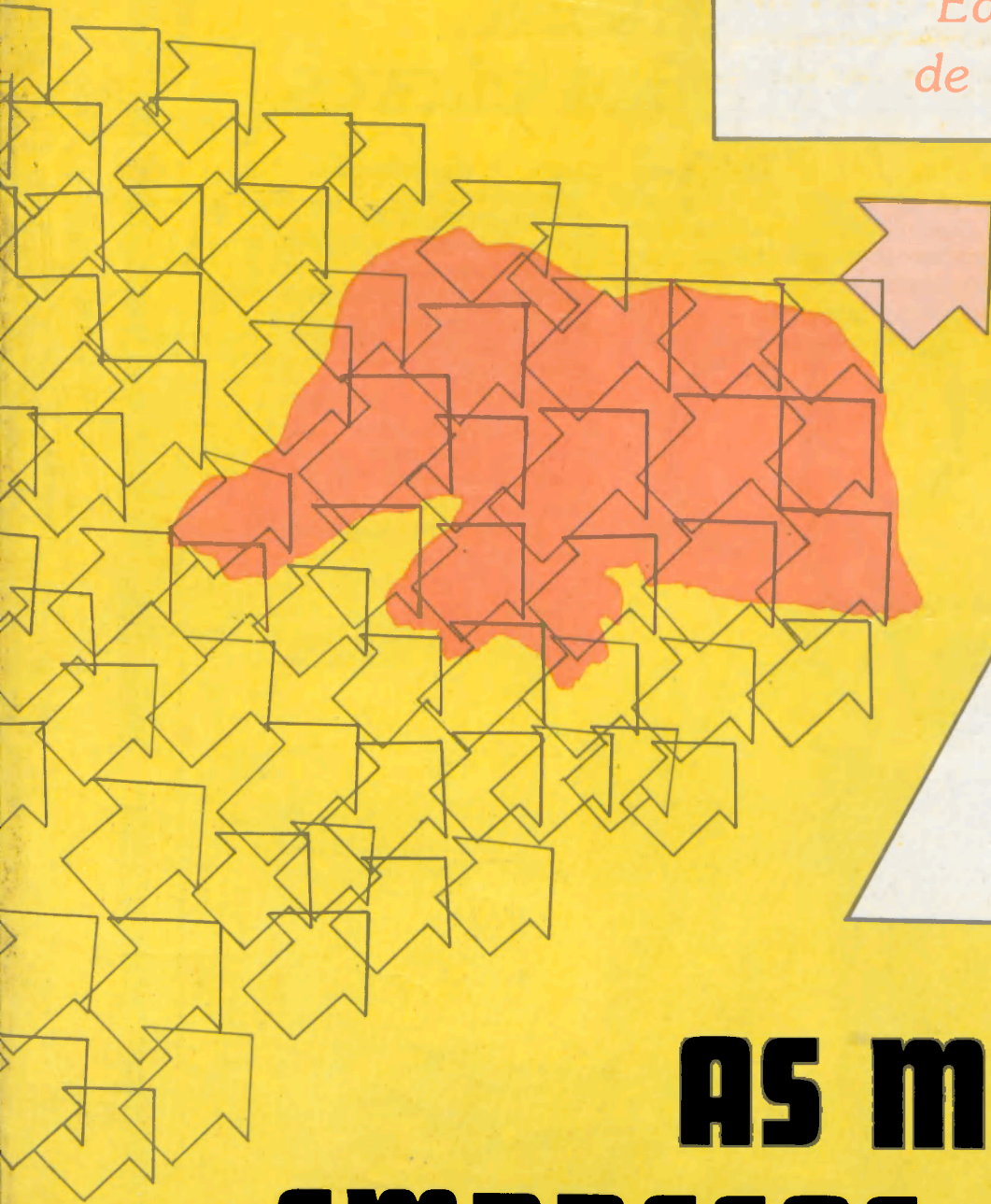


RN/ECONÔMICO

Revista mensal para homens de negócios
ANO VIII N.º 78 Novembro/Dezembro de 1976 — Cr\$ 20,00

*Edição Especial
de 7.º Aniversário*

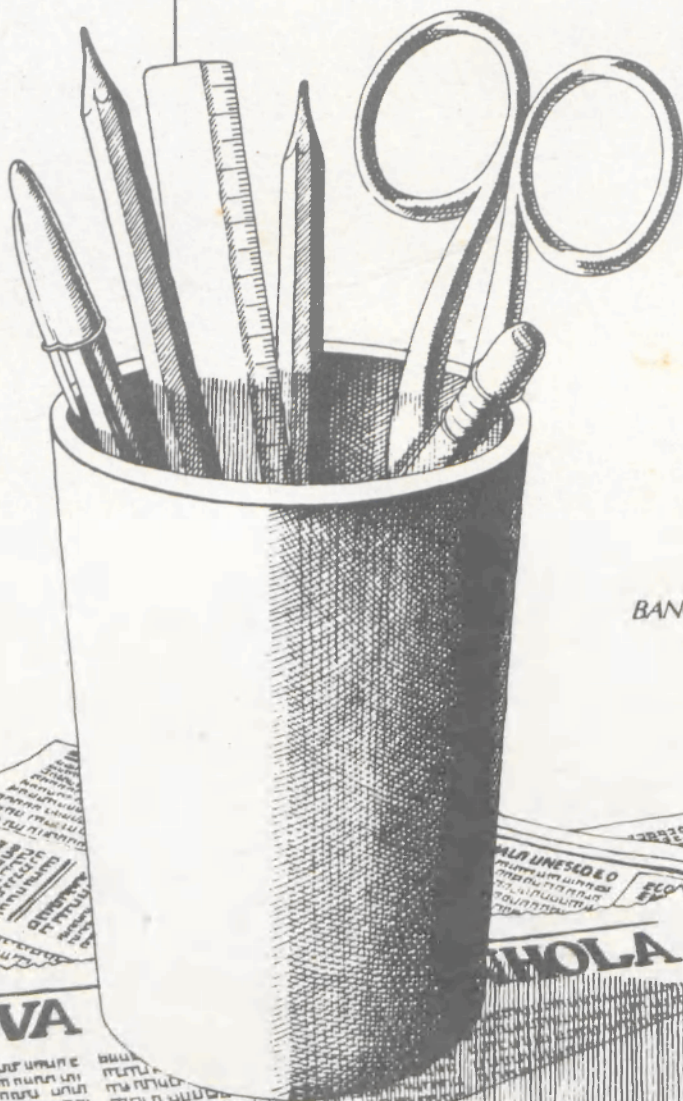


AS MAIORES EMPRESAS DO RIO GRANDE DO NORTE

404

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

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



bnb

BANCO DO NORDESTE DO BRASIL S.A.

NOVA

HOLA

Oha Sevala

Diretores-Editores

Marcos Aurélio de Sá

Marcelo Fernandes de Oliveira

Gerência Comercial

Núbia Fernandes de Oliveira

Gerência Industrial

Roberto Macedo

Editor

Manoel Barbosa

Redator-Chefe

Sebastião Carvalho

Foto: Evaldo Ribeiro — **Departamento de Arte:** Emanoel Amaral, Luiz Pinheiro, Gilson Silva, Fortunato Gonçalves, Durval Tolentino — **Composição:** Ana Maria Coelho, Vanda Fernandes — **Diagramação:** Fernando Fernandes — **Colaboradores:** Alcir Vêras da Silva, Alvamar Furtado, Benivaldo Azevedo, Cortez Pereira, Dalton Melo, Dantas Guedes, Domingos Gomes de Lima, Epitácio de Andrade, Fernando Paiva, Genário Fonseca, Hélio Araújo, Joanilson de Paulo Rego, João Wilson M. Melo, Jomar Alecrim, Manoel Leão Filho, Moacyr Duarte, Ney Lopes de Souza, Nivaldo Monte, Otto de Brito Guerra, Severino Ramos Brito, Túlio Fernandes Filho, Ubiratan Galvão.

RN-ECONÔMICO — Revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade de RN-ECONÔMICO EMPRESA JORNALÍSTICA LTDA. CGCMF 08286320/0001-61 - Endereço: Rua Floriano Peixoto, 559, Natal RN. Fone: 222-0806. Composição e Impressão EDITORA RN-ECONÔMICO LIMITADA - CGCMF 08423279/0001 - Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687, Natal RN. Fones: 222-4445 e 222-0706. É permitida a reprodução total ou parcial de matérias, desde que seja citada a fonte. Preço do exemplar: Cr\$ 10,00. Número atrasado: Cr\$ 15,00. Assinaturas: Anual: Cr\$ 80,00. Para outros Estados: Cr\$ 100,00.

SEM MODÉSTIA

Não há razão para modéstia, num momento como esse. Temos consciência do que representa a existência de uma revista exclusivamente econômica e genuinamente potiguar, com vida ativa e muito futuro pela frente, depois de chegar aos sete anos de ininterrupta atividade. A nossa satisfação é, sobretudo, pela constatação de que os empreendimentos baseados na capacidade de trabalho e no desejo de servir, através da qualidade, encontram fatalmente resposta positiva. Não acreditamos — exatamente porque estamos verificando no exemplo alheio e no nosso — na cantilena do desespero ou nas lamúrias da desesperança. O Nordeste absorve, e sempre absorveu, a qualidade dos esforços. O bom produto, o trabalho viável, conjugados com o esforço e a obstinação, fatalmente frutificam. A nossa existência é um exemplo: quem antes poderia crer na vitória de uma revista que só falasse de economia, de modo equilibrado e isento, e feita em Natal? Mas há outros exemplos — e até maiores. Nessa edição comemorativa apresentamos muitos desses exemplos, traçamos muitos perfis, condensamos muitas histórias da nossa economia que, sem exagero, danam alentados volumes, em virtude do seu significado. Ressalte-se que não louvamos, nem exarcebamos o otimismo. O leitor e o assinante — como já vêm fazendo há sete anos — podem julgar por si próprios.

O EDITOR

ÍNDICE

CAPA	08
HOMENS & EMPRESAS	04
PÁGINA DO EDITOR	07
COMÉRCIO	18
ELEIÇÕES	24
ACÚCAR	26
CRÉDITO	29
SUPERMERCADO	32
BANCO	36
CASTANHA DE CAJU	38
PESQUISA	42
ESTRADAS	44
IMPOSTOS	47
PROJETOS RURAIS	51
PROMOEXPORT	56
MATERIAL DE CONSTRUÇÃO	57
CRÉDITO RURAL	61
FEBRE AFTOSA	64
BANDERN	70
EXPANSÃO	75
TURISMO	81
REVENDA	85
ORG. RADIR PEREIRA	87
OBRAS VIÁRIAS	89
CONSTRUÇÃO CIVIL	93
ALG. SÃO MIGUEL	96
OBRAS PÚBLICAS	97
IMÓVEIS	102
PECUÁRIA	107
PREVIDÊNCIA SOCIAL	108
SOCIC	118
ENSINO	121
CAMARÃO	126
INDÚSTRIA TÊXTIL	132
EMPRÉSTIMO & POUPANCA	134
LUCROS	137
AUTOMÓVEL	139
JESSÉ FREIRE	141
DIREITO ECONÔMICO	142
ARTIGOS	17, 22, 54, 78, 114

Homens & Empresas

LUCRO DA GUARARAPES SUPERA AS PREVISÕES

Ao publicar o ótimo balanço de 1975, *Nevaldo Rocha* — diretor-presidente de *Confecções Guararapes S/A* — dava declaração ao RN-ECONÔMICO de que as suas previsões para o exercício de 1976 eram de que o lucro líquido da sua empresa poderia atingir os Cr\$ 150 milhões. Neste final de ano o ambiente na diretoria de *Guararapes* era de euforia: o lucro seguramente vai ultrapassar a casa dos Cr\$ 160 milhões. Mais uma grande vitória de *Nevaldo*, um investidor que o Rio Grande do Norte não pode perder.



CRIADA A ASSOCIAÇÃO DE DISTRIBUIDORES DE MATERIAL DE CONSTRUÇÃO

Acaba de ser criada em Natal a *Associação dos Distribuidores de Material de Construção do Rio Grande do Norte*, cuja diretoria para o primeiro mandato é presidida pelo jovem empresário *Ezequiel Epaminondas Fonseca Neto*, diretor da firma *Pinheiro, Chacon & Cia.*, e tendo como secretário *Euzébio Maia de Souza* e como tesoureiro *Hermita Cansanção*. A sociedade tem por finalidade agrupar e representar as empresas do ramo de material de construção, já estando a ela integrados os mais fortes grupos: *Queiroz Oliveira*, *Galvão Mesquita*, *R. Gurgel*, *Casa Lux*, *Dicima*, *Vidraceiro do Norte*, *Pinheiro Chacon*, *Comercial José Lucena*, *Albino Silva S/A*, *Bonsucesso Materiais de Construção*, *Armazém Pará*. Para 1977, a *Associação* promete ação agressiva visando fortalecer a categoria econômica que representa.

ALPARGATAS INGRESSA NA SEGUNDA FASE

A *Alpargatas Confecções Nordeste S/A* já iniciou a compra de equipamentos para dar início à segunda fase do seu projeto em Natal. *Paulo Costa Júnior*, gerente-geral da empresa, realizou viagem à Alemanha, comparecendo a uma feira internacional de máquinas para a indústria de confecções, em Colônia, ocasião em que fez os primeiros contatos com fornecedores. A *Alpargatas*, que produz hoje 7.000 peças/dia, passará no próximo ano a produzir 12.000, isto apenas com o aumento do número de empregados, que hoje é de 1.100 e logo passará para 1.600. Quando forem importados novos equipamentos, a produção passará para 18 mil calças e camisas, diariamente.

EMPRESAS INTERESSADAS EM CRIAR CAMARÃO

Até o momento, o *Projeto Camarão* já recebeu consultas acerca de criação de camarões em cativeiro das seguintes empresas: *ECOCIL*, *CIRNE* — *Cia. Industrial do Rio Grande do Norte*, *Henrique Lage Salineira do Nordeste S/A*, *Alonso Bezerra Comércio e Indústria S/A*, *SAMISA* — *Santa Mônica Industrial S/A*, *Pedro William Cavalcanti e Ilhas Mouranas S/A* (esta dedicada à atividade pesqueira no Estado de Pernambuco). Segundo *Tupan Ferreira*, coordenador do Projeto, isto significa o alto grau de interesse com que é vista a experiência da criação de camarão pelos empresários.

CIDADE SATÉLITE COMEÇA EM 1977

Até meados de 1977 estarão solucionados os problemas técnicos e administrativos do projeto do *INOCOOP* que visa construir em Natal uma "cidade satélite" com cerca de 6.000 unidades residenciais. O terreno onde ficará situado este grande conjunto localiza-se nas proximidades de Jiqui e foi comprado pelo *INOCOOP* a *Raimundo Paiva* (diretor e sócio da firma *Marpas S/A*) por Cr\$ 22 milhões.

CISAF JÁ EXPORTA BALER TWINE DO RN

A *CISAF* — *Comércio e Indústria de Fibras S/A*, já está produzindo e exportando para os Estados Unidos, França e Dinamarca alguns tipos de *Baler twine* (cordéis de sisal para amarrar fardos de feno), com o que o Rio Grande do Norte sai da posição de simples exportador de sisal bruto. A moderna maquinaria da *CISAF*, importada da Irlanda, tem condições de produzir 5 mil toneladas/ano. A área total dessa indústria que a *CISAF* implantou com recursos próprios, no bairro da Ribeira, é de 8.900 metros quadrados.

NORTON TRABALHA NO RIO GRANDE DO NORTE

A *Norton Publicidade*, uma das maiores agências de propaganda do país, está trabalhando com êxito absoluto no Rio Grande do Norte, conquistando contas de algumas das mais destacadas empresas do Estado: *Soriedem S/A Confecções*, *Supermercado Nordeste Ltda.*, *Construtora Seridó Ltda.*, *Emproturn*, *M. Macedo Imóveis*, entre outras. A *Norton* atende os clientes locais através da Sucursal de Recife, dirigida pelo publicitário *Fernando Pouchain Ramos*, que mensalmente destina dois ou três dias da sua agenda à praça de Natal.

INPASA PROGRAMA NOVA EXPANSÃO

O grupo *INPASA* planeja mais uma ampliação da sua indústria de papeis. Desta feita, tendo em vista o aumento de produção que a fábrica terá a partir de junho próximo, será dado destaque ao setor de manufatura do papel kraft: sacos de papel fundo chato e matador, papel fantasia bobinado, bobinas para máquinas calculadoras, e conicais para indústria têxtil. Está prevista a aquisição de máquinas no valor de Cr\$ 8 milhões, todas nacionais. Por outro lado, o grupo *INPASA* obteve a concessão da *Pepsi-Cola* para fabricar em Natal este refrigerante. Providências já estão sendo tomadas para dar início a esta nova atividade industrial.

Homens & Empresas

SERIDÓ CONSTRÓI 200 CASAS EM PONTA NEGRA

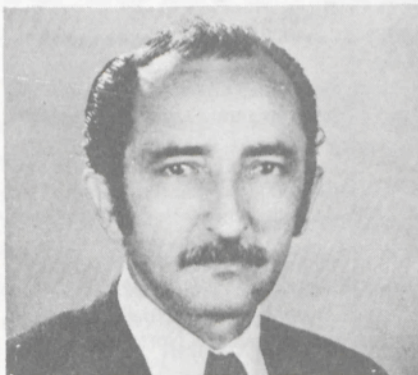
Haroldo Azevedo, diretor da Construtora Seridó Ltda., anuncia o início da construção das primeiras duzentas casas do Conjunto Ponta Negra (1.846 casas, a cargo do INOCOOP). A Seridó venceu a concorrência para essas unidades com proposta no valor de Cr\$ 22 milhões e tem o prazo de um ano para concluir a obra. Quem passa na estrada Natal-Pirangi já avista todo o potencial de homens e máquinas da Construtora Seridó em ação. Outra obra importante, também para o INOCOOP, está a cargo da empresa de Haroldo Azevedo: um prédio de 60 apartamentos na Av. Hermes da Fonseca, com 10 andares, no valor de Cr\$ 19 milhões.

APERN ADQUIRE COMPUTADOR BURROUGHS

Álvaro Alberto Barreto, administrador-geral da Associação de Poupança e Empréstimo Rio-grandense do Norte — APERN, informa que a entidade está instalando um computador Burroughs 1.716, investindo nisto a soma de Cr\$ 1,5 milhão. O detalhe mais importante nesta notícia é que este sistema eletrônico além de atender a todas as necessidades da própria APERN, atenderá à Caixa Forte (Associação de Poupança do Piauí), à Própria (Associação de Poupança da Paraíba), além de fazer todo o serviço de gestão hipotecária da APEPE (Pernambuco) e de controlar o serviço de cheque especial do Banco Real, agência de Natal.

JESSÉ FREIRE FORMA TRATORISTAS

Jessé Freire Agro Comercial S/A, em convênio com o Conselho Nacional dos Revendedores Massey Ferguson e o MOBREAL, promoveu este ano no RN 13 cursos de formação de tratoristas, atingindo as cidades de Currais Novos, Cruzeta, Caicó, Martins, Tenente Ananias, Pau dos Ferros, Apodí e Umarizal. Foram treinados 331 tratoristas.



LÍDERES DO COMÉRCIO ELOGIAM AÇÃO DE EFREM

O sistema do "Crédito Natalino", pelo qual o governo do Estado proporciona há vários anos a possibilidade dos funcionários efetuarem suas compras de fim de ano para desconto em folha durante dez meses, funcionou de forma surpreendente neste 1976, controlado diretamente pelo IPE. Efreim Lima Filho, presidente do órgão, teve a iniciativa de se reunir previamente com diretores das principais firmas do comércio para discutir os meios de atender tanto os interesses das empresas quanto os dos funcionários públicos. A solução foi encontrada: os funcionários tiveram a garantia de preços menores e o comércio recebeu à vista pelas vendas efetuadas, pois o IPE se incumbiu de financiar as compras. Os elogios à capacidade administrativa de Efreim têm sido unânimes pois se sabe que até bem pouco tempo o IPE era um órgão absolutamente desprovido de meios financeiros para cumprir suas atribuições e hoje, além de executar a política de assistência e previdência social do governo, encontra condições para ampliar seus serviços em favor do servidor estadual.



DESTAQUE PARA A EMPRESA NOSSA SENHORA APARECIDA

O número mais recente da revista "Sua Boa Estrela", da Mercedes Benz do Brasil, traz uma ampla reportagem sobre a Empresa Nossa Senhora Aparecida onde relata toda a história de luta e pioneirismo de José Barbosa de Araújo e de seus filhos Luiz Alves de Araújo e Maria Salomé Araújo que, começando do nada, construíram uma das maiores empresas de transporte rodoviário do país, hoje com 380 empregados e 96 ônibus, a maioria dos quais fazendo o percurso Natal-Rio-São Paulo.

GUARARAPES: A META DO BILHÃO

A Convenção dos Diretores e Executivos das Confeções Guararapes S/A vai servir para traçar um plano de trabalho através do qual a empresa alcançará em 1979 o capital social de Cr\$ 1 bilhão. Isto será conseguido com a manutenção dos lucros nos mesmos percentuais alcançados nos últimos anos, sempre acima de 50% sobre o capital. Para isto acontecer, uma coisa já está estabelecida: o grupo investirá na ampliação da fábrica de Natal.

SOCEL COMPRA NOVOS CAMINHÕES SCANIA À MARCOSA

A Marcosa Máquinas e Equipamentos S/A já entregou à SOCEL — Sociedade Oeste Ltda., uma das maiores empresas do setor de refinação de sal no RN, mais dois caminhões Scania, do tipo graneleiro com capacidade para 45 toneladas, cada um. Na foto, o instante em que os diretores da SOCEL, Dix-Neuf e Edmur Rosado, recebiam as chaves dos caminhões das mãos de Moacir Alves Pinheiro e Kerginaldo Cavalcanti, respectivamente gerentes das filiais da Marcosa em Natal e Mossoró.

Nordeste começa com N'de Norton

Quando pouca gente se aventurava a investir no Nordeste e a sua imagem lembrava seca e filme de cangaceiro, a Norton já estava abrindo a sua filial no Recife.

Há quase vinte anos. Ali, integrada com os problemas do país, a Norton descobria uma região com grande potencial. E convivendo com os homens do Nordeste ela também descobria do que o trabalho daquela gente seria capaz de fazer.

Hoje, falar que o progresso já está no Nordeste virou lugar comum.

Mas, no final da década de cinquenta, a Norton foi uma


das primeiras empresas de país a espalhar a boa nova.

E através de campanhas publicitárias memoráveis ela vendeu uma nova imagem do Nordeste.

E não ficou só nisto. Ela também cresceu na região com filiais completas no Recife, Fortaleza e Salvador.

Nós, clientes da Norton na filial do Recife, achamos muito importante contar esta história agora quando a agência comemora seus trinta anos.

Ela é a própria história da comunicação no Nordeste e do Nordeste para o Brasil.



Uma homenagem dos clientes da Norton Unidade Recife.
Em Recife: *assa - alimentos selecionados s.a. - agropecuária casas assa - comércio e indústria de alimentos selecionados Ltda. diagrama - empreendimentos Ltda. esquisita recife s.a. expansão imobiliária s.a. equação - empreendimentos Ltda. frigorífico santanense Ltda. himeca - hidromecânica de vettori s.a. icol - incorporações e construções Ltda. l.c. empreendimentos s.a. mafisa - matadouro e frigorífico industrial s.a. morada nova s.a. - empreendimentos e negócios imobiliários produsa - produtos siderúrgicos Ltda. rede ferroviária federal s.a. - sistema regional recife silveira empreendimentos s.a. supermercados são luiz Ltda.*
Em Natal: *construtora seridó s.a. emproturn - empresa de promoção e turismo do rio grande do norte. m. macêdo imóveis Ltda. supermercados nordestão Ltda. soriedem s.a. - confecções*
Em Fortaleza: *lojas esquisita s.a.*



Kuwait do Nordeste

O comprovado potencial de viabilidades do Rio Grande do Norte no campo da produção e até beneficiamento de matérias primas de grande valor estratégico e econômico (tais como o petróleo, o sal, a barrilha, o calcáreo, a scheelita, o algodão, e um sem número de seus derivados) está contribuindo para que, entre técnicos, dirigentes do poder público e homens de imprensa, se fale do Estado como um futuro Kuwait dentro do Nordeste. O provável exagero desta expectativa tem sido alimentado por uma série de fatos e notícias otimistas que desde 1974 estão se registrando em nossa vida econômica: a chegada da Petrobrás; a transferência para cá do 3.º Distrito Naval (com nova esperança de que agora Natal ganhará um grande porto); o início da construção da fábrica de barrilha em Macau pela Alcanorte; a inauguração da Indústria Têxtil Seridó (a primeira de quase uma dezena de indústrias de fiação e tecelagem que dentro em breve estarão funcionando em Natal e no Interior); a implantação da usina de beneficiamento de scheelita, em Currais Novos, tirando o Estado da incômoda posição de exportador do minério bruto; a expansão da indústria salineira e o próximo aproveitamento das águas-mães para a produção de matérias primas essenciais à indústria químico-farmacêutica do país. Isto sem falar na ativação de setores da administração pública, como o da habitação, que até 1980 deverá construir mais 15 mil novas residências, ou o do saneamento e abastecimento d'água, que deverá atender em breve a quase a totalidade da população urbana. Como todos esses fatos e notícias envolvem a circulação de grandes somas e o emprego de muita mão de obra, pode-se considerar natural o otimismo e até mesmo as previsões extravagantes de alguns.

No decorrer de sete anos editando esta revista, convivendo com todos os temas econômicos do Estado, temos exemplos inumeráveis para confirmar

a evolução dos negócios e dos investimentos. São muitas as empresas do comércio e da indústria que, neste curto período, se implantaram e se expandiram, principalmente em Natal, criando mais empregos e gerando toda sorte de benefícios sociais. Com o detalhe de que grandes grupos nacionais ou estrangeiros — como Alpargatas, Sperb, Sainte Germaine, UEB, EIT, Guararapes, além dos que se envolvem com o sal, a scheelita, o caulim — a cada dia consolidam os seus interesses no Estado, desenvolvendo sempre mais os seus projetos. Isto tem feito com que outros grupos olhem com atenção redobrada para este Estado onde há mão de obra abundante e um número expressivo de oportunidades a explorar com sucesso.

Não devemos, porém, nos deixar levar pela visão unilateral dos acontecimentos, concluindo que tudo vai bem e que nada resta a fazer senão esperar pela colheita dos bons frutos que o progresso proporcionará. Faz-se necessária uma profunda convicção de que há distorções perigosas que precisam ser corrigidas. As esperanças de um futuro melhor não são suficientes para alimentar o cotidiano difícil de quase dois milhões de habitantes que compõem essa sociedade, na sua maioria sem renda fixa e sem capacitação para o trabalho especializado. O extremo despreparo do nosso operário é um problema gravíssimo que precisa ser resolvido. Só a educação para o trabalho pode dar ao homem a oportunidade de participar ativamente e com segurança do progresso que o Estado fatalmente conhecerá.

Que a empolgação com os efeitos comparativos do RN com o Kuwait não provoque o esquecimento do outro lado da questão: o lado social, a preparação do maior número possível de pessoas para usufruir dos resultados materiais que terão de chegar.

Marco Aurélio de Sá

As maiores empresas do RN

A apresentação das relações dos 50 maiores contribuintes do Imposto de Circulação de Mercadorias (ICM) em Natal, no Interior e no cômputo geral do Rio Grande do Norte serve praticamente para identificar, pela ordem, as mais importantes empresas do comércio e da indústria potiguar. São elas as que mais diretamente ajudam a construir o desenvolvimento do Estado, pagando sob a forma de imposto as realizações do poder público em benefício da sociedade.

Com a publicação dos nomes das empresas que mais pagam ICM, RN-ECONÔMICO — com a valiosa ajuda da Secretaria da Fazenda do Estado — presta o seu reconhecimento aos homens que, no comando da iniciativa privada e da vida econômica do Rio Grande do Norte, cumprem com correção e pontualidade o dever de pagar os seus impostos.

No início de 1976, RN—ECONÔMICO, baseada em informes da Secretaria da Fazenda do Estado, publicava uma lista das que se pretendia fossem as cinquenta maiores empresas do Estado (iniciativa privada) a partir da posição de cada uma, como recolhadora do ICM — Imposto Sobre Circulação de Mercadorias. A base da informação era o ano fiscal de 1974, porém a lista carecia de certa coerência, até porque o interesse da reportagem era alinhar os maiores contribuintes durante o ano de 1975, o que se tornava impossível em virtude da Secretaria estar passando por reforma administrativa, que atingia a implantação de computação de dados para extração de listas daquele tipo; e também porque, não estando ainda sendo colhidas por computador, as informações eram difíceis de ser anotadas considerando-se que teriam que ser levantados os números de mais de 20.000 contribuintes cadastrados.

Retrocedendo-se ao ano de 1974 foi mais fácil se chegar a uma posição pelo menos aproximada



Vital Correia de Araújo: Plano de Fiscalização Orientada, para obter maior volume de recolhimento do ICM.

das empresas que mais haviam recolhido ICM, porém a falta de precisão em determinadas fontes consultadas gerou um efeito negativo da lista. Um exemplo: a SOCIC Comercial S.A. sequer era incluída entre as cinquenta, porque na manipulação dos informes colhidos, entre os contribuintes por estimativa variável, os por estimativa fixa e os ambulantes, escaparam às anotações os dados relativos a essa firma.

Agora, finalmente, é possível tanto se fornecer as posições relativas a 1975 como dar ao leitor uma visão exata, sem padecimento de dúvidas, das cinquenta maiores empresas do Rio Grande do Norte, em termos de recolhimento de ICM. E não apenas uma lista será oferecida: a geral, que abrange empresas da capital e do interior, foi desmembrada em mais duas - as 50 maiores da capital e as 50 maiores do interior - aparecendo em cada uma dessas, várias empresas não constantes da primeira.

REFORMA & AÇÃO — Antes

RN-ECONÔMICO

As maiores empresas do RN

de entrarmos no mérito das listagens, porém, será necessário e de bom alvitre algumas considerações sobre o trabalho da Secretária da Fazenda do Estado, nos primeiros 18 meses da administração Tarcísio Maia, através dos sistemas implantados pelo Secretário Artur Nunes de Oliveira Filho; e também sobre a incidência e cobrança do Imposto Sobre Circulação de Mercadorias, seus mecanismos e aplicabilidade.

