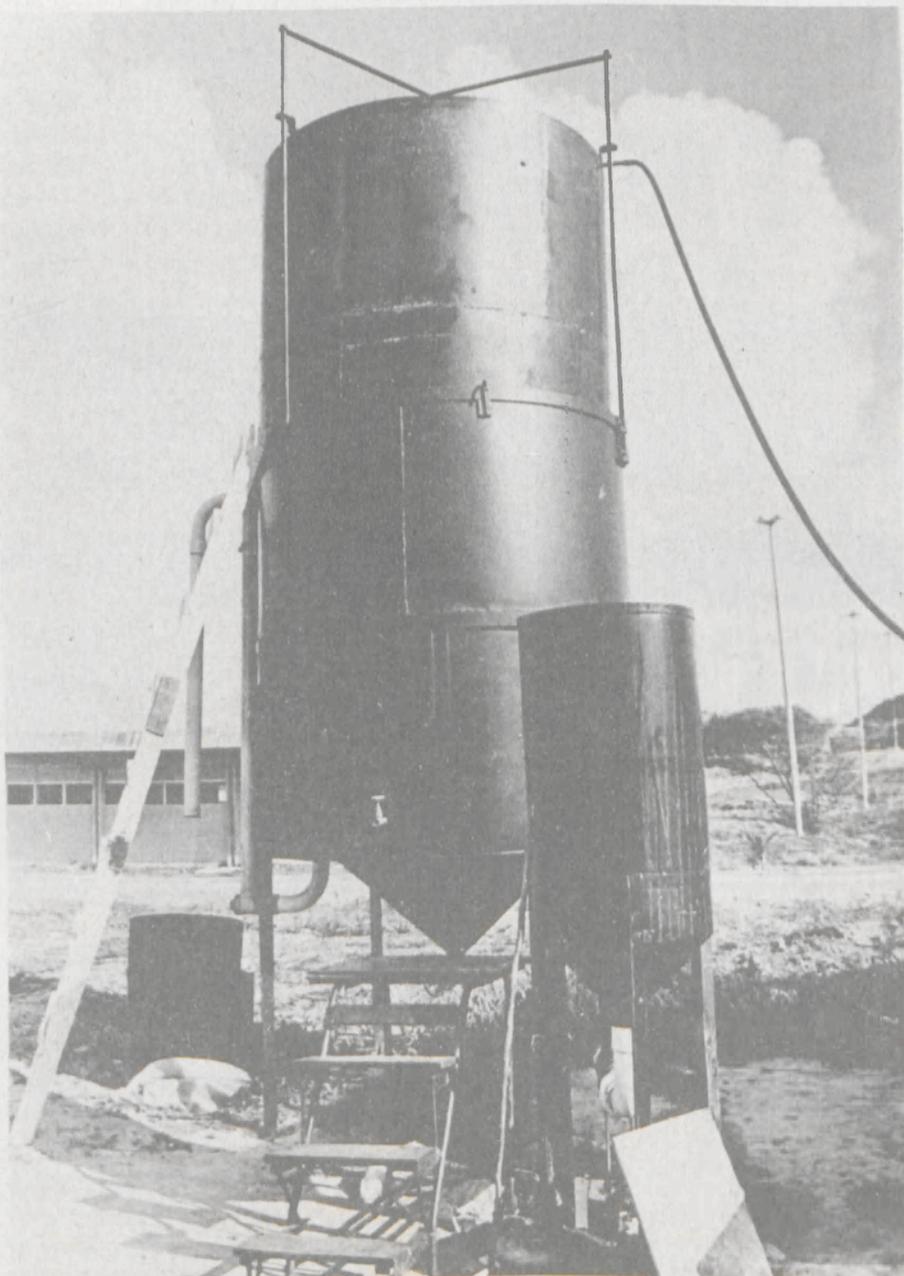
coberta em 1808 pelo químico inglês Humphrey Davy como sendo de 60 por cento de dióxido de carbono, metano e azoto, além de traços de gás sulfídrico.

Atualmente, seu poder calorífico

representa 30 por cento a mais sobre os derivados de petróleo, e a economia que simboliza tem originado pesquisas e aplicações práticas em todo mundo, as quais já alcançaram um alto grau de desenvolvimento, principalmente na China, Índia e Japão.

No Brasil, através de um convênio celebrado em novembro de 1977 entre o Ministério das Minas e Energia e o da Agricultura, a tecnologia do uso do biogás vem sendo difundida em diversos Estados e, presentemente, existem 500 biodigestores funcionando em todo o País.

BIODIGESTORES — Basicamente, o biogás pode ser extraído da bio



O protótipo do biodigestor concebido pela equipe da UFRN

massa: restos de culturas, resíduos de cana-de-açúcar (vinhoto, bagaço, torta de filtro e folhas), esterco animal, resíduos de curtumes e frigoríficos, lixo de aterros sanitários, resíduos industriais orgânicos e algas marinhas, além de uma planta aquática denominada Aguapé.

A biomassa, colocada em depósitos especiais chamados *biodigestores*, sofre uma fermentação anaeróbica cujo gás resultante pode ser utilizado para fogões, lâmpadas, ferro de engomar e para acionar pequenos geradores.

Os biodigestores são constituídos por tanques de carga divididos em compartimentos e por uma cúpula móvel, o gasômetro. Podem ser constituídos com diversos materiais: totalmente de ferro (modelo europeu), de alvenaria e ferro (modelo indiano) ou totalmente de alvenaria (modelo chinês).

O gás resultante da fermentação da celulose é canalizado, por meio de mangueiras ou mesmo canos, até os equipamentos especialmente adaptados para o seu uso como combustível, os quais têm uma grande variedade: até a televisão pode funcionar com a energia produzida pelo biogás.

AS PESQUISAS — A Universidade Federal do Rio Grande do Norte — UFRN iniciou suas pesquisas sobre o biogás há cerca de dois anos e meio, com a vinda de professores alemães para o Estado. O idealizador do projeto, o professor de Mecânica Geral e Máquinas Hidráulicas, da Universidade, Fernando Antônio Nóbrega, explica como tudo começou:

“Já tínhamos algumas idéias sobre fontes alternativas de energia, como a eólica. Por falta de recursos, as pesquisas vêm se desenvolvendo devagar. Porém, já obtivemos resultados com as pesquisas do metano, que é o principal componente do biogás em termos energéticos”.

O grupo de pesquisas da UFRN é composto pelos professores Rasiah Sivan (coordenador do projeto), Fernando Nóbrega (vice-coordenador), Richard Bizans e Alexandre Weser (assistentes). Inicialmente, foram feitos experimentos com algas marinhas, com a assistência da Sudene e



Nóbrega: a busca antiga

do Instituto de Biologia Marinha. Os primeiros biodigestores — de ferro — foram destinados à utilização desse material, e agora os pesquisadores já obtiveram financiamento para a construção de mais quatro pequenos digestores através da UFRN e da Fundação IDEC, utilizando outros materiais como capim, esterco e alguns tipos de arbustos regionais.

Foram feitos alguns testes com o material desperdiçado pela Ceasa, mas os resultados não foram satisfatórios. No momento, está sendo testado o vinhoto e a bucha de coco, ambos materiais abundantes em todo

o Rio Grande do Norte. Fernando Nóbrega disse que as pesquisas estão sendo orientadas no sentido da purificação do biogás, isolando o metano de seus componentes de menor importância.

Outras pesquisas também estão sendo feitas com referência ao engarrafamento do gás, que deve ser feito sob uma pressão bem mais alta que a necessária para o engarrafamento do butano, o gás de cozinha derivado do petróleo.

“O processo para a produção do biogás será físico, e não químico” — afirmou Fernando Nóbrega — “e, portanto, bem mais barato que o utilizado para com os derivados de petróleo”.

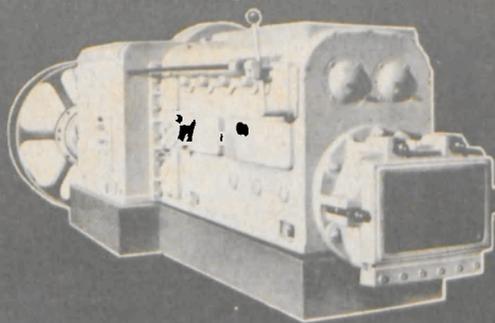
Os biodigestores de seis metros cúbicos da UFRN, suficientes para o abastecimento de uma família de sete membros, custaram Cr\$ 120 mil, o que inclui a bomba e o reservatório. Para os biodigestores totalmente em alvenaria, que podem ser constituídos com material e mão-de-obra da própria região, o custo está avaliado em Cr\$ 20 mil e, quanto maior o tamanho do equipamento, menor fica o custo, em função da sua capacidade produtiva.

Dentro de um ano, os pesquisadores pretendem terminar um trabalho em que já foi gasto Cr\$ 296 mil, excluindo-se o salário dos professores.

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

CÉSAR Comércio e Representações Ltda.

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



EIXOS EM AÇO ESPECIAL
TRATADO

POLIA DE COMANDO COM
FRIÇÃO PNEUMÁTICA

LUBRIFICAÇÃO FORÇADA

TODAS AS PARTES DESGAS-
TÁVEIS SÃO RECAMBIÁVEIS

Carregadeiras de rodas 1500-B e 1900-B: máquinas compactas, com características e desempenho de carregadeiras pesadas

As carregadeiras 1500-B e 1900-B foram desenhadas para proporcionar conforto e eficiência ao operador. O operador fica sentado exatamente em cima da área de engate, tendo, portanto, uma visibilidade em toda a volta, especialmente nos cantos da cabana.

Uma espaçosa cabine, totalmente desimpedida, e alças de apoio convenientemente colocadas permitem fácil entrada e saída nos dois lados da máquina.

Assento anatômico, ajustável em qualquer posição, oferece o máximo conforto durante o trabalho.

Indicadores e medidores de fácil leitura, montados em painel antiofuscante, permitem verificação instantânea.

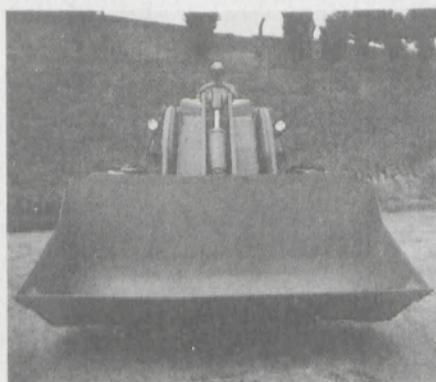
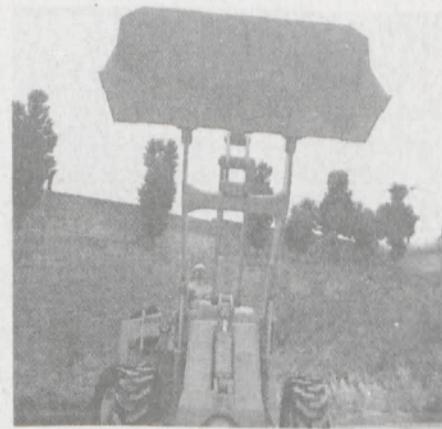
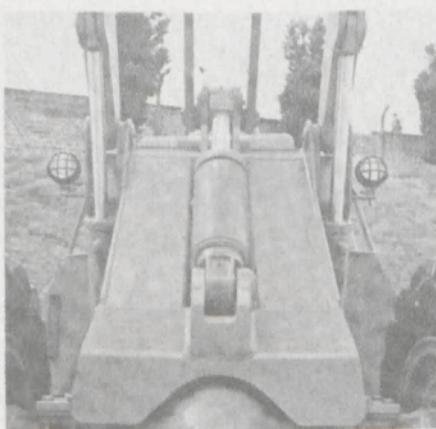
A transmissão Full Power-Shift permite operação rápida e fácil, encurtando o ciclo de carga e descarga e assegurando maior produção.

As duas alavancas montadas sobre a coluna, controlam as mudanças de marcha e direção.

A direção servo-assistida requer menos esforço do operador graças aos dois cilindros de direção de grande diâmetro e com duplo acionamento.

As alavancas de controle hidráulico estão convenientemente posicionadas à direita do operador.

A alavanca do freio mecânico de estacionamento está localizada ao alcance da mão à esquerda do operador.



M
COMERCIAL
WANDICK
LOPES S/A

Rua Teotônio Freire, 218 - tels.: 222-3778/3642/3301/3118 - Natal — Rua Alfredo Fernandes, 5 tels.: 321-4242/5186 - Mossoró
Rua Augusto Monteiro s/n tel.: 421-2096 - Caicó

VANTAGENS E DESVANTAGENS — As vantagens da utilização do biogás podem ser relacionadas, em linhas gerais, na economia dos derivados de petróleo e consequente solução para o problema do combustível, melhoria da saúde, uma vez que as fossas de fazendas e sítios podem ser canalizadas para o interior dos biodigestores, e um maior rendimento da agricultura com o acionamento de máquinas agrícolas e a utilização de um fertilizante barato e de alta qualidade: o biofertilizante, restos da biomassa já fermentados.

Quanto às desvantagens, são mínimas e não depreciam o valor do investimento para a produção do biogás. Uma delas, porém, é o engarrafamento, que deve ser feito a alta pressão e tem um peso muito maior, por exemplo, que o tanque de gasolina dos carros. Outra é o mal-cheiro do material, tanto que é preciso os biodigestores serem localizados a certa distância das residências.

A DIFUSÃO DA TECNOLOGIA — A Emater é o órgão responsável, a nível de Estado, pela difusão da tecnologia do biogás junto ao agricultor. O gerente estadual do Projeto Biogás, Jonas Santiago de Lima, informou que o projeto começou a ser executado com a instalação de seis unidades demonstrativas cuja produção é de cinco metros cúbicos de gás diariamente. O Ministério das Minas e Energia subsidiou o produtor com Cr\$ 19 mil, enquanto o preço total da instalação foi de Cr\$ 30 mil para cada biodigestor.

Para os biodigestores da Emater, são necessários excrementos de oito a dez animais bovinos em semi-estabulação, ou quatro a cinco estabulados, que devem produzir 120 a 130 quilos de esterco por dia, a ser misturado com igual quantidade de água. Hoje, a Emater, entre digestores construídos ou em construção, possui 25 unidades em todo o Estado e *“as perspectivas são muito boas, pois a procura tem sido bem grande”*, declarou Jonas Santiago.

Prosseguindo, disse que um dos grandes entraves à implantação dos biodigestores nas terras potiguares é a falta de financiamento ao produtor.



O biodigestor da EMATER já atua

O FUTURO DO BIOGÁS — A utilização do biogás como combustível tem um futuro repleto de boas perspectivas no País, de grande extensão territorial e economia essencialmente agrária. Porém, a implantação será lenta, apesar de todos os fatores positivos.

A falta de crédito ao produtor, já mencionada, é um dos motivos dessa demora. As pesquisas, por sua vez, sofrem os efeitos da ausência de recursos e o aperfeiçoamento do projeto caminha a passos lentos. Tanto Fernando Nóbrega como Jonas Santiago, no entanto, previram sucesso para o projeto face aos imperativos existentes: o petróleo irá se extinguir; a luz elétrica não se encontra em utilização de larga escala no Brasil, uma vez que, esclareceu Jonas Santiago, *“apenas cinco por cento das propriedades rurais são eletrificadas”*.

O setor rural primário, em franca mecanização, será o maior beneficiado com o biogás, vantagem esta que se estenderá a todo o Brasil. Inclusive, já foram feitas experiências de utilização do biogás em Natal, com o aproveitamento dos dejetos da população pela Companhia de Águas e Esgotos do Rio Grande do Norte — Caern, e os entrevistados apontam o biogás, por todos esses fatores, como a grande solução para o problema energético.

squema
Ltda.

SOM IMAGEM CALCULADORAS



INSTALAÇÃO DE TOCA-FITAS



VENDAS E ASSISTÊNCIA
TÉCNICA PERMANENTE
Sharp • Dismac • Olympla



squema

LABORATÓRIO ELETRÔNICO

RUA SERIDÓ, 722 — PETRÓPOLIS

FONE(084) 222-6382

- NATAL-RN

Estatais no RN: prejuizos como nunca!

O prejuízo das estatais do Rio Grande do Norte chega perto de Cr\$ 200 milhões. Quem pagará?

No Brasil existem mais de 500 empresas estatais dando prejuízos fantásticos à nação e representando uma contribuição valiosíssima para o aumento dos nossos índices inflacionários.

Como um dos menores e mais pobres Estados do país, o Rio Grande do Norte possui apenas 26 sociedades de economia mista, 21 das quais na órbita do governo do Estado, ficando as demais sob a jurisdição da União (3) e da Prefeitura de Natal (2).

De acordo com os números dos últimos balanços publicados por essa enxurrada de empresas(?), elas em conjunto conseguiram, entre 1979 e 1980 um prejuízo de Cr\$ 174.861.078,00, isto sem falar nas artimanhas contábeis de algumas delas, como por exemplo considerar receita as ajudas recebidas da administração pública, que a rigor teriam de constituir aumento de capital. Com esse artifício, algumas sociedades de economia mista que normalmente apresentariam em seus balanços prejuízos fabulosos, como a Emprotorn e a Datanorte, chegam ao fim do ano com grandes lucros fictícios.

Outro detalhe: nesse prejuízo líquido superior a Cr\$ 174,8 milhões deixam de ser computados os resultados de pelo menos mais duas estatais que deram prejuízo (Emater e Emparn), e cujos números não foram obtidos porque elas não publicaram em dia os seus balanços. E no próximo ano esses números negativos serão seguramente incrementados,

pois em 1980 o governo do Estado criou mais 4 empresas(?): Terminal Rodoviário S/A, Cidade Hortigranjeira S/A, Bandern Crédito Imobiliário S/A e Bandern Seguradora S/A.

NUMEROS NÃO MENTEM — As estatais do Rio Grande do Norte, em conjunto, possuem um capital social superior a Cr\$ 4 bilhões, e um patrimônio formado por imóveis, instalações, máquinas e equipamentos pelo menos cinco vezes superior a esse valor.

Numa projeção econômica modesta para o padrão capitalista, essa massa de recursos não poderia nunca gerar um lucro líquido anual inferior a 5 por cento, sob pena de ser a sua aplicação considerada um verdadeiro desastre. E isto na verdade é o que ocorre, pois o prejuízo advém principalmente da má gestão administrativa, do envolvimento da economia com a política eleitoral, e outros males, que transformam as sociedades de economia mista em grandes cabides de emprego e em fontes de mordomia.

As 26 estatais potiguares possuem cerca de 75 executivos, a nível de direção, ganhando salários equivalentes ao de Secretário de Estado (no caso das que têm o Governo Estadual como maior acionista). As estatais federais pagam mais do que o dobro, como no caso da Telern, da Alcanorte ou da Cia. das Docas. A grosso modo, sem incluir vantagens como o uso de veículos para fins particulares, diárias, passagens aéreas, participações nos lucros (quando existem),

etc., os 75 dirigentes das estatais situadas no Rio Grande do Norte percebem perto de Cr\$ 10 milhões por mês.

EMPREGUISMO — As sociedades de economia mista com sede no Rio Grande do Norte empregam em torno de 7 mil pessoas, com salários bem acima dos níveis a que estão sujeitos os funcionários públicos em geral, e em muitos casos também acima dos padrões da iniciativa privada. Técnicos em Administração consideram que no mínimo 50 por cento das funções das estatais são supérfluas, criadas apenas para dar empregos.

Os índices de eficiência da maioria das estatais são baixos, e se refletem no volume de críticas que a opinião pública externa, principalmente contra as que prestam serviços considerados de utilidade fundamental, como o fornecimento de água, energia elétrica, serviços telefônicos, etc. Mas, como a grande maioria das sociedades de economia mista tem atribuições nem sempre do interesse direto da população, as críticas ficam por conta de uns poucos consumidores que nunca recorrem à imprensa para externar seu desapontamento. É o caso, por exemplo, dos usuários da Datanorte — a Companhia de Processamento de Dados criada pelo Governo Estadual —, que são as próprias instituições pertencentes ao Governo, que se queixam de que a empresa cobra mais do que o dobro do que cobraria a iniciativa privada, por um serviço cheio de falhas e sempre entregue fora dos prazos.

PESQUISA — O Departamento de Pesquisa de RN/ECONÔMICO realizou um levantamento da situação de 20 das 26 estatais sediadas no Rio Grande do Norte, tomando como ponto de partida os balanços publicados no Diário Oficial. Das seis que deixaram de ser analisadas, quatro foram criadas no ano de 1980 e ainda não apresentaram os seus resultados sociais, e as outras duas deixaram de publicar o balanço do seu último exercício.

O trabalho do Departamento de Pesquisa resultou no gráfico que se segue:

A POSIÇÃO DAS ESTATAIS NO RIO GRANDE DO NORTE

Sociedades de Economia Mista Estaduais

Razão Social	Receita Operacional	Lucro ou Prejuízo	Capital Social	Data do Balanço
Banco do Estado do Rio Grande do Norte S/A	722.237.000	5.458.000	100.000.000	30.06.80
Cia. de Serviços Elétricos do Rio Grande do Norte — COSERN	612.983.000	35.303.000	508.719.000	31.12.79
Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte S/A — BDRN	288.301.000	(30.257.000)	79.750.000	31.12.79
Cia. de Águas e Esgotos do Rio Grande do Norte — CAERN	181.719.000	(6.223.000)	91.907.000	31.12.79
Cia. Integrada de Desenvolvimento Agropecuário — CIDA	125.028.446	(19.780.523)	90.798.077	31.12.79
Cia. de Desenvolvimento de Recursos Minerais — CDM/RN	37.767.868	(10.427.129)	36.570.241	31.12.79
Cia. Editora do Rio Grande do Norte — CERN	33.037.555	(2.994.221)	14.278.440	31.12.79
DATANORTE — Cia. de Processamento de Dados do Rio Grande do Norte	26.912.172	8.323.362*	17.956.100	31.12.79
RIONORTE — Cia. Norte-Riograndense de Crédito, Financ. e Investimento	9.411.385	(3.477.449)	15.600.000	30.06.80
Cia. de Habitação Popular do Rio Grande do Norte — COHAB-RN	7.995.595	(2.768.402)	26.558.000	31.12.79
Empresa de Promoção e Des. do Turismo do Rio G do Norte — EMPROTURN	5.745.706	31.335.502*	150.000.000	31.12.79
CEASA — Centrais de Abastecimento do Rio Grande do Norte S/A	5.539.469	(11.175.449)	32.526.647	31.12.79
Bodominas Metalurgia e Indústria S/A	1.480.857	(2.656.416)	12.000.000	31.12.79
Cia. de Desenvolvimento Industrial do Rio Grande do Norte — CDI/RN	—	(353.638)	3.002.200	31.12.79
NORTEL — Rionorte Hoteleira S/A	—	—	134.412.518	31.12.79

Sociedades de Economia Mista Federais

Telecomunicações do Rio Grande do Norte — TELERN	334.254.852	7.947.328	563.418.832	31.12.79
CODERN — Cia. Docas do Rio Grande do Norte	169.653.479	(84.468.740)	347.021.000	31.12.79
ALCANORTE — Alcalis do Rio Grande do Norte S/A	—	—	913.541.903	31.12.79

Sociedades de Economia Mista Municipais

FRIGONORTE — Frigorífico Industrial Norteriograndense S/A	21.143.224	1.943.937	10.420.000	31.12.79
URBANA — Cia. de Serviços Urbanos de Natal	—	(279.111)	18.413.381	31.12.79

* Lucros fictícios.

FONTE: Departamento de Pesquisa de RN/ECONÔMICO

A SERTANEJA

DO COMECINHO ATÉ AGORA, QUANDO O SÍMBOLO DA SORTE

Com uma filosofia de trabalho simples, "A Sertaneja" transformou-se numa poderosa rede de lojas.

Com uma rede de 21 lojas, inclusive três no Estado da Paraíba, situando-se entre os maiores contribuintes do ICM no Rio Grande do Norte (mais de Cr\$ 40 milhões no corrente exercício), "A Sertaneja", de Radir Pereira & Cia., é hoje, sem dúvida, a maior organização de vendas de móveis e eletro-domésticos do Estado e uma das que mais têm se desenvolvido na região nordestina.

Radir Pereira, seu diretor-presidente, currais-novense, ex-deputado e forte candidato a senador nas últimas eleições, lembra que as origens do grupo empresarial que hoje dirige

dade de começar a vender eletrodomésticos — naquela época esse setor se circunscrevia a refrigeradores importados, uma vez que o parque industrial brasileiro ainda era extremamente pobre. Em 1958, eleito deputado — prossegue Radir Pereira narrando a história de "A Sertaneja" — "tive que vir para Natal e aproveitei o tempo disponível para abrir uma filial na rua Ulisses Caldas, onde ainda hoje funciona uma de nossas lojas. Essa primeira filial de Natal já foi dirigida exclusivamente para móveis e eletrodomésticos. A partir daí os negócios foram se

remontam a 1912, quando seu pai, Aproniano Pereira, "filho de agricultor pobre, mas trabalhador e controlado", associou-se a Ladislau Galvão para fundarem uma loja de tecidos em Currais Novos — "A Sertaneja", de Ladislau Galvão & Cia. — no mesmo prédio onde atualmente funciona a sede da empresa.

"Em 1935, Ladislau Galvão decidiu afastar-se do negócio, vendendo sua parte a meu pai, que transformou a firma em Aproniano Pereira & Filho, já então com minha participação. Dez anos depois, em 1945, quando retornei a Currais Novos após três anos de ausência, servindo durante a Segunda Guerra no Regimento Sampaio, assumi a direção da firma, com a aposentadoria de meu pai, associando-me a minha mãe e a antigos funcionários. Para dinamizar os negócios, criamos uma seção de revenda de tecidos em grosso, para os pequenos comerciantes das cidades vizinhas. E não perdíamos oportunidade de mascatear em feiras de povoados e pequenas cidades. Até que, em 1956/57, a chegada da energia de Paulo Afonso abriu novos horizontes e vislumbramos a possibili-



Loja de A SERTANEJA na Av. Deodoro, em Natal.

desenvolvendo, dentro do princípio de valorizar sempre aqueles que dedicam seus esforços ao engrandecimento da empresa" — enfatiza o presidente de "A Sertaneja", acenando que "todas as filiais se foram abrindo sempre em função de dar oportunidade àqueles empregados que se distinguiram por sua dedicação e esforço nas lojas onde trabalhavam. Essa tem sido uma constante em nossa política de administração e é importante ressaltar que todos os nossos gerentes de filiais participam dos lucros de suas respectivas lojas".

Mas o grande salto da organização ocorreu em 1976, quando Radir Pereira, já então com 10 lojas espalhadas na capital e no interior do Estado, além das três localizadas na Paraíba, decidiu transformar 11 depósitos instalados em outras tantas cidades em novas lojas, promovendo ao mesmo tempo uma campanha publicitária através da televisão, rádio e jornais, o que projetou definitivamente a organização "e duplicou nosso faturamento", resalta Radir Pereira.

Hoje a empresa tem quatro lojas em Natal, três na Paraíba e as 14 restantes localizadas em cidades do interior do Rio Grande do Norte. Por questão de tradição e amor à sua terra natal, Radir Pereira mantém a matriz em Currais Novos, sob a responsabilidade de Nerval Araújo, que também supervisiona as filiais do Seridó e da Paraíba.

O grupo empresarial conta ainda com uma revenda Volkswagen em Currais Novos — *A Sertaneja Distribuidora de Automóveis*. Sua diretoria administrativa está atualmente entregue a uma das filhas de Radir Pereira, Aldair, que assumiu o cargo logo após concluir o curso de Administração de Empresa. A diretoria financeira é ocupada por uma outra filha do diretor-presidente de "A Sertaneja", Aldanira, economista.

Luciano Rodrigues Lúcio, sócio da empresa, dirige todo o setor de compras, e o mais conhecido executivo da organização, Zildamir Soares de Maria, presidente do Clube de Diretores Lojistas de Natal, responde pela divisão de vendas da capital.

José Arnaide, gerente da filial de Mossoró, é o homem de "A Sertaneja" para toda a região Oeste do Estado.



Radir: apoio à equipe.

Radir Pereira é um entusiasta da co-participação da equipe administrativa nos resultados e no desenvolvimento da empresa. E garante que, na prática, a teoria funciona. "Contamos em todas as 21 filiais com gerentes extremamente dedicados, o que confirma que seguimos o caminho certo ao prestigiarmos aqueles que se distinguiram por seu empenho em favor da organização".

A partir de 1978 a administração de "A Sertaneja" imprimiu um novo rumo à sua expansão, substituindo o crescimento horizontal — ampliação territorial — pelo desenvolvimento vertical, consolidando a posição de cada uma das lojas. Em Currais Novos foi construído um grande depósito para abastecimento das filiais da região. Em Caicó foi reformada a loja e construído também um depósito para assegurar o excepcional crescimento que se vem verificando naquela filial. Em Pau dos Ferros, onde "A Sertaneja" ocupava um prédio alugado, foram construídas modernas instalações para uma loja própria, também com depósito anexo. Em Natal, no princípio de 1979, a empresa inaugurou a nova loja da Avenida Pres. Bandeira, com uma área total de cerca de 400 metros quadrados, inclusive depósito.

A mais nova unidade do grupo de empresas liderado por "A Sertaneja" é dirigida por Alda Ramalho Pereira, esposa de Radir Pereira, que comanda "A Sertaneja Modas",

atualmente localizada na rua Seridó, em Natal, que tem também no quadro social Iacy Pereira de Araújo. O desenvolvimento que vem experimentando "A Sertaneja Modas" levou suas diretoras a decidirem pela localização da loja no novo edifício "Cidade do Natal", situado na esquina da rua João Pessoa com avenida Deodoro, o que deverá ocorrer nos primeiros dias de 1981.

A revenda Chrysler, em Natal, hoje é uma empresa desvinculada do grupo "A Sertaneja", embora dirigida por um dos esteios do crescimento desta organização, conforme salienta Radir Pereira, o empresário Luiz Alberto Pereira de Medeiros, que comandou muito tempo as filiais de Natal.

Para atender à curiosidade do repórter, Radir Pereira conta como surgiu a idéia do "Cacto", o símbolo de "A Sertaneja" que terminou se impondo como uma das marcas conhecidas em todo o Rio Grande do Norte, sob o "slogan" "Este Símbolo Dá Sorte". "Foi por volta de 1958 ou 59, numa reunião na loja da Ulisses Caldas, onde funcionava o escritório central de Natal. Discutíamos eu, Luiz Alberto, Zildamir e Luciano sobre a necessidade de ser criado um símbolo que identificasse de pronto, junto ao grande público, a presença de "A Sertaneja". Nessa ocasião surgiu a idéia de um cacto, a planta rústica, típica da região sertaneja e que era, portanto, capaz de gerar uma rápida associação de idéias entre sua figura e o nome da organização. E por unanimidade foi naquele momento escolhido o símbolo que há cerca de 22 anos identifica a empresa", relembra Radir Pereira.

Empresário vitorioso, político por vocação e por amor ao seu Estado, Radir Pereira é hoje uma das lideranças mais expressivas do Rio Grande do Norte.

Candidato a senador da República nas eleições de 1978, apesar da maciça votação que seu nome mereceu em todo o Estado, não conseguiu, no entanto, vencer a coligação de forças que enfrentou. No novo quadro partidário do País, constituiu no Rio Grande do Norte uma de suas maiores forças e será uma das poucas opções válidas para o eleitorado, nos futuros embates, face à coerência e a franqueza de suas atitudes, tanto no campo empresarial quanto no político.

PRODUTOS DA COIRG NO MERCADO EXTERNO

Usando o coco como matéria-prima a COIRG está entrando firme no mercado exterior.

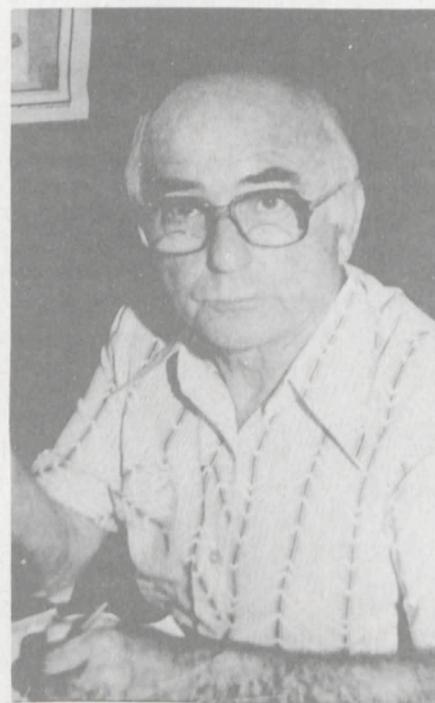
A Coirg — Companhia Industrial Riograndense do Norte foi a única empresa nordestina a participar este ano do Salão Internacional de Alimentos — Sial-80, que se realizou em Paris no período de 17 a 22 de novembro último e que reúne a cada dois anos as grandes empresas mundiais produtoras de alimentos e ingredientes alimentícios. “Valeu a pena, sem dúvida, uma vez que o custo da promoção já foi sobejamente compensado pelo incremento que demos às nossas vendas no mercado francês. Vários pedidos já nos foram encaminhados, em função do Sial, e acreditamos que muitos outros ainda virão” — afirmou o presidente da Coirg, Newton Câmara, à reportagem do RN/Econômico.

Ocupando uma área construída de 10 mil e quinhentos metros quadrados, em terreno de 10 hectares, a 200 metros da BR-101, no município de Eduardo Gomes, a Coirg é a única

empresa do Estado que processa o coco-da-baía. Seus principais produtos são o leite de coco e o coco-ralado e, secundariamente, o óleo-de-coco e torta.

OS MERCADOS — Em termos relativos, adianta Newton Câmara, a região nordestina ainda constitui o principal mercado da empresa especialmente a Bahia, em face da tradição da culinária regional. Entretanto, as indústrias alimentícias de São Paulo e do Rio de Janeiro — chocolates e biscoitos — são seus maiores compradores.

Quanto ao mercado externo, a Coirg vem atuando já há alguns meses na França, mas acredita o presidente da empresa que, a partir de sua participação no Sial-80, que atraiu compradores de todo o mundo, as exportações deverão expandir-se a outros países. As exportações brasileiras de produtos derivados do coco



Newton Câmara, presidente da COIRG

encontram uma certa dificuldade de penetração no mercado internacional, apesar de sua superior qualidade, em virtude da concorrência do Ceilão, que oferece produtos bastantes inferiores mas a preços sensivelmente mais baixos. Por outro lado, entende o presidente da Coirg que a demanda interna está sendo satisfatoriamente atendida. Essas limitações de mercado, além das dificuldades



COIRG: instalações físicas para triplicar a produção e espaço externo para ampliação.

que o empresariado em geral vem enfrentando em face das restrições de crédito bancário, tanto para novos investimentos quanto para capital de giro, explicam por que a Coirg trabalha a um terço de sua capacidade instalada.

MATÉRIA-PRIMA — Referindo-se ao suprimento de matéria-prima, Newton Câmara afirma que, apesar das estatísticas indicarem o Ceará como primeiro produtor nacional, seguido da Bahia, Sergipe e Alagoas, colocando-se o Rio Grande do Norte em quinto lugar, a produção potiguar é atualmente superior à do Ceará. E argumenta:

“Se a única indústria do gênero existente naquele Estado, implantada no corrente ano, vem comprar coco no Rio Grande do Norte, como se pode admitir que nossa produção seja inferior à cearense? O Rio Grande do Norte, além de suprir o consumo da Coirg, ainda exporta o coco “in natura” para vários outros Estados, do Nordeste e do Centro-Sul. Diariamente saem daqui caminhões carregados de coco, durante o ano inteiro. O Estado tem cerca de três milhões de pés de coco produzindo e quatro vezes esse total estão plantados, mas ainda não em fase de produção, e continua-se plantando intensamente. Estima-se que o Rio Grande do Norte tem uma produção anual de 80 milhões de frutos, caminhando rapidamente para tornar-se dentro de poucos anos o maior produtor brasileiro. As estatísticas oficiais calculam a produção nacional, em 1980, em cerca de 550 milhões de frutos, colocando como primeiro produtor o Ceará, com 117,5 milhões, a Bahia como segundo, com 105 milhões, Sergipe como terceiro, com 73,6 milhões e Alagoas como quarto, com 65 milhões. O que é de estranhar é que todos esses Estados se suprem da produção potiguar” — acentua o presidente da Coirg, um estudioso da cultura do coco no Brasil e no mundo.

UM ÓRGÃO DE CLASSE — Newton Câmara participou, nos dias 10 e 11 de dezembro, de um encontro de todos os industriais e produtores do setor, promovido em Recife pelo Ceag/Nai, com vistas à coleta de subsídios que serão encaminhados ao Ministério da Agricultura para a elab-



Sem contar com Boqueirão, o Rio Grande do Norte já é um dos maiores produtores de coco do Brasil.

boração do Plano Nacional do Coco, uma iniciativa que, no seu entender, deverá resultar na dinamização desse setor industrial, de relevante importância para a região nordestina cujas condições climáticas não ensejam muitas opções em termos de produção agrícola.

Do encontro de Recife resultou a fundação da Associação Brasileira da Agroindústria do Coco, eleito, na ocasião, por unanimidade, para presidente do novo órgão o industrial Renato Rezende Machado. Tanto os industriais quanto os produtores estão preocupados com a redução dos coqueirais na região nordestina, “uma cultura típica que tende a desaparecer pelo envelhecimento, pragas e, muito especialmente, destruídos pela especulação imobiliária. Não há condições de renovar a cultura sem incentivos fiscais e creditícios que dêem condições para plantar. Sem amparo e orientação objetivos das autoridades competentes, a atividade tende a desaparecer” — afirmou o presidente da Associação, ao tomar posse.

Na verdade uma das ameaças mais sérias e essa importante cultu-

ra do Nordeste é a especulação imobiliária. “Os loteamentos vão acabar por completo com a cultura do coco no litoral norte da Bahia”, alertou Sérgio Nobre de Andrade, diretor da Sementes Formoso S/A, que acha, no entanto, que os novos projetos de reflorestamento do IBDF, através do plantio de coqueiros afastados do litoral poderão reparar essa grande perda.

A área plantada de coqueiros, na Bahia, caiu de 52 mil hectares, em 1974, para 38 mil hectares em 1977 e este ano, segundo divulgação do IBGE, chegou aos 34 mil hectares.

O Rio Grande do Norte, onde a febre dos loteamentos ainda não atingiu a intensidade da Bahia, já se despertou para o problema. O Projeto Boqueirão, hoje com 720 mil pés de coco, alguns já começando a produzir, foi a experiência mais significativa da fuga da orla marítima para a implantação de coqueirais. E existem vários projetos de reflorestamento no Estado que estão sendo igualmente implantados em áreas interiores, sem grande valor imobiliário mas propícias ao desenvolvimento da cultura do coco.

SPC DE NATAL SERÁ UM DOS MAIS MODERNOS DO BRASIL

Este ano o SPC vai poder fornecer informações sobre um cliente em 30 segundos.

Toda a estrutura operacional e física do Serviço de Proteção ao Crédito de Natal está sendo reformulada visando a uma mobilização mais rápida e eficaz dos seus serviços, segundo informou o diretor-presidente do Clube de Diretores Lojistas, Zildamir Soares. Entre todas as inovações que estão sendo implantadas no SPC a mais importante é a instalação de uma quarta central telefônica com equipamentos para busca automática e a adoção de um moderníssimo sistema que permitirá a consulta e informação sobre uma ficha em apenas 30 segundos.

Com a sua nova estrutura — que deverá estar funcionando integralmente nos primeiros meses de 1981 —, o SPC de Natal ficará com as mesmas condições dos seus similares de Belo Horizonte e Porto Alegre, que são considerados os mais modernos do Brasil.

AS MODIFICAÇÕES — A preocupação de Zildamir Soares é a de adequar o SPC às necessidades do comércio de Natal, tornando-o, cada vez mais, um instrumento de preservação do crédito, *“sem paternalismo ou apadrinhamento porque o importante é identificar o mau pagador e proteger o bom cliente”*.

“Se houver uma injustiça contra um cliente, é claro que ela deve ser reparada. Mas se o cliente é mau pagador, deve receber as penalidades necessárias, passando por um certo período até que possa reaver o seu crédito na praça” — disse Zildamir Soares.

Por isso é que está procurando dotar o Serviço de Proteção ao Crédito de todas as condições necessárias pa-



SPC terá melhores instalações

ra que possa operar com eficiência máxima. Perseguindo esse objetivo e dentro do seu plano de reforma, está substituindo os fichários verticais por horizontais, reddecorando as instalações, implantando ar condicionado, som ambiente, substituindo o piso e adquirindo um sistema de busca automática para as três centrais telefô-

nicas, resultando em investimentos de Cr\$ 1 milhão e 200 mil.

O sistema de consultas às fichas será automático, com ligação direta da loja e o local de verificação, com dispositivos que permitirão a identificação imediata da ficha. Todas as funcionárias do setor trabalharão munidas de “headfones”.

HUMANIZAÇÃO — Acha Zildamir, porém, que a melhoria da estrutura operacional e física tem de ser acompanhada do que ele chama de *“política de humanização”*. Assim, as 30 funcionárias que trabalham no SPC terão lanche, almoço e jantar em todos os períodos de rush — como na época de fim de ano. Ele considera a providência da maior importância para um melhor desempenho dos funcionários.

A decisão de dotar o Serviço de Proteção ao Crédito de Natal dessa nova estrutura se deveu à constatação da importância que ele tem para o comércio da cidade. Além dos seus 300 associados e usuários, entre empresas de prestígio, bancos e financeiras, o SPC assume papel relevante até mesmo para o Sistema Financeiro de Habitação pois, segundo Zildamir, todo agente financeiro do BNH o consulta previamente antes de concretizar qualquer financiamento.

“O Serviço de Proteção ao Crédito é uma segurança para o comércio porque, ao contrário de um título apontado para protesto, que pode ser resgatado em 24 horas, o fichamento negativo leva algum tempo para ser reabilitado, o que é uma forma de penalizar o mau pagador” — explica o presidente do CDL.

Por isso, segundo entende, é que a sua credibilidade aumenta dia a dia, recebendo, em média, cinco propostas de novos sócios por semana.

“E a nossa intenção é a de sempre melhorar os nossos serviços. Agora mesmo, vamos firmar convênio com o IDEC para recebermos informações atualizadas sobre o comportamento do mercado” — completa Zildamir.

Por proposta do próprio diretor-presidente do Clube de Diretores Lojistas — e aceita por unanimidade pelos demais membros — as novas instalações do SPC, como também o edifício do CDL, receberão a denominação de *“Jessé Pinto Freire”*, em homenagem ao grande líder do empresariado nacional, recentemente falecido.

DIRETO AO FUTURO

*Nenhuma perspectiva esmorece quem
jamais fraquejou e transformou
em rotina a luta contra dificuldades.
Por isso, o Rio Grande do Norte
aевe encarar com otimismo 1981.
O compromisso de suas classes
empresarias é com o futuro deste*

*Estado. E este compromisso
tem sido a fonte de energia
a vitalidade da RN-ECONÔMICO que chega
aos 11 anos de vida como única revista
em seu nível de toda a Região e uma
das poucas do Brasil.
Nós temos as razões e os motivos para
acreditar num ano melhor.*



EXPO



SUPERMERCADO NORDESTÃO - É o lugar prá você.

PREÇOS EM NATAL ESTÃO ZOMBANDO DOS ÍNDICES

No dia-a-dia dos aumentos, o custo real da vida em Natal deixa as estatísticas para trás.

Os preços reais de muitos produtos em Natal têm ido muito além da taxa oficial de inflação. A carne de gado, por exemplo, de janeiro a dezembro de 1980, teve um aumento de preços da ordem de 263%; o leite mais do que duplicou; o pão triplicou e o feijão teve multiplicada por cinco ou seis vezes a quantia que se pagava no começo do ano por um quilo. E, com todos esses fantásticos aumentos, marchantes, produtores de leite e donos de padaria ainda consideram os preços atuais "irreais", abaixo, portanto, do que deveriam custar, e o IDEC, órgão do Governo Estadual que realiza levantamentos sobre o aumento do custo de vida, tem registrado cômodos índices de mensais.

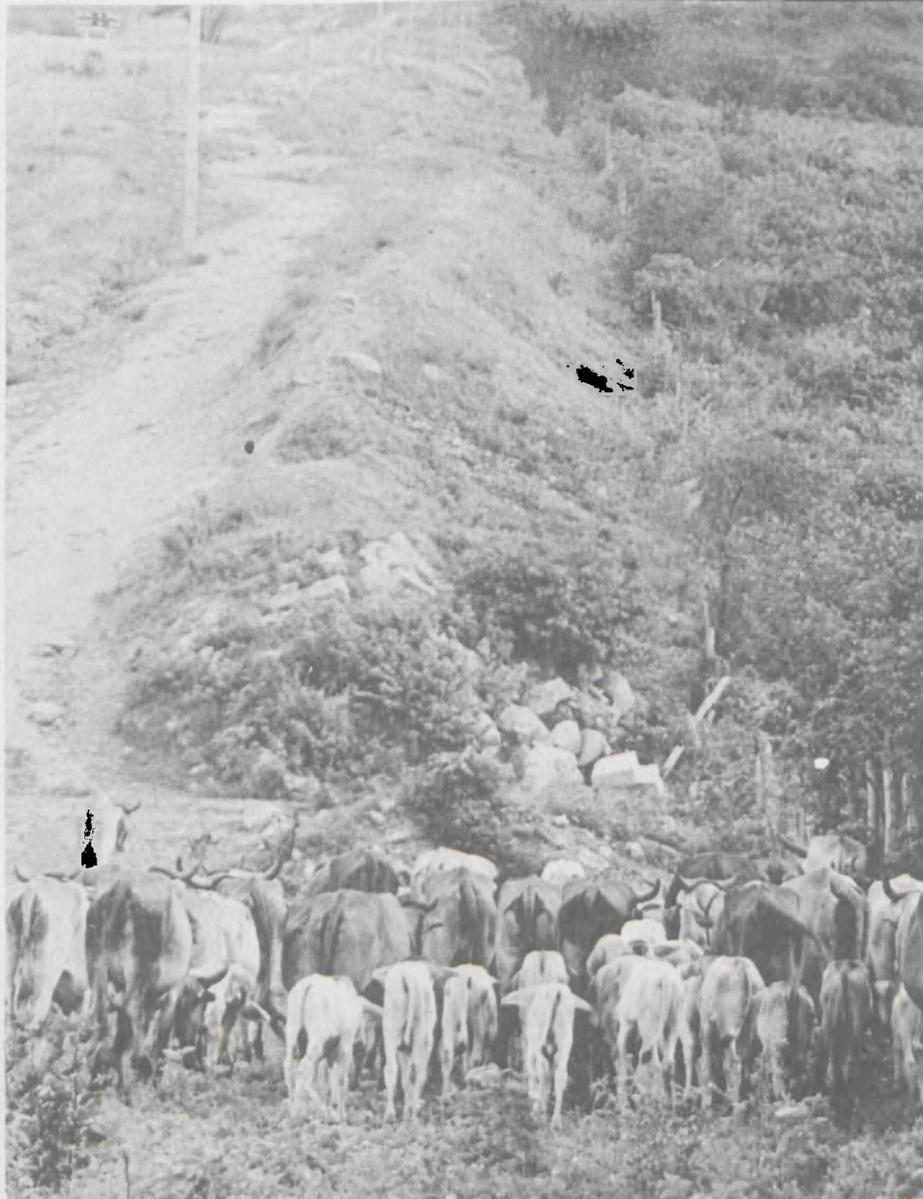
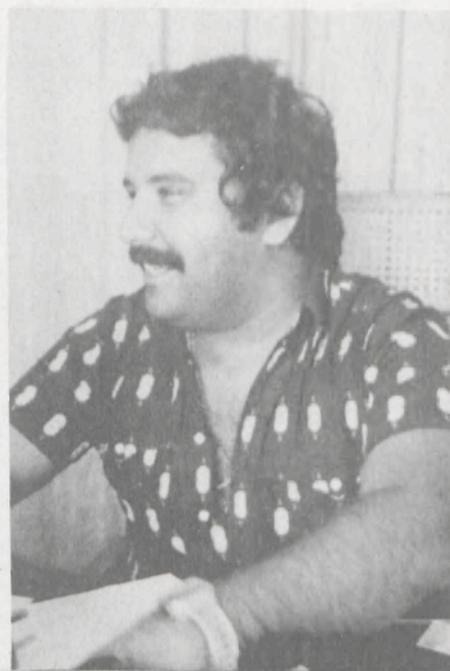
O próprio IDEC, aliás, reconhece que tem cometido um equívoco porque, até então, vem tomando como base para os gastos com alimentação de uma família os índices de Fortaleza, que são de 46,35%. No entanto, ao reciclar os seus métodos, adequando-os à realidade de Natal, concluiu que na capital potiguar uma família consome, em média, até 78,33% do seu orçamento com alimentação. São dados em que o universo pesquisado é a classe média.

A VERTIGEM DOS PREÇOS — Com o agravamento da crise econômica do Estado criou-se uma vertigem de preços altos que a SUNAB tem se mostrado inteiramente incapaz de conter. Primeiro, porque a Delegacia local depende das ordens emanadas de Brasília; segundo, porque os preços estão mesmo incontroláveis. E chegaram a esse Estado por uma série de motivos que os envolvidos no setor chamam de "conjunturais".

E no caso da carne a conjuntura é particularmente assustadora:

"O gado do Estado acabou" — anuncia, dramático, o presidente da Associação de Abatedores do Estado, João Maria de Góis.

Ele diz que a situação chegou a um tal ponto que o pouco gado restante não deverá mais ser comercializado para abate. Daí que, também para a carne, o riograndense do Norte está dependendo cada vez mais da importação de outros Estados, ele que já recebe de fora cerca de 75% dos outros produtos alimentícios, inclusi-



João Maria diz que o gado do RN vai se acabar

ve verduras. Segundo João Maria a importação sistemática de gado de Minas Gerais, Sergipe, Pernambuco e Bahia é a causa principal da alta descontrolada dos preços da carne. E uma alta que, para ele, não representa aumento da margem de lucro, mas de "aperreio".

"Aperreio" — justifica — "porque cada aumento no preço da carne vem seguido de uma queda no consumo. De dois meses para cá as vendas têm caído em cerca de 20%. O povo não está podendo comer mais carne e eu, particularmente, acho realmente um preço absurdo".

E o mais dramático para João Maria de Góis é que "esse preço absurdo", segundo garante, não traz nenhuma vantagem para sua classe. E não só por causa da retração no consumo.

"É porque" — explica — "pagamos muitas obrigações: ICM na base de Cr\$ 4,35 de cada quilo, taxa de abate ao Frigonorte de Cr\$ 440,00 para o gado de oito a 20 arrobas, transporte, frete e mais a perda de 30% do peso do boi, que são as ossadas".

Afirma, ainda, que mesmo com o boi sendo comprado a Cr\$ 125,00 o quilo na fonte, as despesas são de tal maneira que o resultado "é um lucro muito pequeno".

O CONSUMO — A situação do preço da carne é tão dramática que tem forçado a redução sistemática do consumo, apesar de ser um alimento básico do natalense que não costuma variar muito de prato. O fato é que, de um consumo diário em torno de quatro toneladas, houve uma redução para três toneladas. Se isso não é bom para o consumidor, que, naturalmente, se alimenta menos, também não é para o abatedor, que ganha menos.

"Não bastasse isso" — denuncia João Maria — "sofremos uma concorrência desleal por parte dos abatedores do interior do Estado, que não pagam impostos ou taxas porque lá, o controle é mais deficiente e, aqui, temos o controle do Frigonorte que pesa e conta todo o gado para ser abatido".

Diz ele que no interior os controles fiscais são extremamente vulneráveis. Em 20 arrobas de carne, geralmente o imposto é pago sobre 10 e o fiscal não tem condições de provar



Iraci: IDEC vai se aperfeiçoar

com exatidão o limite correto. Daí que, segundo diz, no final do dia são sonogados impostos sobre 100 a 200 arrobas.

João Maria, falando, evidentemente, mais no sentido pessoal do que na situação global, afirma que a estiagem prolongada prejudicou muito o rebanho, não tendo o fazendeiro condições de recuperação. Traça o quadro melancólico de uma pastagem toda seca e o criador mantendo o gado na base da torta, farelo, ração ba-

lanceada, etc., o "que torna o custo muito alto com prejuízo na certa por falta de compensação financeira".

Por isso tudo ele acha injusto quando a classe de abatedores é chamada de "ladra" pelo fato do preço da carne ter chegado à situação atual. Procura justificar-se alegando que geralmente é esquecido que, quando se menciona o preço de um quilo, está se falando em carne de primeira, de "traseiro" e "filé", enquanto outras partes, como chã de dentro, posta gorda e lombo, entre outras, são mais baratas.

O LEITE TAMBÉM DIFÍCIL — Para o leite, as perspectivas são igualmente difíceis, incertas e inquietantes. A Cooperativa de Laticínios de Natal — CLAN, afirma que faz toda sorte de malabarismos para poder atender ao consumo do leite da cidade. No leite a procura não cai tanto em relação à oferta e, muitas vezes, é muito maior. Mas também nos últimos meses a força do alto preço terminou influenciando até num equilíbrio antigo e passou a ocorrer uma ligeira redução na procura, segundo informa o vice-presidente executivo da CLAN, Carlos Lindberg Araújo. Atualmente o abastecimento é de cerca de 48 mil litros diários, quando chegou a ser de 50 mil. Carlos diz que o poder aqui-

Completo atendimento aos produtores de leite no setor de revendas, dispondo de: Torta gorda, torta magra, ração balanceada, farelo de trigo, milho, cuim de arroz, produtos veterinários, produtos diversos para agricultura, A preços subsidiados.

CLAN
Cooperativa de Laticínios de Natal Ltda.

Estrada Natal Macaíba Km 0
Quintas (Registro do INCRA
947/74 - Registro DECOR 179)

sitivo da população realmente deve ter influído na queda do consumo, "mas nada podemos fazer". Adianta que uma das alternativas foi o leite em duas qualidades: o especial e o reconstituído, este custando quase a metade. Aduz que só foi possível chegar a esses preços por causa da intervenção do Governo Federal, que importou leite em pó e o repassou através da rede de lojas da COBAL.

Mas o problema da CLAN não vem de agora — no máximo tornou-se mais grave, no momento. A questão é antiga e está na deficiência da bacia leiteira do Estado. Na opinião de Carlos Araújo, quando ela produzia 38 mil litros/dia já não era o suficiente e, hoje, com a produção reduzida a 18 mil litros/dia tudo se torna pior. Esse impacto da produção se deve, segundo explica, ao brutal aumento de insumos, gastos com pessoal, etc., além da alimentação do gado mais controlada através da ração balanceada, farelo de trigo e torta de algodão.

"A situação só não está pior porque a Cooperativa vem dando incentivo aos produtores vendendo insumos por preços mais acessíveis que os do mercado" — explica o vice-presidente executivo da CLAN.

E para realçar com mais nitidez o quadro de deficiências no abastecimento do leite em Natal diz que a Cooperativa já contou com até 500 associados/fornecedores e, hoje, esse número está reduzido a 180. O motivo, segundo garante, é a falta de lucros compatíveis.

"A criação de gado leiteiro é negócio muito dispendioso e com a seca que atravessamos só está aguentando ainda aquele que não pôde sair, por causa de hipotecas em bancos" — assegura ele, informando estar usando um recurso para não perder ainda mais associados/fornecedores: paga Cr\$ 1,00 a mais do que o permitido pelo Governo, por litro de leite recebido na plataforma da usina.

OUTROS PRODUTOS — A ciranda dos preços dos produtos alimentícios básicos grava também com particular violência os chamados hortifrutigranjeiros. E isso porque tais produtos são quase todos importados de outros Estados, incluindo parte das laranjas que chegam nas feiras de Natal vindas de São Paulo e as bananas de Pernambuco. A carência de leguminosas deixa o Estado na dependência de 85% da importação.



Douglas: Fé na hortigranjeira

E é com vistas a suprir essas deficiências que existe o projeto da "Cidade Hortigranjeira". O engenheiro Douglas Cabral de Vasconcelos, responsável pelo projeto, informa que ele representa 185 hectares de terras irrigadas, em fase de implantação no Distrito de Alcançus, em Nísia Floresta, devendo estar concluído em 1982. Adianta que, quando o projeto estiver em plena produção, "40% do consumo do Grande Natal terão suas necessidades satisfeitas por ele" o que, para o engenheiro, "forçará o barateamento dos custos dos produtos". Vê, ainda, como vantagem da "Cidade Hortigranjeira", a sua proximidade de Natal, com a consequente facilidades para comercialização e dificuldade para a nociva ação dos atravessadores.

ETAPAS — No momento, o projeto da "Cidade Hortigranjeira" está em

sua primeira etapa, com a realização de trabalhos em 100 hectares. Conforme Douglas Vasconcelos, "os trabalhos desta fase estão bem adiantados, com o desmatamento já pronto e a correção dos solos feita".

"Estão sendo plantadas leguminosas do tipo Lab-Lab, para o enriquecimento do solo, toda a infra-estrutura está pronta e o material de irrigação começa a ser adquirido. Neste fim de ano está em execução o plantio de 24 hectares e, em março, será a vez de mais 76" — declarou o responsável pelo projeto da Cidade Hortigranjeira, dizendo ter esperança de que em meados de 1981 possa estar começando o processo de comercialização da produção, num sistema que será diretamente do produtor para o consumidor, eliminando o intermediário.

ATÉ A PESQUISA É CARA — Nessa loucura da carestia, até a pesquisa sobre os preços está pela hora da morte, segundo confessa a superintendente de Estatística e Informação do IDEC, Iracy Azevedo Machado. Por isso que as pesquisas para aprimorar as ponderações que possibilitam o recolhimento de subsídios para estabelecer os índices do custo de vida só são realizados de cinco em cinco anos. O IDEC vai realizar um trabalho desse tipo a partir de fevereiro de 1981 — e será o primeiro, com tais características, em Natal.

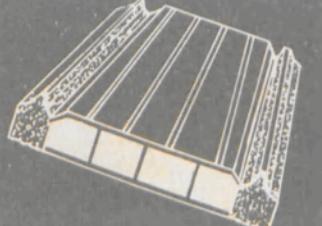
Como as ponderações das pesquisas até aqui feitas pelo IDEC se baseiam sempre nos índices de Fortaleza, temos que, a rigor, não se sabe o quanto está realmente cara a vida em Natal. Essa idéia precisa só se terá no próximo ano. Até lá, se a "Cidade Hortigranjeira" estiver a pleno vapor, é possível que alguns pontos nos índices sejam ligeiramente inferiores aos atuais. Mas como para outros problemas — como no caso da carne e do leite —, não há boas perspectivas, as vantagens conseguidas talvez sejam anuladas e os preços continuem em sua rota ascendente.



AXEIRO
ARTEFATOS DE CIMENTO LTDA.

Qualidade • Seguranda • Economia
Lajes pré-moldadas, tubos de concreto,
estacas, blocos, brita, cobongós, blokret,
tijolos, telhas e lajotas.

Rua Nilo Peçanha, 360 — Fone: 321-3047 — Mossoró-RN.



**NOVO OU USADO, BASTA
ESCOLHER A MARCA. DEPOIS
VENHA BUSCAR O SEU CARRO
EM DUAUTO VEÍCULOS.**

**Carros novos
de todas as marcas
com garantia de fábrica. O seu
carro usado serve como entrada!**



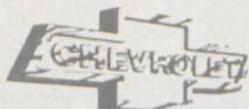
FIAT



Mercedes-Benz



Um passo à frente



Foi feito para você



duauto veículos ltda.

O salão nobre do automóvel.

Presidente Bandeira, 1240 Lagoa Seca.

Peças e equipamentos para o seu carro você encontra em
DUAUTO EQUIPADORA — PEÇAS E ACCESSÓRIOS
Pneus Good Year para todos os tipos de veículos procure em
DUAUTO PNEUS

LAGOSTA, O PRATO DOS MILIONÁRIOS

O Rio Grande do Norte é o Estado que tem mais cidades costeiras do País. Mas sua população não pode comer lagosta, porque é cara demais. E, quando come, é o "refugo".

O mais curioso da situação alimentar do Rio Grande do Norte é que, sendo o Estado o de maior número de cidades costeiras do País, não tem o peixe como alimento básico. E, além da curiosidade, a ironia do destino: a seca influencia, rigorosamente, a safra da lagosta, uma das principais fontes de exportação do Estado.

Outro fato difícil de entender é que, em sendo o RN o segundo maior produtor de lagostas do Brasil, o norte-riograndense não pode se alimentar do produto porque os seus preços são proibitivos. Um quilo da lagosta (refugo) está em torno de Cr\$ 1.000,00.

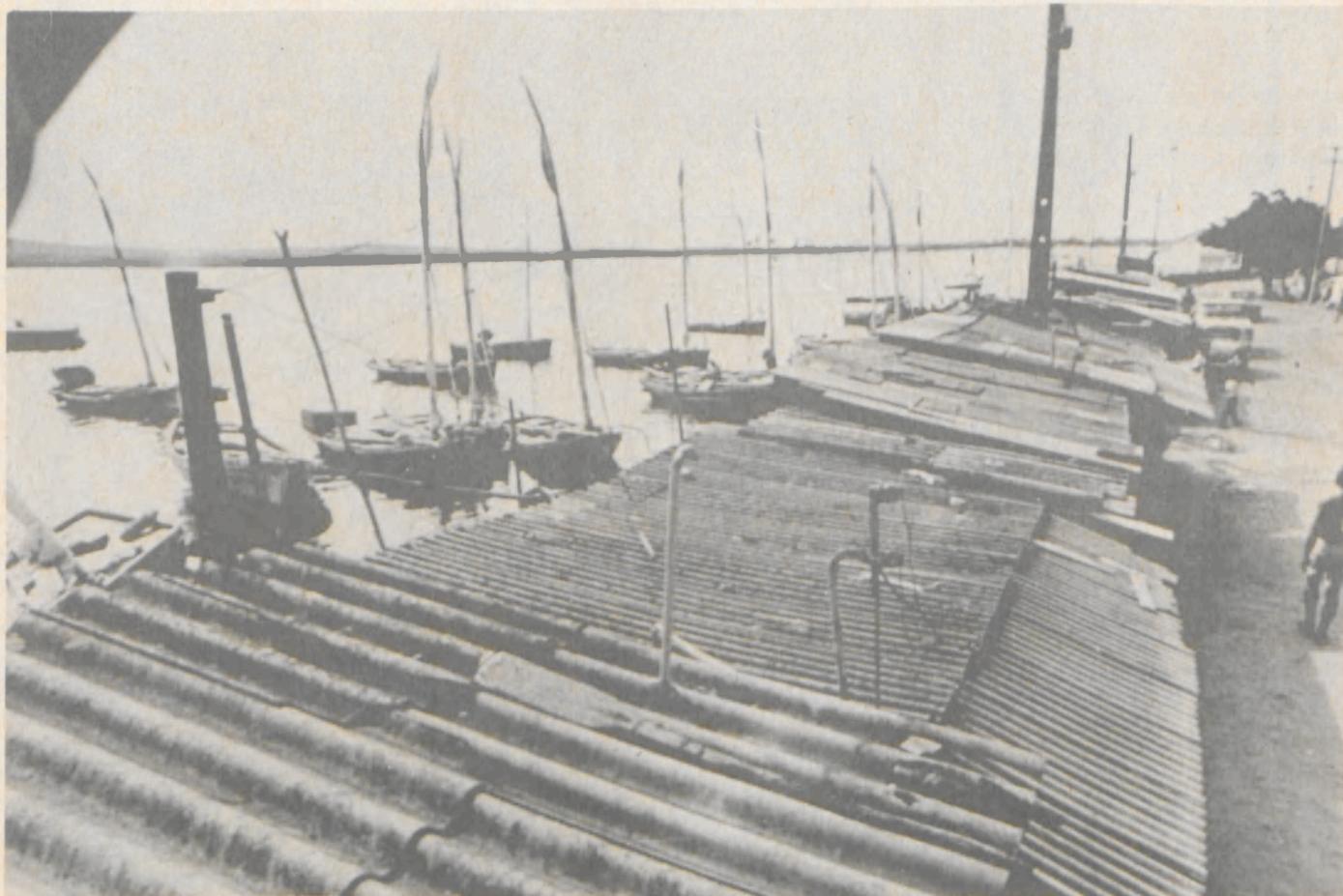
A situação se agrava mais ainda agora que a lagosta passa um período de entressafra, ao mesmo tempo que as empresas pesqueiras reclamam a queda de produção em torno de 20% em relação à do ano passado. Algumas das empresas alegam já estarem demitindo pessoal para poder suportar a estagnação do mercado, agravada pelas crises econômicas.

Por sua vez, enquanto a carne de gado já chega a faixa de Cr\$ 280,00 o quilo, a população natalense não procura o peixe como derivado alimentar. As providências do Governo são sempre a longo prazo e, como sem-

pre, tangenciando os problemas.

