



RN econômico

revista mensal

Ano II — N. 30

Outubro/71 — Cr\$ 3,00

NÚMERO DE ASSINANTE
VENDE DIGNIDADE

DELEGACIA DE ESTATÍSTICA NO RIO G. NORTE
- FUNDAÇÃO IBGE



**nosso ar também está poluído
quanto custa produzir algodão
como é que andam os consórcios
arte, o difícil é comercializar
calor humano pode ser turismo**

402

O MADEIREIRO DO NORTE

ESQUADRIAS — MADEIRA EM PRANCHA — MADEIRA PARA COBERTURA — COMPENSADOS TACOS — LAMBRIS



Depósito: Rua Leão Veloso, 464
Telefone 21:25

Rua Amaro Barreto, 1232 — Fone
Telefone 11:07

PASTELARIA NATAL

José Zélio Caldas
de Vasconcelos



especialista em
salgados e docos
entrega a domicilio
pelo telefone 26:64

Rua Apodi, 311 - Cidade Alta

Harim CALÇADOS

Fábrica de calçados sob medida,
sandálias, bolsas, cintos,
botas e anabelas.



HARIM
CALÇADOS

fabrica o modelo que você indicar,
vende a preço de fábrica e entrega
sua encomenda
em 48 horas.

Loja e fábrica:

Rua Princesa Isabel, 766
NATAL — RN

EDITORA RN-ECONÔMICO LIMITADA

Rua Princesa Isabel 670 — Edifício
Bahia — Fone 2690 — Natal (RN) —
C. G. C. M. F. N.º 08423279

Diretor de Redação
Marcos Aurélio de Sá

Diretor Administrativo
Marcelo Fernandes

Diretor Comercial
Cassiano Arruda Câmara

Gerente
José Amaral
Redator-Chefe
Hélio Cavalcanti

RN-ECONÔMICO, revista especiali-
zada em assuntos econômicos, finan-
ceiros e políticos, é de propriedade da
EDITORA RN-ECONÔMICO LIMITA-
DA — Rua Princesa Isabel 670 — Edi-
fício Bahia — Fone 26-90 — Natal
(RN), composta na Clima Artes Grá-
ficas — Rua Câmara Cascudo 221 —
Natal (RN) e impressa na Gráfica Off
Set — Av. Rio Branco 325 — Natal
(RN). Preço do exemplar: Cr\$ 3,00.
Números atrasados: Cr\$ 3,50. Assina-
tura Anual Cr\$ 30,00. Assinatura para
outros Estados: Cr\$ 40,00.

Wanderley faz armários com a mesma
técnica com que marca para a história
o que se faz no Rio Grande do Norte



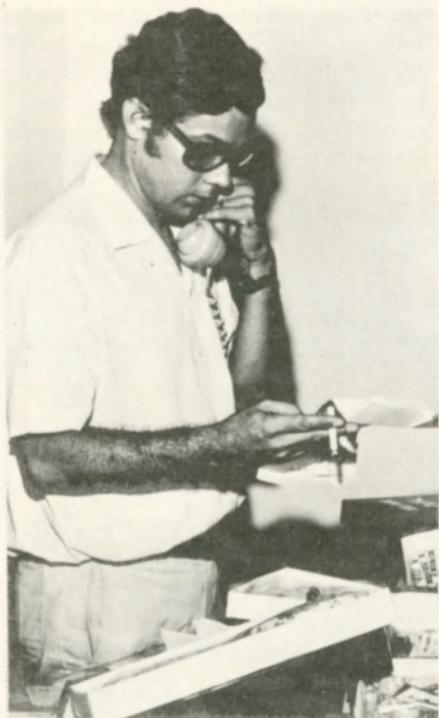
É uma questão de hábito. Esta empresa
começou fazendo placas de bronze. Placas
que têm de ter alta durabilidade para regis-
trar para a história momentos de nossa pró-
pria história. Este mesmo hábito de buscar
a perfeição foi levado para a nova linha de
armários de aço para todos os fins. Muita
coisa desarrumada está com lugar certo gra-
ças a este trabalho.



João Wanderley Comércio e Indústria Ltda.

Rua Juvino Barreto, n. 238 fone 15:12

homens e empresas



Nev Dias — um dos diretores da Confecções Reis Magos

SUDENE APROVA REIS MAGOS

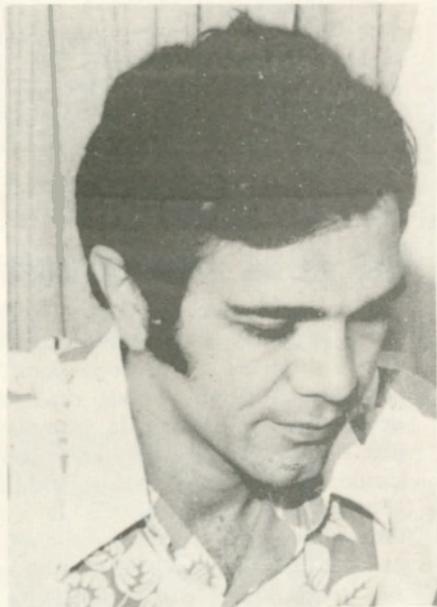
Os setores responsáveis pela parte técnica dos projetos que dão entrada na SUDENE já aprovaram o projeto de ampliação e realocação da indústria de confecções Reis Magos, no valor de 8 milhões de cruzeiros. Infelizmente, o projeto não pôde ser colocado na pauta da reunião do Conselho Deliberativo este mês, mas em novembro sua aprovação será tranquila. Ney Dias, um dos diretores do empreendimento, já está adotando providências para ampliar dentro de pouco tempo a produção das Confecções Reis Magos para 3 mil camisas e 1.500 calças/dia. A nova fábrica ficará à margem da Av. Salgado Filho, em terreno já adquirido.

STAR MOTEL APROVADO

A EMBRATUR já aprovou a carta consulta do grupo Alonso Bezerra, relativa à construção de um moderno motel na estrada de Parnamirim, principal entrada de Natal. O empreendimento, denominado "Star Motel", para ser implantado exigirá inversões da ordem de 3,2 milhões de cruzeiros, das quais a EMBRATUR participará com 50% e o grupo Alonso Bezerra com os restantes 50%. A finalidade maior do motel será atender a viajantes e fomentar o turismo regional. O "Star Motel" terá restaurante, bar, boate, piscina, salões de jogos, área para hipismo e outros esportes. A notícia foi fornecida por Alonso Bezerra Filho.

SEGURO — META ATINGIDA

A Federal de Seguros S/A, companhia de seguro com maior atuação no Rio Grande do Norte, acaba de atingir o seu contrato n. 2.000 de seguro de vida em grupo para funcionários públicos estaduais, isto sem ter ainda saído do âmbito da capital. A Federal de Seguros, conforme noticiamos no último número de RN-ECONÔMICO, firmou convênio com o IPE, oferecendo facilidades para que todo e qualquer funcionário do Estado possa ter o seu seguro de vida. Augusto Monteiro, representante da Federal de Seguros, demonstra o maior entusiasmo pelo sucesso obtido e já anuncia que no interior do Rio Grande do Norte é elevado também o número de funcionários que se interessam pelo plano de seguro. O presidente do IPE, Augusto Carlos Viveiros, declara que a esta altura a meta do seguro para o funcionalismo já esta atingida.



Garibaldi Medeiros satisfeito com apoio do BNB

BNB INVESTE EM SORIEDEM

Garibaldi Medeiros, diretor-presidente das Confecções Soriedem, está trabalhando em ritmo acelerado visando já no próximo ano transferir sua fábrica da Ribeira para as novas instalações, na avenida Salgado Filho. As Confecções Soriedem acabam de colher uma vitória: o Banco do Nordeste decidiu investir na empresa a soma de Cr\$ 500.000,00 em ações aparecendo com o n. 001 no Boletim de Subscrição do Aumento de Capital de Soriedem. Esta é a primeira empresa do Rio Grande do Norte que conta com participação acionária do Banco do Nordeste.

SIMAS — NOVAS EMBALAGENS

Orlando Gadelha está idealizando o lançamento dos produtos São João (halas simples e recheadas) e Muriú (doces) em embalagens especiais, tendo em vista a aproximação do período natalino, época em que aumenta consideravelmente o consumo dos produtos de Simas Industrial. Orlando Gadelha aproveitou a visita de um dos diretores de RN-ECONÔMICO à sua indústria para mostrar alguns tipos das embalagens a serem utilizadas. São de muito bom gosto e de colorido alegre, próprio para a época natalina.



Franklin de Sá Bezerra

MÁQUINAS PARA NATÉCIA

Ainda este mês os diretores da Natécia fecharão contrato para importação de máquinas da Alemanha, França e Bélgica, no valor de 3 milhões de cruzeiros. Informou Franklin de Sá Bezerra, um dos diretores do empreendimento, que em 31 de janeiro do próximo ano será inaugurada a cobertura de todos os prédios da fábrica, que ocupam uma área de 6 mil metros quadrados. Por sua vez, a Coing deverá começar a funcionar no mesmo dia, apenas dois anos depois do lançamento da sua pedra fundamental.

CLUBE DO INDUSTRIAL

Tendo à frente o industrial José Waldenício de Sá Leitão, o clube do industrial atravessa uma fase movimentada e tem servido de centro para importantes encontros de empresários. O dia de maior frequência é a sexta-feira.

homens e empresas



GRUPO JAPONÊS DESISTIU

O grupo japonês que, conjuntamente com Nevaldo Rocha, pensava implantar no Rio Grande do Norte uma grande indústria têxtil, desistiu de trazer o empreendimento para cá. Optou

por São Paulo. A luta do Governador Cortez Pereira foi obstinada, mas ele nada pôde fazer para atender ao grupo, pois o problema de isenções é apenas da alçada do Governo Federal. E, assim, o Rio Grande do Norte perdeu mais uma oportunidade de ter uma grande indústria.

PROJETOS AGROPECUARIOS

Dentro de mais alguns dias, dois projetos agronegócio estarão dando entrada na SUDENE: AGROPASA e AGROROCHA. O primeiro encaminhado pelo pecuarista João Marques de Araujo (São Paulo do Potengi), é da ordem de 2 milhões de cruzeiros. O segundo, bem maior, prevê investimentos de Cr\$ 10 milhões e tem à frente Adauto Rocha (Ceará Mirim). Ainda em novembro, acredita-se que Laura Aruda também encaminhará o seu projeto à SUDENE, pois o mesmo se encontra em fase final de elaboração por um escritório de planejamento do Estado.

IPE CONSTRÓI 800 CASAS

Augusto Carlos Viveiros, presidente do IPE, informa que na primeira etapa do plano de assistência habitacional, a Cooperativa da Associação dos Beneficiários do IPE (COHABIPE) construirá 800 casas para os funcionários estaduais, em terreno próximo à Escola de Engenharia.

A RODOVIARIA É NOSSA

Certos grupos empresariais da Ribeira estão alarmados com a possibilidade da Estação Rodoviária sair daquele bairro. Alvaro de Araujo Lima, antigo líder do comércio de ferragens, veio à redação de RN-ECONÔMICO solicitar a participação da revista na luta pela permanência da Rodoviária no local onde está. O "slogan" de Limaraju é "A Rodoviária é Nossa". E os seus argumentos se baseiam no fato de que a Ribeira ainda concentra os mais poderosos grupos empresariais e as mais importantes repartições públicas do Estado.



Nevaldo Rocha — diretor-presidente das Confecções Guararapes

GUARARAPES VENDEU BEM

Na relação das 1.251 empresas brasileiras que mais venderam no ano de 1970, aparece em 203.º lugar as Confecções Guararapes S/A. Outras empresas do Rio Grande do Norte que apareceram nessa relação, S/A Salmeira do Nordeste — SOSAL, em 757.º lugar; a Algodoeira São Miguel S/A, em 759.º lugar; e a TELERN, em 1.201.º lugar. E mais nenhuma. Entre as indústrias de vestuários do país, a Guararapes está num honroso 4.º lugar, enquanto outra indústria local — T. Barreto Indústria e Comércio S/A — está em 52.º lugar.

MINERAÇÃO TOMAZ SALUSTINO

Para surpresa geral, a Mineração Tomaz Salustino S/A, que sempre foi considerada a maior empresa de mineração do Rio Grande do Norte, não apareceu no Quem é Quem na Economia Brasileira, da revista Visão. Em compensação, outra empresa mineradora do Estado apareceu: a Mineração Acauá Indústria e Comércio S/A. E apareceu no 19.º lugar entre as maiores empresas de mineração do país.

METALPLAC — FILIAL EM RECIFE

A Metalúrgica do Nordeste Ltda., que até o final do ano deverá ser transformada em S. A., deverá abrir uma filial em Recife, praça que consume exatamente a maior parte dos seus produtos. Informa Mário Wanderley que está nos seus planos, para dentro de mais algum tempo, implantar em Natal uma fábrica de chapas plásticas. Atualmente, Wanderley já comanda o mercado de alumínio anodizado do Rio Grande do Norte e executa quase a totalidade dos serviços de divisórias de alumínio e chapas em Natal.

PERI VAI AO ORIENTE

Hypérides Lamartine, empresário de turismo que dirige a Agência Aertur, pela sua grande atividade no setor de viagens aéreas, foi convidado pela Pan American para seguir, em novembro, para o Oriente, num "Agency Familiarization Tour", viagem que será quase totalmente feita em um Boeing Jumbo 747, a mais moderna aeronave voando no mundo. A duração da viagem será de dez dias, estando no roteiro Nova Iorque, Los Angeles, Honolulu, Tóquio e Hong-Kong. Quando regressar, Peri pretende dedicar tempo integral ao projeto do "Star Motel" empreendimento turístico do qual faz parte como diretor.



Hypérides Lamartine

homens e empresas

AÇÕES DA NATÉCIA E COIRG

Newton Câmara, diretor-presidente da Natécia (indústria de tolhas, em fase de implantação) e Coirg (indústria de aproveitamento do côco da bahia, também em fase de implantação), regressou satisfeito do Sul, onde providenciou o lançamento de ações das duas empresas, utilizando as vantagens do artigo 14. Da Natécia, foram lançadas ações no valor de Cr\$ 1.340.000,00 e da Coirg, Cr\$ 1.169.000,00. Essas emissões já foram registradas no Banco Central e aprovadas pela SUDENE. A SOCOA (Sociedade Corretora Paulista) e a FIPAR (Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários Ltda., corretora paraense) são as firmas encarregadas dos lançamentos. Afirma Newton Câmara que não haverá nenhum problema para a aceitação das ações da Coirg e Natécia, pois o público do Sul está ávido de papéis do Nordeste.



EXPORTAÇÃO DE ALGAS

A Companhia Algimar tem aumentado o seu volume de exportações nos últimos meses. Dentro de bem pouco tempo entrarão em funcionamento as suas usinas que estão sendo construídas em Natal, João Pessoa e Fortaleza, que se dedicarão à industrialização de algas, com produção de agar-agar, alginatos, iodo, enxofre, cloreto de potássio, concentrados proteicos, minerais e vitamínicos, bem como produtos para fins alimentícios. Na foto, o Governador Cortez Pereira, a convite do conde de Sternberg (presidente da Algimar), assiste ao embarque de algas para o exterior.



APLUB NO RN

José Carlos Santos Júnior, procurador e supervisor de produção da Associação de Profissionais Liberais Universitários do Brasil (APLUB), no Nordeste, e responsável pela reestruturação da entidade na região, esteve em Natal no mês de outubro. Veio observar o trabalho do novo representante da APLUB, José Rinaldo Santos. E ficou bem impressionado. APLUB já possui nada menos de 2 mil sócios no Estado e começa agora a interiorizar-se.



ENCONTRO DOS CONTABILISTAS

Foi êxito total do I Encontro dos Contabilistas do Rio Grande do Norte, concluído que reuniu entre 15 e 17 de outubro, em Natal mais de 200 contadores de todo o Estado. A promoção, que partiu do Clube dos Contabilistas, teve participação integrada do Governo do Estado, da Delegacia da Receita Federal, do Sindicato dos Contabilistas, da Federação do Comércio e do

PORCINO VAI MAIS LONGE

Até o final deste ano, a Casa Porcino (3 lojas em Natal e 2 em Mossoró) vai abrir filial em uma importante capital nordestina, onde terá, como tem no RN, a exclusividade da marca Olivetti. A nova loja será só de artigos para escritório, segundo informam os diretores da organização. Por outro lado, a Casa Porcino acaba de ganhar novas exclusividades no Rio Grande do Norte: GIROFLEX (cadeiras e poltronas para escritório) e ADAP S/A (móveis de aço).

SOCIC NO "QUEM É QUEM"

A direção da SOCIC encaminhou ofício ao RN-ECONOMICO comunicando os excepcionais resultados do seu último balanço, encerrado em 31 de maio, no qual se registrou uma lucratividade líquida de Cr\$ 3.633.000,00, resultado este que permitiu a inclusão da SOCIC no "Quem é Quem na Economia Brasileira", da revista Visão. A SOCIC está entre as 50 maiores empresas na classificação "Lojas de Departamentos e Utilidades Domésticas", registrando o 1.º lugar em percentual de lucratividade sobre o patrimônio líquido. No final do ofício, a direção afirma: "Nossa filial de Natal contribuiu sobremaneira para a obtenção desse destaque e daí porque não poderíamos deixar de levar o fato ao conhecimento de RN-ECONOMICO, tendo em vista a posição adotada por esta publicação de defesa intransigente dos interesses do Rio Grande do Norte e do Nordeste".

Conselho Regional de Contabilidade. O Governador do Estado encerrou o encontro pronunciando conferência sobre "Problemas do Governo Atual" e oferecendo um jantar aos participantes. O contador Francisco Aires Pessoa, relações públicas do conclave, informa que pelos bons resultados da promoção, já está previsto um novo encontro, dentro de mais seis meses. Na foto, um flagrante da solenidade de abertura do I Encontro dos Contabilistas, no SESC.

homens e empresas

PROJETOS DE PESCA E DE FRUTICULTURA

Em fase de elaboração em escritório de planejamento de Natal dois importantes projetos econômicos: PRO-DUPESCA, que prevê investimentos da ordem de 6 milhões de cruzeiros na pesca da lagosta; e FRUTAL (Frutas Tropicais Ltda.), projeto que visará desenvolver a cultura do cajueiro na área do Grande Natal. Ambos os empreendimentos têm à frente grupos do Rio Grande do Norte.