Para falar sobre a ação administrativa da Secretária da Fazenda do Estado, ninguém melhor do que Vital Correia de Araújo, assessor do Secretário Artur Nunes Filho:

— “A nossa ação se distinguiu prioritariamente em três áreas gerais de abordagem: receita, despesa e recursos humanos.”

A área da receita foi a que exigiu, obviamente, maior concentração de esforços e uma variada gama de inovações práticas, porque englobou o controle da arrecadação, cadastro de contribuintes e fiscalização, tendo sido por isto objeto da primeira preocupação.

Explica Vital Correia de Araújo:

— “Começamos por aperfeiçoar o controle da receita do ICM, a partir de uma análise crítica da sistemática e através dos DAES (Documentos de Arrecadação Estadual). Foi inclusive expedida uma legislação completa, através de Portarias e, com a presença de técnicos do SERPRO, entre abril e junho de 1975, foi promovida uma avaliação do estágio em que se encontrava o Projeto Receita.”

A partir dessas ações, editaram-se instruções diretas ao pessoal envolvido no sistema, que compreende funcionários da Secretária, dos estabelecimentos bancários e os próprios contribuintes.

— “Depois, foi a parte de cadastramento de contribuintes, que recebeu atenção especial” — diz Vital Correia. “Um tratamento de aprimoramento, consubstanciado em revisão e atualização de endereços, eliminação de contribuintes desligados que não informaram ao sistema e contribuíram apenas para inchação do cadastro. Foi também revisto totalmente o regime de pagamento “por estima-



CONFECÇÕES GUARARAPES S/A — Primeira posição nos computos geral e da capital



MARPAS S/A — no setor de venda automobilística uma posição lisonjeira

tiva”, criando-se uma eficaz sistemática de controle imediato do pagamento e de atualização das parcelas.

MACRO E MICRO INFORMAÇÕES — Na área específica da fiscalização, as modificações foram também profundas e fundamentais, iniciando-se com um remanejamento do pessoal vinculado diretamente às atividades de arrecadação e fiscalização. Foram es-

truturados novos planos de ação fiscal, a partir de informações econômico-fiscais, originadas do Cadastro de Contribuintes, dos relatórios dos DAES e dos dados sintéticos propiciados pelos relatórios das GIAs (Guias de Informação e Apuração, do ICM). Fez-se, enfim, uma distinção básica no total das informações disponíveis, classificando-se essas informações em dois tipos: as macro-fiscais e as micro-fiscais. Vital Correia de

As maiores empresas do RN

Araújo explica ambas:

— “As informações macro-fiscais, de conteúdo econômico e de interesse da política-fiscal, são utilizadas para alimentar o processo decisório, subsidiando os executivos fazendários, na determinação da política geral fazendária, inclusive em termos nacionais, quanto ao comportamento a ser seguido na política externa, ou seja, em relação aos Estados do Nordeste, e nas decisões junto ao Conselho de Política Fazendária, presidido pelo Ministro da Fazenda.”

E as informações micro-fiscais?

— “São aquelas mais extensas e de maior volume, de teor mais analítico, de natureza quantitativa, sobre categorias de contribuintes, distribuição da receita por ramos de atividade e por atividades econômicas genéricas, como sejam em relações aos setores econômicos das atividades industriais, comerciais e agrícolas do Estado” — explica Vital Correia.

As informações micro-fiscais concentram-se na análise dos índices de valores agregados, distribuídos por grupos cada vez menores de contribuintes, dentro do respectivo ramo de atividade, tendendo para a informação individual por contribuinte.

— “Também passamos a utilizar” — diz Vital Correia — “na preparação de esquema orientador da fiscalização, as relações dos omissos e aquelas indicadoras de variações anômalas e atípicas recolhimento sequencial do imposto por empresa e por contribuinte. Cada empresa apresenta uma série de recolhimentos mensais do ICM, ou seja, no seu volume de vendas, uma determinada tendência que se torna constante, embora não quantitativamente fixa, em função de épocas do ano, variações sazonais, tendências de mercado, etc.”

Esse comportamento estatístico é analisado, tendo como parâmetro a taxa de valor agregado médio, de modo a detectar a ocorrência de variações atípicas e simultaneamente anômalas, isto é: inexplicáveis em função dos fatores que de-



SUPERMERCADO NORDESTÃO — na sua categoria o primeiro na capital e no Estado.



A SERTANEJA — grupo Radir Pereira bastante forte nas três listas

sencadeiam a alteração da série.

A ocorrência de discrepâncias ou disritmias, deflagra imediatamente uma ação fiscalizadora corretiva, subsidiariamente represiva.

— “Considerando todas essas variáveis e o arsenal de informações sistematizadas disponíveis” — diz o assessor do Secretário da Fazenda — “finalmente elabo-

ramos o Plano de Fiscalização Orientada, no qual foram estabelecidos critérios norteadores do trabalho fiscal e um esquema permanente de ação fiscalizadora”.

PESSOAL & SALÁRIOS — Na área da política de pessoal, a ação administrativa foi relevante e eficaz. Partindo-se de um censo e de um diagnóstico dos recursos

As maiores empresas do RN

humanos, se estabeleceu uma estratégia de trabalho visando, simultaneamente, ao aproveitamento do material humano, mediante uma melhor distribuição qualitativa e ao aperfeiçoamento, através de um programa de treinamento funcional, adaptado às necessidades reais existentes.

— “Em termos estruturais” — lembra Vital Correia — “após tomadas as medidas preliminares e orientada a ação do aparato fisco-arrecadador, deflagrou-se um processo de reformulação que culminou com uma estruturação formal-administrativa, uma modificação estrutural conseguida após a dinamização ocorrida ao nível dos serviços, de modo que formalizou-se uma realidade existente em termos infraestruturais. E somente cuidou-se da teorização quando a prática estava estabelecida.”

Uma reforma no âmbito dos serviços, alcançando os métodos e sistemas de trabalho, inclusive a própria filosofia da administração fazendária, exigiria fatalmente, em contrapartida, uma alteração da estrutura de pessoal, e esta se iniciou com a transformação da carreira funcional do Fisco.

Foi criado um novo Grupo Ocupacional do Fisco, em bases modernas, racionalizando-se a carreira de Agente Fiscal e melhorando-se ponderavelmente os níveis salariais. Com relação à Despesa, programou-se uma contenção ascendente e quando se verificaram os primeiros resultados com relação ao ICM, a principal fonte de receita, anotou-se o seguinte desempenho: incremento percentual de 42% na relação 75/74 e de, no mínimo 60%, na relação 76/75.

EXPLICANDO O ICM — Até hoje, não são poucos os críticos da sistemática tributária do ICM, que no Brasil substituiu o IVC (Imposto Sobre Vendas e Consignações). A principal razão apresentada por esses críticos é o suposto prejuízo que o ICM causa aos Estados menores, principalmente os que compõem a região Nordeste.

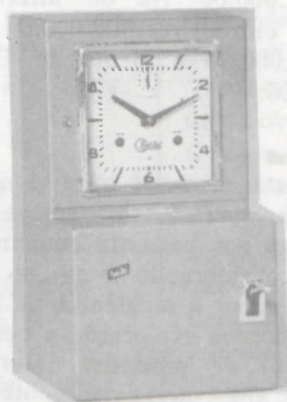


SANTOS & CIA. — setor automobilístico mais uma vez bem colocado

O ICM é um imposto cobrado sobre o valor agregado ou acrescido e segue modelo instituído na França em 1948. Consiste a sua sistemática em se cobrar o imposto apenas sobre o acréscimo de preço, sobre

o acréscimo de valor da mercadoria. Assim, embora o cálculo seja feito sobre o valor total da mercadoria, desconta-se, em cada operação, o imposto pago na operação anterior. E se a mercadoria sofrer

RECOMAPE TEM TUDO, ABSOLUTAMENTE TUDO PARA SEU ESCRITÓRIO



Relógios de ponto tradicional "ROD-BEL"



Máquinas 'PRECISA'



Máquinas de escrever "REMINGTON"

MATRIZ: — Rua Dr. Barata, 242
FILIAL: — Praça Augusto Severo, 91
FONES: — 222-1467 - 222-4208

FILIAL EM MOSSORÔ:
Pça. Vigário Antonio Joaquim, 99
MOSSORÔ — RN — FONE: 8935

As maiores empresas do RN

dez operações, ela pagará o mesmo imposto que pagaria uma só vez.

É o inverso do antigo IVC, um tributo cumulativo, visto que o seu valor ia somando-se em cada operação, para onerar, em todo o processo de circulação, o preço da mercadoria. Era a chamada "cobrança em cascata", em que todas as operações realizadas com uma mercadoria eram tributadas e a soma do imposto se incorporava no valor do artigo tributado.

Com a adoção do ICM, extinguiu-se no Brasil antes de mais nada um famoso inconveniente econômico, a chamada "integração vertical de empresas": os contribuintes, para se livrarem das repetidas incidências, procuravam explorar vários ramos de atividade, integrando as suas empresas, para poder vender o produto final com vantagens sobre o seu concorrente, já que a transferência da mercadoria de um para outro estabelecimento da mesma firma não era tributado.

O ICM cortou todas as possibilidades da proliferação da "integração vertical" e hoje cada empresa pode se dedicar a um determinado ramo de atividades. No entanto, os especialistas ainda acham que o ICM pode se aprimorar ainda mais e chegar a ser o que é atualmente na França, onde não existem, como no Brasil, os impostos únicos sobre energia, combustíveis e minerais.

Por outro lado, com a adoção do ICM se tornou mais difícil a prática da sonegação, porque se forma algo como uma cadeia entre os contribuintes: o que recebe a mercadoria tem o direito de creditar-se pelo imposto que foi pago na operação anterior e, por ter interesse nisto, exige sempre o documento fiscal de quem lhe vendeu a mercadoria. Emitido esse documento, se torna mais fácil fiscalizar, por parte da Secretária da Fazenda.

AS 50 MAIORES — Os técnicos da Secretaria da Fazenda, ao elaborarem as listas das 50 maiores empresas do Rio Grande do Norte (em todo o Estado, na Capital e no



SOCIC — grupo de fora bem colocado na listagem de Natal

Interior) observaram apenas as quantias máximas e mínimas, recolhidas por todas. Por uma questão de ética, não foram fornecidas as importâncias recolhidas, relativas a cada empresa. Assim, na lista geral os recolhimentos das 50 ficaram entre Cr\$9 milhões e Cr\$700 mil com uma média de Cr\$1.890.000,00. Na lista da Capital, os recolhimentos variavam entre Cr\$9 milhões e Cr\$500 mil, com uma média de Cr\$1.252.000,00. Na do Interior variação entre Cr\$5.400.000,00 e Cr\$ 210.000,00 e média de Cr\$ 970.000,00.

Na listagem geral, observa-se a presença maciça de empresas dedicadas aos bens de consumo, mesmo considerando-se que no Interior é maior a incidência de firmas dedicadas exploração e beneficiamento de produtos naturais (algodão, sisal, etc.) e realmente na relação exclusiva do Interior elas aparecem à frente de quaisquer outras. Na lista exclusiva da capital, voltam os bens de consumo, mas se verifica então a luta entre as empresas, pelas primeiras colocações.

A Confecções Guararapes S/A., que aparece em primeiro

lugar nas listas geral e da Capital, desaparece na do Interior, por razões óbvias: a sua fábrica na cidade de Mossoró não passa de uma unidade de produção, sendo todas as suas compras e vendas processadas pela fábrica da capital. Consequentemente, seu recolhimento de ICM é feito por esta.

Por categorias, verifica-se que, após as Confecções Guararapes, na Capital, são as firmas dedicadas ao comércio de automóveis e acessórios e as do comércio varejista as que mais aparecem na listagem. Na geral, tudo se mistura, e uma presença de certo modo exótica, nas da Capital, é sem dúvida a da Revendedora de Produtos Avon, que está em excelente 11º lugar, à frente até, por exemplo, das Lojas Brasileiras, que ficou na 19º.

A verificação das listas, no entanto, será bem melhor do que as simples considerações. Muita surpresa será aquilatada, com bons posicionamentos de empresas que de certo modo não se esperava estivessem tão bem, ao lado de outras que se esperava estivessem melhor colocadas.

AS EMPRESAS QUE MAIS PAGARAM ICM EM 1975

C Ô M P U T O G E R A L

(CAPITAL E INTERIOR)

Nº de Ordem	E m p r e s a	A t i v i d a d e
1	Confecções Guararapes S/A	Fabricação de roupas masculinas
2	SANBRA	Beneficiamento de algodão, produção de torta e óleo bruto
3	Supermercado Nordeste Ltda.	Comércio grossista e varejista de estivas e cereais
4	Algodoeira São Miguel S/A	Beneficiamento de algodão, produção de torta e óleo comest.
5	Natal Industrial S/A	Moagem de trigo
6	Nóbrega & Dantas S/A Indústria e Com.	Beneficiamento de algodão, produção de torta e óleo comest.
7	Cia. Souza Cruz Ind. e Com.	Comércio grossista de derivados do fumo
8	Algodoeira Seridó Com. Ind. S/A	Beneficiamento de algodão, produção de torta e óleo bruto
9	Medeiros & Cia S/A	Beneficiamento de algodão, produção de torta e óleo comest.
10	Super Mercado Mini-Preço Ltda.	Comércio varejista de estivas e cereais
11	Usina Estivas S/A	Plantio e industrialização da cana de açúcar
12	Marpas S/A Com. e Repres.	Comércio de automóveis e peças
13	CISAF — Com. e Ind. de Fibras S/A	Comercialização e beneficiamento de sisal
14	Cia. Alfredo Fernandes Ind. e Com	Comercialização e beneficiamento de algodão
15	Theodorico Bezerra S/A Ind. e Com	Beneficiamento de algodão, produção de torta e óleo comest.
16	Natal Veículos e Peças S/A	Comércio de automóveis e peças
17	Radir Pereira & Cia	Comércio varejista de eletrodomésticos
18	Distribuidora de Automóveis Seridó S/A	Comércio de automóveis e peças
19	Santos & Cia Ltda.	Comércio de automóveis e peças
20	Soriedem S/A Confecções	Fabricação de roupas masculinas
21	Revenda Varejista AVON	Comércio varejista de cosméticos em geral
22	Queiroz Oliveira Mat. Const. Ltda	Comércio de materiais de construção
23	Arnaldo Irmão & Filhos	Comercialização e beneficiamento de algodão
24	SOCIC Comercial S/A	Comércio varejista de eletrodomésticos
25	Casa Régio Ind. e Com. S/A	Comércio varejista de eletrodomésticos
26	Consórcio Algodoeiro de N. Cruz Ltda.	Comercialização e beneficiamento de algodão
27	DIVEMO	Comércio de automóveis e peças
28	Distrib. de Bebidas Potiguar Ltda.	Comércio grossista de bebidas em geral
29	J. Irinaldo & Cia.	Comércio de automóveis e peças
30	T. Barreto Ind. e Com. S/A	Fabricação de roupas masculinas
31	Ceará Industrial S/A	Comércio grossista de derivados do trigo
32	Porcino Irmão Comercial Ltda.	Comércio varejista de eletrodomésticos e material para escrit.
33	Coop. Agríc. do Médio Oeste Pot. Ltda.	Comercialização, industrialização e financiamento de algodão
34	Lojas Brasileira S/A	Comércio varejista de miudezas em geral
35	Ind. e Com. José Carlos S/A	Moagem de café e cereais
36	Cia Açucareira Vale do Ceará-Mirim	Plantio e industrialização da cana de açúcar
37	Walter Pereira S/A Livr. e Papelaria	Comércio livreiro e papelaria
38	Oeste Veículos Ltda.	Comércio de automóveis e peças
39	Companhia Agro Industrial Zabelê	Comercialização e beneficiamento de sisal
40	Galvão Mesquita Ferragens S/A	Comércio de materiais de construção
41	Indústrias Jossan S/A	Fabricação de pregos e arame farpado
42	Coop. Agro-Pecuária de S. Tomé Ltda	Comercialização, industrialização e financiamento de algodão
43	Lira de Oliveira & Cia. Ltda.	Comércio grossista de tecidos e seus artefatos
44	Importadora Com. de Madeira Ltda.	Comércio grossista de madeiras em geral
45	L. Cirne & Cia Ltda.	Comércio de pneus e recauchutagem
46	Santorres Comércio S/A	Comércio de veículos utilitários
47	Cyro Cavalcanti	Comércio de peças e acessórios para automóveis
48	Matias & Filhos	Comércio varejista de confecções
49	Casa Lux S/A	Comércio varejista de material elétrico em geral
50	Simas Industrial S/A	Fabricação de doces e caramelos

Fonte: Assessoria Técnica da Secretaria da Fazenda



No termino de mais um ano a perspectiva de um futuro de confiança

Construir com segurança.

Confiante.

**Com a certeza de estar trabalhando
por um maior desenvolvimento,
olhando para o futuro.**

**Sua construção necessita
de material que lhe garanta
tranquilidade e segurança.**

**Em QueirozOliveira
você adquire esse material
com a certeza de ter feito
uma boa escolha.**

Uma escolha de confiança.



QUEIROZ OLIVEIRA

**Av. Rio Branco 185 - Tel PABX 222-2056
Natal - Rio Grande do Norte - Brasil**



NATAL: sua realidade e seu futuro

JORGE IVAN CASCUDO RODRIGUES

A bela e acolhedora cidade do Natal, levava uma vida tranquila e calma, com pouco mais de 50 mil habitantes, até que nos anos 40, forçada pelas circunstâncias e por sua posição estratégica, teve despertado o seu ímpeto de progresso, que haveria de continuar nas décadas seguintes, cujos números podem muito bem, dar a dimensão dessa evolução demográfica, exigindo a dinamização de um processo de urbanização;

1940	—	54.836 habitantes
1950	—	103.215 habitantes
1960	—	162.537 habitantes
1970	—	270.127 habitantes

Os dados acima, fornecidos pelo IBGE, demonstram a tendência ascensional da capital do Rio Grande do Norte, sendo, porém, indispensável considerar o que vem ocorrendo após o censo de 1970. Com efeito, em 1975, aquele órgão federal, especializado em geografia e estatística, fez levantar uma estimativa da população de cada uma das capitais brasileiras, chegando à conclusão de que as que mais cresceram foram: Goiânia, Terezina, e Natal. Em se tratando de Nordeste, Terezina a uma taxa de 5.7%, enquanto Natal cresceu, entre 1970 e 1975, a 5.4%. Em face disso, Natal é hoje a quarta cidade nordestina, com uma população estimada em 1975, de 343.679 habitantes, tendo à sua frente, em ordem decrescente: Recife, Salvador e Fortaleza.

Mantido esse crescimento, registrado na primeira metade desta década, teoricamente a população natalense haverá de alcançar, em 1.980, 450.000 habitantes.

Há, no entanto, outros fatores que condicionam uma perspectiva de crescimento bem maior para Natal. O aumento da população militar, já iniciado com a transferência do 3º Distrito Naval para esta cidade; a acentuada expansão do seu parque industrial, mediante a implantação de grandes projetos, principalmente na integração vertical do têxtil, capazes de absorver volume expressivo de mão-de-obra; o crescimento da economia estadual, com os reflexos que se farão sentir na capital, em especial, como consequência da instalação de uma indústria de barrilha, em Macau, da exploração de petróleo

no mar e no continente, e na ampliação inevitável do parque salineiro. A importância atual da construção civil na cidade, deve merecer igual registro, pela força que tem de empregadora de mão-de-obra.

Tudo isso leva a crer que a taxa de 5.4%, verificada nos primeiros cinco dos anos 70, deverá ser ultrapassada pela cidade do Natal, na outra metade do decênio. E não será surpresa, se chegar ao censo de 1980, com um contingente humano em torno de 540.000, o dobro, portanto, do que foi atingido em 1970.

Para responder a esse crescimento, a cidade precisa dispor, cada vez mais, da infra-estrutura indispensável, dos equipamentos comunitários que o desenvolvimento urbano exige, do cumprimento das normas que regulam e controlam o crescimento das cidades.

Um ítem imprescindível de toda essa realidade é o que diz respeito à habitação. Apesar de algumas favelas existentes, o setor habitacional tem feito o possível, através de todos os agentes do Sistema Financeiro da Habitação, para atender à demanda. Demanda que se tem comportado em condições normais, até agora, de comercialização, com elevados índices de pontualidade no pagamento das prestações da casa própria. E as unidades habitacionais estão sendo produzidas, em Natal, em grande escala, para todas as faixas de rendimento.

Resta manter um controle para esse crescimento, atendendo às necessidades do progresso, numa conjugação contínua das três esferas administrativas. A propósito, o Prof. Figueirêdo Ferraz, ex-Prefeito de São Paulo, comentava: "A presença federal não pode e não deve, de modo algum, ser inibidora dos desempenhos dos governos regionais e locais. Seu comparecimento se faz necessário predominantemente pela ação legal, normativa e controladora, aliada à subvenção de recursos, cujo manuseio caberia aos Estados e Municípios".

O assunto é sério e precisa da participação de todos, inclusive da conscientização e do espírito de colaboração de toda a comunidade, para que Natal enfrente o futuro, como um grande centro, sem os males de um gigantismo anômalo, mas como cidade progressista e, acima de tudo, humana.

Definida destinação comercial da Deodoro

Nascendo na Ribeira, subindo à Cidade Alta, se expandindo naturalmente para o Alecrim e Quintas, o comércio natalense descobre um novo polo de desenvolvimento: a avenida Deodoro. E embora as lojas lá já instaladas se destinem a um público específico (o de maior poder aquisitivo, que possui carro e pode estacionar livremente) os empresários não duvidam mais da destinação comercial da rua.

No princípio, o comércio era na Ribeira. Era o tempo dos xarias e canguleiros, a cidade confinada a dois pontos convergentes, limitados pelas pinguelas que separavam a parte baixa da parte alta, na altura da atual Estação Rodoviária. Na parte baixa, residiam os estivadores, pescadores, embarcadiços, ferroviários, gente que comia cangulo, peixe de pobre. Na outra, os ricos ou novos ricos, que se compraziam com o xaréu. Mas era na parte baixa, justamente na Ribeira (que se interligava com as Rocas, então bairro nascente) que florescia o comércio, onde se localizava a imprensa, onde aconteciam os fatos cívicos, religiosos, mundanos e sociais. A Cidade Alta não ia a lém da Catedral, o Alecrim era uma mata a desbravar, o bairro do Tirol apenas uma selva emergente das dunas e o mais não existia, em termos de urbanização.

A Ribeira ficou como centro do comércio natalense até bem pouco tempo e se no passado isto acontecia por causa das proximidades da estação ferroviária e do cais do porto — por onde chegavam as mercadorias vindas do Sul do país — ultimamente já o era por uma questão de tradição ou de hábito, ou porque a cidade como que emperrara, não comportando ex-

pansão ou realocização de casas comerciais, que se contentavam em suprir os pequenos empórios dos bairros ou a atender à clientela do interior, que continuava desembarcando na Ribeira, vindo de trem, de caminhão ou de ônibus.

Mesmo que morosamente, no entanto, a cidade crescia e, mais dia menos dia, os aglomerados residenciais surgentes forçariam o

deslocamento comercial do bairro que já ia ficando distante. Já antigamente as famílias que residiam na Ribeira começavam a abandonar o bairro à sua sorte comercial e aos poucos ele foi sendo transferido para a Cidade alta — que florescia — o curso carnavalesco, a parada do 7 de setembro, as procissões religiosas, ficando para lá apenas o *footing* periódico dos dias em que chegavam cargueiros ao cais da Tavares de Lira, momento em que toda a cidade descia para o local e que era procedido, dias depois, pelos anúncios nos jornais da época, dando conta de que determinada loja já punha à venda os crepes ou bijouterias chegadas no último navio.

Com o êxodo das famílias, a Ribeira foi se transformando paulatinamente no bairro comercial por excelência, mas era cada vez mais notável a distância entre as áreas habitadas e a das compras. E foi assim que os pequenos armazéns ou mercearias da Cidade Alta e do Alecrim — que então começava a ensaiar seus passos — foram aumentando os seus espaços e os seus estoques.

A partir da Segunda Guerra, a cidade tomaria invulgar impulso,



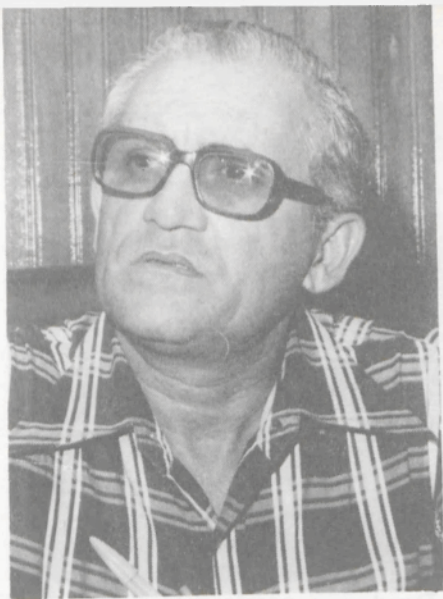
Galeria Decorações: uma loja sofisticada vendendo um artigo antes quase inexplorado pelo nosso comércio.

fixando uma área nova ao seu crescimento, justamente a que demandava para a nascente Parnamirim, onde se implantava o campo de pouso de memoráveis feitos. Era o bairro do Tirol que surgia para, posteriormente, fechar o cerco com outros que se interligariam, formando a Natal dos dias atuais.

Há cerca de trinta anos passados, no entanto, a Ribeira ainda era o centro do comércio natalense e só a partir desse tempo é que alguns comerciantes se aventuraram a vir para a Cidade Alta, na tentativa de oferecer comodidade e proporcionar rapidez nos negócios.

Chegando à Cidade Alta, o comércio natalense tomaria de assalto duas vias principais, a Avenida Rio Branco e a rua Ulisses Caldas, ali se fixando durante longos anos, aos poucos expulsando das áreas as famílias residentes até chegar ao ponto da saturação e de seus componentes naturais, nesses casos: hoje não há mais aonde se instalar uma loja nas duas vias e a inflação nos preços de imóveis torna impraticável se adquirir sequer uma pequena área ainda — por acaso — disponível.

Esse estado de coisas, mais o crescimento notório da cidade nos últimos tempos, terminariam por forçar a extrapolação do comércio da Cidade Alta que, depois de, por processo natural, já ter descido para o bairro do Alecrim, precisava de certas áreas próximas pa-



João Olímpio: "Sempre acreditei na avenida Deodoro, como opção para o comércio da Cidade Alta".

ra continuar se expandindo. Foi então que se deu a descoberta da avenida Deodoro, como a opção mais lógica.

RESPOSTA RÁPIDA — Pelo menos num ponto, todos os comerciantes que já se instalaram na avenida Deodoro estão de comum acordo, quando justificam a sua ida para lá: a facilidade de estacionamento. Na verdade, por contar com duas largas pistas de rolamento, separadas por um amplo canteiro arborizado, a avenida oferece locais para deixar o carro próximo a qualquer uma das lojas já em funcionamento e de outras que venham a se instalar. Há, no entanto, um fato contraditório, que alguns

empresários já estão tentando eliminar: a idéia de que loja que se instale na avenida Deodoro é loja Classe A, destinada a um público específico, de poder aquisitivo mais alentado. E mesmo que em seu aspecto físico algumas lojas dêem de fato essa idéia, existe a preocupação de demonstrar que os preços e facilidades dessas filiais são os mesmos das outras, instaladas em qualquer outro ponto da cidade.

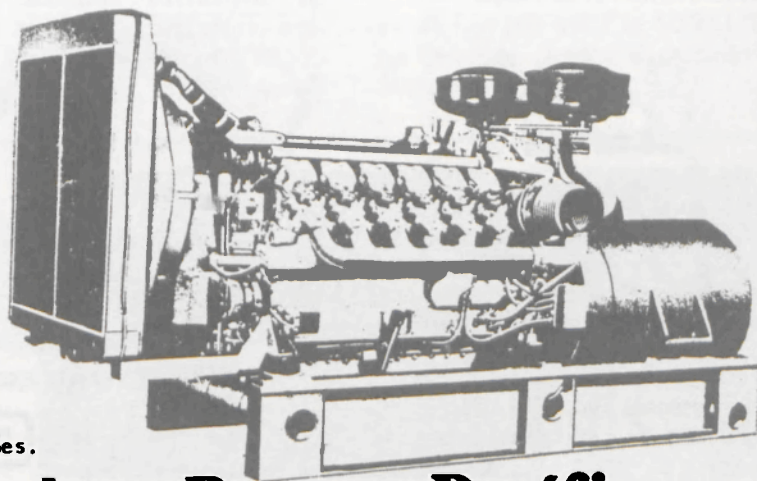
É este o caso de João Olímpio, cuja Galeria Decorações é de fato uma loja específica, porém com preços compatíveis a qualquer cliente, desde que o seu interesse seja adquirir elementos para decoração do lar, dos móveis — modulados ou de estilo — aos carpetes, tapetes, lustres, pingentes, quadros, molduras, etc. A Galeria Decorações só não vende artigos eletrônicos — como ocorre com as outras lojas da organização.

— "De resto" — diz João Olímpio — "vim para a avenida Deodoro porque desejava mesmo ter uma casa especializada em decoração e o local ideal para isto era justamente uma rua próxima ao cliente desse tipo de mercadoria. E também sempre acreditei na Deodoro. Ela sempre foi uma opção natural para a expansão do comércio da Cidade Alta, com suas facilidades de estacionamento".

Não apenas facilidade de estacionamento, no entender de Bruno Pereira, gerente da Solis Turis-

O MESMO VIGOR DE HÁ VINTE ANOS!

O seu carro, mesmo de modelo antigo, pode ter um motor tão vigoroso e econômico quanto o de um carro novo. CYRO CAVALCANTI tem modernas retíficas e máquinas auxiliares para operar essa transformação em motores Diesel ou a gasolina. É aceita motores para reparo ou troca, pelas melhores condições.



Cyro Cavalcanti Auto-Peças e Retífica

Av. Duque de Caxias, 170 - Ribeira - Fones 2-2234 e 2-2072

Cyrauto Peças e Retífica

Rua Dr. Mario Negocio, 1504 - Alecrim - Fones 2-3963 e 2-4830

mo, agência de viagens funcionando plenamente na avenida.

— “A avenida possui também um grande fluxo de pedestres e, de acordo com o Plano Diretor da cidade, é considerada uma rua central” — diz ele. “Depois, está próxima das companhias de aviação, já possui supermercado. É uma rua muito usada pelo natalense, no seu vai-e-vem contínuo. Quem passa de carro e vê a loja, pára para olhar de perto. E neste particular é interessante observar que hoje já se utiliza mais a Deodoro do que a Rio Branco ou a Princesa Isabel, para trafegar de carro. Quem vem do Tirol ou do Alecrim, em busca da Ribeira, já está preferindo a Deodoro, ao invés da Rio Branco, que é mais estreita, é mão única e vive atropelada com o tráfego dos transportes coletivos. Para voltar da Ribeira, a mesma preferência, porque a mão única da Princesa Isabel já está saturada, a partir da Ulisses Caldas e até o Baldo. A rua Interventor Rafael Fernandes é uma opção mais distante, que só serve para quem tem interesse de seguir até as Quintas”.