Há 21 anos existe em Natal a comercialização de peixes do "Canto do Mangue" e durante todo este espaço de tempo nenhuma administração se dispôs a criar ali um mínimo de infra-estrutura para a estocagem e a boa conservação, que atendessem melhor o natalense. Hoje, a cidade cresce do Norte para o Sul e, por isso, exige um mercado de pescado mais próximo dos conjuntos habitacionais: Mirassol, Ponta Negra, Neópolis e outros.

PEIXE: ARTIGO DE LUXO — Preço por preço, o peixe leva vantagem em comparação com a carne. Enquanto esta atinge o patamar de Cr\$ 280,00 o quilo, o peixe, na mesma aceleração vertical, custa em média Cr\$ 150,00 no Canto do Mangue. Acontece que a vantagem em termos de quantidade fica com a carne, que dá para alimentar um tipo médio de família, de cinco pessoas, isso com certo esforço, enquanto que a mesma família para ser alimentada com peixe teria de dispor diariamente de 2 quilos de cada vez. Só aí dá para se



O Canto do Mangue pode estar nos seus últimos dias: só decadência

perceber facilmente que o peixe anda de fato mais caro do que a carne. É difícil de entender tal problema, porque para a pesca o homem quase nada gasta, senão um pouco de combustível, no caso óleo diesel que é mais barato, quando a pesca é feita no alto mar, além de despesas com alguns implementos. O barco faz parte da infra-estrutura, cujas despesas ao longo do tempo são facilmente absorvidas.

Francisco Augusto Chanana era comerciante quando procurava se definir na vida com uma profissão condescendente. Pouco tempo passou no exercício de empregado de loja, logo ingressando por conta própria no comércio de peixe contando com recursos de algumas indenizações recebidas. Hoje, conta com 23 anos como peixeiro. E diz: *"Durante este tempo todo não quero outra vida, senão a de cortar peixe"*.

Diz também que já houve épocas melhores, em que o peixe era mais farto e, inclusive, a lagosta também era um produto que *"a gente podia dizer que era nosso"*.

"Agora, existe fiscalização por tudo que é lado e os magnatas das empresas de pesca é que são os donos do mercado do crustáceo. Nós, agora, só contamos com a lagosta chamada de refugo, ou melhor, que não serve para exportação. Isso significa que nem a população tem mais o direito de comer da boa lagosta e nem nós temos o direito de comercializá-la, senão por debaixo do pano, como muitos fazem, porque legalmente as restrições são inúmeras. Aliás é o único artesanato que não está tendo vez no Estado, a pesca artesanal, porque o que se escuta é o Governo dando incentivo para tudo que é artesanal" — revela Francisco.

O "Canto do Mangue", local que no passado inspirou muitos poetas, por estar localizado à margem do rio Potengi e já ter atravessado bons tempos, hoje, reúne apenas 10 encauladas barracas, que resistem ao desafio da concorrência das empresas pesqueiras, na sua maioria vindas de Recife.

As barracas já não vendem mais o peixe frito como antigamente e estão apenas contando os dias até que o Governo resolva tirá-las dali, pela pouca importância que representam para o município em termos de receita. O "Canto do Mangue" representa tão pouco para a Prefeitura que

ela apenas cobra um imposto irrisório de Cr\$ 134,00 por mês e um Alvará de Localização anual.

Assim mesmo, segundo Francisco Chanana, cada barraca faz uma média de venda diária de cerca de 100 quilos, apesar do peixe com cabeça custar Cr\$ 150,00 e sem cabeça Cr\$ 180,00 o quilo. Segundo Chanana, o peixe é comprado nos barcos que aportam nos fundos das barracas ao preço de Cr\$ 130,00 e nas empresas de pesca, quando se sabe que chegou para elas um carregamento novo de peixes.

ENTRESSAFRA — Esta é a hora do natalense comer peixe mesmo com os altos preços, porque a lagosta encontra-se no período de desova. É quando o produto fica escasso e as empresas pesqueiras levantam o ferro, por determinação da Sudepe, aguardando o período de maturação. Para não ficarem paradas, as companhias de pesca do Estado incrementam a venda do peixe mesmo, mesmo alegando que não é bom negócio, pois não comercializam em dólar, como no caso da lagosta. Como afirma José Bezerra de Araújo Júnior, diretor de Produção da Pesca Alto Mar: *"Para se ter uma idéia da diferença existente entre os dois tipos de negócios, quando nós vendemos na lojinha de peixes Cr\$ 150 mil por*



Chanana: fiscalizam tudo

mês, a lagosta nos proporciona um faturamento de Cr\$ 150 milhões por ano".

E prossegue: *"Nesta época de entressafra, poderíamos vender muito mais peixe, porém Natal é uma cidade, cuja população não tem o hábito de comer peixe, e, muito menos, peixe gelado. Até na Semana Santa, a maior fase de venda do produto, o consumo do potiguar só chega na marca de 50 toneladas. Comparando*

MUDANÇAS E CARGAS



Mudanças locais, intermunicipais e interestaduais

**Representante em Natal
Queiroz e Carvalho
Transporte e Representações Ltda.**

unibrás
PREFERIDAS

Av. Sen. Salgado Filho, 1597 - Boa Sorte Tel.: (084) 231-3573, 231-4724, 231-6489

isso com o que se consome em Recife. Natal praticamente é abstinência em pescado, pois, o pernambucano come na mesma fase santa do calendário, 1 milhão de quilos".

Mesmo assim, com as empresas de pesca tendo uma alternativa para fase de recesso da lagosta, seus empresários não acham um bom negócio a pesca no Rio Grande do Norte. E este ano de 80 foi registrada uma queda de um milhão de dólares comparando com as exportações de 1979. Assim, só a Pesca Alto Mar, que vendeu para o exterior 3,5 milhões de dólares em 79, este ano não passou dos 2,5 milhões de dólares. O motivo desta queda, que está sendo detectada em todas as empresas pesqueiras do Estado, tem sido um só: a seca. Na Norte Pesca, por exemplo, a informação é de que as exportações caíram assustadoramente: "Antes nós tínhamos uma produção mensal de 15 a 20 toneladas e, atualmente, ela não chega a 8 toneladas".

O desaquecimento da produção segundo José Bezerra e Eduardo tem diversos fatores. Em primeiro lugar, a pesca predatória, feita indiscrimi-

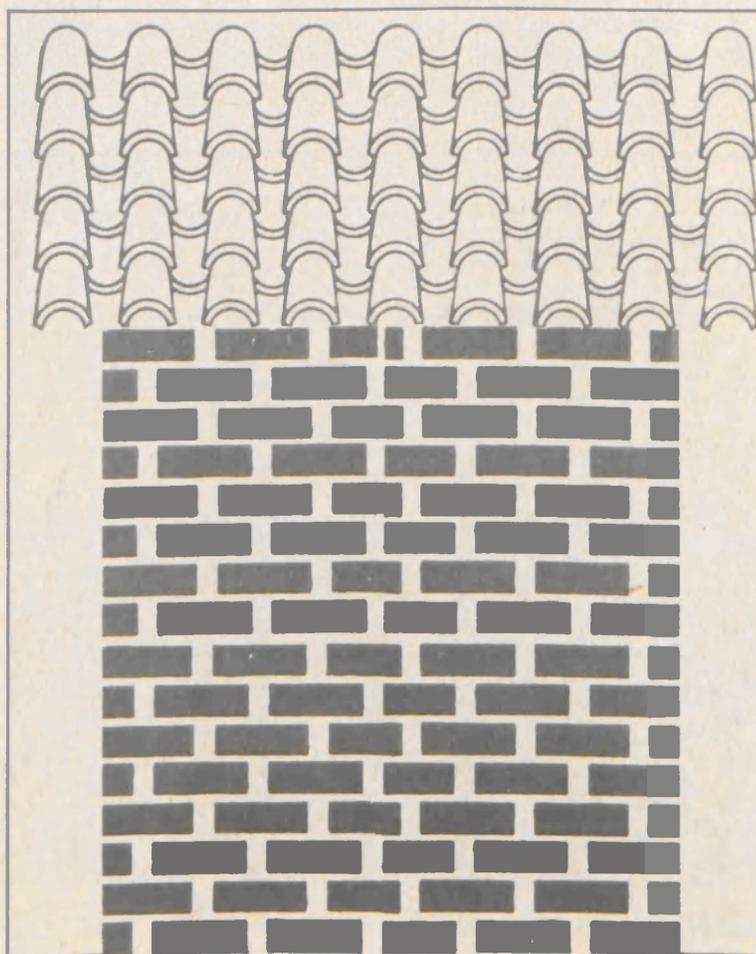


Eduardo: produção baixou

nadamente pelos pescadores artesanais, que buscam o lucro imediato com uma ação de efeito irreversível. A outra é identificada pela falta de depósitos de matérias orgânicas carregadas pelos rios que afluem para o mar. Esta é uma ação que tem

efeito reversível, pois, com a chuva, tudo volta ao normal. Um outro aspecto salientado pelos dois empresários, diz respeito à forma como o Governo vem tratando as empresas: "Antes, tínhamos incentivos de exportações com isenção do IPI da ordem de 10%; que foi tirado. Depois veio o Imposto sobre Exportação, outro incentivo da ordem de 20%, também abolido, tendo isto ocorrido com a justificação de que o cruzeiro estava sofrendo uma maxi-desvalorização e, com tais medidas, estaríamos contribuindo para colocar a nossa moeda a preços reais. Veio, em seguida, uma alta do dólar, o que, para frustração de tais medidas, provocou mais uma desvalorização do cruzeiro em torno de 40%. Somado esta queda aos 80% de inflação interna verificada na mesma época, tivemos uma defasagem irremediável" — afirmam os empresários.

PRODUÇÃO PEQUENA — Apesar do Rio Grande do Norte figurar em segundo lugar na pauta de exportação da lagosta, a distância é grande para o primeiro colocado, o Ceará.



**PONHA
EM SUA CASA
TELHAS
E TIJOLOS DA
QUALIDADE CIMAC.**

Sua casa merece o melhor.
Telhas e tijolos fabricados pela
Cimac garantem o melhor para a
casa que você quer construir.
Não arrisque num assunto tão
importante: escolha Cimac.



Rua José de Alencar, 745 - Tel.: 222-4666

Enquanto nas costas do Rio Grande do Norte se pesca 2,5 toneladas de lagosta, no Ceará se pesca 5 toneladas e, com isso, há um desajuste grande na concorrência pois os custos são os mesmos, contando os cearenses com outras vantagens, não só de incentivos do Governo como também maiores opções de pesqueiros, como alegam os empresários potiguaros.

Pescados, de um modo geral, segundo as mesmas fontes, são encontrados em maior abundância nas costas do Maranhão e Pará. E é por isso, adianta José Bezerra, que, *"hoje estamos mal localizados"* e desabafa: *"Já não é como antigamente. Estamos deslocados dos pesqueiros rentáveis"*.

Na sua opinião, o que aliviaria ainda a situação seria uma pesquisa e uma fiscalização por parte do Governo para detectar novos pesqueiros para evitar a pesca predatória. Hoje, segundo José Bezerra, as empresas tomaram a iniciativa e estão empregando em muitos casos os seus próprios recursos e meios para a fiscalização.

ALEGAÇÕES DA SUDEPE E PROVIDÊNCIAS — Na Superintendência do Desenvolvimento da Pesca — SUDEPE/RN, o Coordenador Regional, Jomar Olímpio do Nascimento, alega que para o crescimento da pesca no Rio Grande do Norte precisa-se de uma infra-estrutura de barcos como a existente no Ceará: *"Barcos de altas tonelagens"*. No Estado o que se verifica, segundo o coordenador, é uma pesca artesanal. *"Posso adiantar que 95% dos barcos existentes em nossas praias são veleiros. As companhias que operam aqui têm seus barcos, mas com a finalidade da pesca da lagosta. O peixe que comercializam é quase todo importado"*.

Citando o Ceará como parâmetro, diz Jomar que o problema do Estado é a falta de recursos e de coragem para investir em grandes empreendimentos.

À guisa de solução, ou como alternativa de alimento para os que sofrem os percalços da seca, a SUDEPE e o Governo do Estado estão completando a distribuição de 300 mil tilápias — peixe de água doce — de reprodução e maturação rápidas. O projeto ganhou o nome de "Projeto de Emergência", pois se destina a beneficiar as famílias carentes de ali-

mentos do interior do Estado. Foram colocadas nos açudes da Zona Oeste 233 mil espécies e mais 67 mil em açudes e barragens do Seridó. Dentro de oito meses será feita a comercialização dentro dos próprios municípios.

A GRANDE PRODUÇÃO É EXPORTADA — Observa o coordenador da SUDEPE que uma das soluções para a pesca no RN, seria a organização de cooperativas no litoral. O que acontece, atualmente, é que o intermediário não tem onde colocar a sua produção e, com isso, *"perdemos muito pois a grande produção vai para Pernambuco e Paraíba"*. Segundo ele, a SUDEPE, através do



Bezerra: antigamente era melhor

PROPECA, pretende organizar cooperativas para tratar do problema da pesca. O programa é visto como capaz de solucionar a questão, pois suas diretrizes, visam instalar nas praias de Caiçara, Barra de Maxaranguape e Macau, cooperativas para a conservação do pescado. A sede será em Natal, com grandes fabricações de gelo em câmaras frigoríficas. E, com isso, o peixe pescado no Estado será transportado para Natal para ser vendido a preços mais baratos.

DADOS DA SUDEPE — De um modo geral a produção de pescados, do Estado, segundo a SUDEPE, é da ordem de 4 milhões de quilos, computando-se peixe, lagosta e camarão. Este dado, referente ao ano de 1979, poderá, porém sofrer uma diminuição este ano.

Segundo Jomar Olímpio, a pesca é um dos melhores negócios. O que falta é gente especializada. Os salários do pescador normalmente ficam entre Cr\$ 10 mil e Cr\$ 12 mil, segundo sua produção, enquanto que o salário de um trabalhador do mesmo nível de um pescador, noutra profissão, não passa do mínimo.

De acordo com dados da Cacex, as 4 principais empresas de pesca do Estado, nos meses de pique de produção da lagosta, exportaram em 79 mais de 8 milhões de dólares. Este ano, com a queda de produção e com dados até outubro, já foram exportadas lagostas num total de 4.703.698 milhões de dólares.

Um detalhe considerado importante pelo coordenador da SUDEPE, é o de que algumas Prefeituras do Estado têm na pesca uma de suas maiores fontes de receita. E cita o caso do município de Caiçara, onde 99% da sua participação no ICM correspondem ao movimento financeiro da pesca.

A MELHOR OPÇÃO

Na hora de comprar, vender ou alugar seu imóvel procure Sotil Imobiliária, uma organização que sempre preservou os interesses dos seus clientes.



SOTIL IMOBILIÁRIA

Av. Alberto Maranhão, 1881 -
Tel.: 321-4693 - Mossoró-RN



EMPRESA DO RN PRODUZ AQUECEDORES SOLARES

A Solmetal já tem em estoque aquecedores solares de qualidade garantida para colocar no mercado no início de 81.

O aproveitamento da energia solar já é uma realidade no Rio Grande do Norte: a partir de janeiro de 1981 uma empresa formada em Natal — a *Sol-Metal — Indústria, Comércio e Representações* — lançará no mercado coletores solares para uso residencial e industrial. Invertendo uma norma já comum, a *Sol-Metal* solidificou a sua constituição a partir do momento em que teve os dados concretos para a produção dos coletores, utilizando a tecnologia já plenamente aprovada, mas adaptada para as condições locais. Daí, ao entrar no mercado, a empresa já conta com um estoque suficiente de aparelhos para atender à demanda, todos já submetidos a rigoroso controle de qualidade. A maior prova da confiança da *Sol-Metal* em seu produto é que ela, além de proporcionar toda a assistência na fase de instalação, também manterá um departamento de assistência técnica permanente.

A ORIGEM — A origem da *Sol-Metal* está na união de dois jovens físicos — Hermes do Amaral Pacheco e Uilame Umbelino Gomes — formados pela Universidade de Brasília e PUC do Rio de Janeiro, Pós-Graduação na Unicamp —, do corretor e empresário Francisco Ribeiro Alves e do economista — com Mestrado na Unicamp — José Ferreira de Melo Neto.

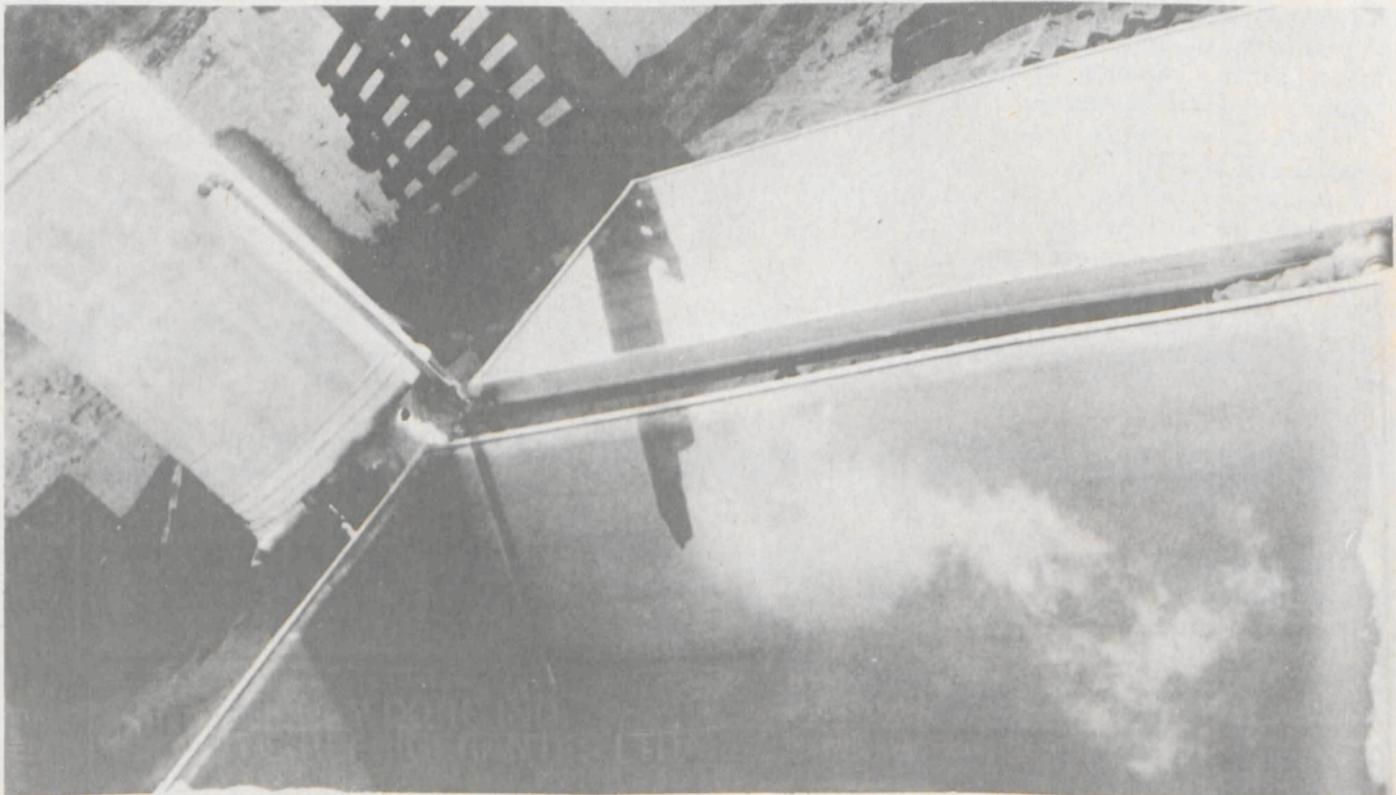
Os dois jovens cientistas, familiarizados com as técnicas para o aproveitamento de energia solar, colocaram na prática as teorias e chegaram a fabricar um coletor capaz de funcionar satisfatoriamente como aquecedor e, assim, proporcionar economia de combustível nas indústrias e energia elétrica e de gás butano nas casas residenciais, restaurantes, e hotéis.

Viabilizada perfeitamente a parte técnica, os jovens procuraram o em-

presário Francisco Ribeiro Alves para a parte financeira e gerencial do projeto, e o economista José Ferreira de Melo Neto para a parte administrativa. Houve uma perfeita identidade de interesses e a empresa foi imediatamente formada, com o capital integralizado.

A ENERGIA SOLAR — Hoje, a *Sol-Metal* já funciona com uma boa estrutura empresarial, produzindo em série o equipamento a ser lançado no mercado. Atualmente, suas instalações industriais estão num galpão da rua Dr. Horácio, nº 10, em Lagoa Seca. Já tem um bom estoque de coletores devidamente testados e entra no mercado com uma capacidade de produzir 100 aparelhos por mês. No entanto, essa capacidade de produção pode ser aumentada em, pelo menos, 100%, já nos primeiros meses de funcionamento, se a demanda o exigir.

E todos confiam em que a reação do mercado vai ser favorável ao *SM-1* — o coletor solar que abre a série —, porque afirmam que, entre outras vantagens, está a de ter a mesma qualidade dos aparelhos similares produzidos no Sul do País. Além do mais, para a Região Nordeste um coletor solar como o *SM-1* é sumamente vantajoso porque, aqui, em média, há uma superioridade em



Os aquecedores funcionam com perfeição e são produzidos em série.

relação ao Sul de 800 a 1.000 horas de sol por ano. E a prática tem demonstrado que, além de sofrer maior incidência dos raios solares, no Nordeste dificilmente se observam chuvas contínuas por mais de 48 horas, o que vem assegurar a aplicação integral do coletor, mesmo no inverno.

De outro lado, quanto às vantagens mais diretas dos coletores solares, há a economia que podem proporcionar às indústrias, lavanderias industriais, hotéis e restaurantes, funcionando na tarefa de pré-aquecedores de caldeiras, aquecendo piscinas, água nos hotéis e residências. O hábito de usar água pré-aquecida pelo aquecedor *SM-1* para cozinhar pode gerar uma economia de até 30% no consumo de gás butano.

Mas a comparação melhor pode ser feita na computação dos custos energéticos. Enquanto o quilowatt elétrico (a preços de dezembro) custava Cr\$ 3,40, o produzido pelo *SM-1* fica em aproximadamente Cr\$ 0,60, ai

incluindo-se todos os gastos com o investimento. O coletor solar *SM-1* pode captar 13.000 Kcal/dia. (A queima de um litro de óleo combustível produz 10.000 Kcal).

AS INSTALAÇÕES — Todos os materiais empregados na construção dos coletores *SM-1* são da mais alta qualidade e ainda por cima recebem um tratamento anti-corrosivo. A caixa metálica, com isolamento térmico, e tratamento interno à base de epóxi, possibilita o uso de água quente, mesmo com tempo nublado, por um período de 48 horas.

Cada coletor tem capacidade para aquecer 150 litros de água a uma temperatura de 70 graus centígrados. Dependendo das necessidades de uma casa ou de uma indústria, podem ser instalados quantos coletores sejam necessários, pois eles, na realidade, são pequenos módulos, facilmente anexáveis uns ao lado dos outros.

Ja em janeiro, imediatamente pós entrar no mercado, a *Sol-Metal* pre-

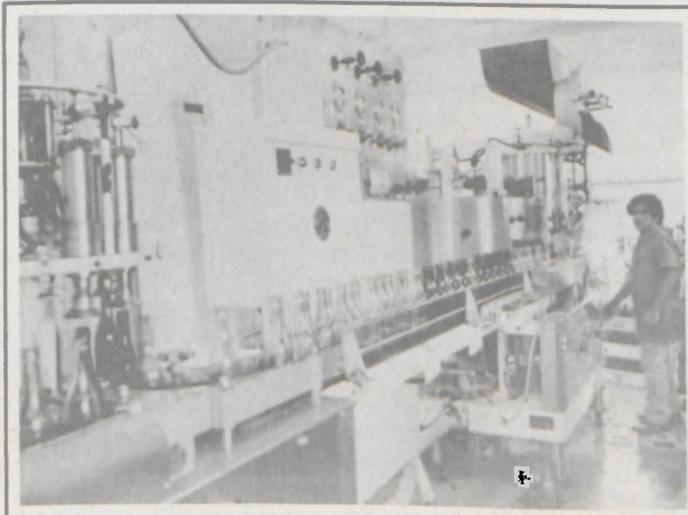
tende se transferir para o Distrito Industrial de Natal, onde já dispõe de ampla área.

A rapidez e a eficiência com que a nova empresa passou da concepção para a prática funcional, se deveu a uma feliz conjugação da pesquisa teórica e a prática, além da participação de um homem de empresa de visão e acostumado ao dinamismo necessário aos grandes empreendimentos. Graças a esses fatores o Rio Grande do Norte contará não só com coletores de energia solar, mas com uma empresa que também está representando equipamento criogênico para a conservação de sêmem destinado à inseminação artificial e outros fins. Esses equipamentos são os únicos fabricados no Brasil no gênero, e custa em média 50% a menos que os similares importados.

É fácil supor que, com esta estrutura dinâmica, a *Sol-Metal* não vai parar aí e tem planos para incursionar em muitos outros campos. O que é bom para o Rio Grande do Norte.

É COISA NOSSA

Dore Cola — Dore Guaraná — Dore Laranjada — e Dore Soda Limonada.



70 anos de Nordeste e 29 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 acaba de implantar a mais moderna máquina engarrafadora, atualizando-se com a presente tecnologia.



**SIDNEY DORE IND.
DE REFRIGERANTES LTDA.**

Rua Silvio Pélico, 233 Tels. 222-1594 — 222-3472
Fábricas: Natal-RN — João Pessoa-PB.

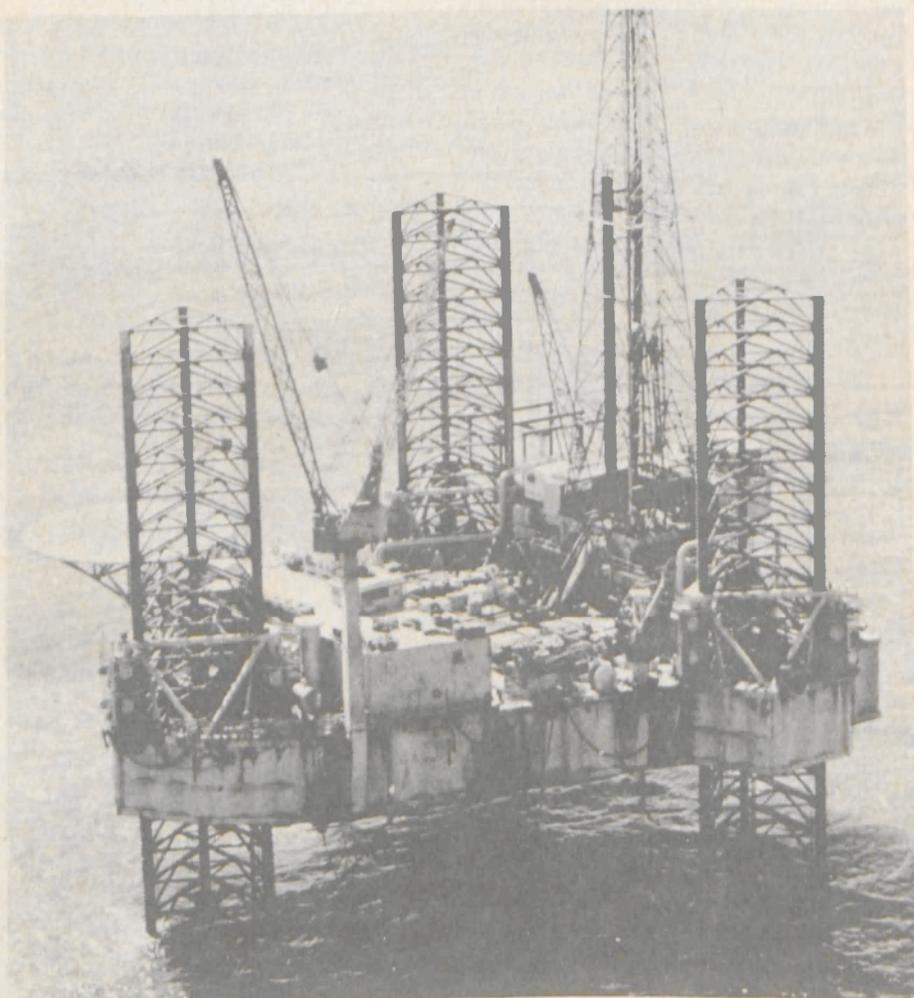
A PETROBRÁS E O DESENVOLVIMENTO NACIONAL

A Petrobrás vem desempenhando importante papel como núcleo de expansão econômica. Somente ano passado adicionou ao País economia de Cr\$ 80 bilhões. Além disso, o montante de investimentos que realiza anualmente — Cr\$ 100 bilhões apenas este ano — atua como agente multiplicador de riquezas e fator de expansão de praticamente todos os setores industriais.

O vigoroso incentivo da Companhia à indústria pesada e à engenharia nacional pode ser medido pelas aplicações em obras de grande, médio e pequeno porte que realiza com objetivo de assegurar o abastecimento regional de derivados. As obras em andamento já envolveram investimentos de cerca de Cr\$ 12,6 bilhões, aplicados em diversos ramos da engenharia, desde o setor básico até áreas altamente especializadas, algumas criadas pela própria atuação da Companhia.

Outro aspecto relevante de incentivo à indústria privada nacional são os projetos que desenvolve e a tecnologia que procura transferir ao empresariado nacional na assinatura de contratos para suas diversas obras. Capacitar o fabricante brasileiro para as inúmeras necessidades de materiais e equipamentos de seu trabalho tem sido preocupação constante da Petrobrás.

CAPACITAÇÃO PROFISSIONAL — De uma reserva de apenas 169 milhões de barris, em 1954, a Petrobrás foi intensificando a atividade exploratória e, hoje, as reservas recuperáveis são superiores a 1,2 bilhão de barris. Quando as grandes cor-



porações mundiais do petróleo iniciaram a exploração submarina, a Petrobrás procurou formar tecnologia própria também neste setor, através da absorção de conhecimentos para utilização em equipamentos de sua propriedade.

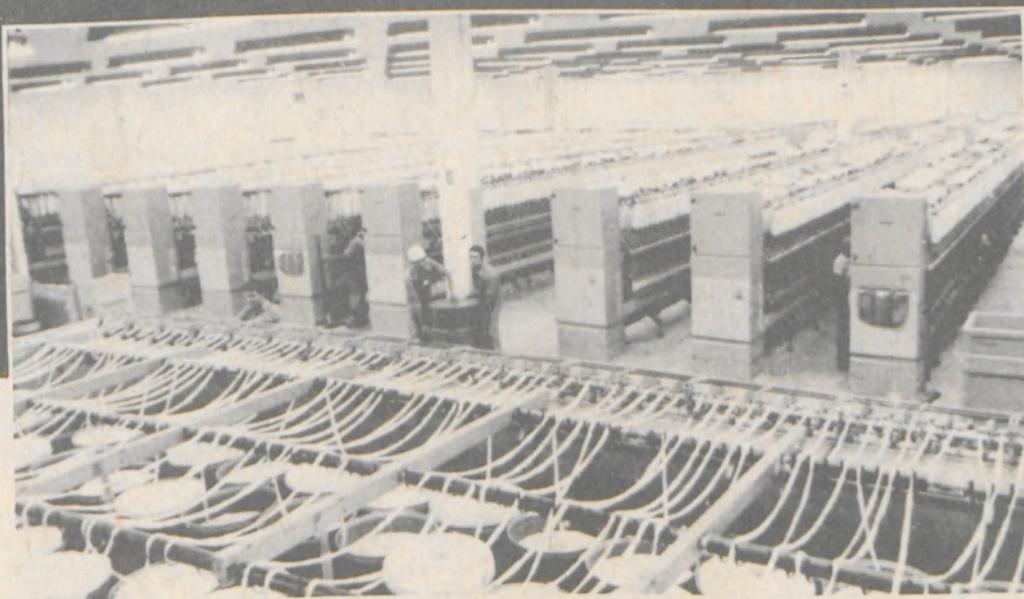
Enquanto em 1968 a empresa tinha a seu serviço duas sondas na plataforma continental, hoje dispõe de 32. O trabalho desenvolvido na atividade **offshore** está sendo apresentado pelas publicações internacionais como um dos mais intensos do mundo.

Acumulando conhecimentos tecnológicos, a Petrobrás pôde

partir para soluções de natureza estratégica importantes para suas atividades. Primeiro, voltando-se para o exterior, onde além de descobrir petróleo adquiriu experiência para a segunda solução: os contratos de risco.

Com conhecimentos adquiridos por seus técnicos e através dos setenta contratos de risco já assinados e outros a serem firmados, a Petrobrás está realizando plano intensivo de exploração objetivando determinar o potencial petrolífero brasileiro, informação fundamental para definição das opções energéticas do País.

tecendo o progresso



eurlly

A S/A FIAÇÃO BORBOREMA vê o 11º aniversário da revista RN/ECONÔMICO como uma prova da tenacidade do ovo potiguar em busca do desenvolvimento. Um grande futuro para a economia do Rio Grande do Norte está sendo tecido pelo esforço de uma luta conjunta, onde cada setor — empresarial ou público — cumpre o seu papel. Nós, da S/A FIAÇÃO BORBOREMA, fazemos o fio do algodão; RN/ECONÔMICO divulga o nosso trabalho, como o de tantos outros que produzem e geram riquezas, criando perspectivas de dias melhores.

S. A. FIAÇÃO BORBOREMA

DIRETRIZES PARA UMA POLÍTICA DE DESENVOLVIMENTO MINERAL NO RIO GRANDE DO NORTE

O Rio Grande do Norte, no que toca a minérios, apresenta estatísticas animadoras e de certa maneira desconcertantes:

É o maior produtor de sal marinho do país. O Estado que mais produz scheelita no Brasil. Em nenhum outro Estado se produz tanta diatomita. Em relação ao Nordeste, é o maior produtor de caulim. Quanto a petróleo, produz muito mais do que consome. O setor mineral é, a todas luzes, importante, não só para nós como em relação ao Nordeste e ao Brasil.

Ocorre ainda realçar que esta importância mais importante se torna quando é certo que minério em todo o mundo é substância em processo de escassez crescente e minério é bem não renovável. Acabou, não tem mais como diria o Conselheiro Acácio. Segundo o testemunho de Skinner, que entende do assunto, as últimas grandes minas da Europa foram descobertas pelos romanos. Os Estados Unidos, a maior potência industrial do mundo, importam atualmente cerca da metade do alumínio, cromo, manganês, níquel, estanho e zinco de que necessitam e em futuro relativamente próximo importarão — é sério — quase todos os minérios que precisam para alimentar a sua formidável indústria. Japão, potência de primeira grandeza, é um dependente sem remédio dos insumos minerais obtidos em outros países. Moral da história: Os países que disputarem de minérios, notadamente certos minérios, desfrutarão em época que se aproxima de uma situação semelhante a de certos Estados árabes produtores e exportadores de petróleo. O Brasil se inclui entre os poucos países privilegiados, sem nenhum ufanismo. Não esquecer, aliás, que o Brasil é ainda mal estudado sob o ponto de vista geológico, dada a sua extensão territorial, e que Carajás, com os seus números estonteantes, não traduz o remate de uma pesquisa mas o começo de uma procura. O

Rio Grande do Norte, como já dissemos, é uma região privilegiada. Segundo informações oficiais, já foram detectadas em nossa província perto de 500 ocorrências de scheelita. O nosso problema é: pesquisar, pesquisar, pesquisar. Mas não se pesquisa porque, ao que nos informam, não há dinheiro para pesquisar no Nordeste. Vingou no resto do país a convicção de que o Nordeste já sangra demais a economia do Brasil; que nós somos uma gente que cresce em número e míngua em aptidão; que somos os famosos vagões vazios, os eternos dependentes da generosidade dos nossos irmãos sulinos que, por força de uma fatalidade geográfica e amor a unidade física do país, carregam nas suas costas largas, caridosas e pacientes, o peso morto do nosso povo. Nada mais falso. Vamos aos fatos. Produzimos muito mais petróleo do que consumimos. Estamos assim reduzindo a conta do petróleo importado, que representa o principal componente da inflação que devasta a economia do país. O Senador Milton Cabral, da Paraíba, em discurso recente pronunciado no Senado Federal, baseado em dados e informações fornecidas pelo engenheiro Moacyr Vasconcelos, ex-presidente do Departamento Nacional de Produção Mineral, disse: "A produção de petróleo do país, no mês de junho do corrente ano, alcançou a marca de 192.000 barris/dia, dos quais 131.000 foram produzidos em subsolo nordestino. Cabe ainda registrar que o custo estimado de produção situou-se em torno de US\$ 16/barril, enquanto o óleo importado necessário a complementações de nossas necessidades diárias de petróleo, cerca de um milhão de barris/dia, foi adquirida ao preço de US\$ 36/barril". E pergunta em seguida o Senador pelo P.D.S: "Por que não retornar à região, na justa proporção dos recursos gerados, como forma de recompensa pela utilização de um recurso não renovável?"



MÁRIO MOACYR PORTO

Ajuste-se à indagação do parlamentar paraibano a informação de que não se limita ao petróleo a contribuição do Nordeste e particularmente do nosso Estado ao desenvolvimento do país. O ano passado, por exemplo, o Rio Grande do Norte, exportou mais de US\$ 18 milhões e importou menos de US\$ 600 mil. A divisão tributária é visivelmente orientada no sentido do favorecimento dos Estados industrializados do sul do país. E por aí prossegue a sangria na debilitadíssima economia do Nordeste, a estranha política do pobre subsidiar a prosperidade do rico. Todo esse preâmbulo é para justificar o pleito de que aos detentores do poder central incumbe a inarredável obrigação de dar ao Nordeste não um tratamento diferenciado para melhor, mas um tratamento justo, equânime, sério.

Como o propósito destas mal traçadas linhas é enfocar, só e só, a economia mineral da região e, particularmente, do nosso Estado, dizemos em público e razo, que a Presidência da República, com a devida vênia, tem o indeclinável dever de alocar recursos para pesquisar as riquezas minerais do nosso subsolo, que é sabidamente rico, e asseguram o retorno do capital investido. Basta dizer que dados oficiais do Ministério das Minas e Energias estimam em quase 500 as ocorrências de scheelita em nosso Estado. Sabemos que as autoridades invocam como razão para não nos dar recursos para pesquisar, o argumento de que o país não tem dinheiro, de que os recursos existentes se destinam aos programas alternativos de energia etc. Vamos, então, colaborar com o governo no sentido de obter recursos dos nossos próprios recursos, ainda que em parcela insu-

ficiente para atender a um programa de envergadura no plano da pesquisa e lavra de minérios. Alvitramos, então, o seguinte: Reformulação ou mudança na destinação do dinheiro dado aos Estados como participante das quantias arrecadadas com a cobrança do imposto único sobre minérios.

Sabem todos que, por força de lei, as quantias resultantes da arrecadação do I.U.M. são distribuídas entre a União, Estado e Município, cabendo ao Estado a parcela maior de setenta por cento (70%). Tal parcela deverá ser aplicada em investimento ou financiamento de obras e projetos que direta ou indiretamente interessem à indústria de mineração, por força de ordenamento legal. Ninguém ignora que a lei não é respeitada quanto à aplicação da renda vinculada, desvio que grandemente prejudica os interesses da atividade minerária neste e em outros Estados. Curioso constatar que a infração é sabida e denunciada pelos próprios órgãos do Ministério das Minas e Energia, em suas publicações oficiais. Citamos um exemplo que retrata muito bem a situação. Em Currais Novos, deste Estado, somente de 03 empresas produtoras de scheelita, arrecadou-se em 1979, mais de Cr\$ 51.000.000,00, cabendo ao Estado, conseqüentemente, quantia superior a Cr\$ 35.000.000,00. Neste ano de 1980, somente as aludidas 3 empresas deverão pagar, aproximadamente, Cr\$ 100.000.000,00 de I.U.M. Face ao que ocorre e ante a recusa do governo em alocar recursos para pesquisa no Nordeste, propomos o seguinte: Transformar a quota pertencente ao Estado (70%) em um incentivo fiscal em favor do minerador contribuinte que se dispuser aplicá-la em pesquisa mineral, a semelhança do que se permite em relação ao imposto de renda, nos termos do art. 23, da Lei nº 5508, de 11 de novembro de 1968, incluída na legislação básica dos incentivos fiscais administrados pela Sudene.

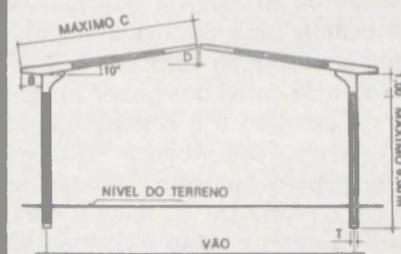
Este incentivo consiste em reduzir o imposto de renda devido pelas indústrias estabelecidas no Nordeste para fins de reinvestimento. Em suas linhas gerais, o incentivo funcionaria do seguinte modo: A empresa contribuinte que pretendesse pesquisar uma área juntaria ao seu pedido de obtenção do competente alvará de pesquisa um orçamento de capital,

isto é, a minuciosa estimativa do custo da pesquisa. Protocolado o pedido no D.N.P.M., a partir daí a empresa ficaria autorizada a depositar em conta vinculada no Banco do Brasil setenta por cento do imposto devido (o correspondente à quota do Estado), limitada a retenção ao custeio da pesquisa, previamente estimada no projeto apresentado. Aprovado o Projeto, o D.N.P.M. expediria ofício ao Banco do Brasil, autorizando-o a liberar a conta vinculada em favor do minerador contribuinte. Este incentivo constituiria uma valiosa contribuição para a pesquisa mineral, notadamente em relação ao Rio Grande do Norte e às empresas de pequeno e médio porte de capital brasileiro, que são as mais carentes em disponibilidades financeiras.

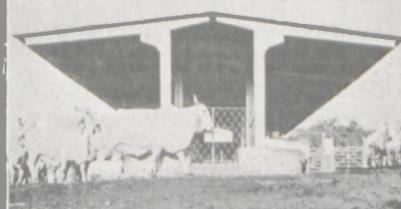
Outra medida que favoreceria extraordinariamente a pesquisa seria adoção da chamada "moeda minério" nos empréstimos tomados para este fim, isto é, vincular o empréstimo à produção de minério, receber dinheiro e, em caso de êxito na pesquisa, fazer o pagamento em minério que se pesquisou e encontrou. Fácil, simples, razoável, eficaz. A idéia é do Dr. Eliseu Visconti, diretor financeiro da C.P.R.M. A adoção da chamada "moeda minério" acabaria com o espantoso dos chamados "juros reais" que amarram a C.P.R.M. a um esquema financeiro verdadeiramente escorchante e responsável, sem dúvida, pelo insucesso das suas atividades como órgão de financiamento.

Presentemente, a minuta do decreto que tornaria efetiva a nova fórmula está, ao que nos informam, na Seplam, aguardando o "nihil obstat" de quem de direito. Vamos rezar para a sua delivrance. Vamos rezar mesmo. Cada dia nos convencemos mais que só os poderes sobrenaturais poderão sensibilizar os nossos homens públicos para a dura e alarmante problemática do Nordeste. Vamos repetir nesta hora dramática as práticas e exorcismos usados na Idade Média. Procissão, novena, penitência, promessas, cinza na cabeça, flagelação, ladainhas etc. Este é o projeto que sugerimos ao clero, nobreza e povo para tirar o Nordeste do seco atoleiro em que afundou. É um alvitre que esperamos seja incluído no plano diretor da Sudene, que de uns anos para cá avulta em prédio e mingua em recursos.

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, Estábulo, 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. Fones: 222-2408 e 222-4532. Natal-RN. Filial: Mossoró-RN.

EXPECTATIVAS DAS EXPORTAÇÕES NO RN

A exportação, a partir da segunda metade da década de sessenta, vem assumindo cada vez maior importância na economia brasileira. Com o advento do cartel dos países produtores de petróleo e o conseqüente encarecimento astronômico deste produto, exportar passou a ser um problema de vida ou de morte para o Brasil. Por esta razão mobilizaram-se os esforços do Governo e do empresariado nacional objetivando o equilíbrio de um balanço de pagamento comprometido com o custo do petróleo, os serviços da dívida externa, a importação de bens de capital e de outros produtos de que necessitamos, além de obrigações decorrentes da importação de tecnologia e de capital alienígena.

O Rio Grande do Norte tem, sem dúvida, uma participação neste esforço da nação para exportar cada vez mais, como condição para manutenção do nosso ritmo de crescimento de país em desenvolvimento, afora as necessidades acima mencionadas. A sua presença na exportação remonta ao início do século, ou talvez antes. Salviano Gurgel, testemunha presente da história da indústria e do comércio deste Estado, nos dá notícias de que algodão, peles, couros, cera de carnaúba e milho fizeram a nossa pauta de exportação durante muitas décadas. Ilustrando as suas informações lembra nomes de empresas que se dedicavam a esta atividade, destacando *Pedroza Tinoco & Cia.*, *Epaminondas Brandão*, *Martins Irmãos & Cia.*, *Wharton Pedroza S. A.*, *Joaquim das Virgens Pereira de Araújo*, *João Câmara Indústria e Comércio S. A.* e *Lafayette Lucena S. A.*

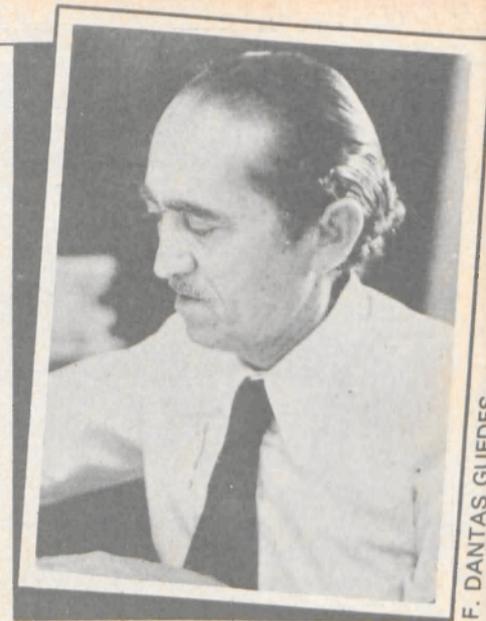
Com o decorrer do tempo em firmas se sucederam e a pauta das nossas exportações se modificou com a saída de alguns produtos primários e a entrada de outros, além da inclusão de uns poucos manufaturados.

Atualmente quase uma centena de firmas estão registradas na Cacex como exportadoras, embora apenas cerca de 60 estejam ativas. Naturalmente só um pequeno número de exportadores atingem volumes consideráveis.

Tentando situarmo-nos em a nossa realidade presente, de um pequeno e pobre Estado de 53 mil quilômetros quadrados de superfície e uma população um pouco inferior a dois milhões de habitantes, ocorreremos várias indagações quando buscamos prever os rumos da atividade exportadora entre nós.

Em termos de época atual, em que contamos com excelentes meios de comunicações, sistema creditício razoável, apoio do Governo Federal à atividade, há entre nós uma mentalidade empresarial exportadora? Da parte do poder público estadual há uma atitude de efetivo apoio, incentivo e estímulo à exportação? Poderíamos exportar mais do que o fazemos? Quais os obstáculos e problemas que inibem o crescimento do nosso volume de exportação? Aumentou efetivamente a nossa pauta de produtos? São perguntas que nos parecem pertinentes quando se tenta enfocar esta atividade.

Em primeiro lugar, ressalvadas as sempre honrosas exceções, o nosso empresariado não apresenta uma mentalidade exportadora condizente com os tempos atuais. Pouco ou nada pesquisamos em matéria de mercado externo e não atacamos os problemas que dificultam a atividade. Reclamar é o nosso hábito. Mantemos uma atitude de quase passividade e contemplação, esperando que as coisas aconteçam. Queixamo-nos da burocracia, recriminamos as autoridades, numa atitude de quem deseja que alguém faça algo por nós. Quando as coisas estão boas reclamamos o intervencionismo do Estado; quando estão más, acusamos as



F. DANTAS GUEDES

autoridades de serem omissas. Certamente estes comentários não abrangem aquelas coisas que somente o poder público pode fazer.

No que diz respeito ao poder público estadual, há uma posição de quase indiferença e por vezes de desestímulo à atividade. Exemplo disso é o fato de haver subscrito e ratificado convênios que instituíram incentivos à exportação para, em seguida, negar-se a dar execução aos mesmos, sob a alegação de que não está obrigado a por em prática o que conviniu. Enquanto isto acontece aqui, outros Estados vizinhos encontraram soluções adequadas para o problema. A isenção do ICM para os produtos industrializados se torna inócua, dada a impossibilidade do uso do tributo que acompanha as matérias-primas e os insumos. Os industriais exportadores do Estado têm em suas escritas fiscais milhões de cruzeiros de crédito que não podem utilizar. Dado que o tributo integra o preço da mercadoria, no caso as matérias-primas e insumos, ele está sobre-carregando o custo do produto final.

Sem dúvidas poderíamos exportar mais, não fosse a falta de imaginação e de agressividade aliada a reais obstáculos que se somam àquelas.

O volume das nossas exportações tem evidenciado aumento, embora modesto. Assim é que nos dá a seguinte seqüência nos quatro anos a seguir (em milhões de dollars): 1975 — \$22.813; 1976 — \$ 21.477; 1977 — \$ 31.554; e 1978 — \$ 35.816. No que diz respeito à pauta, houve aumento em relação à década de 60, especialmente com a inclusão dos manufaturados. Para os números aci-

ma indicados contribuíram, principalmente, a scheelita e outros minérios, lagostas, peixes, cordéis de sisal, fibra de sisal, sal marinho, fiós de algodão, cera de carnaúba, couros preparados, óleo de mamona, castanha de cajú e bombons. Outros produtos como algas marinhas, confecções, artesanatos, cascos e chifres de bovinos e farinha de osso cada dia diminuem a sua presença no volume total.

Ressalte-se que a nossa pauta de exportação é a menor dos Estados do Nordeste, do Ceará até a Bahia. Este é um ponto que merece reflexões e um trabalho no sentido da inclusão de outros produtos disponíveis na área. Seria o caso de indagar: o que está fazendo o **PROMOEXPORT**, que não levanta as possibilidades e procura interessar aos tradicionais exportadores ou a novas empresas? Em o nosso entender, a simples organização de estatísticas não justifica a sua existência!

Há entre nós uma mentalidade altamente prejudicial; para muitos só

interessa exportar grandes volumes de um produto, esquecendo que um pequeno volume de exportação de diversos itens pode fazer um bom negócio.

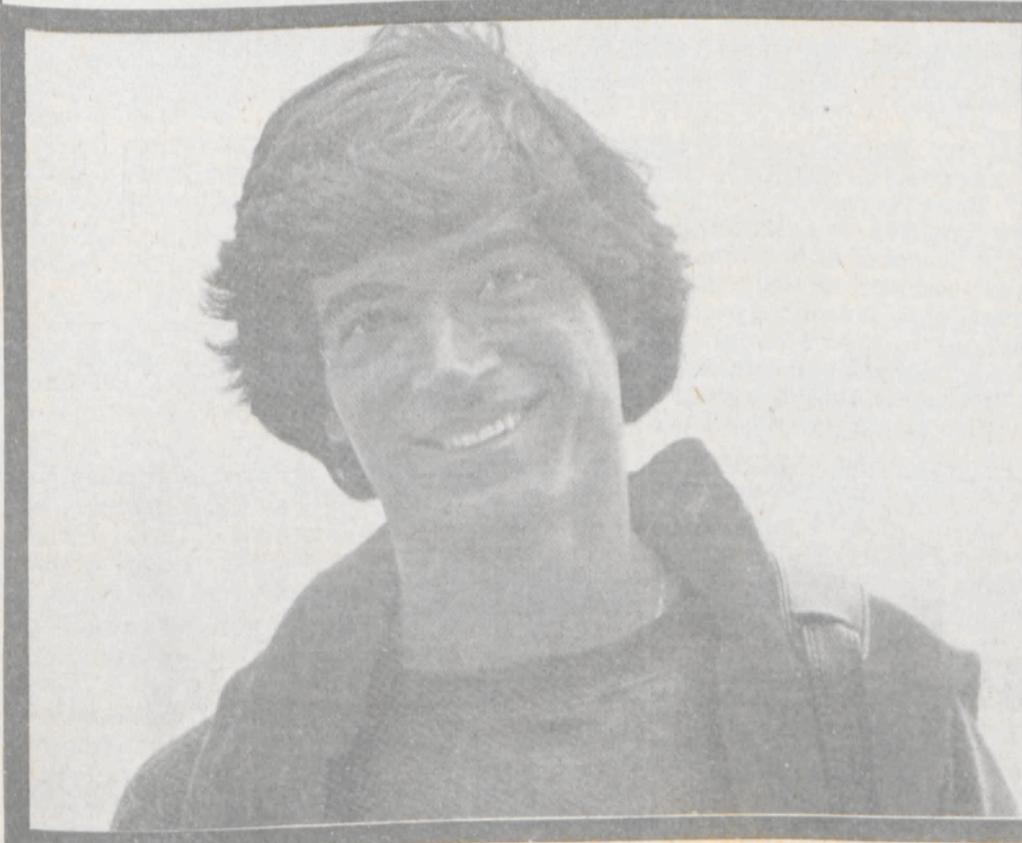
Além dos problemas antes mencionados, existem outros cuja solução foge ao controle dos exportadores e que prejudicam a expansão da atividade. Dentre estes o maior é o transporte marítimo. Sem o decidido apoio do poder público em todos os níveis, não haverá como quebrar o círculo vicioso: Não temos navios no porto porque a carga oferecida é pouca; a carga não aumenta porque não temos navios com escalas regulares para cumprirmos os contratos nas épocas estipuladas, o que possibilitaria o aumento dos negócios. Daí resulta que grande parte do que exportamos é embarcado em portos de outros Estados — Fortaleza, Cabedelo, Recife, Salvador, Rio de Janeiro e até mesmo Santos.

Outro problema seríssimo é o do porto de Natal. A pequena profundi-

dade na entrada da barra e do canal de acesso é um obstáculo real mas que muitas vezes serve de pretexto para o armador não nos atender. As condições do acesso impedem a entrada de navios calando mais de 24 pés, ou que tenham mais de 180 metros de comprimento. Pela falta de profundidade os navios são obrigados a aguardar maré alta para entrar ou para sair, importando em perda de tempo que custa dinheiro aos armadores. Por outro lado, relegado a um plano secundário, por não ter movimento satisfatório, o porto não vem sendo reequipado.

Este é, em síntese, o panorama da atividade exportadora em o nosso Estado, pendendo mais para o pessimismo do que para o otimismo. A infraestrutura é fundamental para o progresso de qualquer atividade. Espera-se que o poder público solucione os problemas que lhe são afetos e temos a esperança de que o empresário se reposicionará para a reformulação do seu comportamento diante de uma realidade nova.

11 ANOS CONSTRUINDO



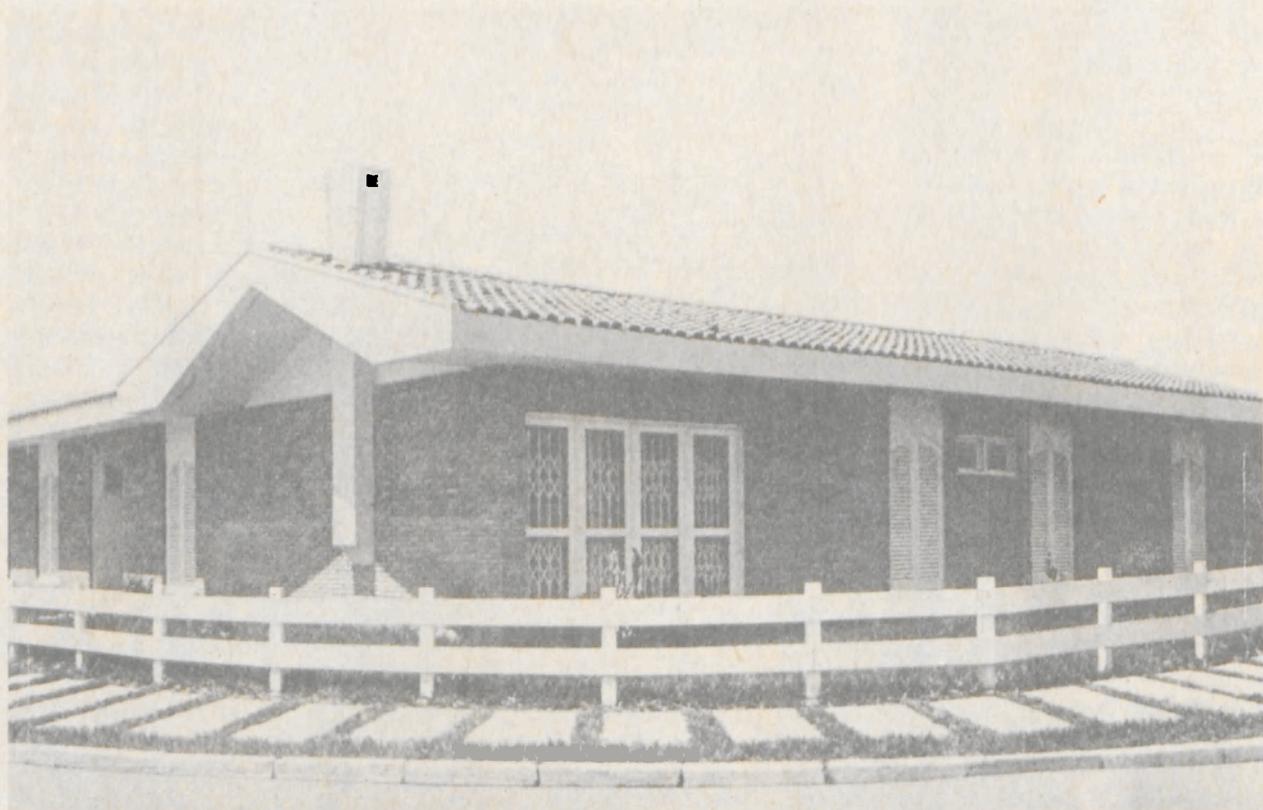
A informação correta e honesta é uma das formas de construir. Há 11 anos o **RN/ECONÔMICO** vem ajudando a construir, à sua maneira, uma parte importante da grande obra que é a economia do Rio Grande do Norte. **A CAMISARIA UNIÃO LTDA.**, consciente do seu papel na tarefa de construir progresso e somar esforços, comunga desta importante data e vê nela o reflexo de um trabalho sadio.



GRUPO DE LOJAS UNIÃO

R. FREIRE

nossa melhor tradição em cerâmica



O Construtor do Rio Grande do Norte conhece de muito tempo o nome de R. Freire e o padrão de qualidade dos seus produtos. Afinal, são 21 anos de tradição ceramista no Estado!

O grupo R. Freire mantém duas indústrias no município de São Gonçalo do Amarante produzindo diariamente 300 mil peças cerâmicas, especialmente telhas coloniais, tijolos comuns e de todos os tipos, além de tijolos aparentes e casquilho para revestimento.

Para quem vai construir, o caminho certo é comprar cerâmica a quem tem tradição e qualidade para oferecer. O grupo R. Freire dispõe de produtos para todas as linhas, seja para os grandes conjuntos habitacionais ou para as construções de fino acabamento.



R. FREIRE IND. COMÉRCIO S.A.

Cerâmica Potengi — Cerâmica Santo Antônio
Administração e vendas: Rua Princesa Isabel, 487 — Centro
Tels.: 222-6750/6831/2412 — Natal - RN
Fábricas: São Gonçalo do Amarante — RN

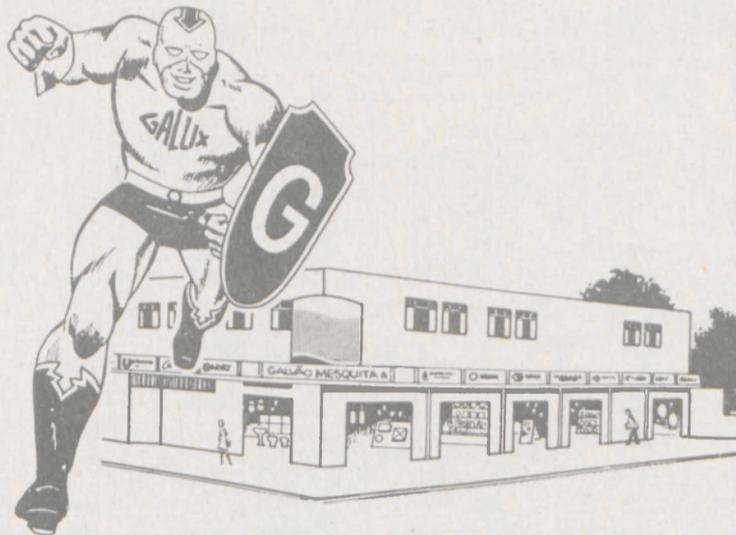
GALUX

UM SUPER-HERÓI VIROU SOLUÇÃO PARA UNIFICAR DUAS TRADIÇÕES

A pequena história de uma estratégia de "marketing" que deu certo.

O que pode simbolizar uma organização empresarial, fundada há 49 anos, unificando as duas marcas com que ela se tornou conhecida no mercado e ainda transmitindo uma mensagem de renovação, dinamismo e segurança?

Paulo Vasconcelos de Paula, representante da terceira geração de dirigentes de *Galvão Mesquita*, deparou-se com esse problema a partir do instante em que, assumindo o comando da organização, resolveu modernizá-la e adaptá-la aos tempos atuais. Ele conta como chegou a uma solução para o problema:



Galux, o defensor da economia.

detém a conta publicitária do grupo *Galvão Mesquita*. Everaldo Gomes, Diretor da Dumbo, fala da criação da marca:

— Uma das características desse nosso cliente é seu dinamismo e a sua política de promoções sucessivas, que infernizavam nossos homens de criação, na hora de elaborar uma nova campanha. Tinha também, a necessidade do cliente de unificar suas duas marcas. Concordamos que necessitávamos de um símbolo. E o procuramos de todas as maneiras, chegando ao ponto de consultar profissionais de outros Estados. Mas, o *Galux* é nosso todo. Surgiu numa reunião de *brainstorm*, quando Cassiano Arruda propôs que este símbolo fosse o Capitão Asa, numa

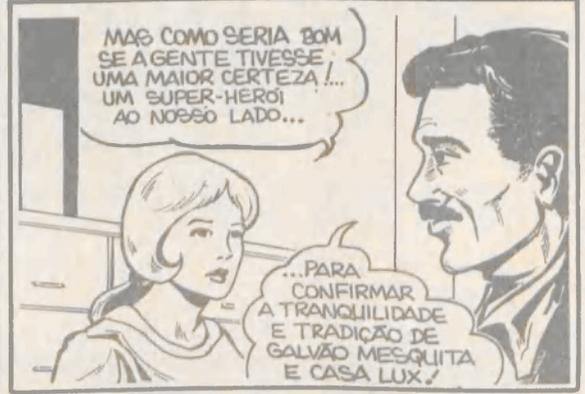
alusão a Paulo de Paula, que é aviador e foi oficial da Força Aérea. Como não encontrávamos o símbolo, sempre que se falava no assunto, vinha a idéia do Capitão Asa, que terminou evoluindo para um super-herói, em sucessivas reuniões, que contaram inclusive com a participação de Paulo de Paula. Definida a idéia, sua finalização coube a Marcelo Mariz Paiva, do Departamento de Arte da Dumbo, que havia pertencido ao Grupheq, um grupo de jovens natalenses que resolveu fazer histórias em quadrinhos.

Para Everaldo, a composição do tipo foi apenas uma sequência lógica: "Nosso trabalho foi adaptar sua personalidade à personalidade de uma empresa, que estando há 49

Galux foi criado pela equipe da *Dumbo Publicidade*, empresa que

NOSSO PRIMEIRO SUPER-HERÓI

NATAL - 1980 - TUDO COMEÇOU QUANDO UMA FAMÍLIA DISCUTIA PROBLEMAS DO SEU COTIDIANO...



"MEU PRIMEIRO DESAFIO É O ALECRIM, ONDE EU CHEGO COM TODA MINHA FORÇA, NUMA NOVA LOJA! LOJA, NA PRESIDENTE BANDEIRA, Nº 893, ONDE ESTAREI EM PLANTÃO PERMANENTE!"



CONTE COM GALUX EM QUALQUER LOJA DE GALVÃO MESQUITA OU CASA LUX PARA LHE DEFENDER

GALVÃO MESQUITA
- uma tradição que se moderniza

CASA LUX
- ilumina e embeleza o seu lar

História em quadrinhos mostrou como surgiu um super-herói.

anos no mercado, só mereceu acolhimento e atenções da coletividade. Como super-herói se identifica com o segmento mais jovem do público, com a nova mentalidade da direção da empresa, sem prejudicar em nada a tradição que representa. Na verdade, o *Galux* terminou sendo a síntese do próprio *slogan* da organização: uma tradição que se moderniza.