BANDERN ABRE CAPITAL

O Banco do Rio Grande do Norte está estudando a abertura do seu capital para Cr\$ 10 milhões. Atualmente o capital do BANDERN é de Cr\$ 3 milhões. Atingindo os dez milhões, ficará dentro da faixa determinada pelo Banco Central, para poder democratizar o seu capital, vendendo ações através da Bolsa de Valores do Estado. Técnicos do próprio Banco estão efetuando os estudos.

MACEDO LANÇA SERVECRED

Com um coquetel à imprensa natalense e às lideranças empresariais, Manoel Macêdo lançou, no Clube do Industrial, a SERVECRED, empresa que atuará no mercado de capitais, com lançamento de ações e distribuição de títulos e valores. Manoel Macêdo está com a SERVECRED instalada no 5.º andar do Edifício 21 de Março e a gerência da corretora está a cargo de Fernando Macêdo. Uma das presenças destacadas no coquetel do Clube do Industrial foi a de Mário Moacyr Porto, diretor-presidente da Mineração Tomado Salustino S/A.



LANÇAMENTO DO ETERNA SONIC

A Relojoaria Pérola fez lançamento, na Associação Comercial, em solenidade que teve presença do Governador Cortez Pereira, do modelo revolucionário da indústria de relógios: o Eter-

na Sonic, relógio eletrônico considerado o mais preciso do mundo. Os diretores da Relojoaria Pérola, Francisco das Chagas Fernandes e Geraldo Fernandes trouxeram a Natal os diretores da firma que representa o Eterna Sonic no Brasil, a SOREL S/A, srs. Waldemar Nôvo e Paulo Figueiredo.

ALMOÇO A IMPRENSA

Os agentes autônomos de valores ofereceram almoço à imprensa, na ocasião da visita a Natal do gerente regional da UNIVEST, Ennio Pedotte, em meados de outubro. Além de jornalistas de todos os órgãos da imprensa local, estavam presentes Luiz Gonzaga dos Santos (agente da UNIVEST) Carlos Roberto (do Bansulvest), Alonso Bezerra Filho (da A. B. Corretora), Jaécio de Oliveira Carlos (gerente da Norval Ltda.), Adamastor Tavares (subgerente do Banco Real) e Sylvio Martins de Albuquerque (gerente setorial da UNIVEST para o RN).

PROBLEMAS DOS CONDOMÍNIOS

Natal é uma das cidades do país onde as contribuições de condomínio, ao que parece, são as mais elevadas, levando-se em conta a categoria dos nossos edifícios. Certamente por isto, os condomínios atrasam suas contribuições. O fato é que no mês passado o Edifício Sisal (um dos mais importantes, em termos comerciais), ficou alguns dias sem telefone, porque não pagou em dias sua conta. Verificou-se por casualidade, que a maioria dos condôminos atrasados eram médicos, com consultórios no edifício.

NOVA DIRETORIA DA REIS MAGOS

José Nilson de Sá, diretor-presidente da maior empresa de construção do Nordeste, é agora, também, diretor-presidente da Reis Magos S/A, indústria de confecções em fase de ampliação. Os demais diretores de Reis Magos são: Ney Dias — diretor-superintendente; Epifânio Dias Fernandes — diretor-financeiro; e Nélio Dias — diretor-industrial.

OBELISCO EM FASE DE EXPANSÃO

Fabiano Veras, da Construtora Obelisco Ltda., informa que dentro de poucos dias criará uma nova empresa: a Pirâmide Construtora Imobiliária Ltda. que atuará no setor habitacional, dentro dos programas do Banco Nacional de Habitação. O plano de Fabiano, no futuro, é criar uma outra empresa, cuja razão social seria "Arco do Triunfo". Desta forma, ele complementaria uma cadeia de firmas construtoras que lembrariam os três maiores monumentos da engenharia universal, que são justamente o Obelisco, as pirâmides e o Arco do Triunfo.



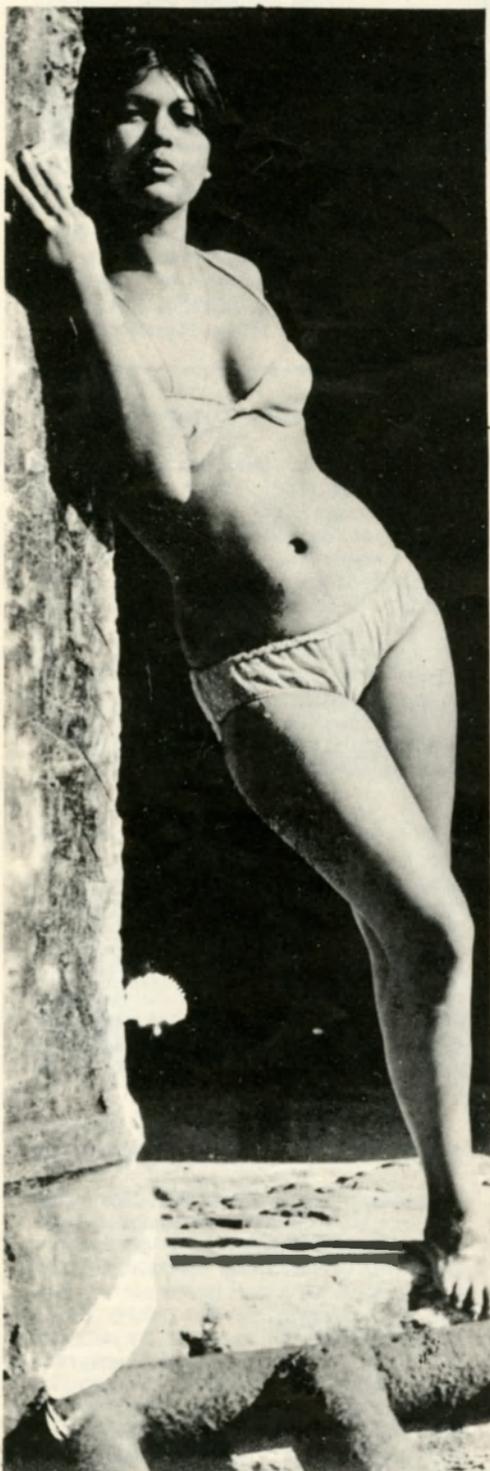
JOÃO AURELIANO E O RN

João Aureliano, diretor-presidente das Fazendas Reunidas Aureliano S/A (FRASA), ofereceu almoço aos diretores, redatores e repórteres de RN-ECONÔMICO, ocasião em que mostrou o andamento da implantação do seu projeto agropecuário, considerado o de maior rentabilidade no Nordeste. As Fazendas Reunidas Aureliano têm

um plantio de 35 mil coqueiros. Entre outros convidados de João Aureliano, além do pessoal do RN-ECONÔMICO, estavam: Leonel Mesquita (diretor da Fazenda Arvoredo), José Waldenício de Sá Leitão (diretor das Fazendas Santa Fé), Aldo Barreto (agrônomo da FRASA), Marcelo Fernandes e Marcos Aurélio de Sá (diretores de RN-ECONÔMICO), além do gerente do Banco do Estado de São Paulo.

CALOR HUMANO UMA INFRA ESTRUTURA PARA NOSSO TURISMO

O mais importante elemento de infra-estrutura do Turismo natalense ainda não foi decantado nas reportagens e nas reuniões que já se fizeram às dezenas sobre a implantação dessa indústria em nossa capital. E ele existe e até em grande escala.



Esse elemento de infra-estrutura do Turismo é tão importante aqui como em qualquer outra parte do mundo onde se pretenda industrializar os passeios, visitas e permanência de pessoas estranhas ao meio ambiente. Trata-se da maneira de bem receber o visitante.

Natal já é tradicionalmente conhecida como cidade que sabe receber. Tanto, que muitas vezes lhe aplicam "contos", abusando de sua boa fé. E o natalense recebe de braços abertos tanto um falso milionário que se imiscui na intimidade da alta sociedade quanto senta nas boites ao lado de pretensos compositores, que se fazem passar por nomes que deles podem ter a aparência, a forma física, mas não a facilidade de "enrolar" tão bem que até vão embora sem que ninguém descubra nada. Mas a cidade também recebe da melhor maneira os que lhe querem sentir apenas o calor numa e ficam amigos de sua gente.

O POVO AMIGO

Talvez um estudo sociológico não muito profundo pudesse determinar a razão do natalense ser tão amigo, tão entregue aos que o visitam. Uma pretensão narcisista talvez não fôsse o caso, e aí não seria necessário estudar o fato à luz da psicanálise. Porque o que ocorre, modéstia à parte, é que o natalense gosta de mostrar a sua cidade e senti-la revivida pelos que aqui chegam.

— "É um povo amigo demais".

— "Nunca estive com uma gente tão simpática, que põe a gente à vontade assim tão inesperadamente".

— "A cidade é adorável, mas o natalense é muito mais".

Expressões como estas já se tornaram triviais, entre os que nos visitam. E até os fugazes passadores de fins de semana, que vêm de Recife e João Pessoa nas sextas-feiras à noite, para voltar às segundas-feiras, sentem esse calor humano que emana da acolhida natalense.

Seja nas praias ou nas casas noturnas, nos lares ou nos encontros casuais nas reuniões de classe ou em quaisquer circunstâncias, o povo de Natal sabe pôr à vontade os que aqui chegam.

O GARÇON DESEMPREGADO

No anedotário — porque o nosso senso de humor transforma em anedotas as vicissitudes, até — da tradicional boa maneira de receber do natalense, cita-se o caso daquele pretensoso milionário que aqui aportou sabe Deus trazido por quais águas. Em meio tempo ficou amigo de meio mundo e logo dentro dos círculos mais fechados da sociedade local. Esbanjar para ele não era coisa de se fazer após contar ao menos duas vezes e por isto franqueava até o que não possuía, mas com o aval do bom natalense que lhe acreditava nas mentiras.

De empréstimo em empréstimo, motivado principalmente pela boa vontade do hospedeiro que não queria vê-lo mal servido — e por isto o servia "enquanto chegasse o seu dinheiro" — ele atingiu as raias admissíveis: ficou sem condições de pedir mais, porque não tinha reposto nem o que pedira da primeira vez.

Funcionou aí a esperteza do natalense, muito brasileira, por sinal: fechou a porta, mas já estava roubado. E o pretensoso milionário envolveu-se com quem de direito: a Polícia. Depois, porém, de ter deixado desempregado um garçon de boite, que lhe fiava uísque escocês a troco de gorjetas.

DE COMPOSITOR, SÓ O NOME

Outro — dentre tantos protagonistas de fatos desta natureza — chegou aqui dizendo-se famoso compositor brasileiro, dêsses que as revistas especializadas não se incomodam muito de promover e que, portanto, não tem fotos amiúde publicadas. Da envolvimento do natalense no bom papo musical, após alguns dias incógnito, ele sentiu o estalo: fazer-se passar pelo autor de algumas músicas românticas e não cafonas, dessas a que a classe "A" não torce o nariz, as chamadas canções de fossa que se atura. Bem pensou, melhor agiu. E como o famoso compositor (não adianta nomes, um em cada natalense conhece o fato) ele comeu feijoada em mansões do Tirol, tomou escocês com água de côco de Ponta Negra e Pirangi.

Cantar, não cantava não. "Afinai, eu sou compositor, não cantor, e assim mesmo auto-didata, sem saber tocar nem violão". Mas sabia pelo menos os nomes das "suas" composições e citava-as sempre para que os seresteiros/hospedeiros as cantassem.

Esse foi embora depois de curtir uma boa temporada, sem que ninguém "morasse" na sua esperteza. Depois é que descobriram o lógro.

DEIXA COMO ESTA

Mas o natalense não se incomoda com isto. Passagens desta natureza são as amenidades na sua vida de bon vontade.

No entanto, pergunta-se: não seria esta maneira de bem receber do natalense uma motivação para se incrementar o Turismo nesta cidade, nesta hora em que só se fala na "indústria sem chaminés" que deve ser implantada aqui com urgência?

Não sabemos como se vende amizade. Como se propõe a negociação de boas maneiras de receber, de entrega total de uma cidade a um visitante. Sabemos, sim, que com Natal e com o natalense isto se dá.

O natalense sabe cativar os que o visitam. Mostra a sua cidade e espera a reação do forasteiro. Quando ele se entusiasma, dá-lhe outra dose e novamente espera o basbaque. Mais uma dose, e mais outra, até que chegue o dia do ilustre partir:



Natal — muito sol e muito calor humano

— "Estou maravilhado! Que povo acolhedor!

É sempre assim.

CALOR HUMANO

Em prospectos e boletins, em reportagens e encartes, em anúncios e suvenís já se diz (e com razão, ora!) que Natal é "a cidade Sol". Para quem vive em meio à garoa ou enfrentando chuvas intermitentes, vir a Natal nas férias é mais que um paliativo. Para quem moureja na selva das cidades ou se abafa nas lãs que agasalham do frio intenso, nossas praias são mais

que uma motivação para ficar à vontade.

Porque, além do calor da cidade, há o calor humano do natalense. Que coroa o seu visitante de tudo que lhe pode ser útil ao lazer.

Se os poderes competentes souberem explorar esse elemento de infraestrutura básico para a indústria do Turismo em Natal sem dúvida ela se desenvolverá.

Porque num mundo como o de hoje todos têm necessidade de calor humano, de bondade, de amizade. Fato o natalense tem de sobra para dar.

A trôco, é claro, de "algum"



APLUB :
PREVIDÊNCIA CONDIGNA

PENSÃO MENSAL
PECÚLIO
APOSENTADORIA
RENDA INVALIDEZ

Conjugados e Reajustáveis



QUE

FINANCIAMOS

Através de sua Distribuidora de Valores, o APLUB proporciona financiamento de bens móveis duráveis (equipamento profissional, automóveis, instalações, etc.) aos seus associados. O valor dos financiamentos está vinculado à faixa de inscrição do associado no plano previdenciário, estando o teto atual financiável estipulado em Cr\$ 26.000,00 (Cr\$ 2.000,00 por faixa de inscrição).

PROTEÇÃO INTELIGENTE

APLUB ASSOCIAÇÃO DOS PROFISSIONAIS LIBERAIS
UNIVERSITARIOS DO BRASIL

Escritório Central do Nordeste: Av. Conde da Boa Vista, 652 — 1.º and. Fone — 22-0337 — Recife — Pe.

Escritório Regional: R. Princesa Isabel, 648 — 2.º and. S/2 — Natal — RN

Matriz: Av Júlio de Castilhos, 10 — Fone — Pabx — 25 Pôrto Alegre RGS



Direito Fiscal e Trabalhista

Epitacio Lira Aquino de Andrade — Advogado

Horas Extraordinárias e o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço: Tema Polêmico

O assunto é palpitante, controverso e está carecendo, na verdade, de ser de uma vez por todas, objeto de definitiva formulação, ou mais propriamente, de equacionamento racional, pois, assim, o lucro maior redundará menos em prol de empregados e empregadores que no próprio organismo legal.

Entre 11 e 14 de Março de 1966 realizou-se, em Brasília (DF), um "Seminário sobre aspectos jurídicos do FGTS", com a participação de eminentes juristas, e um dos assuntos enfocados, sob o título "Horas Extraordinárias. Obrigatoriedade da incidência do percentual relativo ao FGTS sobre a remuneração paga a este título, mesmo sem habitualidade", com relatório e voto do Ministro Arnaldo Sussekind, empolgou, deveras, os seus participantes, e, ao final, concluíram: "Submetida à discussão o plenário concluiu que os depósitos mensais para o Fundo de Garantia de Tempo de Serviço correspondem a 8% (oito por cento) da remuneração efetivamente paga no mês anterior ao empregado optante ou não, incidindo inclusive sobre os proventos pagos pela prestação de trabalhos extraordinários, ainda que sem caráter habitual".

A conclusão em causa não resultou, todavia, do consenso unânime dos debatedores eis que vozes discordantes se altearam, com argumentos ponderáveis, o que, de resto, dá bem a ideia de que o assunto, ao fim e ao cabo, não está, até o momento, definido, nem pelo peso dos valores exegéticos, que o abordaram, e muito menos pela Jurisprudência das Juntas e Tribunais Trabalhistas.

Com efeito, enquanto o Relator, no Seminário acima indicado, Ministro Arnaldo Sussekind, entende que os de-

pósitos mensais para o FGTS correspondem a 8% da remuneração efetivamente paga, no mês anterior, ao empregado optante ou não, incidindo, inclusive, sobre os proventos pagos pela prestação de trabalhos extraordinários, ainda que sem caráter habitual, excluindo, apenas, dos depósitos, as parcelas não conceituadas como remuneração pelos arts. 457 e 458 da CLT (sic), o Dr. Homero Diniz Gonçalves, Juiz e, na espécie, Revisor da matéria, raciocina e conclui de forma diametralmente oposta, ou seja: "Entendemos que a contribuição de 8% não incide sobre a remuneração paga ao empregado a título de horas extraordinárias. A contribuição para o Fundo de Garantia incide apenas sobre as verbas que, sendo integrantes do conceito de remuneração, estejam expressamente citadas nos arts. 457 e 458 da CLT". E aduz: "A redação do art. 9.º do Decreto 59.820, de 20 de Dezembro de 1966, alterou o sentido da Lei n. 5.107, quando dispõe que a contribuição de 8% deveria incidir sobre a remuneração, excluídas as parcelas não consideradas, segundo o disposto nos arts. 457 e 458 da CLT, como integrantes da remuneração".

"Entretanto, prevalece o disposto no art. 2.º da Lei n. 5.107, uma vez que o Regulamento não pode alterar o alcance da norma legal a que se refere.

Finalmente, releva notar que as horas extraordinárias não são pagas por serviços prestados em condições normais. Por isso somente se incorpora ao salário do empregado a remuneração das horas extraordinárias habitualmente trabalhadas".

O entendimento dado à questão pelo Doutor Relator Ministro Arnaldo Sussekind, logrou impressionar e, portanto, prevalecer, conforme o enunciado da "Conclusão" já transcrita.

Da matéria ressalta, evidente, a existência de flagrante conflito entre a Lei e o Regulamento, muito bem salientada, inclusive, pelo Dr. Eduardo Gabriel Saad no seu livro "Lei do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço", no capítulo "As horas extraordinárias e o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço", quando o lúcido exegeta argumenta: "Como já dissemos, o art. 2.º da Lei n. 5.107, prescreve consistir a contribuição ao FGTS numa importância equivalente a 8% da remuneração paga, no mês anterior, a cada empregado, optante ou no não, excluídas as parcelas não mencionadas nos arts. 457 e 458 da CLT".