Ivanilson Araújo, proprietário de duas lojas da avenida Deodoro — a Equipadora Lázaro e a Lázaro Presentes — e praticamente o primeiro comerciante a se instalar ali, há cerca de três anos — se refere também ao estacionamento fácil e vê até soluções para o futuro em que os locais naturais estejam tomados:

— “Quando não se puder estacionar em frente à loja ou próximo aos canteiros” — acha ele — “haverá as ruas transversais, que são muitas, todas desembocando na Deodoro e geralmente pouco utilizadas pelo tráfego. Nelas se poderá estacionar sempre facilmente.”

As duas lojas de Ivanilson Araújo são específicas, a primeira dedicada justamente a quem possui automóveis: a Equipadora Lázaro recebe um carro *standard* e entrega-o ao cliente com quantos adereços ele possa pagar, do ar condicionado aos frisos, do volante esportivo aos instrumentos de painel. A Lázaro Presentes, por seu turno, é igualmente uma loja sofisticada, cuja mercadoria interessa principalmente ao cliente de maior capacidade

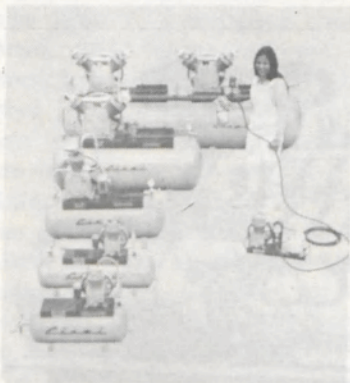


Ivanilson Araújo: Um dos primeiros a chegar à rua, com a sua loja de equipamentos para automóveis.

aquisitiva — e que certamente possui carro próprio.

Para Zildamir Soares, gerente de A Sertaneja, da Organização Radir Pereira, a destinação comercial da Deodoro é um fato irreversível.

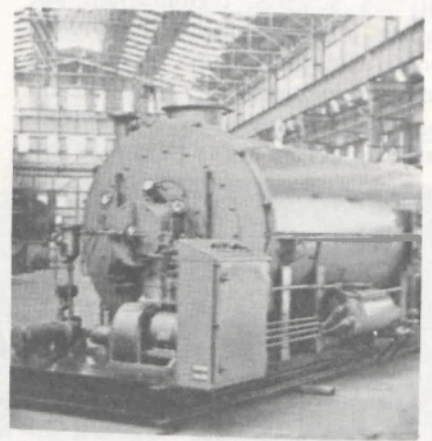
Por falta de equipamentos o RN não para ...



COMPRESSORES REPRESENTANTE
Cinei EXCLUSIVO DOS



REPRESENTANTE EXCLUSIVO



CALDEIRAS ATA



CESAR S/A Comércio e Representações

Rua Dr. Barata, 209 — Fone: 222-0955 222-4754

— “A tendência do comércio da Cidade Alta é se realocar na Deodoro” — diz ele. Tanto o comércio como o trânsito. Agora mesmo o DETRAN está estudando a segunda possibilidade. Quando isto ocorrer, o cliente de menor poder aquisitivo virá para cá também”.

A filial de A Sertaneja, a maior em espaço físico e exposições, no local, está inclusive com expediente gigante, abrindo até as 22 horas três vezes por semana — às segundas, quartas e sextas-feiras.

— “À noite, o cliente geralmente não compra, apenas visita, toma contato com a loja. Mas depois volta durante o dia e compra”, diz Zildamir Soares. Acrescentan-



Zildamir Soares: Comércio e trânsito do centro teriam que ir para a Deodoro.



Equipadora Lázaro: Vendendo do ar condicionado aos frisos e instrumentos de painel.

do que a firma esperava uma resposta mais efetiva do público no mínimo depois de um ano, mas já agora o movimento tem sido excelente.

— “Basta dizer que o faturamento da nova filial, hoje, é superior aos das lojas da Ulisses Caldas, da Rio Branco e do Alecrim, cada uma de per-si”, revela ele. “E nessas, as vendas continuam no mesmo ritmo anterior”.

ESPECULAÇÃO IMOBILIÁRIA

— Com referência a movimento de vendas, João Olímpio é outro que está muito satisfeito: houve resposta imediata do cliente para a sua Galeria Decorações.

— “E uma resposta tão notável que nos está possibilitando fazer lançamentos exclusivos de grandes indústrias do setor, artigos que antes só se poderia adquirir no Sul do país”, diz ele. Acres-

centando que, de modo geral, as vendas ascendem dia-a-dia, inclusive no setor de móveis, que existe também nas outras lojas da organização.

De resto, já se flagra no novo polo de desenvolvimento do comércio natalense um fenômeno natural: a inflação nos preços de imóveis. Embora até bem pouco tempo fosse possível se adquirir uma casa antiga na rua por um preço acessível, hoje já está começando a haver especulações. O preço baixo dos imóveis foi, no entender de Fernando Paiva, da corretora Paiva & Irmão & Cia., uma das causas principais para muitos empresários acompanharem a corrida natural para a avenida. Eles próprios estão lá desde janeiro de 1975. Mas Ivanilson Araújo reconhece:

— “Antes se comprava uma casa antiga por até Cr\$ 50 mil, aqui na Deodoro. Agora já se pede Cr\$ 500 mil por uma”.

VOCE QUER UMA VIDA MAIS LONGA?

Quanto mais longa for a vida dos pneus do seu carro, maior será a economia que você faz.

E só a marca **Firestone** garante isso.

E, ainda, maior segurança e tranquilidade para você, com uma perfeita assistência técnica.

Procure-nos também para os nossos serviços eletrônicos de: alinhamento de direção e farol; balanceamento de pneus etc. Tudo feito com técnico especializado.

E tem mais as nossas facilidades de vendas.



L. CIRNE

AV. HERMES DA FONSECA, 863, FONE: 222-2895
RUA MARIO NEGÓCIO, 1494, FONE: 222-2078
ESPL. SILVA JARDIM, 138, FONE: 222-0820



Um Enfoque do Sisal

DANTAS GUEDES

O sisal emergiu, em 1971, de uma aguda crise de preços no mercado internacional, para submergir em outra, no fim de 1974. A primeira iniciara-se em 1963 tendo, portanto, uma duração de 8 anos. O período de bonança e desafogo do setor foi apenas de 4 anos. Em 1963 a causa foi a superprodução e durou exatamente um ciclo produtivo das plantas, 8 anos.

É que o sisal, uma vez plantado, ninguém iria erradicá-lo. Como ninguém mais plantou, chegou o dia em que a produção caiu a níveis baixíssimos e, como consequência, os preços subiram, e não foi pouco. Uma tonelada de fibra, que era exportada a 90 dollars, atingiu os 940 dollars, em Maio de 1974, após o que se iniciou a longa caminhada descendente.

O início da nova crise do sisal apresenta configuração bem mais complexa do que a anterior. Esta coincidiu com a crise do petróleo, que abalou os alicerces da economia mundial. Por isto mesmo o seu diagnóstico é bem mais difícil. Pode-se atribuir, em parte, à recessão universal, à superprodução da fibra, ao superestocamento, a novas técnicas de enfardamento de feno ou à presença de sucedâneos. Verdade é que dois anos são decorridos e somente agora o horizonte começa a clarear.

Toda crise traz transformações e a do sisal segue esta regra que já se tornou lei em economia. Os altíssimos preços da fibra natural ensejaram o aparecimento do sucedâneo de fibras sintéticas que se ofereceram como uma opção para os consumidores do produto final. Embora a mudança não agradasse aos fazendeiros, o preço ainda uma vez provou ser o mais eloquente convencedor. Tanto é verdade que a FAO, em estudo apresentado em 1975, indicava que o baler twine sintético já ocupava 22 por cento do consumo mundial, prevendo que em 1978 alcançaria 48%, se os preços do sisal não baixassem. O sisal baixou e felizmente aquele prognóstico está afastado.

A consequência mais importante, decorrente da instabilidade dos preços do sisal e da sua manipulação pelas indústrias da Europa, foi a decisão dos países produtores de industrializarem a sua matéria prima e passarem a exportar o produto acabado. É certo que 80% da fibra de sisal é empregada na fabricação de cordas finas — baler twine — destinadas ao enfardamento de feno e outras forragens para alimentação de animais.

Os maiores consumidores deste produto são os Estados Unidos da América, Canadá e Europa Ocidental. Por outro lado, são maiores produtores da fibra, o Brasil, México e países da África. A sua industrialização era quase toda feita na Europa, de onde o produto final era vendido para os centros consumidores.

Castigados pelas sucessivas crises de preços

os países produtores empreenderam esforços para implantar as suas indústrias. Este movimento se iniciou no México, há muitos anos. Agora surgem no Brasil e a Tanzânia com grandes programas no mesmo sentido. O Brasil, que em 1970, produzia apenas 14 mil toneladas, tem hoje uma capacidade instalada para 108 mil toneladas ano. Por sua vez a Tanzânia parte de 15 mil toneladas em 1970, para 112 mil toneladas até 1978. O México que iniciou a industrialização muito antes, saiu de 41 mil toneladas, em 1970, para 74 mil toneladas atualmente. Estima-se que em 1978, somente o Brasil, Tanzânia e México estarão produzindo anualmente mais de 280 mil toneladas de baler twine, para um consumo mundial que foi de 485 mil toneladas nos primeiros anos desta década, mas que, atualmente situa-se em torno de 340 mil toneladas.

Ressalte-se que até pouco mais de 10 anos toda a demanda de baler twine era atendida pelas fábricas da Europa, Canadá e USA. Como o consumo diminuiu com a entrada de cordéis de fibra sintética, a conclusão é que muitas fábricas serão fechadas nos países antigos industrializadores da matéria prima.

Evidentemente vivemos uma fase de transição e de ajustamentos, cuja característica é a instabilidade. Em contra-partida, o futuro será de estabilidade já que os países produtores da matéria prima vão negociar com produtos finais. Produtos industrializados não estão sujeitos às mesmas flutuações de preços das matérias primas.

O Rio Grande do Norte está engajado nesse movimento. Uma fábrica de baler twine já entrou em funcionamento e outra se encontra em fase de montagem. Se algum anuviamento podemos vislumbrar no futuro, paradoxalmente, será a possibilidade de falta da matéria prima. Este Estado, que na última safra produziu apenas 11.000 toneladas de fibra classificada, dos tipos 2 e 3, inclusive 649 toneladas do tamanho 60/70, que não se presta para a fiação de baler twine, é um exemplo de que as autoridades teem um problema para equacionar e resolver.

A falta de assistência creditícia à cultura sisaleira é responsável pela ausência de novas plantações. Os campos velhos, povoados de filhotes nascidos das raízes das primeiras plantas, produzem menos fibra esta mesma com maior percentual de curta, inadequada para a fiação.

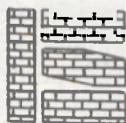
O setor privado brasileiro, que está implantando a indústria nacional de baler twine, confia em que o setor público adotará providências para afastar a possibilidade da falta da matéria prima. Terras adequadas temos com abundância. Os agricultores desejam plantar sisal. A cultura é a que melhor se adapta às nossas condições ecológicas. É só por mãos à obra.

TRÊS EMPRESAS E UMA ÚNICA MANEIRA DE AGIR E SERVIR



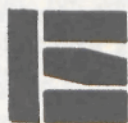
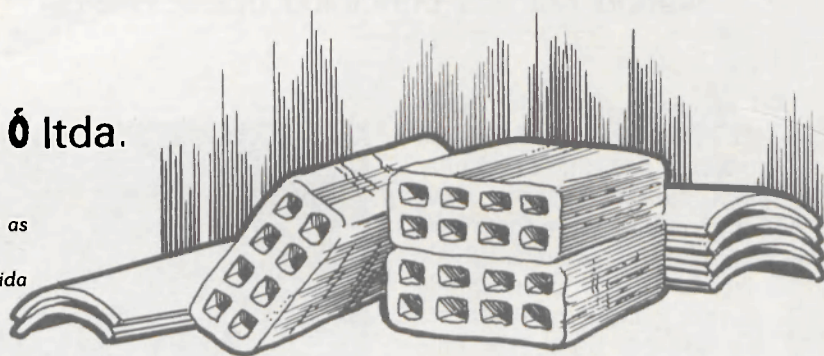
construtora seridó Ltda.

Em toda a região Nordeste a nossa presença é uma constante Construindo Centrais Telefônicas, Sistemas de Abastecimento D'água, Redes Telefônicas e Conjuntos Habitacionais. Casa própria para a família potiguar — uma conquista longamente esperada e que nos orgulhamos de ajudar a construir.



cerâmica seridó Ltda.

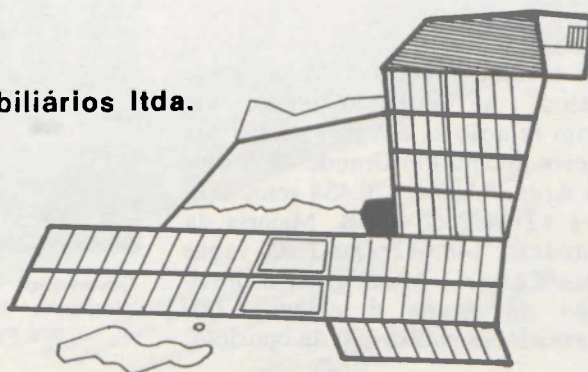
Tijolos, telhas e ladrilhos. De início, para suprir as nossas próprias necessidades. Mas já agora atendendo também à crescente demanda exigida pela indústria da construção civil.



seridó empreendimentos imobiliários Ltda.

Quem constrói termina tendo que vender também. E vender com mais propriedade, a preços justos, afim de que o cliente seja atendido dentro dos padrões de honestidade que o setor deve exigir.

Loteamentos dentro das normas exigidas pela municipalidade proporcionando um crescimento ordenado da nossa cidade.



MATRIZ
Av Tavares de Lira, 104
Natal-RN

FILIAL RECIFE
Rua da Aurora, 295-conj. 1201/2
Recife-Pe

Escritórios: Petrolina, Salgueiro, Serra Talhada, Arcoverde, Limoeiro, Igarassú, Timbauba, Goiana, São Lourenço de Mata, Paulista(Pe) e Açú(Rn).

MDB finalmente reconhece que perdeu eleições no RN

A liderança do MDB no RN hesitou em reconhecer que o partido oposicionista perdeu também aqui, nas últimas eleições, mas esse reconhecimento hoje é fato consumado. Das 1.300 vagas das Câmaras Municipais, o MDB deverá ficar com apenas 300. Apenas Natal continua — há três eleições sendo fiel aos princípios oposicionistas.

Foi preciso o deputado Thales Ramalho retornar de Huston, no Texas, onde estava hospitalizado há quatro meses, para o MDB reconhecer que tinha perdido as eleições municipais de 1976. No Estado, a liderança do MDB hesitou muito em reconhecer os resultados das urnas, mas hoje já admite que o partido perdeu, embora tenha apresentado um crescimento de quase 300 por cento com relação ao pleito municipal de 1972.

O que disse o senador Petronio Portela, em 1974, com relação ao resultado eleitoral "não agrido fatos" se enquadra muito bem com relação as eleições municipais deste ano no Rio Grande do Norte. A Arena obteve 270.454 votos contra 121.842 do MDB. Maioria da situação: 148.612. Das 1.300 vagas das Câmaras Municipais, a previsão da Arena é eleger 1.000 vereadores contra 300 da oposição.

NATAL — Apenas Natal manteve-se fiel à pregação oposicionista, assegurando à oposição uma maioria de mais de 20 mil votos que elegeram 13 vereadores contra oito da Arena. Apenas seis mil votos a menos do que obteve o senador Agenor Maria, em 1974. Vale ressaltar ainda, que naquele ano o candidato da oposição ao Senado



Governador Tarcísio Maia participou da campanha, inaugurando obras em vários municípios do Estado.

ganhou em todos os grandes municípios do Estado, surpreendentemente, inclusive em Mossoró, fato que não se repetiu este ano.

Somente a capital em três eleições consecutivas manteve-se fiel ao MDB, assegurando vitórias em 1972, 1974 e agora em 1976. Apesar do esforço do prefeito e do Governador a cidade preferiu

os candidatos da oposição, embora a chapa da Arena fosse mais bem composta em termos de representatividade em todas as classes sociais. Mas o resultado já era previsto, porque a direção da Arena esperava apenas uma *surpresa agradável*, o que realmente não aconteceu.

ESTADO — Satisfeitos com os resultados eleitorais de 1974, os líderes da oposição garantiam com segurança que fariam um terço dos prefeitos do Estado, quando tinham apenas oito, dos nove que elegeram em 1972. E esse otimismo era ainda mais realista porque a oposição tinha ganho em 1974 em todos os grandes municípios do Estado. As urnas agora provaram o contrário. A Arena continua majoritária no interior, mesmo perdendo terreno em alguns municípios, ao mesmo tempo que a oposição mantém a hegemonia na capital.

O partido da situação elegeu 126 prefeitos contra 22 do MDB, faltando apenas o resultado de Santana do Matos que continua questionado na Justiça Eleitoral e as urnas ainda não foram abertas. Dos grandes municípios o MDB ganhou apenas em Santo Antonio e em Currais Novos, o mais expressivo. Mais abaixo vêm João Câmara e São Gonçalo do Amarante. Isso comprova que a Arena elegeu 85 por cento dos prefeitos e a oposição apenas 15 por cento.

CAMPANHA — Para deter o crescimento do MDB após resultados de 1974, quando facções divergentes do partido votaram no candidato da oposição ao Senado, a direção regional da Arena resolveu conceder até três sublegendas para satisfazer as correntes divergentes que convivem, apesar dos conflitos, dentro da mesma legenda. Com isto assegurou votos para o partido principalmente nas grandes cidades.

O MDB tentou utilizar-se da mesma técnica empregada na campanha passada, procurando decidir o pleito entre as plataformas

dos dois partidos o que não surtiu o efeito desejado, porque as eleições municipais são paroquianas e mais em termos pessoais do que partidários. Estava claro, em face do gigantismo da Arena na área rural, que o resultado não poderia ser diferente.

FORTALECIMENTO — Apesar da derrota em termos eleitorais, o MDB cresceu no Estado, como de resto em todo o país. Aumentou seus diretórios de 75 para 120 e participou da campanha em 114 municípios do Estado sem contar alguns onde fez acordo, como Ceará-Mirim, Macaíba e Santa Cruz, onde houve composição com a Arena

O partido situacionista recuperou-se do vexame de 1974 quando perdeu em Natal por mais de 27 mil votos e ganhou no interior por apenas sete mil votos, perdendo em todos os grandes municípios, inclusive Mossoró, que foi a maior surpresa da campanha. Agora, cicatrizadas as feridas, a Arena procura caminhar com tranquilidade para as eleições diretas de 1978, segundo prevê a Constituição do país.

CANDIDATOS — As eleições de novembro, revelaram alguns candidatos em potencial ao Governo do Estado em 1978. Pela Arena, o ex-prefeito Dix Huit Rosado responsável direto pela vitória do partido em Mossoró e outros importantes municípios da zona Oeste, tem condições de disputar a sucessão do governador Tarcísio Maia ou mesmo uma cadeira do Senado da República, em 1978.

O candidato natural da oposição atualmente, é o senador Agenor Maria que participou ativamente da campanha em todos os municípios do Estado e a exemplo dos senadores eleitos em 1974, aspira o Governo do Estado, mesmo porque o candidato da preferência do partido, o deputado federal Henrique Alves, não tem a idade mínima para disputar o Governo — 35 anos.

GOVERNADOR — O governador Tarcísio Maia participou da campanha com discrição, inaugu-

RN-ECONOMICO

rando obras e pedindo um crédito de confiança para seu Governo, e até chegou afirmar que se a oposição conseguisse eleger um terço dos prefeitos seria uma condenação ao seu estilo de governo, "porque o povo gosta das coisas sérias e honestas".

Abertas as urnas, o povo aprovou o seu estilo de Governo porque a oposição elegeu apenas 15 por cento dos prefeitos no pleito de novembro. Cumpriu o que ele disse antes de iniciar-se a cam-

panha política: "participarei do pleito sem usar a máquina oficial em favor de nenhum candidato, mas como cidadão e governador pedirei o voto do povo para os candidatos do meu partido". Passadas as eleições de novembro os partidos já começam a traçar suas estratégias com relação ao pleito majoritário de 1978, quando haverá eleições para deputado estadual, federal, senador e governador e, ao que tudo indica, serão diretas, conforme está previsto na Constituição do país.

**Caminhão
fora-de-estrada 769 B
Caterpillar.
Brasileiro.**



MARCOSA S.A.

MAQUINAS E EQUIPAMENTOS

NATAL-R.G. do Norte
Trav. das Donzelas, 311

FORTALEZA — Ceará
Rua Castro e Silva, 294/3

J.PESSOA - Paraíba
BR-101, nº 235 D.I

Usina Estivas possui o maior rendimento industrial do NE

A Usina Estivas, no Rio Grande do Norte, continua obtendo o mais significativo rendimento industrial de açúcar, por tonelada de cana moída: 106 quilos e 500 gramas, a maior do Norte/Nordeste. E continua sempre em expansão, a partir da ampliação das áreas com fundações culturais

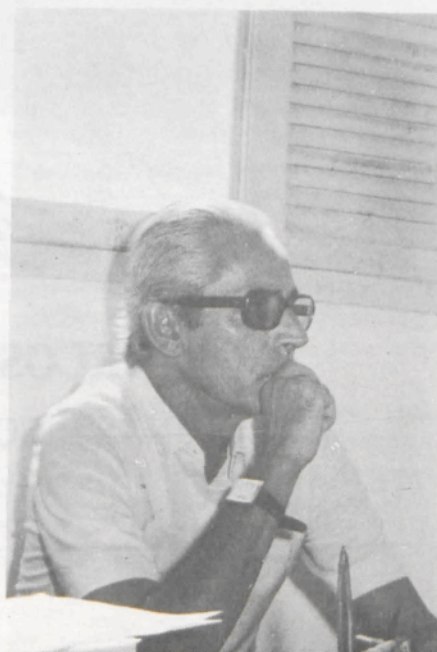
Quando o engenheiro químico (pernambucano) Libânio de Oliveira Neto foi sondado para vir trabalhar na Usina Estivas S.A., no Rio Grande do Norte, ficou antes de mais nada surpreso: ele desconhecia que no RN houvesse usinas de beneficiamento de cana de açúcar. Muita gente ainda hoje continua na mesma situação, e gente até de dentro do setor, porque o nosso Estado muito raramente é citado até nas publicações oficiais sobre o assunto, apesar de uma tradição que remonta aos tempos faustos dos senhores de engenho do Vale do Ceará Mirim. Apesar também de possuímos o maior rendimento industrial da região, conseguido pela própria Usina Estivas, que supera o índice bastante mínimo determinado pelo Instituto do Açúcar e do Alcool: atualmente está sendo conseguido o rendimento de 106 quilos e 500 gramas de açúcar por tonelada de cana de açúcar, contra 102 quilos e 700 gramas do ano passado. E contra os 90 quilos exigidos pelo IAA, regra geral a marca atingida por outros Estados.

A produção anual da Usina Estivas é outro ponto a destacar, na atuação dessa indústria, no setor açucareiro nordestino: ao invés dos 467.000 sacos da safra de 75/76, espera-se uma produção de 720.000 sacos na de 76/77,

prevendo-se atingir entre 900 mil e um milhão de sacos, na safra 77/78, o que representa um incremento de mais de 100% em dois anos.

Tudo isto tem sido possível graças a uma dinâmica administração, embasada num total conhecimento do setor, por parte dos dirigentes da empresa. Em 1969 o Grupo Tavares de Melo adquiriu o controle acionário da Usina Estivas S.A. e para cá trazia a experiência assimilada no trato das questões canavieiras, principalmente a

Murilo Tavares de Melo: "Estivas hoje é polo de desenvolvimento da região"



partir da Usina Central Olho D'Água S.A., de Pernambuco, que integra o complexo industrial do grupo, ao lado da Indústria Alimentícia Maguary S.A., Maguary Processamento de Dados Ltda., ambas em Pernambuco e mais a Maguary Sucos S.A., em Minas Gerais, a Gramane Industrial e Agrícola S.A., na Paraíba e a Sorvane — esta constituída 50 por cento pela Maguary e 50% pela Kibon.

Desde a aquisição da Usina Estivas, o Grupo Tavares de Melo tem dedicado especial atenção a essa indústria, sempre perseguindo uma maior rentabilidade e principalmente quatro setores têm sido incrementados para atender essa pretensão: pesquisas agrícolas e industriais, ampliação das áreas culturais, instalação de novos equipamentos industriais e agrícolas e assistência social para os empregados.

PRODUÇÃO & AMPLIAÇÃO

— A fundação de novas áreas cultivadas com cana de açúcar tem sido uma das primeiras medidas tomadas ao final de cada safra, pela administração da Usina Estivas. O aumento de produção de 75/76 para 76/77 foi devido a essa prática, o mesmo devendo ocorrer com relação a 77/78. O ciclo vegetativo da cana de açúcar é de 18 meses e isto precisa que uma plantação fundada no final de uma safra possa alcançar a seguinte em plena capacidade de colheita.

Atualmente a Usina tem 4.200 hectares de plantação própria e cerca de 5.000 ha. dos fornecedores. Este ano, a Usina já plantou mais 1.300ha. e os fornecedores outros 1.700ha. — recebendo todo incentivo da empresa, que até intervém junto à rede bancária, para consecução de financiamentos, além de fornecer assistência técnica, através de seus engenheiros agrônomos.

A produção da Estivas é toda de açúcar tipo Cristal Superior,



No laboratório da Usina, cerca de 136 análises são feitas diariamente.

que é vendido no Estado e exportado para a Paraíba, Pernambuco, Bahia, Ceará, Piauí, Maranhão, Pará e Amazonas. A produção sai da própria Usina, por rodovia ou via férrea, seguindo diretamente para os Estados destinatários. Somente a mercadoria do Amazonas é baldeada no Pará, prosseguindo viagem por via marítima.

Na Estivas, tudo da cana é aproveitado. O bagaço, por exemplo, é em parte vendido à fábrica de papel Inpasa. Outra parte vai para as caldeiras e a sobra é aplicada nos campos, para recuperação dos solos. O melaço é 90% exportado para os Estados Unidos e Alemanha, onde é industrializado ou utilizado em ração animal.

— “E a indústria continua em constante ampliação” — diz Murilo Tavares de Melo, diretor-superintendente — “Até agora, investimos cerca de Cr\$64 milhões em obras já executadas, estando prevista a aplicação de mais Cr\$32 milhões, na construção da Destilaria para álcool anidro e aproveitamento da calda, para fertilização das culturas de taboieiros, com isto se evitando a poluição dos rios.”

De fato, entre 1975 e 1976 várias foram as obras físicas que a empresa construiu na área da usina, a saber: novo almoxarifado, prédio do laboratório quí-

mico, escritório técnico, capela ecumênica, ambulatório médico-odontológico, clube social, centro de serviço social, garagem e posto de abastecimento.

Para até o final do ano, está prevista a construção de um novo grupo escolar (capacidade para mais de 300 alunos), apartamentos para professoras (que serão contratadas fora) e dois armazéns, com capacidade de estocagem de 150.000 sacos de açúcar, cada um. Além do edifício do escritório central e de residências para operários e técnicos especializados.

SEMPRE EM EXPANSÃO
— A política administrativa da

Usina Estivas S.A. é orientada sempre no sentido de expandir os negócios, para isto se implantando o que for necessário, em termos de obras físicas. Atualmente a empresa oferece 1.600 empregos diretos, sem contar o pessoal das fazendas dos fornecedores, que trabalham também diretamente no plantio ou colheita de cana de açúcar. Os empregados fixos residem dentro da área da Usina ou em cidades próximas.

A Usina é hoje um polo de desenvolvimento sócio-econômico de uma das mais importantes regiões do Estado, a Região Agreste, pois fomenta principalmente o cultivo da cana de açúcar nos municípios de São José de Mipibu, Monte Alegre, Nizia Floresta, Goianinha, Canguaretama, Pedro Velho, Arez, Espírito Santo.

— “O nosso faturamento para a safra 76/77” — acentua Murilo Tavares — “será em torno de Cr\$150/160 milhões, para 77/78 já há uma previsão de Cr\$250 milhões.”

Em termos tributários, espera-se recolher cerca de Cr\$13 milhões na presente safra, pagando-se, em obrigações sócio-previdenciárias, a importância de Cr\$4 milhões, entre INPS, FGTS e PIS.

A frota de veículos da Usina hoje consta de 24 caminhões, 40 tratores (equipados com todo tipo de implementos) afora sete utilitários, inclusive uma ambulân-

Mecanização começa no recebimento da cana, para ser triturada.



cia e automóveis.

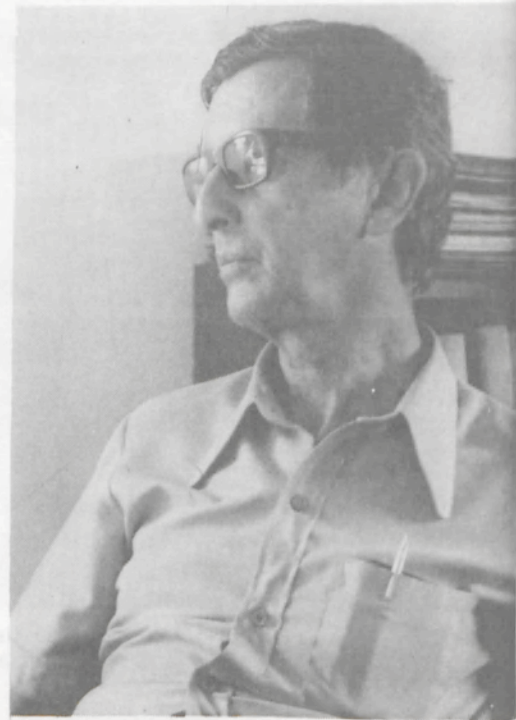
O excelente rendimento obtido pela Usina (106,5 quilos de açúcar por tonelada de cana moída) é devido principalmente à seleção de variedades, tratos culturais e à moderna tecnologia empregada no processo industrial, através de equipamentos sofisticados que propiciam alta produtividade, colocando a Estivas em posição ímpar, na região Norte/Nordeste. O próprio Instituto do Açúcar e do Alcool mantém em terras da Usina campos de experimentação de novas variedades de cana, estudando a sua adaptação às condições ecológicas e climáticas do local.