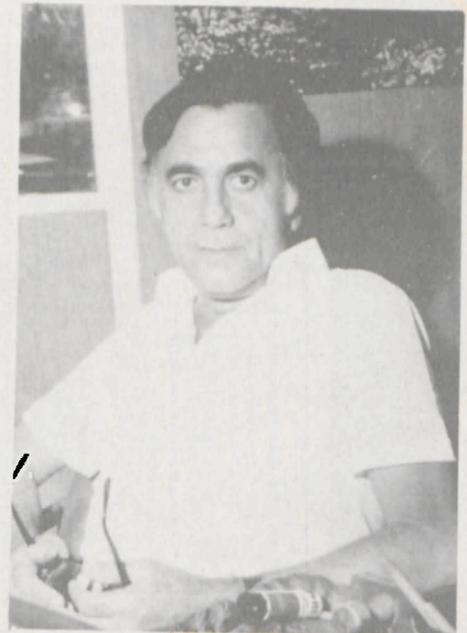
Além de significar a junção de duas marcas, o nome GALUX já existia, pelo menos, para alguns funcionários da organização: era a denominação da caixinha do Natal, única oportunidade onde a organização comemorava unida.

Mesmo reconhecendo que foi uma ousadia adotar, como símbolo, um super-herói, Paulo de Paula acredita que se fossem vivos, os seus antecessores, os srs. Amaro Mesquita, fundador da firma, e Hermita Cansação, também aprovariam a idéia: "na verdade GALUX representa nossa própria história, de uma maneira diferente, mas verdadeira. O que pretendemos é transferir para este personagem tudo o que conquistamos, para que ele seja uma marca viva disso tudo que somos: uma empresa que tem uma história para contar. Que tem muito orgulho das suas origens. Que reverencia a memória dos seus fundadores e procura seguir os seus exemplos. Uma empresa que nasceu e cresceu nesta cidade, respeitada e admirada por todos. Uma empresa sólida, mas cujo maior patrimônio é o seu patrimônio moral. São qualidades reconhecidas unanimemente, que somente podem ser representadas por um verdadeiro super-herói. Por isso, nosso símbolo é consistente e verdadeiro, mesmo sendo uma fantasia de infância. Pois a fantasia termina comunicando características reais.

"Em termos internos de nossa empresa" — acrescenta Paulo de Paula — "o *Galux* pode representar até o traço de união existente nas suas três gerações de dirigentes, representada pelo mesmo corpo de auxiliares, muitos dos quais com participação acionária, que vêm atuando há muito tempo no atendimento ao público. Temos homens com mais de 40 anos na firma. Gente que trabalhou com Amaro Mesquita, com Hermita Cansação e que me trouxe os seus ensinamentos. Esse pessoal



Paulo de Paula: modernizar sem esquecer as lições do passado.



Everaldo: solução local para problema de marketing.

é outro grande patrimônio a preservar, e que necessita ser representado por um símbolo que, mesmo moderno, mantenha suas características conservadoras.

Para o pessoal da Dumbo Publicidade, o *Galux* é tratado como um ser merecedor de todo o carinho, e como tal deve merecer cuidados especiais, para que quando usado — em TV, em anúncio impresso ou em placas —

mostre as características que propõe mostrar.

E *Galux* vende?

Paulo de Paula ri. Pára um pouco e responde de forma enigmática: "O próprio *RN-Econômico* pode lhe dar essa resposta. É só consultar nossa posição como contribuintes de ICM no próximo ano para que vocês tenham a resposta".

VAI SE MUDAR?



Então, não hesite. Ligue-se com Mudanças Tocantins. Dispomos dos seguintes serviços:

- Embalagens "One Way"
- Embalagens Picotadas
- Içamentos
- guarda-móveis (em Lift Vans)

Locais-interestaduais
intermunicipais-internacionais

MUDANÇAS TOCANTINS

Rua João Pessoa, 219 — Ed. Sisal, Loja 6 — Galeria — Fone: (084) 222-6586





USINA ESTIVAS S/A

C.G.C. nº 08.058.802/0001-84

RELATÓRIO DA DIRETORIA

Senhores Acionistas,

Dando cumprimento às disposições legais e estatutárias, vimos submeter à apreciação de V.Sas. as demonstrações financeiras desta Sociedade, relativas ao exercício encerrado em 31 de julho de 1980.

No exercício social em apêço, referente a safra 1979 / 1980, a USINA ESTIVAS S/A., produziu 1.034.161 sacos de açúcar e 6.788.616 litros de álcool para fins / carburantes, cuja produção, considerando as dificuldades surgidas no decorrer da safra, consideramos como razoável.

Aproveitamos a oportunidade para agradecer a valorosa equipe que conosco repartiu as responsabilidades e dificuldades na árdua missão de dirigir esta Sociedade, bem como aos nossos clientes, fornecedores, Bancos, Entidades Públicas e todos aqueles que efetivamente contribuíram

com esta Administração, cuja dedicação tornou possível a realização dos resultados ora apresentados.

Estivas, Ares (RN), 28 de agosto de 1980

Arthur Tavares de Mello
Diretor Presidente

Virgílio Tavares de Melo
Diretor Comercial

Vinício Tavares de Melo
Diretor Industrial

Murilo Tavares de Melo
Diretor Superintendente

BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO

	31/JUL/1980	31/JUL/1979
CIRCULANTE	749.196.903,57	188.758.279,67
DISPONIBILIDADES	70.400.662,48	71.922.432,20
Caixa	116.000,00	3.017.012,43
Depósitos bancários a disposição	70.290.262,48	68.105.419,77
CRÉDITOS	19.849.624,43	22.627.848,78
Créditos a receber da clientes	18.165.973,74	25.390.441,67
(-) Títulos descontados	(10.193.368,87)	(16.251.708,24)
(-) Provisão para devedoras duvidosas	(544.979,00)	(761.713,00)
Adiantamentos a fornecedores de casa	1.805.426,74	1.146.619,48
Adiantamentos a fornecedores de materiais	-	1.720.341,34
Impostos a recuperar	1.657.990,25	-
Adiantamentos a terceiros	2.012.402,28	2.428.709,15
Adiantamentos a empregados	540.506,46	348.397,33
Adiantamentos a empreiteiros contratados	2.720.379,23	4.446.112,85
Depósito para importação	248.243,60	245.887,20
Depósito para reinvestimento - Lei 5 508/68	3.437.250,00	3.914.761,00
ESTOQUES	100.759.829,07	49.679.871,82
Alcool	888.588,08	7.753.213,83
Melaço	-	343.983,67
Almoarifado	99.864.608,20	41.582.674,92
Importações em andamento	6.632,79	-
VALORES E RECURSOS	156.820.131,59	43.942.633,77
Títulos e valores mobiliários	94.819.819,82	-
Safra de cana fundada	62.000.311,77	43.942.633,77
DESPESAS DO EXERCÍCIO SECUNDE	1.366.656,00	585.493,10
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	51.455.862,35	15.107.472,43
CRÉDITOS	18.052.566,06	7.850.975,72
Crédito em coligada	1.468.538,58	-
Acionistas e diretores	-	82.886,62
Depósitos compulsórios	15.589.450,20	7.498.065,58
Impostos a recuperar	18.018,00	-
Emprestimos compulsórios	976.559,28	270.023,52
VALORES E RECURSOS	33.403.296,29	7.256.496,71
Títulos e valores mobiliários	5.000,00	61.066,70
Cações permanentes	144,65	144,65
Safra de cana em formação	28.292.161,64	7.175.285,36
Aluguel e arrendamentos e apropriar	5.105.990,00	-
TOTAL CIRCULANTE E REALIZÁVEL A LONGO PRAZO	400.652.765,92	203.865.752,10
PERMANENTE	425.165.126,28	263.995.822,57
INVESTIMENTOS	10.411.126,10	5.528.873,94
Participação em coligadas	9.350.588,00	5.528.873,94
Participações por incentivos fiscais	679.200,60	-
Participações em outras empresas	379.337,50	-
IMOBILIZADO	408.098.356,91	253.345.336,34
Imóvel	176.302.027,46	108.559.992,89
Equipamentos e instalações industriais	311.725.809,63	182.010.087,62
Veículos	33.142.363,40	20.136.154,15
Equipamentos e instalações escritórios	6.071.257,04	2.871.972,21
Máquinas e implementos agrícolas	54.644.846,19	33.155.844,04
Semovente	896.209,39	321.192,70
Obras em andamento	21.246.380,77	4.670.853,92
Florestas	3.047.920,10	239.802,83
(-) Provisões para depreciação	(198.980.457,07)	(98.620.564,02)

PASSIVO

	31/JUL/1980	31/JUL/1979
CIRCULANTE	227.288.156,99	152.515.880,78
Fornecedores	32.590.348,80	37.988.644,05
Instituições financeiras	95.521.561,33	40.397.706,56
Imposto de renda a pagar (provisão)	16.949.847,00	22.045.011,00
Impostos diversos a pagar	7.087.400,49	822.866,37
Contribuições sociais a pagar	4.236.369,82	10.011.116,08
Salários e ordenados a pagar	3.885.632,45	6.000,01
Dividendos a pagar	32.147.238,50	16.216.133,10
Participações a pagar	3.080.000,00	9.769.966,00
Créditos diversos	1.195.489,54	4.414.031,83
Provisão para férias	3.661.233,94	-
Provisão para 13º salário	4.657.821,70	3.028.518,90
Títulos a pagar	5.133.512,86	2.975.000,00
Provisão participação fornecedores casa	9.786.554,07	4.840.866,88
Provisão incentivo art. 23, Lei 5508/68	3.572.413,00	-
Provisão para encargos tributários	3.982.533,49	-
RECEÍVEL A LONGO PRAZO	161.517.295,52	97.987.003,22
Empresa coligada	-	70.372,00
Empresa controladora	5.905.085,05	5.314.230,62
Acionistas e diretores	7.507.527,53	986.479,97
Instituições financeiras	125.351.300,98	73.036.577,63
Imposto de renda a pagar (provisão)	7.433.479,00	18.579.343,07
Contribuições sociais a pagar	15.319.902,96	-
TOTAL	388.805.452,51	250.502.884,00
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	437.012.439,69	217.358.690,67
CAPITAL	183.480.000,00	105.930.000,00
Capital subscrito e integralizado	183.480.000,00	105.930.000,00
RESERVAS DE CAPITAL	180.974.750,12	77.950.098,95
Reserva de investimentos incentivados	679.200,60	-
Correção monetária imobilizado	-	25.526.841,30
Reserva p/aumento capital Lei 4239/63	16.455.420,40	4.774.389,00
Reserva p/aumento capital art.23, Lei 5508/68	-	5.487.939,00
Reserva p/aumento capital art.19, DL 1564/77	62.597.073,12	-
Correção monetária capital realizado	101.243.056,00	42.160.929,65
RESERVAS DE LUCROS	16.171.720,83	30.265.765,74
Reserva legal	11.645.302,83	6.265.765,74
Reserva para contingências	-	24.000.000,00
Reserva recursos próprios art.23, Lei 5508/68	4.526.418,00	-
-LUCROS ACUMULADOS	56.385.968,74	3.212.825,98

EXERCÍCIO

1)- As despesas pré-operacionais estão demonstradas pelo total dos custos incorridos durante a fase pré-operacional, corrigido monetariamente. As amortizações são efetuadas pelo método linear e estão previstas para o prazo de 5 (cinco) anos.

2)- As benfeitorias em imóveis locados estão demonstradas pelo valor de custo corrigido monetariamente. As amortizações são calculadas pelo método linear e no prazo de vigência do contrato de locação.

PROVISÃO PARA IMPOSTO DE RENDA

Foi constituída no prazo de 35% sobre o lucro real. Sobre a parcela do lucro que excedeu de Cr\$ 30.000.000,00 incidiu a alíquota adicional de 5%. No valor da provisão estão integradas as parcelas de Cr\$ 26.127.044,00 e Cr\$ 7.751.427,00 correspondentes a isenção e redução por incentivo fiscal, artigos 13 e 14, Lei 4239/63, cujas contrapartidas estão registradas no patrimônio líquido.

NOTA 3 - MUDANÇA DE PROCEDIMENTO CONTÁBIL

PROVISÃO PARA FÉRIAS
A empresa constituiu a provisão para férias dos empregados, procedimento que não foi adotado no exercício anterior. Tal provisão representou um reflexo negativo de Cr\$ 3.461.213,94, no resultado do exercício.

NOTA 4 - COMPROMISSOS A LONGO PRAZO

De empréstimos a longo prazo, no montante de Cr\$ 125.351.300,98, foram contratados em moeda nacional e são resgatáveis, em parcelas e prazos variáveis, até 24 de dezembro de 1988. Estão sujeitos a juros que variam entre 7 e 31% a.a., em alguns casos, correção monetária segundo os índices de variação dos GETN's. Em garantia dos empréstimos foram dados avulsos dos diretores, penhor mercantil e industrial, bem como hipoteca.

NOTA 5 - AJUSTES DE EXERCÍCIOS ANTERIORES

Os ajustes de exercícios anteriores têm a seguinte composição:
- Complementação de provisão para imposto de renda Cr\$ 5.460.719,00
- Contribuições para previdência social não apropriadas em exercícios anteriores Cr\$ 10.242.017,82
- Incorporação de vários itens nos estoques de manutenção que deixaram de constar no exercício anterior Cr\$ (2.921.582,00)
- Despesas operacionais não apropriadas no exercício anterior Cr\$ 211.314,15
Cr\$ 12.992.468,97

NOTA 6 - OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS

Correspondem principalmente aos subsídios de equalização de custos recebidos na forma prevista no Ato nº 43/79, de 26 de outubro de 1979, do Instituto do Açúcar e do Alcool.

NOTA 7 - CAPITAL SOCIAL

O capital social, o qual pertence inteiramente a acionistas domiciliados no País, está composto de 5.500.000 ações ordinárias nominativas de valor nominal de Cr\$ 100,00 cada uma.

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

	31/JUL/1980	31/JUL/1979
RECEITA BRUTA	619.192.105,41	392.641.120,65
Vendas de produtos	619.192.105,41	392.641.120,65
DEDUÇÕES	(106.574.079,94)	(29.390.940,15)
Devaluações e abatimentos	479.025,88	-0-
Impostos	106.095.054,06	29.390.940,15
RECEITA LÍQUIDA	512.618.025,47	363.250.180,50
CUSTO DAS VENDAS E SERVIÇOS	(438.513.632,63)	(300.586.274,00)
LUCRO BRUTO	74.104.392,84	62.663.906,50
DESPESAS OPERACIONAIS	(82.848.975,16)	(32.809.324,69)
Despesas com vendas	12.729.848,99	5.333.285,22
Despesas financeiras	41.620.671,36	26.437.905,99
(-) Receitas financeiras	26.477.277,30	13.429.438,97
Despesas gerais e administrativas	46.580.918,17	12.437.747,45
Somatória dos administradores	3.080.000,00	1.824.000,00
Depreciações e amortizações	1.060.584,05	225.825,00
Outras despesas	10.254.219,89	-0-
OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS	108.619.044,18	57.496.827,40
LUCRO OPERACIONAL	99.874.461,86	87.351.409,51
RECEITAS NÃO OPERACIONAIS	2.005.880,00	2.427.118,95
DESPESAS NÃO OPERACIONAIS	(3.084.567,73)	(882.941,62)
SALDO DA CORREÇÃO MONETÁRIA	11.767.645,85	13.113.114,64
RESULTADO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA	110.563.419,98	102.008.700,98
PROVISÃO PARA IMPOSTO DE RENDA	(48.745.430,00)	(39.410.573,00)
PARTICIPAÇÃO DOS ADMINISTRADORES	(3.080.000,00)	(9.769.966,00)
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	58.737.989,98	52.828.161,98
Imero líquido por ação	10,67	9,60

DEMONSTRAÇÃO DAS ORIGENS E APLICAÇÕES DE RECURSOS

	31/JUL/1980	31/JUL/1979
ORIGENS DOS RECURSOS		
Lucro líquido do exercício	58.737.989,98	52.828.161,98
Itens que não representam movimentação de moedas:		
Correção monetária art. 185/6404	(11.767.645,85)	(13.113.114,64)
Provisões p/depreciação e amortização	41.058.554,09	22.820.771,41
Alienação de direitos do imobilizado(custo)	3.084.567,73	-0-
Ajustes de exercícios anteriores	(12.992.468,97)	-0-
Contribuições para reserva de capital	63.011.679,00	-0-
SOMA	141.132.675,98	62.535.818,75
Aumento do passivo exigível a longo prazo	63.530.292,30	17.744.342,17
Redução do ativo realizável a longo prazo	-0-	3.654.359,00
SOMA	63.530.292,30	21.398.701,17
TOTAL	204.662.968,28	83.934.519,92
APLICAÇÕES DOS RECURSOS		
Dividendos propostos	18.348.000,00	12.711.600,00
Aumento dos investimentos	800.460,97	-0-
Aquisições de direitos do imobilizado	62.891.114,70	71.102.176,92
Aumento do ativo diferido	608.655,00	-0-
Aumento do ativo realizável a longo prazo	36.348.389,92	-0-
SOMA	118.996.620,59	83.814.776,92
AUMENTO CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO	85.666.347,69	119.743,00
TOTAL	204.662.968,28	83.934.519,92

VARIÇÃO DO CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO

GRUPOS DO BALANÇO PATRIMONIAL	FIN DO EXERCÍCIO	INÍCIO DO EXERCÍCIO	VARIÇÃO DO EXERCÍCIO
Ativo Circulante	349.196.903,57	188.758.279,67	160.438.623,90
(-) Passivo Circulante	227.288.156,99	152.515.880,78	74.772.276,21
= Capital Circulante	121.908.746,58	36.242.398,89	85.666.347,69

Vinício Tavares de Melo
Diretor Industrial
CPF-001.763.624-87

Murilo Tavares de Melo
Diretor Superintendente
CPF-001.763.894-15

José Gomes de Melo
Contador-CRC/PE-1531- "S"-RN.
CPF-000.926.904-59

Steinstrasser, Bianchessi & Cia.
Auditores

PARECER DOS AUDITORES

Recife, 20 de novembro de 1980.

Ilmos. srs.
DIRETORES E ACIONISTAS de
USINA ESTIVAS S.A.
Ares - RN

Examinamos o balanço patrimonial de USINA ESTIVAS S.A., levantado em 31 de julho de 1980, e as respectivas demonstrações do resultado do exercício, dos resultados acumulados e das origens e aplicações de recursos relativos ao exercício findo naquela data. Nosso exame foi efetuado de acordo com as normas de auditoria geralmente aceitas e, consequentemente, incluiu as provas nos registros contábeis e outros procedimentos de auditoria que julgamos necessários nas circunstâncias.

As demonstrações contábeis do exercício anterior, encerradas em 31 de julho de 1979, não foram por nós auditadas.

Em nossa opinião as referidas demonstrações contábeis apresentam, adequadamente, a situação patrimonial e financeira de USINA ESTIVAS S.A., em data de 31 de julho de 1980, os resultados das operações e as origens e aplicações de recursos relativos ao exercício findo naquela data, segundo os princípios de contabilidade geralmente aceitos, aplicados de forma consistente em relação ao exercício anterior, exceto quanto à mudança descrita na nota nº 3.

STEINSTRASSER, BIANCHESSI & CIA. - AUDITORES
CRC - RS nº 338
"S" - PE - 158
C.G.C. 92659986/0003 - 96

ALI LINO MATHIAS STEINSTRASSER
CONTADOR CRC-RS 515
"S" - PE
CPF 00133610 - 04

DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS ACUMULADOS

	31/JUL/1980	31/JUL/1979
SALDO NO INÍCIO DO EXERCÍCIO	3.212.825,98	13.265.831,82
AJUSTES DE EXERCÍCIOS ANTERIORES	(12.992.468,97)	-0-
CORREÇÃO MONETÁRIA DO SALDO INICIAL	6.781.912,17	-0-
SALDO AJUSTADO E CORRIGIDO	16.561.555,16	13.265.831,82
LUCRO DO EXERCÍCIO	58.737.989,98	52.828.161,98
REVERSÃO DE RESERVAS	38.781.462,45	-0-
Reserva para contingências	37.214.457,77	-0-
Reserva para aumento capital Lei 5508/68	1.567.004,68	-0-
DESTINAÇÕES APROVADAS DURANTE EXERCÍCIO	(2.537.615,70)	(13.265.831,82)
Incorporação ao capital	1.256.697,70	13.265.831,82
Reserva recursos próprios art.23, Lei 5508/68	1.280.918,00	-0-
SALDO À DISPOSIÇÃO NA AÇO	78.420.281,57	52.828.161,98
DESTINAÇÕES PROPOSTAS À AÇO	(22.034.312,83)	(49.615.336,00)
Reserva legal	1.929.591,83	2.641.400,00
Reserva para contingências	-0-	24.000.000,00
Reserva para aumento de capital Lei 4239/63	-0-	4.774.389,00
Reserva para aumento capital Lei 5508/68	-0-	5.487.959,00
Reserva recursos próprios art.23, Lei 5508/68	1.756.721,00	-0-
Dividendo	18.348.000,00	12.711.600,00
Dividendo por ação de capital social	3,33	2,31
SALDO NO FIM DO EXERCÍCIO	56.385.968,74	3.212.825,98

NOTAS EXPLICATIVAS À DIRETORIA

NOTA 1 - APRESENTAÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

Para possibilitar a análise comparativa, as demonstrações contábeis do exercício anterior foram reclassificadas de maneira a adaptá-las aos critérios de classificação adotados no exercício atual.

NOTA 2 - PROCEDIMENTOS CONTÁBEIS

a) PROVISÃO PARA REVEDORES DUVIDOSOS

Poi constituída ao limite permitido pela legislação fiscal, sendo considerada suficiente para cobrir eventuais perdas que possam ocorrer na realização dos créditos a receber de clientes.

b) ESTOQUES

O estoque de álcool foi avaliado pelo custo médio de produção e os estoques de armazenado pelo custo médio de aquisição, enquanto que as importações em andamento estão avaliadas pelos custos incorridos até a data do balanço. Os preços de avaliação não excedem aos valores de mercado.

c) TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS

Estão demonstrados no custo de aplicação acrescido dos rendimentos correspondentes ao prazo decorrido até 31 de julho de 1980.

d) IMOBILIZADO

Os bens integrantes do imobilizado estão demonstrados ao custo de aquisição corrigido monetariamente. As depreciações foram calculadas sobre o custo corrigido, pelo método linear, dentro dos limites permitidos pela legislação fiscal.

e) INVESTIMENTOS

Os investimentos estão demonstrados ao custo de aquisição acrescido da correção monetária.

PDS não define o candidato

O PDS — partido do governo — não define tão cedo o seu candidato ao governo do Estado. Primeiro, porque o situacionismo está dividido e dentre os seus líderes nenhum consegue aglutinar. Segundo, porque o esquema governamental (leia-se a família Maia) não tem confiança suficiente no seu poder de pressão, além de atravessar uma fase de maré baixa perante os poderosos de Brasília e perante a opinião pública. E, por último, porque o partido não tem um nome para enfrentar de igual para igual, hoje, o candidato do PP, Aluizio Alves.



Faustino: cuide-se para não perder a Câmara

É verdade que o deputado João Faustino já autolançou o seu nome. E pagou caro pela ousadia, recebendo reprimendas oficiais. Daqui para a frente, vai ter que lutar muito para não perder a sua cadeira na Câmara. Muitos alimentam a esperança de sair candidato pelo PDS. Por exemplo: Agripino Maia, Carlos Alberto, Geraldo José de Melo, ou o próprio Tarcísio Maia, caso não consiga impor o nome do filho Agripino.

E se Tarcísio romper com PDS?



Por sinal, as mais recentes especulações dos analistas da política potiguar dão conta da possibilidade do esquema *Maia/Maia/Maia*

romper com o PDS, caso o partido não se una em torno de Agripino Maia para governador. Nesta hipótese, afirma-se que Tarcísio Maia voltará a fazer outro acordo com Aluizio Alves, passando a apoiá-lo para governador, em troca de uma senatória, da vice-governadoria ou da Prefeitura de Natal. Diz-se que Tarcísio já fez a confissão a alguém de que prefere voltar ao convívio de Aluizio, compartilhando com ele o poder, do que entregar tudo a um correligionário do PDS que não seja da sua família.

Por que não um novo acordo?

Aliás, a conjuntura atual no Rio Grande do Norte favorece como nunca a um novo acordo entre os Maia e os Alves. Quando rompeu com Tarcísio Maia, Aluizio sofreu e lutou muito até ser outra vez aceito pela opinião pública como homem de oposição. E só conseguiu voltar a personificar a oposição no Estado pelo imobilismo e pela incapacidade da chamada oposição autêntica. A família Alves é hoje o único grupo anti-governista com respaldo popular. Os demais segmentos oposicionistas são uns gatos-pingados, sem votos e sem influência junto ao povo. Por seu turno, Tarcísio Maia, conseguindo prorrogar por quatro anos o seu mandato ao colocar o primo Lavoisier no Palácio Potengi, assenhoreou-se do PDS, sendo por sinal o presidente do partido no Estado. Noutro cargo de fundamental importância política, que é a Prefeitura de Natal, Tarcísio tem o seu filho primogênito. E diz-se até que ele não abocanharia também a Universidade Federal porque não deu para incluir um Maia na lista sêxtupla. Gerindo, portanto, todos os dinheiros do Estado e dispondo do poder de nomear em todos os escalões (só nos seus primeiros quatro anos de Governo Tarcísio empregou mais de 12 mil pessoas), a família Maia tem o PDS sob controle. Muitos nomes que poderiam preocupá-la já foram aquietados com sinecuras. Os que resistem, são tratados a pão e água. De forma que o PDS agora são os Maia, e o resto é o resto. Diante disso tudo, se o que sobra do partido do governo não se unir em torno de Agripino Maia para governador em 82, e se Tarcísio sentir que sem a união do PDS Agripino pode ser derrotado nas urnas, ele tranquilamente entra em acordo com Aluizio Alves. E os dois juntos, outra vez, deixariam na saudade o resto dessa gente que quer fazer política com princípios!

A tese de Teseu ...

Durante alguns dias de dezembro a mitologia grega voltou a ter Ibope. Tudo por causa de uma tese defendida pelo prefeito Agripino Maia, que entre precavido e receoso de se autoproclamar candidato a governador em 1982, resolveu apenas traçar o perfil do sucessor do seu primo ginecologista. Segundo o Maia filho, o homem que vai governar o Rio Grande do Norte depois do Maia Sobrinho deverá ter entre 35 a 45 anos de idade e deverá estar com o "fogo todo". O colunista Woden Madruga, da *Tribuna do Norte*, numa de suas mais felizes crônicas, ironizou os argumentos do edil sugerindo uma prova de resistência física, uma verdadeira maratona pelas praias, dunas e ladeiras de Natal, para que no final o vencedor fosse consagrado governante. Foi mais longe Woden: sugeriu a candidatura do varão Teseu, o filho dos deuses do Olimpo, célebre pela sua força e virilidade.



Cortez Pereira reabilitado

São passados seis anos do governo Cortez Pereira. Depois dele vieram Tarcísio Maia e Lavoisier Maia, e já tem gente falando que outro Maia virá em 82. Esse tempo todo não foi suficiente para que, no campo social e econômico, algo de novo se criasse no Rio Grande do Norte. Os poucos programas levados a efeito pelos dois últimos governos, de forma canhestra, insegura, incompetente, são frutos da imaginação criadora e do descortínio de um homem chamado Cortez Pereira, a quem o Estado deve projetos como o da Serra do Mol (caju). Boqueirão (coqueiros), Bicho-da-Seda (este já destruíram), criação de camarão em cativeiro, barrilha, e tantos outros. Bastou um programa de televisão apresentando uma entrevista com o ex-governador para reabilitar o seu nome, tão maltratado e tão injustiçado depois de 1975. Cortez já entrou para a História do Rio Grande do Norte, e não foi da forma imaginada pelos seus inimigos...

A velhacaria vai gemer!

O BDRN — Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte — tem uma péssima fama: o seu dinheiro é curto e caro, e para pegá-lo o empresário precisa ser antes de tudo um "esperto". Não é à toa que grande parte da velhacaria potiguar está catalogada entre os seus clientes preferidos. Coitado do RN se, para se desenvolver, estivesse na dependência do Banco de Desenvolvimento ... Mas, agora, o BDRN ensaia algumas mudanças. O Banco está desativando setores inúteis da sua estrutura e reduzindo o emprego. E logo no começo de 1981 começará a fazer a chamada geral dos seus devedores mais famosos. Não tenham dúvidas: se deixarem Efreim Lima na presidência o Banco sai do vermelho. Vale lembrar que o seu prejuízo do último exercício foi de Cr\$ 30 milhões.

Agenor não paparica.

Quer ser ...

E uma figuraça esse senador Agenor Maria. Eleito casualmente em 74, quando já era um político arquivado que não conseguiu um mandato de vereador em sua própria terra, uma de suas primeiras peças foi traír quem lhe deu a mão. Depois — na base do faça o que eu digo, não faça o que eu faço — quis ser um reformador social e chegou a usar a tribuna do Senado para condenar os ricos. Houve até uma ocasião em que quis fazer média abrindo suas baterias contra Nevaldo Rocha, o maior exemplo da capacidade empresarial do Rio Grande do Norte.

A mais nova tirada do boquirroto senador foi a agressão gratuita que fez pela imprensa a um dos poucos políticos do Estado que ainda o apoiam. Referindo-se claramente a Radir Pereira, Agenor Maria afirmou ter cansado de "paparicar gente rica".

Será que esta reação advém do fato de que, agora, o ex-feirante de roupas puidas também já alcançou o *status* de rico? Afinal, exercendo há seis anos o mandato de senador e ganhando (sem falar na mordomia) uns Cr\$ 300 mil por mês, é fátivel que ele já se julgue milionário. Portanto, que os outros vão às favas!



Agripino imita Carlos Alberto

Que o rádio é o mais eficiente veículo para o proselitismo político ninguém tem dúvida, a não ser o deputado Carlos Alberto, que o abandonou para montar um jornal (mas isto é outra estória...). Pois bem: na hora em que Carlos Alberto, referto de complexos por ter sido *disc-jockey*, abandonou os microfones radiofônicos para assumir a postura de "líder nacional", eis que o cerimonioso prefeito Agripino Maia, mesmo com sua foz de falsete, toma conta do rádio natalense. Diariamente o Maia filho fala pelos cotovelos, alternando os horários nobres das estações e transmitindo notícias administrativas. Ainda não disse que na sua gestão Natal já ganhou mais de 20 novas favelas, mas repete quase sempre que já construiu algumas pracinhas. Para melhorar os índices da audiência do programa, falta a promoção de sorteios ou um fundo musical de Giliard. Disso deve estar cuidando a agência de publicidade do prefeito.

Iberê versus Paulo Tarcísio

Por que o Chefe da Casa Civil, Iberê Ferreira de Souza, se empenhou tanto em evitar a entrada do jornalista Paulo Tarcísio Cavalcanti no secretariado do governador Maia Sobrinho? Esta pergunta movimentou a curiosidade dos analistas políticos, que deram como causa o seguinte: Iberê, embora não afine muito com Tarcísio e Agripino Maia, se entende bem com Lavoisier e chega a ser um dos pouquíssimos auxiliares a privar da intimidade do governante. Já Paulo Tarcísio, que conseguiu cativar com os seus elogios a família Maia, especialmente Tarcísio e Agripino, ao ingressar no fechado *grupo palaciano* vai diminuir o poder de influência ibereana. Aí está: o que Iberê não queria era dividir a intimidade.

Pano rápido

Os setores do PDS não obedientes ao esquema *Maia/Maia/Maia* continuam investindo na família Rosado, tentando envolvê-la numa luta partidária contra o plenipotenciário Tarcísio. Os rosado, porém, estão noutra: são do PDS, mas apostam numa solução diferente daquelas imaginadas hoje pelas diversas facções do situacionismo!

café
SÃO BRAZ
O CAFÉ DO NOSSO TEMPO

café
SÃO BRAZ
PESO LÍQUIDO 250g

SÃO BRAZ
produtor de qualidade

MAIS DUAS SECAS E NENHUMA SOLUÇÃO

Mesmo a dupla seca não faz com que os planos para diminuir a carência d'água saiam do papel.

Com a dupla seca que atingiu o Rio Grande do Norte, nos últimos dois anos, ficou mais acentuado o generalizado descuido com que vem sendo tratado o problema de irrigação e açudagem no Estado. Com 300 quilômetros de rios perenizados, o Rio Grande do Norte ainda está na fase dos projetos de irrigação experimentais, como no perímetro de Cruzeta e, mesmo assim, no âmbito de planos mais gerais como o Projeto Sertanejo. O Plano Estadual de Desenvolvimento previa para 1980 a construção de 50 açudes de médio porte e de 60 barragens mas, ao que se sabe, tais intenções ficaram apenas no papel e, pelo menos para o RN/ECONÔMICO, a Secretaria de Agricultura se recusou a fornecer qualquer informação a respeito.

A grande esperança em termos de irrigação é a barragem "Engenheiro Armando Ribeiro Gonçalves", no Vale do Açu, sob a responsabilidade do DNOCS, e que inclui um amplo projeto de irrigação. Trata-se de uma obra prioritária do Governo Federal no Estado, que se iniciou em ritmo acelerado mas que, agora, está em compasso mais lento por dificuldades orçamentárias e, em permanecendo essas dificuldades, possivelmente só possa ser concluída além do prazo previsto — 1983.

OS ENTRAVES — Talvez mesmo por uma questão de destino ou como marca da precariedade da estrutura da economia do Estado, a barragem do Vale do Açu — que, entre outras coisas, vai proporcionar ao Rio Grande do Norte uma segura e substancial fonte de alimentos — vem encontrando obstáculos desde o momento em que foi anunciada a sua construção. Primeiro, foi a incompreensão das populações que residiam nas áreas a

serem submersas pelas águas e que tinham de ser realocizadas; depois, foram os grupos conservacionistas. Por fim, quando o DNOCS parecia não ter mais obstáculo para dar sequência aos trabalhos, eis que aparece materializado o fantasma de toda obra de porte no Nordeste: a falta de verbas.

O engenheiro Clóvis Gonçalves, atualmente acumulando as funções de chefe do 1º Distrito de Engenharia Rural do DNOCS e a Coordenadoria da COMIRGA (Comissão de Irrigação) procura minimizar os acontecimentos, ponderando que a paralisação das obras da barragem "foi apenas parcial".

"A obra continua prioritária e houve apenas uma diminuição no ritmo dos trabalhos" — diz ele.

Entrando em detalhes sobre os atuais problemas financeiros, explica o engenheiro Clóvis Gonçalves:

"O fato é que a firma construtora, a Andrade Gutierrez, montou um cronograma financeiro utilizando recursos orçamentários do DNOCS e recursos próprios. Em agosto, a firma chegou aos limites dos seus recursos próprios e, a partir daí, ficou na dependência das verbas do DNOCS. Isso, no entanto, não lhe dá condições de imprimir o mesmo ritmo aos trabalhos, razão porque as jornadas passaram de 24 para apenas 12 horas por dia.

Contudo, ao mesmo tempo, espera Clóvis Gonçalves que já a partir de janeiro o sistema normal de trabalho deverá ser retomado, pois o DNOCS conseguiu uma suplementação de verbas, junto ao Governo Federal, da ordem de Cr\$ 1 bilhão. *"De qualquer maneira, o prazo para o término da obra não foi alterado"* — diz ele.



Clóvis: tudo val bem

SEM SURPRESA — O esforço do engenheiro do DNOCS para minimizar o entrave não é, porém, endossado pelo pessimismo de outras pessoas já acostumadas com esse tipo de problema, em se tratando de obras para o Nordeste. Como o ex-deputado Olavo Montenegro, que diz não se constituir nenhuma surpresa para a paralisação dos trabalhos da barragem, *"pois os programas do Governo Federal, apesar de bem intencionados, nem sempre são aplicados e muito menos executados de acordo com o que foi inicialmente tratado, nem de conformidade com os interesses da região"*

Segundo a imagem do ex-parlamentar, *"tudo começa bem, mas à medida em que as verbas são aplicadas em outros setores considerados mais prioritários, as obras, mesmo sendo também consideradas prioritárias, vão sendo aos poucos esquecidas para dar lugar a novas e de maior destaque no setor nacional"*.

As palavras de Olavo Montenegro se aplicam perfeitamente a outro projeto, embora em escala diferente e em outra situação. Trata-se do "Pro-Hidro", um projeto bastante oportu-

no em seus objetivos e que visa construir açudes no Estado, com todos os seus detalhes idealizados pelo Governo Estadual. No entanto, esse projeto é mais um que apenas ficou na intenção dos técnicos: não vai ser executado pelo já clássico motivo da falta de verbas.

O IDEAL — E, contudo, o "Pro-Hidro" é considerado um projeto "ideal", mesmo para um conhecedor exigente da problemática agrícola e econômica do Rio Grande do Norte, como o deputado Paulo Gonçalves.

"Esse projeto seria o ideal" — justifica ele — "porque, entre outras coisas, possibilitaria ao agricultor empréstimo a juros de 7% ao ano e por um prazo de 12 anos, acrescido da carência de cinco".

O deputado lamenta que, por esse aspecto, exista uma profunda diferença no conceito de empréstimo entre Sul e o Nordeste, especialmente no Rio Grande do Norte: "Naquela região" — diz ele — "os empréstimos são realmente para solucionar os problemas, enquanto aqui o seu sentido é mais de uma esmola".

É no bojo de considerações como essas que são lembradas situações como a do Seridó, região que tem a necessidade, segundo os técnicos de, no mínimo, mais dois mil açudes e, no entanto, com os poucos recursos que o Governo Estadual consegue obter junto a órgãos federais, só poderá contar, quando muito, com 40.

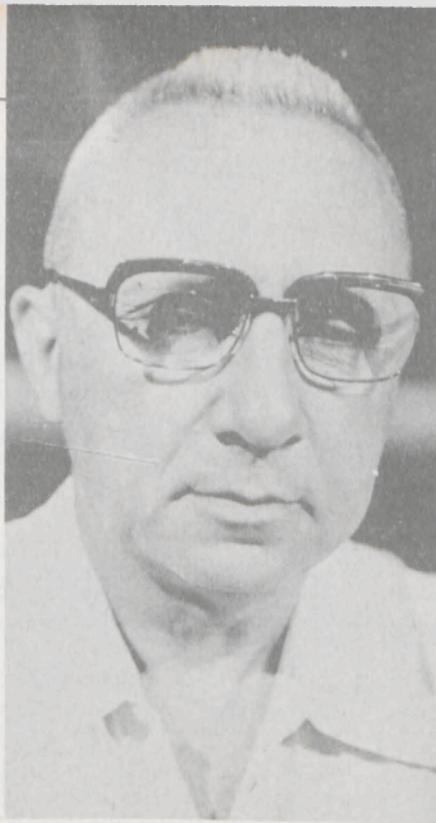
O deputado Paulo Gonçalves é de opinião que o Estado só tem como solução para o grave problema da seca a construção de açudes, de barragens, e providenciar o aproveitamento dos rios para irrigar as regiões produtivas.

"No entanto" — frisa — "as oportunidades que tivemos para mostrar a nossa triste realidade foram desperdiçadas pela pouca experiência dos dirigentes do Estado".

CATASTRÓFICA INSOLVÊNCIA

— Para o deputado Paulo Gonçalves, se se confirmarem as previsões sombrias do Centro Espacial de São José dos Campos sobre mais três ou cinco anos de seca para o Rio Grande do Norte "a situação fugirá dos parâmetros da calamidade para se enquadrar numa catastrófica insolvência".

"Se a previsão for confirmada e uma nova seca castigar o Estado, o preço da carne chegará ao impossível



Olavo: há muitas saídas

vel, o feijão chegará aos 250 cruzeiros o quilo, o leite a 130 o litro, as culturas de subsistência serão totalmente perdidas, 80% da safra de algodão ficarão arruinadas. E o que é mais cruel: todos os pequenos e médios reservatórios de água estarão totalmente secos e dos grandes açudes apenas Itans e Sabugi suportarão mais um ano sem chuvas — os outros estarão irremediavelmente secos — afirmou Paulo Gonçalves.

Mas desse quadro aterrador há condições do Rio Grande do Norte escapar.

O próprio Olavo Montenegro, entre muitos outros conhecedores da situação e suas alternativas, dá a seguinte sugestão:

"No meu entender, o RN, possuindo 300 quilômetros de rios perenes, o Vale do Apodi e especialmente o Vale do Açu, não pode fugir a determinação da própria natureza e aproveitar, em primeiro lugar, o potencial desses vales que possuem terras e água boa em condições especiais para irrigação. Ao meu ver, está aí um grande erro do Governo em não estabelecer prioridades para a irrigação no Estado"

E então, para comprovar a opinião, vem na lembrança os estudos feitos para a implantação de uma rede elétrica com a extensão de 60 quilômetros às margens do rio Açu onde se instalaria, de 200 em 200 metros, uma eletrobomba para jogar água em todo o vale. Os técnicos concordam



Paulo: medo das previsões

em que esse plano, se executado, poderia triplicar a produção naquela área. Porém os estudos foram esquecidos, como muitos outros elaborados ao longo dessa incruenta luta contra a tragédia da seca que tem sido uma constante do Rio Grande do Norte.

SÓ PARA IRRIGAÇÃO — E a fé do ex-deputado Olavo Montenegro na irrigação vai muito longe. Ele acha, por exemplo, que toda a água parada no Estado devia ser usada para a irrigação. E cita as muitas lagoas existentes no território potiguar, como Apanha Peixe, Piató e outras. E lamenta o não atendimento dos constantes pedidos dos proprietários de açudes ao Governo Estadual para a implantação de energia elétrica a fim de possibilitar a instalação de sistemas de irrigação.

Como muitos outros que conhecem os problemas clássicos da luta do Estado contra a seca, Olavo Montenegro acha estar faltando a execução de um elenco de medidas e de um plano sério e objetivo em busca de uma solução. Insiste em que a única alternativa viável é o aproveitamento dos recursos hídricos e o potencial do subsolo.

A ênfase na defesa dessas providências se baseia não só na fatalidade da seca em si, como em outras circunstâncias tragicamente desfavoráveis, como o detalhe de 92% da área cultivável do Rio Grande do Norte serem formadas por terras secas,

enquanto 50% desta área possui água no subsolo. Há outras desproporções mais difíceis de explicar, porque fogem à lógica humana: enquanto o Ceará tem, em seu território, seis bilhões de metros cúbicos d'água do total de 12 bilhões que o Nordeste possui nos seus 252 açudes de propriedade do Governo Federal, o RN conta com apenas 580 milhões. E esta comparação é mais deprimente se se atentar para o pormenor de que só o sexto açude em capacidade do Ceará pode acumular 650 milhões de metros cúbicos, ou seja, toda a água que a rede de 38 açudes do Governo Federal pode acumular no território potiguar.

Para Olavo Montenegro, enquanto a solução da seca na região não vem com medidas como o desvio e perenização dos rios, o jeito seria apelar para a chuva artificial da mesma forma como se faz nos Estados Unidos e no Centro Técnico da Aeronáutica, em São José dos Campos.

Mas são sugestões que, como sempre, o Governo Estadual não leva a sério!



Na falta de providências, a tragédia da seca



A MAIS NOVA INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES NO RN

A HERBUS CONFECÇÕES LTDA, fundada em abril de 1978, começou suas atividades com apenas 16 funcionários. Hoje ela proporciona 300 empregos diretos e seu dirigente, Marinho Herculano, pretende aumentar este número, neste Novo Ano, para 450. Com isso a produção da mais nova empresa têxtil norte-riograndense, passará de 70 mil camisas e 25 mil calças mensais para 115 e 40 mil respectivamente. A HERBUS está mostrando que negócio gera negócio, prestando seus serviços às linhas de

produção da ALPARGATAS e SORIEDEM, em Natal, e em São Paulo às confecções LUM's e SUPER-L. Regoziada pelo sucesso do seu empreendimento, a HERBUS deseja um próspero 1981 aos norte-riograndenses.

HERBUS
Confecções Ltda.

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

OS BONS LANÇAMENTOS DA IMOBILIÁRIA SANTOS

A Imobiliária Santos tem bons lançamentos em loteamentos para o início deste ano, dando continuidade a seu plano de trabalho no RN.

Atuando em Natal há mais de um ano, a Imobiliária Santos Ltda. tem se destacado por alguns lançamentos bem sucedidos na área de loteamentos e pela correção e dinamismo de suas atividades no mercado de imóveis em geral, através do trabalho de corretagem na venda de apartamentos, casas e terrenos. Inaugurada em setembro de 1979, a Imobiliária Santos é dirigida pelos empresários Geraldo Ramos dos Santos, Marcos Santos, José Alves dos Santos Neto e Ney Silveira Dias, que já têm experiência no setor, adquirida com o exercício das mesmas atividades no Recife.

Os dois primeiros grandes lançamentos da Imobiliária Santos foram os Loteamentos "Parque Alecrim", com 230 lotes e o "Recanto Verde", com 596 lotes, todos já vendidos e com rápida aceitação. Dentro da mais estrita ética, os lançamentos da Imobiliária Santos sempre são precedidos dos necessários cuidados, com os loteamentos enquadrados em rigorosos projetos urbanísticos.

NOVOS LANÇAMENTOS — Sempre com o mesmo critério dos lançamentos anteriores, a empresa está programando para o primeiro semestre de 1981 — possivelmente em fevereiro — novos e importantes empreendimentos. O primeiro, será o Loteamento "Campinas", na estrada de Genipabu, composto de 1.600 lotes. O preço de cada lote será dividido em 40 meses, sem reajustes.

Outro, será o Loteamento "Jardim das Acácias", na estrada do Jiquí. Também no mesmo período será lançado o Loteamento "Planalto Barra Sul" em Ponta Negra, constando de 350 lotes, para pagamento em 24 meses. Esse loteamento fica em excelente localização, perto do conjunto habitacional de Ponta Negra.

O projeto do Loteamento "Jardim das Acácias" é de Ubirajara Galvão e o do "Planalto Barra Sul" de Moacir

Gomes. Todos devidamente urbanizados, demarcados claramente, com área de lazer, etc.

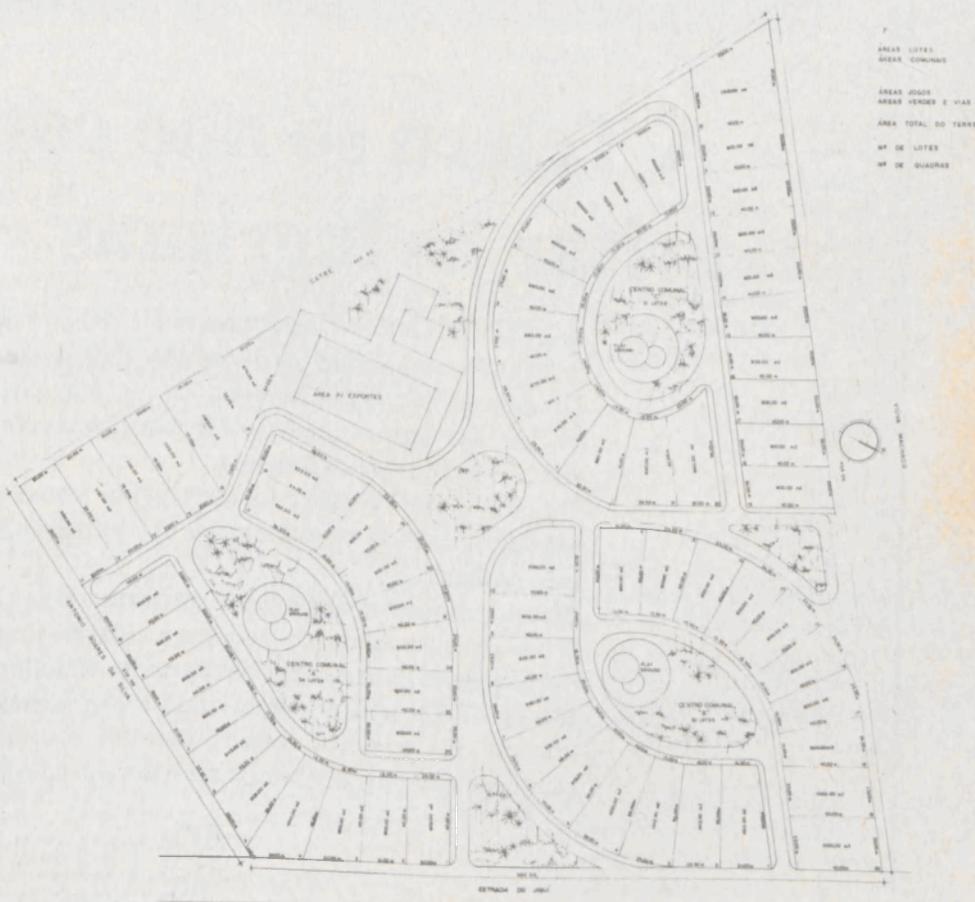
VANTAGENS — No momento, a Imobiliária Santos Ltda. está segura de executar a política correta ao programar o lançamento de bons loteamentos para 1981. Primeiro, porque são terrenos em situação reconhecidamente vantajosa. E, segundo, porque conforme acredita um dos diretores da empresa, Marcos Santos, "o

o grande negócio para 1981, num momento em que a prestação da casa própria tende a subir, no mínimo, 80 por cento".

A opinião de Marcos Santos é a de que, "com a inflação, todo mundo quer imobilizar, fixar seus investimentos em fontes que estejam à salvo dela". No caso dos terrenos, como não há qualquer reajuste e os preços são fixos, as vantagens são muitas, acredita ele. "Além do mais" — adianta — "o contrato reza que, após seis meses da compra, a pessoa já pode construir".

"Daí, o investidor pode ir construindo a sua casa aos poucos. E, se for o caso, só se comprometer com um empréstimo quando a construção já estiver realmente na fase final" — disse.

Por tudo isso a Imobiliária Santos Ltda. marcha firme para mais alguns lançamentos imobiliários vitoriosos.



PLANTA DE URBANIZAÇÃO

Jardim das Acácias: um bom investimento



A Telern só não conseguiu evitar as lágrimas

A TELERN sente-se orgulhosa pelos velhos e novos serviços que vem prestando aos brasileiros daqui e de toda parte.

No último Natal e nas homenagens ao Ano Novo, a TELERN foi o elo de ligação entre os ausentes nas reuniões das famílias que marcam a fraternidade entre os homens.

O que a TELERN não conseguiu evitar foram as lágrimas das saudades nas emoções das vozes que se indentificam pelo sangue e pelo carinho.

Mas o importante é que todos ouviram todos.

E o mais importante ainda é que a vida continua para novas festas, novos negócios, novas reuniões, muito trabalho, novas comunicações.

E a TELERN continua indo onde os seus usuários não podem ir. No mínimo, ela vai antes, testar presenças, acertar encontros, pois ninguém pode perder tempo nem deve desperdiçar gasolina.



UNIVERSIDADE E COMUNIDADE

1. Abordagem crítica

Pela impossibilidade de oferecer um visual e na certeza de que uma imagem vale mais que mil palavras, imaginemos quatro cenas universitárias contemporâneas, para nos integramos à conjuntura que pretendendo abordar.

Cena 1 — O graduado de saúde vai servir numa remota cidadezinha do interior. No primeiro dia, é chamado para atender um paciente quase agonizante. Precisa de quimioterápicos. A farmácia local não dispõe. Considera a hipótese de uma cirurgia mas a comunidade não conta com um hospital. A remoção do paciente é temerária, considerando-se que o centro mais importante é muito distante. Os compêndios não lhe ensinaram como utilizar-se de socorros ainda empíricos. Toma uma decisão: manda chamar o padre para encomendar a alma do agonizante.

Cena 2 — Um cientista político, recém-formado, é convidado para participar de um programa de ação comunitária num bairro da periferia da capital. O projeto é subjetivo e de natureza abrangente. A proposta é de melhoria da qualidade de vida da comunidade. O papel do cientista político é o de crítico do sistema e ideológico da mudança. O grupo, depois de diagnosticar a comunidade como organização social, procura identificar, pela opinião dos comunitários, seus principais problemas. Conclui pela prevalência do físico sobre o institucional. O sistema político, responsabilizado pela má qualidade de vida, é então convocado para realizar um programa físico: equipamentos urbanos, saneamento, etc. O programa se esvazia logo após a realização das obras, por indefinição institucional.

Cena 3 — Um grupo musical se apresenta numa cidade interiorana. No repertório, Bach, Beethoven e Chopin. A platéia escuta meio sem entender, entre sorrisinhos ingênuos. O grupo, composto de acadêmicos, objetivava levar cultura às comunidades rurais, permitindo-lhes acesso à erudição.

Cena 4 — Outro grupo universitário promove um programa de extensão, enfatizando a cultura tal como a entendem — como a assimilaram durante a formação humanística. Desenvolvem projetos literários e de artes plásticas, do gênero *processo/estruturalismo e surrealismo*, respectivamente. *À coté*, um complicado discurso sobre comunicação. Falta *quorum* para os eventos.

Última cena — Uma figura disforme encarna a Universidade. Tem uma cabeça imensa e extremidades atrofiadas. Fala uma linguagem incompreensível e se alimenta do exótico — tal como “O absoluto na filosofia grega” ou “A dialética existencial nas manifestações anímicas”.

Frentes à criatura, apavorados, os comunitários, tomados de um temor reverencial.

O filme termina sem um herói que salve a comunidade da onisciência do monstro. Ou que a converta. Ou, ainda, quem o submeta a uma cirurgia plástica e a um curso de linguística, interando-o com a comunidade.

DECIFRA-ME OU TE DEVORO — Quem descobrir um decodificador para a simbologia acadêmica, retirará do monstro a incomunicabilidade. Quem conseguir adaptar o academicismo de intenções da Universidade às necessidades comunitárias, poderá esvaziar sua cabeça cheia de projetos e aumentará, naturalmente, suas extensões, harmonizando o conjunto.

A Universidade evoluiu de sua função básica — o ensino — para, gradativamente, incorporar as atividades de pesquisa e extensão, como produtos elaborados em sua própria matriz. Mesmo no processo ensino/aprendizagem, alguma coisa está mudando: a Universidade não é apenas uma fábrica que produz em série, graduados. O conceito vem evoluindo. Se os graduados servirão à comunidade, logo, deverão ser norteados por variáveis e condicionantes recolhidos da própria sociedade beneficiária — pelo menos, teoricamente. A verdade é que não

se pode mais dissociar da formação acadêmica, o apelo regional e nacionalista, alienando-se o formando da realidade local. A Universidade deve se voltar para a comunidade.

Mas, na prática, como a Universidade cumpriria essa tarefa? Se o ensino/aprendizagem é universalizante, uniforme e sofre influências alienígenas, que, se não desvirtua o enunciado nacionalista, o distorce, sob frágil alegação de que o saber é universal?

A pesquisa também recebe padrões diversionistas, até porque estamos assimilando tecnologia. As iniciativas para criação tecnológica são gradualistas e muitas vezes descomprometidas com o contemporâneo. E pesquisas envolvem custos tão elevados ... sem contar com o fato de que a maioria das pesquisas levadas a efeito pelas universidades, servem apenas para o diletantismo acadêmico. Admitamos, entretanto, que resta um estoque tecnológico assimilado alhures que poderia ser disseminado pela comunidade.

Quem o disseminaria e de que forma, se a grande preocupação acadêmica é com currículos e teses e monografias?

Talvez a resposta esteja com a *extensão*, que seria, em última análise, o canal de comunicação entre a produção acadêmica e a comunidade, entre setores acadêmicos isolados e a comunidade universitária, retroalimentando-a.

Mas, resta superar uma dificuldade: a comunicação. Não é apenas questão de linguagem, mas de postura, de hábitos, de estereótipo. A Universidade é hermética na sua linguagem, estereotipada nas suas intenções e objetivos. O academicismo inibe o *feed-back* comunitário, até pelo monólogo exercitado pelos acadêmi-



PEDRO SIMÕES NETO

cos, até pela autosuficiência, pelo be-
letrismo ou tecnocracismo ortodoxo,
gerado tão somente para utilização
intramuros.

NA PLANÍCIE — Como conceber,
por exemplo, ação comunitária para
a comunidade, imposta, vertical, pré-
fabricada, paternalista? Como enten-
der a veiculação e a disseminação da
cultura, sem raízes populares, sem
apelo popular, incompreensível para
a comunidade? Como aceitar a for-
mação universitária que refuga os re-
cursos naturais e despreza a realida-
de local, elegendo padrões, técnicas
e instrumentos alheios à nossa reali-
dade e distante dela até por carência
de recursos financeiros e/ou tecnoló-
gicos?

Como produzir um caráter desen-
volvimentista na comunidade se esta
é tradicionalmente receptiva, se con-
tinuamos a mantê-la receptiva, atra-
vés de planos de ação assistencialista
— sem agregar nenhum esforço da
comunidade na geração de seus pró-

prios recursos? Algo que se asseme-
lha a desenvolvimento, no sentido de
melhoria na qualidade de vida?

Como sair dos muros da Universi-
dade e conquistar a comunidade, se
não ensaiamos o primeiro passo
— se ensaiamos, indefinidamente, os
nossos próprios ensaios, num moto
contínuo, sem uma conclusão? Sem
uma política definida de ação, a par-
tir da avaliação dos projetos?

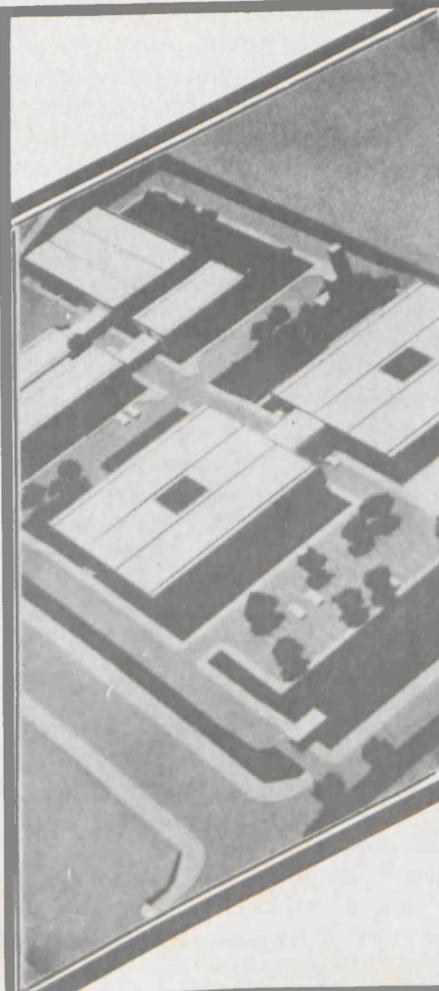
A Universidade está no altiplano,
pensando que chegou à planície.
Ainda sonha com o redentorismo,
sem sedimentar o plano redentor.

A melhor maneira de chegar à co-
munidade é ir até ela. Parece acacia-
na a afirmação, pelo óbvio gritante.
Mas há quem teorize até essa forma
de comunicação, consumindo anos e
anos numa paciente elaboração, de-
pois enfeixada num ensaio, devida-
mente arquivado e esquecido na Bi-
blioteca do Campus.

Um país pobre se dar ao luxo de

manter uma Universidade estanque
do processo de busca do desenvolvi-
mento? Pode se permitir que os me-
lhores cérebros da região continuem
presos ao academicismo, ao saber di-
letante que serve apenas à auto-satis-
fação pessoal, sem nenhum outro
compromisso com o país, com a re-
gião, com a comunidade que o man-
têm, senão o de formar recursos hu-
manos que seguirão o mesmo per-
curso dos mestres?

Os puristas poderão argumentar
que a missão precípua da Universida-
de é ministrar o conhecimento acadê-
mico para formação de profissio-
nais universitários. E que fomentar o
desenvolvimento é missão institucio-
nal dos governos. A cada um, se-
gundo as suas possibilidades e suas
potencialidades. No atual estágio do
processo econômico-social, estamos
com que empenhamos numa grande
batalha, sem quartéis e sem efetivos
formais. Todo cidadão e todas as in-
stituições compõem corpos de exérci-
to. Minimizar o papel da Universida-
de é dispensar um enorme contin-



**PROJETE
SUA
CONSTRUÇÃO
E PROCURE
CASTRO**

É isso mesmo. Em Castro
Materiais para Construção você
encontra tudo para a sua
construção, além de contar com
um atendimento que só Castro
tem. Lajes Forpiso, pré-moldado
de cimento, madeiras, ferro, etc.





LAJES FORPISO
PRÉ-MOLDADOS DE CIMENTO



CASTRO
MATERIAIS PARA
CONSTRUÇÃO

Av. Bernardo Vieira, 1091 — Lagoa
Seca — Tels.: 231-2207/231-4731

gente de elite. Naturalmente, sem adestramento pragmático para a batalha, mas apto a receber um estágio de *realidade* nacional, capaz de transformá-lo no melhor corpo de combatentes jamais imaginado.

O PRIMEIRO PASSO — O vulgo consagrou o ditado segundo o qual “para andar cem léguas deve-se dar o primeiro passo”. A Universidade do Rio Grande do Norte, num trabalho pioneiro, já planejou o primeiro passo, a partir do estabelecimento de uma diretriz: o projeto Rio Grande do Norte.

Através desse projeto a UFRN pretende se debruçar sobre a realidade regional, daí extraindo uma série de conclusões que serão consideradas num plano de ação. Refugiando do “teórico” — o que numa explicação rápida equivale a substituir o processo de elaboração acadêmica, já superada, pelo experimentalismo. Com essa iniciativa, a UFRN se impõe como pioneira também em credibilidade, já que a sociedade quando cata-

loga o acadêmico como “teórico”, sublinha uma série de intenções não confessadas: o especulador inconclusivo, o visionário, o utopista, etc.

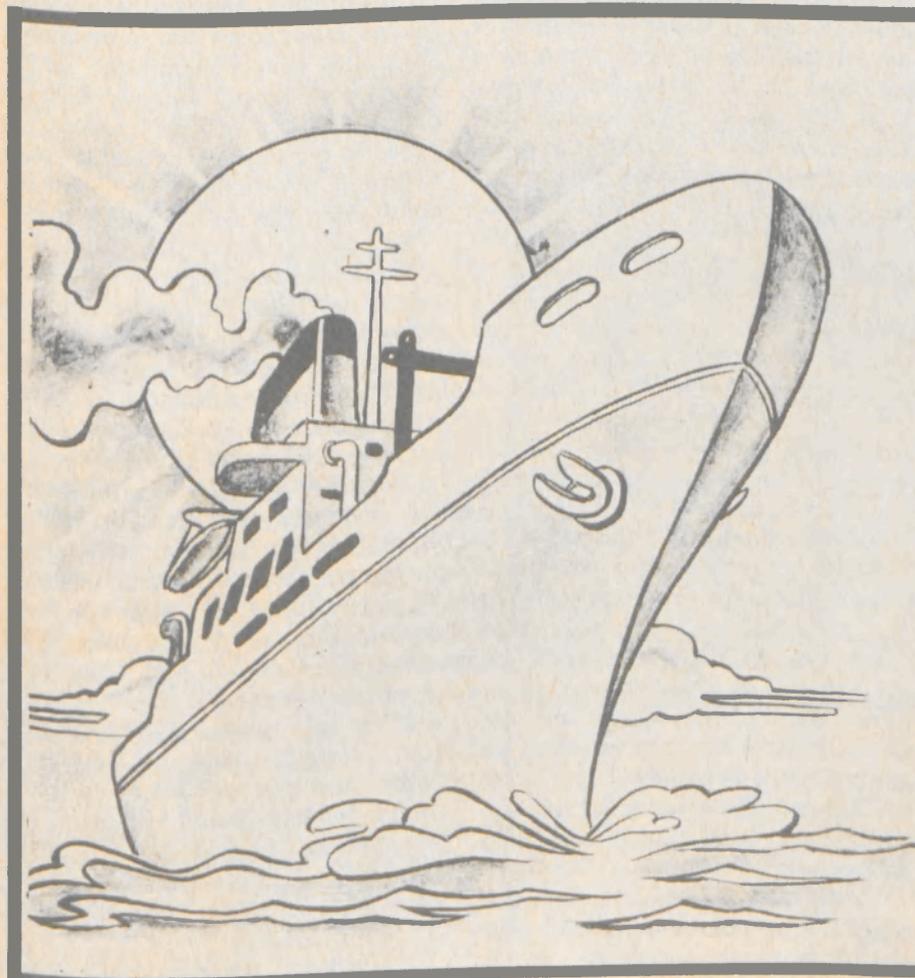
A meu juízo pessoal, qualquer processo de extensão deve pressupor a realimentação da comunidade e a retroalimentação dos setores universitários. Se formos capazes de integrar a comunidade universitária em torno de um programa que alie a formação do corpo discente, a transferência de conhecimentos do corpo docente e uma melhoria da qualidade de vida da comunidade, teremos alcançado as verdadeiras metas da *nova* Universidade: a Universidade comprometida com a brasilidade, sem perder sua característica de forjadora de recursos humanos de alto nível, realimentando o processo histórico-social.

Quanto mais a Universidade implementa o extensionismo, tanto mais ela se compromete com a realidade, mais ela se engaja com o processo social. Aceitando-se os três

pressupostos como norteadores da ação, um aferidor da maior importância para a execução dos projetos é sua *exequibilidade*. Esse particular aceito pela maioria como um elemento lógico do processo executivo, deixa de ser considerado pelos projetistas, na hora em que imprimem seus valores ideais à proposta, refutando as premissas de prevalência do real sobre o ideal, do *ser* e do *dever ser*.