"Ao usar a expressão — "excluídas as parcelas não mencionadas nos arts. 457 e 458 da CLT", quiz o legislador, obviamente, ressaltar que sabia da existência de outros elementos componentes do salário, tais como horas extraordinárias, adicionais de insalubridade e periculosidade e por trabalho noturno, mas que, em face da *fatio legis* e da *ocasio legis* julgava desnecessária a inclusão dessas parcelas de carter salarial na base de incidência do referido percentual".

Em outro ponto assevera: "Afirmar-se, simplesmente, que aqueles elementos, por serem de índole salarial — o que jamais negamos —, devem ser computados para o efeito de contribuição do FGTS, é ignorar o que está escrito na Lei, é asseverar que as palavras — "excluídas as parcelas não mencionadas nos arts. 457 e 458 da CLT" — nada exprimem. É o mesmo que dizer: "A Lei n. 5.107 tem palavras a mais e sem qualquer significado".

E culmina: "A Lei n. 5.107 declara, com mediana clareza, que os 8% não incidem sobre as parcelas salariais que os arts. 457 e 458 da CLT deixaram de citar, o que, indubitavelmente,

te, é muito diferente do que figura em seu Regulamento. Este, de forma estranha, informa, — como já vimos, — que são excluídas daquela incidência apenas os elementos não considerados como intergrantes da remuneração. É flagrante o choque entre as duas normas; ocioso dizer que, aí tem de ocorrer a prevalência da Lei sobre o Regulamento”.

Abordando a tese “Conflito entre a Lei e o Regulamento. Outros pontos a esclarecer”, Julio Assunção Malhadas, apresentador da 14a. tese no I Simpósio Regional sobre Aspectos Jurídicos do FGTS (Porto Alegre, 19 a 22 de Setembro de 1968), procurando dirimir a opinião de autores a respeito do poder regulamentar, do regulamento e de sua posição frente à lei (sic), invoca feliz definição do mestre Vicente Rao: “... aquela define e ordena uma relação de fato, transformando-a em relação de direito, enquanto esta não tem outro conteúdo nem outra finalidade, a não ser a execução desta disciplina. Ali, a regra de direi-

to; aqui, o preceito prático de sua aplicação”.

E alinha, o autor, uma série de pontos conflitantes entre a Lei e o Regulamento, no caso em estudo, chegando mesmo a afirmar, peremptoriamente: “O Regulamento, além de contrariar a letra da Lei, contrariou-lhe o espírito”.

Ressaltando, de logo, o valôr e o brilho com que se houveram os debatedores citados, todos juristas de primeira água, e, também, a percuência tocada da mais profunda racionalidade do Dr. Gabriel Saad, perfilhamos, convictos, os ditames da Lei, que, no dizer de Lachaud, sempre é calma e não tem nem sequer os arrebatamentos da generosidade.

O que, afinal de contas, se nos afigura mais importante é que algo definitivo possa surgir sobre o assunto; que os exegetas e os juizes possam encontrar o denominador comum acerca do problema, pois a dúvida, como as certezas conduzem, não raro, os espíritos à perplexidade, especialmente

quando essas dúvidas e essas certezas vogam à tona das marés, tangidas, aqui e alhures, pela marotice daquele anjo da maravilhosa concepção anatoliana, que sempre se nos antelhou culto demais para as suas “ingenuidades” terrenas.

Da nossa parte ficamos com a Lei contra o seu Regulamento esposando assim, a tese de que não incidem os 8% sobre as horas extras eis que, como doutrina Gabriel Saad: — “a hierarquia das Leis e seus fundamentos hão de ser respeitados”.

Jurisprudência:

“Embora prestadas continuamente, as horas extraordinárias não passam a integrar as condições contratuais, podendo cessar a qualquer tempo, pela só vontade de qualquer dos contratantes “(TRT 1a. Reg. — 2.919/67 — Rel. Juiz Alvaro Ferreira da Costa — ACPT 279/68 — 7.2.68. Unânime”.

SEU FUTURO COMEÇA HOJE...

sim, — seu futuro pode começar hoje se você resolver

POUPAR E INVESTIR

FUNDO DE INVESTIMENTO
AÇÕES
LETRAS DE CAMBIO



A. B. CORRETORA DE CAMBIO
E VALORES MOBILIARIOS LTDA.

ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE
N. S. da Conceição Ltda.

Resp. Técnica:

Francisco Alves de Souza

CONTABILIDADE: comercial, industrial e agro pecuária
ESCRITAS: fiscal e mercantil — contratos — aditivos — distratos

Princesa Isabel, 648 — 2.º andar — sala 1 FONE 20:58
Natal — RN



CONSULTORIA E ASSESSORIA
JURIDICA DE EMPRESAS

PEDRO SIMÕES NETO
ADVOGADO

C. P. F. 003076024 — O. a. b. n. 502

procuradores nas maiores cidades do país e nos principais municípios do Rio G. do Norte

ADVOCACIA
CONSULTORIA E
ASSESSORIA

direito civil
direito fiscal
direito comercial
direito trabalhista
prestidência social
cobranças
organização e métodos
planejamentos administrativo
programas especiais

Rua Vigário Bartolomeu, 586 A
— Natal — RN —



**DR. HENRY WILSON
DE MIRANDA COUTINHO**



**DR. GLAUCIO TEOFILO
CAMARA DE SA**

CIRURGIÕES DENTISTAS

ATENDEM DIARIAMENTE

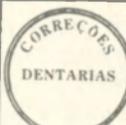
R. João Pessoa, 159 — 3. and. S/34
Centro

**JOSE
ANTONIO
DA SILVA**
Advogado



DIREITO
administrativo (municipal)
civil e trabalhista

ESCRITÓRIO
Rua Cel. Cascudo 322
FONE 19:09



ORTODONTIA E ORTOPEDIA
DOS MAXILARES

DR. KERGINALDO TRIGUEIRO
Cirurgião Dentista

Horário: das 14:00 às 17:00 horas

CONSULTÓRIO: edif. 21 de março
Sala 269 — Natal — RN

**CASA
PRÓPRIA?**

PAIVA IRMÃO E CIA.

Rua Ulisses Caldas, 193
1. andar — Fone: 10:44

OLHA A FERA QUE TE ESPERA.



Ela está rugindo em nossa loja.
É o Volkswagen 1500.

Fuscão, na intimidade. Com torque e potência pra andar e correr. Basta uma pisadinha no acelerador pra ele dar o ar de fera. E mais: o Fuscão é uma fera que tem as patas, ou melhor, as rodas no chão.

Mesmo nas curvas mais fechadas.
Tem barra compensadora e bitola

traseira mais larga, pra garantir isso. A essa altura v. deve estar apaixonado pelo Fuscão.

Afinal, o VW 1500 é uma fera com saúde de ferro. Quem garante isso?

A mecânica VW, é claro. É ela que vai assegurar a braveza do seu Fuscão, por anos e anos.

Então, o que v. está esperando pra vir até a nossa loja e pôr esta fera à solta?

"A SERTANEJA"

Distribuidora de Automóveis Ltda.
Rua Capitão-Mor Galvão, 380 — Fone 237 — Caixa Postal, 22
Currais Novos — RN.



REVENDEDOR
AUTORIZADO

Existe Comércio de Arte em Natal?

Em Natal não existe mercado para a Arte. Aqui se faz Arte por diletantismo, por amor à causa, e quando muito se consegue ter de volta o que se empregou na preparação das obras. E assim mesmo se se tiver a ajuda de uma entidade de classe ou de uma associação filantrópica para interessar a venda/compra.

Artes plásticas, teatro, música, literatura — são atividades que em Natal pouco ou nada rendem.

A cidade, tida como avançada e até muito desenvolvida para a sua situação de quase província, relega as demonstrações da Arte e como que torce o nariz aos bons valores que possui em vários setores intelectuais. E a não ser os artistas de consumo imediato e suspeitas qualidades (os jovens músicos de iê-iê-iê) quase nada mais é vendido entre nós, em termos de Arte.

— “O artista plástico natalense tem que ter outro emprego, se quiser sobreviver”.

Quem fala é Bosco Lopes, pintor/processo que além de exposições que já está fazendo em Recife, se interessa também pela corretagem publicitária.

E ele tem razão. Dorian Gray, Newton Navarro, Carlos José, três dos artistas plásticos em evidência constantes no Estado, possuem seus empregos públicos. Sempre são assessores culturais da secretaria de Educação do Estado, do município ou de entidades culturais.

Dorian Gray, que além de pintar também faz cerâmica, escultura e ultimamente tem se dedicado com sucesso financeiro à tapeçaria, é assessor cultural da Fundação José Augusto.

Newton Navarro, o nosso artista mais conhecido, com trabalhos em várias coleções particulares até da Europa e Estados Unidos, tem o mesmo emprego e é orientador da Escolinha de Arte para crianças, orientando também o acervo cultural da Biblioteca Pública do Estado.

Carlos José, que ultimamente vendeu muito bem na Feira da Providência, na Guanabara, é agregada à Se-

cretaria de Educação e Cultura da Prefeitura do Natal.

Iaponi Araújo, um que deu um voo mais alto, está na Europa com a sua pintura primitiva, já tendo exposto até na Galeria Debret, em Paris, quando em Natal, vendia pouco.

POR AQUI MESMO

Fazendo-se um levantamento da situação das artes plásticas em Natal verifica-se que só quando expõem em outras capitais do Nordeste ou no Sul do país é que os nossos artistas conseguem vender alguma coisa. A velha imagem do “santo de casa não faz milagre” funciona entre nós de maneira muito bem definida, com relação a pintores, escultores, desenhistas, etc.



Dorian Gray — um dos poucos que vivem da arte.

Quem ganha mais dinheiro em Natal com Arte é Dorian Gray, porque soube ou se interessou em armar um esquema em bases comerciais e mais ainda porque dedicou-se à tapeçaria — um ramo que encontra mais compradores dada a utilidade doméstica do tapete e não apenas a sua simples característica de obra de Arte.



Jesiel Figueiredo não é desiludido quanto ao futuro do teatro em Natal.

Um tapete de Dorian Gray é hoje vendido por até Cr\$ 1.500,00. Mas um quadro seu, mesmo dos mais recentes, não alcança Cr\$ 1.000,00. Fica em torno dos Cr\$ 800,00.

Um quadro de Newton Navarro, de fases passadas, pode atingir Cr\$... 1.000,00. Mas os desenhos que geralmente expõe, sem molduras, são vendidos por Cr\$ 200,00 e, no máximo, Cr\$ 500,00.

Carlos José, depois do sucesso de venda da Feira da Providência, está cotado em Cr\$ 600,00, no máximo.

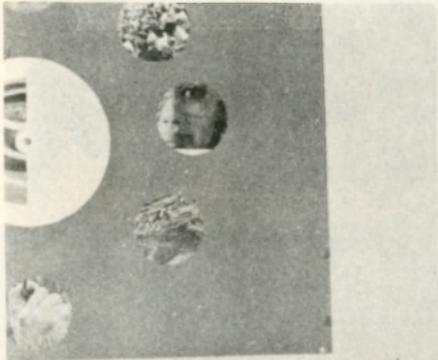
Newton Navarro, vez por outra fatura entre Cr\$ 2 e 5 mil. Mas se trata de contratos de trabalho esporádicos, pela sua própria natureza.

Jomar Jackson, um jovem pintor que começou se expressando a partir de uma notável assimilação de Salvador Dalí, se dedica hoje (para faturar) a fazer retratos de damas da sociedade, enquanto intensifica os estudos e a busca de uma nova fase.

O MAIS É O RESTO

Bosco Lopes, representando a ala/vanguarda, com os seus trabalhos/processo, vai para Recife, onde a mentalidade do comprador é mais arejada. E

suas exposições estão deixando de ser meras exposições, para se transformarem em espécie de "espetáculos visuais", com o patrocínio de indústrias, feitos em ambientes abertos. A última foi no Clube Português, na capital pernambucana, patrocinado pela Weston S. A. Os salões do clube substituíram a galeria pura e simples.



Bosco Lopes — faz exposições com apoio de indústrias.

E, por falar em galerias... em Recife existem dez, particulares, afóra as oficiais. Em Natal apenas uma particular, a Vila-Flôr, e uma oficial, a Galeria de Arte, havendo também o salão de exposição da Biblioteca Pública.

A Galeria Vila-Flôr é mantida pelo seu proprietário, Augusto Severo Neto "apenas por amor, porque a compensação de vendas é ínfima". Na realidade, o que a Vila-Flôr vendeu nos últimos tempos foram quadros de Iaponi que mantinha em exposição e que foram procurados quando o artista conseguiu expôr em Londres e em Paris. Procura que atingiu até a coleção particular do artista, tendo os seus irmãos se desfeito de alguns quadros, insistentemente exigidos pelos pouquíssimos colecionadores da cidade.

Natal não tem salões de arte, que reúnam os seus artistas em mostra conjunta. O SESC durante dois anos promoveu exposições coletivas. Mas desistiu.

Os artistas, por sua vez, tentaram um movimento capaz de industrializar/popularizar a Arte, levando-a ao

povo, por preços acessíveis. Seria a reprodução de trabalhos em larga escala, através de soluções gráficas, em alburns. Mas a coisa não funcionou, a partir mesmo das fracas possibilidades técnicas que as tipografias locais oferecem. Apenas Newton Navarro e Dorian Gray conseguiram editar alguns alburns utilizando até xilogravura para poder reproduzir as obras.

Um "mercado de arte" permanente, no local da Galeria de Arte, também ficou apenas na idéia.

TALHA, ATÉ CERTO PONTO

Outra espécie de artista plástico natalense, no entanto, está conseguindo faturar a contento, porque se dedica a um trabalho até certo ponto desconhecido: o entalhador. A talha pelas suas características decorativas desperta sempre atenção de compradores que muitas vezes se interessam apenas pelo efeito visual da obra aposta à parede.

Dos nossos entalhadores o mais famoso (com exposições no Rio, São Paulo, Brasília) é Manxa. Seguem-lhe Canuto, Iaperi e dois novos valores ultimamente: Viana e Taciano.



Talha vend. Na foto, porta do RN ECONOMICO, talhada por Taciano.

Para o entalhador é mais fácil vender também portas para escritórios ou consultórios e por elas conseguem bons preços. Uma porta de Manxa pode custar até Cr\$ 3.000,00. Taciano fez a porta do gabinete da direção do RN-ECONOMICO. E Manxa tem um belo trabalho exposto permanentemente na

rua Ulisses Caldas: a porta do escritório do advogado-intelectual Diógenes da Cunha Lima, presidente da Fundação José Augusto.

ARTE SEMPRE DIFÍCIL

Saindo das artes plásticas, vamos encontrar o Teatro também pouco comprado pelo natalense.

— "Natal ainda não despertou para o Teatro. O espectador natalense ainda não descobriu o Teatro".

A opinião é de Jesiel Figueiredo, o único elemento que vive de Teatro em Natal. Profissionalizou-se apenas por uma questão de insistência, "mesmo porque não sei fazer outra coisa a não ser Teatro".

Trabalhando com amadores, aos quais paga cachês que variam de Cr\$ 10,00 e Cr\$ 50,00 por espetáculo, Jesiel Figueiredo inclusive já ganhou prêmios em festivais nacionais, um dos quais o de viagem à Europa, pela interpretação/direção de "Calígula", de Albert Camus.

Ele diz que o preço médio da montagem de um espetáculo em Natal é Cr\$ 1.000,00. Mas já montou também um no qual gastou Cr\$ 5.000,00 ("Hamlet", de Shakespeare) e está preparando outro, atualmente, que vai sair na base de Cr\$ 8.000,00 (Por Causa de Inês", do padre João Mohana). Ambas com ajuda do Serviço Nacional de Teatro.

— "Num espetáculo em que você gasta Cr\$ 1.000,00 pode recolher no máximo Cr\$ 2.000,00 — mas se tiver a ajuda de entidades filantrópicas para sair vendendo os ingressos, e que recebem comissão das vendas. Na bilheteria do Teatro o que você consegue com a montagem de uma peça é uns Cr\$ 300,00" — diz Jesiel.

Antes de abrir o pano do Teatro Alberto Maranhão — a nossa única casa de espetáculos — qualquer companhia, local em excursão, já tem pago cerca de Cr\$ 250,00 entre direito autoral, folha do teatro (pagamento a bilheteiros, porteiros, etc) e gratificações a eletricitistas, maquinistas, carpinteiros, ajudantes.

Para tem um lucro de 100% sobre o preço de suas montagens, Jesiel Figueiredo racionalizou a programação técnica de seus espetáculos. Ele próprio produz, dirige, faz maquiagem, é cenógrafo, figurinista. E interpreta. Se fôsse pagar ao menos por três desses serviços certamente desistiria de fazer o pano do Teatro abrir.

PARA O FUTURO

Mas Jesiel não é totalmente desiludido quanto às possibilidades futuras do Teatro, em Natal.

— "Como disse, o natalense ainda não descobriu o Teatro. Ele vai ao ci-

nema normalmente, vai ao futebol, mas ainda acha que ir ao teatro é comparecer a um acontecimento importante. E por isto bota uma roupa que considera menos fajuta, toma um taxi, avisa aos amigos. Estamos tentando justamente acabar com esta mentalidade. E muito em breve, talvez nos próximos dois anos, teremos uma nova platéia interessada em Teatro: a que está sendo formada entre os estuantes graças à criação das unidades Volantes de Teatro, pela Secretaria de Educação e Cultura do Município".

Jesiel se refere ao trabalho idealizado pelo professor João Faustino Ferreira Neto, que através da sua pasta, criou grupos de teatro nos quais os próprios estudantes trabalham para os estudantes. As Unidades Volantes são orientadas por Jesiel Figueiredo e Carlos Furtado (dirigem os espetáculos) e representam não apenas nos colégios da capital, mas no interior do Estado.

— "Considero as Unidades o trabalho mais sério feito em nosso Estado, em favor do Teatro, principalmente porque se fixa na estrutura, no cerne do problema: a formação de platéias" — diz Jesiel Figueiredo.



Roberto Lima faz música mas não vive da arte.

NOSSA MÚSICA VENDE?

No que se refere a músicos ou compositores, cantores ou concertistas, Natal é também uma cidade de parcas possibilidades. Na enxurrada de conjuntos de música jovem, que arrastou muitos rapazes para a formação de grupos sem maior expressão pouco restou em qualidade. Dentre os conjun-

tos, o Impacto-5, o The Functos. Os Vândalos, o Alerta: 5 — compostos por moços que entendem um pouco de música mas que vendem a sua arte pelo mesmo preço de outros conjuntos sem maior expressão ou qualidade. Porque na hora do contrato o que vale é a boa conversa do empresário.