O laboratório, por seu turno, faz normalmente cerca de 136 análises diárias, cada uma composta por quatro operações, o que representa quase 50.000 operações por safra. Das análises resultam dados da qualidade da cana, da quantidade de açúcar, da eliminação de perdas (controle de qualidade) e verificação do período entre colheita e moagem.

O ambiente de trabalho é o mais propício e para tanto a administração da Usina Estivas cuida dos mínimos detalhes. Além da assistência médico-dentária, dá escola para filhos de empregados e casas para o pessoal qualificado. Recentemente foi construído o clube social, que diariamente abre as suas portas a partir das 18 e até as 23 horas, ocasião em que todos confraternizam e se divertem. Uma vez por mês é promovida uma grande festa, geralmente com conjunto de música jovem, contratado na capital. Para o fim do ano estão previstas promoções especiais, que marcarão o Natal e o Ano Novo.



Eurico Loureiro de Sá Leitão (ao lado) gerente da Usina Estivas, com o seu tino administrativo ajuda a empresa a crescer. Sofisticados equipamentos (abaixo) possibilitam o rendimento de 106,5 quilos de açúcar por tonelada de cana moída. Embaixo: quase 10.000 hectares de plantação própria e de terceiros, afora mais 3.000 ultimamente plantados, proporcionam produção contínua de cana, para moagem.

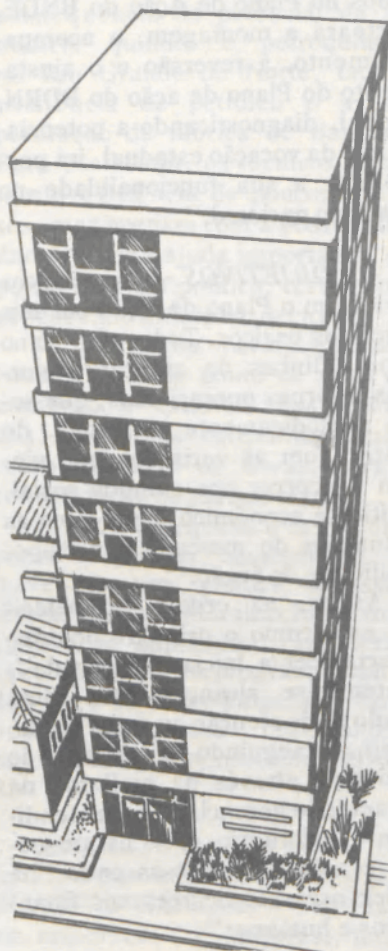


BDRN sintoniza planos com necessidades das empresas

O Plano de Ação do BDRN, para aplicação no período 77/81, vai fortalecer a média, pequena e micro-empresa do RN e injetar recursos no valor de 2,5 bilhões de cruzeiros em setores básicos. O próprio banco passará por uma reciclagem para adequar-se aos seus novos objetivos.

Um amplo leque de medidas enfeixadas num Plano de Ação elaborado por técnicos do Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte — BDRN, para aplicação global, segundo as previsões mais realistas, até 1981 e canalizando recursos num total de Cr\$ 2.515.673.000,00 — vai proporcionar aos setores básicos da economia do Estado, principalmente a média, pequena e micro-empresa, estímulos e apoio suficientes para que possam atravessar sem inquietação, a chamada fase de “desaquecimento” da economia nacional. Melhor: o Plano de Ação, que já começou a ser executado, embora seu cronograma aponte 1977 como o ponto de partida, por estar afinado com as prioridades do II Plano Nacional de Desenvolvimento e o II Plano de ação do Governo Estadual, possibilitará uma demarcação à economia potiguar ao completar, de maneira vigorosa e com substanciais recursos financeiros, todo o esforço da iniciativa privada.

Em entrevista ao RN-ECONÔMICO, o presidente do BDRN, Danilo Negócio, demonstrou absoluta confiança nos resultados do Plano de Ação que é, também, um passo decisivo na própria trajetória do órgão pois, para adequar-se aos objetivos e propósitos do programa, terá de também sofrer modificações em sua estrutura operacional, de modo a capacitar-se à



execução de uma tarefa bem mais vasta do que a tradicional.

DINHEIRO E RECICLAGEM — Além dos objetivos e metas específicas do Plano de Ação do BDRN para 77/81, Danilo Negócio visa outros aspectos que os termos técnicos não precisam exatamente. Todo o arcabouço de projetos e setores focalizados no planejamento e, conseqüentemente, os recursos financeiros estabelecidos, levam em conta basicamente a figura do empresário privado potiguar e suas características. Objetiva-se, ao mesmo tempo, prepará-lo para o pleno desenvolvimento da chamada “vocaçào” norte riograndense, capacitando-o técnica, administrativa e financeiramente para a execução da tarefa de aproveitar as riquezas naturais do Estado de maneira produtiva e competitiva.

Esse propósito pode ser medido pelas afirmações de Danilo Negócio, que disse ao RN-ECONÔMICO:

— “O grande mal do nosso empresário é o seu quase total despreparo administrativo. Por isso, é do nosso interesse que ele se organize administrativamente para, então, colocarmos nosso dinheiro em sua empresa”.

É nesse sentido que o BDRN, segundo o seu presidente, fará questão de balizar o nível de seus financiamentos num contexto de rigorosa seletividade das empresas, porque “afinal de contas somos um banco”.

— “E vamos ser minuciosos” — adverte.

E explica:

— “É uma questão prática. Por exemplo: às vezes nem sempre um bom cadastro é suficiente para garantir um financiamento. É preciso verificar o potencial de rentabilidade da empresa. Pode perfeitamente ocorrer o caso da empresa ter um excelente cadastro, ser normalmente boa pagadora, mas não ter a rentabilidade necessária para o respaldo do financiamento. Daí, é necessária a verificação prévia”.

Outro tipo de atuação que está sendo adotado pelo BDRN é o de, na expressão do sr. Danilo

Negócio, se provocar a ampliação do seu raio de ação, indo ao encontro também do empresário do interior do Estado.

— “Evidentemente, nós ainda não temos agência no interior. Mas isso não quer dizer que a nossa atuação não possa ser levada até lá” — disse.

E foi com vistas a tornar concreta essa aproximação que o presidente do BDRN começou a executar um programa de viagens, no início de novembro, tendo começado por Mossoró.

— É preciso esse contato com os industriais do interior, com novos mutuários” — enfatizou.

De acordo com esses propósitos, a Assessoria de Planejamento do BDRN já criou o Manual do Empresário, que começou a ser distribuído também em novembro deste ano. Trata-se de um documento que pormenoriza todo o tipo de serviços que o organismo pode prestar ao empresário, nos vários setores, informando, também, detalhes a respeito de juros, prazos, modalidades de financiamentos, exigências, etc.

PLANO DE AÇÃO — O Plano de Ação do BDRN foi aprovado numa reunião realizada a 21 de outubro de 1976. Na Resolução em que é apresentado, há a afirmação de que foi seguida a diretriz a respeito da política de desenvolvimento dos Governos Federal e Estadual e que cumpre as exigências do BNDE, assim como a necessidade de traçar programações a longo prazo, para a integração do II PND e II Plano de Ação do Governo Estadual, resultando numa tentativa pioneira de planificação que abrangerá o período de 1977/81.

Afirma a Resolução ser esse o primeiro instrumento de ação planejada para atender a carência diagnosticada de um processo interno de planejamento e passará a ser um objetivo sistemático a ser alcançado.

A principal modificação anotada em relação aos projetos anteriores é que, no atual, não serão levados em consideração casos isolados, mas programas integrados, alternativa que será adotada a partir da implantação do Plano de Ação. Isso, segundo os técnicos que elaboraram o estudo, “irá significar uma maior integração e partici-



Danilo Negócio: Plano de Ação do BDRN para recursos naturais, insumos básicos, expansão de capital e incremento às exportações.

pação deste órgão no sistema nacional de planejamento.”

Continua a apresentação dizendo que “os grandes objetivos preconizados pelo II PND, fundamentados no Plano de Ação do BNDE, norteará a montagem, o acompanhamento, a reversão e o ajustamento do Plano de ação do BDRN, o qual, diagnosticando a potencialidade da vocação estadual, irá possibilitar a sua funcionalidade no contexto nacional.”

OS OBJETIVOS — Os técnicos dividiram o Plano de Ação em seis objetivos básicos. Todos têm como apoio “linhas de atuação e normas internas operacionais, que serão periodicamente revisadas, de acordo com as variações que vierem a ocorrer nos campos social, político e econômico, bem como as flutuações do mercado e a disponibilidade do órgão.”

Assim, na ordem estabelecida, está como o primeiro objetivo “Fortalecer a Iniciativa Privada”. Pretende-se alcançar essa meta dando mais atenção ao setor secundário, perseguindo-se “índices de eficiência através da melhoria da capacidade gerencial”, com atendimento prioritário para as pequenas e médias empresas onde “há maior escassez de recursos financeiros e humanos”.

O segundo objetivo visa à adaptação da estrutura do BDRN ao plano e está definido como “Ampliação da Capacidade Operacional do Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte”. A diretriz, segundo o Plano de Ação, visa capacitar pessoal, dando resposta imediata na eficiência das aplicações dos recursos que forem mobilizados, além de “agilizar linhas de crédito com equipes capacitadas, fortalecendo posições junto às agências financiadoras e empresariado”.

“Expansão do Estoque de Capital” é o terceiro objetivo. A justificativa da ação está no fato do “Rio Grande do Norte enfrentar escassez de capital, que é grave obstáculo ao desenvolvimento. O BDRN quer aliar-se aos órgãos e atrair investimentos de outras Regiões.” Poderá, ainda, dentro da legislação vigente, participar acionariamente do capital de empresas, para formar recursos estáveis, dentro de um critério de seletividade.

O quarto objetivo compreende “Aumento do Nível de Utilização dos Recursos Naturais”. Introduzirá uma política de aproveitamento racional, tendo em vista o desperdício de recursos naturais e à ação predatória. Entre outros recursos, será especialmente visado o setor de mineração porque o RN é excepcionalmente rico em minerais. Também será implementada a pesquisa.

Trata o quinto objetivo da “agregação do Maior Valor às Matérias Primas Tradicionalmente Importadas”. Aí está incluído o atendimento prioritário às empresas que produzem para exportação, visando impulsionar o crescimento do PIB e melhorar a integração insumo/produto e a economia do Estado.

O sexto objetivo pretende o “Incremento da Exportação do Estado”. Argumentam os técnicos que, como o mercado do Rio Grande do Norte é restritivo às economias de escala é importante para o desenvolvimento o aumento substancial das exportações. Isso dinamizará todas as potencialidades, definindo linhas especiais de crédito destinado a melhor adaptar as empresas estaduais às características e concorrência dos mercados regionais, nacionais e internacional.

ESTRATÉGIA — Do ponto de vista interno, os técnicos concluíram que é fundamental uma reciclagem completa nos quadros do próprio banco. Euscar-se-á, conforme o estudo determina, melhorar a qualificação do pessoal com a promoção de cursos e treinamento, além da criação de novas áreas de planejamento. Do mesmo modo deverá ser levado a efeito um Programa de Recrutamento, Treinamento e Capacitação. Será fortalecida a estrutura do organismo, através do empenho especial do BDRN na modernização, diversificação e expansão das empresas; implantação de novas unidades para integrar setorialmente. E o banco poderá participar eventualmente, direta ou indiretamente, da atividade em determinados setores, onde não houver interesse da empresa privada.

A melhoria da eficiência das empresas será obtida, segundo o Plano, através de convênio com o NAE-RN, para assistência gerencial. Será dada ênfase a uma programação locacional, para que as áreas de implantação e ação das empresas tenham uma distribuição racional. É de grande importância para o estudo, dentro dos objetivos globais do plano, a orientação para que seja absorvida a moderna tecnologia.

Quanto aos Insumos Básicos será dado apoio a empreendimentos mineralizados (ouro, cobre, molibdênio, fosfato), assim como às pesquisas e sondagens destinadas a reduzir os riscos. Serão incentivadas as pesquisas para beneficiamento de substâncias minerais para o mercado externo (tungstênio, fluorita, caulim) através de suporte financeiro e consultoria para que as jazidas sejam aproveitadas a nível de rentabilidade.

A política de fertilizantes Plano de Ação vai colocar para o produtor rural insumos modernos a preços baixos, com recursos do PROCAL, com vistas à melhoria da produtividade.

O setor da Indústria Química também é considerado sumamente importante e o seu item prevê a ajuda e estudos visando viabilizar a produção de cloro a partir do



Para presidente do BDRN grande entrave ainda é despreparo administrativo da maioria dos empresários.

sal marinho, cloretos de magnésio e potássio, bromo e seus derivados alcalinos e de magnésio primário com o aproveitamento das águas mãs. Essa estratégia é em consequência do potencial da indústria química e petroquímica no Rio Grande do Norte, face a existência de petróleo e a implantação da fábrica de Barrilha. Para esse setor, os técnicos admitem a existência de poucos recursos, mas acenam com a possibilidade de uma ajuda importante, do ponto de vista político, certamente procurando influir em decisões.

A política da matéria prima é considerada, do ponto de vista do aumento e estímulo das unidades produtoras existentes, assim como a criação de novas, para a consolidação do parque têxtil.

O apoio à pequena e média empresa será dado, basicamente, através de uma política de assistência para a modernização de suas estruturas administrativas. Serão executados outros programas voltados para as micro-empresas, também consideradas importantes, num trabalho conjunto com o NAE-RN.

OS CUSTOS — Os custos estimados para esses programas são: INSUMOS BÁSICOS — dividido em mineração (125 milhões), ferti-

lizantes (50 milhões), indústria química (150 milhões) e cimento (170 milhões), num total de Cr\$ 500 milhões; APOIO A EXPANSÃO E CONSOLIDAÇÃO DO PARQUE TÊXTIL — Cr\$ 1.085.172,00; PEQUENA E MÉDIA EMPRESA — Cr\$ 640.183.000,00; MODERNIZAÇÃO DE EMPRESAS — Cr\$ 180.862,00 e OUTROS PROJETOS, Cr\$ 109.456,00. Todas essas aplicações serão realizadas até 1981 e o total dos recursos chega a Cr\$ 2.515.673.000,00.

A CONFIANÇA — O sr. Danilo Negócio mostra-se absolutamente tranquilo a respeito da execução do Plano de Ação do BDRN.

— “Fizemos tudo com os pés no chão. Poderíamos nos deter em números mais expressivos e poderemos até chegar a eles. Porém, preferimos ficar numa posição prática, dentro de um limite de absoluta segurança. Há até a possibilidade dos números, cifras e objetivos citados serem atingidos daqui a dois anos, por exemplo”. — disse.

Os recursos financeiros, por sua vez, estão assegurados e provêm de fontes como o Estado — Cr\$ 252.000.000,00 — Fundo de Minérios e Fundo de Desenvolvimento Comercial e Industrial, dos programas específicos para Pequenas e Médias Empresas Industriais — PMI, do BNB/Sudene, do Programa de Operações Conjuntas — POC, Finame, recursos da CEF/PIS, PROCAL, Programa de Apoio a Consultoria Nacional e Programa de Financiamento de Estudos e Projetos, além do Fungetur.

O sr. Danilo Negócio acredita que o programa de contenção de despesas não afetará o Plano de Ação do BDRN, exatamente porque os seus objetivos voltam-se para os insumos/fertilizantes, produtividade, setor de mineração e fortalecimento da iniciativa privada.

De certo modo, seria um espelho das prioridades do país, na fase atual da economia brasileira.

Vender por menos e melhor é a filosofia do Nordeste

Do mercadinho União, localizado no extinto mercado da cidade alta, os irmãos Medeiros chegaram à implantação da rede de supermercado Nordeste. Uma cadeia de lojas que aumentará no início de 1977, com a inauguração de mais uma unidade no bairro de Lagoa Nova.

De uma incipiente prática de comércio atacadista na modesta fazenda PauD'Arco, em Cruzeta, para uma moderna rede de lojas de varejo e atacado, a família Medeiros, inicialmente sob o comando do patriarca Leôncio, precisou de pouco tempo. Com base numa inquebrantável fé no trabalho, os Medeiros não hesitaram em aban-

donar a antiga tradição agrícola da família para dedicar-se ao comércio, estabelecendo-se, na década de 60, com o "Mercadinho União" (destruído juntamente com o antigo Mercado da Cidade) e, logo em seguida, com o "Armazem Medeiros", que terminou se transformando no embrião do Supermercado Nordeste do Alecrim.

TRABALHO — Sempre fiel ao lema de "vender pelo menor preço", o Nordeste logo teve a contrapartida na confiança do consumidor de Natal. Essa confiança provocou, por sua vez, o alento da família para continuar pelo caminho traçado, buscando sempre as melhores fórmulas para fazer frutificar a sua natural vocação pelo comércio. Daí, após cumprir a importante etapa de 15 de setembro de 1972, quando inaugurou a loja de varejo do Alecrim, o grupo do Supermercado Nordeste deu sequência aos seus planos de expansão e, três anos depois, entregava ao público uma loja mais moderna, no centro. A trajetória ascendente não sofreu grandes percalços porque teve a base — a perseverança. Assim, os dois acidentes sofridos — o incêndio que destruiu o "Mercadinho União" e o que destruiu o depósito central, em 1975 — em nada influíram na liquidez da família Medeiros que, pelo contrário, continuou merecendo todos os créditos e fazendo-se merecedora de apoio geral.

Significaram, apenas, mais um desafio para os ex-agricultores de Pau D'Arco. Um novo salto.

Diretores d'O NORDESTÃO se reúnem sempre, para discutir problemas da empresa e tratar de novos planos.



A FILOSOFIA — Hoje, o sonho do patriarca Leôncio Etelvino está consolidado. E, como resultado do esforço comum e do apego ao trabalho, a rede de lojas do Nordeste, segundo explica o Diretor-Administrativo e Financeiro do grupo, Sr. Manoel Etelvino de Medeiros, tem como filosofia de trabalho, levar em conta basicamente o fator humano. Em todos os sentidos: tanto em relação aos seus 500 funcionários como em relação ao público, vez que, agora, a filosofia de “vender pelo preço menor” foi acrescida do “vender melhor.”

— A empresa reconhece que o seu Patrimônio humano se constitui em fator decisivo para o seu progresso. Por isso está sempre proporcionando treinamento adequado para seus funcionários, valorizando o trabalho de cada um e possibilitando a todos uma melhor assistência de caráter social. Hoje, o menor salário da empresa é maior do que o salário mínimo da região. A empresa assim procede por reconhecer no funcionário o seu maior valor— disse ao RN—ECONÔMICO o Sr. Manoel Medeiros.

Coerente com essas intenções, a direção do Nordeste promove, com frequência, cursos de aperfeiçoamento de pessoal, ao mesmo tempo em que orienta todas as suas decisões por critérios técnicos levando em consideração desde o “layout” até os mais atuais conceitos mercadológicos. Tanto é assim que o corpo de diretores participa de todas as convenções e reuniões onde o tema é supermercado, mantendo contatos estreitos com os mais conceituados técnicos do setor.

Aí, inclusive, está a chave do sucesso da fase de expansão do Nordeste (até o seu nome, quando a família resolveu sair da fase do Armazem Medeiros, foi precedido de pesquisas). Nenhum passo foi dado sem terem sido, antes, verificadas todas as viabilidades.

Desse modo é que o Nordeste adota a seguinte estratégia, tendo em vista poder ter condições para vender a preços mais acessíveis: mantém o setor de atacado (com uma filial no Recife, que atende a outros Estados da Região) paralelamente ao do varejo, para manter um grande volume de compras nas

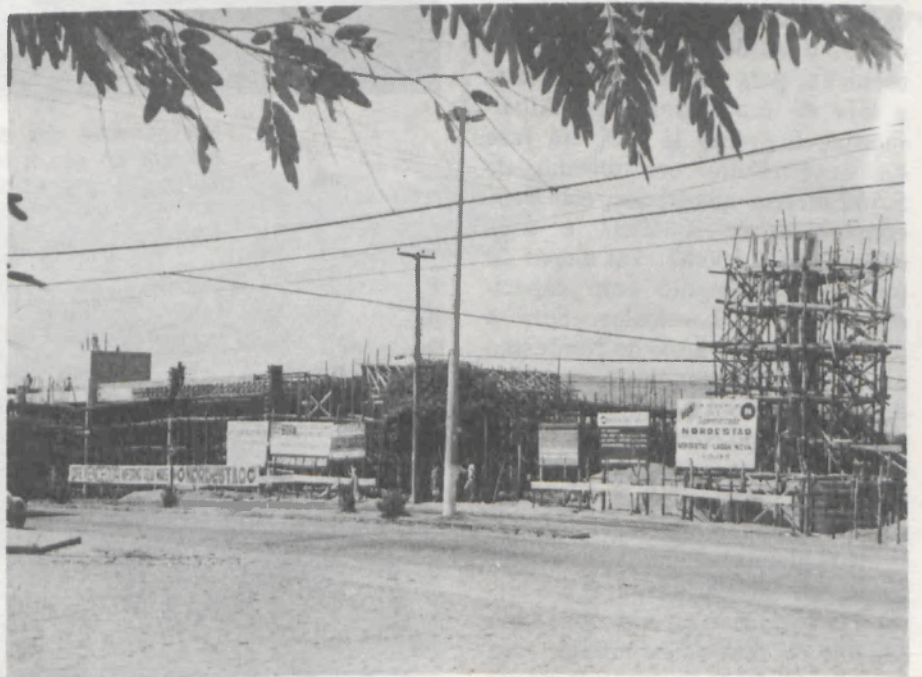
RN-ECONÔMICO



A Loja Nº 2 d'O NORDESTÃO (acima) na Cidade Alta, é uma das mais bem instaladas, com a sua horizontalidade e estacionamento amplo. Na secção de atacado (à direita) as vendas são para os empórios e armazens da capital, mercearias do interior e repartições pública.

A Loja nº 3 (abaixo) em construção no bairro de Boa Sorte, será a maior de todas: 4.860 m2 de área construída.

Fica pronta no início de 1977.



fontes de produção. Como é normal no comércio, quem compra mais fica na posição cômoda de poder barganhar e obter melhores preços, repassando essa facilidade para os seus clientes.

Quanto aos padrões de qualidade, o Nordeste mantém uma política de estoques reguladores, estabelecendo um percentual mínimo a fim de que o fluxo de mercadorias seja constante e dentro dos limites da segurança. Por outra parte, o departamento de compras só efetua as suas aquisições diretamente nas fontes de produção as quais seleciona com rigor para garantir a qualidade do produto que vende. Ainda dentro dessa estratégia, o grupo faz o transporte de suas mercadorias em frota de veículos própria, evitando os riscos de atraso nas entregas.

OS PLANOS — Atualmente, a família Medeiros já não conta com a participação física do seu patriarca Leôncio. Mas seu espírito atilado e persistente continua animando e dando forças a todos. A atividade puramente comercial dos Medeiros é difícil de limitar. A fronteira entre o negócio e o amor não é fixa. Como diz o Sr Manoel Medeiros:

— Nós vivemos todo o tempo pensando no supermercado. Não porque seja uma obrigação. Mas porque está em nosso sangue.

No momento, a próxima meta é a inauguração da loja de Lagoa Nova, que será a mais moderna e ampla do Grupo Nordeste, praticamente equivalente ao total das outras duas de varejo. Pelas novas técnicas, pela sua amplitude, será a loja de maior destaque. Atualmente, o prédio já está em fase de acabamento em terreno de 5.500 metros quadrados, com área construída de 4.860m² e área coberta de 2.600m². Vai dispor de um estacionamento com capacidade para 240 veículos. Será a terceira loja de varejo do Nordeste em Natal (as outras ficam no centro da cidade e no Alecrim), contando, ainda, o grupo com mais duas para vendas a atacado uma na rua Teotônio Freire, 318 e outra na rua do Brum, 66, Recife.

Nos planos estão, ainda, a construção do escritório central em terreno já adquirido no Alecrim e uma espécie de retorno ao interior com a implantação de uma loja de varejo

em Macau, cujo terreno também já foi adquirido.

No plano interno, prossegue o processo de ajustamento às novas técnicas. Entrará em ação, em breve, um computador IBM para racionalizar mais ainda as tarefas de controle de estoque, a contabilidade e o setor de pessoal. A entrada em ação do circuito eletrônico, porém, não implica na perda de prioridade para o elemento humano. E, de resto, numa empresa onde verifica-se cada vez mais a vinculação de uma família, isso nunca pode acontecer. No momento, a estrutura administrativa do Grupo do Nordeste está composta por: Diretor-Presidente, José Geraldo de Medeiros; Diretor-

Administrativo Financeiro, Manoel Etelvino Medeiros; Diretor-Comercial do Departamento de Compras da Filial do Recife, Geraldo Etelvino de Medeiros; Gerente de Vendas do Atacado em Natal, Francisco das Chagas Medeiros; Diretor-Tesoureiro, Félix Etelvino de Medeiros. E o futuro construtor da empresa será o caçula, Leôncio Etelvino de Medeiros Filho, que vai se formar em engenharia no próximo ano.

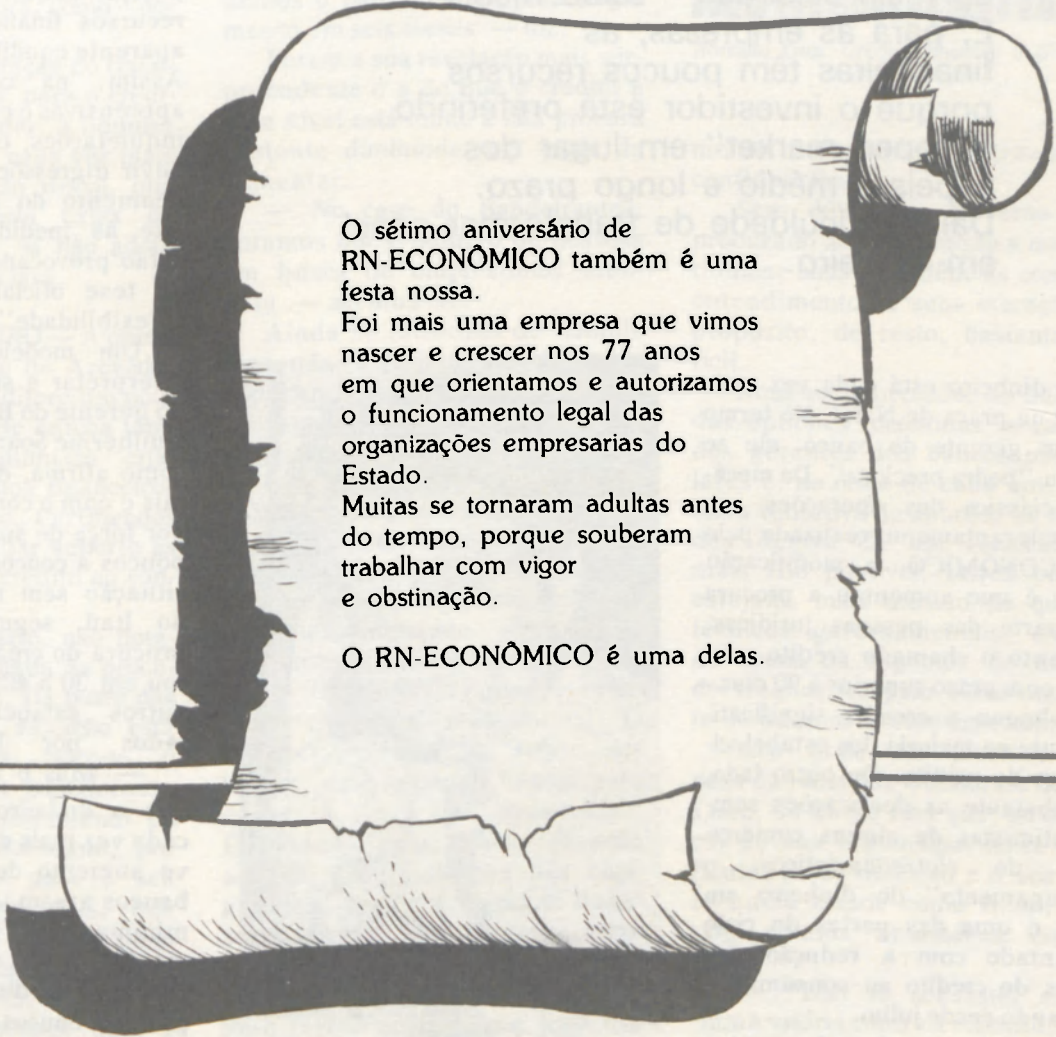
O crescimento do grupo, desde os tempos das vendas anuais da fazenda Pau D'arco, em nada influiu na humildade com que cada um enfrenta a sua tarefa. E essa talvez seja a principal razão do seu sucesso.



Nas gôndolas das diversas secções as mercadorias são a todo instante renovadas, à proporção que os clientes compram.



TAMBÉM É NOSSO ESTE ANIVERSÁRIO.



O sétimo aniversário de
RN-ECONÔMICO também é uma
festa nossa.

Foi mais uma empresa que vimos
nascer e crescer nos 77 anos
em que orientamos e autorizamos
o funcionamento legal das
organizações empresarias do
Estado.

Muitas se tornaram adultas antes
do tempo, porque souberam
trabalhar com vigor
e obstinação.

O RN-ECONÔMICO é uma delas.



JUNTA COMERCIAL
RIO GRANDE DO NORTE

SECRETARIA DE INDÚSTRIA E COMÉRCIO

Pça. Augusto Severo/Duque de Caxias (Ribeira)—Fones: 2-2815/ 2-3614—Natal-RN.—Brasil

Dinheiro é cada vez mais caro e difícil em Natal

Os bancos só emprestam na base da reciprocidade — saldo médio. E, para as empresas, as financeiras têm poucos recursos porque o investidor está preferindo o "open market" em lugar dos papéis a médio e longo prazo. Daí a dificuldade de transformar papel em dinheiro.

O dinheiro está cada vez mais difícil na praça de Natal. No termo de um gerente de banco, ele se tornou "pedra preciosa". Da mecânica clássica das operações, segundo levantamento realizado pelo RN-ECONÔMICO, a modificação maior é que aumentou a procura por parte das pessoas jurídicas, enquanto o chamado crédito pessoal - com prazo superior a 90 dias - não chegou a crescer significativamente na maioria dos estabelecimentos de crédito. De outro lado, não obstante as declarações sempre otimistas de alguns comerciantes de eletrodomésticos, o "enxugamento" do dinheiro em Natal é uma das partes do ciclo implantado com a redução dos prazos do crédito ao consumidor, vigorando desde julho.