Finalmente, a execução. A metodologia formal é, na maioria dos casos, responsável pela inexecução dos projetos. Os métodos, profundamente acadêmicos, elaborados teoricamente, mal chegam a ensaiar o projeto como proposta de ação.

Os desvios na rota estabelecida entre o projeto e o objetivo, ficam por conta de todos esses elementos somados e mais a carência de supervisão e comandos executivos. Conso-me-se muito tempo em especulação e muito pouco em avaliação objetiva da ação proposta.



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 11º 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.

O COMBATE COM A ARMA ERRADA

Um enfermo que se recusa, terminantemente, a aceitar os cuidados da ciência médica, preferindo, em seu lugar, o uso de paliativos domésticos estará, provavelmente, diante de dois caminhos apenas: sucumbir face ao processo irreversível da doença; ou restabelecer-se através de um milagre.

O perfil atual da economia brasileira parece enquadrar-se no exemplo acima. Mergulhada na mais profunda crise inflacionária de sua história, nossa economia iniciou a década de 80 acossada por temíveis adversários que a sua desnorteada trajetória ajudou a criar e a desenvolver.

Logo na largada defrontou-se com três grandes obstáculos: a política salarial; a dívida externa; e o desequilíbrio das transações correntes. Fatores esses de efeitos particularmente favoráveis à expectativa de aumento da taxa de inflação. A julgar por essa tendência e a predominar a mesma terapia charlatanista de que se vale a figura do enfermo acima, teremos inevitavelmente que percorrer, nos anos subsequentes, caminhos ainda mais sombrios.

Se fizermos, todavia, um retrospecto dos últimos dez anos, vamos verificar, sem nenhuma gentildade, que os instrumentos utilizados para reduzir a inflação, comparavelmente aos meios empíricos empregados para superar a enfermidade, além de ineficazes, foram aplicados, seguidamente, através do método das tentativas e erros. Como na fábula de Monteiro Lobato: "O Cervo e a Moita", também não se cuidou de recompor, durante os momentos de uma suposta bonança, a folhagem da nossa base econômica, e a espera pela volta do "milagre" que iluminou o começo dos anos 70 encontrou-nos expostos à presa fácil da matilha.

Se isso não é, verdadeiramente, uma excepcional descoberta, também não deve, por outro lado, somar-se às estereis especulações acadêmicas que têm recheado fartamente a história da economia brasileira, cujos ar-

gumentos têm sido tão vastos quanto inúteis.

Optamos nos anos 50 pela industrialização automobilística, operando em torno dela um ufanismo sem precedentes — das empresas de acessórios à multiplicação de rodovias — e esperamos 25 anos para descobrir que esse setor industrial é essencialmente dependente de petróleo: combustível para veículos; componentes e derivados para auto-peças; e emulsão asfáltica para pavimentação.

É compreensível que a crise internacional do petróleo, iniciada em 1973, tenha, efetivamente, causado transtornos econômicos para os países como o Brasil, dependente dessa fonte de energia. Mas é verdade também que no período 1973-77 a taxa de inflação brasileira situou-se em torno de 40/55%. Daí em diante ela continuou a elevar-se velozmente até chegar, nos últimos 12 meses, à casa dos 110%. Já se vão 7 anos e que razões temos para justificar convincentemente, o fenômeno dessa aceleração inflacionária? A de que ela é inerente a um ritmo de crescimento econômico como o que estamos experimentando? Até onde se sabe, essa taxa de crescimento não é superior à de 4 anos atrás, em termos relativos. Sabe-se, também, que há países fortemente dependentes de suprimento externo de energia e que apresentam excelente nível de progresso econômico, e, no entanto, convivem com taxas de inflação pouco inferiores a 40%.

É claro, e inteiramente dispensável dizer-se, que os problemas internos de cada país não podem ser comparáveis porque guardam peculiaridades próprias de sua cultura e de sua forma de administrá-los. O caso brasileiro, porém, tem nos levado a entender que a dependência ao petróleo externo está servindo para acobertar deficiências quanto aos meios de combate à inflação.

Costuma-se falar em modelo econômico e política de combate à inflação com muita frequência, porém



com pouca consciência sobre o seu real significado. Não é necessário ser especialista no assunto para deduzir-se que essas duas coisas não têm passado, no nosso caso, de meras especulações abstratas sem nenhum efeito prático.

Não há, sinceramente, no Brasil, um processo sistemático para reduzir a inflação. As medidas adotadas têm pouca consistência e são, quando não contraditórias, alteradas com muita rapidez. Vamos passar ligeiramente à análise de algumas delas:

A própria política salarial, dentro do atual clima, favorece a inflação. Nossas exportações são inteiramente absorvidas com a importação de insumos para o setor automobilístico e para a indústria eletrônica. Queremos expandir o transporte de massa, para reduzir a dependência do petróleo, construindo vias de acesso asfáltica e fabricando veículos a óleo diesel. Na área financeira-creditícia, o grosso do capital nas mãos da grande empresa estrangeira escapa, em geral, às malhas das resoluções do governo sobre limite de crédito, taxações do juro, compulsoriedade de depósitos e demais operações bancárias.

A produção de álcool, por exemplo, pode não ser o eldorado que se espera; de um lado podemos ter a sua expansão em detrimento das áreas produtoras de alimentos e de outro a elevação de seu preço a tal ponto que deixe de ser "uma fonte alternativa de energia".

Uma das causas da alta de preços é, fora de qualquer dúvida, a baixa produção de alimentos e de outros manufaturados indispensáveis ao consumo. Enquanto isso, somente 18% das terras agricultáveis brasileiras são cultivadas, principalmente devido a estiagem.

Em lugar de termos o problema da

seca tratado com seriedade técnica e uma industrialização voltada, sobretudo, para o aproveitamento do setor primário, vamos observar, especialmente no Sul, a expansão industrial automobilística, eletrônica, e outros, em desmedido crescimento, ligados a grupos estrangeiros, sobre os quais o estado não tem quase nenhuma possibilidade de controle dos preços. Por serem setores fortes e com larga influência em vários segmentos da economia, inclusive na área comercial e financeira, as medidas postas em prática para reduzir a inflação esvaziavam-se em si mesmas.

Poderá haver receio por parte do governo em atacar com "Mão de ferro" o problema da inflação na expectativa de que isso possa causar um retrospecto em seu projeto político?

A economia pode perfeitamente andar bem a rédeas curtas. Não se pode resolver o problema da inflação com medidas isoladas. Seus efeitos repercutem em todos os setores da sociedade: econômico e social.

Aumentar a oferta de bens para reduzir a pressão da demanda e com isso forçar os preços para baixo é uma velha prática econômica, cuja validade depende da aplicação correta dos instrumentos veiculados à própria produção, aos meios de distribuição e circulação, e as formas de atendimento do consumo.

Isso poderia nos levar inicialmente a uma superprodução? Ou ao desemprego e a recessão num segundo momento? E ainda afetar, subvariadas formas, outros setores da sociedade? Essas são questões pelas quais mais temem os organismos governamentais. Voltamos a cair no mesmo diapasão, essas medidas não podem ser tratadas de maneira isolada do resto da economia. O combate à inflação exige um plano fundamentado, maduro e sobre o qual o estado tenha realmente domínio.

O grande problema é que ainda existem muitos espaços virtualmente sem ocupação. A prevalecerem os atuais métodos, continuaremos combatendo o inimigo atômico com as armas da idade média.

Os empreiteiros escolhem a máquina considerando: eficiência e rentabilidade. Exatamente como faz todo bom prefeito.

Uma das características principais da motoniveladora 120 B chama-se sobretorque. É uma reserva automática de potência que aparece quando a máquina enfrenta uma resistência extra.

A 120 B tem quase o triplo de

sobretorque de sua mais próxima concorrente porque seu motor é próprio para terraplenagem, não um motor adaptado. Na 120 B, motor, máquina e qualidade são do mesmo fabricante: Caterpillar. É natural que ela ofereça maior produtividade, vida útil mais longa e menores custos de manutenção.

Os bons empreiteiros elegeram a 120 B. Os bons prefeitos também.

**tecnologia mais
avancada.**



CATERPILLAR

Motoculturas Cat e suas marcas da Caterpillar Tractor Co.



**Sr. Prefeito,
a maioria dos empreiteiros
elegeu motoniveladora 120 B
Caterpillar.
Siga o bom exemplo.**



marcosa s.a.
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

FORTELEZA - Ceará
Rua Dr. João Moreira, 359

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

J. PESSOA - Paraíba
BR-101, nº 235

ASSEMBLÉIA PERTO DA SEDE PRÓPRIA

O deputado Luiz Antônio Vidal ressalta apoio de Camilo Calazans para que a construção da sede da Assembléia chegue ao seu final

O Poder Legislativo do Rio Grande do Norte está caminhando para a concretização do seu grande sonho: a inauguração da sede própria. Passando por um processo de grande revitalização e tendo uma participação cada vez mais atuante no processo político, econômico e social do Estado, a Assembléia Legislativa está perto de, afinal, contar com a sede definitiva, pois, até agora, é a única em todo o País a não ter esse direito. A luta, no entanto, vem de muitos anos, no decorrer dos quais o Poder Legislativo estadual teve de ocupar as mais precárias instalações, sempre em caráter transitório. Contudo, ao concretizar um dos seus mais antigos objetivos, a Assembléia Legislativa do Rio Grande do Norte o fará dentro das condições ideais, pois vai ocupar um prédio com todos os requisitos para o bom funcionamento dos seus diversos setores, localizado na Praça Sete de Setembro, ao lado do Palácio

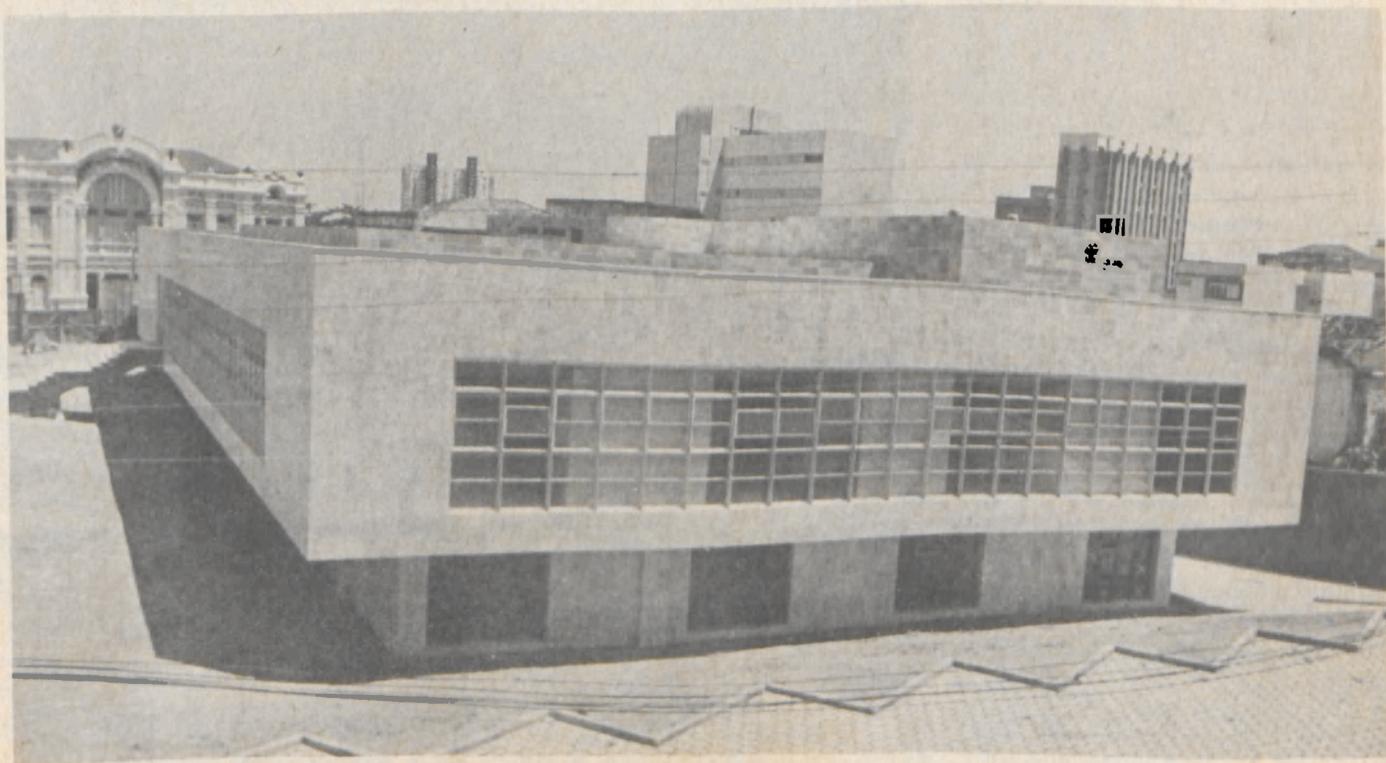
Potengi e do Palácio da Justiça, bem no centro da Cidade e que, no seu estilo, será um dos mais modernos do Brasil, devendo situar-se os custos finais da obra em torno de Cr\$ 100 milhões.

A LUTA — Para chegar à construção de sua sede própria, a Assembléia Legislativa do Rio Grande do Norte teve de recorrer aos esforços incansáveis de alguns dos seus membros. A maioria dos integrantes do Poder Legislativo nunca se conformou em vê-lo em situação de inferioridade, no que tange às instalações. Foi uma luta conjunta, um ideal sustentado em grupo que, segundo o presidente da Assembléia, deputado Luiz Antônio Vidal, não deve ter a vitória final creditada a ninguém em particular, *“pois quem venceu foi o Poder Legislativo em seu todo e, portanto, não foi ninguém em particular”*.

E as palavras do deputado Luiz Antônio Vidal ganham significado na tradução da própria realidade dos acontecimentos. A construção do prédio da Assembléia foi iniciada na administração do ex-governador Tarcisio Maia e teve sequência na do seu sucessor, Lavoisier Maia, não tendo faltado apoio de nenhum deputado, apesar das divergências políticas eventuais.

Quando o deputado Luiz Antônio Vidal assumiu a Presidência do Poder Legislativo, encontrou as obras da sede própria na fase de escavação e fundação. Comungando com o mesmo propósito de todos os que ansiavam ver o Legislativo em sua verdadeira posição, logo o novo presidente colocou como uma de suas metas prioritárias o prosseguimento e término da obra, pois sabia da antiga luta pelo direito a uma sede e não queria perder a oportunidade de tornar realidade um antigo e justo sonho. A primeira providência foi manter contatos com a Superintendência de obras do Estado e Secretaria de Planejamento para que fossem esclarecidos todos os possíveis entraves burocráticos assim como a maneira de removê-los de maneira satisfatória e através de uma ação conjunta. O objetivo era evitar que a obra viesse a parar por falta de recursos.

FÔLEGO E PACIÊNCIA — *“Como*



Finalmente o Poder Legislativo Estadual possuirá uma sede.

era um trabalho que exigia muito fôlego e paciência, resolvemos indicar o deputado Patrício Júnior para acompanhar todo o processo" — lembra Luiz Antônio Vidal.

Conta também que novos contatos foram feitos depois de iniciado o projeto. O principal deles foi com a firma que tinha sido selecionada para construir a obra — a PROEX —, e com a Superintendência de Obras, para que fossem definidos aspectos básicos do novo prédio, tendo em vista as próprias condições de trabalho dos parlamentares. Daí, naqueles contatos, segundo lembra o deputado, foram abordadas questões relacionadas com a instalação de ar condicionado central, sistema de sonorização e música ambiente, sistema de comunicação interno de acordo com as mais modernas técnicas, desde que estes itens não constavam do projeto original mas eram da maior importância para o funcionamento de um complexo operacional como é o moderno Poder Legislativo.

ORIENTAÇÃO E RECURSOS — Em projeto de tal importância, conforme salienta o deputado Luiz Antônio Vidal, não podia haver soluções de improviso.

"E realmente não houve, pois todas as providências técnicas foram tomadas de estrito acordo com a orientação da Superintendência de Obras, que analisou detidamente todas as fases do projeto, desde os preços até as condições técnicas para sua implantação" — assegurou o presidente da Assembléia Legislativa, arrematando com a afirmação de que "tomamos então a decisão de agilizar o projeto sob todos os seus aspectos".

De toda a estrutura do novo prédio do Poder Legislativo apenas o mobiliário não foi escolhido sob a supervisão da Superintendência de Obras. No entanto, por uma solicitação do presidente, foi chamada a opinar a Secretaria de Administração do Estado, após ter sido instituída a concorrência de praxe para o fornecimento dos imóveis.

Enquanto se processava o lado técnico e burocrático para dar prosseguimento efetivo ao projeto de construção da sede própria da Assembléia Legislativa do Rio Grande do Norte, a batalha por recursos financeiros não transcorria com o ritmo desejável. Os recursos que foram estabele-



Luiz Antônio Vidal lutou pela valorização do Legislativo.

cidos inicialmente, com o correr do tempo se mostraram totalmente insuficientes. As inovações, absolutamente necessárias, introduzidas no projeto inicial, fizeram com que o orçamento ficasse defasado.

"Mas" — como lembra o deputado Luiz Antônio Vidal — "não era

possível desistir àquela altura dos acontecimentos". Pôs-se à luta em busca de recursos, pois a obra não podia correr o risco de ficar interrompida. Realizou gestões junto ao Governo do Estado e, através dele, terminou por conseguir a garantia de reforço de recursos financeiros no



Na hora de entregar seu imóvel, procure uma empresa competente no ramo. A Patrimônio Imobiliária faz tudo como manda o figurino. Procure a Patrimônio para compra, venda ou incorporação. Uma nova opção para o natalense.

Uma organização.
José Ramos dos Santos

**PATRIMÔNIO
IMOBILIÁRIA
LTDA.**

Rua Mipibu, 339 — Tels.: 222-0208
222-6748

Banco do Nordeste do Brasil na forma de um empréstimo, no montante de Cr\$ 19 milhões e 600 mil, com o qual seria possível prosseguir até perto da conclusão da obra.

MAIS LUTA — Porém havia muitos obstáculos ainda a serem afastados. Diz o deputado Luiz Antônio Vidal que, conseguido o empréstimo junto ao BNB, graças ao apoio do seu presidente, Camilo Calazans, surgiu ainda outro problema exigindo solução: era preciso assegurar a efetiva liberação dos recursos financeiros para que o empréstimo se tornasse realidade no espaço de tempo mais curto possível. Então, o parlamentar sistematizou seus contatos junto à Presidência do Banco do Nordeste, quer através do telefonema, quer pessoalmente com viagens frequentes ao Ceará. Não bastando essas gestões, Luiz Antônio Vidal concentrou suas atenções em Brasília, onde não perdia de vista o processo em seu constante tramitar pelo Banco Central, Conselho Monetário Nacional, SEPLAN, Gabinete Civil da Presidência da República até chegar às Comissões Técnicas do Senado.

E, afinal, na sessão de quatro de dezembro de 1980 a proposta do empréstimo, feita pelo Governo do Estado, foi aprovada e, agora, processa-se apenas a contratação junto ao BNB, sem mais possibilidade de reversibilidade ou contratempo.

RETOMADA DO RITMO — E o empréstimo é absolutamente necessário para a reativação do ritmo das obras de acabamento do prédio da Assembléia Legislativa. A primeira parte das obras teve um desenrolar satisfatório, com um prosseguimento num nível previsto. Todavia, depois, esse ritmo foi diminuído na proporção em que os recursos estavam escasseando e chegou quase a parar totalmente. Foi por essa razão que o deputado Luiz Antônio Vidal desenvolveu todos os esforços e gestões para apressar o trâmite do financiamento solicitado ao Banco do Nordeste, num momento particularmente dramático, ou seja: quando cerca de 90% das obras estavam concluídas e, portanto, bem perto da concretização do grande sonho do Poder Legislativo no Rio Grande do Norte. E foi justamente esse percalço que causou um atraso na conclusão das obras que, inicialmente marcadas para serem entregues em 15 de mar-



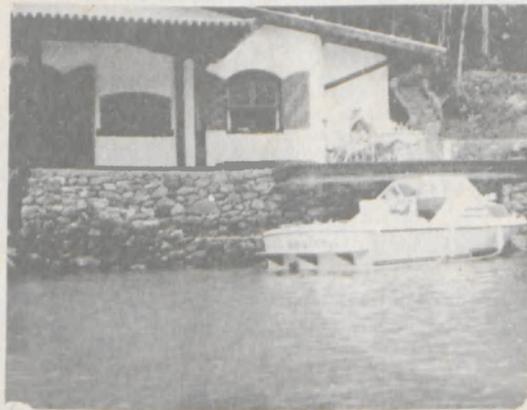
Entre importantes obras de artistas do Estado, a sede da Assembléia terá painéis de Dorian Gray.

ço de 1980, agora só poderão ficar prontas em março de 1981.

AS DESPESAS — E, na realidade,

de, não é fácil construir uma obra do porte do prédio da Assembléia Legislativa. A administração da construção fica a cargo da Superinten-

ATENÇÃO PROPRIETÁRIO



Se Você tem casa ou terreno para fazer negócio, ligue-se com quem entende do assunto: Procure J. G. Macêdo Imóveis. A Empresa dispõe de um Departamento de Vendas, constrói, administra aluguéis e trabalha com loteamentos. E tem mais: Entre outros serviços, J. G. Macêdo lhe oferece:

- Seleção de inquilinos e fiadores, responsabilizando-se pelos aluguéis;
- Agilização de cadastros rigorosos, dando cobertura "AD-JUDITIA";
- Convênio com o SPC.

J.G. MACÊDO *imóveis*

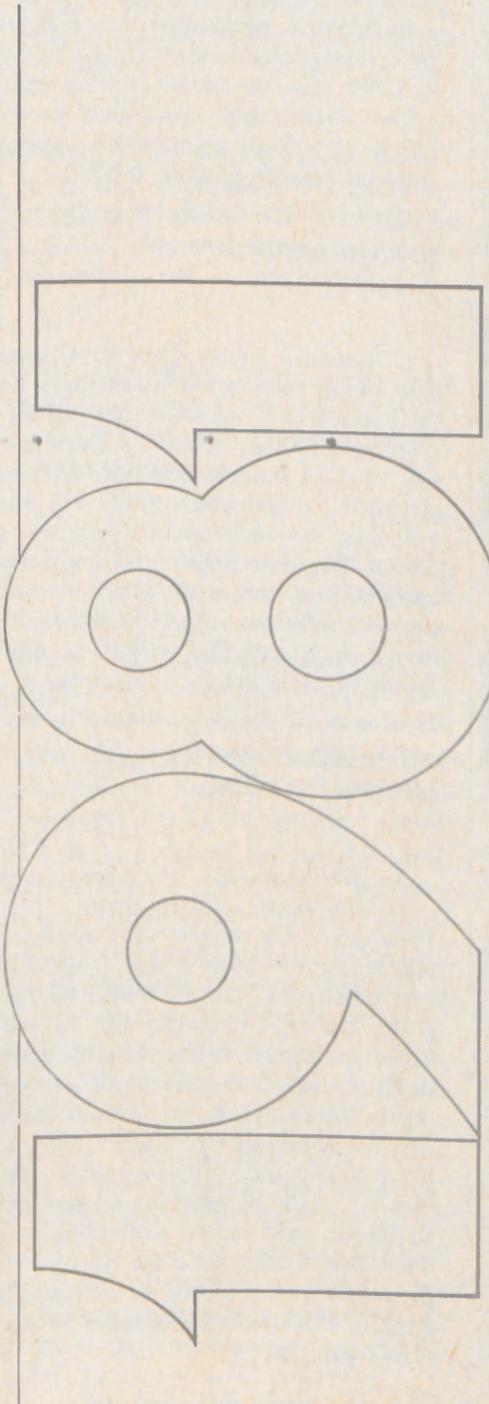
Rua João Pessoa, 219 — Ed. Sisal — Loja 6 — Galeria
Fone: (084) 222-6586 — CRECI 085 — 17ª Região-RN
59.000 — Natal-RN.

dência de Obras, segundo atribuição que lhe é assegurada pelo Decreto-Lei nº 4.575, de 20.8.76 e regimento interno nº 6.942. É sua função também a manutenção e avaliação dos serviços da nova sede. Informa o Coordenador de Obras do Estado, Fowler Turíbio de Queiroz, que até o momento foram gastos nas obras Cr\$ 33 milhões e 200 mil e, segundo seus cálculos, serão necessários ainda Cr\$ 60 milhões para a conclusão. No início, o custo total estava estimado em Cr\$ 70 milhões, mas só com desapropriações de terreno foram gastos Cr\$ 3 milhões e 400 mil.

O PROJETO — O projeto da sede própria da Assembléia Legislativa do Rio Grande do Norte vai redimí-la de todos os anos que passou peregrinando de um para outro lado sem ter um local para fixar-se. A construção está sob a responsabilidade técnica da PROEX — Projeto e Execução de Engenharia Ltda., que vem mantendo sua proposta inicial dentro de critérios normais, limitando-se aos reajustes imprescindíveis, segundo o Coordenador de Obras, Fowler Turíbio. O diretor da PROEX, engenheiro Raimundo Barbosa Filho, explica que o projeto consta de um prédio de dois pavimentos, para ocupar uma área coberta de 3.200 metros quadrados, com previsão para locais de estacionamento. As paredes externas são todas de mármore, com vidros de cristal "ray-ban". A temperatura no interior do prédio será sempre agradável, proporcionada pelo sistema de ar condicionado central. O som ambiente e o sistema telefônico serão dos mais modernos, de modo a facilitar o mais rapidamente as comunicações. No andar térreo ficarão localizados os gabinetes dos deputados, sala de reuniões, salão de convenções, departamento administrativo, lanchonete, cozinha, garagem e depósito. O plenário, Gabinete das Mesas, gabinete dos diretores, gabinete das lideranças, biblioteca, centro telefônico, agência bancária, Salão Nobre de Imprensa, pronto-socorro e restaurante, ficarão no andar superior. Na cobertura foi reservada uma área para reuniões sociais e ali também estarão as instalações dos equipamentos da central de ar condicionado.

ta do Poder Legislativo estadual, no Rio Grande do Norte, de uma sede digna de suas tradições e dotada de condições para o exercício de suas tarefas no conjunto de Poderes que fazem o Estado democrático, está sendo considerada um marco significativo da nova etapa de sua vida. Num momento em que a Assembléia Legislativa reafirma a sua posição de independência e assume, em toda a sua plenitude, o papel político de que o Rio Grande do Norte tanto necessita para superar as suas deficiências, a sua sede própria aparece quase como

um símbolo. Vindo de um prédio humilde na Avenida Getúlio Vargas, passando por instalações provisórias na Praça André de Albuquerque, até a sua permanência atual na parte posterior do prédio do IPE, a Assembléia Legislativa dá o seu definitivo salto para o futuro ao assegurar, para breve, a conclusão de sua sede própria. E o novo prédio, como reconhecem todos, não terá luxo exagerado, mas apenas as condições de funcionalidade e o ambiente de dignidade necessária ao Poder Legislativo do Estado.



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 11 anos de existência. Na oportunidade, deseja aos seus clientes e amigos um venturoso 1981.

CICOL COMPANHIA
DE INVESTIMENTOS E
CONSTRUÇÕES LTDA.

Rua Frei Miguelinho 112 - 116 - Natal-RN

UMA NOVA ETAPA — A conquista



Os últimos lançamentos da Feira de Utilidades Domésticas em São Paulo



Todos os produtos estão dentro das normas ABNT, ASTM e CSA.



Detalhes de bom gosto, com a beleza e a transparência do acrílico.

Onde é mais fácil comprar

CommeL

**Comercial
Medeiros Lima
Ltda.**

NATAL
Praça Pedro II, 1020-Fone: 222-1916
C.G.C. 08.371.718/0003-68
Insc. Estadual 20068189-3

SANTA CRUZ

Rua Eloi de Souza, 171-Fone: 291-2177
C.G.C. 08.371.718/0001'-04
Insc. Estadual 20066691-6

NOVO TETO PARA PAGAMENTO DE IR

A Receita Federal não vai exigir a declaração de Imposto de Renda das pessoas físicas que, em 1980, auferiram renda bruta inferior ou igual a Cr\$ 195 mil, ou que perceberam uma média mensal de Cr\$ 15 mil. Segundo revelou o ministro Ernane Galvêas, da Fazenda, o IR retido na fonte neste exercício, assim como todos os abatimentos (aluguel, juros, educação e dependentes) e as tabelas progressivas de desconto na fonte para 1981, além do cálculo do IR devido, serão reajustados com uma correção monetária de apenas 55%, contra uma inflação de mais de 100%.

MENOS ÁLCOOL NA GASOLINA

O ministro César Cals confirmou que o Governo autorizou a redução de 20% para 17% no índice de participação do álcool anidro na gasolina, em 1981. A medida tem por objetivo garantir o abastecimento normal dos veículos movidos exclusivamente a álcool. Segundo o ministro, a produção de álcool para o ano que vem está prevista em torno de 3,9 bilhões de litros, dos quais, 3,4 bilhões se destinariam à mistura com gasolina.

MODIFICAÇÕES PARA NORMAS DO ICM

Se for aprovado o projeto-de-lei complementar encaminhado pelo Presidente Figueiredo ao Congresso Nacional, alterando o decreto-lei sobre normas de recolhimento do Imposto sobre Circulação de Mercadorias — ICM, os Estados e o Distrito Federal poderão atribuir aos industriais, atacadistas ou produtores, a responsabilidade de recolhimento do ICM pelo comerciante varejista. Poderão, também, calcular o montante devido pelo contribuinte com base em valor fixado estimativamente. O projeto revoga, ainda, a isenção do ICM nos casos de importação de matérias-primas.

NOVO SISTEMA DE COBRANÇA DA DÍVIDA ATIVA

Todas as pessoas físicas ou jurídicas que contraíram dívidas com o Governo desde janeiro de 1980 (respeitado o teto de Cr\$ 12 mil) não sofrerão mais a cobrança judicial, podendo assim quitar essas dívidas amigavelmente. O ministro Ernane Galvêas ao assinar Portaria autorizando o novo sistema de cobrança, afirmou que fica estabelecido o prazo de 20 dias — a contar da data do recebimento do aviso de cobrança — para que as empresas ou pessoas físicas saldem os seus débitos. Decorrido esse período, o infrator perderá direito a parcelamento e outras facilidades.

NOVO PROJETO PARA FUNDOS FISCAIS 157

O Governo divulgou sua proposta para a nova sistemática dos Fundos 157, incorporando as principais sugestões apresentadas pela CVM — Comissão de Valores Mobiliários, como, por exemplo, a exigência de contrapartida em recurso próprio. O projeto, além de estabelecer três faixas para a contrapartida, reduz significativamente os limites de deduções no Imposto de Renda devido. No caso da formação de carteira própria, outra inovação: a contrapartida será de 150%, no caso de os CCA superarem a Cr\$ 50 mil. O prazo de resgate das cotas diminuiu de seis para três anos.

AUMENTO PARA TAXA RODOVIÁRIA

O Diário Oficial da União publicou o índice de 55% para o aumento da Taxa Rodoviária Única TRU — para carros novos, a partir de janeiro. Para os carros usados, o aumento ficou em 35%. Conforme recomendação da CNE — Comissão Nacional de Energia, os veículos destinados ao transporte público de passageiros, pagarão apenas uma taxa simbólica. Para os carros a álcool foi mantida a redução de 50% do valor da TRU.

INFORMAÇÕES ECONÔMICAS

PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS TERÃO MAIS CRÉDITOS

As instituições financeiras de menor porte deverão ampliar as faixas para concessão de crédito às pequenas e médias empresas. Em princípio, os bancos médios poderão ter os recursos regulamentados pela Resolução nº 388, elevados de 12 para 14% e os pequenos de 12 para 16%. Ao transmitir a notícia, o presidente do Banco Central, Carlos Geraldo Langoni, enfatizou ainda que a reformulação da Resolução nº 388, será feita imediatamente.

BNH PROPÕE MENOS JUROS EM 81

As prestações de financiamentos superiores a 2.000 UPC (Cr\$ 1,3 milhão) concedidos pelo Sistema Financeiro da Habitação — SFH, para a aquisição de casa própria, darão direito a um maior abatimento de juros, já à partir da declaração de Imposto de Renda do ano-base 1980. A proposta encaminhada pelo BNH ao ministro do Interior, Mário Andrazza, tem por finalidade neutralizar o impacto nas altas das prestações com o fim da correção monetária prefixada e a possível perda do poder aquisitivo da classe média, face à nova política salarial.

ÍNDICE DO INPC AUMENTOU PARA 43%

O INPC — Índice Nacional de Preços ao Consumidor, calculado para o semestre junho/novembro e que serve de base para os reajustes salariais de janeiro, aumentou 43% conforme dados divulgados pela Fundação IBGE. Os trabalhadores que ganham de um a três salários-mínimos receberão aumento salarial automático de 47,3%; os que ganham até 10 salários terão aumento de 43%, mais uma cota fixa de Cr\$ 746,75; os que ganham até 15 salários, receberão 34,4% mais uma cota fixa de Cr\$ 4.229,60; e os que ganham até 20 salários-mínimos vão receber 21,5% mais uma cota de Cr\$... 16.676,50.

OBRIGAÇÕES SOCIAIS PARA O MÊS DE JANEIRO

Dia 9 — Prazo final para recolhimento do PIS — Faturamento do mês de julho — Recolhimento do PIS/Folha de Pagamento de Julho — Entrega DRC solicitando os DIPIS para cadastramento dos empregados admitidos em dezembro e ainda não cadastrados — Remessa da 2ª via das notas fiscais do IBGE referente às operações interestaduais do mês de novembro.

Dia 15 — Último dia para comunicação das empresas à Delegacia Regional do Trabalho das dispensas ou admissões de empregados no mês de dezembro.

Dia 20 — Prazo final para entregar documentos relativos a cadastramento no PIS dos empregados admitidos em dezembro.

Dia 30 — Último dia para pagamento do ISTR — Imposto de Renda descontado na fonte, dos empregados, e rendimentos pagos a título de comissões, honorários, etc., do mês de dezembro — Recolhimento do IUM incidente sobre operações de novembro — Recolhimento ao IAPAS das importâncias descontadas em folha de pagamento dos empregados, acrescidas da contribuição patronal sobre a remuneração paga ou devida no mês de dezembro — Recolhimento ao FUNRURAL das contribuições de 2,5% sobre o valor dos produtos rurais adquiridos em dezembro — Entrega da CARC relativa às contribuições previdenciárias das empresas que encerram no mês de novembro — Recolhimento da contribuição sindical dos valores descontados em dezembro para os empregados admitidos em novembro, que não sofreram desconto anterior — Entrega da relação de empregados menores à DRT.

PEPSI-COLA, BRAHMA,
BANCO DO BRASIL, UFRN,
SPERB DO NORDESTE,
ALPARGATAS, BANCO ITAÚ,
DUCAL PALACE, ALCANORTE,
BANDERN, A SERTANEJA,
UNIVERSIDADE DE SERGIPE,
MORADA RIOMAR,
FIAÇÃO MOCO

Os construtores destas grandes empresas tiveram a feliz idéia de preferir esquadrias de alumínio da ÚNICA MENTAL.

Faça como eles: valorize seu investimento preferindo também a melhor qualidade e o mais fino acabamento.



ÚNICA METAL
INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.



F. BEZERRIL
IMÓVEIS

GRECI 163 - 17ª. REGIÃO

PROJETOS,
ADMINISTRAÇÃO,
LOTEAMENTOS,
COMPRA E VENDA DE
IMOVEIS EM GERAL

Rua do Saneamento, 232 - Ribeira
(Ladeira de Marpas, por trás do Riomar)
Fones: (084) 222-3004, 222-0200, 222-7957
Telex: (084) 2279 - Natal-RN

ORGANIZAÇÕES
FERNANDO BÉZERRIL

SENAI FORMARÁ MÃO-DE-OBRA ESPECIALIZADA EM CONFECÇÕES

O SENAI terá em Natal o mais completo setor do Nordeste para formação de mão-de-obra destinada à confecção.

A 25 de maio do próximo ano — *Dia da Indústria* —, quando for inaugurado, o Centro de Formação e Treinamento em Confeções Clóvis Motta já estará funcionando desde o dia 1º de março, e capacitado para formar dois mil alunos por ano, inclusive bolsistas dos demais Estados do Norte e Nordeste, e será o mais completo do País no setor de confecções. O Centro é uma iniciativa da Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Norte e está sendo implantado no prédio da antiga sede do SENAI, na avenida Prudente de Moraes, com recursos do Departamento Nacional do SENAI.

Cerca de 40 milhões de cruzeiros estão sendo investidos na reforma e

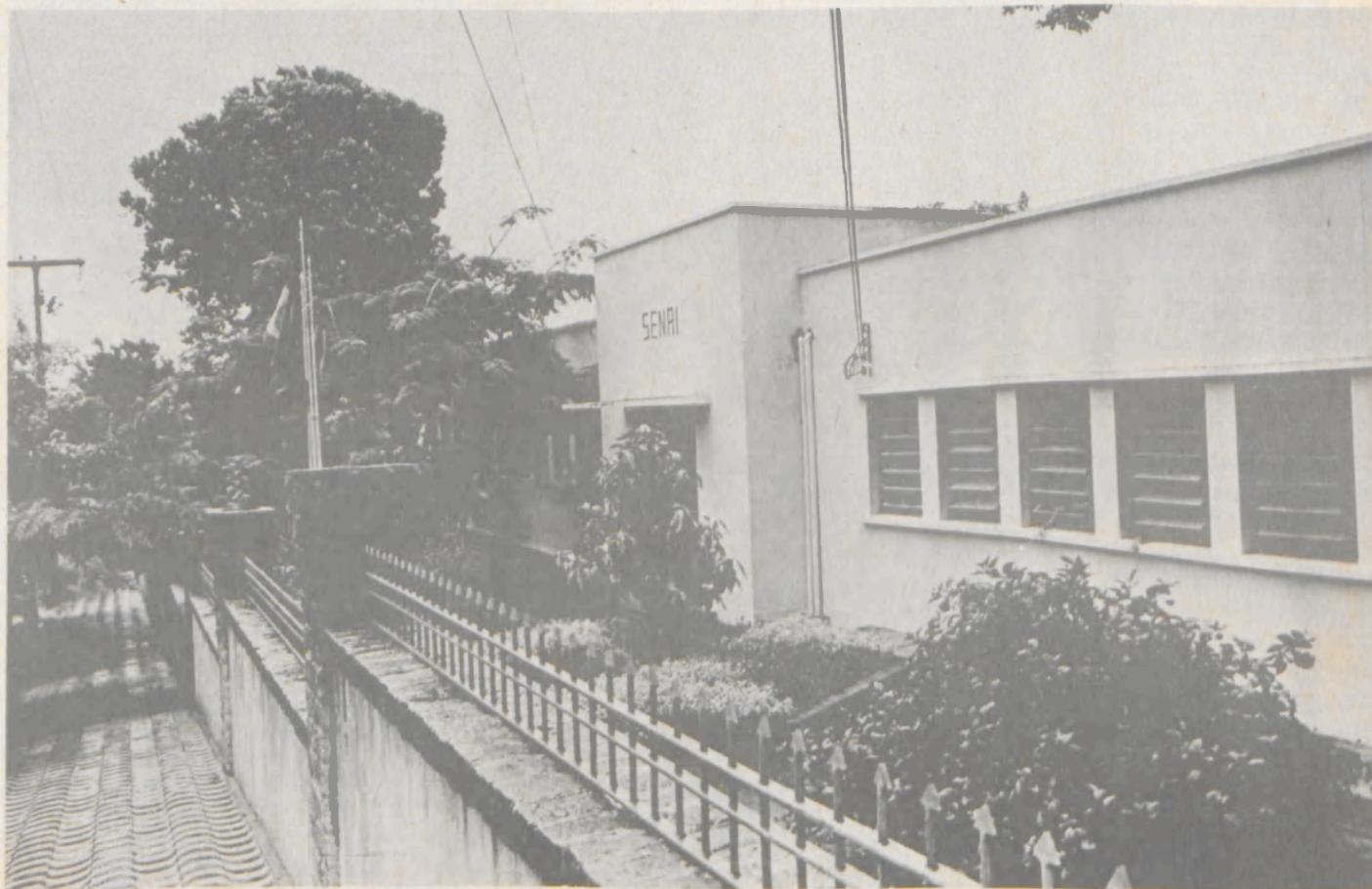
adaptação do prédio e na aquisição das máquinas que serão utilizadas nos diversos cursos que a instituição manterá.

Antomar Ferreira de Souza, do Departamento Regional do SENAI, informa que o Centro iniciará suas atividades com cursos de qualificação devendo, no decorrer do próximo ano, instalar ainda o primeiro curso técnico intensivo, para candidatos de segundo grau. Os cursos de qualificação destinam-se a preparar mecânicos de máquinas de costura industrial; operadores de máquinas de costura (costureiros); cronometristas; programadores de risco e corte; riscadores, enfestadores e cortadores, e especialistas em modelagem masculi-

na e feminina, além do curso para aperfeiçoamento de supervisores de confecção.

“O SENAI adota uma política, a nível nacional, de localizar em algumas regiões centros de treinamento especializados, mantidos inteiramente pelo Departamento Nacional do órgão, inclusive o custeio de bolsistas de outros Estados a eles encaminhados. No caso do Centro de Confeções de Natal, já há algumas indústrias baianas aguardando a inauguração para enviarem seus candidatos” — esclarece Antomar.

Mas o principal objetivo do Centro será suprir as indústrias do Estado de mão-de-obra qualificada evitando-lhes os custos com treinamento de pessoal, como ocorre atualmente com as maiores empresas do setor, que são obrigadas a manter cursos permanentes em suas fábricas para qualificação do pessoal recrutado. Além disso, a instituição irá estimular, de maneira especial, a ampliação do número de micro e pequenas empresas de confecções existentes no Estado. Essas empresas, que já contribuem com uma parcela significativa da produção de confecções, principal-



O prédio próprio onde funcionava o Departamento Regional do SENAI foi adaptado para o Centro de Formação e Treinamento em Confeções.

mente as destinadas à população de baixa renda, enfrentam sérios problemas para alocação de mão-de-obra especializada, uma vez que sua estrutura administrativa e financeira não lhes permite o treinamento de pessoal.

Uma outra faixa do mercado de trabalho em que o Centro atuará é na oferta da chamada costureira eclética, aquela profissional treinada para realizar a maioria das operações de uma pequena fábrica e que pode ainda trabalhar por conta própria fazendo costuras sob encomenda.

INSTRUTORES — O projeto do Centro de Formação e Treinamento em Confecções Clóvis Motta foi elaborado pelo CETEQUIT — Centro Técnico Químico e Têxtil, do SENAI-Rio, com a colaboração do Departamento Regional do SENAI de Pernambuco. Os primeiros instrutores que atuarão no "Clóvis Motta" virão do CETEQUIT, que também treinará monitores selecionados aqui e que lá farão cursos de especialização.

ADMINISTRAÇÃO — "A estrutura administrativa do Centro Clóvis Motta é bastante simplificada, uma vez que estará diretamente ligada à administração do Departamento Re-



Paulo Pereira dos Santos é o Diretor desse novo curso do SENAI, que terá caráter nacional.

Santos, um assessor e uma Secretaria que deverá ter cerca de três funcionários. Além disso, o quadro de pessoal terá apenas os instrutores e os funcionários de serviços gerais — adianta o diretor-adjunto do SENAI, José Albino de Oliveira.

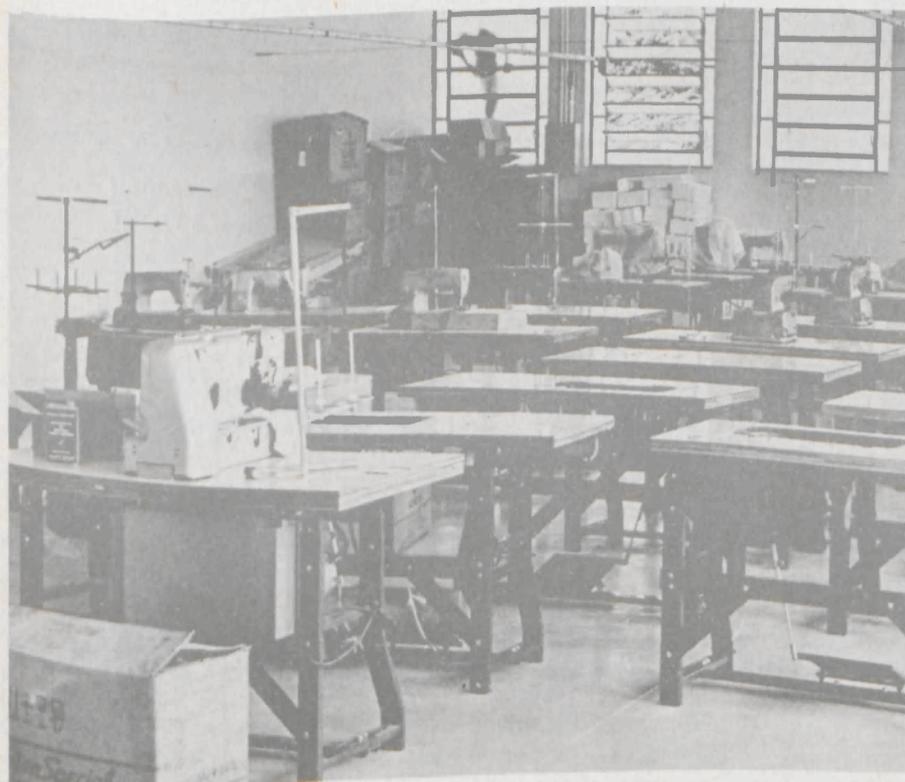
Apesar de ter sua inauguração



Fernando Bezerra, presidente da FIERN.

gional do SENAI. Será composta de um diretor, cargo já preenchido com a nomeação de Paulo Pereira dos marcada para maio, acredita o diretor do Centro, Paulo Pereira dos Santos, que já em março de 81 haverá condições de se instalarem os primeiros cursos.

Fernando Bezerra, presidente da Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte, órgão a que está subordinado o SENAI-RN e de cuja iniciativa nasceu o Centro Clóvis Motta, referindo-se ao significado da obra, afirmou: "O que nos levou a lutar pela implantação do Centro foi o fato de a indústria de confecções ser um dos segmentos empresariais mais tradicionais e significativos do Estado, como integrante do Pólo Têxtil, do qual destaco a importância econômica, principalmente pela absorção da mão-de-obra que emprega. Gostaria de lembrar ainda" — acen-tua Fernando Bezerra — "que o nome dado ao Centro de Confecções é uma homenagem das mais justas ao líder empresarial do Rio Grande do Norte, que foi Clóvis Motta, que marcou uma presença dinâmica na atividade industrial do Estado, chegando à Presidência da FIERN, e extrapolando para a vida pública, sendo um dos poucos norte-riograndenses a ocupar posições políticas de relevância nacional, inclusive a Presidência da Câmara Federal".



Todas as máquinas e equipamentos do CLOVIS MOTTA já estão sendo instaladas, e o Centro poderá funcionar a partir de fevereiro.

JÁ HÁ TRÊS MIL ESTRANGEIROS NO RN

O estreito mercado de trabalho do RN sempre tem lugar — e pagando bem — para a mão-de-obra estrangeira.

O modesto mercado de emprego que o Rio Grande do Norte tem sempre lugar para o trabalhador estrangeiro, seja no campo intelectual — na Universidade —, seja na indústria — engenheiros têxteis, técnicos, etc. —, no comércio e, embora raro, até em profissões menores como a de cozinheiro. Para não falar nos estudantes que cursam a UFRN por força de convênios culturais mantidos com países da América do Sul e da África. A razão porque a mão-de-obra estrangeira é importada — e a um custo alto, na maioria dos casos — é a sua alta qualificação, sendo também uma forma das empresas adquirirem "know-how". De todo modo, para um Estado pequeno como o Rio Grande do Norte, não deixa de ser curiosa essa importação quase maciça, a ponto de formar uma comunidade internacional no Estado de cerca de três mil estrangeiros, boa parte dos quais aqui termina se fixando e formando família.

Esses 3.000 estrangeiros prestam serviços às mais diversas empresas, agregados, principalmente, à Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Votec, Key Perfurações, Marlin, Schlumberger, Zapata, Sperry Sun (todas prestando serviços à Petrobrás), indústrias têxteis, como a Seridó, Texita, Sparta, Borborema, além de outras que atuam em diversos ramos, como Algodoeira São Miguel, Maisa, Petrobrás, Sanbra, empresas salineiras e minerações.

Todo o controle dos estrangeiros no Estado é feito através do Serviço de Polícia Marítima e Aérea de Fronteira — SPMAE. Este órgão dá o prazo de 30 dias para regularização daquele que pretende permanecer em território potiguar, fornecendo visto de registro de entrada, permanente ou transitório, dependendo do objetivo do visitante.

EXIGÊNCIAS — Não tem o estran-

geiro no Rio Grande do Norte, livre acesso e total liberdade como os nacionais. Além do controle para sua entrada, têm que cumprir algumas exigências determinadas pelas autoridades.

O chefe da SPMAF, Agripino Oliveira Neto, afirma que "*são exigências oficiais determinadas pelo Ministério do Trabalho e Ministério do Exterior. Os estrangeiros que vêm para o RN terão, forçosamente, que exercer profissões técnicas, mas que não estejam em concorrência com o mercado interno do trabalho. Assim, sempre chegam ao nosso território muitos estrangeiros para permanência curta, notadamente técnicos industriais para montagem de equipamentos adquiridos no exterior; professores PHD, que lecionarão cursos na UFRN; e grande parte de estudantes latino-americanos, vindos através de convênios culturais pré-estabelecidos com outros países*".

Informa, também, o chefe do SPMAF que existe até multa, variável de acordo com o salário-base do País, para qualquer infração cometida pelos estrangeiros em sua estada no RN. Qualquer mudança de endereço terá que ser comunicada imediatamente à SPMAF, bem como a Carteira de Trabalho terá que ser especialmente visada.

ATIVIDADES — Na UFRN, 58 professores estrangeiros prestam seus serviços, procedentes da Argentina, na maioria. Quanto aos alunos estrangeiros, no momento, 117 estudam na UFRN, a maior parte procedente de países da América do Sul, sendo os mais recentes (43) vindos da Bolívia. Todos eles aqui chegam através de convênios que a Universidade mantém com outros países, no campo cultural. Existem ainda dezenas de alunos estrangeiros na ESAM (Escola Superior de Agricultura de Mosoró).



Da Guia: UFRN paga aos mestres.

De acordo com informações da Chefe de Pessoal da UFRN, Maria da Guia, os professores estrangeiros têm seus vencimentos pagos pela própria Universidade, com exceção daqueles que vêm através de convênios que, por sinal, são poucos. A maioria é contratada.

Além disso existem os professores da UFRN que vão para o exterior fazer mestrado ou outros cursos especializados. No momento, 25 professores da UFRN estão atuando na França (9), Estados Unidos (8), Inglaterra (4), Bélgica (2) e Espanha (2). Todos continuam percebendo seus vencimentos pela Universidade e bolsas da CAPES — Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior, e do CNPq — Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico.

O Departamento Internacional da UFRN, que cuida da permanência dos estrangeiros, revela que o comportamento deles tanto no campo profissional como no pessoal, tem sido o melhor possível. Vitória dos Santos Costa, Chefe desse Departamento, informa que, de acordo com o Ministério da Educação e Cultura, a UFRN mantém acordos culturais com o Peru, El Salvador, Paraguai, Panamá, Bolívia, Colômbia, Nicarágua.

gua, Venezuela, Equador, Guiné-Bissau e Cabo Verde.

A vinda de alunos estrangeiros não prejudica as vagas dos alunos do Estado, pois, eles vêm ocupar as que são criadas para esta finalidade, em atendimento aos convênios.

No setor privado, os estrangeiros têm prestado um serviço importante no RN. Para João Aduato da Costa, Chefe do Setor de Pessoal da Indústria Têxtil Seridó, a presença deles é imprescindível, pois ensinam toda a sua tecnologia e, quando partem, deixam sempre um brasileiro já sabendo todo o serviço e pronto para executá-lo tranquilamente.

Contratados pela Têxtil Seridó, cinco estrangeiros trabalham na empresa: dois como supervisores de produção, um classificador de fios de algodão e dois do setor de "marketing".

Segundo explica João Aduato, o motivo principal da vinda de estrangeiros para sua empresa, foi a falta de mão-de-obra especializada no Estado, e para trazer alguns de outras empresas do Sul do País saía muito caro, pois eles já percebem um alto salário, ficando mais fácil trazê-los do seu país de origem.

"Hoje, tem diminuído a vinda de estrangeiros" — informa João Aduato — "pois já temos técnicos brasileiros de alto nível, e eles são aproveitados, como maneira não só de dar oportunidade à criatividade brasileira, mas de economizar para a empresa, uma vez que, por mais que se pague a um brasileiro, não se gasta tanto como trazendo um estrangeiro para trabalhar conosco".

CASOS — Como sempre acontece, existem também no RN os casos de estrangeiros cuja conduta irregular impossibilita sua permanência. Segundo o Chefe do SPMAF, muito raramente se registram casos de deportação, ou mesmo devolução de estrangeiros aos seus países de origem. Os problemas mais frequentes dizem respeito a irregularidades em suas documentações, como a falta de visto em sua entrada no País, passaporte vencido e não renovado, enfim,



Vitória: muitos convênios.



João Aduato: ajuda é boa.

casos corriqueiros sem muita importância, mas que, pelo que determina a Lei vigente no País, impedem a permanência dessas pessoas.

Quanto a denúncias feitas de uma possível "espionagem industrial" que chegou ao conhecimento da imprensa, meses atrás, nada foi positivada, ficando apenas no terreno da suspeição na área de mineração, cuja vigilância passou a ser mais efetiva, visando evitar essa possível ocorrência.

**Para você
que vai
construir
as coisas
ficaram
mais fáceis**



Veja as condições que a SACILUX lhe oferece. Você encontra um variado estoque de material nas condições que você deseja.

SACILUX é a mais nova loja de material elétrico e de construção do Natal.

Tem um amplo estacionamento para seu conforto. SACILUX uma empresa do grupo SACI.



**Av. Bernardo Vieira, 1.403
Fone: 231-5072 - Natal-RN.**

**Tranquilidade
para construir.**

SALÁRIOS — O Rio Grande do Norte, onde os salários são normalmente baixos, há uma abertura total para os estrangeiros, que são muito valorizados.

Nos registros feitos através do Serviço de Polícia Marítima e Aérea de Fronteiras, onde o estrangeiro tem obrigação de apresentar o Contrato de Trabalho assinado com a firma contratante, fica constatada a diferença enorme de salários entre os trabalhadores do Estado e o estrangeiro, que, em média, vêm recebendo 200% a mais — diferença essa que se observa na própria empresa que o contratou.

A explicação, segundo as fontes empregatícias, é a falta de mão-de-obra especializada em nosso meio. Os empregados que vêm de fora, têm qualificação superior, em sua maioria, e experiência em centros mais adiantados.

Se essa explicação pode ser aceita, fica também uma pergunta para es-

sas firmas, que estão a cada dia procurando aumentar o seu quadro de estrangeiros. Por que elas não cuidam de mandar os seus melhores empregados para cursos de aperfeiçoamento no exterior? Afinal de contas, as despesas seriam compensadas pela sua permanência definitiva destes empregados na empresa, com experiência em grandes centros e sem que fossem gastas grandes somas mensais com eles, como pagamento de salários em dólares, como ocorre com os estrangeiros que aqui chegam para uma permanência curta.

E há os casos em que, ao partir, o estrangeiro deixa um brasileiro que fica exercendo suas funções, na base apenas do aprendizado superficial, mas sem a experiência de uma especialização no exterior. Desta forma, se as empresas enviassem seus principais técnicos para cursos fora do País, teriam, no seu retorno, um empregado qualificado e permanente.

Normalmente os contratos de estrangeiros têm duração de dois anos.

Todavia, muitos deles se adaptam à região, aqui se casam e obtêm condições de permanecer no País.

Na Indústria Têxtil Seridó, a faixa salarial para o estrangeiro é variável. Dependendo da função, ou sua qualificação profissional, ele percebe, em média, um ordenado que varia entre Cr\$ 60 mil para o menos qualificado até Cr\$ 150 mil para o de maior qualificação funcional.

A Lei determina que os estrangeiros devem vir para trabalhar em profissões técnicas que não estejam em concorrência com o mercado interno de trabalho. No entanto, recentemente, uma empresa trouxe para cá um cozinheiro sul-africano, cujo ordenado foi fixado em Cr\$ 50.000,00, e, seis meses depois teve de devolvê-lo ao país de origem por problemas que vinha criando. Daí, outra indagação que se faz: a profissão de cozinheiro já não é por demais difundida no Brasil? E, por acaso, existe no Rio Grande do Norte algum cozinheiro brasileiro ganhando Cr\$ 50 mil por mês?

PARABÊNS PELO SUCESSO ALCANÇADO

Uma empresa cresce com homens, ideais, organização, planejamento, dinamismo, persistência. Cresce e se desenvolve com a causa que abraçou, acreditando em todos. E naturalmente esta é a história da Empresa Jornalística RN/ECONÔMICO, que nos seus 11 anos de existência vem dando sua parcela de colaboração para o desenvolvimento do nosso Estado.

Claro, nem tudo foram flores; os espinhos foram encontrados e conseqüentemente superados. Hoje, na plenitude de sua existência construtiva RN/ECONÔMICO pede passagem para continuar com segurança o caminho que escolheu.

Nossas empresas estão presentes ao lado do RN/ECONÔMICO, parabenizando pelo sucesso conquistado e compactuando com a mesma filosofia de trabalho.

 **ICOL**
INDÚSTRIA E COMÉRCIO
DE CONFECÇÕES LTDA.
Fardamentos e roupas em geral

 **EMSERGE**
EMPRESA DE SERVIÇOS
GERAIS LTDA.

 **EMSERV**
Empresa de Serviços
e Vigilância Ltda.

É BOM VER CORTEZ PEREIRA FELIZ DE NOVO

Não fui abraçar Cortes Pereira nem telefonei para ele no dia de sua cassação. Não externei minha solidariedade a um homem que naquele dia apenas iniciava uma penosa caminhada no tempo fechado de um ostracismo turbulento e cruel. Prefiro lamentar em silêncio ou em conversas informais com pessoas amigas mais uma das milhares de injustiças praticadas neste país durante a insensatez da opressão oficializada, quando brasileiros eram tratados como inimigos do Brasil, obrigando a sensibilidade nacional a ter vergonha do avesso do que até então se entendia como pátria.

Não sei dizer porque não fui a casa de Cortez. Talvez pelo mesmo motivo que também não fui a sua posse: se perdi o carnaval de sorrisos, tinha o direito de fugir do velório.

Nunca fomos íntimos, infelizmente. Daí a naturalidade da falta de abraços nos estados de graça e nas aflições das injustiças.

No Recife e no Rio de Janeiro fui abraçar Djalma Maranhão no Hospital do Exército e na Embaixada do Uruguai. Em Natal fui abraçar Zé Gobat, na Rua Seridó, no dia em que Aluizio carregou nas costas o peso do AI-5.

Antes da cassação de Aluizio a gente havia se desentendido e estávamos brigando pela imprensa. Ele com notinhas na Tribuna do Norte e eu com notícias e reportagens no JORNAL DO COMÉRCIO do Recife que, naquele tempo, com sucursal instalada dirigida por mim e uma equipe de repórteres que botava pra ferver — Marcos Aurélio e Djair Dantas na linha de frente — vendia muito mais jornal do que a Tribuna e o Diário de Natal. Isto é, na disputa Tribuna-Sucursal do JORNAL DO COMÉRCIO, o campeonato era meu.

Cassado o homem, acabou-se no meu espírito o elan da luta e, enquanto outros aproveitaram para ini-

ciar, eu fui acabar com a briga no mesmo dia, em meio aos foguetões e bafo de cerveja dos seus adversários que se iluminaram na escuridão do ato de força, aumentando o gráfico no faturamento dos bares, sentindo-se livres, "para sempre", do verde nas urnas e esperançosos de vê-lo na cadeia em vez de no palácio.

Certas pessoas parece que não entendem bulufas do processo histórico e não se dão ao trabalho de correlacionar fatos que enriquecem o conhecimento da vida e que até foram criados e vividos por eles mesmos. Exemplo? Dois, logo de saída: Dinarte Mariz deixou o Governo e a impressão que se tinha era de que ele estava liquidado politicamente, não teria votos nem para se eleger vereador.

Dois anos depois foi eleito senador, derrotando o candidato de Aluizio, o major Theodorico Bezerra, o que todo mundo considerava impossível.

Tarcísio Maia, derrotado para Vice-Governador, desapareceu do circuito, tomou um chá de sumiço, foi esquecido por correligionários e adversários e, de repente, ressurgiu no cenário político como homem forte, vem para ser Governador, estarrece todo mundo aliando-se a Aluizio Alves numa tal de "paz pública", prorroga o seu mandato por mais quatro anos com a escolha de um primo-irmão para o cargo de Governador, e no mesmo fôlego prepara as baterias para descarregar em cima do novamente adversário Aluizio Alves, a quem pretende derrotar na volta das eleições diretas de 1982, se possível, com seu filho já Governador da Cidade do Natal, onde realiza uma administração que começa a repercutir favoravelmente.

Mas eu quero falar é de Cortez Pereira que, também, não mais que de repente, voltou a moda. Se eu falasse em consagração não estaria mentindo, especialmente se fosse estabelecido um comparativo entre



EVERALDO GOMES

o conceito público de ontem e o de hoje a respeito do seu comportamento e de sua administração como governante do Rio Grande do Norte, iniciando a fase dos governadores "biônicos" e sucedendo ao Monseñor Walfredo Gurgel, um homem que deu um show de seriedade e equilíbrio na difícil arte de governar, mas que, mesmo assim, foi, também, chateado e até injuriado pelos agentes da ditadura.

O milagre da TV de Carlos Lira, Luiz Lobo e Vicente Serejo iluminaram a consciência da Cidade e do Estado todo, restabelecendo verdades para um povo que nessa noite dormiu, de madrugada, ouvindo — e até parecia comendo e bebendo — as palavras de Cortez, fáceis como um sorriso de criança, numa prestação de contas retardada mas convincente e emotiva.

Ouvindo Cortez não ouvi surpresas. Não para mim que, desapassionado e descomprometido como sou, fiz-lhe justiça a partir do último ano do seu governo em conversas com amigos como Cassiano Arruda, Zé Gobat, Felinto Rodrigues e outros, quando me detinha a analisar e discutir a realização dos seus principais projetos.

Digo realização porque a grandiosidade e a significação de algumas metas que caracterizaram o governo Cortez Pereira, sempre estarão a exigir o prosseguimento ininterrupto de uma ação governamental em torno deles, pois transcendem limites mandatários e ultrapassam previsões quanto aos aspectos econômicos e sociais.

Feliz do Governo que faz obras de governos, que planta o futuro, que oferece trabalho ao tempo de depois, que rompe as limitações do

atraso e projeta-se no amanhã dos seus bisnetos.

Cortez foi assim. Teve a audácia de sonhar, de ser aparentemente irresponsável. Deu formas à sua imaginação criadora na pedra e na cal de um *projeto camarão*, de uma *Serra do Mel*, de um *Boqueirão*. Crustáceo, colono e coco no rebuliço de riquezas novas, de chão plantado, de paisagem de flores e frutos.

Cortez teria que sofrer a informação da rotina, o grito da oposição, o espanto da mediocridade e o combate de quem gostaria de ter tido a oportunidade e a coragem de fazer o que ele fez.

O Rio Grande do Norte marchando a passos largos para ser um dos maiores produtores de camarão do mundo. Para ser o maior produtor de coco do Brasil e mostrando a este país toda uma experiência de colonização pioneira nos métodos e na forma, elogiada pelas maiores expressões técnicas dos meios financeiros e administrativos nacionais: o projeto da Serra do Mel.

E o projeto do *bicho da seda* que, agora, parece esquecido? E o incentivo à plantação de café, em Martins, em convênio com o IBC, motivo de gozação de muita gente? E a barrilha?

Sim. E a barrilha? Claro, lógico, que o foi o Presidente Geisel que definiu a barrilha para o Rio Grande do Norte. Ninguém discute isso.

É também conhecido de todo mundo o trabalho e os esforços do Governador Tarcísio Maia para reconfirmar a construção da fábrica de barrilha no Rio Grande do Norte quando apareceram fumaças ameaçadoras querendo poluir o ambiente da decisão presidencial, com o então presidente da Alcalis tentando arrumar motivos para transferir a fábrica para o Ceará, a sua terra.

Mas, ninguém, rigorosamente ninguém de bom senso, pode negar o trabalho gigantesco do Governador Cortez Pereira nesse sentido.

Trabalho pioneiro, contínuo, insistente e, por último, motivo de crítica azeda de políticos e jornalistas, tendo em vista a aparente im-

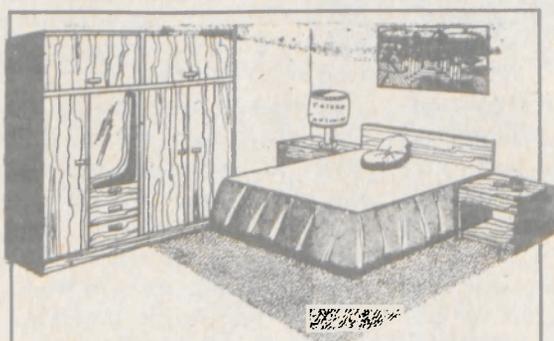
possibilidade de uma vitória dessa luta, alegando-se uma decisão que já teria sido tomada a favor de Sergipe, o que comprovaria desprestígio político do Governador do Rio Grande do Norte.