Dentre os compositores apenas Mirabeau Dantas e Roberto Lima surgiram e conseguiram firmar-se como uma promessa. Mas nada ganharam a não ser experiência em festivais locais.

Roberto Lima, que chegou a participar de um festival nacional, ficou apenas na confecção de uma música sem maiores preocupações temáticas ou mesmo formais. Foi o compositor, no entanto, entre nós, que chegou a faturar, pelo menos promocionalmente, pois teve uma música sua incluída num elepê com venda nacional.

Com Mirabeau, outro jovem interessado em Música, Márcio Tacino, ao lado das cantoras Oldaires (esposa de Mirabeau) e Terezinha, e mais outros músicos locais, organizaram o show "Underground-Explosion", que foi apresentado no Teatro Alberto Maranhão e, depois, comprado por uma Faculdade, para exibição no América.

Foi, talvez, o único espetáculo musical feito em Natal que rendeu dinheiro, pela sua própria importância.

**CHURRASCARIA
DOM PEDRITO**

Antonio Inacio da Silva
O MELHOR CHURRASCO DA CIDADE



especialista
em churrasco,
galeto e carneiro

AMPLO ESTACIONAMENTO
PARA VEICULOS

Rua: Pte. Bandeira 574
Natal - RN

PAIVA, IRMÃO E CIA

**TEM A CASA DOS
SEUS SONHOS**
informações

Rua Ulisses Caldas, 193
1. andar — Fone: 10:44

OFF SET

**PERFIS
INDUSTRIAIS**

**TALÕES
DE CHEQUE**

**MATERIAL
DE EXPEDIENTE**
(Papeis para carta, memorando, envelopes)

**AÇÕES E
DÍPLOMAS**

COM A APRESENTAÇÃO
GRÁFICA QUE SÓ O
SISTEMA OFFSET PODE
OFERECER

Rio Branco 325
Tel. 21-40

O que o BANDERN faz pela pequena e média empresa

Como vai a pequena e média empresa do Rio Grande do Norte?

Respondem os pequenos e médios empresários: "vai mal". Faltam maiores incentivos e quando estes aparecem, uma vez ou outra, são exigidas tantas garantias em troca de financiamentos tão ínfimos que nem vale a pena.

Mas há quem conteste esta afirmação. É um homem de frases compassadas e expressão fácil demonstrando a preocupação que ele mesmo revela em suas afirmações: "você chegou numa hora de muito trabalho". Pedro Fernandes Cabral de Macêdo ou simplesmente Pedro Cabral, economista e diretor do Departamento Industrial do Banco do Rio Grande do Norte.

Ele não concorda que a pequena e a média empresa (empresa que tem um capital inferior a dez mil vezes o maior salário mínimo) se diga desamparada totalmente. O BANDERN há alguns anos vem realizando um programa de assistência à PMI. Assistência financeira, através do Departamento de Crédito, e assistência técnica, através do Núcleo de Assistência Industrial — NAI. Para que isso ocorra seis economistas, um engenheiro, um advogado, dois contadores, um desenhista, cinco engenheiros, duas secretárias e oito auxiliares de administração formam a equipe de Pedro Cabral. E por trás do birô escuro do Departamento Industrial nem sempre está o economista preocupado, dando informações a empresários que o procuram diariamente ou atendendo sucessivos telefonemas, pois a necessidade de discutir problemas relacionados com a sua área, junto à SUDENE, o levam quase semanalmente ao Recife e ao Rio.

DEZ PERGUNTAS AO BANDERN

Com o objetivo de esclarecer a assistência à pequena e a média empresa do Estado, RN-ECONÔMICO fez dez perguntas ao diretor do Departamento Industrial do Banco do Rio Grande do Norte. Uma rápida avaliação do que já foi feito e de como vai a assistência à PMI.

RN-ECONÔMICO — Desde quando o BANDERN vem desenvolvendo esse programa de assistência à pequena e média indústria?

PEDRO CABRAL — Iniciamos este programa nos primeiros meses de 1967, com a criação da Carteira de Crédito Industrial. Estamos, pois, com mais de quatro anos de experiência nesse programa.

RN-ECONÔMICO — Como é desenvolvida essa assistência?

P. C. — Inicialmente, o BANDERN oferecia apenas assistência financeira. As propostas de financiamento eram elaboradas pelos empresários, que as submetiam à apreciação e análise da equipe do Banco. Posteriormente, em consequência da portaria 170, do Ministério do Interior, foram postos à disposição dos Bancos estaduais, recursos oriundos do Banco do Nordeste, para repasse à pequena e média indústria. Concomitantemente começou a utilização da técnica do "diagnóstico de fábrica", desenvolvida pelo economista Luciano Cavalcanti, entusiasta desse programa e que, infelizmente, veio a falecer em abril de 1968, no exato período de realização de um curso promovido pelo BNB em Fortaleza, do qual foi um dos professores. Tivemos oportunidade de assistir umas poucas aulas daquele grande incentivador da PMI, mas o seu coração não lhe permitiu ir até o fim. Atualmente, prosseguimos no programa de assistência técnica, através do NAI-RN, que se iniciou em 1968. Esse tipo de serviço que oferecemos à pequena e média indústria é particularmente relevante e merece destaque especial, uma vez que o nosso empresariado se caracteriza, em sua maior parte, pela improvisação, despreocupado que é pela administração científica das indústrias, apesar da concorrência violenta que enfrenta. A nossa equipe técnica teve formação intensiva em consultoria e assistência às empresas, dentro do espírito dos cursos correlatos ministrados na Universidade de DELFT, na Holanda, e está apto a orientar os empresários nas áreas de administração geral e da produção, mercadologia, custos, etc. Já ministramos três cursos para empresários. Dois em Natal e um em Moçoró, com real aproveitamento para os participantes. Próximamente realizaremos mais dois.

SE HÁ VANTAGEM, POR QUE RECLAMAÇÕES?

RN-E. Quantas indústrias foram beneficiadas até agora?

P. C. — Em assistência técnica e financeira pouca mais de uma centena de empresas. Todas com resultados altamente benéficos.



Pedro Cabral:
o nosso empresariado se caracteriza, em sua maior parte, pela improvisação

RN-E. — Há vantagens para o empresário, realmente?

P. C. — No tocante à assistência financeira, as vantagens são bastantes óbvias, embora haja uma certa preocupação quanto à taxa de juros e correção monetária que cobramos dos mutuários. Mas devemos nos lembrar que esses custos financeiros são bastante equivalentes à taxa de desvalorização da moeda (os juros oscilam de 20 a 22 por cento ao ano, e a inflação de 18 a 21 por cento). Com relação à assistência técnica, a nossa experiência indica indiscutíveis vantagens. Os trabalhos que tivemos oportunidade de efetuar para várias empresas normalmente implicaram em redução substancial de custo, em elevação de produção e consequente aumento da produtividade, que é uma das preocupações da empresa moderna. Também efetuamos vários documentos básicos para financiamentos a empresas, projetos sumários, diagnósticos, etc., além de atuarmos nas áreas de mercadologia e administração geral.

RN-E. — Por que, então, muitas dessas empresas deixaram de existir depois que foram assistidas?

P. C. — Se algumas indústrias que se vincularam aos programas deixaram de funcionar, isso, acreditamos, decorre do fato de que as assistimos, porém, não as administramos. Em alguns setores a assistência tem sido desvirtuada pelo empresário, quer assistência financeira ou técnica. Esta última pelo não cumprimento das soluções indicadas.

GARANTIAS SAO NORMAIS

RN-E. — Os pequenos e médios empresários alegam que o BANDERN exige garantias exorbitantes que eles não podem oferecer. É verdade?

P. C. — As garantias aos financiamentos concedidos são estritamente aquelas exigidas pelas normas dos diversos fundos que administramos. São exatamente iguais às do BNB, BNDE e BB, decorrentes das próprias exigências legais e convencionais, na proporção de 100 de garantia para 60 de recursos financiados, com base nas avaliações procedidas por técnicos de reputação ilibada, atendendo aos critérios de segurança bancária.

RN-E. — Quantas indústrias estão inscritas, atualmente, para receberem assistência?

P. C. — Uma dezena para assistência financeira e oito para assistência técnica.

RN-E. — O programa, no seu sentido global, segue quais critérios?

P. C. — Os critérios que adotamos são aqueles contidos nas normas dos diversos fundos que administramos, dos quais não podemos, não quere-

mos e nem devemos nos afastar. Os demais são normas bancárias estabelecidas pelo Banco Central. Com relação à assistência técnica, obedecemos à orientação da SUDENE, através da Divisão de Pequena e Média Indústria.

PREPARAÇÃO CIENTÍFICA

RN-E. — Quais as perspectivas para o futuro?

P. C. — É difícil prever o futuro. Porém, tudo faz crer que teremos muitas tarefas a desempenhar, cujo fim último será o engrandecimento e consolidação do programa e, em decorrência, da PMI. Isso se refletirá, com toda certeza, no desenvolvimento industrial do Rio Grande do Norte.

RN-E. — O que aconselha aos pequenos e médios empresários?

P. C. — Desejo apelar à classe empresarial do Estado no sentido de que se prepare, cientificamente, a fim de suas empresas se tornarem fortalecidas e vitoriosas nessa guerra moderna que é a concorrência, ao mesmo tempo em que nos colocamos à disposição de todos para orientá-los e assisti-los dentro das nossas possibilidades. Isso no dará o prazer de crescermos juntos.



"A ELEGANTE"
boutique
de DALIA MAGALHAES DA ROCHA

Artigos do sul
para as elegantes
do Nordeste. —

Pagamentos Facilitados.

R. Leonel Leite, 1167 — I. and. (ant. Paianazes)
ALECRIM
o endereço do bom gosto

Europeus e norte-americanos

já estão se deliciando com carne de Siri, Caranguejo e Ostra em conserva. E você, vai ficar só com água na boca?



agora
em nova
embalagem

Crustáceos em conserva são produtos de exportação, disputados pelos "gourmets" de todo o mundo. A Indústria de Pescados Potengi Ltda, coloca este requinte internacional na sua mesa sem precisar importar nada. Estamos aqui, em Igarapé, bem perto de você, e nossos produtos, estão nos melhores super-mercados

INDUSTRIA DE PESCADOS POTENGI LTDA.

Tavares de Lira, 100 — Fone 12:94 — Ribeira

Rua Siqueira Campos, 199 — Igarapé

Quanto custa o barulho nas ruas da cidade?

Uma mercadoria nova no rol das que faturam nas grandes cidades: o barulho. Quanto ganham os que fazem barulho nas ruas? Quanto você paga para que falem de você, do que você faz, do que você tem para vender, enchendo as ruas de muito som que se transforma em barulho? E se você pudesse, pagaria mais ainda para que se calassem?

O fato é que hoje em dia o barulho faz parte da vida nos grandes centros. Não nos referimos às perforatrizes nem aos britadores das construções civis, obviamente. Mas aos serviços de som que espalham pelos quatro cantos da cidade as qualidades de uma série de mercadorias de consumo imediato que vão desde o "queima" de uma casa de tecidos ou de calçados ao filme do dia, aquela superprodução que não se deve perder; do "show" com o artista que chega rapidamente, à festa que um clube vai promover e que vai ser "da pesada", com o melhor conjunto de música jovem, etc.

POUCOS E CHEGA!

Em Natal existem poucos serviços de som para vender barulho nas ruas. "E chega, basta os que já existem", diz uma dona de casa do bairro do Tirol.

Ela reclama porque a propaganda, na hora em que a entrevistamos, está sendo feita sobre um produto que a ela não interessa imediatamente: o saldo de balanço de uma casa de tecidos do Alecrim. Ela compra nos mercados maiores e as sobras e pontas de estoque não são para ela nada mais do que motivação para quebrar a paz da sua sesta, quando o carro/som passa na sua rua. Mas ela gosta quando o mesmo carro passa anunciando os filmes do dia de determinada cadeia de cinemas.

— "O jornal anuncia, mas sempre há um erro. Quando o carro passa, não. A gente sabe que é certeza, porque o Cinema é o próprio interessado na divulgação.



E quanto ao fato do barulho mesmo?

— "Acorda as crianças, algumas vezes tocam mas músicas super-cafonas, os locutores nem empre são dignos de se ouvir, seja pela voz, pela dicção, por um motivo qualquer":

AS QUE HA

Das empresas de propaganda sonora, de rua, existentes em Natal, quatro podem ser catalogadas como as principais. Uma é a melhor, outra lhe fica imediatamente a seguir e as outras duas são mais modestas. O que existir ainda fica na base da tentativa ou da improvisação.

A HELISON GRAVAÇÕES E PUBLICIDADE LTDA. é a principal delas. Seu proprietário, Helio Segundo, eletrotécnico com grandes vivência no ramo, ex-técnico da maioria das emisoras de rádio da cidade, curioso profissional e homem de negócios que do som passou à fotografia, sempre se esmerando em cada serviço que presta.

A outra empresa, pela ordem, é a A. A. Promoções — de Ajozenildo Alves, locutor de rádio e empresário de conjuntos de música jovem.

Miguel Bezerra, outro locutor de rádio, possui a terceira empresa, em importância. A quarta é de Tarcísio, ex-controlista de rádio. Como se vê, todos estão diretamente ligados à radio-difusão.

A LEI DO SILENCIO

Existe uma lei federal que proíbe o barulho na via pública depois de determinada hora.

— Depois das 22 horas e antes das 10, pela manhã a Polícia Federal proíbe fazer propaganda nas ruas, diz Ajozenildo Alves. Quando quero começar mais cedo uma campanha, geralmente do comércio varejista, tenho que pedir permissão.

— Acho justa a proibição para depois das 22 horas, diz Helio Segundo. E, particularmente, nunca passo das 13 horas, com o meu serviço de som ligado, na rua. Acho que depois dessa hora todos têm direito ao sossego em seus lares. Muito raramente faço propaganda até as 20 horas. Só quando é do interesse do cliente.

A Polícia Federal é que controla o serviço de som nas ruas, desde o seu registro à fiscalização de horários, recebendo também as reclamações de possíveis clientes mal satisfeitos, por conta de contratos não cumpridos, etc.

COMO FAZEM

O carro/som de Helio Segundo, uma Kombi, está atualmente equipada com 12 projetores unidades de som Sedan, marca University, cada um com bobina de 60 watts. Mas se for o caso de uma transmissão em ambiente fi-

xo ele pode instalar até 28 bocas de som, utilizando os 10 postes de que dispõe, "para não precisar pedir emprestado". Os seus postes são todos desmontáveis e fáceis de conduzir. Se a transmissão for em ambiente fechado, ele tem ainda 12 colunas para ajudar os 28 projetores.

A. A. Promoções possui uma Chevrolet Variant, com 12 projetores de som uno-direcional, totalizando 300 watts de força, também em condições de fazer transmissões interna e externas. Para essas ocasiões dispõe ainda de 10 colunas sonofletoras.

Helio Segundo paga um locutor profissional que também faz as vezes de corretor.

— "Nunca faço a propaganda gravada. Prefiro o locutor lendo o texto na hora. Gravo, sim, o fundo musical, tendo especial cuidado na seleção das músicas".

Realmente, com músicas selecionadas na sua loja de discos, Helio Segundo prima por essa parte e a aproximação do seu carro é imediatamente identificável, senão pela boa qualidade do som, mas pela excelência das músicas que vêm dominando tudo.

Dos outros três, somente Tarcisio mantém um locutor ao vivo ou manda gravar os textos com outras vozes, porque não é de usar o microfone. Ajozenildo Alves e Miguel Bezerra, esses fazem eles próprios a locução dos textos que contratam, ora gravados, ora ao vivo.



QUANTO CUSTA

O equipamento de primeira qualidade e o "know-how" conseguido com o passar dos anos fizeram do serviço de Helio Segundo o mais caro. Ele cobra Cr\$ 30,00 por hora de propaganda. Ajozenildo Alves cobra entre Cr\$ 25,00 e Cr\$ 20,00. Os outros dois, entre Cr\$ 20,00 e Cr\$ 15,00.

Helio presta outra espécie de serviço: gravação de "tapes" para toca-fitas de automóveis ou mini-cassetes manuais. No estúdio montado em sua

residência, com cabines pressurizadas para locução e controle, com um sistema do qual fazem parte vários gravadores profissionais e mesa de som importada, está apto também a fazer gravações em acetato, estando montando atualmente a mesa de corte. Penetrando agora no ramo da fotografia, entrou na faixa dos documentários cinematográficos e de "slides", que executa completos, da foto à montagem sonora e exibição.

EPOCA DE BARULHO

Todos quantos fazem propaganda sonora nas ruas de Natal são unânimes: a época melhor para "vender barulho" é a de fim de ano, quando as vendas em geral encontram mais motivação. Os lançamentos de produtos e as inaugurações de novas lojas sempre movimentam o ramo. E os melhores clientes são o varejistas: tecidos, calçados, confecções. E agora, os Cinemas, que por determinação legal tem de fazer propaganda das fitas que vão exibir e, em Natal, preferem os serviços de som.

Saindo da faixa urbana, o melhor para os "fazedores de barulho" é a época de eleições, a realização de festas de cunho político, etc., quando um contrato simples pode atingir de um a dois mil cruzeiros por uma noite, uma tarde. Quando não vão a muito mais do que isto, por maior número de horas.

RN-ECONÔMICO

Assinatura Anual:
Cr\$ 30,00

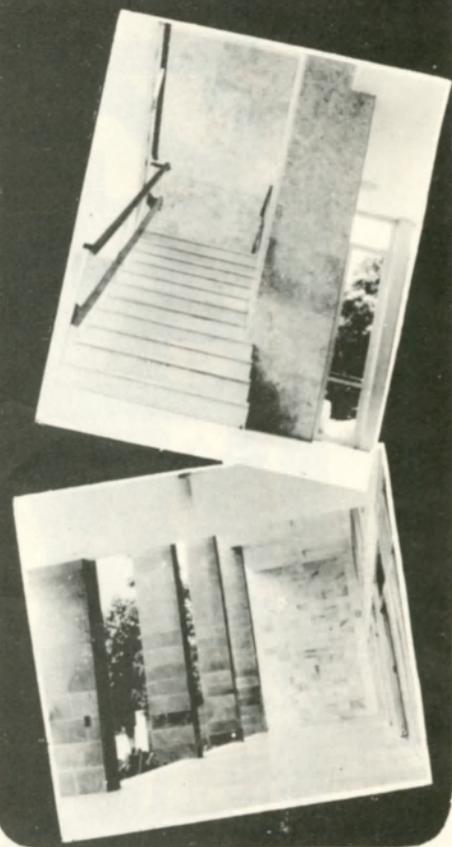
Outros Estados:
Cr\$ 40,00

agora
também linha
infante juvenil

LOJAS **IM** linha masculina

MATRIZ: rua Amaro Barreto, 1343
FILIAL: rua João Pessoa, 183
NATAL — RN

a nobreza
do mármore não
custa mais
do que os sintéticos comuns!