Embora numa situação como a atual a maior parte das fontes consultadas prefira omitir-se nas informações e, no setor oficial, o assunto chegou a ser considerado no nível de "extremamente confidencial", pode-se enquadrar o problema numa equação de certo modo simples, mesmo que para um assunto tão complexo. Pois a curva do ciclo está obedecendo às seguintes etapas: prazos mais curtos para vendas ao consumidor, dinheiro disponível mais caro nos bancos e,



Sérgio Beltrão de Azevedo: Papéis de médio e longo prazos estão tendo pouca procura.

como fecho, a dificuldade de "fazer" dinheiro através de papéis (Letras de Câmbio, Certificados de Depósitos) pelas Financeiras, em virtude da preferência do investidor por papéis a curtíssimo prazo (Letras do Tesouro Nacional - LTN - e Obrigações Reajustáveis do Tesouro - ORTN) no "Open Market", ou mercado aberto.

A SELETIVIDADE — Além do natural e compreensível estado de quase pânico, sentido nos setores mais acostumados ao sistema de "crédito flexível" que vigorava até antes de julho deste ano, e do reconhecimento generalizado a respeito da carência do dinheiro, verifica-se, no auscultamento da posição daqueles que repassam os recursos financeiros, opiniões de aparente equilíbrio e compreensão. Assim, na confusão de vozes apreensivas e em meio a nuvens de inquietações, começam a se fazer ouvir digressões a respeito do saneamento do mercado financeiro que as medidas governamentais estão provocando, com a admissão da tese oficial sobre a anterior "flexibilidade" do crédito.

Um modelo desse modo de interpretar a situação é a posição do gerente do Banco Itaú em Natal, Guilherme Soares Leite. Estudioso, como afirma, do mercado de capitais e com o conhecimento pessoal, por força de sua função, é um dos poucos a concordar a abordar toda situação sem reservas. Inclusive, no Itaú, segundo Guilherme, a procura do crédito pessoal aumentou em 30 a 40%, ao contrário dos outros estabelecimentos consultados por RN-ECONÔMICO.

— "Mas o fato" — diz — "é que o dinheiro está se tornando cada vez mais difícil. Primeiro houve aumento de juros e, hoje, os bancos atuam, de fato, com a taxa mínima sem se falar em taxa máxima. Além do mais, diminuiu o repasse de dinheiro do Governo para os bancos e aumentou o percentual do depósito compulsório, diminuindo, dessa forma, o encaixe dos bancos".

Nessas condições, afirma Guilherme Soares que os empréstimos só estão podendo ser feitos a nível do caráter de reciprocidade. Ou seja: na base do muito conhecido saldo médio.

— "Quem não tiver saldo médio, não tira dinheiro em banco, hoje em dia", — enfatiza.

Depois de retratar de maneira objetiva a situação, o gerente do

Itaú desce a considerações já no aspecto das observações e estudos pessoais.

— “É preciso reconhecer” — observa — “que havia muita especulação, anteriormente. Tomava-se empréstimo para vários tipos de atividades e, depois, recorria-se às reformas e outras formas de adiamento para o pagamento. Com as medidas do Governo, a situação vai melhorando, porque há uma maior seletividade, um saneamento.”

Insiste, porém, na sempre existente dificuldade de recursos para repassar, indo ao ponto de considerar o dinheiro, agora, como “pedra preciosa.”

— “Houve a limitação do financiamento para carros, para o crédito direto ao consumidor. A liquidez do mercado torna-se cada vez mais precária. O Banco do Brasil, que fornecia uma parcela extra de dinheiro aos bancos, já não adota essa medida.” — declara.

PAPEL/DINHEIRO — A opinião de Sérgio Beltrão de Azevedo, gerente do Banorte, difere um pouco, mesmo porque ele enfoca também o problema do dinheiro “criado” pelos mecanismos financeiros — Letras de Câmbio, Certificados de Depósito — para dar suporte às vendas das lojas no crédito ao consumidor.

— “Da nossa parte, não notamos diferença acentuada na procura do crédito pessoal. Da parte das financeiras, sim. A situação está realmente apertada porque o dinheiro é difícil de transformar. Hoje, para um financiamento de 24 meses, só se consegue, por exemplo, aplicações para o seu suporte na base de dois, três meses. Os papéis de médio e longo prazo estão tendo pouca procura.” — disse Sérgio Beltrão.

Aí, pode-se perceber bem o objetivo tático da medida governamental: mais do que a prestação alta, é a própria dificuldade da financeira em transformar os papéis em dinheiro, para garantir a compra pela loja. A Letra de Câmbio está perdendo terreno não só para a Caderneta de Poupança como para o “Open”, pois no mercado aberto com papéis do Governo o retorno do capital aplicado pelo investidor é infinitamente mais rápido.

RN-ECONÔMICO

QUANDO A PROCURA DIMINUI — Penetrando pela cortina de reticências, pode-se descobrir o outro lado das opiniões. Ou seja: a de que a contenção do crédito ao consumidor não provocou aumento da procura do crédito a nível pessoal, na rede de bancos privados de Natal.

Aliás, no entender do gerente do Banco Bandeirantes, Rômulo Lins, o crédito pessoal é, a rigor, uma espécie de concessão.

— Qualificamos como crédito pessoal os empréstimos superiores a 90 dias. Quando a pessoa acha esse prazo pequeno, então concedemos o parcelamento para pagamento em seis meses — diz.

Porém a sua revelação mais surpreendente é a de que o crédito a esse nível está tendo a sua procura bastante diminuída, em lugar de aumentar.

— No caso do Bandeirantes, notamos que o número de pessoas em busca de empréstimos diminuiu — acentua ele.

Ainda no raciocínio de Rômulo Lins, não há qualquer mistério para explicar essa redução porque “mesmo a pessoa jurídica, em alguns casos, está se mostrando reacio, quanto a empréstimos.”

Tudo, naturalmente, tendo em vista o custo do dinheiro.

Também Luiz Quaresma, gerente do Banco Real, não vê qualquer momento significativo por parte da pessoa física. Diz ele:

— “De um modo geral, o nosso movimento tem sido normal. O comércio, no que se refere aos prazos, está tentando bancar para evitar a fuga do consumidor. É evidente que, numa situação assim, essas empresas são obrigadas a procurar socorro financeiro. E daí é que ocorre certo aumento de procura.”

O VALOR — “Sem reflexos” foi o termo utilizado por uma das fontes da área oficial para responder às perguntas sobre a situação atual do crédito pessoal em Natal. Procurou explicar que o ritmo de operações vem obedecendo ao mesmo padrão. Contudo, de acordo com a posição dos responsáveis pelos setores de crédito oficial, manteve-se numa posição de absoluta equidistância, ressalvando que agentes do crédito direto do Governo e do Tesouro Nacional não podem manifestar-se abertamente



Rômulo Lins: Crédito pessoal é a rigor, uma concessão.

mente em assuntos “estritamente confidenciais.”

Sem dúvida, o Governo tem procurado atuar de modo a compatibilizar suas providências com um entendimento de suas intenções — propósito, de resto, bastante difícil.

Nota-se, sobretudo, no balanço das opiniões recolhidas, a cautela dos gerentes dos bancos particulares e, na ótica de cada um, uma clara tentativa de abordar as medidas dentro de um raciocínio o mais frio possível, talvez porque estejam, mais mesmo do que os técnicos governamentais, cientes de todos os aspectos do mercado financeiro, pelo elementar fato de lidarem diretamente com ele.

Isso pode ser avaliado por uma das teses de Guilherme Soares Leite, do Banco Itaú que, no decorrer de sua explanação sobre a dificuldade do dinheiro e o seu custo numa cidade como Natal, chegou a uma automática conclusão:

— “Isso se constitui, enfim, numa vitória contra a inflação”.

É, pois, uma conclusão que um técnico governamental gostaria muito de ouvir. E que serve também como argumento de que, apesar de alguns choques, os efeitos visados estão se fazendo sentir. Pelo menos teoricamente, vez que inflação é exatamente excesso de oferta de dinheiro em relação à pouca oferta de produtos.

Portanto, se inflação é exatamente isso, ela já está começando a desaparecer em Natal.

Mesmo devagar Vilas Rurais já começam a dar rendimento

Para poder continuar a implantação do projeto das Vilas Rurais, o Governo do Estado vai ter que conseguir dinheiro junto ao Polonordeste, Banco do Brasil

e Secretaria de Planejamento da Presidência da República. A parte já executada do programa começa a render: a primeira colheita de caju começa uma safra antes do que fora originalmente planejado.

De início, se pensou que fosse ocorrer a tão famosa descontinuidade administrativa que grassa no Brasil desde o Império. Mas, felizmente, o caso não é esse. Comemorado com bandas e fanfarras no Governo anterior, tendo sido inclusive o *carro chefe* de todas as promoções publicitárias e da maioria dos discursos oficiais, o Projeto das Vilas Rurais passou por um período difícil na fase de transferência de uma administração para outra, fato que fez com que a opinião pública chegasse a pensar que a intenção de se implantar a cultura do caju nas Serras do Mel e do Carmo tivesse sido abandonada.

Concorreu para isso o silêncio dos responsáveis pelo projeto no atual governo e a falta de uma definição, não em níveis internos, mas do âmbito da opinião pública, sobre os destinos do projeto. Hoje, sabe-se que a história é bem diferente. Embora o Governo saiba que não tem condições, do ponto de vista financeiro, para tocar o projeto à frente, as Vilas Rurais terão continuidade com a ajuda de recursos do Polonordeste, da Secretaria de Planejamento da Presidência da República, do Banco do Brasil e de outros organismos, além da participação do Governo do Estado.



Moacir Duarte: "Nada diminui ou nega importância do projeto das Vilas Rurais"

FIRMANDO UMA POSIÇÃO — O Secretário de Agricultura, Moacir Duarte, indagado a respeito do que o Governo pensa sobre o projeto, deixa bem clara a intenção da administração estadual acerca do andamento das vilas, embora observadores locais e técnicos ligados ao setor façam restrições à forma como ele foi implantado na sua

origem. Diz textualmente Moacir Duarte que "na elaboração do Projeto das Vilas Rurais considerou-se, primordialmente, a necessidade de aproveitamento das terras ociosas ou sub-utilizadas existentes na área das Serras do Carmo e do Mel, através da implantação de um projeto de desenvolvimento rural integrado gerador de emprego e renda".

"Reforçava essa condição a indicação de uma cultura principal — o cajueiro, perfeitamente adaptado às condições preexistentes naquela região e que apresentava perspectivas econômicas das mais promissoras, aparecendo com participação crescente no conjunto de produção agrícola estadual. Não existe qualquer fato que negue ou diminua a importância econômica e social do empreendimento. Consequentemente, o Governo do Estado está dando continuidade aos trabalhos programados, promovendo os reajustes necessários, que são normais na fase de operacionalização de qualquer projeto".

CUSTOS ELEVADOS — Outro ponto criticado na implantação das vilas são os seus altos custos. Os comentários se baseiam no fato de que para um Estado pobre de

recursos financeiros como o Rio Grande do Norte, representa um pesado fardo a implantação de um projeto como as Vilas Rurais, classificado por alguns de um imenso deserto, "onde quanto mais água (dinheiro) se joga, mais água (dinheiro) precisa".

Na opinião do agrônomo Geraldo Bezerra, naquele tempo Secretário de Agricultura — hoje na chefia da Delegacia do Ministério da Agricultura no Estado — os custos do projeto foram bem equacionados na época. "No entanto, a natural elevação dos preços de materiais, equipamentos, até mesmo de serviços, fez com que essas primeiras projeções também acompanhassem a ascensão desses custos". Falando acerca da supervisão do projeto naquela época, disse Geraldo Bezerra que "na realidade a Secretaria não executava o projeto diretamente. Era o órgão financeiro repassador de recursos. A equipe que comandava as vilas era da própria Cimparn, hoje transformada na Cida".

A respeito do projeto em si, principalmente sobre a razão principal de sua implantação, afirmou o agrônomo que o motivo principal foi aproveitar a vocação de uma extensa área contínua, para o plantio do cajueiro. A mesma área, pelas suas características, de textura e estrutura do solo, oferece condições onde se recomenda o plantio do feijão e do sorgo. O comércio mundial da castanha, informou também, oferecia uma oportunidade excelente para que o Governo pensasse no aproveitamento dessa áreas, que estavam sub-utilizadas em termos de exploração agropecuária.

"O sorgo, sendo cultura que se desenvolve satisfatoriamente em clima semi-árido, encontra ali um ambiente satisfatório ao seu plantio, quer sob o aspecto pluviométrico, quer sob o aspecto edafológico. Lógico que, de antemão, sabia-se do grande teor de acidez dessas áreas, o que viria posteriormente requerer um trabalho racional de correção do pH daquelas terras".

QUANTO SE GASTOU — Para Moacir Duarte a significação social e econômica do projeto espelha uma realidade bem diferente, quando afirma: "acredito que, fo-



Primeira comercialização de castanha de caju representa faturamento em torno dos Cr\$ 100 mil.

mentando a implantação de projetos com a significação social e econômica deste empreendimento, tanto de iniciativa governamental como particular, está o setor público contribuindo de forma efetiva para a superação dessa situação de pobreza econômica do Rio Grande do Norte. Se os seus custos são elevados, quando comparados com a disponibilidade financeira do erário estadual, também elevados são seus benefícios. O problema se resume, portanto, em demonstrar sua viabilidade às fontes financiadoras".

"O Projeto das Vilas Rurais foi enquadrado na programação do Polonordeste, sendo contemplado, no corrente exercício, com recursos da ordem de Cr\$ 18 milhões. Para 1977, está estimado um aporte financeiro de Cr\$ 25 milhões, à conta desse programa especial."

Na verdade, dizem os técnicos do setor, a opinião pública não foi preparada sobre a diferença de custos que o projeto iria apresentar através dos anos. Divulgou-se que as vilas seriam implantadas com gastos em torno de Cr\$ 45 milhões, quando hoje sabe-se que os recursos ali aplicados são três vezes mais que essa quantia inicial. Mais precisamente, segundo dados fornecidos pelo Diretor Técnico da Cida — empresa do Estado responsável hoje pela implantação do projeto — agrônomo Samuel Francisco de Oliveira, foram gastos até dezembro deste ano o total de Cr\$ 126.994.296,00.

Desse total participam o Banco do Brasil com Cr\$ 37.080.000,00; a Secretaria de Planejamento da Presidência da República com Cr\$ 27.500.000,00; o Governo do Estado com Cr\$ 4.844.781,00; a Sudene com Cr\$ 830.024,00; a própria Cida com Cr\$ 148.035,00; e o Polonordeste com Cr\$ 56.591.456,00. Diz Samuel Francisco que a soma real não é somente esta, porque não estão computados aí os gastos com a parte de mecanização — Cr\$ 10 milhões — aplicados na compra de tratores, embora as máquinas façam parte hoje do acervo da Cida, servindo a outros projetos.

O próprio Diretor Técnico da empresa afirma de forma categórica e com certo orgulho que "nem é tanto verdade que as vilas caíram na escala de prioridade do atual governo pois o projeto já começou a produzir a primeira colheita do caju, quando o planejamento original marcava a primeira colheita para 1977". Diz ele que "embora não seja uma produção significativa — pouco mais de 40 mil quilos de castanha, que representaram uma comercialização em torno de Cr\$ 100 mil — o fato é bastante animador e prova que o projeto tem viabilidade".

"Outro fato que prova que as vilas são encaradas como prioritárias é que já foi entregue a uma firma especializada — a SIRAC — um projeto para redefinir as vilas, promovendo uma reestruturação em termos de novas culturas, ao mesmo tempo em que são feitas pesquisas de mercado".

COLONOS — À época da sua implantação inicial, divulgou-se que o projeto das vilas teria — ao lado de uma forte concepção econômica — uma profunda função social, que seria a fixação do colono à terra, com a promessa de que o homem que alí fosse instalado seria recompensado, dependendo da sua capacidade de trabalho, com o título de propriedade das terras que ele vinha cultivando. O subproduto dessa filosofia — embora com alto grau de prioridade — seria o deslocamento, para o projeto, do operário da região salineira do Estado, àquela altura desempregado com a mecanização e a automatização das salinas.

Esta tese, desde o princípio, foi muito criticada porque, segundo os entendidos, não haveria adaptação do homem das salinas ao trabalho do campo, principalmente num projeto daquele tipo, carregado de alta dose de pioneirismo. Para Samuel Francisco, nesse ponto, o projeto de fato sofreu uma alteração ao passar de uma administração para outra, pois antes se concebia a fixação do homem à terra sem que os cajueiros começassem a produzir. Hoje, sabe-se que esta medida, se não é impossível, é anti-econômica tanto para a empresa como para os próprios colonos.

O Diretor Técnico da Cida defende a sua tese afirmando que os colonos não teriam renda suficiente para viver, "uma vez que somente o feijão e outras culturas por eles colhidas não dão condições à sua sobrevivência. Somente com o início regular das colheitas do caju é que os homens poderão se fixar definitivamente nas vilas".

Atualmente, segundo dados da própria Cida, encontram-se nas vilas 270 famílias, num total de cerca de duas mil pessoas. (A média nas vilas é de nove pessoas por família). O projeto total compreende 22 vilas, das quais apenas cinco estão colonizadas. A previsão para a habitação total da área e sua plena capacidade de produção é para 1984. Nessas alturas, o projeto terá 1.196 famílias, totalizando mais de dez mil pessoas. Em termos de produção, as vilas estarão produzindo cerca de 10.300 toneladas de castanha. A preços de hoje — Cr\$ 2,50 o quilo da castanha

— a produção anual atingirá a Cr\$ 25.730.000,00, fazendo-se a média de cinco quilos por cajueiro. O projeto original previa doze quilos médios.

CONTINUIDADE — Para o Secretário Moacir Duarte a continuidade do empreendimento é tranquila. "O enquadramento do projeto no Programa de Desenvolvimento de Áreas Integradas do Nordeste — Polonordeste, além de ratificar a sua exequibilidade técnica e a sua importância no contex-



Geraldo Bezerra: "Intensão era aproveitar vocação da área, para plantio de cajueiros"

to regional, assegura a continuidade do processo de implantação e manutenção de empreendimento até sua plena maturação, com o assentamento de todas as famílias e a emancipação legal das unidades de produção".

"Um dos objetivos basilares do projeto, que apresenta, inegavelmente, uma forte conotação social, é o da criação de novos empregos. A possibilidade de se constituir uma alternativa para a força de trabalho liberada pelo processo de

modernização do parque salineiro, era e é perfeitamente válida, sem que, no entanto, possa ser considerada como um indicador ponderável para a avaliação do desempenho do empreendimento.

"Ao se identificar na região nordestina, em geral, e no Rio Grande do Norte, em particular, uma situação de desemprego crônico, justifica-se aprioristicamente, qualquer iniciativa, técnica e economicamente fundamentada, que

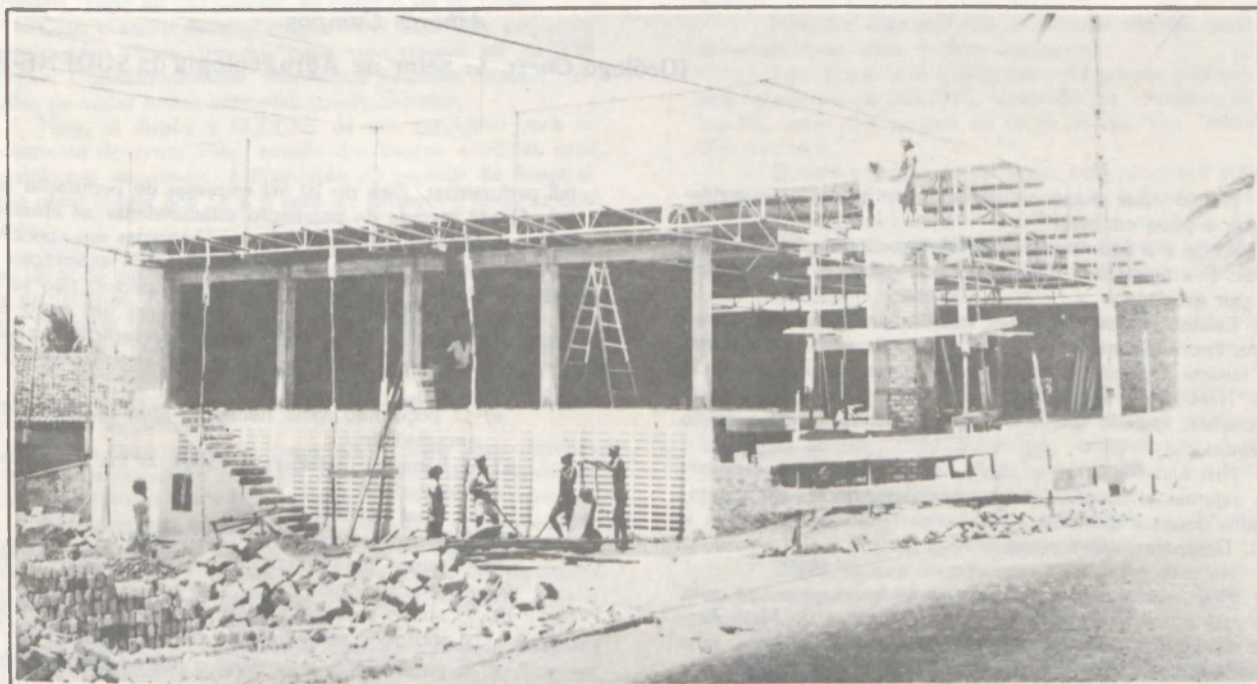


Samuel Francisco: "Não é verdade que projeto caiu na escala de prioridades do Governo do Estado"

propicie a organização de atividades aptas a absorverem, de forma permanente, a mão-de-obra disponível.

O aspecto fundamental a ser considerado é o da existência do problema do desemprego, tipificado espacial e setorialmente, que tende a se agravar em função do crescimento demográfico e da rigidez dos sistemas de produção predominantes no meio rural".

DUAUTO VAI COMEÇAR 1977 EM CASA NOVA.



Com quatro anos de atividades e uma tradição de bem servir, a **DUAUTO VEÍCULO** prepara-se para começar 1977 com uma nova fase: a 3 de janeiro vai inaugurar suas novas instalações na Avenida Presidente Bandeira, 1240, onde terá mais condições ainda de atender a sua clientela. Em suas novas e amplas instalações, a **DUAUTO VEÍCULO** continuará com a sua completa oficina para serviços de lanternagem,

desamassamento, revisão e a linha de peças originais para Corcel. A equipe técnica das oficinas da **DUAUTO** é composta por profissionais qualificados, todos com cursos de especialização no Sul do país. No momento em que se prepara para iniciar uma nova fase na prestação de serviços aos automobilistas de Natal, a **DUAUTO** agradece todo o

apoio que tem recebido e deseja felicidades para o Natal e um ritmo maior ainda de prosperidade para o próximo ano. **A DUAUTO TAMBÉM SE SENTE REGOZIJADA COM A PASSAGEM DE MAIS UM ANIVERSÁRIO DA REVISTA RN-ECONÔMICO**, por reconhecer na publicação a marca da persistência do povo potiguar, sempre em busca de novos caminhos.

DUAUTO VEÍCULO

Av. Presidente Bandeira, 1240 - Alecrim
NATAL-RN.

ÁGUA E SOBREVIVÊNCIA

Alberto Campos

(Geólogo Chefe do Setor de Agrogeologia da SUDENE-RN)

Desejo neste trabalho, não somente alertar as autoridades, mas o povo em geral.

Ainda é a água o mineral mais importante para a sobrevivência. É a água além de um mineral social, o solvente universal por excelência.

Estamos todos nós, seres vivos deste planeta, dentro de uma época altamente perigosa que implica em muita fome, muita miséria e grandes convulsões político-sociais. É a chamada época "Neoboreal", época de outra glaciação, época de carência de monções, quando grandes reversões climáticas serão muito acentuadas.

Nos anos de 1600 e 1850, houve este mesmo fenômeno, e algumas civilizações chegaram a desaparecer. Formaram-se alguns desertos que hoje conhecemos (Árabe, Mongólico e Saara). Desapareceram florestas.

No caso atual, tudo começou no ano de 1960.

Hoje, no mundo, somente um órgão se preocupa com o que está acontecendo, é o Instituto de Estudos do Meio Ambiente da Universidade de Wisconsin. Segundo um dos seus maiores estudiosos, o próprio diretor Dr. Reid Bryson, tem havido em todo universo uma grande flutuação climática com elevada diminuição de safras em muitos países. No ano de 1973, em todo o Oriente, houve as maiores importações de seu produto básico o arroz. Enquanto que neste mesmo ano, houve nos Estados Unidos, a inundação do século, na região dos grandes lagos.

Em alguns países, como Groelândia e Canadá, o frio tem sido extra normal, com um acúmulo de neve muito mais acentuado e prolongando-se até 19 meses consecutivos.

Em 1930 a 1970 a população mundial duplicou, chegando a 4,2 bilhões de habitantes. Enquanto isto, o consumo que era de 1,2 bilhões de toneladas de grãos por ano, foi obrigado a ser reduzido em 50% e hoje a disponibilidade é apenas de 100 milhões de toneladas. Os governos chegam até a manter estes dados secretamente.

Não há planejamento agrícola, à guisa de chuvas que dê certo. A fome e a miséria serão fatais. Os gêneros desaparecerão.

Também nos dias de hoje, estamos apreciando uma grande seca que se abate por quase toda Europa. A temperatura média tem oscilado entre 32 e 34° C. Os mananciais estão se exaurindo e grande parte da indústria está ameaçada de ser paralizada. O rebanho está sendo abatido para não morrer de fome.

Por outro lado, equacionando o problema e termos nordestinos, verificamos que em nossa região a reversão climática só nos traz seca. E ainda existe o forte agravante de que o nordeste brasileiro tem o seu regime de chuvas fortemente regulamentado pelas correntes aéreas secas oriundas do deserto de Kalaari, na África.

É raro o ano que temos um inverno regular capaz de satisfatoriamente promover a agricultura, a pecuária e concluir o armazenamento d'água.

Pelos alertas de vários cientistas, além de dados estatísticos de várias entidades especializadas, caminhamos para baixas pluviometrias cada vez maiores e irregulares.

Entretanto naquela época (1600 e 1850), não existiam os recursos tecnológicos, nem os conhecimentos da própria terra que hoje já temos.

Não devemos esperar pela água que vem de cima, mas, obtê-la de baixo, do próprio solo, das rochas em que pisamos.

Atualmente nos Estados Unidos, existem mais de 500

mil perfuratrizes, mais de 10 mil empresas de perfuração de poços. Quase metade da população estadunidense se abastece de água subterrânea. Existem leis que, baseadas em conceitos hidrogeológicos, regulam a política de poços. A exploração da água subterrânea é controlada sob vários aspectos; não se perfura um poço onde se quer, nem se explora um poço ao bel prazer. Há controle, sobre tudo, para preservação dos aquíferos.

Verifiquemos alguns aspectos comparativos entre o poço e a barragem:

- a) O poço não toma nenhuma área de terra de uma propriedade;
- a') A barragem geralmente invade as melhores terras da propriedade;
- b) O custo do poço é baixo;
- b') O custo da barragem é elevadíssimo;
- c) O tempo para construção do poço é ínfimo, questão de poucos dias;
- c') O tempo para construção de uma barragem é grande e não pode ser construída em qualquer época;
- d) É praticamente impossível o poço ser poluído bacteriologicamente;
- d') É quase que impossível uma barragem não ser poluída;
- e) Um poço não pode ser poluído por partículas radioativas;
- e') Praticamente toda água superficial é poluída pela radioatividade.

Até na própria água da chuva há traços de partículas radioativas. E notem, a chuva é uma água meteórica, dinâmica. A barragem é uma bacia de recepção, estática.

Em mais de 2 (duas) mil estações pluviométricas a SUDENE tem constatado a presença de elementos radioativos como Carbono 14, Deutério e outros na água da chuva. Não se sabe ainda até que ponto isto é pernicioso para a saúde.

Por outro lado, a água da barragem sofre uma extraordinária perda por evaporação (considere-se nosso clima), o que acarreta cada vez mais a precipitação de sais e partículas poluentes de qualquer origem. E se não chover, como é tão comum, para encher a barragem? E se a chuva for desastrosa arrombando a barragem?

Está confirmado pelo serviço geológico dos Estados Unidos que toda e qualquer água superficial, deverá ser utilizada unicamente para o potencial energético e jamais para o consumo de pessoas e animais, pois, por mais que seja tratadas os fatores poluentes são tão densos que não permitem uma total purificação.

Desde 1960 despertou a SUDENE para o problema da água subterrânea oriunda das rochas cristalinas. Fundou-se então o G.T.Á.S. (Grupo de Trabalho de Águas Subterrâneas). Iniciou-se desse modo o estudo racional da Hidrogeologia do Cristalino. Em seguida o GTÁS deu lugar a Divisão de Hidrogeologia da SUDENE.

Dentre as formações cristalinas existentes, destaca-se aquela formada por rochas precambrianas (as mais antigas rochas da crosta terrestre), as quais formam o escudo cristalofliano nordestino.

Demonstrando elevada capacidade de trabalho, alguns geólogos da SUDENE deram um exemplo ao mundo, conseguindo compreender aquelas rochas; sua formação, sua evolução tectônica e conseqüentemente a estrutura oriunda desta ú-

tima, onde está armazenada a água; fendas e fraturas.

Assim sendo, começaram a surgir os primeiros poços em rochas cristalinas, tecnicamente locados.

Em convênio com várias entidades públicas, destacando-se o Primeiro Grupamento de Engenharia, iniciou a SUDENE uma extensa programação de perfuração e instalação de poços públicos.

Coube-nos trabalhar com o 1º Grupamento de Engenharia. Essa tarefa durou 12 (doze) anos, atingindo os Estados da Paraíba, parte do Rio Grande do Norte e sul do Ceará.

Com o apoio devido, chegamos a fazer até, pequenos abastecimentos d'água, um dos quais com reserva até de 130 m³/hora. Cocomitantemente, atendemos naqueles Estados solicitações de várias outras entidades governamentais.

Hoje, já dispõe a SUDENE de um dispositivo para financiamento do poço. Este, através dos bancos estaduais com as instalações respectivas, é financiado. O período de financiamento pode chegar aos 12 a 6 anos de carência e juros de 5% ao ano.