O que se teria dito de Cortez se o Presidente Geisel tivesse feito a opção de Sergipe, como tudo fazia crer?

E o que os sergipanos disseram na época de seu Governador? Incompetente e desprestigiado, os mesmos adjetivos que teriam sido lançados no rosto já sofrido de Cortez.

É evidente que Cortez cometeu erros; que alguns dos seus auxiliares abusaram de sua confiança e colocaram pontos escuros na lisura do Governo como um todo. Sei até de um fato que Cortez, por algum motivo que não consegui entender, parece que fez questão de apostar ou duvidar do errado, apesar de ter sido alertado, em tempo, por um amigo que tinha tudo para merecer

APROVEITE O ASFALTO DA BERNARDO VIEIRA ...



Em móveis, eletro-domésticos e utilidades para o lar, a melhor opção ainda é o LOJÃO DA CASA JUNIOR.

E faça suas compras no Lojão da Casa Júnior com muito mais vantagens agora.

Antes era bom. Hoje está muito melhor com a facilidade de tráfego naquela avenida.

No lojão você tem: menor preço à vista, melhor oferta a prazo, prestação ajustável ao seu orçamento e tranquilidade na escolha, dentro da maior área expositiva da cidade.

Além de tudo isso, tem ainda: estacionamento próprio, fora da poluição e dos engarrafamentos de trânsito.

Comprar no Lojão, tornou-se um passeio para a família natalense.

CASA JUNIOR

Em Natal e Eduardo Gomes — a entrega mais rápida

confiança.

Depois disso, apesar de agradecer aparentemente emocionado as informações recebidas, fez o contrário do que disse que ia fazer: prestigiou, em ato público, aquele que merecia uma condenação política.

Mas esses detalhes são insignificantes numa análise global entre o positivo e o negativo do Governo Cortez Pereira. São coisas de política, falhas humanas, cálculos errados, aval para amigos que não cumprem compromissos.

Pelo que Cortez fez, pelo o que ele é como gente, definitivamente não merecia sofrer tanto. Merecia o oposto: o reconhecimento dos seus concidadãos à sua obra do presente e do futuro.

Não consigo esquecer um fato de Cortez, acompanhado de Aída, sua mulher, sendo interrogado por um juiz, publicado na primeira página dos jornais.

Rosto envelhecido pelo Governo e pela cassação, aspecto de quem foi surpreendido por um pesadelo que virou verdade, olhar no olhar do juiz que o interrogava sobre não sei mais o quê, Cortez era a própria imagem de um ex-gerente de um campo de concentração respondendo perguntas no tribunal de Nuremberg.

Como se aquela foto estivesse re-produzindo outras tantas, eu comecei a ver o controle científico dos filhotes de um camarão como base de uma nova opção industrial brasileira no campo da alimentação, emergindo na nova economia do Rio Grande do Norte.

A floresta dos coqueiros de Boqueirão provando que, independente de inverno regular, este Estado pode usar a sua inteligência para sobreviver e progredir.

Os colonos da Serra do Mel com casa e terra próprias, colhendo cas-

tanhas de cajú, apanhando feijão, plantando sorgo, certos de um amanhã menos amargo.

As mãos dadas dos namorados no Boque, um aproveitamento de uma obra de Deus lapidada por Cortez.

Os meninos pulando, gritando, cantando, vivendo na sua Cidade da Criança.

E Cortez, o homem de tudo isso, estava ali naquela foto que insistia em ser real. Depondo na justiça como se ladrão fosse, enquanto nos bancos a sua dívida aumentava, e os ladrões verdadeiros não esqueciam os números das contas na Suíça.

Se apenas um só programa de televisão convenceu um povo todo, é porque a verdade já existia antes do programa.

É muito bom ver Cortez Pereira feliz de novo!

QUALIDADE ACIMA DE QUALQUER SUSPEITA

Revendendo a marca Mercedes Benz no Rio Grande do Norte a Divemo também tem garantido a sua qualidade com alto nível de assistência técnica. Mercedes Benz, Divemo e garantia de qualidade: os itens de uma tradição.


DIVEMO

BR-101-KM 5 Fone: PABX - 231-1356





Service
Service

Servibrás

Empresa Brasileira de Serviços Eletrônicos Ltda.
(Oficina padrão Philips)

Assistência técnica em TV a cores e preto e branco, eletrofonos, rádios, auto-rádios e vendas exclusivas de peças originais Philips

Rua Ulisses Caldas, 274
Tel. 222-4053 222-3281
NATAL - (RN)



Loja PARAIBANA Ltda.

EQUIPAMENTOS
ESPORTIVOS

Rua Dr. Barata, 197 - Tel. 222-3467
— Ribeira —
NATAL - RN



Localizado no centro da cidade
para atender suas exigências

ARNON IMÓVEIS

Av. Deodoro, 696-A - Tels. 222-5929 - 222-5158
(Diretoria) 222-0551

COMERCIO

RN/ECONOMIA OS MELHORES EM



EQUIPAMENTOS DE SOM E
INSTRUMENTOS MÚSICAIS.
DISCOS E FITAS

Av. Rio Branco, 621 - Centro
NATAL-RN



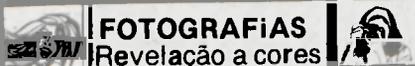
R. GAL. OSÓRIO
ED. 23 DE OUTUBRO - LOJA 02
GALERIA DO ED. BARÃO DO RIO BRANCO - LOJA 7
FONE: 222-5832 - NATAL-RN



LIVRARIA E
PAPELARIA

MATRIZ:
Rua Dr. Barata, 216 - Tel. 222-2203
Ribeira
FILIAL - 1
Centro Comercial "Aluizio Bezerra"
Tel. 222-3994
FILIAL - 2
Rua Amaro Barreto, 1272
Tel. 223-1548

NATAL - RN



SERVIÇOS:
Super 8
Slides
Painés
Publicidade
Mostruário
Convites

Reportagens
Casamentos
Aniversários
Posters
Stúdio
Desfiles
Debutantes

Lenilson Antunes
Rua Cel. Cascudo, 332 Fone 222-1340
estacionamento próprio



RODO-FORTE

REPRESENTAÇÕES E TRANSPORTES NORTESUL LTDA.

Transportes em geral, mudanças, veículos, encomendas etc...



UNIMOS O
BRASIL DE
NORTE A SUL

Matriz: Rua Ferreira Chaves, 95/98
(Sede Própria)
Tels.: 222-4080 - 222-2894 - 222-2351
59.000 - Natal - Rio Grande do Norte

Filial: São Paulo - Rua Soldado Dionísio Chagas, 8
(Sede Própria) Parque Novo Mundo
Tel. 295-4235
Rio de Janeiro - Rua Otranto, 930 - Vigário
Geral (Sede Própria) Tel. 391-7561



Viagens Personalizadas, Nacionais e Internacionais.

Rua João Pessoa, 291 Edif. Sisal - Loja 4
Tel: 222-2974



AGROMÁQUINAS

IRRIGAÇÃO INDUSTRIAL E COMERCIAL LTDA.

Rua Presidente Bandeira, 853 - Alecrim
Tel. 223-1028 Telex 0842364 - AGIR
Natal - RN

Sementes, Produtos Veterinários, Vacinações, Assistência veterinária, moto-bomba, arames, adubos químicos, implementos agrícolas, moto-forrageiras, material agrícola, herbicidas, fungicidas, inseticidas. Irrigação: por inundação e aspersão.

Fazemos todo e qualquer tipo de irrigação
O NORDESTE PRECISA PROGREDIR

SERVIÇO

O INDICA REÇOS DE NATAL

MOLAS ZITO COM. LTDA.



Molas, Feixe de Molas
e Acessórios

ESPECIALIZAÇÃO EM
Reforço para Caminhões

Av. Prudente de Moraes, 1471 Tel.: 223-1565
NATAL-RN.

AUTO LOCADORA DUDU

Alugue um carro novo
com ou sem motorista.

Av. Rio Branco, 420 — Centro
Fones: 222-4144, 222-0501, 223-1106
AEROPORTO INTERNACIONAL
AUGUSTO SEVERO
NATAL-RN

Resende

REVENDEDOR
EXCLUSIVO AR
CONDICIONADO
"CONSUL"



Rua Dr. Barata, 187 — Av. Rio Branco, 608
Tel: 222-4363 Tel: 222-2908

LAÉTE GASPAR COMERCIAL LTDA.

(Assistência autorizada "CONSUL")

- Instalações
 - Manutenção Preventiva
 - Consertos
- peças, acessórios e equipamentos p/ refrigeração em geral e ar condicionado
 - motores elétricos e capacitores
 - polias e correias V
 - tubos de cobre e conexões de latão
 - material elétrico

O Grau Certo em Ar Condicionado
Rua Dr. Barata, 202/4 — Tel.: 222-2817
NATAL - RN



Comércio e Representações Ltda.



Requinte e bom gosto em artes,
decorações e presentes.

Seu quadro é confeccionado
em 24 horas

Av. Prudente de Moraes, 623
Tel.: 222-7482 - Natal-RN



Casa das Cortinas

... o bom gosto ao alcance de todos

Confeções de todos os tipos de cortinas para escritório ou residência, além de reformas e lavagens. Completo sortimento de tapetes e carpetes

Av. Alexandrino de Alencar, 859
Tel. 223 2962 223-4948
Natal - Rio Grande do Norte

COTILDA

CONSORCIO TÉCNO-INDUSTRIAL LTDA.



Esquadrias,
madeiras e
móveis
em geral

— O menor prazo de entrega —
Av. Rio Branco, 261 — Teleg. COTILDA
Tel.: 222-1625 — Natal-RN

TECNOMAQ



CONSRTO E
MANUTENÇÃO
DE MÁQUINAS
DE ESCRITÓRIO
EM GERAL

M. Arismilton de Moraes

Rua Dr. Barata, 195 — Tel. 222-2147
Ribeira — Natal-RN

Oberradição

NATAL - RN

Forros e tapetes para qualquer
tipo de veículo, capotas para Jeep e C-10

MATERIAL PARA PROTEÇÃO INDUSTRIAL

Rua Mário Negócio, 1439/41
Tel.: 223-4494 - 223-2406
Alecrim - Natal-RN

EMBRASEL

PIONEIRA EM NATAL

NA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

Considerada como uma das melhores empresas de prestação de serviços de Natal, a EMBRASEL tem marcado a sua atuação junto a órgãos públicos, autarquias e empresas privadas, firmando uma tradição de qualidade. A característica farda azul dos vigilantes da EMBRASEL já se tornou bastante conhecida dos usuários de muitas das grandes empresas — públicas e privadas — de Natal, funcionando como uma garantia de eficiência e tranquilidade. Essa posição foi conquistada ao longo dos anos, com muita perseverança, o que lhe valeu a conquista de uma posição sempre ascendente a partir do seu ato pioneiro.

O COMEÇO — Plínio Cabral, atual gerente da empresa, explica que a EMBRASEL foi criada a partir de uma idéia de José Gonçalves de Carvalho — que atualmente não mais pertence aos quadros da firma. A idéia surgiu em 1969, em Fortale-

za, quando José Gonçalves intermediou mão-de-obra para o INPS daquela cidade, que decidira realizar uma mudança completa em seus móveis. Utilizando mão-de-obra contratada, sublocando-a para o INPS, José Gonçalves concebeu a idéia de, no futuro, sistematizar aquela prática, formando uma empresa com a finalidade exclusiva de prestar serviços.

Lembra Plínio Cabral que, em sua primeira fase, a nova empresa funcionou apenas com o transporte de cargas e só depois ampliou o seu raio de ação para o serviço de vigilância. Com o progressivo aperfeiçoamento, a EMBRASEL foi se familiarizando com outras áreas e tornando a sua ação cada vez mais abrangente no campo da prestação dos serviços. Ao mesmo tempo, ia aperfeiçoando a sua estrutura, procurando ampliar as opções de oferta de serviços, melhorando a qualificação profissional do seu pessoal. Com pouco tempo a empresa já atuava como fornecedora de mão-

de-obra para serviços de vigilância, motoristas, auxiliares de enfermagem e auxiliares de necropsia, entre outros.

EM NATAL — Em Natal, a presença da EMBRASEL pode ser assinalada a partir de 29 de junho de 1970, quando ela passou a funcionar numa pequena sala de um prédio da Avenida Rio Branco. Os seus serviços iniciais, na capital potiguar, foram nos setores de limpeza e transporte de carga. Com o tempo, a procura foi crescendo e a empresa sentiu a necessidade de ampliar a sua capacidade de oferta. A outra etapa foi o oferecimento dos serviços de vigilantes. Mas vigilantes desarmados.

Posteriormente, a própria necessidade de expansão foi obrigando a mudança da empresa para um espaço maior, saindo ela então do acanhado escritório para uma ampla casa na Avenida Deodoro, nas proximidades do Colégio Marista. A essa altura, a empresa passou a contar com clientes do nível da Federal de Seguros e Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, que até hoje ainda mantêm seus contratos.

Ao mesmo tempo a procura não cessava. Novas solicitações eram feitas e sempre da parte de clientes importantes, tanto na empresa privada, como nas áreas dos Governos Estadual, Federal e Municipal. Com a



A atual sede da EMBRASEL: a mesma eficiência

crescente procura de serviços para a segurança de prédios e patrimônios importantes tornou-se necessário instituir o trabalho do vigilante armado.

A EMBRASEL HOJE — Com dez anos de atividades em Natal, a EMBRASEL é uma empresa com sólido prestígio e tradição na área da prestação de serviços. Funcionando, no momento, com sua sede na Avenida Floriano Peixoto, 422, telefone 222-4287 e telex 084-2334, está apta a atender com presteza face ao empenho com que foi se qualificando durante todos esses anos. A evidência de sua qualificação é a própria relação dos seus clientes: Petrobrás, SINPAS (Sistema de Integração da Previdência Social), através do INPS, INAMPS e IAPAS, empresas de economia mista como a Cosern; Secretarias de Estado como as de Agricultura, Planejamento, Fazenda e da Administração; o Tribunal de Justiça; e órgãos da área federal, como a Delegacia do Ministério da Fazenda, Universidade Federal do Rio Grande do Norte e Departamento Nacional de Estradas de Rodagem.

Por força mesmo das necessidades que foram surgindo com a ampliação dos seus serviços, a EMBRASEL, atualmente, tem a capacidade de fornecer mão-de-obra altamente diversificada indo desde o atendimento de serviços de copa até à assistência auxiliar administrativa. Em função disso, conta com vários departamentos: o de Vigilância (atualmente em fase de desmembramento), que se dedica exclusivamente ao serviço de vigilância armada através de profissionais selecionados e altamente treinados; o de Serviços Gerais, que se encarrega da execução de serviços de manutenção e conservação de prédios, limpeza, telefonia, transportes de cargas e serviços burocráticos; o de Engenharia Agrônômica, de criação mais recente e destinado a prestar serviços de demarcação de terras, jardinagem, etc. Este Departamento é quase todo voltado para o atendimento das necessidades do DNOCS.

A TRADIÇÃO CONQUISTADA — A trajetória profissional da EMBRASEL é uma prova de que tradição se conquista com trabalho e perseverança. E graças a esses fatores a empresa tem podido crescer, quase numa tendência natural. O resultado é uma expansão bastante ex-



Plínio: desempenho correto explica expansão

pressiva, traduzida por escritórios em Natal, Mossoró, João Pessoa, Fortaleza, Campina Grande, Recife, Macaíó, São Paulo, Rio de Janeiro e Salvador.

O atual gerente da EMBRASEL em Natal — que é o do Rio de Janeiro, e assumiu seu posto no Rio Grande do Norte em julho de 1980 — explica um aspecto do relacionamento da empresa com os clientes:

“O Governo não faz contratos de serviço diretamente com empregados. Esses contratos são feitos através das empresas prestadoras que se encarregam de oferecer mão-de-obra e da execução dos serviços. Portanto, a EMBRASEL tem sido a prestadora de serviços que mais se destaca em termos de procura pois oferece uma maior variedade de serviços, os quais são imediatamente absorvidos pelos órgãos do Governo”.

Seguindo esse sistema, a EMBRASEL procura cada vez mais ampliar a sua oferta, ao mesmo tempo em que moderniza a sua estrutura.

MODIFICAÇÕES — Enquadrando-se nos dispositivos legais, a EMBRASEL está promovendo algumas modificações em sua estrutura. A lei fixa como norma que as empresas prestadoras de serviço de vigilância devem se manter exclusivamente neste setor, e não podem atuar para-

lelamente em outras modalidades. Em consequência, a EMBRASEL está criando uma empresa do mesmo grupo mas com a função específica de atuar na área da vigilância: a Empresa Brasileira de Serviços de Vigilância Ltda. Por outra parte, a que ficará encarregada de serviços se chamará Empresa Brasileira de Locação de Serviços Ltda.

Explica Plínio Cabral:

“Uma das razões da grande expansão da EMBRASEL é a forma pela qual vem desenvolvendo seus serviços. A maneira correta e humana do trato com seus funcionários, aliada a uma perfeita esquematização de seus serviços, resulta em um denominador comum com seus clientes”.

Atualmente, a empresa tem um quadro de seis mil funcionários e é contribuinte de expressão do ISS. A sua contribuição na criação de empregos no mercado de trabalho local é bastante significativa, desempenhando importante papel social, com benefícios diretos para a população. Os seus diretores atuais são José Ademir Pinto de Santana e José Djalma de Moraes Pinho, detentores do controle acionário da empresa.

Amadurecida e experiente, a EMBRASEL prossegue disposta a continuar seguindo o lema que a orienta desde a fundação: *servir bem!*



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**

FOI DIFÍCIL AGUENTAR DOIS ANOS DE CRISE

O comércio de Natal recorreu a todo tipo de medidas para superar a falta de crédito, a redução de vendas e a escassa liquidez dos dois últimos anos.

Para conviver com a crise econômica provocada pela dupla seca e a recessão do crédito, o comércio de Natal teve de comportar-se com muita flexibilidade e recorrer a todo arsenal de estratégias que os manuais e a prática ensinam. Algumas das medidas foram elementares: eliminar despesas supérfluas — e quando possível até mesmo as necessárias; evitar novos investimentos; procurar remanejar os recursos próprios; abrir filiais em outras regiões; selecionar melhor os clientes impondo mais rigor nos cadastros; não estocar sem necessidade.

Muitas destas e outras medidas não são propriamente "estratégia", mas consequência da crise. A falta de capital de giro e a precariedade de liquidez do mercado foram dois dos principais espantalhos, nos últimos dois anos de seca e escassez de crédito. Se não houve expansão, todo

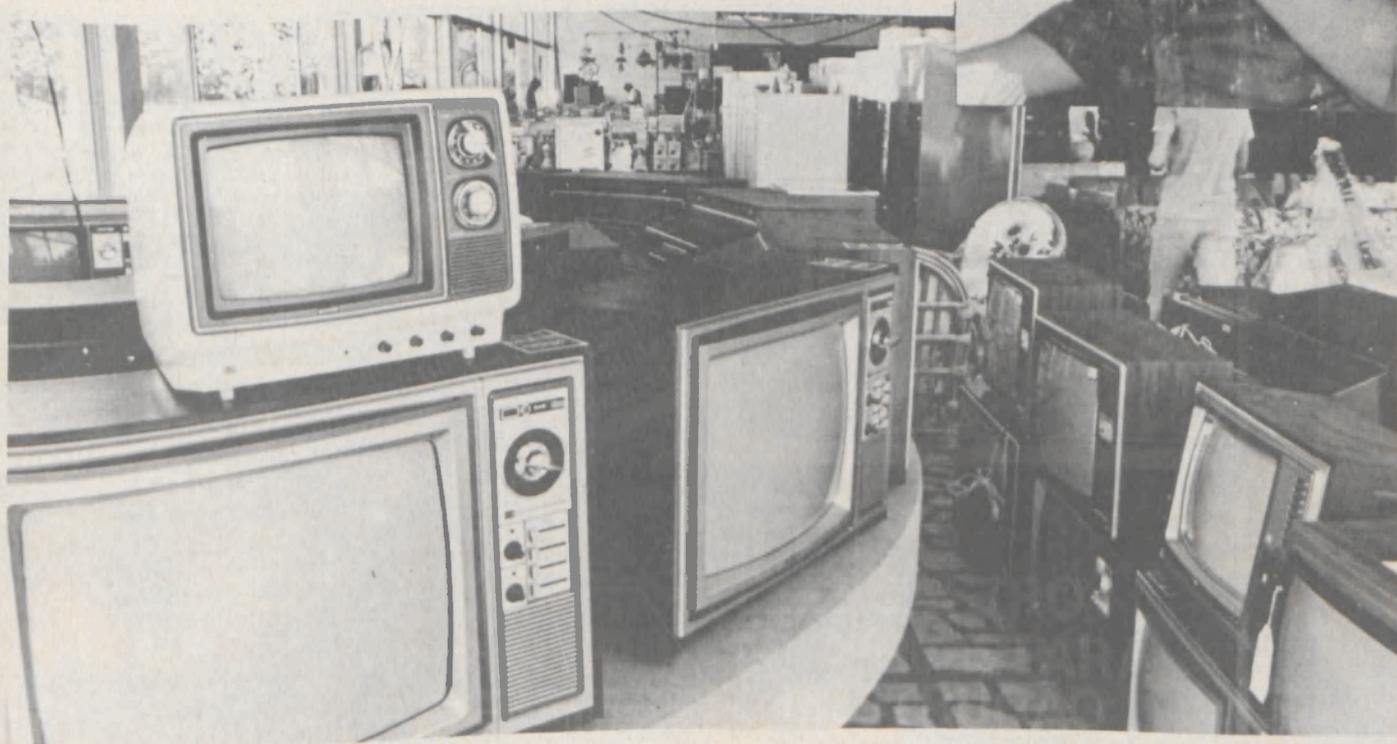
mundo aguentou. A preocupação, agora, é com o futuro.

PRECAUÇÕES — Segundo Airton Costa, presidente da Associação Comercial do Rio Grande do Norte, o empresariado estadual teve, de fato, que tomar várias precauções frente ao "quadro impregnado de dificuldades" em que vivemos. A mais importante foi no que diz respeito ao controle nas despesas e nas compras, apesar do "ideal ser estocar", conforme notou. Disse, porém, que num regime de inflação e falta de capital de giro próprio, o melhor é se precaver, evitando-se passar por uma situação de insolvência. "O que sentimos" — coloca Airton — "de modo geral é uma preocupação enorme para manter a posição alcançada no decorrer do tempo".

Sabe-se, por outro lado, que a diminuição de qualquer safra normal

(no nosso caso, o algodão) pesa consideravelmente na economia do Estado. Além da restrição do crédito, os cortes de verbas por parte do Governo têm trazido preocupações a empresários e economistas.

Foi inegável a retração do consumidor. É pelo menos o que afirma, por exemplo, Zildamir Soares — presidente do Clube de Diretores Lojistas — CDL, ao explicar que "o comércio só se abasteceu com 50 por cento daquilo que poderia efetivamente vender". Defendendo o controle nos estoques, Zildamir vai mais além, quando diz "ser preferível faltar o produto, a sobrar por falta de consumidor".



Zildamir achou Crédito Natalino expansivo demais e beneficiou menos o comércio.

"Tivemos que restringir o custo operacional, trocando quantidade por qualidade, inclusive, aperfeiçoando o sistema de treinamento dos vendedores a fim de que não viéssemos a sentir tanto essa ausência de público que, também, de certa forma nos atingiu". A colocação é do representante em Natal das Lojas Brasileiras, João Januário de Arruda. Para ele, houve, na verdade, uma retração de público em função do abatimento nos créditos bancários e do elevado índice do custo de vida, que vem solapando as economias de todo o brasileiro. Visando cobrir essas deficiências, procurou-se em primeiro lugar, *"enquadrar os fornecedores, objetivando conseguir prazos mais dilatados e compras de mercadorias significativas"*. Ou seja, mercadorias de alta rotatividade e indispensáveis ao consumo do dia-a-dia.

JUROS — Apesar da crise e, levando-se em consideração o percentual de mais de 100 por cento a que chegou a inflação neste período, o diretor da Casa Porcino — José de Anchieta Costa, garante que houve incremento. Pequeno, diga-se de passagem, mas houve e resultou de uma *"dinâmica própria"*, porque o mercado não ofereceu condições. A Casa Porcino buscou o faturamento de outras regiões. Para tanto, abriu uma filial em Recife e outra em Natal. Agora são quatro lojas no Estado, uma em Aracaju e outra em Maceió. Embora admita a crise, a empresa não reduziu o pessoal. São setenta funcionários, só nas lojas do Rio Grande do Norte. Para este ano, acrescenta Anchieta, *"nossas previsões eram bem maiores. O reflexo da crise, evidencia-se no índice de liquidez que está muito baixo, isto é: em torno de 60 por cento"*. O comércio está sofrendo com isso, notadamente o ramo de eletrodomésticos.

José de Anchieta expressa o ponto de vista de que *"por mais que se venda agora, fica-se temeroso quanto ao recebimento destas vendas durante o próximo ano"*. E justifica: *"É que os pagamentos atrasam de qualquer maneira, a ponto de, mesmo com a cobrança de juros, o seu recebimento não ser compensador"*.

SEMELHANÇAS — A situação



Airton: faltou a euforia das compras.

não difere muito na Recomape que, num ramo semelhante à Casa Porcino, comercializa eletrodomésticos e material para escritórios. Seu diretor, Airton Costa, diz: *"Se bem que estejamos atravessando uma época de transição de ano, não existe aquela euforia, aquele entusiasmo normal característicos de um mês dantes excelente para vendas"*. Concorda que o Crédito Natalino serviu para amenizar a retração dos negócios, dando

uma contribuição positiva. E se a situação atual fosse outra, o efeito dele seria bem maior. De acordo com Airton, o auge da crise foi em setembro. Quando os bancos não mais podiam crescer e operar acima dos 45%, determinados pelo Governo Federal.

Na rede de Supermercados Nordeste, providências da mesma natureza foram adotadas: diminuição de

SOCIEDADE CULTURAL BRASIL-ESTADOS UNIDOS-SCBEU



Você não precisa ir aos Estados Unidos para aprender Inglês. Estude na SCBEU, a melhor opção no ensino da Língua Inglesa. Garanta sua matrícula para 1981.
Cursos especiais de Inglês para: turismo — bancos — hotelaria — executivos e empresas em geral.
Peça informações sobre o nosso concurso de Bolsas de Estudo.

Av. Getúlio Vargas, 670 — Fones: 222-0895 e 222-6980 — Natal-RN.

despesas, estoques demarcados em virtude da limitação quanto a levantar empréstimos para manter o capital de giro. O diretor-presidente da empresa, José Geraldo de Medeiros, esclarece que uma das saídas foi a instalação das lojas Superbox. Com sortimento reduzido e embalagens limitadas, elas funcionam em instalações simples e com poucos funcionários, fazendo com que a mercadoria chegue com preço melhor ao consumidor. São dois Superbox, um Hiperbox (este com sortimento maior e o mesmo sistema de atendimento) e as três lojas tradicionais. Oitocentos funcionários se distribuem pelas diversas lojas.

Enquanto isso, o diretor-administrativo do Mini-Preço, Ricardo Asfora, afirmou que *"em termos de supermercados não houve um reflexo muito grande, a não ser na parte de supérfluos, devido ao encarecimento normal das coisas. Sentimos a crise, mas não de maneira gritante. Obvio que esta ocasionou certa mudança de hábitos, provocou determinada*



Geraldo: novas lojas.

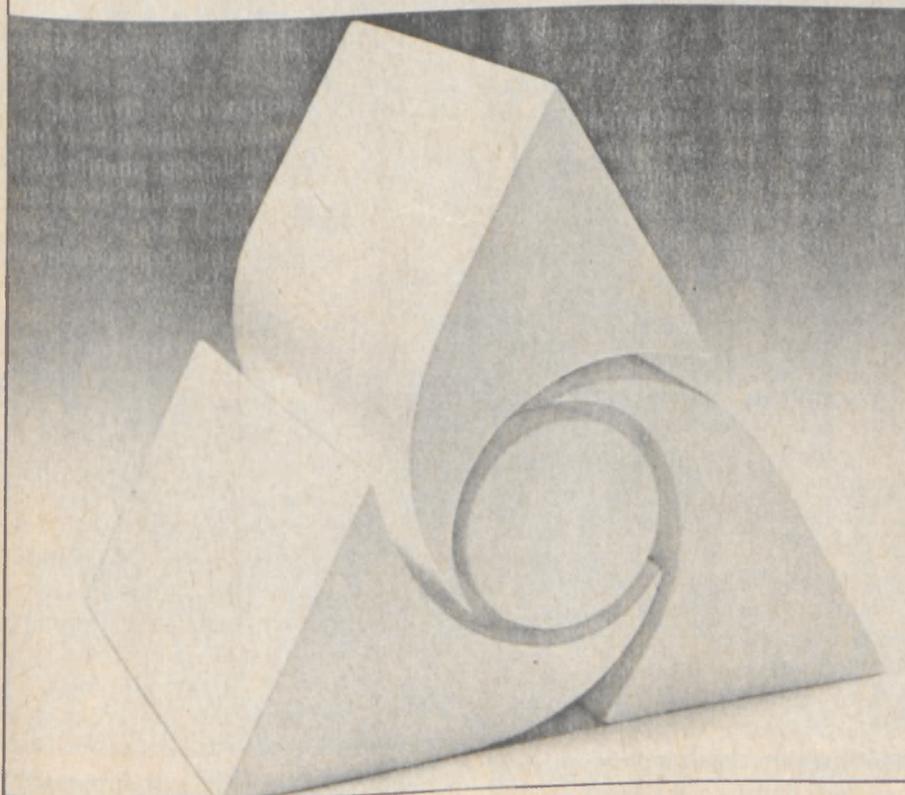
retração da parte do consumidor". Ricardo Asfora adianta que partiram, então, para a compra de similares mais baratos, produtos substitutivos. Isto porque a procura se reduziu no que diz respeito a alguns laticínios e presuntos mais caros, cos-

tumeiramente. Os Supermercados Mini-Preço continuam oferecendo os mesmos serviços. As despesas não diminuíram, assegura o diretor, que completa a informação dizendo que *"agora, compra-se menos e tenta-se dar maior rotatividade aos estoques"*.

Segundo Ricardo Asfora, *"a limitação do crédito junto às reais dificuldades para obtenção do capital de giro, vêm se refletindo na capacidade de compra das empresas, obrigando-as a reverem a estratégia de compras"*. Não houve corte de pessoal nos Supermercados Mini-Preço, apesar de tudo.

TEMOR — Segundo alguns empresários do comércio, como José de Anchieta Costa e Airton Costa, *"só mais um ano de seca já seria desastroso, junto com as medidas que o Governo anuncia de restrição de crédito"*. Vai haver um grande "corre-corre" no mercado, prevêem. A empresa vai ter que estar bem sólida e o empresário bem preparado para esses anos ruins. Ou não sobreviverá.

A MARCA DA LIDERANÇA.



Por trás dela existe uma empresa de capital nacional que lidera a fabricação de manufaturados têxteis, calçados, camisas e artigos esportivos. Quem afirma essa liderança não somos nós. Mas os milhões de consumidores que compram diariamente os nossos produtos.

É também uma marca de compromisso. Somos atualmente uma comunidade de mais de 20.000 pessoas, distribuídas nas nossas 17 fábricas, localizadas de Norte a Sul do Brasil. Uma obrigação social das mais relevantes para com os funcionários e suas famílias.

Tudo isso nos dá a consciência da nossa participação ativa na economia do país. Em desenvolvimento de tecnologia, na geração de divisas através do aumento crescente das nossas exportações e no aprimoramento cada vez maior resultado do nosso trabalho.



SÃO PAULO ALPARGATAS S.A.

O RECUO DE ALGUMAS MEDIDAS ANTIINFLACIONÁRIAS

A adoção dos “pacotes” de medidas antiinflacionárias imposta pelo governo durante o ano de 1980 apresentou um saldo negativo e frustrante para todos aqueles que esperavam êxito dessas medidas. A perplexidade é a herança maior que todos os brasileiros receberam dos resultados infrutíferos dessa política econômica.

Os economistas estudiosos, os políticos e outros técnicos preocupados com o problema estão num ceticismo profundo no tocante aos caminhos tortuosos percorridos, atualmente, pelo processo econômico do Brasil. O povo, já está desiludido, vivendo um momento de muita incerteza.

Por um lado, sabe-se que o problema inflacionário é de âmbito mundial e que o seu determinante maior são os aumentos sucessivos dos preços do petróleo, variável esta fora do domínio dos países, principalmente, os importadores deste líquido, como é o caso do Brasil. Por outro lado, nossa dívida externa tornou-se um monstro indomável a curto ou médio prazo, tirando-nos a esperança de uma “independência externa”. Tudo isso, só inspira desconfiança e pessimismo com relação à economia brasileira.

O governo reconhecendo a ineficácia dessas medidas, recentemente eliminou a prefixação da correção monetária e cambial, bem como liberou também o tabelamento das taxas de juros das financeiras e, parcialmente, o controle de preços dos produtos industrializados.

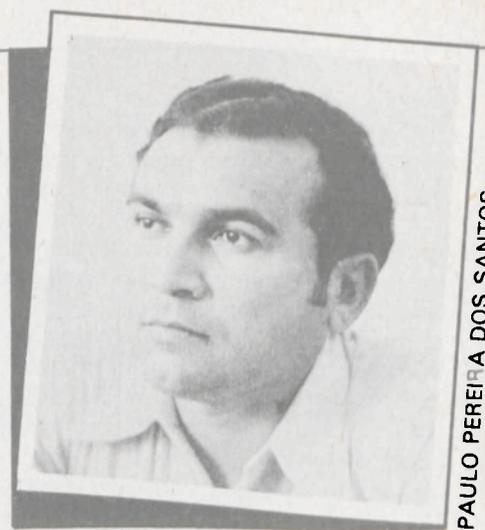
Veremos a seguir considerações a respeito dos reflexos desse novo “pacote” de medidas liberalizantes.

CONTROLE DOS PREÇOS — Há uma certa coerência do recuo das medidas tomadas pelo governo no tocante à liberação dos preços dos produtos, porque o controle de preço sempre representou, nas economias capitalistas, um paliativo contra

a ascensão inflacionária. Além dessa política de controle se constituir num lenitivo, até agora não surtiu resultados significativos, que justificassem sua continuidade. Com essa liberação, os preços, certamente, ficarão à mercê da flutuação das forças de mercado, pelo menos os da maioria dos produtos que estavam sob controle.

Acreditamos que aqueles produtos de algumas indústrias oligopolistas ficarão ainda controlados; do contrário as forças do mercado não atuariam livremente, perdendo desse modo as características de uma economia de mercado, em face da manipulação da demanda e oferta pelos oligopólios. Como se sabe, esses grupos oligopolistas, com seus sistemas “mafiosos” de comercialização, podem influir, fortemente, na procura e oferta de determinados produtos, forçando o aumento dos preços destes no mercado. Por isso há necessidade de o governo não liberar logo os preços desses produtos.

TABELAMENTO DOS JUROS — Agora, estranhável mesmo foi a liberação dos juros cobrados pelas financeiras, abolindo o redutor de 10% estipulado nas tabelas de juros dos bancos comerciais. Como se sabe, juros altos representam custos que se incorporarão aos custos do produto final, forçando a subida dos preços deste, levando o consumidor a comprar mais caro, diminuindo assim seu poder aquisitivo. Isto se vendo pelo lado do empresário e pelo lado do consumidor, este, além de reduzir seu poder de compra, vê-se pressionado a fazer “papagaios” a juros altos para, ilusoriamente, compensar a defasagem de sua renda. Quer dizer, ele passa cada vez mais a diminuir sua renda, agora, já que tem de acrescentar às suas despesas os juros altos. É um tipo de medida que consideramos anti-povo. Cada vez mais aumenta a sangria do bolso



PAULO PEREIRA DOS SANTOS

do consumidor, sobretudo do de baixa renda.

Essa política liberalizante não deixa de inspirar certas dúvidas, sobretudo em se tratando de uma inflação acima de 100% ao ano. Evidentemente, corre o risco de complicar a situação inflacionária, em face de a alta dos juros estimular a subida dos preços pelo aumento dos custos.

As financeiras foram beneficiadas com a resolução n.º 651 do Banco Central, que autorizou a liberação das taxas de juros. Isto significa dizer que essa liberdade vai gerar muitos abusos por parte dessas sociedades financeiras, principalmente, agora no final do ano, em que há um aumento substancial da procura de crédito. Os juros deverão subir assustadoramente em detrimento do bolso dos que contraem empréstimos. O chamado crédito pessoal irá, inevitavelmente, sofrer radicais reajustes nas suas taxas, talvez, até atingindo o dobro do que vinha sendo cobrado.

Essa medida não deixa de ser incoerente com a realidade do conjunto das demais. Os técnicos do governo precisam repensar mais sobre o caso.

CORREÇÃO MONETÁRIA PREFIXADA — Também a correção monetária prefixada não poderia perdurar por mais tempo, porque já estava reduzindo bastante a poupança interna do país. E esta constitui um fator fundamental para o investimento ou reinvestimento. Na verdade, a economia brasileira começava a se ressentir da minimização do suporte de sua poupança própria. As pessoas deixavam de depositar seu dinheiro na Caderneta de Poupança pelo fato do juro ser baixo com relação à taxa de inflação, o que significava uma tendência à redução do

seu capital. E isso, é claro, desestimulava a poupança nacional, induzindo as pessoas a aplicarem seu dinheiro em terrenos e outros bens não tão impulsionadores da economia.

Nunca a economia brasileira sentiu tanto a necessidade de capital como atualmente. Se ela deverá crescer a 7% ano como deseja Delfim, será imprescindível não só poupar, mas também fazer empréstimos externos. Poder-se-ia também apelar para a emissão de papel-moeda, mas a inflação iria alcançar um patamar insustentável para o povo.

Então, a medida adotada pelo governo no sentido de a correção monetária variar de acordo com a variação da taxa do INPC, isso vai estimular os poupadores.

Agora, não esqueçamos de que essa política de fortalecimento da poupança interna poderá forçar também a redução do consumo, diminuindo assim a procura e refletindo no desaquecimento da produção. É importante que essa política seja implantada com dosagem bastante equilibrada, de forma a não provocar um decréscimo grande no consumo sob pena de gerar um desequilíbrio

econômico. Contudo, que o uso pragmático do favorecimento da poupança interna guarde o equilíbrio da racionalidade das coisas certas, a fim de que a mudança da taxa da poupança não comprima a taxa de consumo, a ponto de minimizar, radicalmente, o crescimento da economia.

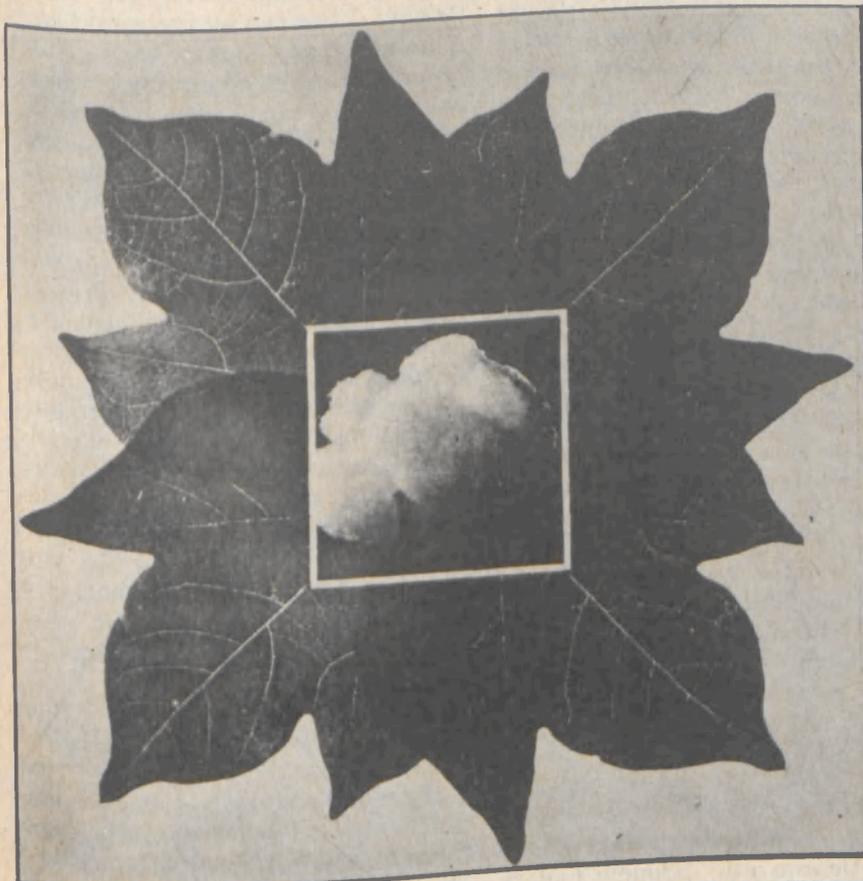
Lembremo-nos também que grande parcela de aumento dessa poupança será realizada pelas empresas e, para possibilitar isto, já que a poupança destas é por via/lucro, o CIP terá de afrouxar um pouco o seu controle nos segmentos de maior concorrência, mas com isso vai permitir o surgimento das pressões nas altas dos preços. Porque o empresário, para poupar mais, vai precisar de aumentar os preços dos seus produtos, em detrimento do consumidor.

NOVA POLITICA DE CORREÇÃO CAMBIAL — Conforme nova medida determinada pelo governo, a correção cambial se fará agora com base na variação da diferença entre a inflação interna e externa. Essa política não deixa de apresentar certas perspectivas de melhoria para os ex-

portadores, já que estes estavam se sufocando com as obrigações da prefixação cambial, e, conseqüentemente, com escassa liberdade de ação comercial. Parece-nos que agora os exportadores encontrarão um clima de mais estímulo aos seus negócios. Isto significa afirmar que, com a eliminação da prefixação da correção cambial, a desvalorização do cruzeiro se processa agora com base na diferença entre a taxa inflacionária interna e externa.

Deixou de existir aquela situação artificial, que pressionava, psicologicamente, os empresários a respeitarem a taxa de 40% prefixada pelo governo. Na verdade, a desvalorização do cruzeiro em 40% não induziu os empresários a se orientarem nesse parâmetro para o reajustamento dos preços dos seus produtos, nem estimulou os consumidores a não aceitarem aumentos superiores a esta limitação prevista. Isto porque, não é o fator psicológico que está pesando mais no balancim da composição inflacionária, mas, sim outros fatores de maior grandeza.

Vamos aguardar agora o ano de 1981



UMA
FIBRA DE
MÚLTIPLO
EMPREGO

Uma revista que apresenta fatos, analisa questões, interpreta oportunidades e indica fontes de riqueza, presta inestimáveis serviços à comunidade. RN/ECONÔMICO, nos seus 11 anos de circulação, se tornou um veículo merecedor da nossa atenção e do nosso respeito, diante da força de opinião que conquistou no Rio Grande do Norte. Parabéns a todos que a fazem.



**ALGODOEIRA
SÃO MIGUEL S/A**

FÁBRICA DA DUBOM VAI PRODUZIR EM AGOSTO

Depois de superar obstáculos, o Grupo Dubom última a implantação do seu complexo industrial em Eduardo Gomes.

O Rio Grande do Norte continua inspirando confiança e a prova disso é o fato de vários grupos continuarem investindo no Estado. Exemplo disso é a implantação de todo um complexo industrial em Eduardo Gomes pelo grupo liderado por Jaime Peixoto, da Distribuidora de Bebidas Potiguar (produtos Brahma), envolvendo desde a fabricação de velas até sabão e derivados, além de transporte dos produtos e distribuição de bebida.

A DUBOM S. A. era um empreendimento em que muita gente já não acreditava e que teve a sua execução paralisada por um longo período: desde 1972 até 1977. O grupo de Jaime Peixoto adquiriu, então, o controle acionário da empresa, quitou seus débitos e, com recursos próprios, atualizou e reformulou o projeto, a fim de viabilizá-lo economicamente para a época. Agora, a fábrica tem funcionamento previsto para o início de agosto.

RECURSOS PARA O RN — De acordo com o diretor-executivo do grupo, Valder Bezerra Peixoto, a DUBOM fabricará sabão comum, sabão de coco, sabonete e glicerina, utilizando como insumos básicos o óleo de coco, encontrado em sua totalidade no RN, o sebo e outros materiais, todos existentes na Região Nordeste.

Em breve, o sabão e seus derivados serão fabricados aqui mesmo, fazendo com que os recursos sejam capitalizados para o Estado, e não revertam para o Centro/Sul do País.

O *know-how* da fábrica é italiano, o mesmo utilizado por grupos como Gessy-Lever, o que significa dizer que os equipamentos, embora de fabricação nacional, são iguais aos das grandes fábricas de sabão e sabonete do País.

O valor total do investimento é de Cr\$ 214 milhões e 518 mil, dos quais 80 por cento do investimento fixo já foi realizado. A preços atuais, tão lo-

go a DUBOM entre em funcionamento, ela contribuirá com Cr\$ 11 milhões, em termos de Imposto sobre Circulação de Mercadorias — ICM — mesmo sendo beneficiada com isenções parciais. Por outro lado, a empresa dará de imediato, em torno de 120 empregos diretos. O mercado visado será todo o Nordeste.

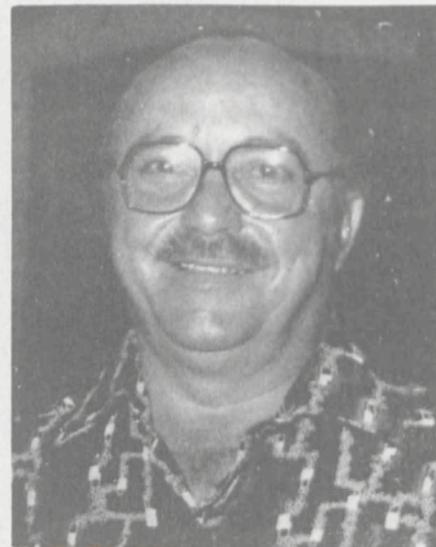
O grupo Jaime Peixoto, que é cearense, considera muito boas as perspectivas de investimentos no RN e já idealiza outros empreendimentos para 1981, em razão do que está realizando pesquisas no sentido de implantar mais indústrias.

A DUBOM S/A foi criada no ano de 1969, tendo sido o seu projeto apresentado e aprovado pela SUDENE naquele mesmo ano. A idéia inicial do seu grupo fundador era implantar a indústria em Recife. Porém, diante dos maiores incentivos oferecidos pelo Rio Grande do Norte, optou pela localização da fábrica no município de Eduardo Gomes.

Em 1970, o projeto começou a ser executado, o que se prolongou até 1972, quando a execução foi interrompida, pela dificuldade de captação de recursos do 34/18. O reinício se deu em 1977, quando o grupo Jaime Peixoto adquiriu o controle acionário e levou adiante o empreendimento.

Presentemente, a DUBOM encontra-se com suas obras civis totalmente concluídas, já estando instalado todo o equipamento necessário à produção de sabão e sabonete, faltando apenas o equipamento para a glicerina. Resta, ainda, para a conclusão da implantação e início da fase preliminar de operações, a instalação da chaminé da caldeira e os isolamentos térmicos.

PRODUÇÃO — Até fevereiro próximo, a produção de sabão será iniciada, ficando a de sabonete e glicerina para o final de 1981. A DUBOM



**Jaime Peixoto, o líder
do grupo empresarial**

produzirá sabão comum e de coco, sabonete popular e de luxo, além da glicerina.

A previsão é de que serão produzidas anualmente 9 milhões de unidades de sabonete popular ao ano, 2 milhões de sabonete de luxo, 6 milhões e 200 quilos de sabão comum, 120 mil quilos de sabão de coco e 345 mil quilos de glicerina.

“A glicerina” — explica Valder Peixoto — “pode ser até exportada, gerando divisas para o país. Esse produto advém do aproveitamento dos resíduos (águas glicerosas) de fabricação do sabão e sabonete. Será produzida em três tipos: concentrada (loura), destilada e destilada-clarificada. Sendo empregada em indústrias químicas e farmacêuticas, para a fabricação de explosivos (nitro-glicerina), fabricação de papel celofane, indústrias de cosméticos, etc”.

Somente o fato de que os insumos básicos para a fabricação do produto acabado da DUBOM podem ser totalmente encontrados no Nordeste já justifica a sua implantação no Rio Grande do Norte, que tem uma posição estratégica dentro da região, sem mencionar que o sabão, sabonete e glicerina comprados no RN são atualmente importados de outros Estados.

O diretor-executivo da DUBOM S. A., Valder Bezerra Peixoto, fez ligeiras explanações sobre cada uma das empresas ligadas ao grupo Jaime Peixoto, o que já fornece uma idéia do volume dos investimentos e da significação que têm para o desenvol-



A nova geração está à frente dos negócios: Jaime Filho, Valder Peixoto e José Sebastião Peixoto.

vimento do Estado.

DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS POTIGUAR LTDA. — A Distribuidora de Bebidas Potiguar Ltda., apesar de trazer produtos Brahma para o cializado seus produtos em todo o Norte-Nordeste do Brasil, a Indústria e Comércio de Velas e Derivados Ltda. — ICOVEL — foi fundada em Fortaleza em 1973.

Confiando e acreditando no desenvolvimento do RN, o grupo empresarial de Jaime Peixoto decidiu pela transferência da matriz da unidade fabril para Eduardo Gomes, deixando no Ceará somente a filial. A produção principal da ICOVEL resume-se em velas de parafina: 5 milhões e 700 mil unidades serão produzidas anualmente.

Cerca de 80 empregos diretos advirão do funcionamento da indústria, que também gerará uma boa contribuição em termos de ICM para o Estado. Atualmente, a ICOVEL acha-se em fase de implantação de sua fábrica no Rio Grande do Norte, que deve entrar em funcionamento num futuro muito próximo.

Todos esses empreendimentos, além de serem uma prova da confiança que merece o Rio Grande do Norte, mostram, por seu sucesso, que é válido investir e que o Estado corresponde a todo esforço.

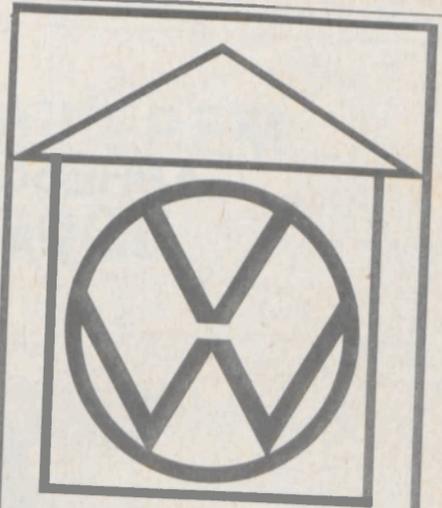
RN desde 1963, teve uma dinamização realmente significativa de suas vendas a partir de 1972, quando iniciou a instalação de filiais nos grandes centros interioranos, os quais são, por ordem de instalação, Ceará Mirim, Currais Novos e Pau dos Ferros, já existindo anteriormente em Mossoró.

Os prédios, em cada uma dessas cidades, são padronizados, possuindo instalações próprias e muito modernas. A matriz teve novas instalações construídas em 1978, próximo a Eduardo Gomes.

Em termos de empregos diretos, a Distribuidora de Bebidas Potiguar gera 300 colocações, aproximadamente, em todo o Estado, e ocupa o 23º. lugar entre as empresas do RN com base no seu faturamento e 15º. em arrecadação de ICM, de acordo com pesquisas feitas durante o ano passado.

TRANSPORTADORA SANTOS REIS LTDA. — Fundada em 1976, a Transportadora Santos Reis Ltda., realiza um trabalho paralelo à Distribuidora Potiguar, trazendo produtos Brahma desde o município do Cabo, em Pernambuco, até o Rio Grande do Norte, ou seja, fazendo o carreto e a distribuição.

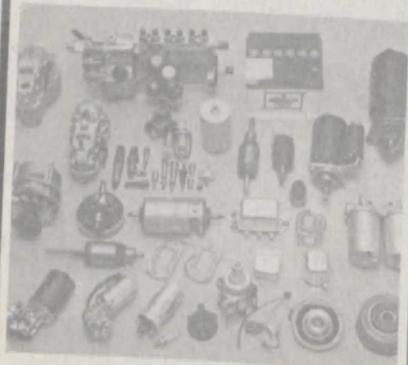
ICOVEL — Tendo sempre comer-



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.

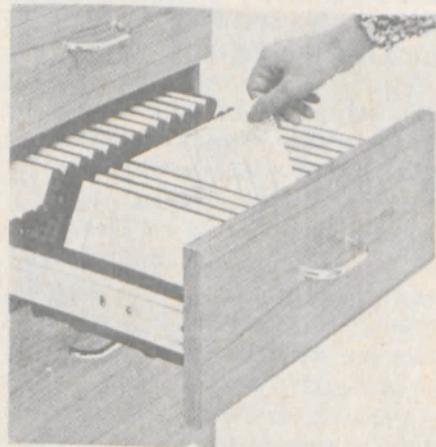
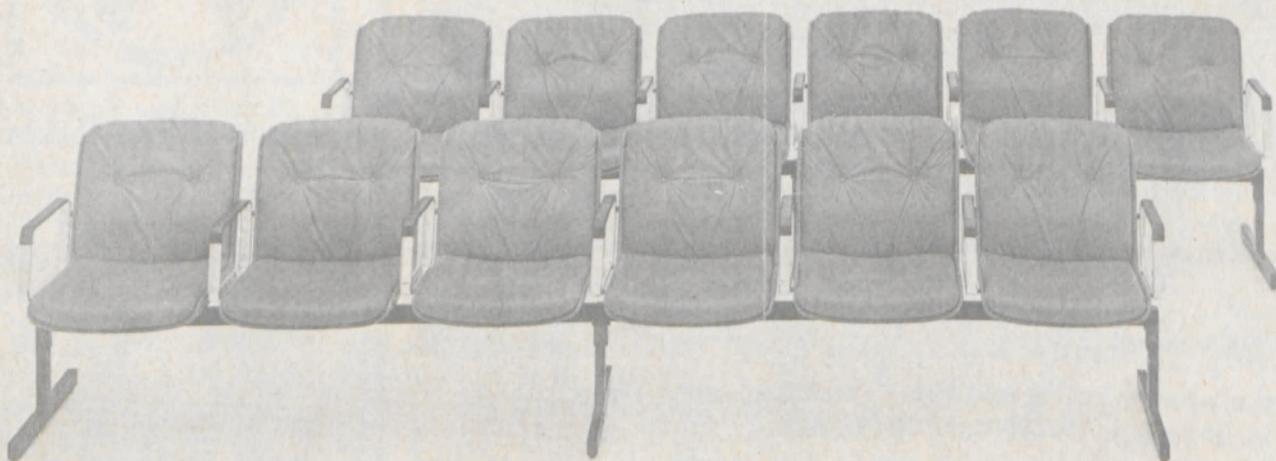


Carburador

Gurgel & Oliveira
Comércio e
Representações Ltda.

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

**CHRIS DECORAÇÕES
APRESENTA O MELHOR PROGRAMA
PARA O SEU ESCRITÓRIO:
MÓVEIS ESCRIBA**



CHRIS MOVEIS — DECORAÇÕES

Av. Hermes da Fonseca, 1174 — Fone: 222-1861 — Tirol — Natal-RN

FROTISTAS DO RN PREFEREM OS CAMINHÕES DODGE

Porque são mais potentes, os caminhões Dodge estão sendo mais usados pelos maiores frotistas do Estado.

No Rio Grande do Norte os frotistas da construção civil, as usinas, as salinas e órgãos públicos que precisam para seus serviços de caminhões de grande capacidade estão preferindo os caminhões Dodge a um tal ponto que *A Sertaneja Veículos* transformou-se, no ano passado, no maior revendedor da Chrysler do Norte/Nordeste. Um exemplo da preferência cada vez maior pelos caminhões Dodge é que a URBANA — Cia. de Serviços Urbanos de Natal —, formou uma frota só dessa marca, sendo 14 caminhões com Kuka, 10 caminhões basculantes e três poliguindastes.

Os especialistas justificam essa preferência com o fato dos caminhões Dodge serem veículos muito potentes e, no caso das usinas, por estar havendo necessidade de veículos com estas características, com a utilização de transporte mais pesado. Uma vantagem adicional do Dodge é que, além de ser mais robusto do que os concorrentes, pode ser facilmente acoplado a um reboque (Julieta) e, com isso, passar a sua capacidade de transporte para até 32 toneladas.



A URBANA, com o reforço dos caminhões Dodge, em sua frota, dinamizou ainda mais seus serviços.

ASSISTÊNCIA TÉCNICA — Uma série de fatores tem colocado *A Sertaneja Veículos* em posição especial entre os revendedores da Chrysler. Além da aceitação sempre crescente dos caminhões Dodge, há o fato da revendedora ter conseguido montar um perfeito serviço de assistência técnica para os veículos que revende, dando mais tranquilidade aos que já confiam na qualidade dos produtos da Chrysler. E, além dessa assistência qualificada, tem *A Sertaneja Veículos* o suporte de um amplo estoque de peças originais, incluído entre os maiores da região em sua especialidade.

PERSPECTIVA — E a perspectiva de penetração do caminhão Dodge no mercado do Rio Grande do Norte torna-se maior com as possibilidades que a estrutura econômica está experimentando em face de um maior aproveitamento da cana-de-açúcar para a produção de álcool. Isso porque, aumentando as necessidades das usinas, o potente caminhão Dodge passa a ser mais requisitado, pela oportunidade dos seus serviços. E justamente dentro desse panorama é que *A Sertaneja Veículos* anun-

cia mais um trunfo no mercado: o primeiro caminhão a álcool produzido no Brasil pela Chrysler/Volkswagen e que, em breve, entrará em linha comercial. *A Sertaneja Veículos* já terá à disposição, em março deste ano, para seus clientes, o caminhão cara chata, com características especiais para as estradas.

São dados que levam a crer no reforço da posição da revendedora Chrysler no Rio Grande do Norte, que está apta para mais um bom desempenho em 1981.

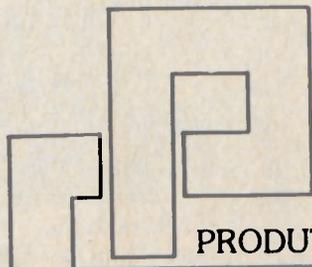
PARA ANIMAIS



O animal bem nutrido significa mais produção e mais produção significa mais lucros. As rações balanceadas Purina deixam os animais bem alimentados porque são compostas de elementos altamente nutritivos: ração de milho, farinha de carne, osso, sangue, trigo, vitaminas, farelo de algodão, melação, farinha de glúten, alfafa, farelo de soja,

carbonato de cálcio e sal, entre outros. São ideais para gado leiteiro, suíno, equino, gado de corte e ovelha, além dos tipos especiais para galinha caipira, avicultura de postura e de corte e alimentação canina.

O criador inteligente sabe o valor da alimentação. E ração Purina é a alimentação certa para os animais.



PRODUTOS REPRESENTADOS PELA

COMERCIAL PAULA CABRAL LTDA.



PARA VEGETAIS



A terra fertilizada torna a lavoura mais produtiva. E os fertilizantes IAP são os mais eficientes pela qualidade e variedade de formulações. Como a maior produtora e revendedora de fertilizantes do Brasil a IAP tem produtos para adubação da



fertilizantes

cana-de-açúcar, coqueiro, feijão, milho, mandioca, legumes, hortaliças e algodão, entre outros. Assegure a produção de sua lavoura com o fertilizante IAP. Não é à toa que IAP é conhecido como o fertilizante do pai.

CISAF

**FABRICANTE DE PRODUTOS DE SISAL
DE ALTA QUALIDADE**

PRODUTOS PARA O MERCADO BRASILEIRO



Fio de SISAL para pacotes
300 a 400 mts. por quilo



Cordas de 3/16'' a 3/4''



Fio para a fabricação de cordas

PRODUTO PARA EXPORTAÇÃO



Baler Twine

CISAF

FABRICA E ESCRITÓRIO:
Praça Senador João Câmara nº 20 — Ribeira — NATAL - RN
Tel. 222-3983 (PABX) Telex 0842 - 123 CIFI

JÁ COMEÇOU A REGIONALIZAÇÃO DOS PRODUTOS MOINHO DE OURO

Com uma tradição de 50 anos, os produtos do Moinho de Ouro vão conquistando o mercado nordestino.

Ampliar a escala de produção de sua linha tradicional — *Café Vencedor, Creme de Milho PL, Manguzá, Colorau e Fubá de Milho Coração de Ouro* — e expandir o mercado através de uma nova política de *marketing*, foi a principal meta para o ano 80 do Moinho de Ouro Indústria e Comércio Ltda., a mais antiga empresa do ramo de moagem e torrefação de café e industrialização do milho, no Rio Grande do Norte.

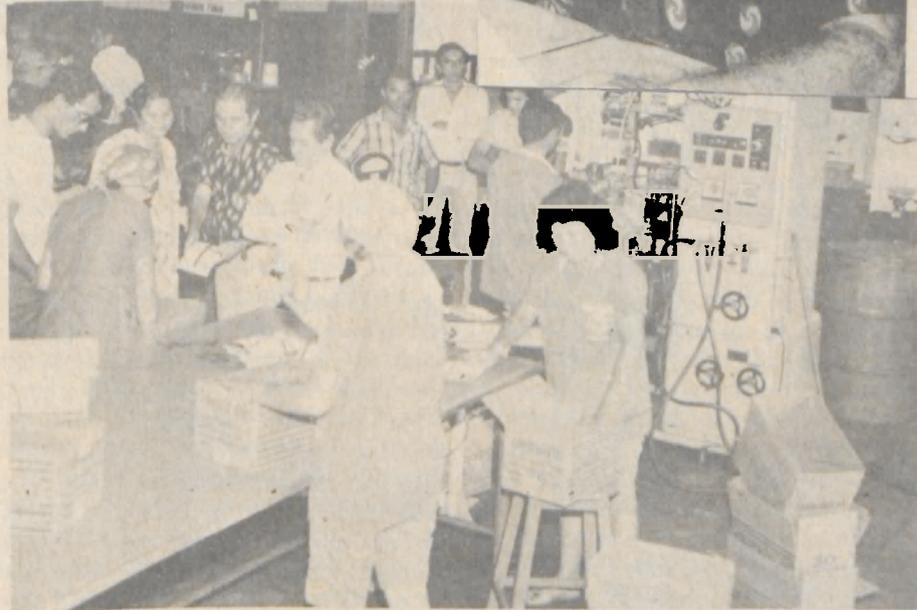
O *Café Vencedor* — carro-chefe da linha de produtos da empresa — é atualmente embalado por sistema a vácuo, em sacos de poliuretano, o que garante a preservação do sabor e do aroma — as qualidades básicas da bebida. *“Além de contar com o processo a vácuo, o mais moderno existente no País, adotamos também a embalagem final em caixas de papelão (containers), o que assegura o transporte do produto para o interior e para outros Estados sem riscos de perda por ruptura dos sacos plásticos que acondicionam o produto”*, informa um dos diretores da empresa, José Mesquita de Oliveira, adiantando que esse sistema de containers é único em todo o Estado.

Para atingir a meta de ampliação de sua produção e expansão do mercado, o Moinho de Ouro construiu este ano mais 330 metros quadrados de área industrial. Além disso, renovou toda a frota de entrega, constituída atualmente de 15 modernos veículos. E adotou uma política de vendas mais agressiva, oferecendo, entre outras vantagens para os revendedores, melhores condições de prazos de pagamento. *“Nossa principal meta, em termos de ampliação de mercado, é a penetração nos Estados vizinhos, especialmente a Paraíba. Em João Pessoa, estamos começando a vender muito bem e é provável que isso nos leve a instalar filial naquela capital”*, afirma José Mesquita de Oliveira.

COMBUSTÍVEL — Preocupada com os constantes aumentos de preço dos combustíveis, a diretoria do

José Mesquita de Oliveira,
diretor-financeiro

Empacotado a vácuo, dentro das exigências da técnica moderna.



Moinho de Ouro adquiriu este ano um queimador-economizador. Trata-se de uma turbina que aproveita a película do café, que antes era jogada fora e que passou a constituir um combustível de custo zero, resultando numa economia global de 30 por cento nesse item das despesas da empresa.

ADMINISTRAÇÃO — O Moinho de Ouro Indústria e Comércio Ltda. tem em seu quadro administrativo o sr. Cecílio Mesquita de Oliveira Lopes, diretor-presidente da empresa e patriarca dos Mesquita de Oliveira, que, em 1940, adquiriu o controle do Moinho. Hoje, aos 85 anos de idade, ele continua dando expediente todos os dias, na sede da empresa à rua dos Paianazes, 1940 — Alecrim.