Mármore é mármore. Sintético é sintético. E fim. Mármore é nobre e é eterno. Dá categoria à sua construção. E não custa mais.

Antes de comprar materiais para revestimentos, peitoris, pisos, soleiras, pias e balcões, faça uma tomada de preço e não tenha medo: inclua mármore. Você vai ver que, além de nobre, o mármore é mais em conta.

EM NATAL
MÁRMORE E COM

ROLAUTO

Fábrica:

rua São Severino, s/n — Quintas
Escritório: Praça Dom Vital, 520
Fone 18 10 — Cidade Alta

O ESTADIO VEMESMO



ESTÁDIO CASTELO BRANCO

Times de futebol da Europa, América do Sul e África estarão jogando em Natal em junho do próximo ano, no ESTÁDIO CASTELO BRANCO. É a MINI COPA DO MUNDO em homenagem ao 150 aniversário da independência do Brasil. Como é que você pretende assistir esses jogos internacionais? Sentado ou em pé? No sol ou na sombra? Assista sentado e na sombra. Sentado na sua CADEIRA CATIVA que você compra com sombra e tudo, sem acréscimo, pagando cem cruzeiros por mês, durante 20 meses, recebendo dividendos em conforto que você bem merece. Afinal, prá que você trabalha? E depois da MINI começa a nova fase do futebol natalense e a presença constante dos grandes clubes brasileiros e estrangeiros jogando em Natal. Teremos Estádio para isso

VENDAS DE CADEIRA CATIVA
NA BOLSA DE VALORES DO R. G. N.



 FENAT fundação dos esportes de natal
UM TRABALHO DA PREFEITURA DO NATAL

Osmundo levou para EUA e Europa assuntos do RN

O presidente do Banco do Rio Grande do Norte, sr. Osmundo Faria, realizou há dias uma das viagens mais proveitosa de quantas um auxiliar de governo, no Rio Grande do Norte, jamais empreendeu ao exterior. Em Nova Iorque assinou um contrato de empréstimo de 5 milhões de dólares e em Paris ultimou a vinda ao Estado de um grupo de importadores de minérios que, inclusive, poderá instalar em Natal uma usina redutora de tungstênio.



Osmundo Faria

Na agência do Banco do Brasil, em Novo Iorque, ele assinou o contrato de financiamento (5 milhões de dólares) para a construção e pavimentação da Estrada BR-227, que ligará o Rio Grande do Norte à Transamazônica. O documento foi firmado com a The Medban Corpartion e pelo Banco do Brasil assinou o gerente da agência novaiorquina, representando o presidente geral Nestor Jost. E o mérito maior da viagem do sr. Osmundo Faria: ele trouxe consigo o dinheiro, que já está sendo aplicado na obra a que se destina. Obra que, por sinal estava praticamente pronta (será inaugurada em abril de 1972) quando o presidente do BANDERN viajou. Delegada à firma E. I. T. (Empresa Industrial Técnica) através de conrrência,

a estrada foi iniciada e prosseguida pelo engenheiro José Nilson de Sá, diretor-presidente da construtora, apesar do financiamento ainda não ter sido celebrado.

A BR-227 parte de Currais Novos e chega até a fronteira da Paraíba(passando pelos municípios potiguares de Acari, Jardim do Seridó, Caicó e Serra Negra do Norte, daí alcançando a linha divisória entre os dois Estados.

USINA REDUTORA

Aindana maior cidade norteamericana o sr. Osmundo Faria (porque perdura, em virtude de atraso de embarque, a reunião do Fundo Monetário Internacional, em Washington) manteve contatos com um grupo ligado a uma das firmas que mais negociam com o distante Rio Grande do Norte: a Associated Metals & Minerals Corporation, compradora da nossa scheelita e de minérios diversos de todas as partes do mundo. O providencial atraso de embarque possibilitou um contato de real importância para o nosso Estado, do qual poderá surgir a nossa redenção econômica, diz êle, dando ênfase à afirmativa, mesmo que nela vá um pouco de lugar comum. E explica:

— “Na hora em que instalarmos aqui uma usina redutora de tungstênio) passará a ser o nosso principal produto de exportação. Em estado bruto, já é o segundo”.

E concluiu:

— “Beneficiando a scheelita que extrai do seu subsolo o Rio Grande do Norte terá capacidade de abastecer o Brasil, parte da América Latina e muitos países da Europa, com tungstênio”.

ELES VIRAO

Os primeiros contatos em Nova Iorque foram mantidos com o vice-presidente da Associated Metals & Minerals Corporation, sr. Kurt Reinsberg. Através dêle, o sr. Osmundo Faria convidou representantes da firma a fazer uma visita ao nosso Estado, “para que sentissem “inloco” as possibilidades e a viabilidade da instalação aqui da usina redutora”.

Foi convidado, então, a ir a Paris e lá manteve entendimento o técnico Claude Barbier, uma das maiores autoridades do mundo em tungstênio, autor de diversos livros sobre o assunto.

O convite para representantes da AMMC virem ao Rio Grande do Norte foi estendido ao francês, que, agora que o convite foi formalizado pelo Governador Cortez Pereira, poderá estar entre nós no próximo ano.

Disse o sr. Osmundo Faria que a época escolhida para a visita poderá ser o mês de janeiro, quando não existe o inconveniente das chuvas e as ja-

zidas estão em plena efervescência operacional. “com o minério aflorando”, e quando os visitantes poderiam tem uma idéia absolutamente real da viabilidade da construção da usina.

— “Realizado êsse velho sonho acalentado por todos os norteriograndenses, teríamos o maior suporte para a nossa economia”, frisou êle.

AGORA, O BANCO

Uo contato rápido que manteve com RN-ECONÔMICO após o seu regresso o presidente do Banco do Rio Grande do Norte fêz questão de se referir ao estabelecimento:

— “Agora é que começamos a cumprir o que prometemos em nosso discurso de posse: uma ação contíua para que o Banco passasse a ser um instrumento da política de desenvolvimento do Governo Cortez Pereira”.

E arrematou:

— “Hoje, todas as boas empresas do Rio Grande do Norte, as que fazem realmente o desenvolvimento do nosso Estado, estão operando com o BANDERN, sendo atendidas em todas as suas pretensões”.

Êle considera o atendimento a essas empresas medida de importância maior mesmo do que a redução dos custos operacionais e a obtenção de recursos, que tem conseguido.

E finaliza:

— “O Banco está caminhando normalmente, estabilizado, sem nenhum problema de ordem financeira, marchando para a expansão do seu raio de ação, para o aumento de capital e para a abertura dêste capital. Na pretensão de chegar ao povo, que poderá participar também, com as suas economias, do desenvolvimento do nosso Estado”.

publicidade Ltda	
DEPARTAMENTO "AUDIO"	DEPARTAMENTO "CINE FOTO"
ESTUDIO DE GRAVACAO DE SOM EM	LABORATORIO FOTOGRAFICO
- DISCOS - FITAS MAGNETICAS - FONES - CASSIETES - GRAVACOES EM GERM	- RENTAR FOTOCAMERAS - MEDIAS BARRAS PERMANENTES - AMPLIFICADORES REDUCOES - FOTOLITRAS - FILMAGENS - FOTOGRAFIAS EM GERM
Gravando melhor há mais tempo	

alô, A.B. CORRETORA?

Sim. — amigo a a b já está operando no mercado de capitais e nele o mais importante é Você

**A. B. CORRETORA DE CAMBIO
E VALORES MOBILIARIOS LTDA.**

ALGODÃO:

Quanto custa produzir

É válido plantar algodão no Rio Grande do Norte? Parece que não. Esta é a opinião de muitos agricultores do Estado, prejudicados pela constante problemática ocorrente na cultura algodoeira da região. O algodão potiguar, outrora a principal fonte econômica do Estado, já não é tão rentável.

Tem que haver uma mudança imediatamente — dizem os agricultores. Se não houver um avanço no sistema de plantação, no tratamento da lavoura, no financiamento à cultura e nos preços na época da colheita, o "ouro branco" entrará em decadência total.

FIBRA SINTÉTICA

Para Afonso Bezerra Sobrinho (agricultor em Afonso Bezerra), "o que está acretando o desprestígio da cultura algodoeira é a utilização em larga escala da fibra sintética que substitui o algodão em vários empregos, isto aliado a baixa produtividade por hectare, decorrente dos velhos métodos de cultivo".

E ele afirma: "Os técnicos aconselham que os agricultores devem pensar de início em elevar a produção por hectare, do que esperar pelos preços mínimos. Certos! Mas como se pode fazer isto sem os fertilizantes, os inseticidas, os tratores? Racionalizar a agricultura é uma operação que tem um elevadíssimo custo, fora do alcance de qualquer um de nós. É verdade que existe o crédito oficial. Mas como os prazos são curtos, o agricultor começa a atrazar as prestações e passa a ser para o banco um cliente relapso, passando a sofrer todas as consequências desfavoráveis."

Qual a solução, para este agricultor — "A mais certa seria multiplicação de patrulhas agrícolas moto-mecanizadas, através dos órgãos do Governo, para empréstimo aos agricultores. Ou então o financiamento de tratores a longo prazo. Mecanizada a lavoura, aliado ao emprego de fertilizantes e ao



combate às pragas sob rigorosa assistência técnica e creditícia, talvez trans formassemos o plantio do algodão numa cultura compensadora ao invés de uma cultura em decadência.

SAFRA DEFICITÁRIA

O pensamento dos agricultores de algodão, que se encontravam no início do mês na Algodoeira São Miguel, tentando conseguir algum financiamento para o restante da colheita das suas safras, é quase o mesmo, e todos afirmam que a culpa por esta crise recai, principalmente, na redução da produção e em seguida na inesperada queda do preço estipulado pelos órgãos financiadores e compradores.

Para Francisco Pereira Olegário (agricultor em Guimarães) "a safra do algodão mocó deste ano foi um pouco melhor do que a do ano passado. No entanto as despesas subiram em quase 100%, com relação às do ano passado e quando nós pensávamos que os preços cobririam este elevado aumento, ocorreu o contrário. E o que se está vendo é a queda de preço em proporções desesperadoras".

Olivard Bezerra Câmara (plantador em Afonso Bezerra), tem o mesmo pensamento do seu colega de Guimarães: pequena produção, preços irrealistas etc. No entanto afirma: "O pior é que

no próximo ano, lá estamos nós, novamente plantando o algodão. O que acontece é como diz o ditado popular: se correr o bicho pega e se ficar o bicho come. E nós temos, com prejuízos ou lucros, com safra ou sem safra, com inverno ou com seca, de plantar o algodão porque afinal de contas é só a plantação que dá bem no Estado.

PROTERRA E BOSQUES DENSOS

Fernando Costa Gomes um dos sócios da Companhia Souza Agropecuária S. A. — a maior plantadora de algodão do Estado —, com propriedades localizadas, principalmente, nos municípios de Pedro Avelino e Afonso Bezerra, acredita que a única solução e saída para a problemática do algodão é a plantação pelo sistema de bosques. "Esta experiência já foi feita com resultados positivos em alguns municípios do Rio Grande do Norte."

"A plantação em bosques — segundo Fernando — trará uma maior produção por hectare e ao mesmo tempo err. que supre a grande deficiência de produção, acarretará também a diminuição do custo da plantação.

O Proterra, que é a nova política de ajuda à agricultura, para Fernando, também poderá ser a salvação da cultura algodoeira e terminar de uma vez por todas com a grande crise.

GRANADA Bar

CASA ESPECIALIZADA EM PRODUTOS DO MAR



Saúda sua distinta
clientela ao ensejo da
passagem do seu
17º aniversário

8/out./54-8/out./71

Rio Branco 721 - Natal

CARNAUBA

Cotas no caminho fértil dos exportadores de cêra

Simultaneamente, três Estados resolveram acelerar as discussões em torno de um assunto aparentemente contraditório — a industrialização da cêra de carnaúba. Rio Grande do Norte, Ceará e Piauí, situados numa mesma região e tecnicamente com os mesmos problemas econômicos e sociais, estiveram reunidos em Fortaleza para falar da cêra e de sua produção. Imediatamente, o assunto saiu do local da reunião conjunta e já mereceu em menos de um mês controvertidas declarações e entrevistas quentes para repórteres ávidos em colher algo mais do que pontos de vista nunca pacíficos.

A carnaúba hoje não é somente capaz de oferecer extensas paisagens campestres que despertam o sentimentalismo poético de açuenses, por exemplo. Com esse sentimentalismo, ela tem despertado também poucos originais debates em torno de sua produção. Rio Grande do Norte e Piauí têm pontos de vista diferentes, do outro produtor, o Ceará. As discussões começam aqui — com suas alternâncias que desejam gotas de rivalidade no meio do caminho de empresários, exportadores e produtores da cêra de carnaúba.

Para quatro ou cinco exportadores cearenses, a cêra deve ser exportada já industrializada. Assim, eles ficam livres do sistema de cotas anuais, beneficiados pelo comunicado n. 329, de 9 de dezembro de 1970, da CACEX. Para o sr. Celso Paiva Martins, exportador de larga experiência, que participou da reunião de Fortaleza como Presidente da Comissão de Exportação e Importação do Rio Grande do Norte, o comunicado beneficiou diretamente "uma minoria de exportadores do Ceará, alguns deles com usina de refinação".

Com benefício ou sem ele, no entanto, o que se pode observar é a saída da produção do Estado para o Ceará, pois aqui o exportador só tem condições de comprar a cota mínima — ou seja, apenas 10% da produção. Mesmo com a liberação da cota para dois tipos de cêra (ólho primeiro e ólho mediano), os exportadores do Rio Grande do Norte ainda se vêem



Celso Paiva Martins;
"grandes exportadores cearenses
tentam monopolizar
as exportações"

prejudicados, justamente porque a produção desses dois tipos não atinge a do tipo 4 (gorda escura), limitada pelo regime de cotas.

ACERCA DE

Antigamente, até 1954, a produção da cêra nada tinha de mecanização e era uma festa manual! A foice (como até hoje, para o corte) era tão importante como as mãos. Da palha cortada, espremia-se, batia-se, torcia-se manualmente e obtinha-se o pó claro ou escuro, ou claro-escuro, pois as impurezas eram grandes. De 1955 para cá, desapareceu o sistema manual, o triches, e a mecanização fez desaparecer as empanadas de circos utilizadas para esse trabalho.

Mas não desapareceram os problemas mais rudimentares. O principal deles vem ser justamente a forma de comercializar a cêra de carnaúba, particularmente para os grandes importadores — Estados Unidos e Alemanha Ocidental.

Por conta desses problemas, criou-se no Ceará, em 1967, a Comissão Coordenadora de Exportação de Cêra de Carnaúba-CCECC. Destinada a debater as questões ligadas ao comércio exterior, a Comissão tem por base a Resolução n. 13, de 10 de março de 1967, do Conselho Nacional do Comércio Exterior — CONCEX, pai dessa criação e também de subcomissão em outros Estados produtores.

A cêra, portanto, tornou-se daí em diante um assunto muito sério. Inclui-se com rígidas normas burocráticas, que norteiam as reuniões da CCECC, como a última realizada no dia 18 de agosto, em Fortaleza.

Para os representantes do Rio Grande do Norte e do Piauí e alguns médios exportadores do Ceará, os grandes exportadores cearenses conseguem que prevaleçam seus pontos de vista na CCECC. Muitas vezes em detrimento dos interesses gerais da grande maioria.

Na realidade, o problema é tão compacto quanto a cêra depois de trabalhada com água, fôgo e sal azêdo (ácido oxálico). Para os exportadores que se consideram prejudicados pelas normas, resoluções e comunicados da CACEX, existem ainda certas dificuldades para o alcance das metas de exportação do Governo Federal. De qualquer forma, o problema é arenoso — tanto quanto a cêra tipo 5, impura e úmida, que atualmente não pode entrar no mercado internacional, por conta justamente dessa sua qualidade.

REFINAÇÃO, POR QUE?

RN-Econômico ouviu o exportador Celso Paiva Martins, suas queixas e sugestões para melhorar a exportação da cêra de carnaúba. Suas reclamações: grandes exportadores cearenses tentam monopolizar as exportações. Sugestões: amparo e abertura

maior para que a cera consiga uma boa posição na balança comercial do Estado.

RN — Qual a norma que orienta a exportação da cera, sua finalidade e como tem funcionado esse comércio?

CELSO MARTINS — O comunicado n. 193, de 15 de março de 1967, da CACEX — Banco do Brasil S/A, tem por finalidade fundamental duplicar e ordenar a comercialização externa da cera de carnaúba, com vistas a recuperar os níveis de consumo e defender as cotações externas. Os exportadores, por exemplo, assinam um termo de compromisso, obrigando-se a respeitar todo o artigos itens do regulamento interno da CCECC (criado pela resolução n. 13, de 15 de março de 1967, do CONCEX), pois tudo é normal e somente traz benefício, aos exportadores.

RN — Esse benefício, naturalmente necessários, têm acobertado indistintamente a grande maioria dos exportadores ou há possibilidade de beneficiar apenas uma minoria deles?

CELSO MARTINS — Infelizmente, o comunicado n. 329, da CACEX, de 9 de dezembro de 1970, em deliberação de uma minoria de exportadores do Ceará, alguns deles com usinas de refinação, alterou substancialmente vários artigos do regulamento, principalmente no que se refere à exportação de cera de origem ou "in natura".

RN — Como se explica isso?

CELSO MARTINS — O comunicado n. 329, no item I, diz que as exportações de cera de carnaúba passarão a processar-se dentro do sistema de cotas anuais de exportação, mediante o estabelecimento de contingentes individuais, por empresa exportadora. No item II, que os tipos de cera 1 e 2, e refinados, não estão sujeitos ao regime de contingenciamento. No item III, que para os demais tipos de cera serão atribuídos contingentes de exportação às empresas que tenham efetuado embarque do produto para o exterior, no ano de 1970. As cotas definidas no item III serão aplicadas aos embarques realizados a partir de 1.º de janeiro do corrente ano.

RN — Em que o Rio Grande do Norte é atingido, quais são os exportadores principais aqui no Estado e como poderemos saber estatisticamente que o Rio Grande do Norte não foi beneficiado?