Dispondo de uma experiência de quase 5 (cinco) centenas de poço em rochas precambrianas, muitos funcionando há mais de 10 anos, podemos dizer sem nenhuma sobra de dúvida que o cristalino tem condições de fornecer água indeterminadamente. Isto não é somente teoria é prática real incontestável.

Hoje, sediados no Escritório Regional da SUDENE no Rio Grande do Norte, já desencadeamos nosso trabalho, principalmente no precambriano.

Nesta etapa inicial, já financiamos quase duas dezenas de poços. Os resultados têm sido alvissareiros, não apenas de poços com elevadas vazões para cristalino, mas até jorrantes.

Não obstante seus pequenos diâmetros de perfuração, de 4 1/2" em média, e uma profundidade em torno dos 45 m, os resultados satisfazem. É lamentável que ainda não tenhamos aqui uma companhia de perfuração realmente habilitada, pois o que existe deixa muito a desejar.

Já existem poços perfurados nos municípios de Bom Jesus, Bento Fernandes, Ielmo Marinho e outros, com vazões que chegam até os 10.000 l/hora.

Um proprietário rural com um suporte desses, nada tem a temer.

Podemos ainda afirmar que com uma singela irrigação podemos atingir objetivos até antes desconhecidos.

Um hectare de capim elefante razoavelmente adubado e umedecido, pode dar um corte a cada 40 (quarenta) dias; isto proporciona 9 (nove) cortes durante o ano. Admite-se que em cada corte de um hectare se obtenha 60 toneladas de forragem. Sabemos que uma rês adulta deve comer 30 Kg de forragem verde por dia.

Verifiquemos que no caso de 20 reses, somente um corte desse hectares daria para alimentar bem essas 20 reses du-

rante 100 dias; mas acontece que a cada 40 dias podemos dar outro corte no capim. Por este exemplo, deixo para aqueles que mais se interessarem, o cálculo para uma maior quantidade de reses bem como uma maior área de capim.

Por outro lado, além da área pseudo-irrigada pode ser aumentada, poderá também ter outras forragens e culturas.

Não acreditamos nos grandes projetos de irrigação. Além de serem segregados e restritos a algumas áreas, resolvem apenas o problema numa determinada localidade e de algumas pessoas.

Podemos constatar que um simples trabalho pode ter alta rentabilidade, além do fator segurança.

Fato é que está à disposição do grande público, o projeto bebedouro da SUDENE, localizado no município de Petrolina-PE, onde um hectare de capim rende um "mínimo" de 200 ton/corte.

Quanto a qualidade da água, nem sempre é satisfatória. Algumas são salobras e outras até mesmo salgadas. Entretanto, a prática nos prova que o bombeamento contínuo do poço, principalmente nos períodos invernosos, propicia renovação dos aquíferos e conseqüentemente melhoramento da qualidade até uma palatibilidade satisfatória.

Já existem processos físico-químicos que permitem desalinizar a água de imediato. Mas ainda estão numa fase de pesquisa e com os custos muito elevados.

Em qualquer dos casos porém, todos aqueles que têm poço, haverão de constatar que o gado deixará qualquer outra água pela do poço. Seu proprietário verificará que o desenvolvimento ponderal das reses que bebem no poço é muito maior do que aqueles que bebem noutras fontes.

Acredito que com pequenos trabalhos e pequenas soluções podemos resolver grandes problemas.

Cumpra-nos informar que a situação de nossa região, tende a se agravar cada vez mais, e repetimos: a água ainda é o mais estratégico mineral para o Nordeste.

Estou consciente que nós próprios temos condições de solucionar nossos problemas, que não são tão grandes, piores as conseqüências.

É necessário porém que os governantes saibam escolher "os homens para os cargos", nunca inverso, o que quase sempre acontece. Que haja sobretudo capacidade comprovada e honestidade, os meios sempre existem.

Procuramos usar uma linguagem simples, compreensiva e real.

Alguns dados apresentados foram conseguidos em publicações do Instituto de Estudos do Meio Ambiente, da Universidade de Wisconsin. Outros, de trabalho do Serviço Geológico dos Estados Unidos e finalmente, nossa própria experiência de campo.

GURGEL AMARAL & CIA

CASA FUNDADA EM 1924

Importadores — Representantes

MATERIAL AGRÍCOLA EM GERAL

50 anos de serviços prestados a agricultura

Rua Chile Nº 233/241 - Fone 222-0013 - Cxa. Postal - 35 - End. Teleg. GURGELMA
A MAIOR ORGANIZAÇÃO NO GÊNERO EM NATAL

Meta é atingir 500 quilômetros de estradas pavimentadas

Até abril de 1977 haverá no estado mais 120 quilômetros de estradas pavimentadas pela atual administração estadual O DER/RN está utilizando nessas obras o chamado "tratamento progressivo", que consiste numa mistura técnica de materiais específicos, do que resulta uma melhor impermeabilização da estrada trabalhada.

Talvez poucos se lembrem das palavras do governador Tarcísio Maia, quando, ao ser empossado, frizou que, no setor de transportes, era intensa sua pavimentar no Rio Grande do Norte 500 quilômetros de rodovias. Sabendo-se que até o início do atual governo, existia no Estado um total de apenas — aproximando por alto-cerca de 40 Km pavimentados, conclui-se que tal meta é de fato, arrojada.

Contam-se nos dedos os trechos de rodovias estaduais que foram pavimentadas nos governos anteriores... A estrada de Ponta Negra, a de Estremoz e alguns poucos mais, perdidas no contexto geral. E só. Pois agora vemos o governo estadual lançar-se em um programa pretensioso, executando obras de pavimentação por todo o Estado já com 80 quilômetros em andamento (o dobro do feito até então) e previsão, até abril de 1977, de atingir 120 quilômetros, (simplesmente três vezes o que foi realizado até hoje!)

Certas pessoas não de perguntar sobre a explicação do "milagre" e, principalmente, indagar com que recursos o Estado vem podendo desenvolver tal programa, justamente numa época em que a obtenção de recursos externos ou federais é muito deficitária e a disponibilidade própria é, todos sabemos, muito limitada. Mas não

se trata do "milagre da multiplicação de pães". O que ocorre é dedicação, trabalho sério, responsável, racional.

PROCESSO NOVO — Há uns quatro meses atrás o governador, acompanhado do major João Hélio Alves Rocha, Diretor Geral do DER/RN, visitou o Piauí. Embora esta viagem tivesse outros objetivos, serviu, também, para a observação "in loco" do processo de pavimentação que o DER daquele Estado vem executando, com pleno êxito, em aproximadamente 200 Km de rodovias estaduais. Trata-se do "tratamento anti-pó" ou "tratamento progressivo", que consiste na mistura de uma emulsão asfáltica com o próprio material de revestimento primário da estrada implantada (piçarra), a conformação da plataforma da pista de rolamento, compactação e tratamento com areia e emulsão asfáltica, com a finalidade de se conseguir uma melhor impermeabilização.

Para o major Rocha a execução deste processo de pavimentação nas estradas do Rio Grande do Norte traz inúmeras vantagens e possibilitará a concretização da meta do governador Tarcísio Maia. O Diretor Geral do DER/RN informou-nos que o método permite a redução dos equipamentos necessários, exigindo, apenas, o

emprego de uma pequena equipe mecanizada, possibilita o emprego de mão-de-obra menos especializada, simplifica o pavimento, com o aproveitamento, inclusive, da excelente piçarra disponível em praticamente todo o Estado e possibilita um alto rendimento (1 Km/dia), tudo concorrendo para a obtenção de um custo baixo, sensivelmente inferior ao de uma pavimentação pelo processo convencional. Assim, enquanto o custo de uma pavimentação convencional (partindo da estrada já implantada) é da ordem de Cr\$1,5 milhão/KM; o da pavimentação progressiva é de menos de Cr\$150 mil/Km; enquanto o custo da estrada pavimentada completa (incluindo a implantação) pelo primeiro processo é de aproximadamente Cr\$3 milhões, o do segundo não chega a 0,5 milhão/Km.

Além disso, ressalta o major Rocha que a "pavimentação progressiva", como a própria denominação o diz, permite que a superfície de rolamento venha, se necessário, a receber a capa convencional."

MÉTODOS ONEROSOS — O coronel Carlos Leite de Sales, titular da Secretaria de Estado de Transportes e Obras Públicas,

João Hélio e Carlos Leite inspecionam obras executadas pelo DER/RN.



órgão ao qual está vinculado o DER, assinalou que a adoção do processo de "pavimentação progressiva" foi decidida "em função do seu baixo custo e do pequeno volume de tráfego das estradas estaduais." "O objetivo primordial do governo no setor de transportes" afirmou o Secretário, "é promover a trafegabilidade da rede rodoviária estadual durante todo o ano". "Não nos parece racional — e tampouco o permitiriam nossas limitações econômicas — construir ou pavimentarmos uma estrada através de métodos mais sofisticados e onerosos, para atender a meia dúzia de veículos". "Posto isto, é mais lógico optar-se pelo processo mais econômico e que ofereça condições técnicas compatíveis com a densidade de tráfego a que irá servir".

Apesar das vantagens que o processo da pavimentação progressiva oferece, uma dificuldade vem prejudicando a sua maior intensificação. Ocorre que o seu baixo custo oferece uma pequena margem de lucro, de forma que não está havendo por parte das empresas construtoras um maior interesse em participarem, o que tem obrigado o DER a assumir encargos de administração direta que vêm absorvendo demasiadamente o Departamento, embora o Diretor Geral afirme que a atuação que o DER vem desenvolvendo, tanto na parte de implantação, como na de pavimentação e na de obras d'arte, tem proporcionado os mais baixos custos da sua história, possibilitando a maior rentabilidade possível na aplicação dos recursos públicos. É lícito, no entanto, esperar-se que tal situação venha a modificar-se, tendo em vista que, face às recentes limitações de recursos no plano rodoviário federal, possivelmente ocorrerá uma maior afluência das construtoras para o mercado estadual, apesar das tabelas menos atrativas. Tal modificação já começa a concretizar-se, pois algumas empresas, inclusive de grande porte, já demonstraram interesse junto ao DER. Em consequência, o DER dimensionou um pavimento de baixo custo, aproximado do modelo convencional, a fim de que as construtoras pudessem aproveitar suas montagens, nos trechos em que o volume de tráfego o justificasse,

RN-ECONÔMICO



Trabalho sério, responsável, racional, possibilita a implantação de novas estradas e conservações das existentes.

como é o caso, por exemplo, das RN—003, entre Goianinha e Tangará e 120, entre Santo Antônio e Nova Cruz. Tal pavimento de baixo custo é tecnicamente possível pela existência na região de materiais de excelente capacidade de suporte, o que, aliado à baixa densidade de tráfego, permite um dimensionamento tão econômico como o da pavimentação progressiva, dispondo, inclusive, de uma capa selante em tratamento superficial duplo tipo convencional.

A META DOS 500 KM — O maior Rocha assegura que, com a ma-

ior participação das construtoras, a meta dos 500 Km pavimentadas do governo Tarcísio Maia será cumprido integralmente.

Com referência à recém implantada Secretaria de Estado de Transportes e Obras Públicas, o governador Tarcísio Maia desejava, desde a sua posse, ativá-la. Por razões várias, no entanto, apesar de tê-la criado desde abril, de 1974, somente há pouco, em outubro deste ano, pôde efetivá-la com a nomeação do coronel Carlos Leite de Sales, que no mesmo dia da posse deixou o comando do 7º. Batalhão de Engenharia de Combate. Afir-

UMA VOZ PELO RN



O Poder Legislativo Municipal se congratula com o RN-ECONÔMICO pelos seus sete anos de trabalho, divulgando o Estado. Os legisladores municipais reconhecem a importância de um órgão informativo que tem raízes no Rio Grande do Norte e participa da luta pelo seu desenvolvimento.

CÂMARA MUNICIPAL DE NATAL

mou o coronel Carlos Leite de Sales que a criação da STOP é originária da Reforma Administrativa, determinada pelo Decreto-Lei 200, de 25 de fevereiro de 1967, "visando projetar no nível estadual a estrutura básica da Administração Federal, de forma a facilitar a ligação e coordenação entre os dois âmbitos de governo. Dentro desta norma, as Secretarias de Estado passaram a polarizar os setores que abrangem e, em consequência, as entidades de administração indireta passaram a vincular-se a elas, tendo em vista a supervisão e coordenação necessárias para a compatibilização da política respectiva".

No caso da Secretaria de Transportes e Obras Públicas foram a ela vinculadas pela lei Complementar nº 10, de 30 de abril de 1974, o DER, a COSERN e a CAERN sendo da competência da STOP a promoção de medidas para a implantação da política estadual de viação e o controle e a supervisão de obras e serviços de iniciativa do Estado nos setores de edificações, eletricidade e saneamento

básico, além do de transportes.

Quanto ao plano de ação da Secretaria, o coronel Carlos informou que o mesmo encontra-se em estudos. Sua etapa primeira foi implantar a secretaria em termos físicos, o que foi feito em curto prazo, já ao final do presente exercício e apesar das atribuições naturais de encerramento da execução orçamentária do Estado. A STOP encontra-se instalada provisoriamente no 1º andar do edifício do DER, onde permanecerá até que seja possível a sua fixação definitiva no Centro Administrativo.

Voltando ao plano de ação da Secretaria, o seu titular disse que a consecução do mesmo depende de gestões que serão feitas junto aos órgãos federais para o equacionamento dos recursos disponíveis. "De qualquer forma", adiantou o Secretário, "o nosso programa estará dentro das metas gerais do Plano de Ação do Governo Estadual, que visam, no setor de transportes, dotar o Estado de uma rede de estradas de rodagem que possibilite o tráfego em qual-



Carlos Leite de Sales: Garantindo a trafegabilidade da rede rodoviária estadual durante todo o ano.

quer época do ano, isto é, rodovias pavimentadas".

Concluindo, asseverou o Secretário de Transportes e Obras Públicas que "a política rodoviária do Estado será flexível, não se restringindo ao emprego de um determinado tipo de pavimento previamente definido e sim adotando aquele que, conforme as circunstâncias, se apresente mais conveniente, técnica e economicamente".

QUANDO VOCÊ PODE CONFIAR QUE LEITE É SAÚDE?

É quando você bebe leite pasteurizado, cientificamente tratado pelos mais modernos processos. Um leite isento de impurezas e ao mesmo tempo nutritivo. Leite puro, saudável.

Leite ILNASE, por exemplo.



ILNASE

INDÚSTRIA DE LATICÍNIOS DE NATAL S.A.

Estrada de Macaíba — KM 0 — NATAL — RN

Novo IPTU: a realidade no preço dos imóveis

Com o novo sistema do IPTU, a Prefeitura espera corrigir as distorções e defasagens entre os preços dos prédios e terrenos cadastrados em 1971 e a realidade atual. Vai introduzir, ainda, mecanismos de taxaço para deter a especulação imobiliária

No papel, já está tudo pronto desde fins de novembro, quando uma equipe de técnicos concluiu a redação do anteprojeto; se a Câmara aprovar, já em janeiro do próximo ano ele estará sendo aplicado. No entanto, se houver entraves no Poder Legislativo, o novo sistema do Imposto Predial e Territorial Urbano só terá condições de entrar em funcionamento em meados do próximo ano, ou talvez, em 1978. O que será muito ruim para a maioria dos proprietários de residências médias ou pequenas, em Natal — as financiadas pelo Sistema Financeiro de Habitação — sendo, beneficiados os especuladores imobiliários e os que se aproveitam das brechas do antigo sistema. Outro prejuízo que ocorrerá, na hipótese do novo IPTU não entrar em vigor logo no início do próximo ano, é quanto à continuação da injustiça fiscal que vem se verificando e, ainda, a sangria financeira que sofre a máquina fiscal da municipalidade.

De qualquer maneira, o fato é que o quadro já está montado. A esta altura, com os dados coligidos na tarefa de recadastramento dos imóveis de Natal, (prédios e terrenos) a Prefeitura tem uma idéia nítida dos contrastes e defasagens entre números e realidades. E tem pressa em corrigi-los, através do novo método do IPTU que, segundo seus técnicos — e especial-



Albérico Batista: Valores de imóveis atualmente são em desacordo com a realidade e, além do mais, irrisórios.

mente o Secretário de Finanças, Albérico Batista da Silva, um contador/advogado que acredita na empresa privada e advoga seus métodos para a empresa pública — obedece não só a um sistema racional como visa, sobretudo, o aspecto social e humano.

JUSTIÇA E OS NÚMEROS —

Para o Sr. Albérico Batista, o fundamental do novo sistema do IPTU é o seu sentido social. Ele tem preocupação em enfatizar esse aspecto, embora, instado a alinhar as diferenças com o antigo, se recuse a fixar-se num só ponto, generalizando:

— “São muitas as diferenças. E em muitos sentidos”.

Contudo, numa definição mais formal — e ainda fugindo a comparações específicas — afirma:

— “O novo Imposto Predial e Territorial Urbano tem como finalidade precípua acoplar-se ao Código de Obras e ao Plano Diretor da cidade. E se orienta por uma nova filosofia de utilização do solo, emanada do Governo Federal, tendo também um sentido social acentuado”

Otimista, bem humorado — “talvez porque tenha ainda só dois meses como Secretário de Finanças e não tenha sido contaminado pelos problemas” — o Sr. Albérico Batista detém-se num ângulo que, sente-se, ele considera altamente importante no novo sistema de cobrança de imposto territorial em Natal, que é exatamente a correção de algumas distorções. É nessa correção que está o tal sentido social do plano.

— “Assim — explana — o novo sistema vai levar em consideração casos pessoais e especiais, aos quais poderá beneficiar com isenção”.

Como técnico, chama a atenção para a diferença entre “isenção” e “remissão” ou “perdão”.

— “Quer dizer — continua — no antigo sistema, há dispositivos que, em certos casos, possibilitam a remissão da dívida e o conseqüente perdão. No novo, há um propósito objetivo e estabelecido de simplesmente isentar do imposto o contribuinte, por exemplo, que, seja proprietário de prédios em áreas de até 50 metros ou em terrenos reduzidos. Em outros casos: o de uma viúva que se veja privada da renda normal com a morte do marido. Então, deverá pagar impostos tendo em vista a

proporcionalidade do seu encargo."

São exemplos. Mas, no geral, os técnicos previram um esquema dinâmico para essas situações, evitando a aplicação de um só critério para todos os casos. Esse exame dos casos especiais será possível dentro de uma ótica real, em virtude do novo cadastramento, que já está em fase final de execução. Esse cadastramento visa atualizar os números com a realidade, pois o último foi realizado em 1971 e, por ele, vêm ocorrendo fantásticas distorções — todas devidamente comprovadas — e que possibilitavam defasagens e a consequente especulação imobiliária que se vem verificando.

Também da maior importância, no entendimento do Sr. Albérico Batista, é a redução da alíquota do imposto predial de 1 para 0,5 por cento o que, diz, "permitirá que o valor do cadastramento se aproxime do valor real corrente."

O significado real é que o cadastramento de imóveis residenciais está sendo feito pelo valor da escritura, no que se refere aos adquiridos pelo Sistema Financeiro de Habitação. Daí, a redução na

alíquota que vai gravar menos o contribuinte, dentro do processo de realidade.

E tudo porque, no cadastramento realizado em 1971, os valores em número são simplesmente irrisórios. Basta comparar os números: segundo esse levantamento, o valor médio dos 2.993 prédios existentes na Cidade Alta, o centro de Natal, em área comercial da maior valorização, é de Cr\$ 28.198,00. Ou seja: o preço médio de um prédio em pleno centro comercial nobre de Natal não chega a 30 mil cruzeiros, segundo os números do cadastramento realizado em 1971. Já na ribeira, o valor médio dos seus 933 prédios é de Cr\$ 37.031,00 explicando-se esse aumento no preço do valor médio pela maior área dos estabelecimentos desse bairro.

Porém a aferição da distorção pode ser melhor avaliada com o exemplo de um dos bairros qualificados como "nobres": Petrópolis. O preço médio de seus 3.095 prédios foi avaliado em Cr\$ 13.784,00. Já em Neópolis a média é de Cr\$ 5.411,00 para 769 prédios. Em Mirassol, de um total de 810 prédios, a média de preço para ca-

da um foi de Cr\$ 7.437,00.

No total, o cadastramento de 1971 — pelo qual vem sendo baseada a cobrança do imposto predial — fixou 53.742 prédios em Natal, com um preço médio de 13.801,00.

No terreno da prática, o Sr. Albérico Batista demonstra como ocorre a distorção quando os números passam para a realidade:

— "Uma casa que estava cadastrada no valor de Cr\$ 254 mil foi vendida recentemente por nada menos que 3 milhões de cruzeiros".

OS TERRENOS — Mas é apreciando a situação dos terrenos que se observa uma distância ainda maior entre os números e a realidade: o preço médios anotado no cadastramento de 1971 é de Cr\$ 1.733,00 para um total de 10.704 terrenos.

Portanto, por esse cadastramento, o preço médio de um terreno em Natal seria de menos de dois mil cruzeiros.

Mesmo na transplantação dos números para a época atual, a distorção violenta continua, porque tudo é feito na base do antigo cadastramento. Desse modo, de ja-

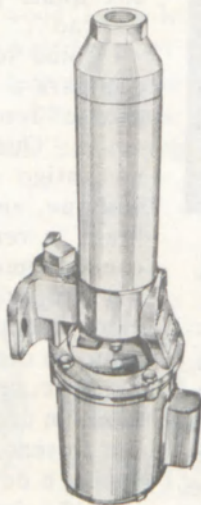


GALVÃO MESQUITA FERRAGENS SA

Matriz: Dr. Barata, 217/219

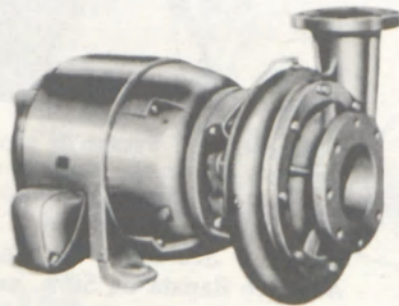
Câmara Cascudo, 210/216 (Galeria)

BOMBA MULTI ESTÁGIO HORIZONTALIS



PARA
lavagem de veículos
estábulo
tratores
recalque em edifícios
reservatórios elevados
sistemas de prevenção de incêndios
sistemas "booster"

BOMBAS CENTRÍFUGAS DE USO GERAL



Projetadas para longa duração

BOMBAS SUBMERSÍVEIS



Capacidade d'água até 300 metros

neiro a outubro deste ano foram vendidos e escriturados em Natal (entre prédios e terrenos) um total de 1.849 imóveis, num montante global de Cr\$ 179.638.567,09. O preço médio de cada imóvel transacionado foi de Cr\$ 94.154,00. (E, no entanto, o valor cadastral é de, no preço médio, no setor terreno, Cr\$ 1.733,00).

Aí são, já, os caminhos naturais da valorização.

Porém há os descaminhos da especulação, que o antigo IPTU não previu adequadamente, de modo a se prevenir com mecanismos de contenção. O novo projeto, entre outras coisas leva em consideração as determinações do Governo Federal, para a racionalização do uso do solo urbano, e procura pôr um tampão nessa torrente avassaladora ao estabelecer não só o 1% de taxaço, como ainda gravar o terreno com impostos adicionais, a critério do município, que poderá chegar até 20% no ano.

— “Isso — expuca o Secretário de Finanças da municipalidade — forçará a venda ou a construção no terreno, impedindo que ele seja mantido para esperar a valorização”

O Sr. Albérico Batista, à parte o seu otimismo natural, mostra-se confiante na eficácia do novo sistema do IPTU, principalmente pela sua flexibilidade de aplicação.

O OUTRO LEQUE — Dentro do seu processo de racionalização, a Prefeitura também está procurando aperfeiçoar, o mais possível, o leque de controle sobre atividades que, geralmente, rendem dividendos às municipalidades. Daí, dentro do Projeto Ciata, que começou a ser executado no início deste ano, conseguiu cadastrar cerca de 12 mil contribuintes. Com isso, o processo de recolhimento do Imposto Sobre Serviços — ISS, torna-se mais eficiente. De janeiro a setembro deste ano, segundo os dados fornecidos pelo próprio Secretário de Finanças, foram arrecadados, de ISS, pela Prefeitura de Natal, um total de Cr\$ 5.836.412,00 numa média de Cr\$ 648.490,00 por mês.

A comparação pode ser feita com o seguinte dado: em todo o período do exercício passado foi arrecadado um total de cerca de

Cr\$ 6 milhões, quase o mesmo do que em nove meses de 1976.

No critério adotado para o cadastramento do ISS, Sr. Albérico Batista dá ênfase ao arrolamento do profissional autônomo, ou a pessoa física que presta serviços avulsos. Esse tipo de profissional pagará uma cota fixa por ano, em torno de um salário mínimo e meio, sem que sofra qualquer outra taxaço, independentemente do montante do faturamento provocado pelos seus serviços. Todavia, terá como obrigação de em todo recibo que assinar indicar claramente o número de sua inscrição, sob pena da firma ser obrigada a reter cinco por cento, a título de imposto.

— É uma maneira — acentua o Secretário de Finanças — de facilitar o trabalho de fiscalização. E a fiscalização, para o real cumprimento das normas do ISS, está sendo exercida com a maior rigidez possível.

CENTRALIZAÇÃO E ABERRAÇÃO — Navegando numa maré de certo otimismo, face à confiança nos novos ventos da modificação, o setor financeiro da Prefeitura do Natal é bem diferente do de alguns meses atrás. Pelo menos nas afirmações do Secretário Albérico Batista, que não acha tão pesado assim o cargo, pois “desde que se queira realizar um trabalho sério e se tenha condições de superar os obstáculos, torna-se até uma função agradável.”

Pelo menos no caso dele, acostumado com números e com os métodos da iniciativa privada. Porque, de fato, a situação das Prefeituras no contexto atual do país nem sempre é cômoda. Ou nunca. Há o problema da excessiva centralização e dependência das municipalidades, dado que as principais fontes de recursos da municipalidade de Natal provêm do Fundo de Participação do ICM, Fundo de Participação dos Municípios e Fundo Rodoviário Nacional.

— “A excessiva centralização é uma aberração. Os municípios têm de se libertar dela” — afirma.

Ele acha que uma racionalização dos serviços dos municípios — e cita como exemplo o novo sistema do IPTU que está tentando implan-

tar — poderá perfeitamente possibilitar mecanismos de arrecadação suficientes para a obtenção de recursos financeiros. Exatamente por isso, observa, “é que o Governo Federal está estimulando os municípios a adotarem os princípios de racionalização”.

E é obedecendo a essas determinações e ainda à sua concepção pessoal, que o sr. Albérico Batista está procurando atingir esse nível de racionalização. De resto, já não tem grandes pesadelos, vez que a Prefeitura está suportando bem a carga de despesas adicionais, provocada com o aumento do funcionalismo. Mas está tendo alguma dificuldade no “montante geral dos encargos”, incluindo a amortização de dívidas passadas.

De qualquer modo, mesmo o otimismo do sr. Albérico Batista não será suficiente para aplicar plenamente os métodos empresariais privados na máquina burocrática da Prefeitura. Nem sempre o Poder Legislativo entende o propósito de certos mecanismos do Executivo e, exercendo o seu direito, às vezes posterga a aprovação de medidas, seja por falta de coerência de alguns dos seus membros, seja por motivo pessoais/políticos, seja por pura falta de compreensão. E é aí que podem esbarrar as boas intenções, ou projetos considerados tecnicamente perfeitos e passíveis de proporcionar benefícios à cidade, reformulando — como no caso do IPTU — a prática da taxaço irreal dos imóveis.

Gráfica
RN—ECONÔMICO



Dez anos na frente!

Rua Dr. José Gonçalves, 687
a cem metros da Av. Salgado Filho
Telefone: 222-0706 e 222-4455

1976

Neste Natal, abraçamos todos os nossos amigos e os amigos de Natal, que ajudaram a fazer a nossa cidade cada vez mais bonita e feliz.

1977

No Ano Novo, continuaremos de braços abertos, recebendo os antigos e novos amigos, para oferecer-lhes o calor da nossa hospitalidade e todos os encantos tropicais da Cidade do Sol.



SEMTUR

Secretaria Municipal de Turismo e Certames
PREFEITURA MUNICIPAL DO NATAL

Av. Deodoro, 499 — NATAL — RN

Projetos: Governo continua antigos e imagina novos

Os projetos antigos — como o da Serra do Mel — estão sendo executados pela atual administração e já começam a produzir. Outros, não relacionados no II Plano de Ação, vão ser implantados ainda este ano.

A preocupação principal do Governo do Estado, neste fim de 76, é atuar, com a maior rapidez possível, junto aos órgãos federais para que os recursos destinados a projetos prioritários sejam liberados antes que o orçamentos sofram eventuais cortes por força do programa de redução de despesas do Governo Federal. Preocupado em concluir a fase de implantação de alguns projetos básicos iniciados pelo I Plano de Ação do Governo, empenhado em executar tarefas previstas pelo II PA e, ao mesmo tempo, procurando enxugar os gastos para reduzir o deficit crônico, a atual administração estadual parece estar numa fase de otimismo ponderado. Pelo menos, seus principais estrategistas, entre eles o Secretário Marcos Cesar Formiga, de Planejamento, demonstram confiança e até entusiasmo com certas metas, fugindo àquele tom geralmente sombrio que chegou a quase se transformar numa norma nas previsões e apreciações dos governantes e planejadores desta Região.

Não que o caminho seja propriamente risonho, agora. O deficit orçamentário, embora reduzido, é uma permanência incômoda e significa dificuldade para cumprimento dos encargos. Mais: traduz uma carência quase absoluta de recursos próprios para investi-



Marcos Cesar Formiga: Erro de interpretação do IBGE deixou RN em desvantagem nos cálculos do Fundo de Participação.

mentos de monta, deixando o Rio Grande do Norte na dependência exclusiva dos programas globais. Enfim, não é uma deficiência com o mesmo significado de outras épocas. De qualquer modo, segundo explica o Secretário Marcos Cesar Formiga, o pacote de projetos em execução ou previstos, a nível estadual, está em sintonia com os objetivos do II Plano Nacional de Desenvolvimento e, naturalmente, fica na dependência inclusive de ajustamentos por força da nova realidade econômica do país.

OS PROJETOS — Um sintoma significativo de que o Rio Grande do Norte realmente entrou na era do planejamento/execução e saiu da fase de improvisação cíclica é a afirmação de Marcos Formiga sobre o destino dos projetos iniciados no Governo anterior e estabelecidos pelo I Plano de Ação do Governo.