O diretor-financeiro é José Mesquita de Oliveira; diretor-comercial, Carlos Mesquita Lopes; diretor-administrativo, Nelson Matos. A terceira geração dos Mesquita de Oliveira também já está hoje integrada à direção do grupo empresarial, que atua

ainda no setor da panificação, com duas padarias, uma na avenida Salgado Filho (a “Boa Sorte”) e outra na rua Manoel Miranda (a “Santa Cecília”).

“Temos um justificado orgulho do nome da empresa, que constitui uma das mais tradicionais do Estado. O Café Vencedor existe desde 1930, embora o controle da empresa só tenha passado às mãos da família dez anos depois, em 1940. Mas o fato é que temos uma tradição de meio século, sempre no mesmo ramo, trabalhando dentro de critérios de austeridade e lisura nos nossos negócios o que, sem dúvida, pode explicar o progresso, gradual, mas constante e seguro, que a empresa tem experimentado ao longo desse tempo, ganhando a confiança não somente do grande público, que se habituou ao elevado padrão de qualidade dos nossos produtos, como também dos nossos fornecedores e revendedores” — acentua José Mesquita de Oliveira, diretor-financeiro da organização.

PROFISSIONALIZANTES: OUTRO PLANO IRREAL

Os técnicos de nível médio saem dos cursos profissionalizantes sem nenhum preparo profissional.

Há uma crise de desacertos e desencontros agravando ainda mais a já crítica situação do mercado de trabalho no Rio Grande do Norte. Crise basicamente criada pelo descompasso entre a estrutura real e a teoria dos planejadores, dando lugar a situações dramáticas — que seriam até cômicas —, como o fato de ex-empregadas domésticas sonharem com empregos para os quais não têm qualificação e nos quais só podem ganhar parcos salários, justo no momento em que a sua especialidade ganha inusitada valorização e proteção legal, com possibilidade de ganhos até maiores do que certas profissões qualificadas. Em outro extremo, técnicos saídos da Universidade disputam ombro a ombro as vezes até o mesmo posto com técnicos de nível médio, enquanto a massa de desempregados continua sonhando com o diploma na esperança de que ele se constitua na alforria de sua situação. E, nesse tumulto de desencontros, ainda prevalece, em muitos casos, o brutal preconceito de cor e sexo para certos empregos — como contadores.

No balanço de tudo, verifica-se que a economia sofre no seu todo com a situação: empregados que não encontram o emprego certo e as empresas que ficam na impossibilidade de ter sua mão-de-obra ideal. Tudo por culpa do desencontro entre o planejamento e a realidade.

OS PROFISSIONALIZANTES — Talvez a causa de tudo esteja na maneira artificial como foi implantada no País a sistemática do ensino profissionalizante. Esse tipo de ensino — regulamentado pela Lei 5.692 — tinha como objetivo preparar o estudante do Segundo Grau com conhecimentos práticos que lhe possibilitasse ingressar imediatamente no mercado de trabalho, livrando-o da ânsia da Universidade e, ao mesmo tempo, suprimindo o mercado de mão-

de-obra razoavelmente qualificada.

No entanto, segundo a opinião da diretora regional do SENAC (Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial), Marlene Souza de Noronha, a metodologia adotada foi incorreta e tudo se processou sem a existência de uma estrutura capaz. No seu entendimento houve uma justaposição de defeitos: os do ensino formal, cívico de academismo, e o novo profissionalizante que, de fato, não profissionalizava.

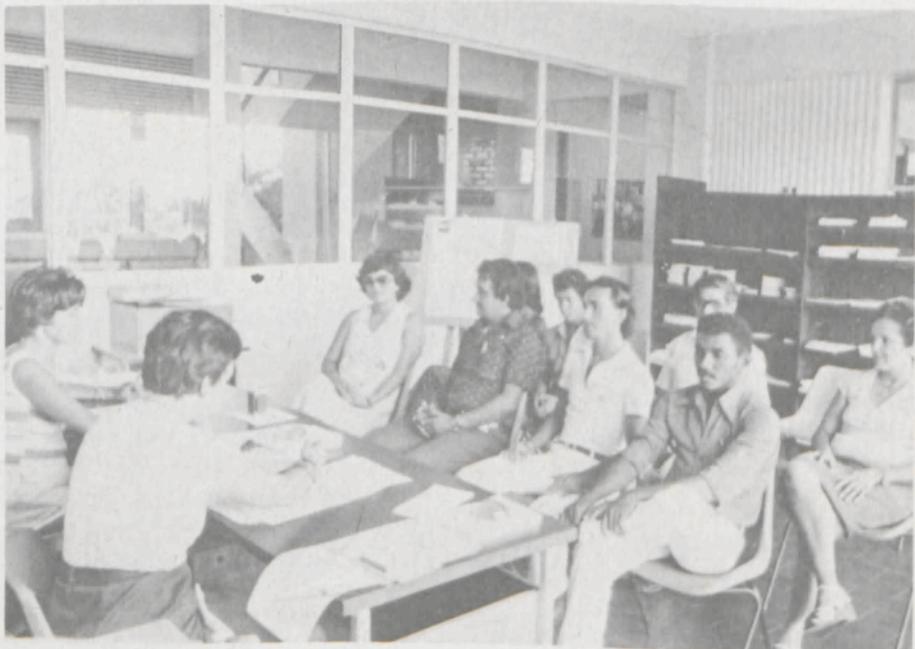
Marlene Souza fala com a experiência de quem tem nas mãos, em sua rotina cotidiana, exemplos primorosos. O SENAC está estreitamente vinculado à formação de mão-de-obra. Uma de suas principais funções é qualificar pessoal para o comércio em cursos de curta duração — no máximo 300 horas. Pela sua estrutura, tem melhores condições do que uma instituição formal nessa missão porque pode atuar como instituição intercomplementar — entre uma empresa e uma entidade de ensino, particular ou oficial —, pois dispõe de Escritório Modelo, salas, ambiente e



Marlene: falta estrutura

pessoal adequado. E essas condições, segundo informa ainda a coordenadora, podem ser consideradas multiplicadas com o fato de que o SENAC atua com uma clientela pequena, se comparada com a que o sistema oficial tem de atender.

Mas mesmo assim há sérias dificuldades na tarefa de promover o encontro entre as necessidades do empregado e a mão-de-obra disponível, segundo deixa transparecer Marlene Souza. Dos números que ela fornece, compreende-se que há apenas



A clientela do SENAC é considerada pequena.

uma absorção de 30 a 40%, em média, dos candidatos de que ela dispõe.

E não são poucos esses candidatos: no último balanço feito, o SENAC tinha treinado em Natal 5.480 pessoas e 12.512 em todo o Estado, compreendendo especialidades, entre as quais cabeleireiro, manicure, depilador, garção, mecanógrafo, camareira, legislação trabalhista, etc.

Mesmo assim, há grande dificuldade em colocar esse pessoal, conforme a explicação da coordenadora do SENAC, "porque a maioria não tem o preparo necessário, apesar de ser proveniente de cursos profissionalizantes". O despreparo e a grande concorrência no mercado de emprego — a média de três candidatos para cada uma vaga — dificultam a colocação.

A REALIDADE — Tudo porque a realidade é ao contrário da teoria. O SINE/RN, na sua tarefa de intermediação de mão-de-obra, tem encontrado dificuldades do mesmo grau e gênero, embora em forma diferente. A coordenadora do SINE, Maria Euza Cardoso, também tem uma visão abrangente porque ela lida diretamente com patrões que querem empregados, e empregados que querem empregos. Por isso ela também critica o que chama de falta de "adequação da estrutura com a realidade".

Uma realidade que se traduz na procura diária de 20 a 30 solicitações de emprego para um total de 150 pedidos de empregados — por mês.

— *E desses pedidos* — diz ela — *30% são para pessoal de nível médio, 10% de nível superior e 60% para o chamado trabalhador braçal.*

A grande dificuldade que o SINE tem de colocar pessoal é o da faixa do "primeiro emprego" e sem experiência. Lidando com a prática das necessidades, a coordenadora do SINE/RN diz:

— *Seria bom que os responsáveis pelo ensino profissionalizante tratassem de ver certas realidades no preparo desse pessoal. Vissem, por exemplo, coisas que as empresas também exigem muito e que, acho, deveriam ser incluídas no currículo, tais como o melhor trato com a aparência pessoal, educação e relações humanas.*

É na área do SINE/RN que são detectados os desencontros mais dramáticos e onde se pode constatar o

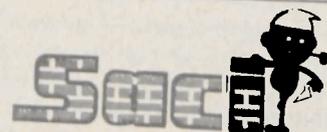


Maria Euza: difícil é começar

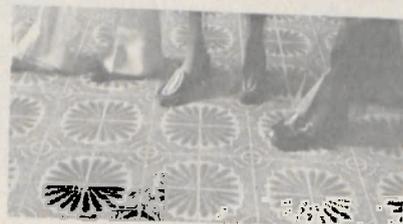
quanto a realidade diverge do planejamento teórico. Na sua sistemática é rotineiro o desencontro entre os desejos e aspirações do candidato, suas reais qualificações e as exigências da empresa. É possível que, por isso, ocorra o aparentemente incompreensível paradoxo de sempre haver um excesso de vagas — no momento há um excedente, segundo o balanço anual das atividades do órgão, de 4.500 vagas. Isto é: 4.500 empregos que deixaram de ser preenchidos, em todo o Estado, no decorrer do ano, porque os candidatos inscritos não preencheram os requisitos integrais exigidos pelos empregadores, mostrando deficiência num ou noutro item e, não raro, num conjunto deles.

Daí coincidirem as opiniões tanto da coordenadora do SENAC como do próprio SINE, no que tange à deficiência da estrutura dos cursos profissionalizantes. No caso do SINE, essa deficiência se torna mais realçada com o fato do órgão se encarregar de orientar o candidato em todos os trâmites para a preparação de documentos e habilitação para o emprego.

OUTRAS DISTORÇÕES — Essas especialistas no trato e observação da mão-de-obra em disponibilidade, geralmente saída dos cursos profissionalizantes, notam, ainda, outros tipos de distorções provocadas pelos erros de base. Maria Euza, do SINE, mostra que o contingente maior de mão-de-obra não colocada é formado por mulheres.



**mostra porque
está sempre
na vanguarda.**



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



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



**Pensou em construir
Pensou na SACI.**



Rua Pres. Bandeira, 828 — Fones:
222-1543 — 222-4677 — 222-3513
Av. Rio Branco, 304 — NATAL-RN

— *E essas mulheres* — observa ela — *são, no geral, menos qualificadas.*

No entanto, apesar de uma preparação inferior, do ponto de vista profissional, uma boa parte das mulheres que se inscrevem no SINE em busca de emprego têm exigências especiais com respeito ao "status" da colocação — o que ainda dificulta mais as coisas. Assim, segundo a coordenadora, é muito difícil conseguir atender pedidos de quem deseja conseguir uma empregada doméstica através do balcão de empregos do SINE/RN, porque as que só têm qualificação para tal já não querem esse tipo de emprego.

— *Elas acham* — diz Maria Euza — *que o trabalho como balconista ou como operária numa fábrica é muito mais importante.*

Maria Euza não entra no mérito da questão. Mas revela que, no momento, o salário de muitos tipos de empregos domésticos — ainda mais com carteira assinada, INPS, etc., — são bem convidativos: uma cozinheira de nível, chega fácil aos Cr\$ 9 mil, e uma arrumadeira tem ofertas que passam de Cr\$ 5 mil.

— *E é difícil aparecer* — comenta a coordenadora do SINE/RN.

Por causa disso, na área dos empregos domésticos há muito mais oferta do que candidatas.

O APRENDIZADO, COMO É — Pode-se fazer uma aferição mais aproximada da realidade dessa situação e suas causas verificando a realidade do ensino profissionalizante em Natal. A deficiência começa pela falta de professores qualificados, segundo reconhece Maria Mota da Nóbrega, vice-diretora do Colégio "Anísio Teixeira", considerado um dos melhores da rede oficial do Estado em sua especialidade. Ela confessa que os salários oferecidos não atraem os docentes com qualificação e, por outra parte, as exigências para o cargo são bem simples, bastando apenas que o "professor" possua um curso superior ou, pelo menos, esteja cursando, a nível superior, a mesma disciplina que pretende ensinar.

Não é de estranhar, portanto, que seja baixo e inadequado o nível do ensino profissionalizante no Estado. Mas não é só. Diz ainda, Maria da

Nóbrega, que o MEC, no intuito de estimular mais ainda a formação profissional média, baixou uma norma para que sejam introduzidas nos currículos normais noções e rudimentos teóricos de certas profissões. Uma intenção, para certos educadores, de princípio louvável, mas que não poderá dar bons resultados, pela falta generalizada de estrutura.

O "Anísio Teixeira" mantém três cursos de ensino profissionalizante: Assistente de Administração e Auxiliar de Contabilidade. Em 1981 vai incluir mais dois cursos: Técnico em Administração e Técnico de Serviços Bancários. É um aumento quantitativo que dá esperanças a sua vice-diretora de aumentar a "clientela" mas, certamente, não resolverá o problema da qualidade.

Porque, na realidade dos acontecimentos, uma boa parte do pessoal que o "Anísio Teixeira" julga formar para certas profissões termina procurando os antigos clássicos caminhos de quem deseja uma ascensão mais segura na vida: um diploma universitário.

ESTAMOS HONRADOS EM PARTICIPAR DA CONSTRUÇÃO DO PROGRESSO DO RN

Construimos, na capital e no interior, obras que ajudam a melhorar os padrões de vida do povo. Eis, abaixo, um rápido quadro do nosso trabalho:

OBRAS EXECUTADAS

- Edifício sede da Caixa Econômica Federal - Filial do Rio Grande do Norte (Natal)
- Conjunto Habitacional Janduí II (Açu)
- Vila Industrial da Alcanorte (Macau)
- Sistema de Abastecimento de Água e Esgoto da Vila Industrial da Alcanorte (Macau)
- Agência da Receita Federal (Currais Novos)

OBRAS EM EXECUÇÃO

- Centro de Convenções (Natal)
- Conjunto Residencial Soledade II

OBRAS A EXECUTAR

- 366 casas na Cidade Satélite
- 20 casas residenciais (Natal)
- Conjunto de apartamentos "Parque das Rosas" (Natal).

MASTER INCOSA
ENGENHARIA S.A.
Construindo
para humanizar.



**MASTER
INCOSA
ENGENHARIA
S/A**

Capital autorizado Cr\$ 500.000.000,00 — Capital subscrito Cr\$ 416.869.777,00 — Capital integralizado Cr\$ 375.949.777,00

NA HORA DE CONSTRUIR...

Todos os caminhos levam você
ao Armazém Pará: lá você
encontra ferragens em geral,
louça sanitária, azulejos branco e
decorado, lambris, toda linha de
material hidráulico,
compensados e uma grande
variedade de madeiras,
assoalhos, pisos em diversos
padrões, fórmica, portas e
janelas, forro em madeira para
todos os fins, além dos melhores
preços da praça e a entrega
mais rápida.

**Armazém
Pará**

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

REBELO FLOR CONCLUI SEGUNDA ETAPA DA NOVA REDINHA

A Construtora Rebelo Flor fez surgir na Nova Redinha um aprazível núcleo de veraneio, composto por 40 casas, já à venda.

Neste verão já está incorporado à paisagem da Nova Redinha o acolhedor conjunto de 40 casas de veraneio construídas pela Rebelo Flor e que, entregues no prazo, já recebem seus ocupantes para esta temporada. O agradável conjunto está localizado no caminho de Genipabu, perto da praia de Santa Rita, e teve suas vendas em parte realizadas pela Imobiliária Rebelo Flor, do mesmo grupo construtor que, com o sucesso das vendas e do empreendimento, está lançando a segunda etapa do conjunto, desta feita constituído por dez sugestivos chalés projetados pelo arquiteto Getúlio Madruga. Uma das particularidades da Nova Redinha, como ponto de veraneio, é que, ali, há o bucolismo e a tranquilidade de um recanto praieiro, com certos confortos da civilização — como infra-estrutura de água e luz, providenciada pela própria construtora, e as condições para

a implantação de linhas telefônicas. Os chalés da segunda etapa do conjunto construído na Nova Redinha são a baixo custo e podem ser adquiridos tanto através dos financiamentos do Sistema Financeiro de Habitação como através dos planos próprios da Rebelo Flor, que mantém seus escritórios na rua Frei Miguelinho, 33, com os telefones 222-4469 e 222-4511.

O BOM VERANEIO — A Nova Redinha está sendo considerada uma das melhores opções para o veraneio por causa de sua infra-estrutura, além da beleza de sua praia. Segundo informações do diretor-administrativo da Rebelo Flor, Maurício Freire Mororó, o conjunto construído ali pela sua empresa *"foi um sucesso de vendas porque as casas são tipicamente de praia, mas com razoável conforto"*.

"Para a segunda etapa" — informa ele — "já dispomos de casas prontas para a entrega".

Lembra Maurício Mororó que a Rebelo Flor tem um bom plano de empreendimentos imobiliários em Natal, como o Edifício Dom Luiz, na rua Miguel Castro, perto do DER e da Avenida Prudente de Moraes, com 36 apartamentos — todos vendidos — para entrega agora em janeiro. Cita também o Edifício Dom Ernesto, em fase de construção inicial na praia do Meio e que terá 40 apartamentos, com opções entre kitinetes, dois e de três quartos. Essa obra tem o prazo de oito meses para conclusão, devendo as vendas serem abertas no final de janeiro pela Imobiliária do grupo.

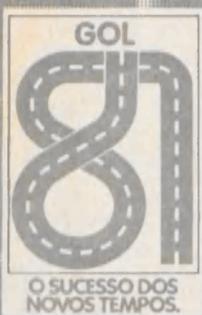
O próximo lançamento da Rebelo Flor será um edifício de luxo na Hermes da Fonseca nas proximidades da sede da AABB. O terreno já foi adquirido e o início das obras está marcado para este ano.

Agindo com critério e cumprindo os prazos, a Rebelo Flor tem demonstrado confiança no mercado imobiliário de Natal, encontrando resposta positiva graças a qualidade dos seus empreendimentos.



Vista parcial da Nova Redinha, um empreendimento vitorioso.

**VENHA FAZER SUCESSO DENTRO DE UM CARRO ECONÔMICO,
COM MAIS ESTILO E CONFORTO. GOL 81.**



Finalmente os tempos mudaram!
Agora você pode ter um carro
ágil e econômico, mas com o estilo
e o conforto dos carros grandes.

Olhando para o Gol você
já percebe o quanto suas linhas são
atuais. Elas foram desenvolvidas
por computador e testadas em

túnel de vento.

Por dentro, o conforto e o
acabamento confirmam tudo o que
o estilo do Gol promete. 5 pessoas
viajam confortavelmente levando
toda a bagagem, com a certeza
de uma autonomia suficiente para
um fim de semana tranquilo.

Venha escolher o seu Gol em
nossa Revenda. E venha escolher
um dos nossos planos de
pagamento para você fazer sucesso
dentro de um carro com muito mais
estilo e conforto.

Volkswagen Gol 81.

Rev. Autorizados:

MARPAS S/A

AV. TAVARES DE LIRA, 159
PTE. SARMENTO, 592



DIST. AUTOMÓVEIS SERIDÓ S/A

AV. NASCIMENTO DE CASTRO, 1597 FONE 223-4566

BOMBEIROS TEMEM PELA SORTE DA RIBEIRA

Natal é uma cidade exposta a incêndios: na Ribeira, prédios velhos e sem segurança; no centro e zona sul, prédios novos, com síndicos nem sempre cuidadosos.

Natal é uma cidade permanentemente exposta ao perigo de grandes incêndios, porque os velhos prédios do bairro da Ribeira não têm qualquer segurança, os novos construídos em períodos relativamente recentes ou não obedecem às normas do CREA ou, quando as cumprem, não cuidam dos dispositivos. E, para completar, o próprio Corpo de Bombeiros se confessa desaparelhado para enfrentar uma luta de grandes proporções contra as chamas.

O capitão Pádua Crisanto, comandante do Corpo de Bombeiros, é enfático ao advertir que *"com algumas exceções os grandes prédios da cida-*

de estão sob o permanente risco de incêndio a qualquer hora". E chega até a enumerar pela ordem a hierarquia dos perigos:

"Os prédios mais antigos correm perigo porque não têm qualquer equipamento antiincêndio. E os mais novos porque não os submetem aos testes e à conservação necessária, deixando-os, portanto, sem condições para uso imediato".

SITUAÇÃO DOS PRÉDIOS — O comandante do Corpo de Bombeiros vê a situação com muita preocupação. Na sua análise, não há um só dado que possa ser considerado basi-



Os prédios novos têm razoável segurança; na Ribeira, o perigo

camente tranquilizador. No que se refere aos prédios velhos, revela que os perigos de incêndio começam a partir da estrutura da obra. E a razão é o fato, segundo explica, de que, na época da construção, por falta de normas legais específicas, eles não contaram com qualquer sistema de prevenção contra incêndios, como caixas de incêndio nos andares para uso exclusivo dos bombeiros, reserva d'água, escadas muito estreitas que não permitem a passagem rápida de muitas pessoas numa emergência, além do largo emprego de material altamente inflamável nos forros, pisos, escadas, corrimãos, confeccionados quase exclusivamente em madeira.

Com o passar dos anos, segundo ainda o capitão Pádua, outros perigos foram se juntando aos iniciais, em termos de vulnerabilidade dos prédios ao fogo. Entre os novos perigos estão as complicadas e sofisticadas instalações elétricas, cada vez mais adaptadas para o uso de dispositivos diferentes, o que aumenta a possibilidade do temido "curto-circuito", uma das principais causas de incêndio.

A SOBRECARGA — Detalhando outros aspectos da vulnerabilidade dos prédios, disse o capitão Pádua Crisanto que há um problema muito grande ligado à questão do curto-circuito. Trata-se da sobrecarga de energia no prédio. Ele lembra que edifícios construídos há mais de oito anos foram estruturados para o recebimento de uma determinada carga de energia elétrica em suas instalações. Mas, com o passar dos anos, vai ocorrendo uma série de inovações no prédio à revelia de qualquer fiscalização: instalação de aparelhos de ar condicionado, mais objetos elétricos, etc. Daí, fica estabelecido um perigoso desequilíbrio entre a estrutura original e a sobrecarga de energia que o edifício recebe. Está aí, segundo o comandante do Corpo de Bombeiros, a causa de muito curtos-circuitos que originam grandes incêndios.

ATÉ A POEIRA — O dado mais importante das revelações do capitão Pádua é que a aparente inocente poeira normalmente existente em todo porão ou sótão de prédio antigo é elemento inflamável. E esse grau de



Bombeiros: o pessoal é bem treinado

inflamabilidade torna-se maior quando a poeira está em contato com objetos elétricos.

O próprio Corpo de Bombeiros reconhece que é praticamente impossível para os proprietários dos velhos prédios mantê-los imaculadamente limpos de poeira:

"De fato" — confessa o capitão Pádua — "nós não temos condição de exigir, por esse aspecto, o completo cumprimento da lei, porque entendemos a sua completa impossibilidade".

De outra parte, admite: *"Nós também não tínhamos condições de fiscalizar e exigir num prédio em construção que sua caixa d'água tivesse tais dimensões para que existisse água em quantidade, a fim de ser combatido um incêndio pelos bombeiros em caso de necessidade. Mas hoje, temos, inclusive, o direito de exigir a instalação de um equipamento móvel, como os extintores de incêndio".*

De qualquer maneira, o comandante do Corpo de Bombeiros, diante do conjunto de impasses, não vê nenhu-

RECOMAPE TEM TUDO, ABSOLUTAMENTE TUDO PARA SEU ESCRITÓRIO



Cadeira "ESTIL" Linha Diretor



Máquinas de escrever "REMINGTON"



Mesa "ESTIL" Linha 90

RECOMAPE Revendedora Costa, Máquinas e Peças Ltda.



MATRIZ: Rua Dr. Barata, 242
Filial: Praça Augusto Severo, 91
Fones: 222-1467 e 222-4208

FILIAL EM MOSSORO:
Rua Cel. Gurgel, 266
Fone: 321-1330

ma solução para melhorar a situação da Ribeira e seus velhos prédios, em termos de mais segurança contra incêndio. Sua solução é esta:

"Passar o trator, derrubar tudo e construir de novo".

OS NOVOS — A situação é melhor nos prédios novos que têm surgido em Natal nos últimos anos, conforme reconhece o capitão Pádua Crisanto. Mas está muito longe de ser, ainda, a situação ideal. Ele mesmo faz distinções na maneira como cada um dos novos prédios se orientou:

"Uns, têm realmente excelentes dispositivos antiincêndio, especialmente os edifícios de apartamentos. Mas, mesmo assim, existe um problema no que se refere aos cuidados dos síndicos com esses dispositivos. Não há, às vezes, o devido cuidado com eles e já comprovamos casos de crianças brincarem com os extintores. E outros em que os síndicos simplesmente recolhem todos eles e os guardam nos depósitos".

Nessa situação, ele faz uma clara diferenciação:

"Em muitos desses prédios novos de apartamentos o sistema fixo contra incêndio (caixas d'água, caixas de incêndio, etc.) funciona satisfatoriamente mas, ao contrário, os sistemas móveis sempre são velhos".

Deprecende-se, daí, que também os prédios novos de Natal são vulneráveis aos incêndios, segundo o comandante do Corpo de Bombeiros.

NORMAS — Um aspecto que os especialistas gostam de ressaltar na situação é que a própria população também pode colaborar para fazer cumprir as normas de segurança. Aliás, deve a população atuar também como auxiliar da fiscalização.

Dizem os técnicos como o capitão Pádua Crisanto que o próprio morador do edifício de apartamentos pode exigir do síndico que os extintores contra incêndio fiquem sempre em lugar bem visível e facilmente identificáveis; que os aparelhos não estejam com a carga vencida. Caso nada disso esteja sendo observado, o morador pode fazer a comunicação ao Corpo de Bombeiros, pois este é um direito que a lei lhe assegura.

Na análise por outro ângulo da situação atual, no entanto, deve-se convir que o estado caótico dos prédios da Ribeira se deve ao fato de, na época em que foram construídos, não



Pádua: equipamento é deficiente

existir, ainda, uma legislação específica sobre normas contra incêndios. Hoje, essa legislação está de tal forma aperfeiçoada que o Corpo de Bombeiros dispõe de uma equipe especializada justamente para verificar projetos e detectar as possíveis falhas nos dispositivos preventivos de incêndios. Foi criado também o Departamento de Engenharia de Incêndio — SERT, e as construções recentes só recebem o habite-se com seu alvará.

MAIS EXIGÊNCIAS — Os técnicos no combate aos incêndios concordam

em que seria necessário um conjunto maior de exigências para fiscalizar a maneira como os edifícios são construídos. Mas isso não existe. O Conselho de Engenharia, Arquitetura e Agronomia — CREA, segundo seu diretor, Adilson Gomes de Araújo, tem a missão de fiscalizar exclusivamente o desempenho profissional e não os detalhes técnicos do projeto. Ou seja: o CREA apenas certifica-se da qualificação profissional do engenheiro que assinou o projeto.

EQUIPAMENTO — O quadro da precariedade dos edifícios velhos e da instável situação dos edifícios novos é completado com a inadequação do equipamento atual do Corpo de Bombeiros que tem como seu material mais precioso o elemento humano. O número de viaturas é considerado insuficiente: apenas dez, quando o ideal seria o dobro.

Para piorar, ainda são frequentes os criminosos trotes telefônicos, passados por irresponsáveis e desocupados.

Aliás, quem passa trote no Corpo de Bombeiros pode ser vítima de sua própria brincadeira pois, segundo o capitão Pádua, há a possibilidade de, enquanto os carros estiverem noutra parte da cidade, a casa do "brincalhão" estar pegando fogo e não haver condições de um novo deslocamento a tempo. O trote, inclusive, é punível judicialmente, segundo o juiz de Direito Dúbel Ferreira Cosme, que cita o Decreto-Lei nº 3.688.

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



816
1 tronco — 6 ramais



829
2 troncos — 10 ramais



849
4 troncos — *10 ramais

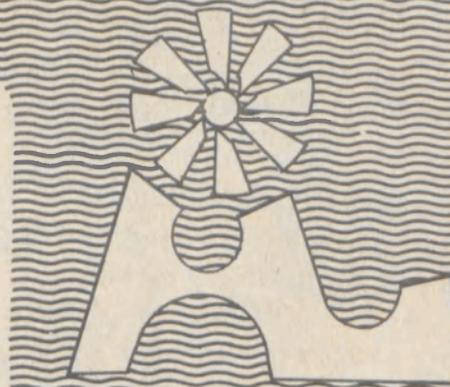


860
6 troncos — 30 ramais

CESAR Comércio e Representações Ltda.

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

**O GRUPO NORA-LAGE
PARTICIPA
DOS 11 ANOS
DE RN/ECONÔMICO**



O grupo Nora-Lage, atuando desde o século passado na indústria salineira do Rio Grande do Norte e ajudando a fortalecer a economia do Estado, reconhece a importância da informação no processo de desenvolvimento. Por isso, participa da festa dos 11 anos de RN/ECONÔMICO, única publicação especializada na abordagem dos assuntos empresariais, que já se transformou, inclusive, na melhor fonte de consulta para os que se interessam pelos problemas econômicos locais.



- HENRIQUE LAGE
SALINEIRA DO NORDESTE S/A
- HENRIQUE LAGE
AGRO-PECUÁRIA LTDA.
- HENRIQUE LAGE
MARINOCULTURA LTDA.

UM BOM MOTEL: A NOVA OPÇÃO PARA O LAZER

O preconceito acabou e motéis do nível do Tahiti já se constituem em boa opção de lazer para a família e o turista.

Já foi pecado frequentar boates e mulher de respeito jamais sonharia entrar num bar ou restaurante sem companhia masculina. Hoje, entre outros, estes são velhos preconceitos dos quais a sociedade moderna ri, mas cujo falso pudor já provocou muito sofrimento, complexos de culpa injustificados e até mesmo tragédias.

Atualmente a sociedade digere mais rapidamente seus falsos pudores e precisa de um espaço de tempo menor para abolir preconceitos. É o caso do motel.

Pois o motel — como já aconteceu com a boate, o restaurante, o auditório de rádio, etc. — já foi sinônimo de proibido. Hoje, figura em todo competente roteiro turístico de qualquer

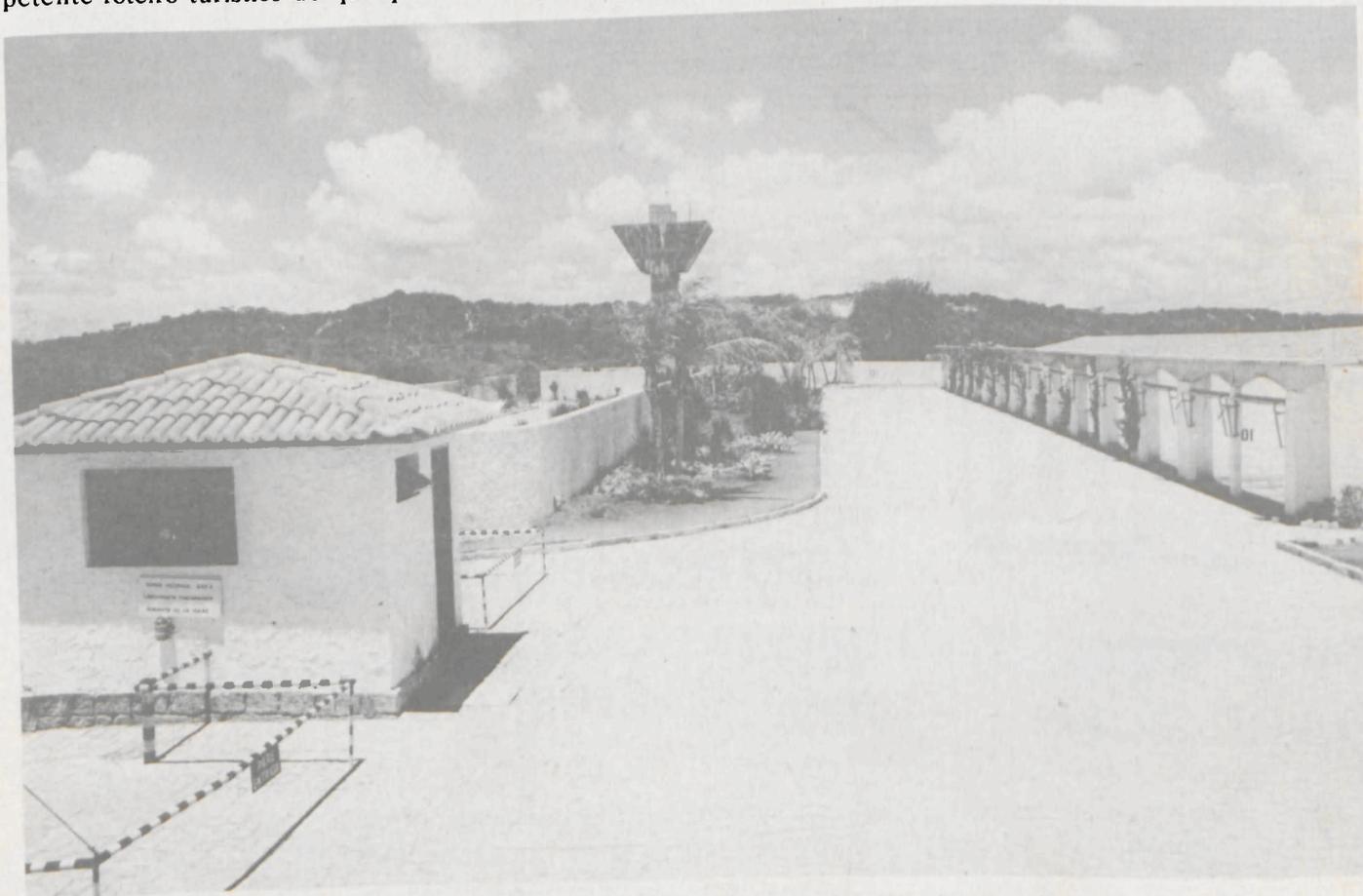
país do mundo. A sociedade entendeu e os bons costumes referendaram o direito à intimidade, afinal mais sadio e civilizado quando admitida sem falsos escrúpulos do que a hipocrisia das aventuras inconvenientes.

No Rio Grande do Norte, visitantes ocasionais e turistas têm encontrado um dos motéis mais modernos do Brasil e que nada fica a dever aos bons motéis do mundo: o Tahiti, na estrada de Ponta Negra. Inovando, no Nordeste, o conceito de motel, o Tahiti incorporou-se aos costumes de Natal pela categoria e sobriedade dos seus serviços e instalações, constituindo-se também em opção para um lazer diferente dos fins de semana até mesmo de casais com criança, desde

que a sua estrutura está voltada exclusivamente para o conforto e a prestação de serviço durante 24 horas, justamente o que lhe dá vantagem em relação ao hotel tradicional e formal.

O QUE É UM MOTEL — Mesmo desmistificado e sem ser mais misterioso, o motel ainda não é conhecido por muita gente, em toda a sua filosofia funcional. O Motel Tahiti é tomado como exemplo por ser considerado um estabelecimento modelo: o «know how» é espanhol, de um dos grupos mais importantes do mundo, na especialidade.

O Motel Tahiti foi construído de acordo com todas as especificações do que existe de mais moderno no gênero e nada foi improvisado. O requinte começa com a sua planta, que previu até mesmo a posição do porteiro na entrada principal e dispositivos funcionais de modo a evitar todos os possíveis constrangimentos que às vezes a falta de hábito e resquícios do preconceito antigo ainda possam provocar. Os apartamentos e suítes têm garagens individuais que lhe dão acesso direto. Cada um deles é provido de piscina com mecanis-



O Tahiti foi construído segundo o "know how" dos melhores motéis do mundo.

mo capaz de proporcionar água renovada o mais rapidamente possível, proveniente de uma caixa d'água que serve a todo o complexo. O núcleo central que agrega os apartamentos e cercado por uma paisagem agradável e a circulação interna de veículos é disposta de tal maneira que um jamais cruza com outro. Um sistema de ar condicionado central em breve garantirá temperatura sempre agradável nos apartamentos e suítes e a energia é garantida por um gerador próprio que é acionado quando o fornecimento normal entra em colapso.

EMPENHO — Mas o importante no Motel Tahiti não é somente a sua formidável estrutura física e de instalações. O detalhe e o empenho da rotina do seu serviço é que o colocam entre os melhores do País.

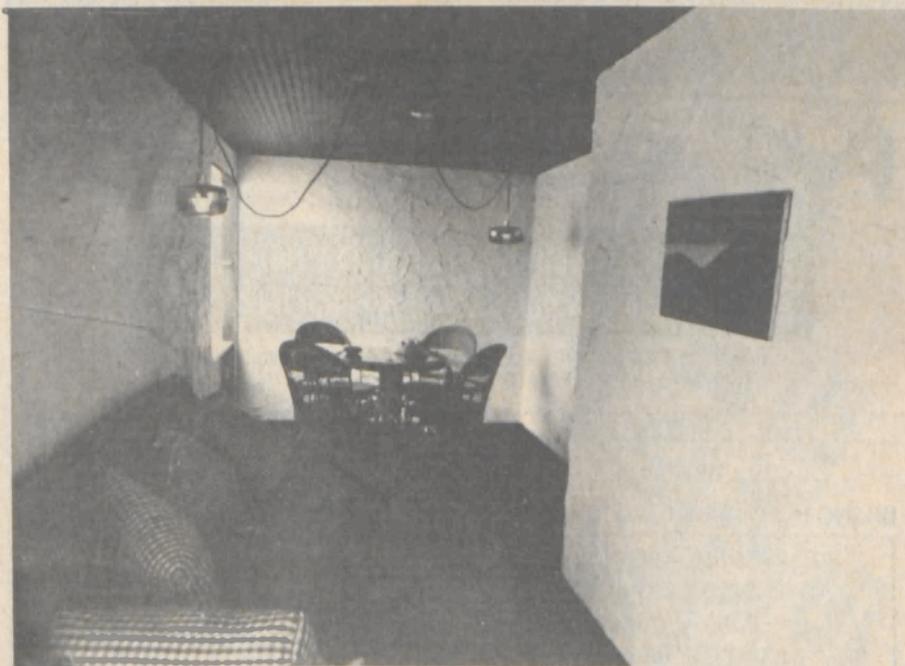
A cozinha, por exemplo. O Tahiti tem um sistema de estocagem de mantimentos que lhe permite manter variados itens de pratos e bebidas a qualquer hora do dia. A sua cozinha é altamente sofisticada e criteriosamente limpa, digna dos melhores e mais qualificados restaurantes.

E não é só. A roupa utilizada é toda lavada e fervida por meios automáticos, sem manuseio ou qualquer contato humano, garantindo uma perfeita higiene.

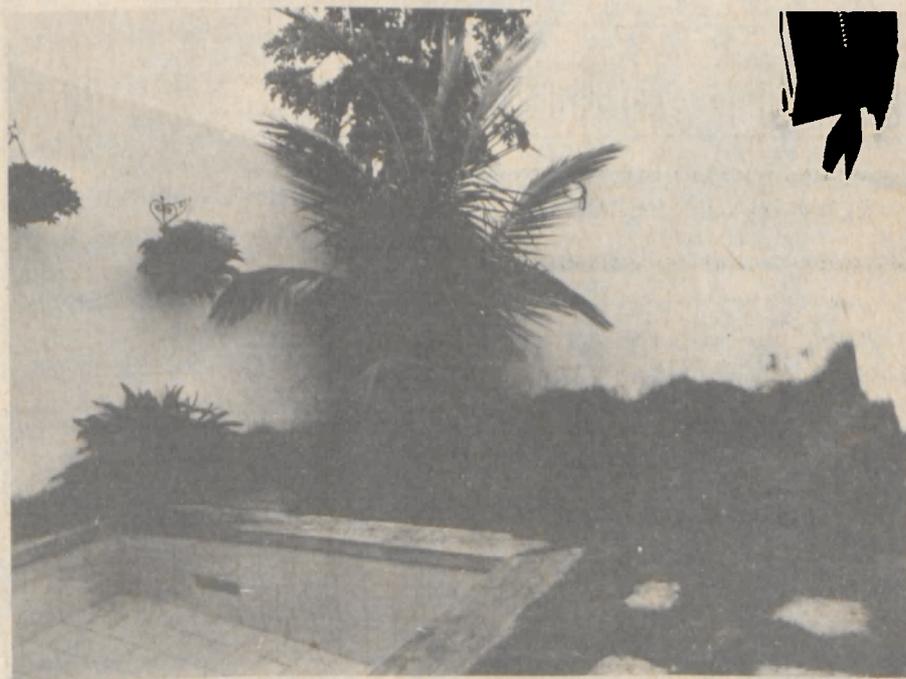
Tanto o pessoal da cozinha, como o de serviços gerais e os garçons, passam por treinos periódicos e todos recebem instruções minuciosas a respeito da maneira como deve ser interpretada a função de cada um, de modo a funcionar tudo homoganeamente. Os garçons, por exemplo, usam de toda a discrição e são treinados para perceber quando há qualquer anormalidade, pois a norma inarredável do Tahiti — como todo grande motel e bem ao contrário do que se pensava antigamente — é o respeito, a tranquilidade, pois trata-se de um local exclusivo para o lazer e o descanso.

A VANTAGEM — São por essas razões que o motel moderno e do nível do Tahiti estão incorporados à estrutura do lazer e do turismo. Como explica um dos seus funcionários:

"O Motel não cobra do cliente um serviço não prestado. Se há necessidade de meio-dia de descanso, ele só cobra o correspondente. O hotel, como se sabe, é por diária, mesmo que a pessoa passe umas poucas ho-



Suítes e apartamentos acolhedores, decorados com bom-gosto.



Todos os apartamentos possuem piscina com água renovável.

ras. No motel, por outra parte, a cozinha e o bar estão sempre à disposição, podendo ser solicitados a qualquer hora do dia ou da noite, com a mesma eficiência. Isso não ocorre com o hotel, que tem hora para o restaurante funcionar e, no restante, é o plantão da copa, apenas com sanduíches e sucos".

Por esses motivos é que o bom motel pôs fim a todo preconceito antigo. No Tahiti, o casal que tem filhos e quer passar um fim-de-semana sem maiores preocupações, pode esco-

lhê-lo como uma opção porque vai contar com todo um esquema de serviço pronto para servi-lo, treinado para proporcionar conforto. O Tahiti resolveu o problema da carência de mão-de-obra especializada treinando o seu próprio pessoal, realizando cursos e reciclando-o periodicamente para testar sempre a equipe.

Como se sabe, hoje em dia o lazer também deixou de ser sinônimo de indolência para transformar-se numa das maiores necessidades do mundo moderno.

INDICADOR PROFISSIONAL RN/ECONÔMICO



ADVOGADOS ASSOCIADOS

ADVOCACIA • CONSULTORIA • ASSESSORIA

CHAGAS ROCHA — ÍTALO PINHEIRO
TAUMATURGO DA ROCHA

Rua João Pessoa, 198 - Ed. Canaçu, 7º andar - Conj. 708/709
Telefones - (084) 222-3152, 222-2685, 222-3999 - Natal-RN



BRENO R. FERNANDES O. BARROS

ASSESSORIA JURÍDICA
ASSESSORIA TÉCNICA
A IMPORTADORES
E EXPORTADORES

Escritório

Rua João Pessoa Ed. Sisal Sala 212 - Tel. 222-3020
Res. 231-4154 Natal-RN

ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE

ELIAS INÁCIO BEZERRA
CRC - 779-RN

Rua Vigário Bartolomeu, 635 - Sala 403
Fones: 222-0310 / 222-2398
Rua N. S.ª da Conceição, 219 - Apodi - RN
Fone 333-2157



**CENTRO DE
ESPECIALIDADES
ODONTOLÓGICAS**

PRONTO SOCORRO

ODONTOLOGISTAS

Dra. Cleide Gouveia ODONTOPEDIATRIA

Dr. Luiz A. Vilanova - PERIODONTIA

Dr. Marcelo Barreto PRÓTESE

Dr. Reinaldo Azevedo RX/ DENTISTICA

Dr. Walmir Guerra CIRURGIA/PRÓTESE

Dra. Zulena O. do Vale - ENDODONTIA

Rua Felipe Camarão, 478 C. Alta — NATAL
Fones: 222-9050, 222-8191 e 222-4749

ADVOCACIA

RUI SANTOS DA SILVA
OAB-RN 714

DOMICIO ALVES FEITOSA
OAB-RN 1080

DIREITO CIVIL, COMERCIAL,
FISCAL E TRABALHISTA

Av. Rio Branco, 571 - Sala 110
Telefone 222-4453 - Natal-RN

AUDITUS

AUDITORES ASSOCIADOS S/C

Responsável Técnico

Prof. JOSELINO SAMPAIO DE SOUZA

CRC n° 760

**AUDITORIA
PREVENTIVA**

Rua Ipinguassu 1147 - Tirol
Fone 222.5005 - Natal-RN



**Genival
Inocêncio
Penha**

Técnico em Contabilidade

Escritório:
Av. Rio Branco, 571 - Ed. Barão do Rio Branco
7º. and. - Sala 716 - Cidade Alta
Fone 222-4423



ADILSON GURGEL (Direito Tributário)
EDILSON FRANÇA (Direito Civil e Penal)
MUCIO AMARAL (Direito Civil e Comercial)
PAULO LUZ (Direito Civil)

ADVOCACIA — ASSESSORIA — CONSULTORIA

RUA PRINCESA ISABEL, 719 FONES 222-5078 • 222-8197 • 222-3142 • 222-4824
NATAL-RN

HOSPITAL MÉDICO-CIRÚRGICO

PRONTO SOCORRO DE FRATURAS E CIRURGIAS

mantém convênio com as principais instituições previdenciárias e dispõe
dos seguintes serviços:

- MÉDICOS DE PLANTÃO • RAIOS X • AMBULÂNCIA
- BANCO DE SANGUE • RIM ARTIFICIAL

Rua Joaquim Manoel, 654 - Fones: 222-2993 e 222-2242
NATAL — RIO GRANDE DO NORTE

Dr. COSTA NETO

INSTITUTO DE ENDOCRINOLOGIA E
METABOLOGIA

- TRATAMENTO ENDÓCRINO BÁSICO

TRATAMENTO METABOLICO
LÍPIDICO

Ultra-Especializado

(OBESIDADE GENERALIZADA,
OBESIDADE LOCALIZADA E
CELULITE)

Av. Prudente de Moraes, 579 - cruz. c/ rua
Mossoró - Tel.: 222-3827 - Petrópolis
NATAL — RN

Herbat Spencer B. Meira
Da Ordem dos Advogados do Brasil



Direito Civil

- família
- contratos
- obrigações
- sucessão

Direito Criminal

Direito do Trabalho

Direito Comercial

Assessoria e Consultoria

Ed. Barão do Rio Branco, 9º and. sala 910 -
Fones (084) 222-4438 e 231-2895 - Natal-RN



**LABORATÓRIO
ALEXANDER FLEMING**

PATOLOGIA CLINICA

*EXAMES DE ROTINA E
ESPECIALIZADOS*

Dr. Gustavo Freire Ribeiro
Dra. Maria Auxiliadora G. Ribeiro
Dr. Enildo Alves
Dra. Elaineide Silva Araujo

Av. Floriano Peixoto, 276 - Fone 222-5170 - Natal



**ASSESSORIA JURÍDICA
EMPRESARIAL E
IMOBILIÁRIA**

Pedro Simões Neto
Joventina Simões Oliveira
Pedro Avelino Neto

R. MIPIBU, 719 - NATAL(RN)
FONES: 222-0334 e 222-8130

ENGENHARIA

MARCELO AMARAL
CREA 4108-75

ADAUTO ASSUNÇÃO
CREA 7833-77

**CÁLCULO ESTRUTURAL
E INSTALAÇÕES**

Edifício Barão do Rio Branco 10º Andar
Sala 1003 - Tel.: 222-8528

**PROJETOS E
CONSULTORIA**

- ARQUITETURA
- URBANISMO
- INSTALAÇÕES
PREDIAIS

José Gesy || Cláudio José
Arq.CREA 1.074-D || Eng.CREA 707 -D



**PROJETOS DE
ARQUITETURA E
ENGENHARIA LTDA**

Av. Rio Branco, 571/77
Sala 1007
Tel.: (084) 222-8367 - Natal-RN

DENTISTAS

- Odontopediatria
- Prótese
- Dentística
- Raio X

Dr.ª Joseleide Campos de Lima
Dr.ª Maria Leda Dantas
Dr.ª Suzi B. de Santana Ferreira

**ATENDIMENTO NOS
TRÊS EXPEDIENTES**

Ed. Barão do Rio Branco, 5º andar -
Sala 503 - tel. 222-8647

Odontopediatria

Dr.ª Consuelo Primola de Gusmão
Gonçalves
CRO 142 RN
Atendimento

2ª. às 6ª. feiras das 13:30 às 18
horas

Ed. Barão do Rio Branco, 3º andar.
Sala 311 - Natal-RN

**CONSULTORIA TÉCNICA
PROJETOS E
CONSTRUÇÕES CIVIS**



Pecol

**Projetos de Engenharia e
Construções Ltda.**

Av. Salgado Filho, 1782
Tel.: 231-6465

**ANUNCIAR
NESTAS
PÁGINAS
DISQUE
23151576**



COOPERSAL E COOPERMIL: ÊXITOS DO COOPERATIVISMO

Duas cooperativas servem como exemplo de que o cooperativismo consciente resolve o problema dos pequenos produtores num Estado pobre.

O impulso que o cooperativismo vem tomando no Rio Grande do Norte pode ser exemplificado com duas experiências entre as muitas que estão sendo bem sucedidas: a Cooperativa dos Pequenos Produtores Salineiros de Grossos Ltda. e a Cooperativa Regional Mista do Apodi Ltda.

Com o apoio decisivo do BNCC — Banco Nacional de Crédito Cooperativo e organismos oficiais de crédito federal e estadual, essas cooperativas têm demonstrado a viabilidade do sistema para uma economia normalmente carente de recursos e, no caso da Cooperativa Regional Mista de Apodi Ltda. a sua capacidade de mobilização já lhe valeu até a cooperação financeira de entidades internacionais, como a CZE — Central Evangélica Para o Desenvolvimento. Essas duas cooperativas, entre outras do Estado, têm resolvido problemas comuns em suas áreas específicas, evidenciando as vantagens da produção e da comercialização cooperativista, que tem sido a forma mais eficiente de assegurar preços dignos e escapar da exploração do intermediário.

OS SALINEIROS — A idéia de uma cooperativa do pequeno produtor de sal surgiu com as crescentes dificuldades experimentadas de modo mais agudo a partir de 1965. Os pequenos salineiros em dificuldades para comercializar a sua produção, começaram a se reunir com frequência na zona de salinas conhecida por "Córrego", para trocar idéias. Dessas reuniões resultou, em 27 de julho de 1968, a criação da Cooperativa dos Pequenos Produtores Salineiros de Grossos Ltda., que teve como primeiro presidente João Fausto de Souza e como vice João Reboças da Cunha. O primeiro grupo era composto por 64 associados.

No início do seu funcionamento, a COOPERSAL procurou, basicamente, dar uma assistência administrativa aos seus associados. Posteriormente, a sua atuação foi se ampliando: passou a funcionar desde o custeio da safra até o recebimento e comercialização da produção dos associados a preços justos, resolvendo as dificuldades do pequeno salineiro diante de um mercado complexo.

E não foi só. A COOPERSAL passou a agir também no campo do estímulo a uma maior produção e nas campanhas para motivar o aumento do consumo do produto. Mas, aí, havia um poderoso obstáculo

de natureza comercial: a baixa qualidade do sal produzido pelos associados da COOPERSAL em relação ao dos grandes fabricantes. Daí, que uma de suas metas prioritárias tornou-se a melhoria dessa qualidade, passando para a execução de um plano de expansão. O primeiro passo foi a realização de uma Assembléia Geral em 1º de abril de 1978 em que foi apresentado um plano de viabilidade para o aumento do capital social, sem o que não seria possível adquirir um lavador e seus componentes para proporcionar aos associados condições de entregar um produto melhor. Enviado à direção do BNCC, em Brasília, o plano foi aprovado e o lavador efetivamente adquirido, o que foi uma vitória da COOPERSAL.

Neste particular, é considerada de grande importância o apoio do BNCC, através de sua direção estadual, que se sensibilizou e tem se sensibilizado para os grandes problemas cooperativistas do Rio Grande do Norte.

A COOPERSAL, na sua trajetória, ampliou bastante os horizontes do pequeno salineiro: de 36 mil toneladas em 77/78, a produção subiu para 81.600 toneladas em 78/79; mais serviços passaram a ser prestados aos associados, como a revenda de bens de consumo e de derivados de petróleo. Além das atividades básicas, são executados sobprogramas que visam a presença da Cooperativa nas salinas, promovendo a pesquisa e buscando um melhor aproveitamento da área.

A importância da COOPERSAL para Grossos pode ser aferida com o fato de que sua economia se baseia no sal e 60% dos seus pequenos salineiros compõem o quadro social da cooperativa. No momento, sua direção está assim composta: presidente — Francisco Vital dos Santos; vice-presidente — João Cândia dos Santos; secretário — Francisco Justino dos Santos; conselheiro — José Fausto de Souza; conselheiro — Antônio Pereira Gomes. Atualmente a COOPERSAL diversificou suas atividades, desdobrando-se em Cooperativa Mista dos Pequenos Produtos Salineiros e Agricultores de Grossos Ltda.

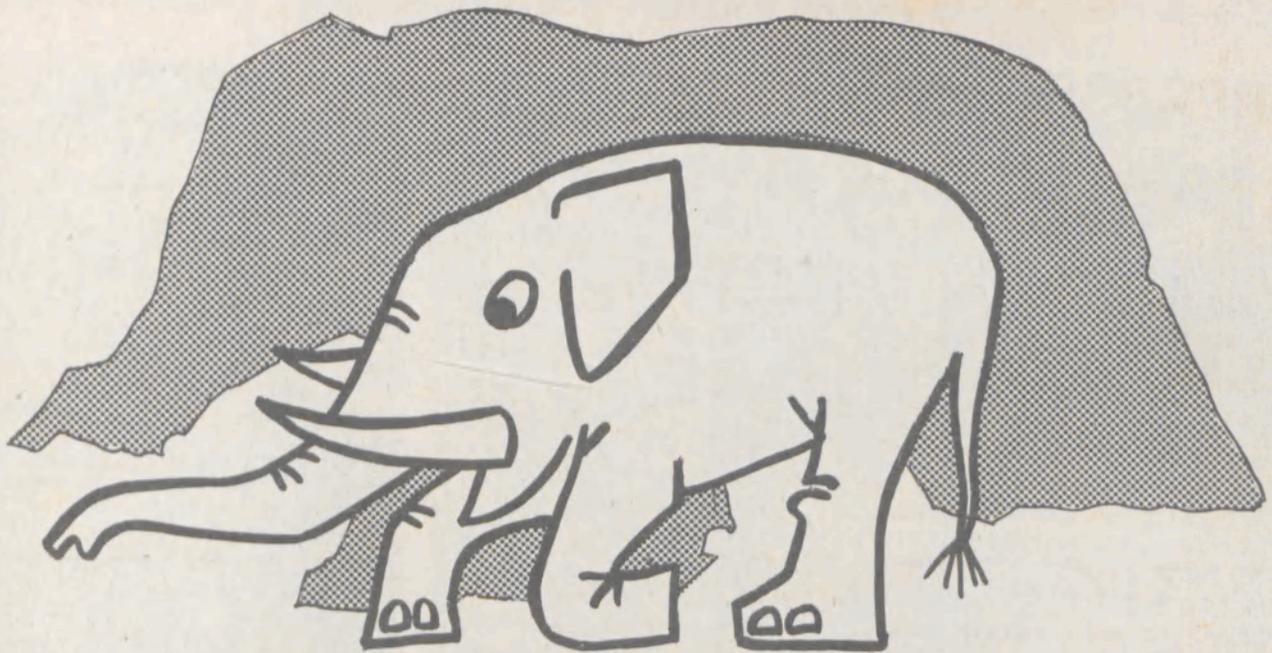
A COOPERMIL — Já a Cooperativa Regional Mista do Apodi Ltda. é o coroaamento dos esforços de implantar o sistema cooperativista na região do Apodi. Ela partiu de tentativas não muito sólidas, corrigiu

erros antigos e trilhou caminhos definitivos com uma orientação segura e que, agora, lhe dá a posição de uma das mais florescentes e bem organizadas cooperativas do Rio Grande do Norte.

A primeira tentativa de organização dos agricultores do Vale do Apodi foi em 14 de agosto de 1963, com a fundação da Associação dos Pequenos Agricultores do Vale do Apodi — APAVAP. Em 1967 a Associação foi transformada em Cooperativa Agrícola dos Cerealistas do Apodi Ltda. — CACAL, com 32 associados. Na sua fase inicial, limitou-se a pequenos repasses de crédito, comercialização de cera de carnaúba e arroz e uma pequena seção de venda de material agrícola. Em 1970 inaugurou uma moderna usina de beneficiamento de arroz, com recursos de convênio BID—SUDENE. Em 1973 incorporou a Cooperativa dos Trabalhadores Rurais do Apodi Ltda. congregando os agricultores do Vale do Apodi. Prosseguindo em seu caminho, em 1975, com o apoio de autoridades e agropecuaristas da Região de Janduí, iniciou uma experiência pioneira, ao instalar uma seção de Serviços para atender aos associados daquele e de municípios vizinhos. Em 1977, com o apoio do Banco do Nordeste do Brasil, agência de Mossoró, pôde inaugurar uma usina de beneficiamento de algodão com duas máquinas Murray, de 90 serras por unidade, e uma usina de extração de óleo de caroço de algodão, da maior importância para a economia algodoeira daquela área. Ainda em 1977, a Cooperativa ampliou o seu raio de ação, passando a ter jurisdição sobre os seguintes municípios: Apodi, Carauabas, Severiano Melo, Itaú, Rodolfo Fernandes, Felipe Guerra, Governador Dix-Sept-Rosado, Janduí, Augusto Severo, Messias Targino, Areia Branca, Grossos, Upanema, Mossoró e Distrito de Baraúnas. Em consequência, teve de ficar com a denominação social de Cooperativa Regional Mista do Apodi Ltda. — COOPERMIL.

Em meados de 1978 criou uma seccional em Mossoró e em janeiro de 1979 criou postos de revenda em Upanema e Baraúnas. E sempre num ritmo de intenso dinamismo, buscou, no final de 1980, descentralizar os serviços de beneficiamento de algodão e a extração do óleo do seu caroço ao inaugurar um parque industrial em Janduí para servir aos produtores das redondezas e evitar deslocamentos onerosos. Esse empreendimento, também sumamente importante, foi financiado através da gerência de Natal do Banco Nacional de Crédito Cooperativo, com recursos do POLONORDESTE, sendo orçado em Cr\$ 12 milhões.

No momento a COOPERMIL tem 2.100 sócios e a previsão de recolhimento de ICM para o Estado em 80/81 é de Cr\$ 30 milhões. Seu Conselho de Administração é composto por Diomédio Alves da Silva (Presidente), Leonildes Marcolino da Costa (vice-presidente), José Jeronides Cabral (secretário), Pedro Regalado da Costa (conselheiro) e Júlio Marinho Filho (conselheiro).



A Dumbo surgiu dois anos depois do RN, mas sua proposta é a mesma: promover e valorizar este elefante.

Lançar uma revista econômica no Rio Grande do Norte, em 1969, era uma aventura tão grande quando fundar uma agência de propaganda. Em matéria de revista, pelo menos, havia a incerteza do pioneirismo. Fundar uma Agência, era contrariar uma tendência, pois, as que nos antecederam, sumiram com a mesma facilidade com que surgiram. Mas, como o RN-ECONÔMICO, a DUMBO veio para ficar. Trazia o mesmo capital: uma incontável fé no Rio Grande do Norte, nos seus

empresários, nas suas potencialidades.

Entramos no jogo apostando todas as fichas no mesmo número. O número do Rio Grande do Norte.

E, contrariando os pessimistas, os derroristas e os acomodados, o nosso número vem sendo premiado. E estamos ganhando com ele.

Se você também acredita no Rio Grande do Norte, você pode contar com uma REVISTA e uma AGÊNCIA DE PROPAGANDA que são seus sinônimos: RN-ECONÔMICO e DUMBO PUBLICIDADE.

Abraçando o RN-ECONÔMICO a DUMBO saúda o empresariado potiguar, a imprensa, e pede passagem.

Dumbo

PUBLICIDADE & PROMOÇÕES LTDA.
- especialista em Rio Grande do Norte

SURPRESAS DE 80 E AS PREVISÕES DE 90

Mal feito das surpresas que o Censo/80 proporcionou, o IBGE já tem as previsões para 1990, em termos de Rio Grande do Norte.

Divulgado o Censo/80, constata-se que pouca coisa mudou no Rio Grande do Norte durante os últimos 10 anos. A população não cresceu como se esperava; o êxodo rural aumentou mais do que o previsto; 25 cidades tiveram suas populações reduzidas; e, no quadro real, restou a demonstração da pobreza municipalista.

Dos 150 municípios existentes, 25

tiveram sua população diminuída durante os 10 últimos anos, numa confirmação irrefutável do alto índice de êxodo rural e da pobreza em que vivem mergulhados muitos municípios do Estado. Trata-se de municípios que não experimentaram nenhum progresso, apesar de passados 10 longos anos do último Censo. São os seguintes:

MUNICÍPIOS DO RIO GRANDE DO NORTE QUE TIVERAM SUAS POPULAÇÕES REDUZIDAS

MUNICÍPIOS	POPULAÇÃO/70	POPULAÇÃO/80	HAB. A MENOS
SÃO RAFAEL	8.756	7.264	1.492
SANTANA DO MATOS	18.808	17.317	1.491
SERRINHA	7.761	6.480	1.281
MACAU	25.800	24.560	1.240
JANDUIS	6.680	5.478	1.202
ANGICÓS	13.987	12.920	1.067
PEDRA GRANDE	4.170	3.315	855
LAJES	9.315	8.465	850
RIACHUELO	6.895	6.096	799
SÃO PEDRO	7.817	7.093	724
PASSAGEM	3.017	2.345	672
SÃO FERNANDO	3.920	3.263	657
GALINHOS	1.802	1.365	437
OURO BRANCO	4.993	4.637	356
IELMO MARINHO	9.586	9.305	281
LAGOA SALGADA	5.314	5.046	264
SÃO BENTO DO TRAIRI	3.526	3.385	241
PEDRO AVELINO	9.720	9.479	241
ITAÚ	3.598	3.375	223
AFONSO BEZERRA	8.977	8.777	200
BARCELONA	4.664	4.487	177
VÁRZEA	7.120	6.952	168
RUI BARBOSA	4.100	3.996	104
LAJES PINTADAS	4.088	3.988	100
TIMBAÚBA DOS BATISTAS	1.584	1.513	71

Os municípios que não tiveram crescimento demográfico



Hélio: Censo bem organizado

PERSPECTIVAS — De conformidade com os dados obtidos em sua recente pesquisa, o IBGE prevê para o Rio Grande do Norte, nos anos seguintes, um quadro de muitas mudanças em seus municípios.

Se for mantida a proporção do crescimento do Censo/80, Natal terá no próximo Censo (1990) uma população de 823.483 habitantes, somente atingindo a casa de um milhão, no ano de 1993.

Quanto a Mossoró, nas proporções do índice atual de crescimento, atingirá em 1990, 239.385 habitantes, somente superando a casa dos 250 mil, como já imaginava possuir, no máximo daqui a 11 anos, no ano de 1991.

Nos outros 10 municípios que apresentam no momento maior crescimento populacional, o Censo prevê a queda de muitos e o surgimento de outros com uma grande projeção.

Ceará Mirim, atualmente ocupando o 3º lugar no Estado, vai descer em 1990 para o 6º, e Currais Novos subirá verticalmente para ocupar o terceiro, bem próximo de Caicó. São Gonçalo ultrapassará Ceará Mirim e Açú. A hegemonia de Caicó, será perdida a partir de 1986, quando Currais Novos será o líder e maior muni-

cípio do Seridó. Ainda neste período, Caicó desce do 3º para o 5º, e São Gonçalo vai ocupar o lugar de Caicó.

No ano de 1987, Caicó cai mais: vai para o 7º lugar, ultrapassado por Açú e Eduardo Gomes.

Em 1988, duas cidades da Grande Natal ultrapassarão a casa dos 50 mil habitantes: Eduardo Gomes e São Gonçalo. No Censo de 1990, a região da Grande Natal deverá atingir, com as cidades de Eduardo Gomes, São Gonçalo do Amarante, Macaíba e São José de Mipibu, aproximadamente, 1.011.315 habitantes.

MODIFICAÇÕES — A rigor, a única modificação no Censo/80 foi a inclusão do item COR, e o desdobramento de outros, segundo informa o delegado do IBGE/RN, Hélio César de Andrade, que afirma ainda que houve também diferença, em comparação com o Censo/70, no que se refere à estrutura funcional, sendo o Censo/80 mais organizado, mais eficiente e mais perfeito, conforme acha.