CELSO MARTINS — No Estado somente pode-se considerar dois exportadores de cera. São as firmas Mercantil Martins Irmãos S/A (a mais

tradicional no ramo) e a CICOSA, em Mossoró. Infelizmente, foram duramente injustiçadas com a resolução do comunicado 329, no que se relaciona ao regime de cotas. É bastante atentar para o fato seguinte: numa estatística de produção pessimista, de 1.500 toneladas de cera de carnaúba, exclusivamente das regiões Mossoró-Açu, assiste a esses exportadores o direito de exportar durante 1971 somente 10% da produção.

RN — Esses pontos de vista, pelo que sabemos da reunião de Fortaleza, não foram levados em consideração pela CCECC. O que o senhor pode dizer, principalmente a respeito do regime de cotas e da cera refinada, da sua usinagem ou industrialização?

CELSO MARTINS — Discordamos plenamente dos pontos de vista do representante da CACEX e da própria CCECC, de que cada exportador somente deva comprar o equivalente à sua cota. Agindo dessa forma, não se está em desacordo com o desenvolvimento implantado no Governo do Presidente Médici, como cerceara a própria liberdade do comércio. Até o presente não se justifica preterir a expansão da exportação de ceras de origem e/ou "in natura", pois está provado de que é ainda pouco compensador investir em uma usina de refinação de cera, isto por vários motivos, principalmente pela diferença de preços obtidos de um tipo para outro.

RN — Quer dizer que, mesmo com essa constatação, nada tem sido feito para abolir o regime de cotas? O que ocorre então?

CELSO MARTINS — Como se pode observar, é uma aberração gritante e, para que não dizer, humilhante, não só para o exportador como mais ainda para o próprio Estado, que vê sair para o Ceará 90% de sua produção de cera, com flagrante evasão de rendas, quer tributária, quer cambial, quer portuária, e até mesmo de mão-de-obra

RN — O senhor, que está por dentro do assunto, pela sua experiência, teria alguma solução a apresentar? Alguma opção?

CELSO MARTINS — Diante do exposto, somente nos restam duas soluções: insistir para que os exportadores do Rio Grande do Norte tenham o direito de exportar pelo menos 50% da produção do Estado ou, e isto seria o mais certo, trabalhar junto ao Governo do Estado para que se juntasse ao Governo do Piauí, pedindo a extinção do regime de cotas, pois está provado que este regime nenhum resultado benéfico está trazendo — e ninguém é melhor testemunha que os seus representantes (na reunião de Fortaleza), srs. Geraldo Bezerra e Edgar Montenegro. Adianto de que se ofereceu para um reexame da matéria o deputado federal José Pinheiro Machado, do Estado do Piauí, oportunidade que não devemos perder.



A carnaúba tem despertado originais debates

Cooperativa de cêra de Carnaúba: um paliativo

A recém criada cooperativa agrícola de cêra de carnaúba de Açú não é solução para a crise que essa cultura vem enfrentando em nosso Estado. A opinião é do ex-deputado Olavo Montenegro, um dos homens que mais debate pela equação dos problemas oriundos da plantação, colheita, beneficiamento e venda da cêra de carnaúba no Rio Grande do Norte, em particular e no Nordeste, por assimilação.

Ele acha que "foi dado o primeiro passo", mas "lamentavelmente, um passo em falso".

Por que?

— "Porque, no meu entender, criou-se uma cooperativa para melhorar a condição de comercialização da cêra e não se instalou uma usina de beneficiamento, com maquinaria moderna, capacitada a produzir todos os tipos de cêra exigidos pela indústria e pelo comércio externos — é absolutamente extemporâneo" — disse ele.

A cooperativa foi criada de acordo e com participação de órgãos federais, dentre eles o INCRA, a ANCAR, etc.

— "É uma opinião: a cooperativa de Açú será válida na hora em que se instalar a sua usina com centrifugadores modernos, fornos de alta temperatura e laboratório para processos químicos, para que se produza a cêra oriunda do pó diretamente comprado na cooperativa, aos cooperados — diz ainda Olavo Montenegro.

O que mais o preocupa é a qualidade da cêra para ser colocada no mercado estrangeiro. Ele possui (é plantador dos mais tradicionais do Vale) correspondência de firmas japonesas, principalmente (a Okabi, uma delas) na qual entre as exigências para importação do produto estão: a) processo pelo qual a cêra foi obtida; b) tratamento químico que sofreu; c) teor mínimo de impureza e de umidade; d) se o beneficiador tem laboratório especializado, em condições de atender exames determinados; e) se a cêra foi obtida diretamente do pó ou por transformação.

PROBLEMA DA EXPORTAÇÃO

A cêra de Carnaúba é hoje em dia o 10.º produto no rol das exportações brasileiras, responsáveis pela obtenção de 15 milhões de dólares anuais, na balança das nossas vendas para o

exterior. Para chegar a ser vendida ela deve passar por processos diversos até alcançar os teores exigidos pelos compradores.

A cooperativa pretendida pelo sr. Olavo Montenegro é justamente a que se responsabilizaria pelo processamento químico do produto, deixando-o no ponto de ser embarcado para fóra. Da maneira como funciona, a cooperativa apenas serve de intermediária na compra do produto, encaminhando-o para o Ceará, onde passa pelas etapas diversas de beneficiamento. As firmas do Ceará, por sua vez, só exportam três tipos das cêras que produz.



Olavo Montenegro:
"A cooperativa de Açú será válida na hora em que se instalar a sua usina com centrifugadores modernos"

Atualmente no Açú se produz apenas a cêra arenosa, que pode ser transformada em cêra gordurosa — que representa o tipo 4, para exportação. As exigências dos importadores determinaram cinco espécies do produto: 1) cêra pura, do ólho da carnaúba; 2) cêra conseguida da transformação para palha, ainda retirada do ólho da árvore; 3) cêra da palha, classificada; 4) cêra gorda (gordurosa) ou verde-escura; 5) cêra arenosa.

MODOS DE MULHER FACEIRA

Princesa... bem que o nome se lhe
[ajusta

Tal dos seus benefícios o primor
Pois dá sustento e teto protetor
E cama e luz ao pobre à sua custa.
Os certos modos de mulher faceira
Os longos verdes cachos exibindo
Como tranças de enorme cabeleira.

(de um soneto do Padre Antonio Tomaz, o Príncipe dos Poetas Cearenses)

A qualidade literária duvidosa dos versos do "príncipe dos poetas cearenses", que o sr. Olavo Montenegro exhibe entre a farta documentação que possui sobre a cêra de carnaúba, chama a atenção, no entanto, para a carnaubeira e suas múltiplas aplicações. Se a carnaubeira em si, tal qual uma mulher faceira de longos cabelos verdes, dá sustento e teto protetor ao pobre, que ainda lhe aproveita a cêra bruta para iluminar a sua casa, a cêra trabalhada serve para uma infinidade de aplicações, o mesmo ocorrendo com os sub-produtos.

Quando o naturalista alemão Carl Freidrich von Martins esteve no Nordeste, em 1817, e descobriu a carnaubeira, a sua raiz já era medicinal, entre os moradores do lugar. Outro naturalista alemão Alexandre von Humboldt, a chamou de "árvore da vida". Mas muito antes desse dois alemães a estudarem ela já era empregada na construção das tabas indígenas que habitavam o Vale do Açú, no Rio Grande do Norte ou o Vale do Jaguaribe, no Ceará. A nossa própria História conta o episódio do grande forte a Taba-Açú, cujas paredes eram feitas de troncos e o teto de palha de carnaubeira e que foi destruída pelo fogo da ponta das flexas dos índios, inflamado justamente pela cêra da carnaúba.

AS APLICAÇÕES

No século passado o principal emprego da cêra de carnaúba era na fabricação de velas que daqui levada; para Pernambuco de lá eram exportadas para Portugal. Na mesma época ampliava-se o emprego da madeira em construções e se usou muito o talo da

carnebeira em cercas e as suas palhas na cobertura de casas. Da palha do Olho, tirado o pó para fazer as velas, se fabricavam esteiras, chapéus, surrões para guardar mercadorias, sacos. Com os talos ainda se faziam camas, cadeiras, gaiolas para pássaros.

No instante em que a cêra de carnaúba passou a ser examinada em laboratórios, ampliando-se os conhecimentos sobre as suas possibilidades industriais, foi a indústria bélica que imediatamente se serviu dos préstimos do novo produto. E a cêra passou a ser empregada também como isolante,

no polimento de madeira, assoalho, automóveis, em virtude de possuir transparência e intransponibilidade à ação atmosférica.

DO VALE A LUA

Hoje em plena era da cibernética a cêra de carnaúba tem aplicações absolutamente integradas dentro do tempo e do espaço, e não vá nesta afirmação um trocadilho. Em cada foguete que vai à Lua, toneladas sem conta de cêra de carnaúba são utilizadas, nas diversas fases de construção dos arte-

fatos que cortam o cosmo.

Ao tempo da II Grande Guerra era importante a presença do produto: hoje se sabe que foi graças à proteção de camadas de cêra que todo material naval utilizado nas águas do Pacífico e do Atlântico pôde suportar a corrosão durante 25 anos após o conflito.

Atualmente toda indústria eletrônica amplia o emprego da cêra de carnaúba. Seja como a já simples aplicação como material isolante, seja na fixação de tintas, utilizadas também nas indústrias diretamente correlatas.

SOCROMAK



- Máquinas para escritório
- Móveis de Aço — FIEL
- Cadeiras — GIROFLEX-FORT-FLEX
- Caixas Registradoras — ARGUS — RENA
- Máquinas de Café — BLASSL
- Assadeiras para Galletos — HERNANDEZ
- Bebedouros — CLIMAX — Congeladores METALFRIO
- Ventiladores de teto — INEMA
- Balanças — ARJA
- Máquinas para bares e casas de lanche — CROYDON

SOCROMAK LTDA.

RUA ULISSES CALDAS, 144 — NATAL

AGENTE EXCLUSIVO



olivetti

EM CAICÓ

Confecções

Dinan

— LTDA —



Confecções de roupas profissionais de alta qualidade

Av. Salgado Filho, 1597
Fone 22:00 — Natal — RN

COSTA NETO & CIA.

Representantes para o Rio Grande do Norte dos Produtos



COSMETICA DO CABELO DE FAMA MUNDIAL

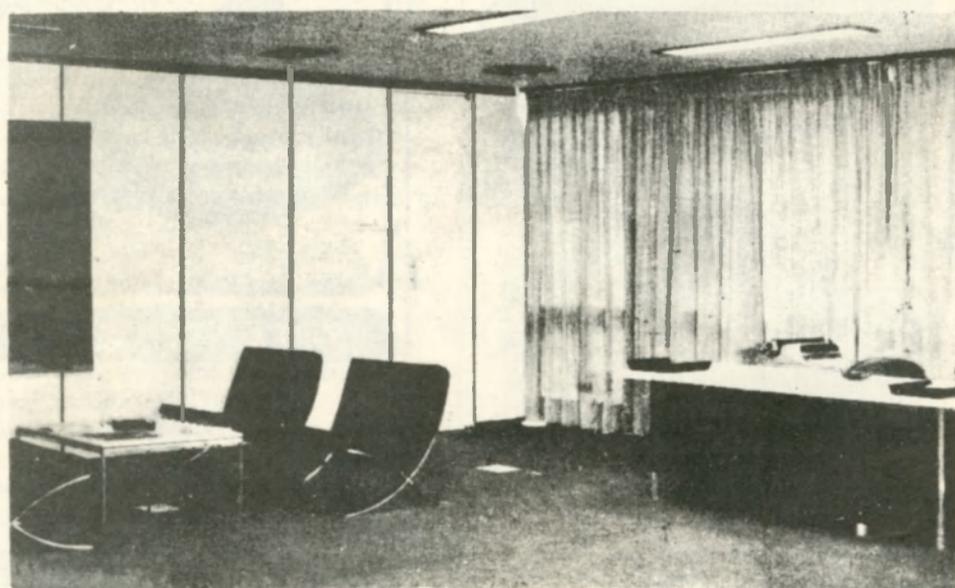
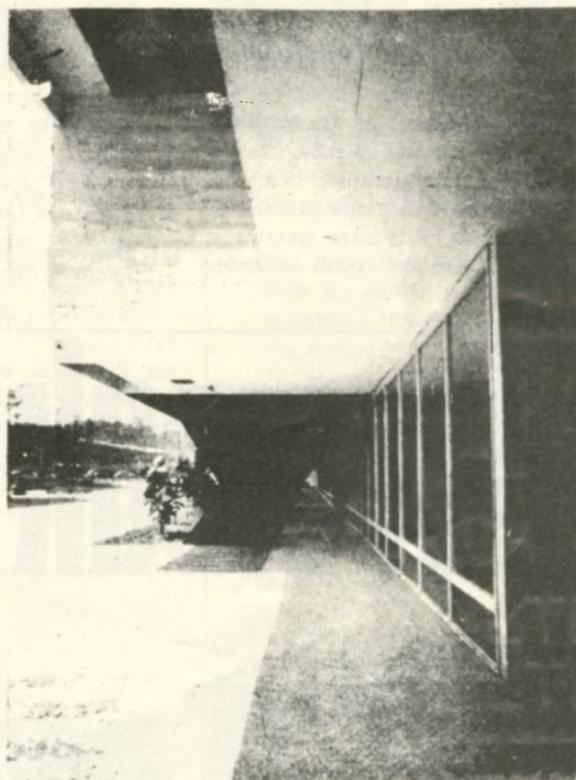
Rua Nisia Floresta 75 — Fone 10:90
End. Telg. POCONETO — Cx. Postal 81

CASA PROPRIA?

PAIVA IRMÃO E CIA.

Rua Ulisses Caldas, 193
1. andar — Fone: 10:44

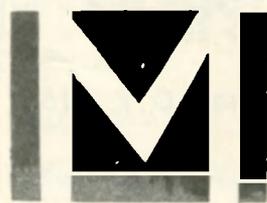
Divisões
METALPLAC
multiplicam
a eficiência
de sua
empresã



Divisões METALPLAC garantem maior rendimento no trabalho. Dividindo o seu escritório sua empresa começa a crescer.

Beleza e eficiência são o binômio da METALPLAC.

O representante METALPLAC sabe como ninguém valorizar a decoração de sua empresa, fábrica, escola ou escritório. METALPLAC é especialista em divisões. Divide até o pagamento.



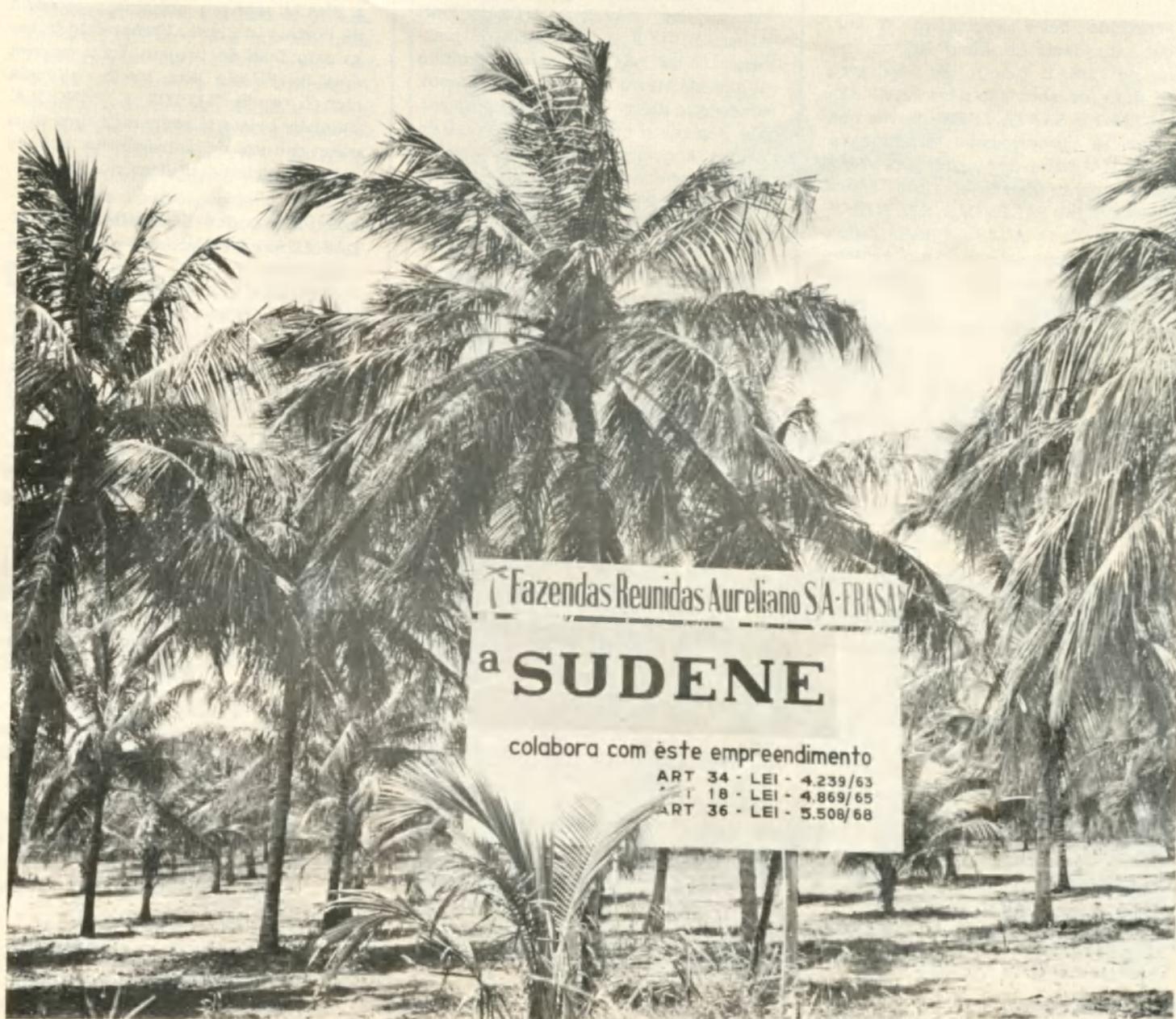
METALPLAC

METALÚRGICA DO NORDESTE LTDA.

Rua Pe. Damasceno, 4 (esquina com a Av. Salgado Filho) Natal — RN

FRASA

A rentabilidade do côco
é a segurança do projeto



FRASA produz 400 mil côcos por ano. Mensalmente, dois caminhões com 18 mil frutos cada um saem das Fazendas Reunidas Aureliano para São Paulo e Recife.