— Todos os projetos— disse o Secretário de Planejamento ao RN—ECONÔMICO— do I PA vêm sendo integralmente cumpridos em sintonia com o II Plano Nacional de Desenvolvimento. Os ajustamentos ocorreram simplesmente em decorrência da nova situação econômica do país.

Os “ajustamentos” — tem o cuidado de acrescentar o Secretário de Planejamento — não foram de modo a prejudicar alguns dos projetos básicos, porquanto seus recursos financeiros já estavam devidamente previstos no orçamento da União e em convênios. Mais adiante, no entanto, deixa escapar uma certa preocupação com o processo de liberação. Exemplifica com os recursos para estradas e pontes, poços profundos e do Rural-Norte que, até agora, só foram liberados em torno de 40 por cento. Consequentemente, o Governo estadual desenvolve esforços para ter acesso aos restantes 60 por cento num período de tempo suficiente para escapar a possíveis cortes no esquema de redução em implantação pelo Governo Federal, face à necessidade de “desaquecer” a economia nacional via redução dos gastos públicos.

CONTINUIDADE — O termo “integralmente cumpridos” abarca sobretudo, determinados projetos que há dois anos tinham destino incerto e, de tão pessimistas perspectivas, até eram dados como fracassados. O da Serra do Mel é um deles.

— Já há na Serra do Mel um início de produção (castanha de caju) e a partir do próximo ano o ritmo já será o normal. — informa Marcos Cesar Formiga completando a sua afirmação de que aquele projeto vem sendo mantido pelo

Governo Tarcísio Maia. Não concorda, por outro lado, com algumas afirmações sobre a impropriedade do solo e vai mais adiante dizendo que o "modelo do projeto é bom para ocupar áreas vazias e, quando bem administrado, pode apresentar excelentes resultados."

— As limitações que haviam na Serra do Mel eram de ordem puramente financeira. Contudo, é inquestionável que o solo se presta bem para a cultura do caju. No momento, o projeto está em fase de manutenção e exige mais alguns investimentos adicionais para que possa passar para a fase de sustentação, superando definitivamente suas dificuldades.

O atual Secretário de Planejamento, um dos poucos remanescentes da equipe da administração anterior, também fala com entusiasmo de outros projetos em andamento, como o do parque têxtil, a quem vê em pleno andamento e com "excelentes perspectivas."

A APLICAÇÃO — Mas o importante mesmo é a aferição de que, no momento, os projetos começam a tomar forma prática. No setor de irrigação, onde houve sempre uma série de tentativas de sair da teoria quando por ocasião de grandes secas para, passado o perigo, voltar-se ao marasmo, há sintomas bem estimulantes. Disse Marcos César Formiga que em Cruzeta, o projeto de irrigação já está em fase acelerada de execução "com a infra-estrutura implantada." Ali serão irrigados cerca de 200 hectares. O projeto de irrigação em Pau dos Ferros, Itans e Sabugí já está em fase de execução, enquanto está para ser iniciado o de Açú, todos a cargo do DNOCS.

Já o Projeto Sertanejo entrará em execução em 1977, enquanto em estudos e intenções estão os da Chapada do Apodí (pecuária, associada à cultura do algodão), Mato Grande (sisal e algodão) e no Agreste (pecuária, cultura de subsistência e cana de açúcar).

— Para a execução desses projetos, no entanto, faz-se necessário a captação de recursos, havendo, portanto, de se verificar uma mobilização no sentido de conseguí-los — declarou o Secretário de Planejamento.

A estratégia geral é a de apro-

veitar o máximo dos recursos naturais do Estado, segundo uma definição que foi feita desde a primeira sintonia com o I PND. Além da pecuária, aumento da produtividade agrícola, aproveitamento de novas culturas, o setor de minerais vem sendo o fator complementar, mas sem diminuir a importância. O projeto de aproveitamento das águas residuais, ou águas-mães das salinas continua como um dos principais na escala de prioridade, tendo tido a sua viabilidade técnica aprovada e, agora, em fase final de estudos de viabilidade econômica, em função do calcáreo, da barrilha e de outros minérios que possam servir de matéria-prima.

O COMPLEMENTO — Porém o Rio Grande do Norte não está limitado exclusivamente aos desígnios do II Plano de Ação do Governo e do II PND. O próprio desenvolver dos acontecimentos cria novas necessidades. Assim, nos últimos meses o Governo sentiu a necessidade de compor-se com novos projetos e programas, visando aproveitar todos os mecanismos que estão surgindo para não perder o compasso com o progresso. Um desses novos programas é o Projeto de Capitais e cidades de Médio Porte do Nordeste, da área da Sudene e CPNU, no qual foram incluídas as cidades de Natal e Mossoró, com investimento previsto da ordem de Cr\$87 milhões. A execução desse convênio ainda pode ser iniciada este ano, já havendo até o esboço de várias obras. O outro convênio compreende o Plano Diretor de Macau, já anunciado pelo Governador Tarcísio Maia e que faz parte da filosofia de preparar o Rio Grande do Norte para as novas realidades que forçosamente vão surgir com o advento da era do petróleo e da barrilha.

Ainda no aspecto desdobramento de projetos, está em termos finais o estudo para firmar-se convênio com o Conselho Nacional de Pesquisa visando o planejamento preliminar para a construção de uma unidade piloto para o processamento das águas mães.

O POBRE RICO — Por entre projetos em fase de execução e em estudos, há a constante preocupação por recursos. No momento,

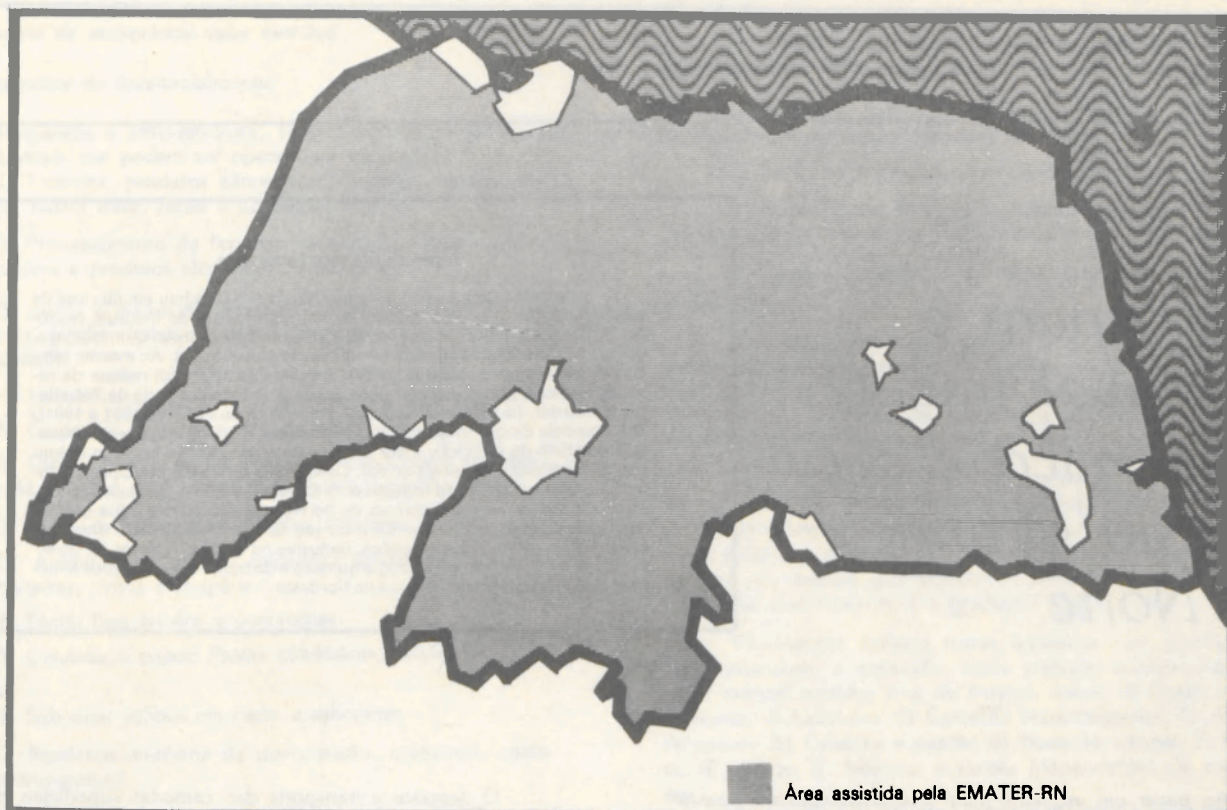
uma das metas do Governo do Rio Grande do Norte é corrigir uma curiosa distorção provocada por um erro de interpretação do IBGE, praticado há vários anos. É que, com base em certas estatísticas projetivas, o RN foi dado, há alguns anos, como o segundo Estado do país em renda "per capita". Consequentemente, feitos a cada ano os cálculos para as cotas do Fundo de Participação, ficou o Estado em desvantagem, devido aos percentuais com base no erro. Daí, passou, em contrapartida, a ser o Estado que menos recebe esse tipo de cota, atrás mesmo do Acre.

— Caso consigamos corrigir essa distorção vamos conseguir um aumento dessa cota, o que significará mais cerca de Cr\$100 milhões. — explica Marcos Cesar Formiga.

Também no montante de recursos financeiros carreados para o Estado, provenientes de organismos federais, houve um aumento em relação ao ano passado: em 1975 o total foi em torno de 100 milhões e este ano chegou a cerca de 130.

Na sua exposição, Marcos Formiga procura demonstrar que o Governo caminha dentro de uma rota a mais realista possível. E cita o exemplo do aumento do funcionalismo em comparação com o sistema de contenção, resultando numa redução de 30% no onipresente deficit orçamentário. E é dentro desse princípio — aduz — que "tem sido possível orientar os recursos disponíveis e dar seqüência às obras públicas, como princípio estabelecido pelo Governo."

Entende-se, ainda que, dentro dessa norma, vai ser possível fechar o balanço deste ano, na área de projetos e planejamentos, com a rubrica de "em execução" aparecendo num número de casas bem expressivas, enquanto alguns programas básicos começam a passar da fase de "intenções." Contudo, há, apesar das declarações sempre otimistas, uma sombra algo inquietante: a possibilidade de cortes em alguns recursos já definidos. Possibilidade que, conquanto negada, existe, estando a evidência na prensa com que o Estado se mobiliza para obter o máximo possível e, assim, escapar ao risco.



Há 20 anos, a ANCAR-RN dava os primeiros passos para sua implantação, atuando em apenas 5 municípios do Estado.

Hoje, a EMATER-RN, sua sucessora, assiste 128 dos 150 municípios, melhorando as condições de vida da população rural através do aumento da produção, produtividade e renda.

- * A EMATER-RN atua nos projetos: Irrigação, com o DNOCS; Produção de Alimentos – com o INAN; Rural Norte – dentro do POLONORDESTE; Extensão Pesqueira – com o PESPART; Mini Posto de Saúde – com a Secretaria de Saúde e a FSESP. Também trabalha em projetos por produtos considerados prioritários à nível nacional e Estadual.
- * O Crédito Rural Orientado vem sendo aplicado pela EMATER-RN na modernização das empresas rurais, objetivando o financiamento da produção agropecuária e sua comercialização. Em convênio com o Banco do Brasil o trabalho de Crédito abrange os 128 municípios assistidos, tendo aplicado em 1976, até setembro, recursos da ordem de Cr\$ 105.535 milhões, em 468 contratos. A pecuária bovina e a cultura do algodão são os principais projetos trabalhados.
- * Em Pecuária a EMATER-RN desenvolve atividades de: Alimentação e Nutrição, Melhoramento Genético e Sanidade e Manejo. Até o mês de setembro foram introduzidos: 8.493 matrizes bovinas de alta linhagem; 232 reprodutores; 96.261 cabeças de gado vacinadas contra aftosa; 32.556 bovinos foram mineralizados; 63 silos trincheira foram construídos.
- * Na terra do algodão, o algodão tem prioridade: essa é a cultura que expressa maior volume de trabalho na EMATER-RN, no sentido de aumentar sua produção e produtividade. Até setembro assistimos este ano 1.216 produtores, 95.896 hectares, tendo aplicado Cr\$ 27 milhões do Crédito Rural Orientado nessa cultura. Do preparo correto do solo à comercialização a EMATER-RN presta sua assistência ao produtor norte-riograndense.



EMATER-RN

EMPRESA DE ASSISTENCIA TECNICA E EXTENSAO RURAL DO RIO GRANDE DO NORTE
(VINCULADA A SECRETARIA DA AGRICULTURA)

Plano para o Desenvolvimento econômico e social do Rio Grande do Norte

Jayme da Nóbrega Santa Rosa

Sua formação é a de químico tecnólogo. Trabalhou em fábricas de produtos químicos no Rio de Janeiro; foi tecnólogo do Instituto Nacional de Tecnologia (32 anos); e, como consultor de indústrias químicas, trabalha na Confederação Nacional da Indústria (desde 1951). Ao mesmo tempo em que exercia atividades no INT, e sucessivamente, foi redator de revistas técnicas, trabalhou como membro da direção do Instituto de Tecnologia Alimentar, foi professor na Escola Politécnica da PUC (de 1951 a 1961). Ultimamente dirigiu trabalhos, como tecnólogo, de planejamento industrial e estudo de mercado, e por quase dois anos orientou serviços químicos na Comissão Executiva do Sal. Desde 1932 é redator-principal e diretor da Revista de Química Industrial. O Conselho Federal de Química conferiu-lhe, em 15.8.73, o distintivo de Serviços Valiosos pela "sua grande contribuição em prol da Química e do seu Grupo Profissional". Realizou conferências em várias instituições, inclusive na Escola Superior de Guerra. Autor de livros sobre tecnologia química e de trabalhos referentes à história da indústria e história social do Nordeste.

Ao traçar um esquema para o desenvolvimento econômico e social do Rio Grande do Norte, devemos ter em consideração: 1º) a base em que o plano deva assentar; 2º) os empreendimentos que possam ser realizados.

As bases do desenvolvimento

O alicerce para qualquer programa de trabalho é o ente humano, que deve ser forte, ativo e apto. Assim, como condições essenciais para a sua formação, necessita de boa alimentação e de saber como corretamente fazer as coisas, para o bem comum. Afinal, o homem vive em sociedade.

O ente humano precisa ser assistido com alimentos protetores desde antes de nascer, quando ainda no seio materno, até à adolescência, porque é nessa fase que se organiza o mecanismo ultra-delicado de seu cérebro (à custa de proteínas de alto valor biológico, como as do leite) e se formam as características de sua personalidade. Considera-se hoje a nutrição como fator de desenvolvimento econômico-social. É desempenha função essencial na educação individual, porque só as pessoas de cérebro bem formado têm condições normais de existência, trabalho e rendimento.

Atente-se agora em que a grande proporção de habitantes do Estado, e do Nordeste em geral, se constitui de pessoas de baixíssimo nível de renda, pobres e sem qualificações profissionais para o trabalho fora de suas comunidades rurais. Mas serão peças úteis para a vida social se forem bem orientadas e se lhes derem serviço remunerado compatível com suas habilidades.

Estes raciocínios estão mostrando o caminho do desenvolvimento. A agricultura constituirá a pedra fundamental do programa alimentar, e não só dará trabalho a pessoas forçadamente desocupadas, como terá outra função importante: proverá a indústria com certas matérias-primas. Fornecerá alimentos aos que nela trabalham, e também aos que exercem atividade fora do amanho da terra, o que representa a grande maioria da população. O pequeno agricultor não deve ser considerado figura à margem: ele tem os mesmos direitos à segurança, ao conforto e à prosperidade que qualquer outra classe.

Estão disponíveis as técnicas para estabelecer agricultura rentável em todos os tipos de terras. Para que haja agricultura próspera, torna-se imprescindível que desde já se trabalhe num plano geral de conservação de recursos naturais. Uma das funestas consequências da má política de estrago e dilapidação dos bens que a natureza nos legou é a erosão das terras.

O desgaste e transporte das camadas superficiais do solo, pelas águas e pelo vento, causam a pobreza da terra, com todos os seus males. E constituem a causa do aterro dos açudes. Muitos dos reservatórios particulares já estão sem serventia quanto à acumulação de água. Os do governo federal começam a ser aterrados.

Para combater a erosão do solo, a medida recomendável, além de outras, é o reflorestamento. Esta providência de correção deve transformar-se em fator de renda, plantando-se árvores economicamente úteis, como as fornecedoras de celulose. Mesmo em trechos semi-áridos pode ser realizado reflorestamento. Há plantas adequadas, as xerófilas. E algumas destas são economicamente úteis e dão safras mesmo em anos de secas. Exemplo: faveleira, pinhão bravo, maniçoba, imbuzeiro.

Reestruturada a agricultura (que se encontra em decadência), estabelecida a criação intensiva de gado bovino leiteiro, de ovino, suíno, em fazendas mistas, protegidos os açudes contra o aterro, desenvolvida a criação de galinhas, instituída a piscicultura em açudes, organizada a indústria de laticínios de ponta a ponta no Estado, bem aproveitados todos os produtos das fazendas por administração esclarecida e treinada, haverá condições de ampla prosperidade na vida rural.

Ao lado dessas providências com base na vida tradicional, outro pilar do desenvolvimento deve ser levantado: o do ensino especializado ou treinamento, dado em cursos fixos e itinerantes, com recursos didáticos modernos, como filmes coloridos. É imprescindível preparar as pessoas de modo rápido, econômico e objetivo, para a nova vida nas fazendas.

Estes cursos abrangeriam matérias como:

- 1) Agricultura e pecuária;
- 2) Construções rurais;
- 3) Armazenagem e conservação de produtos alimentares;
- 4) Abastecimento de água potável;
- 5) Mecânica e eletricidade;
- 6) Pequenas indústrias rurais;
- 7) Laticínios;
- 8) Artefatos de couro;
- 9) Piscicultura;
- 10) Criação de galinhas e produção de ovos;
- 11) Sericultura;
- 12) Nutrição, higiene e saúde;
- 13) Puericultura (para senhoras);
- 14) Economia rural (produção, comércio, mercados, contabilidade);
- 15) Conservação de recursos naturais;
- 16) Direito rural e assistência jurídica.

Indicamos o emprego de gado leiteiro em fazendas mistas, para possibilitar a difusão da indústria de laticínios por todo o Estado. Além de lucrativa, ela ajudará a manter em toda parte uma alimentação protetora. Os que trabalham nesta atividade beneficiam-se, por si e sua família, com o consumo em maior ou menor quantidade de leite, coalhada, soros e queijos.

Recomendamos a cultura da soja, por ser a base da dieta humana e a farinha da torta de alto significado na dieta humana e a farinha da torta

um alimento de excepcional valor nutritivo.

As perspectivas de desenvolvimento

Preparada a infra-estrutura, surgem naturalmente os ramos industriais que podem ser operados e expandidos:

1. Farinhas: produtos alimentares de trigo, milho, soja, mandioca, batata doce, feijão e de outros vegetais.
2. Processamento de farinhas: panificação, massas, bolachas, biscoitos e produtos alimentares enriquecidos.
3. Sucos e doces de frutas: sucos de caju e imbu; doces de caju, goiaba, imbu, jerimum, batata doce; e castanha de caju confeitada.
4. Laticínios: queijos, manteiga, sobremesas e iogurte.
5. Camarão: processamento e embalagem.
6. Oleos glicéridos: de mamona, coco (para saboaria), semente de algodão, amendoim, soja, favela e pinhão bravo.
7. Curtume: curtimento de peles e couros.
8. Artefatos de couro: calçados, sandálias, apragatas, bolsas, carteiras, cintos e chapéus.
9. Têxtil: fios, tecidos e confecções.
10. Celulose e papel: Pastas celulósicas, celulose química e papéis.
11. Saboaria: sabões em barra e sabonetes.
12. Mecânica: indústria de manutenção, máquinas, aparelhos e instrumentos.
13. Materiais de construção: tijolos, telhas, manilhas, cal e cimento.
14. Vidraria: garrafas, frascos e vidro plano.
15. Mineração e metalurgia: minérios, metais e ligas.
16. Sal comum: obtido por evaporação controlada da água do mar.

17. Produtos químicos inorgânicos: carbonato de sódio (em instalação), cloro, soda cáustica e produtos clorados.

18. Produtos químicos orgânicos: compostos a partir do álcool etílico e de outros derivados de vegetais.

19. Borracha: borracha beneficiada e artefatos.

20. Concentrado de proteína celular: obtido por fermentação de melaço, vinhoto ou outra matéria-prima carbonácea.

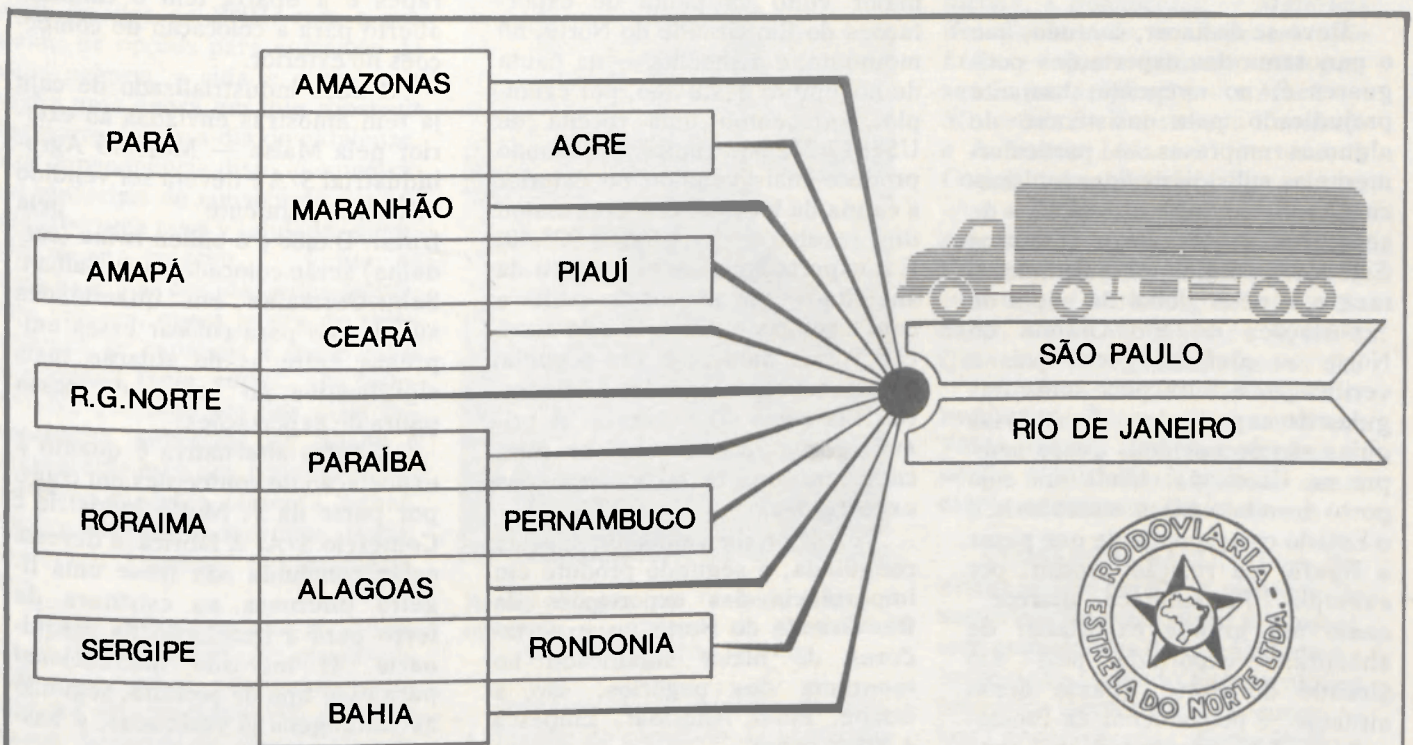
21. Resinas sintéticas, e plásticos: fabricação de resinas e de artefatos.

22. Petroquímica: na dependência de ser instalada, como primeiro passo, uma refinaria de petróleo no litoral norte do Estado; outra possibilidade de indústria petroquímica em próximo futuro seria a descoberta de abundantes reservas de gases naturais em condições de industrialização local.

Estas são idéias gerais que se podem seguir na elaboração de um plano de desenvolvimento econômico e social do Estado, tendo o homem, fortalecido e treinado, como figura central. Neste programa dá-se muita importância à agricultura. Todo plano hoje no mundo que objetive o progresso material e o da vida social tem como base a produção agrícola.

Procuramos delinear novas indústrias com possibilidades de enraizamento e expansão, cujos produtos encontrariam consumo normal também fora do Estado, como: 1) Doces e sucos de frutas; 2) Laticínios; 3) Camarão industrializados; 4) Artefatos de couros; 5) Celulose e papéis; 6) Borracha natural; 7) Cimento; 8) Vidros; 9) Minérios e metais (dependentes da conjuntura).

O homem que tem condições de exercer atividade no campo, com sua família, assistido da forma como foi apresentada, sem dúvida encontrará o caminho da prosperidade e viverá confortavelmente no ambiente natural próprio. Compensado pelas realizações de seu trabalho, de um lado será um produtor de bens para a coletividade e, de outra parte, será consumidor das outras riquezas produzidas no Estado.



RODOVIÁRIA ESTRELA DO NORTE LTDA.

PADRÃO EM TRANSPORTE — LIGANDO O BRASIL DE SUL A NORTE

MATRIZ: São Paulo
Rua Araguaia N° 460
Fone: 227-1811 - PBX

End. Telegr: "RODONORTE"
Av. Rio Branco 307 NATAL-RN

FILIAL: Rio de Janeiro
Rua General Argôlo N° 5 a 13
Fones: 248-4646 e 228-4222

Exportação: as empresas mais atuantes em 1976

A inexistência de dados específicos e o modo peculiar como se processa a sistemática de vendas ao exterior de produtos do Rio Grande do Norte tornam difícil a elaboração de uma catalogação hierárquica das empresas que mais exportam no Estado. Num levantamento realizado com base nos dados existentes da Cacex e Promoexport, o RN—ECONÔMICO pôde, contudo, estabelecer um quadro das empresas mais atuantes na pauta de exportação do Estado, assim como elaborou uma projeção das que têm condições de mais se destacarem no próximo ano com a entrada de novos produtos.

Deve-se destacar, contudo, que o panorama das exportações potiguares é, no momento, bastante prejudicado pela insistência de algumas empresas — particularmente as subsidiárias das multinacionais, no setor de minérios — de se utilizarem dos portos de outros Estados. Isso diminui, substancialmente, o peso global da pauta de exportações do Rio Grande do Norte no cômputo geral, pois a verificação é feita pela soma das guias de exportações. Como essas guias são preenchidas quase sempre na Cacex da cidade em cujo porto é embarcada a mercadoria é o Estado correspondente que passa a figurar na relação. Assim, por exemplo, Pernambuco aparece como um grande exportador da sheelita... exportada pelo Rio Grande do Norte. Diante dessa situação, é pensamento da Promoexport—RN desencadear uma grande ofensiva no próximo ano junto aos exportadores potiguares no sentido de conscientizá-los da necessidade de, pelo menos, preencherem as guias de exportações na Cacex—RN, embora embarcando em outro porto. Essa providência — que já vem sen-

do tentada — e mais a inclusão de novos produtos na pauta — principalmente tecidos — vão elevar as exportações do Estado, segundo garante o Coordenador da Promoexport—RN, Breno Fernandes, para Cr\$100 milhões de dólares anuais. Ele faz a afirmação com inteira convicção, certo de que os dados à sua disposição permitem uma projeção dessa ordem, com um mínimo de possibilidade de erro, inclusive porque muitas negociações já entraram na fase de acertos finais.

AS EMPRESAS MAIS ATUANTES — O produto que aparece com maior vulto na pauta de exportações do Rio Grande do Norte, no momento, é a sheelita — na pauta de novembro deste ano, por exemplo, apresentou uma receita de US\$817.212.53, contra o segundo produto mais vendido no exterior a cauda da lagosta, que apresentou um resultado de US\$609.908.40. E o exportador mais expressivo da sheelita — em termos de pauta e com base nas guias — é a Mineração Tomaz Salustino. Em seguida, no mesmo setor, aparece a Mineração Maracajá do Nordeste. A primeira, contudo, aparece no mercado com cerca de 80 por cento das exportações.

No setor da cauda da lagosta congelada, o segundo produto em importância das exportações do Rio Grande do Norte, os exportadores de maior significado no montante dos negócios, são a Suape, Pesca Alto-Mar, Empesca e Norte pesca.

A Mercantil Martins Irmãos S/A é quem mais tem exportado couros e peles, outro item bem significativo das vendas no mercado exterior pelo Rio Grande do Norte. Essa empresa é, também, a que tem mais presença na comercialização externa da cera

de carnaúba.

A Cavim — Cia. Agroindustrial Vicente Martins, é a mais atuante no setor de vendas da castanha de caju industrializada.

Já as vendas de couro bovino acabado e semi-acabados são lideradas por J. Motta Indústria e Comércio.

A pauta de exportações do RN ainda é relativamente modesta. Os outros produtos têm pouco peso.

AS NOVAS EMPRESAS — Mas já pode ser feita uma previsão a respeito das empresas que vão surgir como exportadoras de algum peso em 1977. As principais são do setor de tecidos. A Seridó, por exemplo, aparece com amplas perspectivas de boas vendas de tecidos finos, enquanto a Fiação e Tecelagem Mossoró S/A vai assumir boa posição com referência às vendas de algodãozinho, brim de algodão e tecido gaze. A Guarapes e a Sparta têm o caminho aberto para a colocação de confecções no exterior.

O suco industrializado de caju já tem amostras enviadas ao exterior pela Maisa — Mossoró Agroindustrial S/A e deverá ser vendido internacionalmente pela frutal. O óleo e o ballen-twine (cordalha) serão colocados pela Salha e Saint-Germaine em quantidades suficientes para colocar essas empresas entre as de atuação mais significativa no futuro de nossa pauta de exportações.

A outra alternativa é quanto à exportação de confecções em couro por parte da J. Motta Indústria e Comércio S/A. A fábrica já deveria estar concluída não fosse uma ligeira diferença na estrutura de ferro para a instalação da maquinaria. O mercado internacional para esse tipo de produto, segundo as sondagens já realizadas, é bastante receptivo.