Este ano, o IBGE permitiu que em cada município houvesse um coordenador e, para cada 10 recenseadores, havia um supervisor, orientando, organizando e supervisionando os trabalhos.

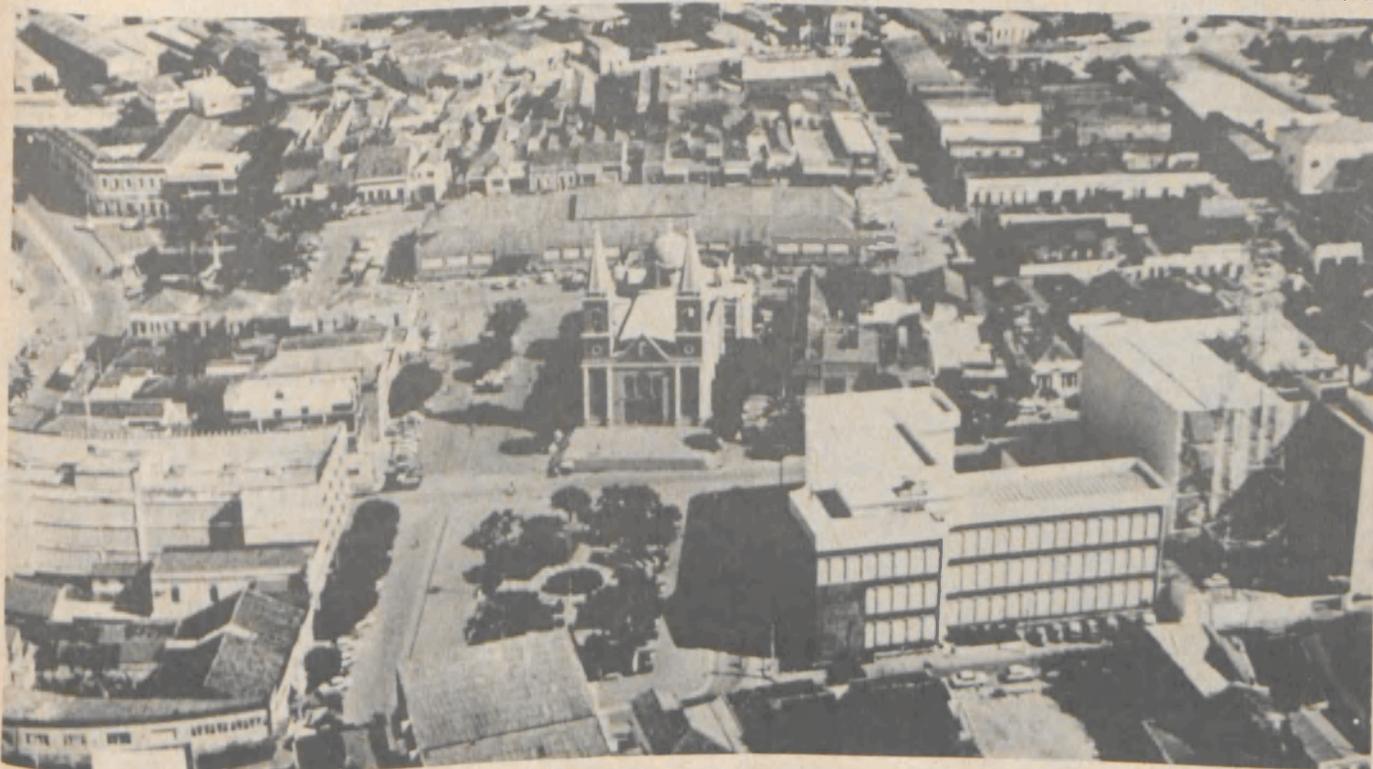
POPULAÇÃO — O Rio Grande do Norte não chegou, ainda, à casa dos



Natal não atingiu o índice das previsões

2 milhões, tendo no momento uma população de 1.932.951 habitantes. A Grande Natal apresenta 527.553 habitantes detendo assim, 27,29% da população estadual, sendo que a Capital, Natal, ainda não atingiu os 500 mil, ficando com 428.646 habitantes. A cidade menos populosa do Estado é

Viçosa, que tem apenas 1.150 habitantes. A população do Estado está retida, principalmente, em 15 municípios que ficam com 49,95%, sobrando 50,05% para serem divididos por 135 municípios. Todavia, como Natal detém 22,18%, e Mossoró, como a segunda cidade do Estado, fi-



Mossoró manteve a sua posição como o segundo município do Estado

RIO GRANDE DO NORTE — CENSO/80
POPULAÇÃO DOS 150 MUNICÍPIOS

Nº DE ORDEM	MUNICÍPIO	POPULAÇÃO	Nº DE ORDEM	MUNICÍPIO	POPULAÇÃO
1	NATAL	428.646	76	CORONEL JOÃO PESSOA	6.682
2	MOSSORÓ	149.533	77	SERRINHA	6.480
3	CEARÁ-MIRIM	40.763	78	VERA CRUZ	6.207
4	CAICÓ	40.656	79	BREJINHO	6.124
5	CURRAIS NOVOS	36.036	80	RIACHUELO	6.096
6	AÇU	34.706	81	PORTALEGRE	5.969
7	MACAÍBA	31.852	82	ALMINO AFONSO	5.784
8	SÃO GONÇALO DO AMARANTE	31.195	83	JAPI	5.767
9	APODI	27.907	84	PASSA E FICA	5.742
10	EDUARDO GOMES	26.773	85	PUREZA	5.687
11	NOVA CRUZ	26.346	86	JOSÉ DA PENHA	5.677
12	MACAU	24.560	87	BAÍA FORMOSA	5.528
13	JOÃO CÂMARA	23.126	88	ALTO DO RODRIGUES	5.524
14	SANTA CRUZ	22.719	89	CARNAÚBA DOS DANTAS	5.510
15	SÃO JOSÉ DE MIPIBU	20.896	90	DOUTOR SEVERIANO	5.480
16	TOUROS	19.969	91	JANDUÍ	5.478
17	CARAÚBAS	19.260	92	SERRA DE SÃO BENTO	5.161
18	CANGUARETAMA	18.203	93	EQUADOR	5.101
19	SÃO MIGUEL	17.963	94	LAGOA SALGADA	5.046
20	SANTO ANTÔNIO	17.544	95	RODOLFO FERNANDES	5.038
21	AREIA BRANCA	17.453	96	PRESIDENTE JUSCELINO	5.037
22	SANTANA DO MATOS	17.317	97	SÃO VICENTE	4.989
23	PAU DOS FERROS	16.488	98	TIBAU DO SUL	4.965
24	PARELHAS	14.669	99	SÍTIO NOVO	4.899
25	ALEXANDRIA	14.605	100	OLHO D'ÁGUA DOS BORGES	4.859
26	MONTE ALEGRE	13.868	101	FELIPE GUERRA	4.794
27	SÃO PAULO DO POTENGI	13.689	102	SÃO JOÃO DO SABUGI	4.762
28	JUCURUTU	13.442	103	JAÇANÃ	4.717
29	MARTINS	13.216	104	BENTO FERNANDES	4.675
30	ANGICOS	12.920	105	OURO BRANCO	4.637
31	UMARIZAL	12.509	106	LAGOA DE PEDRAS	4.636
32	SÃO JOSÉ DE CAMPESTRE	12.341	107	BOM JESUS	4.602
33	CARNAUBAIS	12.313	108	LAGOA DO MATO	4.505
34	AUGUSTO SEVERO	12.303	109	BARCELONA	4.487
35	IPANGUASSU	12.264	110	JANDAÍRA	4.409
36	GOTIANINHA	11.977	111	FRUTUOSO GOMES	4.317
37	PATU	11.927	112	ENCANTO	4.235
38	FLORÂNIA	11.621	113	SENADOR ELÓI DE SOUZA	4.095
39	SÃO TOMÉ	11.567	114	ITAÚ	4.081
40	MAXARANGUAPE	11.194	115	RUI BARBOSA	3.996
41	ACARI	11.166	116	LAGES PINTADAS	3.988
42	PEDRO VELHO	10.854	117	MONTE DAS GAMELEIRAS	3.975
43	JARDIM DO SERIDÓ	10.546	118	RIACHO DE SANTANA	3.871
44	LUIZ GOMES	10.227	119	PARAÍ	3.774
45	NÍSIA FLORESTA	10.116	120	PARAZINHO	3.772
46	TENENTE ANANIAS	9.794	121	FRANCISCO DANTAS	3.572
47	PENDENCIAS	9.554	122	LAGOA D'ANTA	3.560
48	PEDRO AVELINO	9.479	123	RAFAEL GODEIRO	3.552
49	TAIPU	9.370	124	GUAMORÉ	3.549
50	CAMPO REDONDO	9.351	125	MESSIAS TARGINO	3.472
51	IELMO MARINHO	9.301	126	PEDRA GRANDE	3.315
52	DIX-SEPT ROSADO	9.229	127	SÃO BENTO DO TRAIRI	3.285
53	EXTREMOZ	9.012	128	SÃO FERNANDO	3.263
54	CERRO CORÁ	8.890	129	PEDRA PRETA	3.115
55	ANTÔNIO MARTINS	8.833	130	SÃO JOSÉ DO SERIDÓ	3.068
56	POÇO BRANCO	8.833	131	JARDIM DE ANGICOS	3.006
57	TANGARÁ	8.825	132	RAFAEL FERNANDES	2.712
58	AFONSO BEZERRA	8.777	133	CAIÇARA DO RIO DOS VENTOS	2.702
59	JARDIM DE PIRANHAS	8.607	134	LUCRÉCIA	2.629
60	LAJES	8.465	135	PARANÁ	2.559
61	LAGOA NOVA	8.289	136	SANTANA DO SERIDÓ	2.505
62	MARCELINO VIEIRA	8.067	137	ÁGUA NOVA	2.452
63	SÃO BENTO DO NORTE	8.041	138	SÃO FRANCISCO DO OESTE	2.366
64	GROSSOS	8.027	139	PASSAGEM	2.345
65	SERRA NEGRA DO NORTE	7.845	140	RIACHO DA CRUZ	2.343
66	MONTANHAS	7.806	141	JOÃO DIAS	2.284
67	UPANEMA	7.622	142	LAGOA DE VELHOS	2.238
68	ESPÍRITO SANTO	7.475	143	SENADOR GEORGINO AVELINO	1.992
69	SÃO RAFAEL	7.264	144	PILÕES	1.940
70	SÃO PEDRO	7.093	145	TABOLEIRO GRANDE	1.765
71	SEVERIANO MELO	7.032	146	LAGOA D'ANTA	1.752
72	VÁRZEA	6.952	147	VILA FLOR	1.544
73	CRUZETA	6.890	148	IPUEIRA	1.551
74	JANUÁRIO CICCÓ	6.734	149	GALINHOS	1.365
75	CORONEL EZEQUIEL	6.682	150	VIÇOSA	1.150

O gráfico mostra os municípios e a sua população



Currais Novos, no momento, é o 5º município do RN

ca com 10,07%, restam apenas 17,80% para 133 municípios. Isso significa um grande vazio, em termos populacionais, que caracteriza a quase totalidade dos municípios potiguares.

COMPARAÇÕES — Numa comparação rápida entre os Censos 70/80, pode-se notar que o crescimento das maiores cidades não foi o que todos esperavam. Em Natal, em 1970, havia uma população de 264.379; a previsão para 1980 seria de 451.200; todavia, os números revelaram apenas 428.646, apresentando assim um crescimento de 62,13%, quando se esperava 70,66%, numa diferença de 8,53% a menos.

Mossoró, mesmo continuando a ser a segunda cidade do Estado, possuía em 1970 97.245 habitantes, passando em 1980 para 149.533, abaixo da previsão, que era em torno de 167.800. Seu crescimento foi de 53,76%.

Mantendo a terceira posição, Ceará Mirim, teve, todavia, diminuída a distância para Caicó. Em 1970, sua população era de Cr\$ 39.930 habitantes e acreditava-se que atingiria este ano 57.100. Entretanto, somente foram recenseadas 40.763. Cresceu muito pouco em dez anos: apenas

7,46%, quando a perspectiva era de 50,54%.

Caicó, o quarto município em população, possuía há 10 anos, 35.521, hoje atingiu 40.656, com seu crescimento de 14,45, aquém do esperado que era de 47,58%, mas com um ponto favorável: superou Macau e se admite ocupar no próximo Censo o terceiro lugar, superando Ceará Mirim para quem está com diferença de

apenas 100 habitantes.

Tomando o lugar que pertenceu no Censo passado a Macaíba, Currais Novos é, agora, o 5º município potiguar. Em 1970, apresentava uma população de 26.179 habitantes, passando para 36.036, crescendo dentro da previsão, em 37,65%.

Açu foi a outra surpresa. Em 1970 tinha 25.038 habitantes, passando agora para 34.706, superando a ex-



Caicó terá grande expansão no próximo Censo

pectativa que era de 33.700, numa percentagem de 38,61% de crescimento.

Macaíba foi uma surpresa negativa. Em 1970 atingia uma população de 29.126, e, agora, possui 31.852, crescendo apenas 10,3%.

Nova Cruz, além de baixar do 9º para o 11º lugar, apresentava em 1970, 26.346 habitantes, aumentando para 26.346 este ano, com índice de crescimento de apenas 18,22%, quando as previsões eram cerca de 26,09%.

Os números de Macau são impressionantes. Do sétimo lugar em 1970, quando atingia 25.800 habitantes, foi rebaixado para 12º lugar com o Censo/80 acusando 24.560 habitantes, quando se previa 39.600, e teve um índice negativo de 4,8%, para um positivo previsto de 53,48%.

Outra grande posição ocupa São Gonçalo do Amarante, saindo de um 15º lugar em 1970, com 18.826 habi-

tantes, para ocupar agora em 1980 o 8º lugar com 31.195 habitantes, superando a previsão que era de 24.000, e oferecendo um índice de aumento populacional de 65,7%, quando se previa apenas 24,48%.

Eduardo Gomes, foi outro que subiu muito. Em 1970 tinha uma população de 14.500 habitantes e ocupava o 22º lugar. No Censo/80, passou para o 10º lugar com 26.733 habitantes, crescendo 84,34%, para uma previsão de 73,73% ultrapassando muitos outros municípios.

CURIOSIDADES — Alguns fatos curiosos aconteceram durante o Censo/80. Em termos de sexo, as mulheres predominam em Natal: 223.466, enquanto os homens totalizam 193.440. Da chamada população "flutuante", isto é, aquela que não reside nem está fixada, Natal conta com 11.815 pessoas.

Entre os recenseadores, alguns casos pitorescos: em Mossoró, para fazer certas anotações, um recenseador

teve que usar binóculos; outro, ao tentar fazer o Censo numa casa da zona rural, foi obrigado a correr, atacado por um galo de briga.

Neste Censo foram descobertas duas senhoras com mais de 100 anos de idade: uma em Natal, com 102 anos, comprovados por documentos, e outra em Macaíba, afirmando lucidamente ter nascido em 1850, tendo, portanto, 130 anos. Esta, porém, não possuía documentos para comprovar a idade.

Além de vários casos de desidratação em recenseadores que estiveram atuando na região quente do Oeste, contusões de outros que tiveram de usar o cavalo como meio de transporte para desempenhar sua missão e que acabaram caindo da sela, e até o caso de uma recenseadora que foi atacada por um marginal em Natal, tudo o mais foi rotina, segundo o delegado do IBGE, que informou ainda ter havido um gasto de Cr\$ 60 milhões, sendo Cr\$ 30 milhões com o pagamento dos recenseadores.

...TUDO NA BRASA



- Churrasco na brasa
- Marmitta
- Cozinha internacional
- Feijoada aos sábados
- Banquetes e bifês
- Frios, vinhos, tira-gosto, cervejas, etc.



**toca
do chicão**

Av. Hermes da Fonseca, 1400
Tels.: 222-1300 — 222-0198
Natal-RN.

GRUPO INPASA ATINGE TODAS AS METAS EM 80

Diversificando suas atividades, o Grupo INPASA continua sua trajetória ascendente

As metas visadas pelo Grupo INPASA em 1980 foram todas atingidas e, com base nelas, foram delineadas as perspectivas para este ano, quando dará mais um passo na segura trajetória ascendente que vem seguindo dentro do seu dinâmico processo de diversificação de atividades. As quatro unidades que compõem o Grupo (INPASA — Indústria de Papéis S/A, INPASA Agro-Industrial S/A, INPASA Refrigerantes S/A e INPASA Transportes, Comércio e Representações Ltda) tiveram um desempenho satisfatório, dando margem a projeções bastante otimistas para 1981.

O DESEMPENHO — A primeira das empresas do Grupo, a INPASA — Indústria de Papéis S/A —, já está produzindo à plena capacidade, cones e papel para embalagem. Tendo surgido com a inspiração do pioneirismo de João Ferreira de Souza e continuado a sua segunda etapa sob a Presidência de Constâncio Chaves, a indústria, tendo como diretores Ezequiel Ferreira de Souza e Augusto

Carlos Viveiros, passou por um grande processo de expansão. Da idéia básica de produzir papéis tendo como matéria-prima o bagaço de cana, a bucha-de-sisal e aparas de papel, ela partiu para um esquema mais abrangente, com o plano de empregar o bambu (matéria-prima da celulose) produzida nas próprias plantações de sua empresa coligada INPASA Agro-Industrial S/A, que mantém plantações em São Gonçalo do Amarante.

A INPASA — Indústria de Papéis S/A, com seus planos de produção redimensionados, tem abastecido as indústrias têxteis do Estado e ocupado o mercado com muita segurança, fazendo valer a sua condição de pioneira.

As previsões feitas a partir de 1974 sobre a viabilidade da criação de uma empresa subsidiária exclusivamente para fornecer matéria-prima estão se revelando, agora, inteiramente precisas e oportunas. E, em razão disso, os investimentos que foram feitos com a aquisição de novas máquinas e ampliação de seu parque industrial

estão também se mostrando compensadores, desde que a produção da INPASA passou a experimentar uma escala sempre ascendente.

O resultado, segundo revelam seus diretores, está bem traduzido na relação do faturamento dos dois últimos anos e a projeção para 1981, no caso da indústria de papéis, que é o seguinte: em 1979 — Cr\$ 26 milhões; em 1980 — Cr\$ 68 milhões; e, para 1981 a previsão é de Cr\$ 180 milhões.

Como é fácil observar, a previsão para 1981 é feita exclusivamente com base nos índices conseguidos nos dois anos anteriores.

A MATÉRIA-PRIMA — Enquanto a unidade industrial pioneira da INPASA, sediada em Eduardo Gomes, vai cumprindo as suas metas estabelecidas pelos planos de produção, a INPASA Agro-Industrial Ltda vai executando seu projeto de plantação de bambu nas fazendas de sua propriedade em São Gonçalo do Amarante, onde tem a sua sede. A finalidade dessa empresa é a de produzir a matéria-prima que será utilizada na fábrica de papéis. E essa matéria-prima é a celulose extraída do bambu, num processo mais simples e racional que o até então utilizado, além de mais prático. Instalada no primeiro trimestre de 1980, a INPASA Agro-Industrial já teve aprovado o primeiro projeto de reflorestamento do Estado, pelo IBDF, no valor de Cr\$ 10 milhões, além de outro, no valor de Cr\$ 14 milhões, e já está



A primeira empresa do grupo, a Indústria de Papéis S/A, faturará 180 milhões em 81.

com um terceiro em nível de carta-consulta, sendo que este no valor de Cr\$ 20 milhões, para o plantio de mais de 1.200 hectares de bambu.

Sempre buscando a diversificação e os métodos mais racionais em todas as fases dos seus projetos, a INPASA Agro-Industrial S/A está consorciando o plantio de bambu com feijão e, ao mesmo tempo, iniciando a criação de ovinos nas mesmas terras. Essa criação está sendo iniciada com três reprodutores e cem matrizes.

Informa a direção da empresa que, no setor agro-industrial, ela não se encontra atuando ainda à plena capacidade, mas que em maio deste ano já estará funcionando dentro desse nível, sendo a previsão do seu faturamento para 1981 de Cr\$ 50 milhões.

É significativo que também a INPASA Agro-Indústri S/A. tem a marca do pioneirismo. Os seus planos iniciais de utilizar o bambu para substituir o bagaço de cana como matéria-prima para a produção de papéis não eram de todo merecedores de crédito por parte de alguns especialistas. Contudo, técnicos do grupo não idealizaram o projeto sem uma base sólida. Eles tinham presenciado experiências com resultados altamente convincentes na Bahia. Por isso, não tinham dúvidas de que o processo era plenamente viável. O futuro mostrou que tinha razão. E tanta razão que a ousadia do Rio Grande do Norte e seu grupo terminou sendo imitada por empresas do Ceará e de Pernambuco.

OS REFRIGERANTES — A diversificação do grupo incluiu a produção de refrigerantes a partir da marca Pepsi-Cola desde 1979, com a INPASA Refrigerantes S/A. O mercado foi concedido pela *Pepsico — Pepsi, Produtos Alimentícios e Refrigerantes Ltda.*, empresa americana que confiou na tradição do grupo e lhe deu todo apoio.

A INPASA Refrigerantes S/A, com sua unidade industrial implantada também em Eduardo Gomes, começou em 7 de dezembro de 1979, produzindo Pepsi-Cola e já naquele ano (em menos de 30 dias) conseguiu faturar Cr\$ 4 milhões. Em 1980, já tendo lançado, além da Pepsi, a *Mirinda*, sabor laranja, conseguiu um faturamento de Cr\$ 50 milhões, atuando exclusivamente no mercado do Rio Grande do Norte. E, para este



Ezequiel Ferreira de Souza e Augusto Carlos Viveiros dirigem os negócios do grupo.

ano de 1981, a previsão do seu faturamento é de Cr\$ 400 milhões.

Tais previsões, no entanto, são feitas em bases realísticas. O grupo está planejando novos lançamentos no decorrer do ano, dentro de sua caracte-

terística agressividade empresarial. Assim, será lançado o refrigerante *Teem*, sabor lima-limão, além de um guaraná próprio, ainda sem nome comercial. Também serão produtos destinados ao mercado do Rio Grande do Norte.



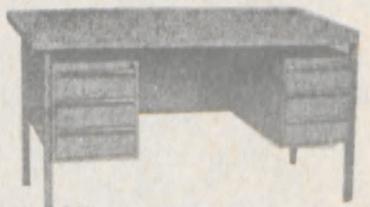
CASA PORCINO

com você, no lar e escritório

TRADIÇÃO DOS MELHORES PRODUTOS



Máquinas para escritório OLIVETTI



Móveis de Aço AÇOMÓVEIS



Cadeiras e Birôs GIROFLEX.



Cadeiras de Palhinha e Birôs FLORENSE.

**Rua João Pessoa, 209/211 GALERIA com a Princesa Isabel, 821
Amaro Barreto, 1332 - Coronel Estevam, 1232 - PABX - 222.0235**

NATAL - RECIFE - MACEIÓ - ARACAJU - MOSSORÓ

UNICA



A INPASA Refrigerantes tem grandes perspectivas e novos lançamentos para 1981.

O DESENVOLVIMENTO — A INPASA Transportes, Comércio e Representações Ltda. foi uma consequência natural do desenvolvimento das atividades do grupo, que necessitava de um sistema de transporte próprio. Sua finalidade era a de distribuir com perfeição os produtos Pepsi-Cola e, inicialmente, contou com uma frota de 18 caminhões e 2 camionetas. Atualmente, a frota está formada por 30 veículos e este ano serão adquiridos mais cinco. Com tal estrutura de transporte e entrega, o grupo tem conseguido fazer chegar ao consumidor seu produto nas mesmas condições em que sai da fábrica, zelando constantemente pela sua qualidade.

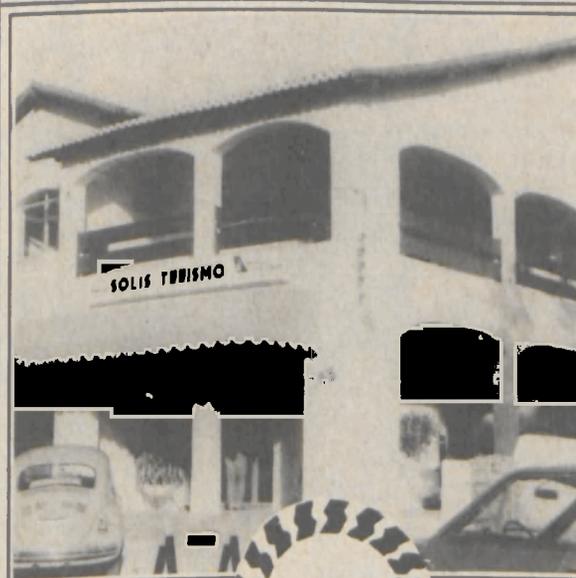
Essa trajetória do Grupo INPASA e suas quatro empresas foi conseguida com muito esforço e perseverança. É uma fase que se beneficia de ajustes feitos nos momentos oportunos, de investimentos realizados na hora adequada, de iniciativas tomadas na hora em que era preciso diversificar os rumos para facilitar o processo de crescimento.

Hoje, o Grupo INPASA oferece 286 empregos diretos e em 1981 vai chegar a 350, porque é consequência de sua dinâmica a expansão. O total

do seu faturamento estimado para este ano vai ficar em torno de Cr\$ 600 milhões.

Perspectivas, sem dúvidas, estimulantes e que partem de realidades e dados concretos.

A MELHOR OPÇÃO NO TURISMO DO RIO GRANDE DO NORTE



- Sede própria, novas e moderníssimas Instalações.
- Agentes gerais: — British Caledonian Airways.
- Passagens aéreas: — Varig, Vasp, Transbrasil e Cruzeiro do Sul.
- Excursões: — Marítimas, rodoviárias e aéreas, para qualquer parte do Brasil e do exterior.

SOLIS TURISMO LTDA

Av. Deodoro, 755 — Telefones (084) 222-2128 — 222-7265
Natal - RN — End. Telegráfico SOLISTUR
TELEX (084) 2268SOTU-BR — EMBRATUR 00137-00-41-0

EMPRESÁRIOS DISCORDAM DOS REAJUSTES DO BNH

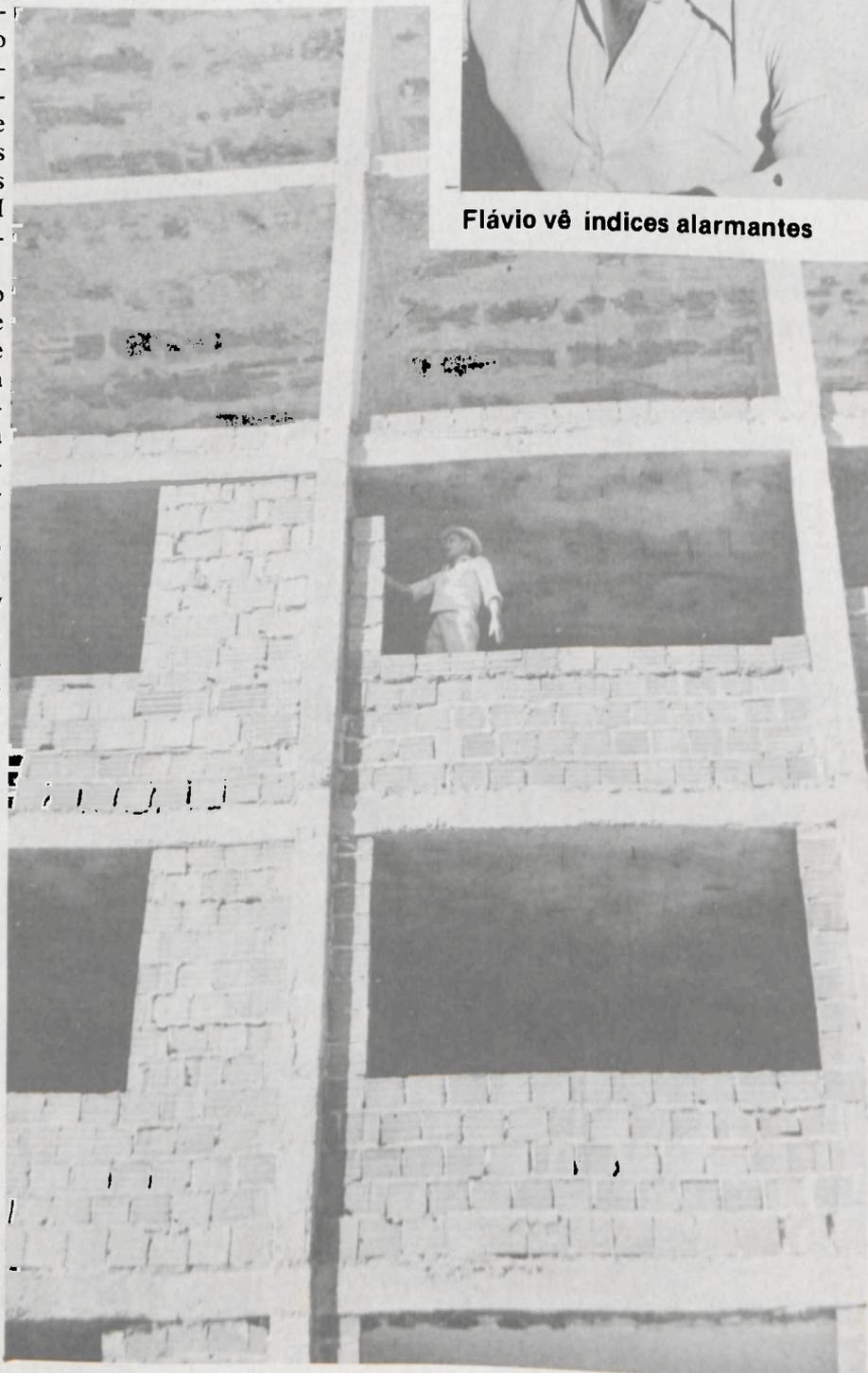
A elevação dos custos de material de construção é estimada de modo irreal pelo BNH, segundo empresários do setor. Pelo menos no caso do RN.

Os índices do aumento do custo da construção civil no Rio Grande do Norte, fornecidos pelo BNH, com base no SINAPI, foram contestados pelos empresários do setor que apontaram discrepâncias gritantes com a realidade dos preços. Por trás das divergências está uma situação mais grave, pois muitas das obras contratadas pelo BNH deverão obedecer os índices por ele fornecidos, e não à realidade.

A contradição começa pelo custo do material para construção. O índice de aumento detectado pelo BNH oferece uma variação entre 80 a 92%. Mas para o diretor-presidente de Galvão Mesquita-Casa Lux, Paulo de Paula, houve na realidade um índice muito mais elevado que, de acordo com o tipo de material, oscila entre 80 até 300%.

"A justificativa desse aumento todos sabem que é a atual conjuntura econômico-financeira nacional. Como o RN não produz material de construção suficiente para suportar a demanda, a não ser o tijolo e a telha, se torna cada vez mais difícil a sua aquisição, e, a cada aumento de gasolina, por exemplo, fatalmente vem o aumento de frete, encarecendo a mercadoria para o consumidor. O cimento é um caso impressionante. Apesar de o fabricarmos, ainda não somos autosuficientes, e este produto foi o que obteve o maior índice de aumento em 1980, chegando aos 300%" — disse ele.

Confirmando que, este ano, os índices de aumento dos materiais de construção foram alarmantes, Flávio Azevedo, vice-presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil, acredita que da maneira que atravessamos uma crise sem precedentes em todos os setores do País, não existem meios que possam ocasionar uma melhora de situação no setor da construção civil. Os índices estabelecidos em quadro próprio demonstram fielmente a situação real numa evolução de preços que preocupa, sobremaneira, todas as empresas construtoras do Estado.



Flávio vê índices alarmantes

A evolução dos preços

QUADRO EVOLUTIVO DE PREÇOS
Materias de Construção

MATERIAIS	EVOLUÇÃO DE PREÇOS Jan-Dez/80
Pedra marroada p/ fundações	161%
Tijolo cerâmico	175%
Brita	98%
Aço para concreto	123%
Esquadrias de madeira	98%
Telha cerâmica	120%
Madeira para cobertura	104%
Azulejo	140%
Cal	69%
Cimento Portland	315%
Ladrilho cerâmico	91%
Laje premoldada	132%
Material elétrico	96%
Material de pintura	112%
Ferragens em geral	118%



Fernando: evolução real é superior à do BNH

Baseado nestes números, Fernando Bezerra, diretor-presidente da ECOCIL, chega à conclusão de que a elevação dos custos da construção no Rio Grande do Norte não ficaram somente nos índices fornecidos pelo BNH.

trutoras, que os números apresentados não constituem a realidade. Diante dos fatos, sugere Flávio Azevedo que o BNH seja mais realista em suas informações relativas ao Estado, tomando as devidas providências no sentido de corrigir os cálculos desses índices, que, pelo fato de serem feitos

CUSTO — O Banco Nacional da Habitação informou que a elevação dos custos da construção nos últimos 12 meses, foi de apenas 89,6%, de conformidade com o SINAPI — Sistema Nacional de Pesquisas de Custo e índices da construção.

De acordo com o SINAPI, que realiza um levantamento de âmbito nacional patrocinado pelo BNH e cujos índices são utilizados no reajuste de obras contratadas na área de atuação do Sistema Financeiro de Habitação — SFH, o custo médio da construção no Rio Grande do Norte fica hoje em torno de Cr\$ 9.042,00 por metro quadrado.

Nos últimos três meses, ainda pelos dados fornecidos pelo BNH, a elevação dos custos da construção ficou na faixa de 53,3%. Entretanto, as empresas construtoras não concordam com o índice apresentado, acreditando-o irreal.

Segundo Flávio Azevedo, diretor da Construtora A. Azevedo e vice-presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil, a informação daquele órgão é até surpreendente visto que a Assessoria de Pesquisa do BNH estimou um aumento acumulado nos últimos três meses em apenas 14,0%, o que ficou logo claro, por parte das cons-

BOMBAS SUBMERSAS PARA FAZENDAS, INDÚSTRIAS E RESIDÊNCIAS e com CYRO CAVALCANTI

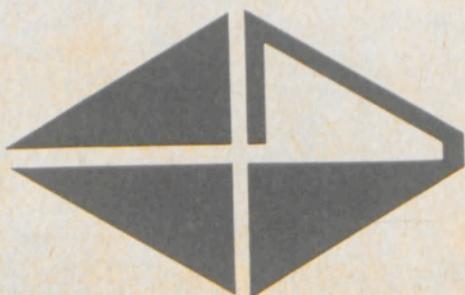
**AGUA
DE ONDE
ESTIVER
PARA ONDE
VOCÊ
QUISER**

- VENDAS
- INSTALAÇÃO
- PERFURAÇÃO
- ASSISTÊNCIA

CYRO CAVALCANTI
Av. Duque de Caxias, 170 - Fone 222.7072.222.2234
Ribeira-Natal

NÓS CONFIAMOS.

O 11º aniversário da revista
RN/ECONÔMICO é um bom motivo
para se acreditar que as boas
iniciativas e a determinação de vencer
superam todos os obstáculos.
A ENARQ confia, por isso, que 1981
será um ano bom, porque conhece a
determinação de todos que lutam
pelas boas iniciativas no Rio Grande
do Norte. Como a própria ENARQ.



ENARQ

Engenharia e Arquitetura Ltda.

no Rio de Janeiro, não representam efetivamente o que vem ocorrendo na indústria de construção civil da terra.

O diretor-presidente da ECOCIL, Fernando Bezerra, é de opinião que, em consequência dos reajustes serem baseados nos índices fornecidos pelo SINAPI, as empresas de construção do RN estão sofrendo prejuízos, e para tanto, vêm mantendo contatos junto ao Sindicato visando encontrar um denominador comum para tentar convencer o BNH da nossa realidade.

Fernando Bezerra discorda do índice apresentado pelo BNH, apontando o custo médio da construção por metro quadrado em Cr\$ 9.042,00. "O índice real é de Cr\$ 8.460,00 por metro quadrado, e para se ter uma idéia da situação em que estão as empresas de construção civil, basta dizer que recentemente a COHAB divulgou Edital de Licitação para construção de casas residenciais do conjunto Nova Natal, e nenhuma firma entrou na concorrência, temendo prejuízo".

Na opinião de Flávio Azevedo, as nossas empresas de construção vêm atuando "para não parar", com lucros irrisórios ou mesmo com déficit. "A evolução dos preços de construção no RN, segundo o SINAPI, foi uma das mais baixas do Nordeste. Em Pernambuco, a evolução dos preços ficou na casa dos 74%. No Ceará atingiu o índice de 80%, o mesmo alcançado pela Paraíba. E o Rio Grande do Norte apresentou apenas 67%. Daí é fácil chegar-se à conclusão de que as empresas não obtiveram lucros satisfatórios atuando em nosso Estado".

FORNECEDORES — A crise que também afeta os fornecedores de materiais de construção é vista por quem vive o dia-a-dia do setor.

O gerente da loja "O Tijolo", Floriano Monteiro, chega a afirmar que devido aos seguidos aumentos dos materiais de construção, originados pelas constantes subidas do frete, da mão-de-obra, e dos próprios produtos, vem caindo o volume de vendas e afirma que, em termos comparativos, houve uma diminuição em cerca de 30 a 40%, comparados os índices de 80 com os do ano anterior.

No entender de Paulo de Paula, diretor de Galvão Mesquita-Casa Lux, a maior dificuldade do mercado está na baixa liquidez. Os órgãos habitacionais operam com restrições, mas as vendas,

contudo, permanecem estáveis, tanto para o público como para as construtoras. Para ele, a liquidez diminuiu em virtude da política financeira do Governo, que vem castigando principalmente as empresas do RN.

PROBLEMAS — Outros problemas são enfocados pelas empresas construtoras no Rio Grande do Norte, a quase totalidade dos contratos de construção são gerados pelo BNH através do SFH. Como este órgão vem atravessando a maior crise financeira de sua história, logicamente a crise também vem se refletindo sobre seus empreiteiros e agentes.

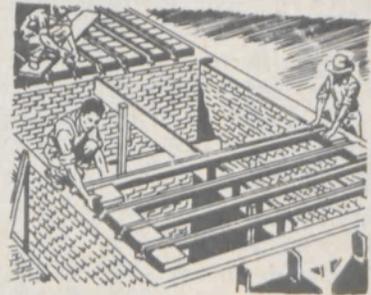
O vice-presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil adianta, ainda, que a crise teve seu ápice em agosto deste ano quando o BNH tomou algumas medidas consideradas catastróficas para o Sistema: "Virtualmente, aquele órgão interrompeu o programa na área de operações de natureza social, suspendendo a aprovação de novos projetos, desembolsando apenas parcialmente os recursos necessários aos projetos em andamento, não cumprindo contratos já assinados no que se refere à concessão de créditos rotativos para a compra de áreas, reduzindo o teto de financiamento popular de 650 para 450 UPC e mudando critérios de reajustamento de obras".

Alguns desses pontos já estão sendo revistos pelo BNH, fruto de entendimentos mantidos com a Câmara Brasileira da Indústria da Construção. Todavia, grandes incertezas ainda pairam sobre a linha de atuação do BNH para o exercício de 1981, sendo este um dos grandes problemas com que hoje se depara a Indústria da Construção Civil do Rio Grande do Norte.

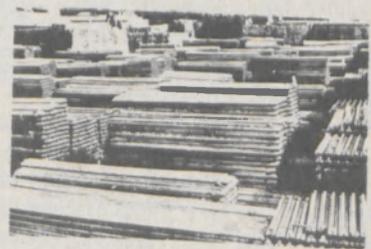
Para Fernando Bezerra, a defasagem entre os preços do material e da mão-de-obra, o quadro irreal dos índices apresentados pelo BNH para os reajustes e, conseqüentemente, a inflação galopante, são os motivos principais de todos os problemas que vêm afligindo as empresas que atuam no setor da construção civil no Estado. "Tudo isto e mais o atraso do pagamento por parte dos órgãos governamentais, vêm contribuindo para a situação de instabilidade por que passam as empresas de construção".



economia,
simplicidade
e qualidade.



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



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



Rua Pres. Bandeira, 828 — Fones:
222-1543 — 222-4677 — 222-3513
Av. Rio Branco, 304 — NATAL-RN

SINDICATO TRABALHA PARA APERFEIÇOAR O SERVIÇO DE TRANSPORTES COLETIVOS

Congregando as empresas, dialogando com as autoridades, o Sindicato tem como objetivo maior servir bem ao povo.

Dentro do contexto do transporte urbano, o Município de Natal dispõe de três empresas de ônibus: *Cidade do Sol*, *Trans-Natal* e *Guanabara*, que servem às mais diferentes comunidades, transportando diariamente milhares de passageiros.

Essas empresas estão, na realidade, se estruturando para a nova concepção no transporte de massa de Natal, procurando, evidentemente, aperfeiçoar os seus serviços visando o maior conforto para os passageiros.

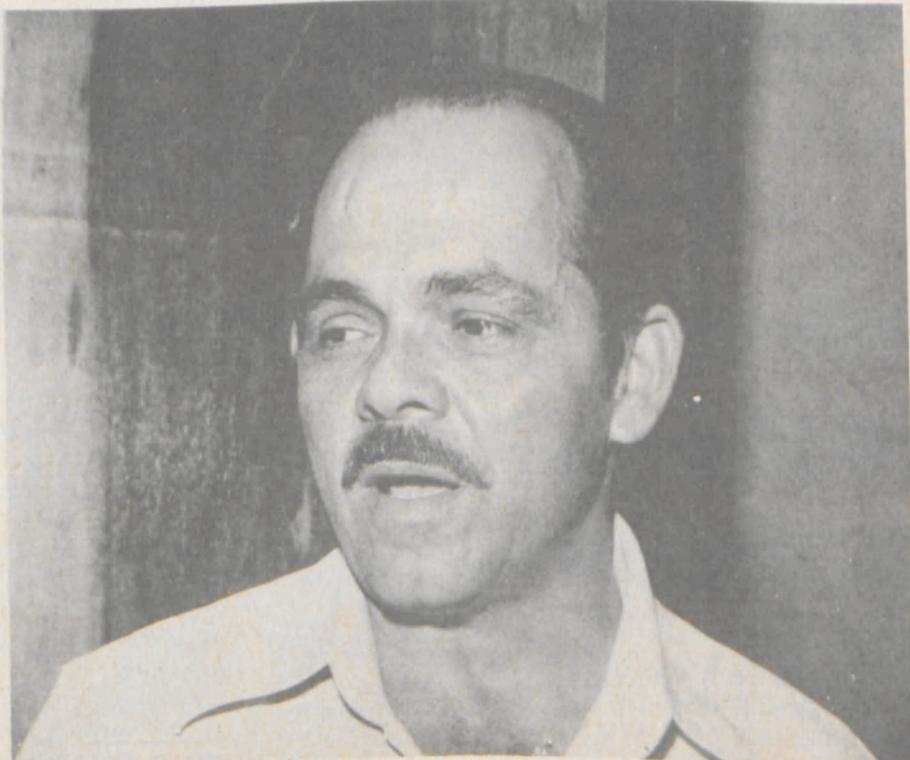
SISTEMA DE TRANSPORTE/ANO 1981 — Segundo informações do empresário Teodório Passos Sales, presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros do Rio Grande do Norte, o ano de 1981 será indubitavelmente o ano da implantação de um sistema mais eficiente de transportes coletivos para a nossa Capital, "pois o trabalho que está sendo desenvolvido pelo prefeito José Agripino Maia, no que concerne a asfaltamento das principais vias públicas desta Cidade, além da implantação de um melhor sistema de sinalização e da autorização para criação de uma linha de ônibus especiais (os chamados «opcionais»), tudo isso concorre sobremaneira para que este ano possibilite a redenção dos transportes coletivos. Pois se a Prefeitura Municipal de Natal nos oferece melhores condições de trafegabilidade pelas nossas ruas, nossas empresas, por outro lado, vão oferecer melhores condições aos nossos passageiros. Com a experiência dos «opcionais», servindo à Zona Sul da Cidade, onde se situa uma importante parcela da nossa população, a tendência, num futuro bem próximo, será a criação pelas demais congêneres, das novas linhas opcionais. Por enquanto, vamos aguardar os resultados, que esperamos sejam os melhores possíveis".

EBTU — Destacou o presidente do Sindicato, Teodório Passos Sales, que a Empresa Brasileira de Transportes Urbanos deve prioritariamente colaborar com todas as empresas de ônibus, oferecendo as condições necessárias para que cada uma funcione da melhor maneira possível. "A EBTU" — disse — "deve seguir o mesmo exemplo do DNER, deve ser o órgão controlador, centralizador, pois se faz necessário acabar com a ingerência de órgãos estranhos nos transportes coletivos". Ressaltou ainda o bom relacionamento que existe atualmente entre o Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros do Rio Grande do Norte, a Prefeitura Municipal de Natal e a Câmara dos Vereadores, que somando esforços procuram equacionar os problemas comuns da Cidade. Citou como exemplo, o re-

cente financiamento concedido pela EBTU para aquisição dos novos ônibus que já estão trafegando.

AS NOVAS TARIFAS — Afirmou o empresário Teodório Passos Sales que uma empresa para colocar um ônibus em circulação — apenas para sair da garagem, o seu custo operacional orça em Cr\$ 5 mil. Para cobertura das despesas não só com o veículo, mas também com os funcionários, o preço ideal da passagem seria, no momento, de Cr\$ 15,00. "Esse, sim, seria o preço exato na conjuntura atual para fazer frente às nossas despesas".

Atualmente a «*Cidade do Sol*» dispõe de 115 ônibus (inclusive os 5 opcionais). Para que essa empresa possa funcionar normalmente, ela emprega entre motoristas, cobradores, fiscais, funcionários burocráticos e de manutenção, um total de 520 pessoas; já a «*Guanabara*» detém uma frota de 136 veículos com um total de 630 empregados; e a «*Trans-Natal*» conta com 53 ônibus e uma média de 300 empregados. Disse Teodório Passos Sales que a função precípua do Sindicato é a união das empresas e o assessoramento em todos os níveis, sem nenhuma distinção, e finalmente o bom relacionamento com todas as autoridades visando a solução dos problemas para as empresas e para o Município.



Teodório ressalta importância social do ônibus.

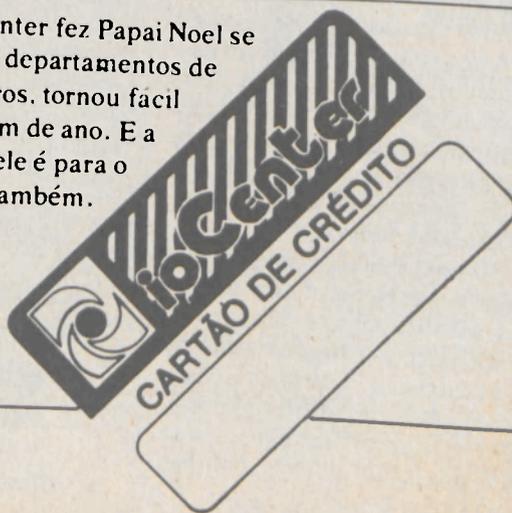


O CARTÃO DE CRÉDITO RIO CENTER FOI UMA BOA AJUDA PARA PAPAI NOEL

Este ano, o Cartão de Crédito da Rio Center fez Papai Noel se movimentar à vontade na maior e melhor loja de departamentos de Natal. Pagamento em seis parcelas, sem juros, tornou fácil a tarefa da escolha dos presentes de fim de ano. E a vantagem do Cartão de Crédito da Rio Center é que ele é para o ano todo. Aproveite também.

 **io Center**

a primeira loja de departamentos de Natal
RUA JOÃO PESSOA, 261



MINIPREÇO — ANO DEZ

O Supermercado Minipreço chega aos 10 anos com uma grande cadeia de lojas e posicionada ao lado das maiores empresas do Estado.

Há 10 anos atrás chegava ao Rio Grande do Norte o sistema de auto-serviço, um novo método de vendas a varejo que revolucionou os conceitos de atendimento ao grande público. Instalava-se em Natal a primeira loja da Organização Minipreço, localizada no Tirol. *"Como todo início, o trabalho foi árduo. Estávamos pagando o elevado preço de todas as iniciativas pioneiras. Gradativamente, porém, começaram a surgir os frutos de uma administração equilibrada e consciente. Com o passar dos anos novas lojas foram sendo inauguradas, ao mesmo passo em que se reestruturava e se ampliava a máquina administrativa. Unidades de apoio foram criadas, tudo direcionado no sentido de proporcionar ao cliente o melhor atendimento, dentro de uma filosofia de preço compatível com a realidade, procurando-se manter elevada a imagem da empresa"*.

Assim o diretor administrativo dos Supermercados Minipreço, Ricardo Asfora, faz um sucinto quadro do que foi a implantação da empresa no Rio Grande do Norte, numa época — 1971 — em que as grandes redes de supermercados começavam a consolidar no território nacional o revolucionário método do auto-serviço, surgido nos Estados Unidos depois da Segunda Guerra Mundial.

CR\$ 100 MILHÕES DE IMPOSTOS — Agora, 10 anos depois, a Organização Minipreço constitui um dos mais sólidos empreendimentos do Estado, destacando-se como um dos maiores contribuintes do ICM (terceiro lugar no Estado e primeiro no ramo varejista), tendo recolhido, no exercício de 1980, mais de Cr\$ 100 milhões de impostos aos cofres estadual, municipal e federal.

Além de uma rede de nove lojas, a Organização engloba quatro drogarias, três panificadoras e prepara-se agora para iniciar a implantação de seu projeto avícola, através de uma empresa coligada, a Minipreço Avícola Ltda., um empreendimento que objetiva a produção de dois milhões de ovos por mês.

A estrutura administrativa e de apoio inclui um moderno escritório central, um escritório de compras e atacado, em Recife, e um depósito central.

Na área de tráfego, ponto vital na estrutura de distribuição de mercadorias para as lojas, a empresa possui atualmente, entre caminhões e carros mais leves, cerca de 20 unidades.

Objetivando modernizar seus registros e controles, o Minipreço instalou um Setor de Processamento de Dados, com a aquisição de um computador Cobra 400 II.

RECURSOS HUMANOS — Especial atenção tem sido dada à Divisão de Recursos Humanos, setor em que foi feita toda uma reestruturação, com a criação de setores específicos de Recrutamento, Seleção, Treinamento, Registros e Controles, além da área assistencial. Na parte de treinamento, a empresa apresentou ao Conselho Federal de Mão-de-Obra projeto visando beneficiar-se das

vantagens previstas na Lei 6.297. Esse projeto já foi aprovado e encontra-se em fase de execução.

A assistência ao empregado é outra preocupação da empresa, que firmou convênio com a Unimed objetivando proporcionar um atendimento médico mais personalizado. Na área de lazer, dispõe o Minipreço de uma granja com piscina, acomodações e campos de jogos, aonde são realizadas comemorações de que participam os funcionários da Organização. Um campo de futebol, também para o pessoal da casa, está sendo construído em área adquirida pela empresa.

O Minipreço quis também consolidar sua presença no interior do Estado, levando a algumas cidades do Rio Grande do Norte lojas instaladas dentro de modernos padrões, como as de Mossoró, Ceará Mirim e Goianinha.

Dentre as metas para 81 — quando completa 10 anos de existência — o Minipreço pretende instalar sua 10ª loja — na cidade de João Câmara — e um novo Depósito Central e Oficinas, numa área de vinte e três mil metros quadrados. Tais objetivos refletem a política da empresa de fazer sempre acompanhar sua expansão territorial de estrutura de apoio capazes de manter e aperfeiçoar a qualidade dos serviços oferecidos a um público cada vez mais numeroso.



Ricardo Asfora,
diretor-administrativo.



Issa Hasboun, diretor-presidente



ESCRITÓRIO DE ADVOCACIA

JOSÉ WILSON GOMES NETTO

ADMINISTRA IMÓVEIS

Todos alugam muito bem o seu imóvel. E depois?

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

O escritório de Advocacia, com departamento próprio, administra, com segurança, o seu imóvel residencial ou comercial, prestando-lhe inclusive assessoria jurídica, sem qualquer acréscimo. Anote o endereço:

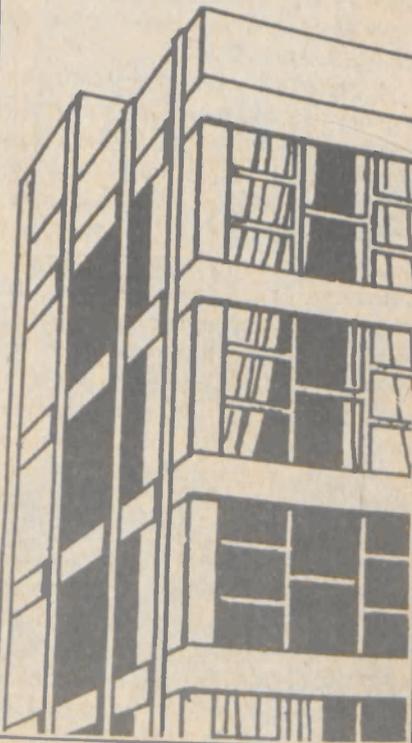
Rua Mons. Severiano, 534 — Petrópolis — Tels.: 222-1570/7769 — Natal-RN



COMERCIAL JOSÉ LUCENA

DIVISÃO DE FERRO E AÇO

- Ferro redondo para construção civil
- Ferro CA-25
- Ferro CA-50
- Ferro CA-60
- Ferro chato
- Ferro quadrado
- Ferro cantoneira



DISTRIBUIDOR DA
CIA. SIDERÚRGICA
NACIONAL DE
CHAPAS DE FERRO
PLANAS

Rua Frei Miguelinho, 120 Tel.: 222-3479
Rua Dr. Mário Negócio, 1470
Tel.: 223-2228 — Natal-RN.

- Perfuração e instalação de poços
- Sondagens
- Assistência técnica

SONGEO

Sondagens geológicas Ltda.

Rua Mossoró, 364 — Tel. (084) 222-7368 — NATAL - RN

Geólogo responsável:
Lício José Cavalcanti

INCENTIVOS FISCAIS ÀS EMPRESAS NO RN

Conta-se que, em determinada ocasião, uma comissão de executivos nordestinos solicitou audiência com o Ministro do Planejamento para apresentar-lhe memorial com algumas reivindicações. A autoridade concedeu a audiência, recebeu o documento e indagou quem era o presidente da comitiva. Questionou-o quanto a que incentivos fiscais ele, empresário, conhecia. Titubeante, como se fosse um aluno apanhado de surpresa numa sabatina, o inquirido indicou três ou quatro tipos que ele conhecia. Para espanto seu e de seus colegas, o Ministro abriu um painel onde mostrava aproximadamente uns vinte tipos de incentivos fiscais, alguns dos quais já atendiam a maioria dos pleitos dos empresários.

A partir de uma tal constatação e procurando ajudar o empresário do Nordeste e, em particular, o empresário potiguar ou àqueles que aqui pretendem instalar suas indústrias e comércios, é que foi elaborado este trabalho, de cunho mais didático-informático do que crítico-analítico (para o quê nos reservamos uma outra oportunidade). Portanto, aqui não mostramos o mecanismo, mas sim o caminho que o empresário poderá trilhar, objetivando obter lucros com o imposto que recolheria aos cofres públicos.

INCENTIVOS FISCAIS — Os tributos (gênero do qual os impostos são espécies) são cobrados principalmente para fazer face aos gastos do Estado, no seu metiê de administrar e gerir a vida dos seus súditos. Objetivando o bem-comum de todos, o Estado Moderno passou a se utilizar dos tributos também como possíveis elementos de correções sócio-econômicas e como fomentadores do desenvolvimento. De uma maneira especial, os tributos vêm a ser utilizados como instrumento de correção de distorções econômicas regionais internas.

Assim, a receita que o Estado deixa de anexar aos seus cofres, retorna na forma de benefício indireto aos seus súditos, através do desenvolvi-

mento de áreas menos favorecidas economicamente e de benefícios específicos à população, advindo com a instalação de fábricas e com o comércio mais ativo.

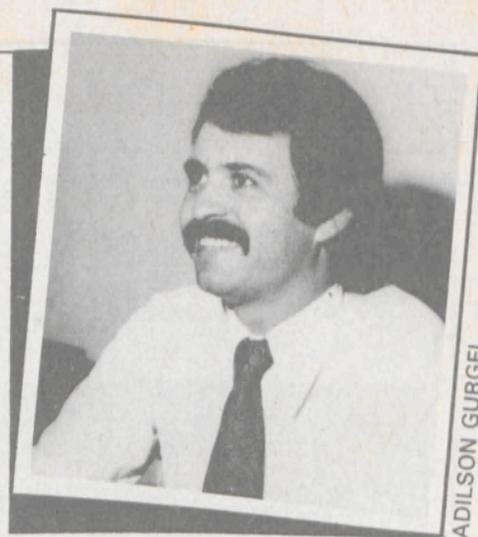
Por incentivos fiscais, portanto, podemos entender esta forma de intervenção do Estado na economia, procurando corrigir distorções sócio-econômicas e a relocação de investimentos através da redução parcial, isenção total ou mesmo restituição do tributo para aplicação na própria empresa. Esta mecânica, podemos deduzir, procura atender aos objetivos do Estado — bem-estar do seu povo, — e também aos objetivos dos empresários — maior chance de lucros com menor aplicação de capital próprio.

No Brasil, os incentivos fiscais são concedidos pelas esferas federal e estadual, pouco restando à municipal. Passemos a examiná-los, com enfoque especial para região Nordeste e para o Estado do Rio Grande do Norte.

INCENTIVOS FISCAIS NA ÁREA FEDERAL — São genéricos e abrangem todo o território nacional, ou mesmo determinadas áreas ou regiões específicas. Como objetivamos o Rio Grande do Norte, deixaremos de lado os incentivos fiscais aos demais Estados, bem como a outras regiões que não o Nordeste.

1 — **FINOR** — É o Fundo de Investimentos do Nordeste, criado juntamente com o FINAM (Amazônia) e o FISET (Setorial, visto em seguida), tudo através do Decreto-lei n.º 1.376/74. Veio para corrigir as mazelas geradas pela antiga mecânica de captação de incentivos popularmente conhecida como "Artigos 34/18".

Pelo FINOR, o empresário poderá destinar até 50% do seu imposto de renda devido para aquisição de quotas do fundo, as quais posteriormente serão convertidas em ações de empresas da área da SUDENE. Aqueles que desejarem investir no Rio Grande do Norte, aproveitando essa benesse fiscal, poderão observar



ADILSON GURGEL

as épocas dos leilões do FINOR, nas bolsas de valores, e adquirir ações de empresas aqui sediadas.

Informações suplementares e mais esclarecedoras poderão ser obtidas nos escritórios da SUDENE ou nas agências do Banco do Nordeste do Brasil, órgãos que, respectivamente, supervisiona e opera com o FINOR.

2 — **FISET** — É o Fundo de Investimentos Setoriais. Destina-se a aglutinar as aplicações destinadas ao turismo, à pesca, e ao florestamento/reflorestamento, onde o empresário poderá aplicar, respectivamente, 12%, 25% e 35% do imposto de renda de sua empresa. Convém ressaltar que os investimentos no FINOR, FINAM e FISET não poderão ultrapassar, no conjunto ou isoladamente, a 50% do imposto de renda. A mecânica de aplicação nas quotas e conversão em ações é assemelhada àquela do FINOR.

As dúvidas sobre o FISET poderão ser melhor esclarecidas nas agências do Banco do Brasil (operador das contas do fundo), nos escritórios da Embratur (para aplicações no turismo) e da Sudepe (para a pesca), bem como nas delegacias do IBDF (para o florestamento/reflorestamento).

3 — **ISENÇÃO TOTAL DO IMPOSTO DE RENDA**: Concedida nos moldes do Decreto-lei n.º 1.564/77, para os empreendimentos industriais ou agrícolas, na área da SUDENE, instalados, modernizados, ampliados ou diversificados até 1982. A isenção é concedida por um período de 10 anos, em casos especiais, chegar até 15 anos. Os escritórios da SUDENE estão habilitados a prestar melhores esclarecimentos.

4 — **ISENÇÃO PARCIAL DO IMPOSTO DE RENDA** — Além dos mencionados no item anterior, os demais empreendimentos agrícolas ou

industriais, na área da SUDENE, gozarão uma redução no imposto de renda na base de 50%, estando os escritórios daquela autarquia prontos para informar os interessados.

5 — REINVESTIMENTO DE PARTE DO IMPOSTO DE RENDA — Ainda nos moldes do Decreto-lei n.º 1.564/77, bem como do art. 262 do Decreto n.º 70.285/75, a empresa sediada no Nordeste poderá elaborar projetos visando a aplicação de 50% do seu imposto de renda a título de reinvestimento nela própria. A SUDENE está apta a esclarecer as dúvidas do investidor, mas é válido que a empresa também se utilize dos serviços profissionais de escritórios especializados.

6 — ISENÇÃO DO IMPOSTO DE IMPORTAÇÃO — Quando o empreendimento for considerado por órgãos federais como sendo de relevante interesse nacional, poderá ser totalmente isento do pagamento do imposto de importação para os componentes comprados no exterior. Este incentivo possui fundamentação no Dec.-lei n.º 1.428/75, sendo regulado pelo Decreto n.º 77.965/65. A Receita Federal poderá orientar o importador quanto a este incentivo. Novamente se recomenda a utilização de serviços profissionais especializados.

7 — ISENÇÃO PARCIAL DO IMPOSTO DE IMPORTAÇÃO — Pode ser concedida redução de 50% ou de 80% no imposto de importação para empreendimentos sediados na área da SUDENE, objetivando a aquisição de máquinas, aparelhos, equipamentos e instrumentos necessários a implantação do projeto. Possui fundamentação legal no Dec.-lei n.º 1.428/75, com regulamentação do Dec. n.º 77.065/77. A SUDENE também poderá orientar o investidor neste tipo de incentivo fiscal que beneficiará as empresas sediadas no Rio Grande do Norte.

Temos ainda outros casos de isenção do imposto de importação, como é o caso da aquisição no exterior de conjunto industrial completo.

8 — ISENÇÃO DO IMPOSTO DE IMPORTAÇÃO E DO IMPOSTO SOBRE PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS — Ocorre em dois casos distintos: o primeiro quando o projeto se destine exclusivamente à exportação; o segundo quando a aquisição do equipamento estrangeiro venha a

proporcionar um aumento nas exportações da empresa. Os órgãos interessados no incremento das exportações e os órgãos de desenvolvimento regional poderão prestar melhores esclarecimentos ao empresário.

9 — INCENTIVOS À EXPORTAÇÃO — Na área federal, encontramos inicialmente a isenção do imposto de exportação sobre produtos manufaturados; tais produtos também podem ser excluídos da cobrança do imposto sobre produtos industrializados, do imposto de renda e do imposto sobre a circulação de mercadorias. O imposto de renda, também, pode deixar de incidir sobre os produtos nacionais no exterior. Tudo isso visando dar condições de competitividade ao produto nacional no mercado internacional.

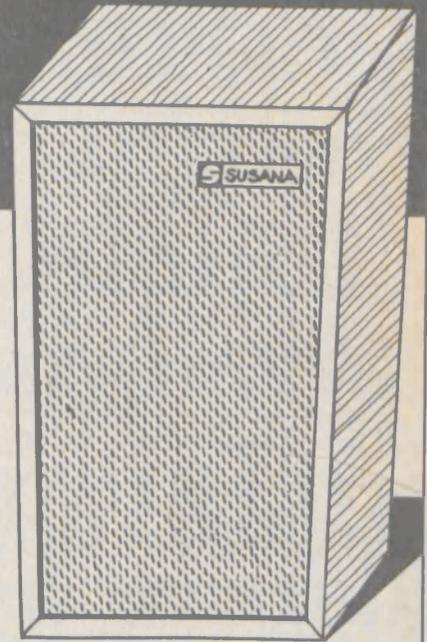
10 — ISENÇÃO, REDUÇÃO ou RESTITUIÇÃO DO IMPOSTO DE RENDA — Também a título de incentivo fiscal à exportação, poderá haver a isenção, redução ou mesmo a restituição do imposto de renda sobre "royalties", juros e comissões relacionadas com exportação de produtos manufaturados.

Os incentivos nomeados nestes dois últimos itens poderão ser verificados de modo mais detalhado nas agências do Banco do Brasil, onde funcionem as carteiras do comércio exterior, popularmente conhecidas pela sigla Cacex.

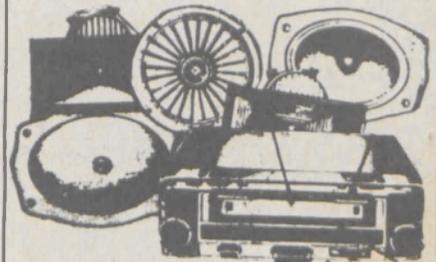
11 — INCENTIVOS FISCAIS NO RN — Sendo os Estados-membros da União Federal competentes só para a arrecadação de dois impostos (o de circulação de mercadoria — ICM e o de transmissão de bens imóveis — ITBI), eles não têm condições de oferecer uma maior gama de incentivos, como ocorre com o Poder Central. Além do mais, existe a necessidade de convênios, assinados entre os próprios Estados, para que os incentivos sejam concedidos em igualdade de condições, evitando-se que sejam criadas diferenças entre as entidades convenientes.