O côco é a melhor e mais rentável agricultura permanente do Nordeste.

Fartindo desta afirmativa, o snr. João Aureliano de Lima iniciou, no ano de 1950, o plantio de coqueiro em duas de suas fazendas: SÃO SEBASTIÃO e SANTA INÊS, de vez que a terceira propriedade denominada LAGINHA, ficou destinada para o desenvolvimento pecuário. Hoje, transformadas em FAZENDAS REUNIDAS AURELIANO S. A. — FRASA, estas fazendas deram origem a um projeto da faixa A de prioridade dos artigos 34/18 da SUDENE, com um destaque especial: é o projeto de maior índice de rentabilidade do Nordeste (27%).

Com um capital social na ordem de Cr\$ 5.200.000,00, a FRASA ocupa uma área de 1.484 hectares nos municípios de Georgino Avelino e Santo Antônio.

PLANTE HOJE E COLHA AMANHÃ

Seguindo à risca a mensagem deste "slogan", as FAZENDAS REUNIDAS AURELIANO S. A. — FRASA, já plantaram 35 mil pés de côco, constituindo a infraestrutura do empreendimento, sendo que até o quarto ano completarão o projeto com o plantio total de 100 mil coqueiros, dentro dos padrões técnicos que recomendam uma distância de 10 metros entre uma e outra árvore.

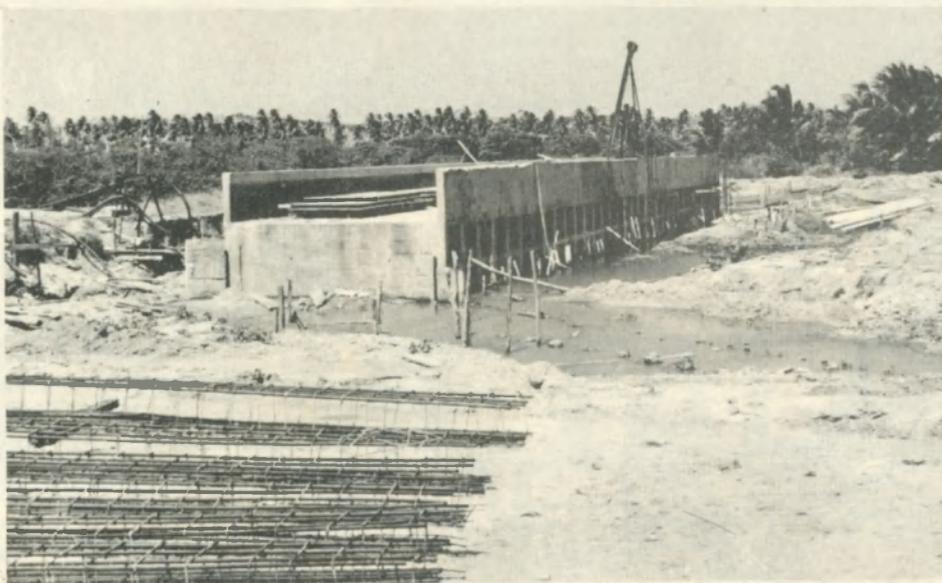
A experiência de João Aureliano, pioneira no Rio Grande do Norte, transformou-se no maior plantio de côco do Estado, produzindo 400 mil frutos por ano, o que permite a comercialização de dois caminhões de côcos (18 mil cada caminhão) mensais, na CEA-SA, em São Paulo, e para as Indústrias Maguary, em Recife-PE.

O PROJETO

Além da produção do côco da Bahia, a FRASA tem por objetivo a pecuária de corte e de leite. Preparando-se para esta fase do projeto, uma extensa área da FRASA está sendo cultivada com o capim NAPIER E PANGOLA. Também existe já preparada uma área para cultura de subsistência que os colonos poderão utilizar no futuro.

O projeto das FAZENDAS REUNIDAS AURELIANO S. A. — FRASA, foi enquadrado na faixa A de prioridade da SUDENE, por apresentar, entre outros, os seguintes aspectos positivos:

- 1) — o aumento de oferta de alimentos na Região;
- 2) — o efeito de demonstração, advindo da introdução de métodos racionais de exploração do setor agropecuário;
- 3) — a criação de 30 empregos permanentes, além da oportunidade de empregos estacionários, decorrentes da manutenção das culturas forrageiras;
- 4) — o aumento da produtividade da exploração agropecuária, atualmente desenvolvida na propriedade;
- 5) — a melhoria do suporte forrageiro da Região e o melhoramento genético do rebanho, pela introdução de matrizes melhoradas;
- 6) — a incorporação à economia regional de terras que eram improdutivas.



A barragem de Surubajá, obra do governo federal orçada em 800 mil cruzeiros, fica localizada nas Fazendas Reunidas Aureliano. Sua finalidade, após sua conclusão, será impedir a invasão das águas salgadas no vale do Trairi.



João Aureliano de Lima dirige o empreendimento agropecuário mais rentável da região.

As propriedades SAO SEBASTIAO e SANTA INÊS estão separadas por uma estreita faixa de terra onde se localiza, inclusive, a cidade de Senador Georgino Avelino. Já a fazenda LAGINHA fica a seis quilômetros de distância da cidade de Santo Antonio. As que se localizam em Senador Georgino Avelino, são litorâneas e banhadas pelo rio Trairí, enquanto LAGINHA possui recurso hídrico permanente — um açude com capacidade de 60 mil metros cúbicos e 4 poços tubulares com vazão horária de 3 mil litros.

UTILIDADE DO CÔCO

Além do seu uso constante na cozinha brasileira, com um dos seus inúmeros ingredientes, os produtos e subprodutos do côco cada dia mais estão encontrando novos aproveitamentos em diferentes ramos industriais, sendo que a copra produzida em todo o mundo não está sendo suficiente para atender à demanda do mercado internacional, e a produção brasileira de fibras de côco não satisfaz ao mercado nacional.

Na indústria de estofamento, a fibra do côco substitui, satisfatoriamente, em duração, conforto e custo, todos os similares. É também aproveitada na confecção de pincéis, capachos, passadeiras e cordoalhas.

A casca do côco é utilizada como matéria prima para a fabricação de chapas laminadas para uso em lambrês, fôrro, divisórias, decoração de interiores, etc.

DIRETORIA DA FRASA

As FAZENDAS REUNIDAS AURELIANO S. A. — FRASA, têm como Diretor Presidente o seu fundador e homem que lida com a cultura do côco da Bahia há mais de 20 anos, vivência que o tornou um "expert": João Aureliano de Lima. Líder natural da região onde fixou suas atividades e onde mantém propriedades, João Aureliano de Lima, foi duas vezes Deputado Estadual e já foi também Prefeito do município de Arês. Hoje, afastado da atividade política, ele cuida exclusivamente da implantação do seu projeto.

Os demais cargos da diretoria são ocupados por João Aureliano de Lima Filho — Diretor-Superintendente, e por José Francisco Correia, Diretor-Administrativo. O primeiro, estudante de engenharia, com cursos de administração de empresa e mercado de capitais; o segundo, médico e contador.

INVESTIDORES

As FAZENDAS REUNIDAS AURELIANO S. A. — FRASA, contam, atualmente, com 365 investidores, valendo destacar entre eles: J. Verissimo Importação e Exportação (Natal-RN), M. Dias Branco S. A. Comércio e Indústria (Fortaleza-CE), M. M. Costa (Natal-RN), Barros & Cia. (Macau-RN), Norte Placa Indústria e Comércio Ltda. (Natal-RN), Geraldo Burity Romeiro (Natal-RN), A. L. Paiva Ltda. (Natal-RN), Mozart Calafange (Canguaretama-RN), Júlio Lira da Silva (Natal-RN), Pedro Rodrigues de Melo (Posto Pitombeira) Natal-RN, Abel Ferreira de Oliveira (Natal-RN), Importadora e Exportadora Caxias Ltda. (Natal-RN), Viação Nordeste Ltda. (Natal-RN), José Geraldo de Medeiros & Cia. (Natal-RN), Comercial Paiva & Filhos Ltda. (Natal-RN) e Empresa Barros Ltda. (Natal-RN).



As Fazendas Reunidas Aureliano, já estão beneficiadas pela energia hidrelétrica de Paulo Afonso. Na foto, a casa-sede da FRASA.



Nas Fazendas Reunidas Aureliano existem 35 mil coqueiros. E novos coqueiros contiuam a ser plantados.

Mais um meio de conseguir carro próprio: o consórcio

Qual a melhor maneira de você adquirir o seu carro próprio? Comprando à vista, dirá o representante. Comprando um checado", diz o corretor de carros usados. Associando-se num consórcio, dirão os arautos dessa modalidade de venda de automóveis, que em Natal, também, está proliferando.

Ou já proliferou, se quisermos ser mais exatos.

Porque em nossa capital, até bem pouco tempo, vários eram os consórcios que acenavam com assembléias nas quais era fácil entrar a pé e sair motorizado. Embora a maioria deles tenha sido fechada por razões óbvias.

Restaram os que podem oferecer garantia de finalização de grupos. E que resistiram à fiscalização dos órgãos de direito.

Quando esta reportagem estiver sendo lida, já se terá uma média de 500 carros circulando em Natal, adquiridos através de consórcios. Os números exatos até o momento em que ela é redigida: 388 carros pela SACIMIL, 50 pelo Consórcio Nacional Ford-Willys, 5 pelo consórcio da ANINPES, prestes e se realizar, a primeira assembléia do consórcio da AFURN, e também dos quatro grupos do da Ford etc.

"O AZARADO"

Fernando Siqueira, coordenador em Natal do Consórcio Nacional Ford-Willys, aborda um assunto controverso e discutido entre os consorciados de qualquer sistema: geralmente se pensa que se vai ficar para o fim ao se entrar num consórcio. Só se receberá o carro no final da última prestação. É o consorciado que se julga "a azarado".

— Consórcio é investimento — diz ele e não existe esse negócio de azarado. Se você recebe o carro no final, vai ter o último modelo e por preço inferior ao seu valor real, porque os reajustes que foram sendo feitos de acordo com a proporção do número de consorciados, lhe garante justamente essa diferença.

O que fôr sorteado no começo ou fizer lance suficiente para apanhar logo o seu carro) também tem a sua chance: o carro no tempo que quiz e pagando as primeiras prestações livres de reajustes.

O NACIONAL

O Consórcio Nacional Ford-Willys funciona em Natal há 14 meses, tempo durante o qual já entregou 86 carros. Tem hoje quatro grupos, cada um com 100 consorciados, partindo já para o quinto. Cada grupo entrega um mínimo de dois carros por mês: um por sorteio e outro por lance. Um 3º ou um 4º carros podem ser entregues também através de lances, desde que a soma desses lances totalize o crédito



GERALDO SANTOS — o homem que trouxe o consórcio Ford-Willys para Natal.

de Cr\$ 19.200,00 — a quota de cada consorciado. Por ser de âmbito nacional, o Ford-Willys, possibilita a escolha de qualquer um dos carros da linha Ford-Willys: Cocel, Jeep, Rural, Galaxie, Caminhão, Camionetes, etc.

O preço base de Cr\$ 19.200,00 é para os carros Corcel Standar de duas ou quatro portas. Optando por outro (óbviamente mais caro) o consorciado paga a diferença diretamente à firma revendedora, não incluindo-a nas mensalidades.

Segundo o sr. Fernando Siqueira "uma inovação foi implantada a partir do 4.º grupo: o consorciado, ao ser contemplado com o carro, pode substituir o contrato de alienação fiduciária por dois avalistas, podendo a partir daí negociar o veículo. Nos três primeiros grupos ele não pode se desfazer do veículo enquanto a sociedade não estiver extinta, ou seja: enquanto não pagar a última prestação do Consórcio"

Essa diferença é o que a firma chama de "Lei do Carro Livre", e o que aumentou as prestações do Consórcio: os integrantes dos três primeiros grupos pagam atualmente Cr\$ 404,16 mensais. Os do quarto (e do futuro 5.º), Cr\$ 415,82.

OS QUE FECHARAM

Quando a indústria automobilística brasileira começou a facilitar a formação de consórcios, a febre também chegou a Natal como nos ventos de uma epidemia. Alguns, de tão inconsistentes, morreram no nascedouro dos primeiros registros legais. Outros ainda conseguiram se fixar até a hora em que irregularidades ou mal funcionamento foram constatados. Outros cumpriram as suas etapas e se extinguiram pelo próprio encerramento das operações.

Entre os que frutificaram e distribuíram carros recorda-se o CONFINE, da firma Santos & Cia. Ltda., para carros Gordine, que durante dois anos distribuiu 50 unidades. E o CONJIPE, da mesma firma, que também pôs 50 carros nas mãos dos consorciados.

A PROAUTO e o FINALAR (o primeiro local e o outro do Ceará) não saíram da arrematamento de cotistas, com algum engodo no funcionamento, o que forçou o fechamento.

CLASSE MÉDIA

O Gal. Fernando Leitão, chefe da SACIMIL (Sociedade Assistencial de Cívicos e Militares) em Natal diz que a sua firma é o chamado "consórcio da classe média". Mas reluta e explica melhor: "Não somos propriamente um consórcio, que tem número limitado de sócios. Somos um fundo mútuo para carros".

A SACIMIL está em Natal desde setembro de 1967, quando realizou a primeira assembléia. Entrega carros por

três processos: 1) antiguidade; 2) sorteio; 3) lance livre.

Por antiguidade o sócio tem direito de acordo com o número de mensalidades pagas. A prioridade é para os que pagaram de 61 a 70 prestações. Em segundo lugar, os de 50 a 60. Depois, de 40 a 49 e finalmente de 21 a 39. Como o sistema da SACIMIL é anterior a 1967, ainda tem as suas quotas divididas em cem prestações. Atualmente todos os consórcios só podem dividir as quotas num máximo de 50 pagamentos, em virtude de portaria do Ministério da Fazenda, através do Banco Central, que rege os fundos mútuos e outras formas associativas para aquisição de bens móveis.



Gal. Fernando Leitão

"A SACIMIL não é propriamente um consórcio, que tem número limitado de sócios. É um fundo mútuo para carros".

Diz o Gal. Fernando Leitão que a SACIMIL oferece uma vantagem aos seus sócios: não há correção de preço para o carro, mesmo o Zero/quilometro. Depois de sorteado, o feliz não pagará nada mais que a prestação antes devida, mesmo que haja aumento de preço/fábrica. Como ocorre com os outros consórcios, e cujas diferenças são sempre aduzidas ao total devedor do consórciado, depois de divididas proporcionalmente.

OS OUTROS

Em Natal há mais dois consórcios em atividade: o da ANINPES (Associação Northeriograndense dos Servidores do INPS) e o da AFURN (Asso-



Fernando Siqueira, coordenador em Natal do Consórcio Nacional Ford-Willys

ciação dos Funcionários da Universidade Federal do R. G. Norte).

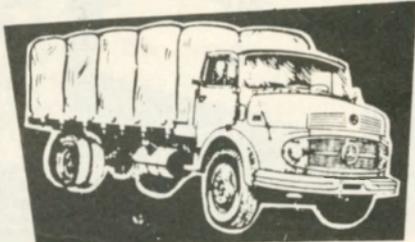
O primeiro, em duas assembléias, já distribuiu cinco carros e prepara-se para o 3.º sorteio. Tem um grupo fechado de 110 componentes e 48 meses de prazo para capitalização da importância devida pelo carro zero/quilometro. O consórcio é para o servidor do INPS e seus familiares, daí haver alguém integrando-o sem pertencer aos quadros de funcionários da autarquia estadual.

A presidente da ANINPES e coordenadora imediata do consórcio é d. Ivo-

ne Maria Maia. Ela diz que a mensalidade é de Cr\$ 160,00 e só há uma modalidade de entrega do carro: o lance. Não existe sorteio. A rigor os lances podem ser dados a partir de Cr\$ 10,00 mas, na realidade, o menor que foi feito até hoje foi de Cr\$ 4.000,00. O maior, de Cr\$ 6.500,00. A ANINPES não aceita carro usado como lance.

O consórcio da AFURN funciona nos mesmos moldes do da ANINPES e a sua primeira assembléia estava marcada para fins de setembro.

TRANSPORTAR?



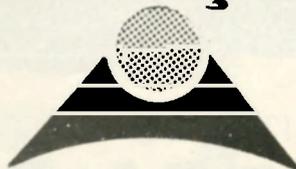
e CONOSCO

Garantimos a entrega da sua carga de qualquer espécie, de todo o Brasil, trabalhamos com rapidez, segurança e honestidade. Somos uma empresa pertencente ao grupo da LOBRÁS S A

Constelação Rua Fonsêca e Silva, 1136 Fone 21:62 — Alecrim

AUTO SERVIÇO ROCHA

ATENDEMOS NO PERÍMETRO URBANO



CORREIAS PARA TODOS OS FINS

BATERIAS: GOODYEAR E PRESTOLITE

assistência técnica e vendas

PAIANASES. 1383 — FONE 2407

Artigos para o lar ou escritório?

A CASA PORCINO

-- é um caso típico de dupla personalidade...



A CASA PORCINO tem tudo para o seu lar: móveis, estofados, salas de copa, refrigeradores, fogões, liquidificadores, móveis para terraço, televisores, radiolas, batedeiras e um mundo de bons artigos

A CASA PORCINO tem tudo para seu escritório: a linha completa de máquinas OLIVETTI, poltronas GIROFLEX, arquivos de aço, fichários, telefones, birôs, condicionadores de ar e tudo com o menor preço

São duas lojas na rua João Pessoa, e uma no Alecrim. Uma especializada em artigos para o lar e outra em artigos de escritório, mas a mesma organização que cresce com a sua preferência.

CASA OU ESCRITORIO SÃO ESPECIALIDADES DA

CASA PORCINO

rua João Pessoa n. 194 e n. 209 — Fones 19:57 — 56:62

Rua Pres. Bandeira, 462 - Fone 16:45

a poluição do ar em Natal

ENG. HÉLIO ARAÚJO
Médico LAURO BEZERRA

Pelo fato da poluição do ar ainda não constituir problema de significação em Natal, e de não dispormos de recursos indispensáveis para avaliarmos a quantidade e a natureza dos poluentes emitidos na atmosfera, realizamos, apenas, o reconhecimento preliminar das indústrias de maior importância em Natal, avaliando a poluição interna e externa do ar, empregando uma simples apreciação visual.

Desnecessário torna-se relatar a impossibilidade da determinação qualitativa e quantidade dos poluentes, sua classificação de acordo com a origem, tipo, efeito, e estimar exatamente a ação sobre a comunidade afetada.