12 — REDUÇÃO DE 60% do ICM — Utilizado para reinvestimento na própria empresa e investimento nos seus projetos de realocação, ampliação ou modernização. É concedido pelo prazo máximo de 5 (cinco) anos, desde que não ultrapasse o ano de 1982. Beneficiários deste incentivo são as empresas que produzem bens sem similares no Estado do

SANTO DE CASA FAZENDO MILAGRE



A Eletrônica Susana está produzindo caixas de som com a mesma perfeição das grandes fábricas e com os preços que só uma empresa da terra pode oferecer. Vá ouvir para crer.



Voce aproveita e compra também o som que o seu carro merece. No mesmo estilo de preços.

eletrônica
SUSANA

Rua Leonel Leite, 1438 — Alecrim
Natal — RN
Tels.: 223-2880 — 223-4438

RN.

13 — **REDUÇÃO DE 30% do ICM** — Também utilizado para reinvestimento na própria empresa ou para investimento em indústria nova instalada no Estado. As empresas beneficiadas, neste caso, são aquelas produtoras de bens com similares no Estado.

Além dos incentivos fiscais ao desenvolvimento, o Estado do Rio Grande do Norte ainda oferece incentivos materiais, financeiros, técnicos e específicos do setor mineral.

Os incentivos materiais compreendem o financiamento à aquisição do terreno, à realização de obras de infra-estrutura (estas em troca de ações preferenciais, com direito de recompra assegurado ao grupo-líder do empreendimento), além de financiamento para compra ou aluguel de galpões industriais.

Os incentivos financeiros são concedidos pelo Fundo de Desenvolvimento Industrial e Comercial — FDCI e o Fundo de Minérios do Rio Grande do Norte — FUNDEMINAS. Ambos gerenciados pela Secretaria

de Indústria e Comércio e operados pelo Banco de Desenvolvimento do Estado.

Os incentivos técnicos, no Estado, são prestados através da Coordenadoria de Apoio à Indústria e ao Comércio, da Coordenadoria de Promoção à Exportação — PROMO-EXPORT e da Coordenadoria de Tecnologia Industrial, todos órgãos da Secretaria de Indústria e Comércio. Existem ainda, a Companhia de Desenvolvimento Industrial, o Centro de Apoio à Pequena e Média Empresa do Rio Grande do Norte, o Centro de Assistência à Média e Pequena Indústria (vinculados à Federação das Indústrias).

No campo específico dos minerais, os incentivos são concedidos através de financiamento até 90% do projeto, pelo Governo Federal e pelo Governo do Estado, além do apoio técnico da Cia. de Desenvolvimento de Recursos Minerais do Rio Grande do Norte.

CONCLUSÃO — Em suas linhas gerais, são esses os principais incenti-

vos fiscais que existem no Estado do Rio Grande do Norte para as empresas aqui instaladas ou que pretendam aqui se instalar. Embora tenhamos estabelecido em princípio que reservamos os aspectos críticos para uma outra oportunidade, necessário se faz uma pequena observação no sentido de que existe a necessidade de, além dos incentivos concedidos, os políticos da terra olvidarem as bandeiras partidárias e se unirem em torno da bandeira comum do Estado, na luta pelo seu desenvolvimento. Uma casa que se encontra desunida é facilmente vencida pelo inimigo!

Um lembrete final para os investidores pessoas físicas: existe também toda uma gama de incentivos fiscais para dedução do imposto de renda. Tais incentivos vão desde a caderneta de poupança, até aplicações em aquisições de ações de empresas, com especial ênfase àquelas sediadas no Nordeste. O investidor que aplicar em empresas do Rio Grande do Norte que contem com o apoio da SUDENE poderá abater até 42% do seu imposto de renda.

LIVRARIA MODERNA EM NOVAS INSTALAÇÕES

De casa nova mas com a mesma antiga disposição de receber e servir bem os velhos e novos amigos. Disposição que se transformou em marca de tradição no comércio de livros e de papelaria do Rio Grande do Norte.

UMA ORGANIZAÇÃO

WALTER PEREIRA

Rua Amaro Barreto, 1237 - Alecrim
Tels.: 223-4549 e 223-3867





Plantar, adubar, cortar, colher, transportar, moer, fazer álcool, fazer açúcar, fazer melaço. Cada vez mais.

Esta tem sido a rotina de trabalho da Companhia Açucareira Vale do Ceará Mirim. Uma rotina que garante milhares de empregos diretos e indiretos. Que assegura o açúcar nas nossas mesas e o combustível que está ajudando este País a sair da dependência energética. Uma rotina que já nos permite produzir 750 mil sacas de açúcar e 15 milhões de litros de álcool, na safra 80/81.

A gente vai continuar a plantar, adubar, cortar, colher, transportar, moer, fazer álcool, fazer açúcar, fazer melaço. Cada vez mais.



Companhia Açucareira Vale do Ceará Mirim

MOSSORÓ AGUENTOU 80. RESISTIRÁ A 1981?

INTRODUÇÃO — Modéstia à parte, não entendo de economia, desconheço estatísticas e os números para mim, desde Solon Moura, têm espessa conotação cabalística.

Como compreender o convite de Marcos Aurélio de Sá, *expert* nessas ciências ocultas, para trocar em miúdos, na minha prosa matuta, o significado econômico de 1980 para estes ínvios sertões de Mossoró?

Eu que sou, mal comparando, tal qual se qualificava Oto Lara Rezende perante o presidente (babalaô três vezes) Jânio Quadros, um especialista em idéias gerais?

Decerto, coisa de abertura democrática. Concessão ao homem comum, que sofre os efeitos da economia, da estatística, do planejamento, da tecnologia, da burocracia, sem entendê-los. Ou debitando todas as cargas poderosas dos elementos, a deuses abusados e abusivos, em explosões de vingança clamando aos céus.

Aceitei a incumbência.

— Pode fazer?

— Posso.

Quase dizendo:

— Sei.

Lembrança da reprimenda que recebi do saudoso Josimar Moreira de Melo, quando rejeitei convite extremamente sedutor para ser editor de uma grande revista de decorações.

— Não podia aceitar, homem. Eu não entendo nada de decoração.

— Aprenda uma coisa: nunca diga a ninguém que não sabe alguma coisa.

Feito o intróito, é enfrentar o bicho. Mãos à obra.

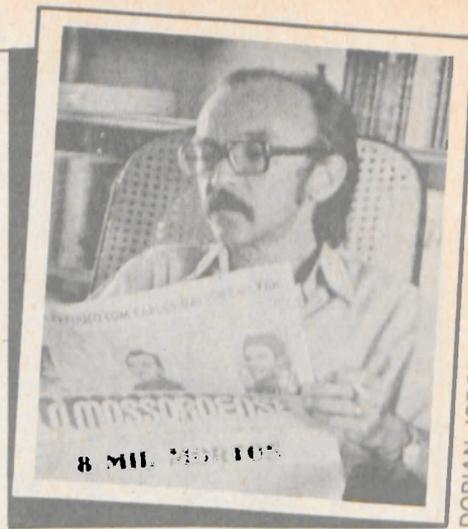
CONSULTAS — Bibliografia, tábua de consultas, devem ir no fim? Para mim, nem no fim, nem no começo. No lugar apontado pelo meu livre arbítrio. Aqui, pois.

Não colhi dados perfeitos. Não darei números. Mas, tampouco, chutarei. Procurei ouvir gente grande. Cavoucar nas suas opiniões sábidas. Conversei com o deputado Vingt Rosado, PhD em Mossoró. Mandei ouvir o prefeito João Newton. Conversei com os industriais Francisco Souto Filho e Fernando Burlamaqui Rosado. Procurei o bom-senso de Ivo Lopes e Amadeu Vale. Aproveitei a lógica cartesiana de Emerson Azevedo. Pouco? Muito. Mas como sou um extemporâneo, fui além. Ouvi longamente dona Maria Cândida, minha mulher, que gere o patrimônio de nossa pobreza comum, faz as compras, paga as dívidas (inclusive às irresponsáveis e continuadas compras de livros deste irremediável pródigo) e chega ao fim do ano com disposição para comemorar não sei o que.

De quanto ouvi, senti, examinei, falo. Sem dúvida, trazendo ao debate (se houver) uma realidade mais sentida e vivida, do que equacionada e transformada em tabelas, gráficos, comparações. Os eventuais acertos, são de responsabilidade da alta consultoria. Os erros, meus.

O ÓBVIO — O óbvio aqui é ululante, mas indispensável. A situação, também neste auto-proclamado País de Mossoró, é ruim. O ano de 1980 está sendo difícil, embora tenha sido melhor do que o anterior (espantoso) e deva ser superior (sem espanto) ao ano que vem aí.

A agricultura sofreu reveses pesados, mesmo em época decantada



DORIAN JORGE FREIRE

como de panela cheia. As safras foram menores. Prejudicadas não só pela ausência e/ou irregularidade das chuvas, como pelos velhos problemas: falta de crédito, caótica política geral, ausência de tecnologia, descaço. Sequer o caju salvou a pátria. Ali onde esperavam colher três mil toneladas, a queda foi de 500. Acolá, onde o planejamento era para dois mil, não alcançaram a metade. Sem irrigação (que aqui existe como exceção à regra), 90 por cento das colheitas se perderam.

Neste dezembro de tantas expectativas (de chuvas), a pecuária chega ao pique de sua crise. O gado há muito está sendo alimentado de hotel. Alimentação que custa caro, inaccessível aos pecuaristas mais modestos. O gado já começa a enfraquecer das pernas, zanzar pelos descampados, cair para não se erguer nunca mais, o urro profundo, o olhar bovino, parado, seco.

O crédito? Ora, o crédito. Restrito e caro. Se as aplicações em geral, do Banco do Brasil, para este Rio Grande pequeno, não atingem um por cento, o que dizer para Mossoró? Carteiras fechadas, descontos impossíveis. A gente, aperriada, sai da agência do Banco do Brasil em estado de horror. E vai à praia, olhar o mar, o firmamento, a linha do horizonte. As restrições são gerais (serão?) e não se abre exceção para esta excepcional região.

Quem falou em Sudene? De fato, após Celso Furtado, ela não existe. Foi esvaziada de propósito e contra qualquer propósito. Dizem que, hoje, é um belo prédio e um cabide (bonito) de empregos. Só.

RESISTÊNCIA — Mossoró resiste. Não resistiu aos cabras de Lampião e ao próprio Virgolino? Quanto mais a Delfim, que sequer é capitão. Resiste a tudo e a todos. E porque resiste, sobrevive e até apresenta desempenho surpreendente. Dentro de um Estado indigente e de uma região miserável, deveria definhir. Mas cresce. Já teria, hoje, a melhor agricultura do Estado. E a sua melhor pecuária.

Diferentemente do que acontece lá fora — São Paulo, Rio, Recife, Natal — não apresenta um caso de falência. Nem de concordada. Ao contrário, benza-a Deus, que indústria e comércio locais, semelhantemente ao tempo do ronca, à época na qual os negócios eram feitos à base da palavra, do aperto de mão, dos cabelos dos bigodes, têm pejo de descumprirem compromissos, tanto quanto de quebra. Talvez, comércio e indústria mais prudentes, mais cautelosas, mais sim-sim, não-não. Por isso mesmo, mais sólidos. Aventura-se menos, claro. Arrisca-se menos, petisca-se menos. Mas, em decorrência, os azares também atingem menos os negócios da cidade.

O governo municipal encontrou, durante o ano, as dificuldades agravadas. A falta de inverno é uma tragédia e o Nordeste, por incrível que pareça, não aprendeu a conviver com a tragédia que se repete, igual, ao longo de sua existência. Houve menor circulação de dinheiro, retração de empréstimos, queda de safras. O prefeito terá feito menos. Como diria Delfim, na ânsia de justificar o injustificável, os anseios são infinitos, mas os recursos são finitos. De qualquer forma, o ano não foi negativo. Tivemos mais pavimentação, mais poços tubulares, mais escolas, mais postos de saúde, mais arborização. A pasta das Finanças, entregue ao discreto e eficiente Onacy Carneiro Vaz, apresenta desempenho favorável. Mossoró dá-se ao luxo de até pagar dívidas com a Previdência Social, imaginem. Além de manter em dia as suas obrigações com fornecedores e funcionários. E, espanto, a receita ultrapassou em 50 milhões a previsão. Foi para as alturas (em ter-

mos de Província, alturas) de 180 milhões de cruzeiros.

De fora, vêm as ajudas do governo central. Não tantas quanto gostaríamos. Quantas. Só para o Plano de Emergência (é incrível que haja plano de emergência para socorrer o Nordeste de um problema permanente) em Mossoró, chegam, por mês, mais de 15 milhões. Verbas federais trazidas pelo deputado Vingt Rosado, ajudam a resistência. A Universidade de Mossoró sobrevive. Vai adiante. Cresce; estabelece mais um campus avançado (o terceiro) no interior. A Escola Superior de Agricultura (federal) é outra realidade de grandeza.

Na verdade, Mossoró resiste de atrevida, por força de sua própria garra. De sua insopitável vocação para a liderança. O setor secundário, por exemplo, teve fatos auspiciosos. Entre os quais o funcionamento da Usibrás (castanha de caju), indústria de porte, já oferecendo 500 empregos. Início da Rafitex e de três indústrias de cerâmica. Além de dezenas de pequenas ofici-

nas que vêm desenvolvendo, com crescente êxito, negócios de confecções.

O movimento de algodão melhorou. Afora a cooperativa de Uari-zal, as demais tiveram movimento superior ao de 1979. A indústria do sal cresceu ainda mais.

Talvez eu pudesse dizer que sem a seca, sem o caótico modelo econômico que está aí, sem a ausência de uma política racional para o Nordeste, sem os pecados mortais de Delfim, teríamos crescido 100. Com todos esses percalços, crescemos 50. Mas crescemos. Enquanto, em nossa volta, tantos decresceram. Inclusive o Brasil como um todo, coitadinho!

O FUTURO — A cidade espera 1981 com medo. Consciente de que o ano novo será, pela fria lógica, pior. Que as crises se sucederão, até que o modelo econômico seja trocado. Ao invés do que está aí,

10 PROBLEMAS CONTÁBEIS

Grátis

Para você avaliar seus conhecimentos sobre as inovações das Demonstrações Financeiras. **Envie hoje mesmo o cupom.**

Desejo receber, grátis, o treinamento-teste com 10 PROBLEMAS CONTÁBEIS

Nome: _____

Empresa: _____

Cargo: _____

Endereço: _____

Tel.: _____ CEP: _____

Cidade: _____ Est.: _____

Treinamento Programado a Distância
 Uma lição para toda a vida profissional.

IOR
 cursos de legislação empresarial
 Caixa Postal 1.902
 50000 - Rua São Salvador, 85
 (Espinheiro)
 Tels.: (081) 222-6433
 231-6148
 Telex: 811843 IOBE BR
 Recife - PE

(* REG. NO INPI)

protegendo e coonestando trustes, multinacionais, trilaterais, um que sirva ao Brasil e ao bem comum.

Tudo piorará enquanto o governo tentar resolver o problema da inflação que ele próprio ceva, achatando os salários, provocando recessão, liquidando a classe média, rifando a indústria nacional, exportando nossa produção agrícola, privilegiando o mandarinato da mordomia infrene.

Iremos, nós de Mossoró, nós do Nordeste, de mal a pior, enquanto se entender que o nosso problema é falta de chuvas. Deixando-se para as calendas (ou para a hora do ranger de dentes) os problemas da terra, distribuição de rendas, justiça social, respeito à dignidade do pobre. Enquanto, aos anseios e direitos dos que gemem nas senzalas, antigas ou modernas, prevalecer os luxos das casas-grandes dos latifúndios, não haverá salvação.

nordestinos, dos quais uns 10 milhões flagelados só pela seca. Em Mossoró, somos 150 mil habitantes, dos quais 100 mil, seguramente, estão à margem da vida decente.

Qual a solução? Uma política diferenciada para o Nordeste? Evitar que aqui chegue a recessão? Resuscitar a Sudene? Mas quem disse que o Nordeste pode ser destacado do conjunto nacional para ser tratado excepcionalmente? Quem disse ser possível salvar o Nordeste e não mexer com o arcabouço geral? Também aqui, ou nos salvaremos todos, ou todos iremos para o inferno.

Porque o indispensável é mudar o modelo. Acorrentar ao pé da mesa os vendilhões do templo, expulsar os que vieram de fora roubar a gente, adotar uma democracia plena, social, humana. Porque ou o progresso alcança as pessoas, ou não vale o que o gato enterra.

minorias de gozadores. São 30 mil privilegiados, contra 11.970 pobres. Às vezes, a coisa funciona por algum tempo. Outras (traga aqui os exemplos, menino ...) há o estouro. E o ar se polui com a catinga de chifres e rabos queimados. Paciência. A opção não é feita pela maioria desde 1964.

De qualquer forma, as metas mossoroenses estão traçadas: perenização de seu rio, federalização de sua Universidade e prosseguimento da BR-405, que deve atingir a Paraíba, mas ficou incruada no Apodi. A perenização foi tema de discussão parlamentar do deputado Vingt Rosado e de carta pessoal sua ao presidente da República. A federalização é projeto também seu que tramita na Câmara Federal. Também esperamos, aqui, o dinheiro do Projeto Cura. Quase 30 milhões.

Em verdade, esperamos mesmo é a misericórdia divina. "Dives in misericordia", não nos dará pedras, quando pedimos pão. Amém.

Somos mais de 35 milhões de

Aqui estamos privilegiando uma

CONFIANDO EM NOVOS CAMINHOS



Para nos transformarmos num Estado economicamente forte, é preciso a união de forças. A conjugação de idéias e de informações, para buscar as riquezas onde elas se encontrem. **SORIEDEM S/A CONFECÇÕES** saúda RN/ECONÔMICO pelos seus onze anos de eficiente trabalho de divulgação das tarefas econômicas que estão sendo cumpridas em prol do desenvolvimento do Rio Grande do Norte.

**SORIEDEM S.A.
CONFECÇÕES**

EMPRESAS LOCAIS ABSORVEM SEMPRE MAIS A MÃO-DE-OBRA PREPARADA PELA ETFRN

A Direção da Escola Técnica Federal vem realizando com êxito uma campanha para que as indústrias absorvam maior número dos seus alunos.

A Escola Técnica Federal do Rio Grande do Norte — ETFRN —, ao longo de seus 71 anos de existência, vem oferecendo anualmente mais de 700 técnicos de nível médio especializados em Edificações, Eletrotécnica, Mecânica, Estradas, Geologia, Mineração e Saneamento às mais diversas regiões do País dentro do setor secundário da economia brasileira.

Reconhecendo essa realidade os empresários estão adquirindo uma consciência mais aguçada da necessidade da presença do técnico de nível médio dentro das empresas, em vista de sua real significação em termos de economia de horas de trabalho e pelo investimento que representa.

Em cada capital brasileira há uma Escola Técnica Federal à disposição da comunidade escolar. Incluindo alguns Estados que possuem mais de

uma Escola, são ao todo 23 Escolas Técnicas em todo o Brasil.

O atual diretor da ETFRN é o professor Marcondes Mundim Guimarães, com larga experiência no campo educacional, o qual, tendo dirigido o Colégio Estadual do Atheneu Norte-riograndense, dedicou-se, nos últimos 13 anos, ao ensino profissionalizante, exercendo tanto atividades docentes quanto administrativas. Há quase dois anos na direção da ETFRN, o professor Marcondes explica que há 2 mil e 800 alunos matriculados nos cursos regulares e que há, ainda, uma grande preocupação, por parte de sua administração, no sentido de integrar cada vez mais a Escola com a comunidade.

A ESCOLA — As Escolas Técnicas, anteriormente Escolas de Artifi-

ces, foram criadas para atender à clientela carente da época. Atualmente, essas Escolas, que passaram através dos anos por profundas transformações em sua estrutura pedagógica e didática, proporcionam a formação de técnicos de nível médio, em várias especialidades, com cursos de três anos e meio de duração, incluindo estágios realizados nas empresas.

“Uma grande dificuldade que enfrentamos” — afirma Marcondes Guimarães — “refere-se ao fato de que temos de prever as tendências do mercado com três anos e meio de antecedência, e são bastante frequentes as oscilações. Por exemplo, para o aluno que hoje inicia o Curso Técnico não podemos assegurar, com precisão, seu imediato aproveitamento pela empresa daqui há 3 anos, principalmente devido as influências da demanda e da oferta de mão-de-obra, em função dos rumos que toma o próprio desenvolvimento econômico. Em outras palavras, para nós o mercado de trabalho é uma constante preocupação, ao contrário do que acontece com os Cursos Universitários, onde essa preocupação não é tão intensa”.

A parte teórico-prática dos cursos ministrados na ETFRN é desenvolvida em seus oito laboratórios, e os estágios têm uma duração de seis meses nas empresas dos mais diversos



Com 2.800 alunos, a ETFRN dá contribuição efetiva ao desenvolvimento do RN.

setores. Através do Plano de Ação Integrada (Educação/Ensino/Administração), a Escola tem procurado elevar o nível de qualidade do seu sistema educacional, visando a formação técnica e humanística de seu educando, além de tentar manter-se permanentemente identificada com os interesses da sociedade produtiva, motivando as empresas a participarem diretamente do processo educacional.

Hoje a direção da Escola tem procurado informar ao empresariado e à comunidade em geral sobre suas atividades e sobre os serviços que tem a oferecer. Suas portas encontram-se sempre abertas, ora cedendo suas salas de aula para os colégios públicos e da rede particular, através dos cursos de intercomplementaridade, ora colocando seu parque esportivo à disposição de entidades e instituições. Desenvolve também convênios especiais para o treinamento e aperfeiçoamento de mão-de-obra para as empresas.

Há técnicos formados pela Escola trabalhando em todos os Estados brasileiros, excetuando-se o território de Fernando de Noronha, que em breve também os estará recebendo. Cerca de 63 a 65 por cento do volume de técnicos que a ETFRN lança anualmente são absorvidos pelo mercado de trabalho. O restante vai para a Universidade ou consegue colocações em outros empregos.

Quanto à formação humanística dos alunos da Escola, esta fica a cargo das aulas de saúde, música, teatro e folclore, além das atividades esportivas e da banda de música.

"A ETFRN é uma autarquia" — esclarece seu diretor — "tendo, portanto, autonomia para criar e extinguir cursos, para se dirigir administrativa, didática e pedagogicamente.



Curso de Eletrotécnica



Curso de Edificações

Isso nos dá facilidade para acompanhar as tendências regionais e, para tanto, é importante também a nossa aproximação com todos os órgãos do Município, Estado e Federação, incluindo a própria Universidade".

Atualmente, estão sendo desenvolvidos dois programas pela Escola: o primeiro denominado PEBE — Programa Especial de Bolsas de Estudo, que objetiva principalmente preparar

filhos de sindicalizados para o ingresso na ETFRN, vem atuando em Natal e em 7 (sete) cidades do interior: São José de Mipibu, João Câmara, Macau, Açu, Caicó, Currais Novos e Nova Cruz. E o segundo, o PIPMO — Programa Intensivo de Preparação de Mão-de-Obra —, que prepara reparadores de eletrodomésticos, soldadores, marceneiros e congêneres, afora os cursos regulares.

SINDICATO DOS TRABALHADORES NA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO CIVIL DO RIO GRANDE DO NORTE

Marcondes Alves da Costa
Presidente

Este Sindicato está presente no contexto do desenvolvimento do nosso Estado, procurando dar a melhor assistência aos seus associados e familiares. Saudamos, nesta oportunidade, a revista RN-ECONÔMICO, inegavelmente a afirmação empresarial do nosso jornalismo.



Curso de Mineração

MERCADO DE TRABALHO — Há aproximadamente três anos, está havendo uma sensível melhora no mercado de trabalho para o técnico de nível médio e Marcondes apontou as razões: "Geologia constitui um exemplo: com a Serra dos Carajás, nós teremos uma grande abertura de mercado. Já que o Governo vem incentivando os projetos de saneamento, todos os nossos técnicos desse setor encontram-se estagiando. Por outro lado, a construção civil teve um grande avanço e tudo isso, aliado à conscientização do empresário, está ampliando nossas perspectivas".

Os técnicos, que são diplomados no meio e no final do ano, também podem ser preparados para as necessidades específicas de determinada empresa, como a Petrobrás, Projeto Jari, para empresas que trabalham com carvão em São Mateus do Sul ou para a barrilha, em Macau.

A CAERN, COSERN, TELERN, DNER, DER, além das empresas privadas de construção civil e de outros ramos como metalúrgico, mecânico, plástico, confecções, etc. (que juntas têm mais de 400 técnicos) mostram que o Estado tem condições de absorver os técnicos lançados no mercado. O técnico mais procurado é o especializado em Edificações, se bem que muitos incentivos estão sendo dados à eletrificação do meio rural, estações de tratamento de água e instalação de redes de telecomunicações por meio da Telebrás.

Ainda assim, a maior parte dos técnicos formados pela ETRN se



Curso de Mecânica.

desloca para fora do Estado, onde eles encontram melhores condições de trabalho. Compreendendo que a função precípua da ETRN é atender, em primeiro lugar, as empresas sediadas no Estado do Rio Grande do Norte, a atual Direção da Escola vem efetivamente se empenhando nesse sentido. E já há respostas a esse empenho: em apenas 1 ano as empresas locais dobraram o número de técnicos aproveitados em seus quadros. De 949 alunos formados no período de julho de 1977 a julho de 1978, inclui-

dos mais 366 acumulados de anos anteriores, apenas 297, dos cursos de Mineração e Geologia, se encontram aguardando estágio, enquanto que nos demais cursos todos já estão colocados.

A ETRN coloca-se à disposição do desenvolvimento do Rio Grande do Norte e pretende dar um testemunho vivo de suas intenções: "Que as empresas procurem a Escola para dizer o tipo de técnicos que devemos formar para atender suas necessidades profissionais".

COMIDA TÍPICA ESPANHOLA

PLAZA DE TOROS MONUMENTAL
EXTRAORDINARIA CORRIDA DE TOROS
DIEGO PUERTA

Em Natal, somente no Restaurante Nemésio você encontra os pratos típicos da cozinha espanhola. No Centro da Cidade, Nemésio oferece também:

- Cozinha Internacional.
- Ar condicionado
- Música ambiente
- Bebidas finas

26 anos a serviço da boa culinária.

TODOS OS DIAS BACALHOADA.

NEMÉSIO RESTAURANTE

Av. Rio Branco, 728 tel.: 222-4658

ANUNCIAM NESTA EDIÇÃO

A

A Sertaneja — Radir Pereira & Cia. Ltda.
A Sertaneja Veículos Ltda.
Advogados Associados
Agência Aerotur Ltda.
Agência Marítima Ltda.
Agromáquinas — Irrigação Industrial e Comercial Ltda.
Algodoeira São Miguel S/A
Alpargatas Confeções do Nordeste S/A
Armazém Pará — Importadora Comercial de Madeiras Ltda.
Arnon Imóveis Ltda.
As Preferidas
Assembléia Legislativa do Rio Grande do Norte
Auditus — Auditores Associados S/C
Auto-Locadora Dudu Ltda.

B

Banco Nacional de Crédito Cooperativo
Banco do Nordeste do Brasil S/A
Bezerra Empreendimentos Imobiliários Ltda.

C

Café São Braz — Ind. & Com. José Carlos S/A
Café Vencedor — Moinho de Ouro Ind. & Com. Ltda.
Câmara Municipal de Natal
Camisaria União Ltda.
Casa das Cortinas Ind. & Com. Ltda.
Casa Júnior Comercial Ltda.
Casa Lux S/A
Casa do Volks
Castro Materiais para Construção Ind. & Com. Ltda.
Centro de Especialidades Odontológicas
CERTA — Construções Cíveis e Industriais Ltda.
César Comércio e Representações Ltda.
Charrete Modas
Chris Móveis e Decorações Ltda.
Cia. Açucareira Vale do Ceará Mirim
CICOL — Cia. de Investimento e Construções Ltda.
CISAF — Comércio e Indústria de Fibras S/A
CIMAC — Com & Ind de Materiais para Construção
Clima Livraria e Papelaria Ltda.
Clube de Diretores Lojistas de Natal
CODIF — Cia. Distribuidora de Ferragens
COIRG — Cia. Industrial Riograndense do Norte
Comercial Alcides Araújo Ltda. — Rio Center
Comercial José Lucena Ltda.
Comercial Paula Cabral Ltda.
Comercial Wandick Lopes S/A
COMMEL — Comercial Medeiros Lima Ltda.
Construtora A. Azevedo Ltda.
Construtora Rebelo Flor Ltda.
Cooperativa de Laticínios de Natal — CLAN
COTILDA — Consórcio Tecno-Industrial Ltda.
CREA — Conselho Reg de Engenharia, Arq e Agronomia
Cristarn Ltda.
Cyro Cavalcanti Ltda.

D

Departamento Regional do SENAI
Distribuidora de Automóveis Seridó S/A
Distribuidora de Bebidas Potiguar Ltda.
DIVEMO S/A — Dist Potiguar de Veículos e Motores
Duauto Veículos Ltda.
Dubom S/A
Ducampo Agro Ind. & Com. Ltda.
Dumbo Publicidade Ltda.

E

ECOCIL — Empresa de Construções Cíveis Ltda.
Eletrônica Susana Ltda.
EMBRASEL — Empresa Brasileira de Locação de Serviços
EMSERGE — Empresa de Serviços Gerais Ltda.
EMSERV — Empresa de Serviços de Vigilância Ltda.
ENARQ — Engenharia e Arquitetura Ltda.
EQUIPE Ltda. — Equipamentos para Escritórios
Escola Técnica Federal do Rio Grande do Norte
Escritório de Advocacia Adilson Gurgel/Edilson França
Escritório de Advocacia Breno Fernandes Barros
Escritório de Advocacia Herbat Spencer B. Meira
Escritório de Advocacia José Wilson Gomes Neto
Escritório de Advocacia Pedro Simões Neto
Escritório de Advocacia Rui Santos/Domício Feitosa
Escritório de Contabilidade Elias Inácio Bezerra

F

Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Norte
F. Bezerril Comércio e Representações Ltda.

G

Galvão Mesquita Ferragens S/A
Gaxeiro Artefatos de Cimento Ltda.
Genival Inocêncio Penha — Técnico em Contabilidade

H

Henrique Lage Agropecuária Ltda.
Henrique Lage Marinocultura Ltda.
Henrique Lage Salineira do Nordeste S/A
Herbus Confeções Ltda.
Hospital Médico Cirúrgico

I

ICOL — Indústria e Comércio de Confeções Ltda.
Imobiliária Santos Ltda.
Inpasa — Agro-Industrial S/A
Inpasa — Indústria de Papéis S/A
Inpasa Refrigerantes Ltda.
Inpasa Transportes, Com. e Repres. Ltda.
Instituto de Endocrinologia e Metabologia
IOB — Informações Objetivas Ltda.

J

J. G. Macedo Imóveis Ltda.
J. Motta Indústria e Comércio S/A
J. Resende Comércio S/A
Jessé Freire Agro Comercial S/A
Joseleide Campos/Leda Dantas/Suzi Ferreira — Dentistas

L

Laboratório Alexander Fleming
Laéte Gaspar Comercial Ltda.
Lenilson Antunes — Fotografias
Loja Paraibana Ltda.

ANUNCIAM NESTA EDIÇÃO

M

Marcelo Cabral/Adauto Assunção — Engenheiros
Marcosa S/A — Máquinas e Equipamentos
Marpas S/A — Comércio e Representação
Master Incosa Engenharia S/A
Mineração Tomaz Salustino S/A
Ministério da Agricultura
Molas Zito Comércio Ltda.
Molduquadrus Comércio e Representações Ltda.
Motéis Tahiti Ltda.
Mudanças Confiança
Mudanças Tocantins
Musi-Som Ltda.

N

Natal Veículos e Peças S/A
Nordequip — Nordeste Equipamentos p/Piscinas Ltda.

O

O Borrachão

P

Patrimônio Imobiliária Ltda.
Pecol — Projetos de Engenharia e Construções Ltda.
Petrobrás — Petróleo Brasileiro S/A
Porcino Irmãos Comercial Ltda.
Potycret — Produtos de Concreto Ltda.
Prefeitura Municipal de São Gonçalo do Amarante
PROEX — Projeto e Execução de Engenharia Ltda.
Projetos de Arquitetura e Engenharia Ltda.

Q

Queiroz & Carvalho Transportes, Comércio & Representações
Queiroz Oliveira Comércio e Indústria Ltda.

R

R. Freire Indústria e Comércio S/A
R. Gurgel Ltda.
Recomape — Revendedora Costa, Máquinas e Peças Ltda.
Restaurante Nemésio
Rodo-Forte — Repres. e Transportes Norte-Sul Ltda.
RN/Assessoria Econômica e Treinamento Profissional S/C
RN/Impressos Rápidos e Cópias Ltda.
RN/Distribuidora de Papéis Ltda.

S

S. A. Fiação Borborema
Sacilux
Servibrás — Empresa Brasileira de Serviços Eletrônicos Ltda.
Sidney C. Dore Ltda.
Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros
Sindicato da Indústria da Construção Civil do Rio G. do Norte
Sindicato dos empregados na Indústria da Construção Civil
Sociedade Cultural Brasil-Estados Unidos
Sol-Metal Indústria e Comércio Ltda.
Solis Turismo Ltda.
SONGEO — Sondagens Geológicas Ltda.
Soriedem S/A Confeções
Sotil Imobiliária Ltda.
Squema Ltda. — Laboratório Eletrônico
Supermercado Minipreço Ltda.
Supermercado Nordeste Ltda.

T

Tecnomaq — M. Arismilton de Moraes
TELERN — Telecomunicações do Rio Grande do Norte S/A
Toca do Chicão Ltda.

U

Única Metal Ltda.
Usina Estivas S/A

V

Viação Nordeste Ltda.

W

Walter Pereira Livraria e Papelaria Ltda.

Você escolheu o melhor veículo para o seu anúncio Agora mantenha-o permanente

A revista RN/ECONÔMICO vende melhor o seu produto porque ela chega às mãos de quem tem poder aquisitivo mais alto, de quem decide e de quem determina.

O seu anúncio permanente em RN/ECONÔMICO goza de desconto especial de 10% sobre o preço de tabela, e não recebe reajustes na vigência do contrato. A revista coloca à disposição do anunciante o seu departamento de criação, encarregando-se da elaboração da mensagem publicitária. Venda mais!



Seja anunciante permanente de

RN/ECONÔMICO

Informações pelos telefones 231-1873,
231-5157, 231-5201, 222-8868 — Natal-RN.

CARRO A ÁLCOOL É SÓ OPÇÃO PARA AS VENDAS

As revendas de Natal não vêm no carro a álcool um disparador das vendas, mas apenas mais uma opção para o consumidor. Faltando em estoque só mesmo caminhão — porque é caro demais.

Ao findar o ano os revendedores de automóveis de Natal chegam à conclusão de que as vendas estacionaram. Poucos foram aqueles que atingiram o mesmo volume de vendas (em número de veículos) do ano anterior e a grande maioria apenas igualou este número. Embora o preço dos carros tenha aumentado, isso em nada ajuda as empresas do ramo porque o preço "apenas acompanhou a inflação". Todos concordam, também, em afirmar que entre 40 e 50 por cento dos donos de automóveis preferem hoje, apenas "fazer uma revisão mais cuidadosa a trocar de carro", conforme Aurino Araújo, de Marpas S/A. Quase todos acreditam, entretanto, que a restrição do crédito por parte do Governo Federal é "um dos culpados diretos pelo que vem acontecendo". Edmilson Gomes, da Distribuidora de Automóveis Seridó, acrescenta que "essa nova liberação dos juros, deixando as financeiras à vontade, também não vai resolver o problema".

É evidente que a alta no preço do automóvel nada pode significar para os revendedores já que, "isso foi apenas para acompanhar a inflação" — segundo Wilson Acyole, da GRANORTE Veículos. O que realmente interessa é "o aumento no número de veículos vendidos", que acontecia a cada ano numa média de 30 a 40 por cento e no decorrer de 1980 a grande maioria "apenas vendeu o mesmo número de veículos do ano anterior" — acrescentou.

Em se tratando de quantidade, quem mais vendeu foram as casas que lidam com veículos usados, mesmo com recessão do crédito. Estes comerciantes afirmam que a "transação com o veículo usado é mais fácil porque há sempre bons automóveis a serem oferecidos e o preço é bem menor do que os veículos zero

quilômetro" — segundo as palavras de Erivan França, de Itapuan Veículos.

A MOTO — Com o aumento desenfreado dos preços dos produtos derivados do petróleo, a motocicleta vem tendo uma ascensão que se pode considerar excelente. E a prova desse fenômeno, como o consideram os revendedores, são as filas imensas para a compra de motocicletas nas lojas especializadas. Se, de um lado, o preço é bem menor, cerca de 50 por cento menos do que o automóvel mais barato, o Fusquinha, há uma economia bastante acentuada no combustível. Além disso, esse tipo de veículo

já passa a ser olhado como uma grande opção, embora não ofereça o conforto e a segurança de um carro.

Os revendedores também afirmam que a "motocicleta hoje é mais respeitada pelos motoristas que vêm no motoqueiro até mesmo uma pessoa de responsabilidade". Por outro lado, ela tem se transformado numa opção para o pequeno e médio transporte nas cidades, principalmente para serviços de entrega em repartições. Existe muita esperança de que em 1981 a motocicleta seja ainda mais procurada. Espera-se mesmo que o percentual de vendas cresça em torno de 100 por cento. O único problema reside em esperar que a demanda seja atendida por parte dos revendedores, já que as fábricas, certamente, não poderão atender a essa crescente procura.

O CARRO A ÁLCOOL — Sem dúvidas que o carro a álcool, nos últimos três meses, tem sido a atração dos compradores de veículos e a grande maioria trocou seu carro a gasolina pela nova opção. Nas concessionárias e nas casas de veículos usados, nota-se que o carro a álcool vem tendo uma procura em torno de 60 e 80 por cento superior ao da gasolina.



Aurino: só revisão

na. Segundo os revendedores, isso se deve até mesmo a uma política implantada em todo o País e assumida pela maioria dos revendedores.

Com a chegada dos novos automóveis "alcoholizados" havia uma expectativa em torno da vendagem, acreditando-se que essa nova opção traria um aumento nas vendas, o que seria a salvação dos números que haviam estacionado, o que não ocorreu, passando apenas a ser mais uma opção para os compradores que, certamente, comprariam seu carro fosse ou não a álcool. Significando dizer que o "carro a álcool foi apenas uma opção a mais". "O comprador tinha apenas a versão a gasolina. Agora ele tem as duas e nós não conseguimos aumentar, de forma alguma, nossa venda com relação ao ano passado" — disse Wilson Acyole.



Acyole: aumento não compensa

a elas sem, no entanto, haver trans-tornos. Apesar de estar favorável o mercado comprador, não chega a existir aqui um fato ultimamente observado no Sul do País: as filas para a compra do caminhão. Novamente o financiamento se torna um obstáculo para essas operações, já que o valor

é entre três e quatro vezes o do veículo de passeio, dando margem a que só mesmo os frotistas possam usufruir dos financiamentos pelas regalias naturais que eles gozam por possuírem um patrimônio para servir de "base fixa" para o empréstimo, na opinião de Antônio Homem

FINANCIAMENTOS — Todos acusam a falta de financiamentos como a principal culpada pela queda provocada nas vendas de automóveis, já que grande parte dos compradores de automóveis o faziam anteriormente pelas facilidades que havia em torno do financiamento. Segundo os revendedores, essa falta de financiamento prejudicou em muito a todos eles. Entretanto, as financeiras se defendem, afirmando que nada se pode fazer, já que é uma determinação do Banco Central, a quem as financeiras são subordinadas. Para eles, quanto maior o volume de operações melhor, e maior seria o lucro das casas bancárias.

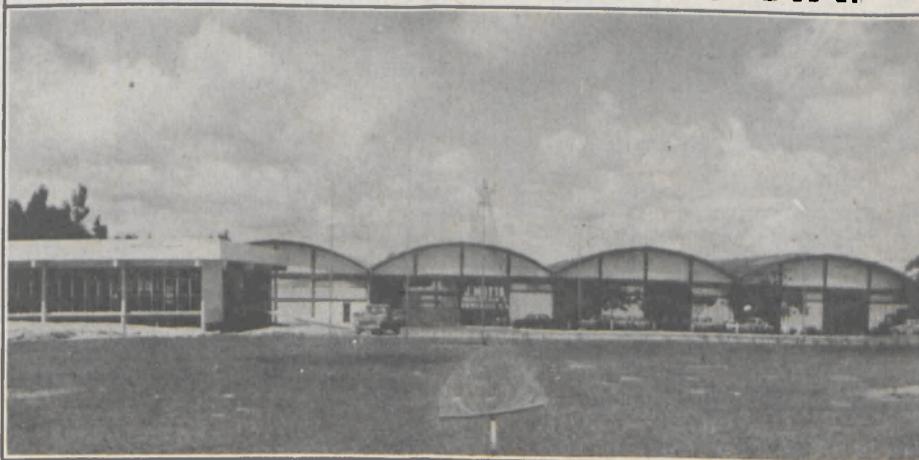
Mas também se defendem afirmando que o poder aquisitivo ainda é muito pequeno e a cada ano decresce. Isso é um sério problema que está sendo enfrentado com muitas duplicatas sendo protestadas. Mesmo que haja todo o cuidado da financeira ao autorizar uma operação para a compra de veículos, afirma-se que não se pode prever os aumentos de combustíveis e até mesmo de outros produtos que são necessários à subsistência, o que influi diretamente no atraso no pagamento das duplicatas. Obviamente isso só pode acarretar o não pagamento do compromisso assumido com a financeira.

CAMINHÕES — A revenda dos chamados veículos pesados é ainda mais complicada pelo seu auto valor. Mesmo assim os revendedores têm comercializado toda a cota destinada

NÓS CURTAMOS O PROGRESSO

J. Motta Indústria e Comércio S. A. (Curtume São Francisco) há 45 anos é fornecedora de couros preparados para as maiores fábricas de calçados do Brasil. Há 45 anos industrializa couros e peles do Nordeste por processos cada vez mais aperfeiçoados. E tão aperfeiçoados que há mais de 10 anos são exportados para todas as partes do mundo. É assim que se curte o progresso ajudando o Estado a se desenvolver.

J. MOTTA
Indústria e
Comércio S.A.



(Tutu), da DIVEMO, que ainda assinala:

“Para a venda de caminhões, as parcelas para financiamentos eram em 36, 30 e 24 meses. Essas parcelas foram, depois, reduzidas para 18 e 12 meses. Mais tarde, por sua vez, elas foram aumentadas. Naturalmente isso trouxe uma diminuição na rotatividade e esse foi o principal fator na queda para as revendas. A queda da rotatividade foi sentida por todos e eles acreditam que tenham sido prejudicados por essa causa. Com isso, todos tiveram que desenvolver as suas possibilidades financeiras para que as vendas fossem realizadas, obrigando a que os clientes tivessem uma maior participação financeira nessas vendas”.

Continua Antônio Homem:

“Já no que diz respeito a mercado de ônibus, estamos preocupados em desenvolver uma participação maior no ano seguinte do que neste ano. A base dessa maior participação está na necessidade cada vez maior das empresas de ônibus aumentarem suas frotas porque se prevê o aumento considerável de usuários desse meio de transporte nos centros urbanos”.

LUCRO — A margem de lucro foi totalmente prejudicada pelos sucessivos aumentos ocorridos durante todo o ano, prejudicando sobremaneira aos revendedores e, novamente, diminuindo o número de veículos vendidos. Por outro lado, há em quase todas as revendas um pequeno estoque de carros já prevendo novos aumentos. Na verdade, a maioria acredita que esse estoque é benéfico para os revendedores, o que porém, não representa uma verdade absoluta: se o preço do veículo aumenta na revenda, essa mesma revenda terá que desembolsar um novo valor pelo carro a ser reposto em sua loja. Mesmo sem uma confirmação oficial acredita-se que a margem de lucro nas vendas está em torno de um percentual considerado muito baixo pelos revendedores.

Com o aumento dos automóveis, há também a alta nos valores pagos em comissão aos vendedores, além da folha de pagamento mensal de outros funcionários das revendas. Para as concessionárias, isso representa, segundo elas, a maior parte do lucro e, por isso mesmo, todos se empenham na comercialização de peças e aces-



Antonio: caminhão é caro

sórios para daí retirarem aquilo que representa o “grande lucro”. Entretanto, o fato de algumas revendas terem peças idênticas às vendidas por casas especializadas em peças para automóveis provoca um conflito. Essas casas são beneficiadas porque vendem praticamente o mesmo produto por um preço inferior e o cliente prefere este tipo de peça, mesmo arriscando-se a comprar produtos não originais.

CRISE? — Para a maioria dos revendedores é possível que tenha havido uma crise financeira no mercado automobilístico do Estado, mas poucos querem admitir que isso tenha

acontecido.

Wilson Acyole, concorda com a maioria dos revendedores, afirmando:

“A ilusão é de que, pelo aumento do preço do veículo, o volume monetário tenha sido bem maior, o faturamento tenha atingido até mesmo o dobro do ano passado e, com isso se tenha um ponto de equilíbrio em termos de impostos; mas para as empresas, este aumento do faturamento não representou volume de venda”.

De qualquer modo, os revendedores de automóveis esperam dias melhores em 1981, principalmente com a abertura do crédito, que em 80 anos deu escasso.

**CREA/RN
RN/ECONÔMICO
COMEMORAM JUNTOS
ONZE ANOS DE EXISTÊNCIA!**

Cada um cumprindo com fidelidade a sua missão, o Conselho Regional de Engenharia, Arquitetura e Agronomia, e o

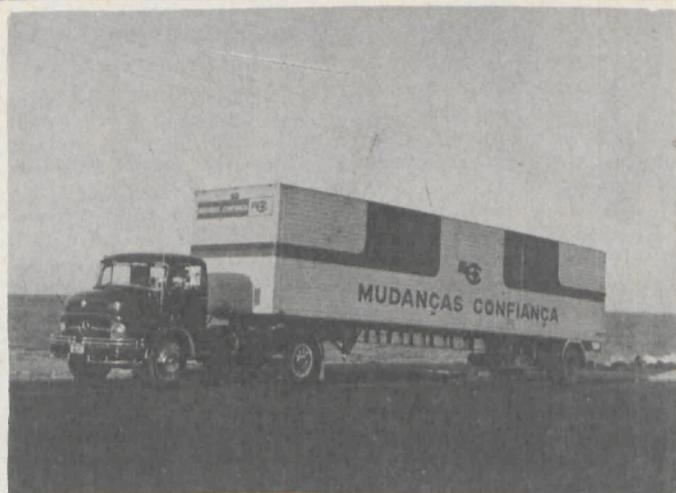
RN/ECONÔMICO atingem 11 anos de atividade. O primeiro, zelando pelo exercício profissional de uma classe; o segundo, informando a comunidade sobre os fatos que constroem o desenvolvimento

MUDANDO BEM EM TODO BRASIL

De Manaus a Porto Alegre com matriz em Fortaleza

- Mudança personalizada para Executivos
- Transporte de automóveis
- Seguro total
- Embalagem especial tipo exportação
- Frota própria

**Mudanças locais
interestaduais
internacionais**



em NATAL

Av. Duque de Caxias, 65
Fones: 222-1462
222-4007

MUDANÇAS CONFIANÇA



PADRÃO INTERNACIONAL



- PEDRAS PRECIOSAS e SEMI-PRECIOSAS
- AMOSTRAS PARA COLEÇÃO E DECORAÇÃO
- ARTESANATO ORIGINAL
- ARTES DE ARTISTAS FAMOSOS
- PRODUTOS DE ALTA QUALIDADE COMPROVADA
- PRESENTES FINOS

Responsabilidade de:
Maria Lúcia Rocha Pontes

**CRISTARN
LTDA.**

Rua Jundiá, nº 354

SER ASSINANTE DE RN/ECONÔMICO NÃO É MAIS DO QUE UMA QUESTÃO DE STATUS!

Ingresse no time dos
homens bem
informados: faça logo a
sua assinatura de
RN/ECONÔMICO.

PROMOÇÃO

Durante o mês de janeiro,
uma assinatura anual
custará apenas
Cr\$ 1.000,00. Ligue para
231-1873 e peça a visita do
promotor de vendas.

QUERO SER ASSINANTE DE RN/ECONÔMICO

Nome: _____

Endereço: _____

Bairro: _____

CEP: _____

Cidade: _____

Estado: _____

Data: _____

Assinatura: _____



LEGISLATIVO MUNICIPAL

CUMPRE SUA REAL MISSÃO

O presidente da Câmara Municipal do Natal, vereador Érico Hackradt, traça o perfil da missão que o Legislativo está desempenhando na comunidade.

"O Legislativo será o foco pelo qual a política, cada vez mais, será uma atitude racional e consciente por parte de todas as classes; não atitude emocional, instintiva, de indivíduos toldados por mitos e ficções. O Legislativo é um fator de unidade. Detém a representação popular, possui o poder fiscalizador de fazer e rever as leis e é, acima de tudo, a expressão maior da inteligência política e da liberdade de pensamento de um povo".

São palavras do vereador Érico de Souza Hackradt, presidente da Câmara Municipal de Natal. Estando há dois anos na Presidência do Legislativo, cargo que ocupa pela 3ª vez, introduziu muitas modificações durante a sua administração, o que inclui desde a reforma e ampliação da sede, Palácio Padre Miguelinho, até a apreciação de 600 proposições de vereadores, 116 projetos-de-lei, 9 projetos-resolução e 11 projetos de decretos legislativos, referentes ao ano de 1980.

SALDO POSITIVO — Érico Hackradt afirmou que o ano de 1980 apresentou um saldo positivo para a Câmara Municipal, que será talvez um dos únicos órgãos da administração pública que está com seu pagamento em dia com todas as suas obrigações trabalhistas, previdenciárias e de pessoal, além de não estar em débito com nenhuma empresa estatal fornecedora de serviços públicos.

O saldo positivo, porém, não mascara uma realidade que foi reconhecida pelo presidente da Câmara quando declarou: *"Hoje somos um Poder castrado. Sofremos uma série de usurpações em nossas verdadeiras finalidades, principalmente depois do advento da legislação revolucionária de 1964"*.

Apesar de todas as limitações que sofreu o Poder Legislativo, o seu presidente assegura que seu funcionamento vem ocorrendo adequadamente, exercendo em toda plenitude a



ÉRICO HACKRADT fala do saldo positivo de 80

sua finalidade, muito embora existam "as usurpações".

Um exemplo dessa redução de poder foi apontado por Érico Hackradt quando mencionou o fato de que a Câmara Municipal não pode mais legislar sobre matérias financeiras, por sua iniciativa.

A Câmara Municipal de Natal é um órgão que congrega 21 vereadores, representantes dos mais diversos setores da comunidade. Outra prova da dinâmica atuação da Câmara na recente legislatura foram os vários assuntos abordados e em defesa do povo e muitas conquistas de vulto obtidas.

Mais de 1 mil e 200 correspondências foram expedidas até o final do ano pela Câmara Municipal e, entre as suas conquistas, Érico Hackradt fez questão de destacar a instituição da Previdência dos vereadores, obtida em janeiro de 1980. *"Até então"* — disse — *"os vereadores eram a única classe que não possuía Previdência. Isso criava uma situação de instabilidade e muitos vereadores, se*

não fossem reeleitos, entrariam em estado de desespero".

CONQUISTAS — A aposentadoria integral do vereador é, efetivada, ao final do exercício de cinco mandatos, através da Carteira de Previdência Parlamentar, criada junto ao Instituto de Previdência do Estado. A aposentadoria proporcional corresponde a um período de carência de 96 meses de contribuição previdenciária, ou seja, após dois mandatos.

Quanto a outros projetos aprovados, dentre muitos, foram destacados os que asseguram o aproveitamento compulsório em serviço público das pessoas portadoras de defeito físico e a doação de um terreno ao Lions Club para a construção de uma escola no bairro de Mãe Luiza.

Foram aprovados, ainda, mais de 80 projetos de legalização fundiária no bairro de Santos Reis, na sua maioria para pessoas de menor poder aquisitivo. Diante desse fato, Érico Hackradt citou a maior preocupação dos vereadores durante o ano passado, que, sem dúvida, concentrou-se em torno de melhorias em termos de transportes coletivos, água, redes de esgoto, iluminação pública e limpeza da cidade, para o que a Câmara aprovou projeto de lei autorizando o prefeito a prover recursos no sentido do aumento e renovação da frota especializada.

A reforma e a ampliação do Palácio Padre Miguelinho não levaram em conta o luxo, mas a maior funcionalidade a ser oferecida aos setores administrativos do Legislativo. A ampliação consta da construção de dois blocos, onde será concentrada a parte da administração, enquanto que a sede atual será destinada à instalação do Gabinete da Presidência, plenário, gabinetes para todos os vereadores, para assessoramento e salão para grandes atos.

Dizendo não ter havido nenhuma dificuldade durante todo o transcorrer de 1979 e 1980, Érico Hackradt afirmou que o êxito da missão da Câmara Municipal dependeu muito do bom relacionamento havido entre o Poder Legislativo e o Executivo, e aproveitou a oportunidade para agradecer a colaboração prestada pela Prefeitura Municipal, vereadores e funcionários em geral, além da contribuição prestada pela imprensa com seus comentários e críticas construtivas.

CAMPANHA DE VALORIZAÇÃO DO VELHO.



VÁ NUMA CONCESSIONÁRIA FIAT E VEJA COMO O SEU CARRO USADO É RESPEITADO NO TOMALADACA.

O Tomaladacá foi criado para acabar com a mania comum e cruel de sempre dar pouco pelo velho.

Por isso, no Tomaladacá ninguém vai encontrar defeitos no seu carro usado só porque ele já está bem vivido. Ao contrário, ele vai ser olhado com muito respeito.

E depois de um bate-papo você vai



VENHA CONHECER AS VANTAGENS NA TROCA DE SEU CARRO USADO POR UM FIAT ZERO KM.

conseguir um grande avanço no tempo: vai para casa num Fiat zero km, o carro mais econômico do país. Você estará conquistando, além disso, toda a segurança, conforto e desempenho da moderna tecnologia Fiat.

Passa numa Concessionária Fiat para conhecer os detalhes do Tomaladacá. Você vai ver como é fácil ganhar.

BREJUI VEÍCULOS E PEÇAS LTDA

Rua Antônio Bezerra, 11 Tels.: 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

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA MOSTRA SEUS INVESTIMENTOS

No ano de 1980 o Ministério da Agricultura através de diversos convênios, com órgãos estaduais e municipais, investiu no RN Cr\$ 279 milhões.

O Governo Federal vem caracterizando a sua atuação por uma destacada ênfase ao meio rural, de modo a viabilizar uma ação cada vez mais dinâmica e efetiva em prol de uma maior produção agrícola em alimentos e matéria-prima de transformação.

O Ministério da Agricultura, como órgão responsável pela política agrícola do País, no que tange ao planejamento, à produção e ao abastecimento, está desenvolvendo um profícuo trabalho, quer a nível federal, quer a nível estadual, para a concretização do ingente esforço nacional de obtenção de grandes safras.

Como fruto desta estratégia, a Delegacia Federal de Agricultura no Rio Grande do Norte, registrou no exercício de 1980, um significativo in-

cremento no montante de recursos repassados aos órgãos e entidades

estaduais e municipais integrantes do Setor Público Agrícola.

Os créditos foram transferidos através de Programas Especiais ou através de Ajustes e Convênios, para as atividades de assistência técnica e extensão rural, pesquisa e experimentação, organização da vida rural e produção, abastecimento e comercialização, conforme discriminação contida nos quadros que se seguem:

RECURSOS TRANSFERIDOS NO EXERCÍCIO DE 1980 PELA DELEGACIA FEDERAL DE AGRICULTURA NO RIO GRANDE DO NORTE, AOS ÓRGÃOS ESTADUAIS REFERENTES A PROGRAMAS ESPECIAIS

SUBPROJETOS	ÓRGÃOS	VALOR (em Cr\$)
Assistência Técnica e Extensão Rural	EMATER	63.127.400,00
Pesquisa e Experimentação	EMPARN	11.295.664,00
Cooperativismo	SAG	9.664.000,00
Regularização Fundiária	SAG	1.830.640,00
Compra Antecipada da Produção	SAG	38.640.000,00
Produção de Sementes e Mudanças	SAG	4.104.000,00
Aquicultura e Pesca	SAG	378.000,00
Abastecimento de Insumos	CIDA	6.200.000,00
Colonização	CIDA	15.080.000,00
Mecanização Agrícola	CIDA	21.840.000,00
Promoção de Pequenos Agricultores (CAP/CEP)	SAG	1.464.000,00
TOTAL	—	173.623.704,00

RECURSOS TRANSFERIDOS PELA DELEGACIA FEDERAL DE AGRICULTURA NO RIO GRANDE DO NORTE NO EXERCÍCIO DE 1980, REFERENTES A CONVÊNIOS FIRMADOS ENTRE O MINISTÉRIO DA AGRICULTURA E DIVERSOS ÓRGÃOS ESTADUAIS E MUNICIPAIS

Nº ORDEM	ÓRGÃOS CONVENIENTES	VALOR (em Cr\$)
01	Convênio MA/SAG/RN — Aquisição e Comercialização de Sementes fiscalizadas	30.000.000,00
02	1º. Termo Aditivo MA/SAG/RN — Classificação de Produtos de Origem Vegetal	1.500.000,00
03	4º. Termo Aditivo MA/SAG/RN — Combate às Doenças e Pragas do Cajueiro	1.100.000,00
04	1º. Termo Aditivo MA/GOV. EST. RGN — Implantação da Cidade Hortigranjeira	5.000.000,00
05	Convênio MA/Prefeitura Municipal Tibau do Sul — Execução do Programa de Desenv. de Comunidades Rurais	400.000,00
06	Convênio MA/Prefeitura Municipal Florânia/RN — Execução do Programa de Desenv. de Comunidades Rurais	600.000,00
07	Conv. MA/Prefeitura Municipal Tabuleiro Grande/RN — Esc. do Prog. de Desenv. de Comunidades Rurais	1.700.000,00
08	Conv. MA/Prefeitura Municipal Jucurutu/RN — Exec. do Prog. de Desenv. de Comunidades Rurais	400.000,00
09	Conv. MA/Pref. Munic. Olho D'Água dos Borges — Exec. do Prog. de Desenv. de Comunidades Rurais	1.300.000,00
10	1º. Termo Aditivo MA/SAG/RN — Operacionalização do Laboratório de Análise de Sementes	580.000,00
11	Conv. MA/GOV. EST. do RGN — Aquisição de matrizes e Reprodutores elevando o desempenho da Caprinovinocultura.	5.000.000,00
12	Convênio MA/Estado do Rio Grande do Norte — Instalação da Vaca Mecânica	822.750,00
13	1º. Termo Aditivo do Rio Grande do Norte — Instalação da Vaca Mecânica	877.350,00
14	6º. Termo Aditivo MA/SAG/RN — Informação do Mercado Agrícola	1.050.000,00
15	7º. Termo Aditivo MA/SAG/RN — Desenvolvimento do Programa Nacional de Saúde Animal	3.700.000,00
16	Convênio MA/SAG/RN — Apoio à Produção e à Comercialização de Sementes e Mudanças	400.000,00
17	Convênio MA/SUDENE/Fund. Est. de Planej. Agrícola do RGN — CEPA — Execução do Planejamento Agrícola no RN	13.000.000,00
18	Convênio MA/SAG/RN — Exe. Serv. de Fiscal. Trânsito Interestadual de Animais, Produção e Sub-Produção de Origem Animal	225.000,00
19	Convênio MA/SAG/RN — Implantação a nível Estadual de Fiscalização do Trânsito Interestadual de vegetais e Produtos	270.000,00
20	Ajuste MA/Associação Norterriograndense de Criadores de Ovinos e Caprinos — melhoria Zootécnica, através da Implementação do Serviço de Registro Genealógico e outras promoções	280.000,00
21	1º. Termo Aditivo ao Convênio MA/SAG/RN — Aquisição e Comercialização de Sementes Fiscalizadas	2.600.000,00
22	2º. Termo Aditivo ao Convênio MA/SAG/RN — Aquisição e Comercialização de Sementes Fiscalizadas	23.400.000,00
23	Convênio MA/Centro Social Maria Selma de Assis — Pau dos Ferros — Exec. Programa de Desenv. de Comunidades Rurais	600.000,00
24	Convênio MA/Governo do Estado do RGN — Execução do Programa de Desenvolvimento de Comunidades Rurais	5.000.000,00
25	1º. Termo Aditivo ao Convênio MA/SUDENE/CEPA-RN — Execução do Planejamento Agrícola no Rio G. do Norte	2.500.000,00
26	2º. Termo Aditivo ao Convênio MA/Governo do Estado do RGN — Implantação da Cidade Hortigranjeira	3.500.000,00
	TOTAL	105.805.100,00

EM QUEIROZ OLIVEIRA VOCÊ ENCONTRA SIMPLEMENTE TUDO PARA SUA CONSTRUÇÃO.



VISITE-NOS

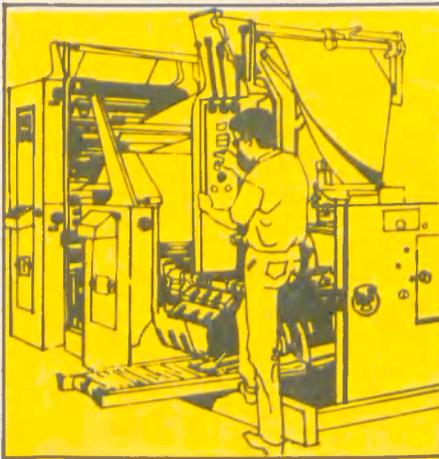
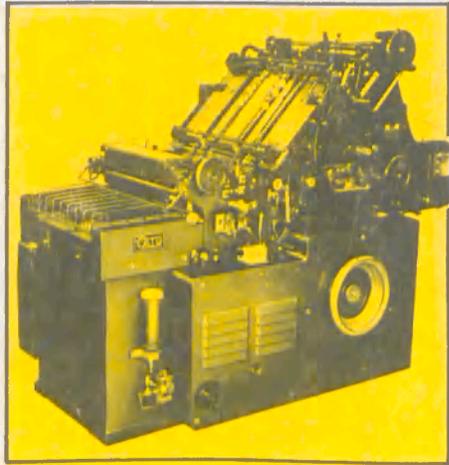
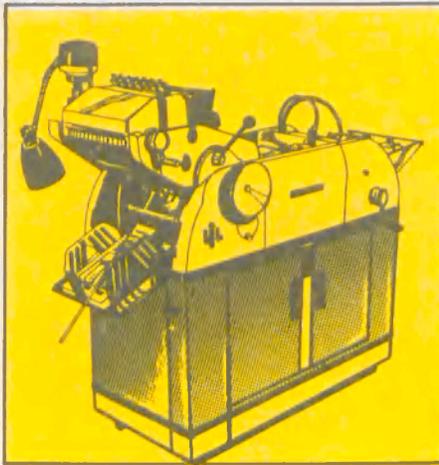
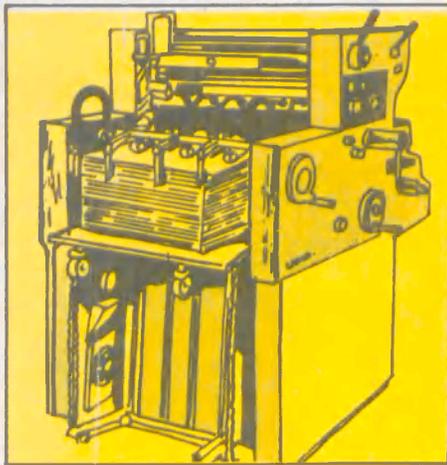
Antes de definir os materiais da sua construção, passe em QUEIROZ OLIVEIRA. Sem falar nos melhores preços, lá você vai encontrar um verdadeiro *show room* com as mais famosas marcas de cerâmicas e azulejos, louças sanitárias, metais e ferragens, tintas e vernizes, carpetes, laminados de plástico para revestimentos, e ainda o maior estoque de ferro e madeiras.

CONFIANÇA A QUEM CONSTROI



QUEIROZ OLIVEIRA

Comércio e Indústria Ltda.
Av. Rio Branco, 185 - Fone 222-2056 - Natal RN



RN ECONÔMICO AGORA MAIS PERTO DE VOCÊ

RN/ECONÔMICO funciona agora com uma loja de serviços gráficos, cópias xerox, reduções, encadernações, serigrafia, composição em IBM, fotocomposição, plastificações, clichês em nylonprint, e mais uma infinidade de serviços nos setores de offset e tipografia. Com uma vantagem; está mais perto de você, no centro da cidade, oferecendo o

atendimento mais rápido e perfeito que você pode imaginar. Ainda mais: assegurando estacionamento para seu carro.

Visite e comprove o que estamos dizendo. Mas se você é conservador, continuei fazendo serviços com a Editora RN/ECONÔMICO, em Lagoa Nova, onde se mantém o mesmo padrão de qualidade que Natal já conhece.



RN/ECONÔMICO
Impressos Rápidos e Cópias Ltda.

Rua Princesa Isabel, 483 - Fone: 222-8868 - Natal-RN