Para o desenvolvimento do trabalho, conceituamos Atmosfera como o envoltório gasoso do nosso planeta; Poluição do Ar, como as alterações, qualitativas ou quantitativas, da composição normal do ar, que possam acarretar prejuízo a saúde, à segurança e ao bem estar das populações; e ocasionar malefícios à fauna; afetar processos industriais, desperdiçar ou deteriorar matéria prima; e ocasionar prejuízos econômicos diversos, através da deterioração de elementos construtivos, equipamentos e instalações, e da maior necessidade da limpeza geral.

Na poluição resultante das atividades humanas, podemos distinguir o ar interno como, por exemplo, nos locais de trabalho, e o ar externo, ou seja, a atmosfera em geral.

A poluição do ar geralmente se manifesta por uma diminuição da visibilidade, uma ação nociva sobre vegetais e animais, ataque a certos materiais, ou por diversos efeitos sobre a saúde.

No Homem, a manifestação pode se dar através de odores fortes ou não comuns, da irritação das mucosas, de sabor ácido na boca. Agravante para o caso, são os poluentes de difícil detecção pelos sentidos, tais como, traços de numerosas substâncias tóxicas ou radiativas.

Os poluentes podem ser sólidos — fumaças, poeiras e fumos — líquidos — "fog" (partículas líquidas, resultantes da condensação de vapores) — gasosos — gás sulfídrico, metano, etc.

As fontes donde provém os poluentes, na indústria, podem ser as mais

diversas, tais como, caldeiras e fornos, processos de fabricação de produtos diversos, tais como, cimento, de motores de combustíveis (a óleo ou a gasolina), da incineração do lixo, etc.

A atmosfera atua como meio de propagação da poluição do ar, e como agente de difusão dos poluentes. Diversos fatores meteorológicos influem no processo de poluição, tais como, os ventos, a inversão da temperatura, as precipitações (chuva e neve), turbulências e, ainda, os fatores topográficos.

Esquematizamos o roteiro para o nosso Reconhecimento Preliminar, baseado na relação das principais Empresas Industriais de Natal, fornecida pela Federação das Indústrias.

Durante a inspeção promovida nas indústrias selecionadas, realizamos entrevistas com os empregados, pesquisando os danos ocasionados com a poluição interna, baseados na sistematologia.

Os danos causados ao ambiente exterior, foram obtidos em entrevistas sumárias com a população da adjacência, e observação das vegetação circunvizinha.

Procuramos, ainda, obter informações sobre os meios utilizados para a proteção dos empregados, contra a poluição do ar ambiental. Os equipamentos de uso individual, tais como máscaras, se não utilizados de forma permanente, foram considerados como proteção inexistente.

Finalizando, coletamos informações quanto ao tratamento dos resíduos lançados na atmosfera exterior. As conclusões de trabalho efetuado são as seguintes:

a) as condições meteorológicas e topográficas de Natal, são amplamente favoráveis ao lançamento de resíduos na atmosfera, não contribuindo, portanto, para o agravamento da poluição do ar;

b) a principal fonte fixa da poluição do ar, em Natal, a Indústria pouco contribui para a poluição do ar. Quando existente, é restrita a pequenas áreas adjacentes;

c) a poluição do ar, nos ambientes de trabalho, constitui atualmente um problema a ser enfrentado, pois é proveniente das ausências das proteções coletivas, ao ambiente, e individual, ao empregado.

OFF SET

REVISTAS

JORNAIS

BOLETINS

CARTAZES

ROTULAGEM

IMPRESSÃO A CORES
COM A PERFEIÇÃO
QUE SÓ O SISTEMA
OFF-SET PODE OFRECER

Rio Branco 325

Tel. 21-40



Você já sentiu algumas mudanças na forma de atuar do nosso Banco de Desenvolvimento. Agora, anote mais uma: o Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte se chama agora Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte, mesmo. Uniformizando-se, inclusive em nomenclatura com os Bancos de Desenvolvimento de todo o Brasil, o nosso não pretende outra coisa: colocar o Estado nos mesmos caminhos de progresso do Brasil. Se você também pensa assim, conte com o BDRN.

BDRN

BANCO DE DESENVOLVIMENTO DO RIO GRANDE DO NORTE

BB-ALECRIM:

A nova imagem de um banco



Luiz Benévolo: "O desenvolvimento da agência é uma prova da sua aceitação pela "comunidade"

Seguindo o "slogan": "Uma Tradição que se renova", o Banco do Brasil tem se esforçado para substituir a antiga imagem do Banco-Repatrição pela nova imagem do Banco-Empresa.

Estabelecimento bancário mais velho do país, o BB abraçou uma nova mentalidade depois da criação do Banco Central. Passando a ser encarado como empresa e não como departamento do Governo, obter lucros tornou-se seu objetivo. E, como consequência, surgiu a motivação para concorrer com outros estabelecimentos, procurando oferecer o melhor à clientela, pois quem serve melhor, lucra mais.

Outras agências foram criadas em todo o país, obedecendo a critérios administrativos que lhes dão completa independência, vinculando-as apenas à direção geral, em Brasília.

No intuito de evitar a discriminação dos clientes, o Banco estabeleceu idêntica alçada operacional para as agências localizadas num mesmo perímetro urbano. A agência mais antiga de uma cidade passou a chamar-se agência-centro, e as demais, agências metropolitanas. Mas todas conduzindo os seus negócios em igualdade de condições.

Hoje são cerca de 800 agências, no país e no exterior, que detêm para o Banco do Brasil a função de agente financeiro da União, com controle quase absoluto da cobrança de títulos em todo o território nacional.

EM NATAL

Durante muitos anos, Natal contou apenas com uma agência do BB — a agência da Duque de Caxias, na Ribeira, gerenciada por Otávio Ribeiro Dantas. Em 1970, mais precisamente no dia primeiro de julho, o Banco inaugurou a sua agência metropolitana do Alecrim, na avenida presidente Bandeira.

Com instalações mais modestas que a da Ribeira, a agência do Alecrim iniciou suas atividades com 21 funcionários. E, enquanto a agência-centro se prepara para transferir-se para a Cidade Alta, local do mercado sinistrado, a metropolitana alecrinense vê aumentar o seu volume de trabalho, tendo de funcionar com 32 funcionários e mais um sistema moderno de mecanização.

Orientada no lema: "Uma nova Agência Para Bem Servir-lo", o Banco do Brasil-Alecrim vem confirmando a imagem nova do Banco-Empresa. O gerente Luis Benévolo Dantas explica o êxito:

"Sua localização no coração do mais populoso bairro da cidade, possuidor do seu mais vibrante comércio varejista, proporciona maiores facilidades aos clientes do Banco, com economia de tempo antes gasto na locomoção até o bairro da Ribeira".

Além de ser o centro comercial mais importante da cidade, o Alecrim está mais próximo do distrito industrial que, paulatinamente, vai se instalando no limite com o município de Parnamirim. E, talvez, por esse motivo é que o gerente Luiz Benévolo afirma que a sua agência vem concedendo especial atenção às indústrias novas, "mais carentes de crédito".

PRA FRENTE

O emprêgo das mais modernas técnicas de atendimento — sem longos balcões e difícil acesso ao gerente —, com sistema de caixas-executivos eficiente, vale uma qualificação para o BB-Alecrim, dada pelos próprios funcionários: agência pra frente.

Seu pessoal, na pra totalidade, recebeu treinamento em cursos especializados, visando capacitar o funcionalismo na concepção do Banco-Empresa, estando a agência capacitada a oferecer todos os tipos de operações bancárias nos setores comercial e industrial. Também o fato de sua localização ser no Alecrim não impede que empresas localizadas noutras áreas de Natal façam o seu cadastramento naquele estabelecimento bancário.

O sistema de garantia de cheques, serviço novo no Banco do Brasil aos seus "bons" clientes de depósitos, vem recebendo total incentivo da metropolitana, através do "cheque ouro". O Banco garante a liquidez do cheque, em convênios com firmas comerciais e industriais.

Fora os serviços normais de depósitos, ordens de pagamento e cobrança, a agência ainda concorre com unidades bancárias particulares recebendo contas de água, luz, telefone, impostos, INPS, PIS, carnês de investimento, bilhete de seguros, etc.

Diante do progresso realizado e das perspectivas que se abrem para o Banco do Brasil-Alecrim, o gerente Luiz Benévolo conclui:

"O desenvolvimento da agência é uma prova da sua aceitação pela comunidade, dando-nos certeza da validade de sua instalação, pois, em apenas um ano de funcionamento, vem atingindo seus objetivos, graças a sua moderna e segura orientação.

DESTAQUE

OBRAS DA CONSTRUTORA SERIDÓ

A Construtora Seridó Ltda., que tem como diretores Flávio Azevedo e Alírio Azevedo, iniciou recentemente as seguintes obras: nova fábrica das Confeções Soriedem, na margem esquerda da av. Salgado Filho, obra no valor de Cr\$ 1.336.099,00; às instalações da SUAPE (Sul Americana de Pesca S/A), na valor de quase meio milhão de cruzeiros. Em vias de conclusão, a Construtora Seridó tem as novas instalações das Lojas Brasileiras S A, na avenida Rio Branco, obra orçada em 835 mil cruzeiros. E para iniciar brevemente, a Seridó tem as novas instalações da Indústria de Pescados Potengi Ltda, no valor de 135 mil cruzeiros.

SE O RN LUTAR

A União Brasileira de Empresas (UBE), grupo econômico capitaneado por José Luiz Moreira de Souza, presidente da ABECIF (Ducal, Cia Brasileira de Roupas, B. Moreira, Independência, Fundo Apollo, Fator, Sigla, Confeções Sparta), enviou à SUDENE carta consulta sobre a viabilidade de implantação de mais uma grande indústria de confecções no Nordeste. Na carta, não se cogita em termos definidos do lugar onde localizar-se á a grande indústria, mas poderá ser em Natal, em João Pessoa ou em Montes Clarcs (MG), dependendo do Estado que oferecer melhores condições. É mais uma grande oportunidade de luta, na tentativa de trazer para cá esse empreendimento. Tradição em confecções nós já temos.



HOMENAGEM A CORTEZ

O Curtume São Francisco, pelos seus diretores e empregados, ofereceu um churrasco ao Governador Cortez Pereira, por ocasião do seu aniversário, dia 17 de outubro. A homenagem ao governante reuniu as mais representativas autoridades do Estado, tanto do meio político como do meio empresarial. Também participaram do churrasco líderes sindicais e mais de

500 trabalhadores. Os diretores do curtume (João Francisco da Motta, João Coutinho da Motta, Álvaro Motta, Clóvis Motta, Geneide Urbano Pereira e Brás Nunes Farias), estavam todos presentes e em nome deles falou João Motta, saudando o Governador. Outros oradores durante a homenagem foram: Dinarte Mariz, Antônio Florêncio, Theodorico Bezerra, Djalma Marinho e o próprio Cortez Pereira, agradecendo.

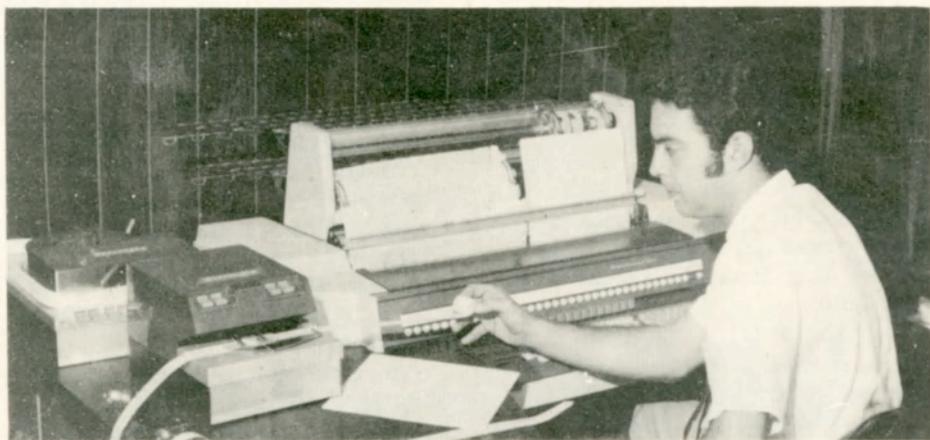
JESSÉ REELEITO

Jessé Pinto Freire foi reeleito por mais três anos para presidir a Cor-

federação Nacional do Comércio, completando, desta maneira, um período de 10 anos à frente da entidade, período jamais atingido por outro líder empresarial. A posse de Jessé Freire ocorrerá na segunda quinzena de novembro, em Brasília.

WESTON LANÇARA AÇÕES

Nos próximos dias poderão ser lançadas ao público 3.500 ações preferenciais da Weston S. A. Produtos Alimentícios, que vai abrir o seu capital. As ações serão colocadas na Bolsa através da Santaclara Distribuidora de Valores, que tem matriz em Salvador e filiais em Recife, Rio, São Paulo, Brasília, Sergipe, Paraná. Em Natal, o representante é o sr. José Ossian Câmara. Firmas das quais a Santaclara já lançou ações, entre outras: Fábrica de Chassis Magnus Deutz S. A., Cacique Cia. Química do Nordeste, Cia. Metropolitana de Aços, FERBOSA — Ferro-Viga da Bahia S. A., as três últimas localizadas em Aratú, na Bahia.



COMPUTADOR DA APERN

Já em funcionamento o computador eletrônico da APERN, que substitui todo o mecanismo tradicional de conta-

bilidade e controle das contas de poupança dos milhares de depositantes da entidade. Na foto, o economista Ricardo Ivan realiza os primeiros testes na moderníssima máquina.

Aéreo Rápido — A eficiência nos serviços de malotes e cargas

Atendendo com presteza, rapidez e segurança, o Aéreo Rápido Transportes Ltda. é uma empresa que se solidifica no Rio Grande do Norte, pioneira que é no serviço de malotes e de carga rápida para os diversos pontos do Brasil.

Com uma clientela de alto nível, a partir do Banco do Brasil e do Banco do Nordeste e de todas as agências bancárias sediadas no Estado, o Aéreo Rápido Transportes Ltda. tem capacidade para duplicar o número de clientes, hoje em torno de 100 serviços

TODOS O PREFEREM

Para o representante em Natal do Aéreo Rápido, Sr. Almeres Alves da Silva, o aumento do número dos clientes da empresa é resultante de uma entrega rápida, superando inclusive o serviço via aérea. E isso é justificado porque a carga sai à noite e já na manhã do outro dia encontra-se no seu destino.

O serviço de malote é feito em todo o Brasil, enquanto que o de cargas — serviço que há quatro meses vem crescendo consideravelmente, é entre Natal-João Pessoa-Campina Grande-Recife-Macéió e nos próximos dias atingirá Mossoró e Fortaleza.

Aéreo Rápido está se tornando sinônimo de transportar cargas e malotes do RN para outros Estados.



Natal é a sede do Aéreo Rápido no Rio Grande do Norte, mas a empresa tem clientes em Açú, Areia Branca, Angicos, Caicó, Currais Novos, Jardim do Seridó, João Câmara, Lages, Macau, Mossoró, Nova Cruz, Pau dos Ferros, Parelhas, Patú, Santa Cruz e Santo Antônio.

COMO É O SERVIÇO

Para se ter uma idéia do que é a organização do Aéreo Rápido, basta citar a movimentação que se processa diariamente, quando a partir das 16 horas, mensageiros em bicicletas visitam os clientes do Aéreo Rápido, recebendo os seu malotes e cargas.

Estes malotes são levados a sede da agência Natal, à praça Augusto Severo, 109 (fone 16:41) e à noite, numa frota própria de kombis, seguem aos seus destinos. O mesmo acontece com as agências de outros Estados, com relação ao serviço que se destina a Natal, que chega às primeiras horas de cada manhã.

O Aéreo Rápido Transportes Ltda. vai completar 17 anos de atividade em todo o Brasil, e quatro anos no Rio Grande do Norte. Os serviços de correspondência agrupada resultou da idéia pioneira do Dr. Jessé Paiva, que é o Presidente atual da empresa.

PAPI é hoje uma realidade de quase 400 associados

Afirmando que o empreendimento continua superando as previsões, o médico Jair Nogueira, criador e um dos diretores do Plano de Assistência Permanente à Infância (PAPI), destacou que "o plano é um sucesso absoluto e a receptividade por parte da população tem sido absoluta".

Segundo ele, os números apresentam uma realidade cada vez mais otimista; "Atualmente contamos com 365 crianças inscritas no PAPI e até o fim do ano atingimos a meta de 500 associados, o que já está praticamente

certo. Vale salientar que os 500 sócios são justamente o limite, para evitar que o padrão de atendimento caia".

O sr. Jair Nogueira informou que o PAPI atualmente está situado na confluência da rua Apodi com a avenida Afonso Pena, instalado com modernos equipamento médico pediátrico.

DIA E NOITE

Além de oferecer aos associados internamento em modernas enfermarias, o pronto socorro infantil funciona durante às 24 horas do dia,

sempre com um pediatra de plantão.

"Até hoje — disse o sr. Jair Nogueira — o pronto socorro infantil registrou cerca de 11 mil atendimentos, o que reflete uma atuação das mais significativas. Nesses serviços disponíveis consta de atendimento de urgência, assistência odontológica, vacinação (com todas vacinas para crianças). Além disso oferecemos aos nossos associados exames de laboratório, radiografias, fisioterapia — tudo com abatimento de 40 por cento sobre os preços normais."

O médico Jair Nogueira explicou que o PAPI constituiu-se num empreendimento de assistência à infância, através de um sistema de associação, no qual o sócio paga uma mensalidade que lhe dá direito aos benefícios médicos.

Atualmente o corpo clínico do Plano de Assistência Permanente à Infância é composto dos médicos Jair Nogueira, Bernardino Pereira Neto, Hélio Manoel de Brito, Eduardo Coelho Maia e Zélia Carvalho Dias. Mais a odontopediatra Venêide Barbalho.

RN-ANO 2
um documento
sôbre o Rio Grande
do Norte de hoje

RN-ECONÔMICO lançará em novembro uma edição especial com duzentas páginas, que já está sendo fechada. Você tem poucos dias para garantir a presença de sua empresa no mais importante documento jornalístico e publicitário sôbre o Rio Grande do Norte, seu futuro, seus caminhos, seu presente e seus problemas.

No próximo mês, você vai ter mais um motivo para amar o seu Estado. A edição especial RN-ANO 2 vai fazer você conhecer melhor o Rio Grande do Norte.

**No próximo mês
RN-ANO 2
revista para ler,
reler e guardar**