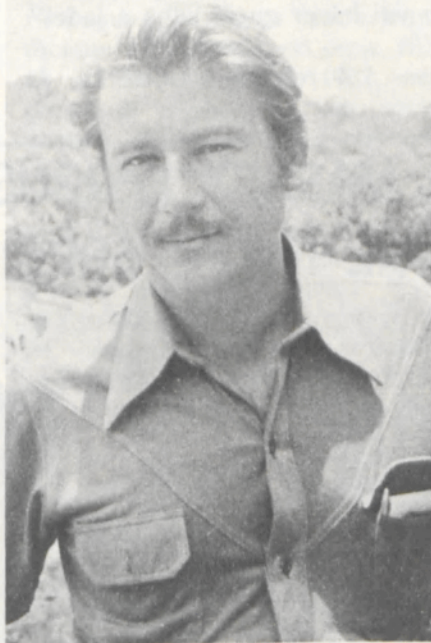
É no conjunto dessas sondagens em que se baseia a Promoexport—RN para projetar o índice de US\$100 milhões para as exportações do Rio Grande do Norte no próximo ano, com a entrada na pauta de novos produtos e novas empresas.

Comércio de materiais de construção vai muito bem

Fixando-se paulatinamente numa determinada área da cidade, o comércio de materiais de construção, em Natal, está num tempo de plena efervescência. As firmas tradicionais abrem grandes lojas com espaçosas exposições e as construtoras aderem ao negócio, instalando fábricas de pre-moldados, pias, lajotas, etc.

Nunca, certamente, Natal foi tanto uma cidade em construção. Em meio à "febre dos loteamentos" e por conta dos programas oficiais ligados ao BNH, com a sua gama de opções para aquisição da casa própria, a cidade começou a viver uma época em que construir faz parte do dia-a-dia do natalense. Em consequência disto, o comércio de materiais de construção experimentou uma nova vitalidade, diversificou-se, cresceu. Como só acontece nas corridas a determinados setores, quem já era do ramo procura se expandir e quem vivia à espreita tenta entrar. De tudo, resulta que hoje um dos mais florescentes comércios da cidade é justamente esse que trata da venda de ferro, madeira, cimento, telhas, tijolos, combogós, ladrilhos, tintas, materiais elétricos e hidráulicos, etc.

Como todo comércio, no entanto, o dos materiais de construção tem suas épocas, realizando maior volume de negócios em determinados períodos do ano — quando se trata da construção particular, justamente a que representa mais, em termos de volume de venda. Apesar do que, no entender da maioria dos comerciantes do ramo, este ano está havendo séria retração nas vendas, comparando-se o período ao igual, do ano passado.



Ronald Gurgel: Há 14 anos levou o comércio de material de construção para a Presidente Bandeira.

Mesmo assim, é digna de nota a fixação do comércio de materiais de construção num determinado bairro ou, mais precisamente, numa determinada rua da cidade, a partir da qual já existe uma área quase que pré-estabelecida para esse tipo de comércio: a rua Presidente Bandeira, no Alecrim, de bucólica via residencial, pertur-

bada apenas pelo tráfego dos transportes coletivos, e mais recentemente pelo borborinho dos que buscam o Supermercado Nordeste para as suas compras, passou a possuir, hoje, pelo menos quatro dos maiores empórios dedicados aos artigos utilizados na indústria da construção civil.

Tudo começou quando o engenheiro Ronald Gurgel instalou ali a sua *Saci Material de Construção*, no começo dedicada à fabricação de pré-moldados de cimento porém, já agora, uma loja de amplas pretensões, que vende até louças sanitárias, tintas e materiais elétricos. Há catorze anos passados, realmente, só existia a *Saci*, na rua Presidente Bandeira, como opção para o pretendente à compra de material de construção estacionar o seu carro e fazer o negócio. Hoje, no entanto, lá estão também, concorrendo em igualdade de condições, a *Bonsucesso — Materiais de Construção e Representação Ltda.* — que atualmente está passando por ampliação — a *Macil — Materiais de Construção Comércio e Indústria Ltda.* — pertence à Construtora Rebelo Flor Ltda. — e a *Dicima — Distribuidora Comercial e Industrial de Materiais de Construção Ltda.* dois passos à frente, em demanda do Sul da Cidade, a área da chamada Avenida Quinze — ou avenida Salgado Filho — está praticamente abarrotada de pequenas lojas, que convivem numa disputa ferrenha, oferecendo desde a madeira à tinta, a quem esteja interessado em construir.

COMÉRCIO SAZONAL — Por estranho que pareça, o comércio de materiais de construção é sazonal, tem suas épocas de intensidade e a entre-safra, quando apenas alguns pingados interessados procuram as lojas especializadas. Entre junho e agosto se situa o melhor período para vendas, um tempo que vai arrefecendo a partir de setembro e que quando chega em novembro está praticamente estacionado. Em dezembro, até o dia 20 ainda se pode fazer negócio, mas a aproximação do Natal poderia até

servir para início de férias coletivas tanto da indústria quanto do comércio da construção civil, férias que poderiam terminar tranquilamente em fevereiro, pois só a partir daí começa a haver nova movimentação, que vai aumentando gradativamente até alcançar o grande período da separação dos semestres.

Este ano, no entanto, porque a cidade está em plena efervescência da prática da construção, o atual período pode ser citado como de certo equilíbrio, em termos de mês-a-mês. No entanto, perde folgadoamente, quando comparado com a mesma época no ano passado.

— “Pode-se dizer que tudo corre relativamente bem” — diz Ronald Gurgel. “O que ocorre é que as crises institucionais se refletem também no nosso setor. Em termos de volume de vendas, hoje não está sendo melhor do que no ano passado, na mesma época. Mas em valores, hoje estamos bem mais alentados, por conta da inflação, dos preços mais altos, etc.”

A mesma opinião é a de Milton Leite Rebouças, um dos sócios da Bonsucesso, juntamente



Pedro Pereira da Silva: Várias dificuldades são enfrentadas pelo setor.

com Francisco Assis Queiroz Silva e Manoel Paiva. Milton Leite acha que no ano passado, entre julho e dezembro, o comércio floresceu e as firmas puderam colher bons frutos. Este ano, “está dando para passar, mas quando chegar janeiro não vai haver quem suba a ladeira.”

— “A retração do crédito é

uma das causas principais para a queda dos negócios” — diz Milton Leite. Com os juros liberados e os prazos diminuídos, também o nosso setor sofreu bastante.

Pedro Pereira da Silva, gerente de vendas da Dicima, considera em torno de 40% o movimento do atual período, comparado com o mesmo de 1975.

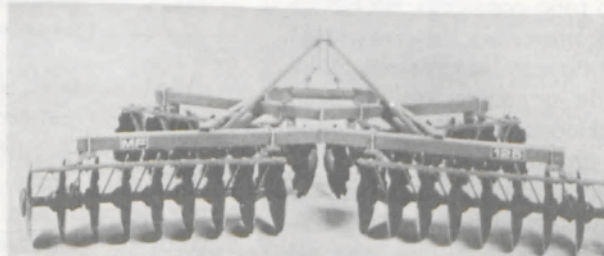
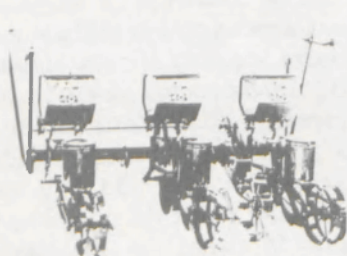
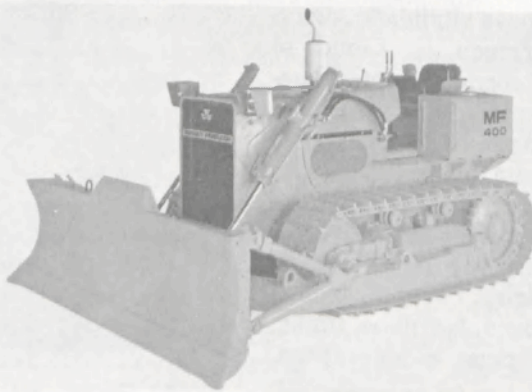
— “Várias são as dificuldades que enfrentamos e que se refletem também no comprador” — diz ele. “Os preços subiram, a mercadoria geralmente falta, e até o financiamento em 120 dias, que às vezes propiciamos, em casos especiais, está sendo escasso, atualmente.”

Com relação à falta da mercadoria, Ronald Gurgel também é realista:

— “Está havendo dificuldade na entrega de determinados artigos, pelas fábricas”, diz ele. “Principalmente louças e azulejos, são hoje artigos que se tem que esperar bastante, para que cheguem.”

Isto, em decorrência do grande consumo que se verifica, no fim das contas, em todo o país, porque

COM A NOVA LINHA MASSEY FERGUSON ESTÁ CADA VEZ MAIS FÁCIL FAZER AGRICULTURA !



JESSÉ FREIRE AGRO-COMERCIAL S/A

MATRIZ. Rua Teotônio Freire, 283
NATAL — RIO GRANDE DO NORTE
FILIAL. Rua Alfredo Fernandes, 4
MOSSORÓ — RN



Marconi Ribeiro: A Itacol ficou na Ribeira e por isto só vende mais para o interior do Estado.

certamente não é só em Natal que se constrói tanto, atualmente.

CORRIDA PARA O RAMO —

Uma das mágoas mais sentidas nas comerciantes do ramo de materiais de construção se refere à verdadeira corrida que está havendo para o setor. Essa corrida pode ser flagrada em dois aspectos: na instalação de novas e sempre maiores lojas e na diversificação que várias construtoras estão adotando em suas atividades, passando a fabricar certos artigos que antes compravam nas lojas, tudo evidentemente na intenção de diminuir os seus próprios custos operacionais, quando contratadas ou empreitadas para obras diversas.

— “O setor está muito pulverizado” — diz Ronald Gurgel. “Tem muita gente concorrendo e isto dificulta se obter melhores lucros. A época atual poderia ser uma época de ouro, para o nosso ramo, mas a concorrência minimiza os resultados finais.”

Esta é a mesma opinião de Francisco Marconi Ribeiro, um dos sócios (juntamente com Stênio Tavares e Adamastos Tavares) da *Itacol — Importadora Tavares Comercial Ltda.*, pequena loja que resiste, no bairro da Ribeira (Rua Dr. Barata) à concorrência dos grandes empórios do lado Sul da cidade.

— “Estamos no ramo há dois anos” — diz Marconi Ribeiro — “Um tempo relativamente curto, mas suficiente para sentirmos que estamos perdendo terreno para as

lojas maiores. As firmas tradicionais estão cada vez mais se ampliando e isto faz com que os nossos negócios cada vez mais diminuam. Depois, temos o problema do estacionamento: a rua Dr. Barata é muito estreita e o cliente específico do nosso setor é muito comodista, chega à loja de carro”.

A Itacol, no entanto, tem uma clientela certa e que lhe garante a sobrevivência: as lojas do interior do Estado, cujos compradores desembarcam na Estação Rodoviária, na Ribeira, e lá mesmo resolvem os seus negócios. Revendedores das cidades de Canguaretama, Macau, João Câmara, Açú, Angicos, etc., são compradores fixos da Itacol.

Mesmo assim, é pensamento dessa firma sair também em demanda do Alecrim, porque “o ambiente bom para esse tipo de comércio é lá mesmo”, diz Marconi Ribeiro. Tanto que, no próximo ano, começará a estudar as propostas de terrenos, que já possuem.

Até a firma *Galvão Mesquita Ferragens S.A.*, uma das mais tradicionais do Estado, no setor, fixada na Ribeira desde 1932, está pensando seriamente em correr para o chamado “mais populoso bairro da cidade.”

Hermita Cansação, um dos seus diretores, depois de dizer que atualmente a firma está fazendo ótimos negócios (“nunca Natal esteve tão pródiga, para o comércio de materiais de construção”) acrescenta que está pensando seriamente na abertura de uma nova filial.

— “Já temos uma filial, no Alecrim, na rua Mário Negócio, porém se trata de uma loja de pequeno porte. Estamos na fase de escolha de terreno para instalar outra, bem mais ampla. Posso garantir, no entanto, que não será na área da rua Presidente Bandeira nem para os lados de Lagoa Seca.”

Com relação ao comportamento do comércio, atualmente, ele se entusiasma:

— “Estamos numa faixa bastante promissora e no próximo ano haverá um seguimento retilíneo uniforme. Principalmente com relação aos créditos e pagamentos. Porque, se todos cumprirmos a orientação vinda de cima, do Ministério da Fazenda ou do próprio

Banco do Brasil, tudo correrá bem.”

Dentro do esquema de expansão, a *Dicima — Distribuidora Comercial e Industrial de Materiais de Construção Ltda.* também tem os seus planos: vai instalar a Dicima Industrial, que deve estar funcionando dentro de 60 dias, fabricando mosaicos, combogós, lajotas, lavanderias, balcões de marmorito, etc. Será mais uma concorrente para a *Saci Material de Construção*, atualmente responsável pelo maior volume de produção de pré-moldados de cimento e outros artigos congêneres, uma média de 12.000 peças diárias, segundo informa Ronald Gurgel.

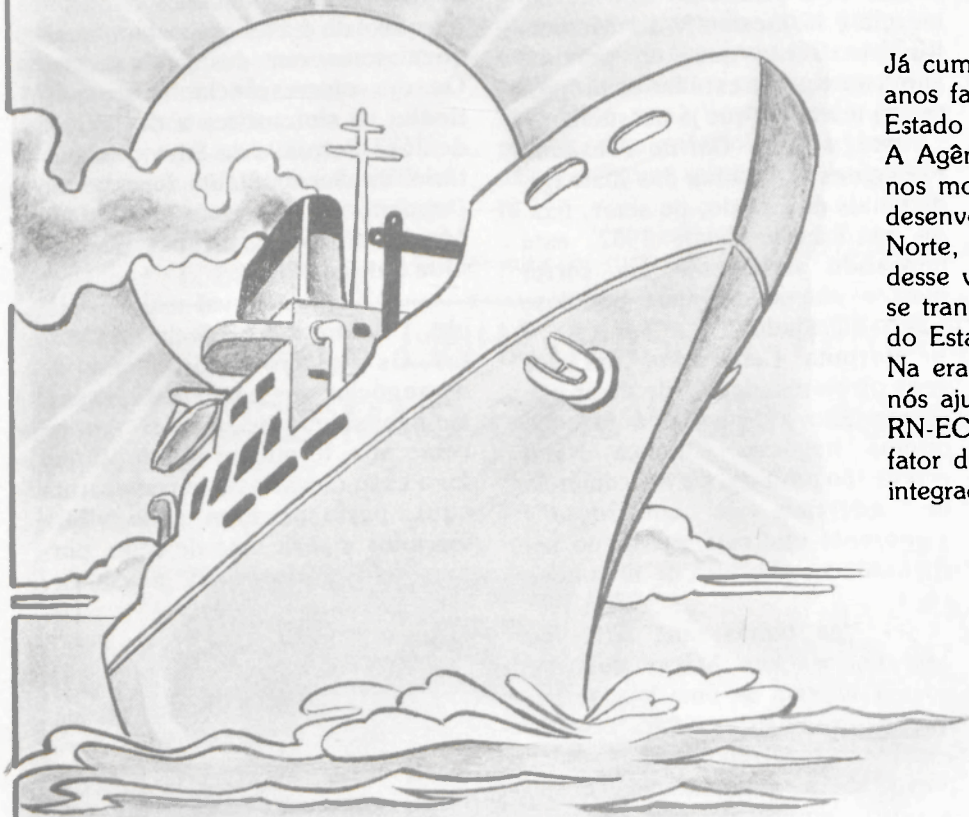
E o setor de materiais de construção em Natal continuará sempre crescendo. Inclusive com a eventualidade dos grupos maiores engolirem os pequenos, mesmo porque esta é a lei natural em qualquer setor em desenvolvimento. Ou em efervescência. Neste particular, é sintomática a declaração de José Petronilo da Silva, proprietário da *Serraria São José* e do *Depósito de Materiais Padre João Maria*, ambos localizados na avenida Salgado Filho:

— “O negócio vai mal” — diz ele. “Estamos para fechar as portas. Os grandes estão dificultando os negócios dos pequenos e esses, se não sabem se manter em pé como nós, terminam caindo. Como foi o caso de vários que começaram aqui, perto de mim e se viram forçados a abrir mão de tudo, porque não aguentaram a concorrência.”

Hermita Cansação: “Nunca Natal esteve tão pródiga para o comércio de materiais de construção”.



UM MARINHEIRO QUE NÃO É DE PRIMEIRA VIAGEM.



Já cumpriu sete jornadas - sete anos fazendo as boas notícias do Estado chegarem a muitos setores. A Agência Marítima, sempre presente nos momentos importantes para o desenvolvimento do Rio Grande do Norte, vê com orgulho o rumo seguro desse veículo de informações que se transformou numa das marcas do Estado.

Na era do sal e do petróleo, que nós ajudamos a transportar, o RN-ECONÔMICO continua sendo um fator de integração e de esclarecimento.

AGÊNCIA MARÍTIMA LTDA

Trav. Aureliano de Medeiros, 37 — Fone: 222-0149/1449 — Natal-RN

Cadastro e bom projeto: as chaves para obter um financiamento

As agências do Banco do Brasil e do Banco do Nordeste afirmam ter bons recursos financeiros para o crédito rural no RN. Basta o produtor ter cadastro e um plano viável que possa garantir o retorno do financiamento.

As principais fontes de financiamento — Banco do Brasil e Banco do Nordeste — afirmam, pelos seus setores responsáveis, que não falta crédito para a agricultura no Rio Grande do Norte. Mas, aqui e ali, são detectados murmúrios de insatisfação não propriamente pela inexistência do dinheiro para atividades agrícolas mas em virtude da suposta barreira de dificuldade ao seu acesso. Na verdade, a entidade bancária em diversos níveis sempre é encarada como o protótipo da rigidez e da impessoalidade, mesmo por pessoas esclarecidas e que deveriam estar conscientes de que dinheiro não surge do nada e, portanto, tem de multiplicar o seu montante original na forma de juros e taxas justamente para poder agir como gerador de riquezas na economia através da aplicação racional. Quando a perspectiva é encarada por pessoas menos esclarecidas, como no caso dos agricultores, mais afeitos à lidar com a terra e com o tempo do que com leis do mercado financeiro, a distorção da realidade se amplia ficando mais difícil a compreensão da realidade.

Conclui-se que o órgão de financiamento oficial tem por obrigação encontrar formas de aplinar arestas e construir uma passagem transitável entre seus objetivos e os dos agricultores, buscando uma linguagem comum.

E isso é, pelo menos nas informações prestadas ao RN-ECONÔMICO pelo gerente-adjunto da agência central de Natal, Aurijalma Raimundo Longuinho, o que o Banco do Brasil está tentando fazer, no momento, “procurando ir o mais possível ao encontro do homem do interior, pois não nos interessa apenas fornecer o dinheiro e ganhar os juros, mas vê-lo aplicado corretamente e com a necessária rentabilidade.”

OS CAMINHOS DO CRÉDITO

— Mas é inegável que os caminhos do crédito agrícola apresentam muitos aspectos curiosos no Rio Grande do Norte. À primeira vista, pode-se dizer que são caminhos estreitos, já que as fontes básicas são duas: as carteiras do Banco do Brasil e o Banco do Nordeste. O Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte desde fins do ano passado não opera com o crédito agrícola e, no momento, apenas está recebendo os empréstimos realizados antes desse período. Esses dois caminhos, no entanto, passando-se para uma imagem metafórica, não podem ser considerados estreitos. Quando muito, afunilados.

Os recursos postos à disposição do agricultor/pecuarista do Rio Grande do Norte pelo Banco do Brasil, por exemplo, são bem varia-

dos, a juros baixos e provêm, principalmente, do PROTERRA. E, segundo afirma Aurijalma Raimundo, não há o menor sinal de que o montante desses recursos sofra qualquer redução — mesmo no atual período de contenção das aplicações determinado pelo Governo Federal.

— No máximo, o que pode haver é uma redução no incremento de nossas aplicações. Isto é: digamos que pretendíamos um incremento de 50% e não possamos chegar a tanto — explicou o gerente-adjunto do BB em Natal.

Obviamente, BB é avaro no fornecimento de números e montantes. Só o DINOR, setor da entidade em Brasília, pode fornecer qualquer número sobre qualquer agência, mesmo porque, embora prime pela organização, exatamente essa organização estrutural impede o fornecimento de números globais por agências isoladas. A quase totalidade delas são autônomas e têm suas estruturas próprias. Em Natal, a agência centro não tem a menor relação com a agência do Alecrim, ocorrendo o mesmo com as 11 agências do interior (Açu, Apodí, Currais Novos, Caicó, João Câmara, Macau, Mossoró, Nova Cruz, Santa Cruz, São Paulo do Potengi e Umarizal).

A figura de Aurijalma Raimundo, por sua vez, é completamente diferente do gerente impessoal e afeito só a prazos e juros. Mostra-se entusiasmado e pelas suas palavras depreende-se uma sincera intenção na execução da atual filosofia do BB, que é a de integrar-se num diálogo mais estreito e pessoal com a homem do campo.

— Nossa função é sustentar o desenvolvimento econômico e estamos atuando, mesmo com sacrifício. O que não podemos é cruzar os braços. Precisamos ir mais ao campo, conscientizar os produtores. Precisamos também falar com os produtores rurais que residem na cidade — disse o gerente da agência centro do Banco do Brasil, em Natal.

Suas palavras repetem a tecla da necessidade do entendimento,

da premência de levar ao produtor rural o conhecimento de novas técnicas e, nesse afã, defende a realização de reuniões com o maior número possível de homens do campo com os técnicos com a finalidade de ganhar tempo, transmitindo informações a grupos mais numerosos. Mostra, ainda, admiração pelo índice de liquidez dos negócios do BB com os produtores rurais do Rio Grande do Norte "não obstante as incertezas do clima".

OS PROGRAMAS — Para o Rio Grande do Norte o Banco do Brasil dispõe dos seguintes programas especiais de crédito rural: *Prodenor* — Programa de Desenvolvimento da Pecuária de Corte no Norte e Nordeste; *Procal* — Programa Nacional de Calcário Agrícola; *Pronazem* — Programa Nacional de Armazenagem; *Pronap* — Programa Nacional de Pastagens; *PDPL* — Programa de Estímulos Técnicos e Financeiros para o Desenvolvimento da Pecuária Leiteira; Programa de Modernização da Lavoura Canavieira; Programa de Fortalecimento dos Fornecedores de Cana; Programa de Reforço do Capital de Giro das Cooperati-

O PROTERRA é o programa mais procurado, porque fomenta fatores técnicos de produtividade agro-pecuária.

vas de Fornecedores de Cana de Açúcar; Programa de Mordenização da Agroindústria açucareira; Programa de Racionalização do Parque Industrial Açucareiro; Programa de Reforço do Capital de Giro das Cooperativas de Produtores de Açúcar; Planos Estaduais de Aplicação do Crédito Rural (PESACs); *PROTERRA* — Programa de Redistribuição de Terras e de Estímulos à Agroindústria; *PRECO* — Programa Especial de

Crédito Rural Orientado; *FATOR* — Programa de Incentivo ao Uso de Fatores Técnicos de Produtividade Agropecuária; e *PAFAI* — Programa de Assistência Financeira à Agroindústria e Indústria de Insumos, Máquinas, Tratores e Implementos Agropecuários.

O programa mais procurado, por ser mais abrangente, é o do PROTERRA, que visa o fomento ao emprego de fatores técnicos de produtividade agropecuária. Destina-se aos produtores rurais e suas cooperativas, com os seguintes itens: a) fertilizantes (juros de 7% ao ano, além de 8% anuais de correção, com subsídios de 40% ao preço); b) — corretivos, serviços mecanizados de conservação de solos; c) adubos orgânicos e demais insumos básicos; d) — rações balanceadas e melaço "in natura"; e) — combustíveis, lubrificantes e energia elétrica; f) — serviços mecanizados de natureza geral; g) — custo de assistência técnica; h) — tratores até 60 HP, máquinas e implementos nacionais; i) — reprodutores bovinos, machos, de alta linhagem; j) — tratores superiores a 60 HP e colhedoiras.



PLANA - Administração Planejada e Auditoria

Edifício Canaçu, salas 208/9 - Cidade Alta - Fones: 222-4413 e 222-1608

ORGANOGRAMA

DIRETORIA TÉCNICA

PLANEJAMENTO

AUDITORIA

CONTABILIDADE

Projetos

Sistemas

Assessoria

Escritas

DIRETORES:

Gerardo Moreira Vale - Área de Planejamento Econômico e Administrativo - CREP- 830

Wilson Silva do Nascimento - Área de Auditoria - CRC — 528

Airton Maia de Souza — Contador Responsável - CRC - Ce. nº 675 - T — RN

Para os itens "b" e "j", o prazo do financiamento é de oito anos, com carência de até três anos; os "h" e "j", de até cinco anos, carência de até dois anos. Os restantes são de conformidade com a capacidade de pagamento — prazo de safra.

As normas do Banco do Brasil para os financiamentos tradicionais de crédito rural, aplicáveis no Rio Grande do Norte, obedecem aos seguintes condicionantes básicos: a) — a capacidade de pagamento, com base nos rendimentos líquidos anuais e, b) — a época de obtenção dos rendimentos, ou seja, a da venda dos produtos agropecuários. Com base nesses critérios, são estabelecidos os prazos para financiamento

OS CRITÉRIOS DO BNB — O Banco do Nordeste do Brasil, segundo seus técnicos, também está destinando cada vez mais recursos para a agropecuária do Rio Grande do Norte. A estimativa é de que este ano a evolução, em relação a 1975, foi em torno de 70 a 75 por cento, sem descontar a inflação.

— E para 77 — afirmou — a projeção já feita, após reuniões do conselho de gerentes, é de que o incremento será em torno de 100%, também sem descontar a inflação.

(NR: quando prestava essas informações o técnico da agência do BNB em Natal ainda não tinha tomado conhecimento das declarações da alta direção do banco, em reunião da Sudene, no Recife (24/11) sobre a redução geral dos recursos para aplicações a curto prazo. De qualquer maneira, ainda não se sabe se essa dificuldade de recursos influirá no plano de aplicações para o crédito rural em 1977).

Outro aspecto que os técnicos do BNB fazem questão de enfatizar é com referência à "rigidez" para as concessões de financiamento.

— Pelo contrário — afirmou um deles ao RN-ECONÔMICO — Pois atualmente a papelada é bem menor.

Todavia, ressalta a necessidade de garantias mínimas, inclusive a verificação de que o projeto, ou pelo menos o plano, a ser financiado tem condições de oferecer a resposta ao investimento.

— De resto — acentuou — os financiamentos da agência de Natal para o setor rural são, em cerca de 80 por cento, destinados à pecuária. Não que esse percentual seja forçado pelo banco. Não. É uma tendência natural porque, a rigor, a única cultura permanente no Estado é a do algodão, enquanto as outras são cíclicas. E tem mais: há agências com um percentual maior ainda para a pecuária, como em Santo Antonio, onde ele chega a 90%.

De acordo, ainda, com as informações prestadas ao RN-ECONÔMICO, o índice de liquidez do crédito rural do BNB é bom "conquanto a perda das safras, em consequência da seca, tenha sido numa média de 30 a 35%, este ano". Aliás, ocorreu um fenômeno curioso, como justificação do bom índice de liquidez: é que em 74, com a redução da safra, pensou-se num bom preço (no caso do algodão), mas ele não veio; em 75, quase a mesma coisa, para os mesmos preços. Contudo, este ano, uma redução maior ainda da safra do algodão — principalmente devido à nova seca — não implicou em mais dificuldades para os produtores em virtude da elevação dos preços.

Desse modo, quase não houve pedidos para composição de dívidas.

Como os do Banco do Brasil, os juros do Banco do Nordeste são bem baratos e, por isso, é que os técnicos tomam todo o cuidado para que tenham a aplicação adequada. No Rio Grande do Norte, conforme foi assegurado ao RN-ECONÔMICO, não foi observada, até agora, qualquer tentativa para desviar dinheiro obtido para financiamento rural, como tem ocorrido no Centro-Sul. A explicação é que lá há a tentação de um mercado de capitais bastante ativo.

De qualquer modo, entre as boas intenções dos órgãos de financiamento oficial e o produtor rural sempre há um elemento para interferir: o tempo. O juro que o banco alega ser baixo chega a ser considerado alto para o produtor que tem de enfrentar fatores anormais, que vão do ciclo cheia/seca, à qualidade da terra e até a comercialização. No entanto, como acredita o gerente-adjunto da agência do Banco do Brasil em Natal, o otimista Aurijalma Raimundo Longuinho, a atuação do técnico junto ao homem do campo terminará por possibilitar o achado da linguagem adequada para o diálogo.

Quando a marca do carro não é problema



GERALDO FRANCA AUTOMÓVEIS vende carros de todas as marcas. Automóveis, caminhões, camionetas, basculantes. Vendas financiadas ou por outros sistemas de pagamento.



Geraldo França-Automóveis

VEÍCULOS EM GERAL - COMÉRCIO A VARÊJO

Av. Rio Branco, 203/205 — Fones: 222-3815 — 222-3936
NATAL — RN

Uma vacina caseira pode curar a aftosa?

Uma mistura à base de permanganato de potássio, feito pelo criador Enoch de Amorim Garcia, tem ao longo dos anos curado rebanhos inteiros no RN atacados pela febre aftosa. No entanto, técnicos, veterinários e autoridades se negam a reconhecer oficialmente a aplicabilidade da solução.

Tudo começou quando, nos idos de 1941 o bacharel em Direito Enoch de Amorim Garcia (hoje com 70 anos de idade) instalou no município de Macaíba uma pequena criação de gado leiteiro, passando a se preocupar com literatura ou curiosidade médicas e veterinárias. Certo dia lhe caiu nas mãos um almanaque editado por um laboratório veterinário que em determinado tópico dizia ser o permanganato de potássio (CRO 4 Mn) um forte contra-veneno de ação eficaz como antídoto a veneno de ofídios.

Ele não precisou esperar muito para comprovar a veracidade da informação: dias depois, uma vaca de sua criação era picada por cobra jararaca e, na falta de soro antiofídico, ele aplicou no animal doente injeções sub cutâneas de permanganato. O resultado foi imediato com a recuperação da vaca.

A partir daí nunca mais faltou a substância química na fazenda de Enoch de Amorim Garcia e vários foram os casos positivos, verificados ao correr dos anos. Até que em setembro de 1962 três vacas foram picadas por ofídios, ao mesmo tempo. E imediatamente medicadas com o permanganato de potássio, ficando no campo em processo de recuperação.

Na mesma época, como aconteceu no ano anterior, o rebanho era atacado por um surto de febre aftosa, mesmo depois de vacinado, como sistematicamente era feito, de quatro em quatro meses.

— “Dias após o aparecimento dos primeiros casos” — diz hoje Enoch de Amorim — “o pequeno rebanho estava todo doente, em estado desesperador, com algumas rezes já prostradas ao chão. Foi quando observamos que as vacas

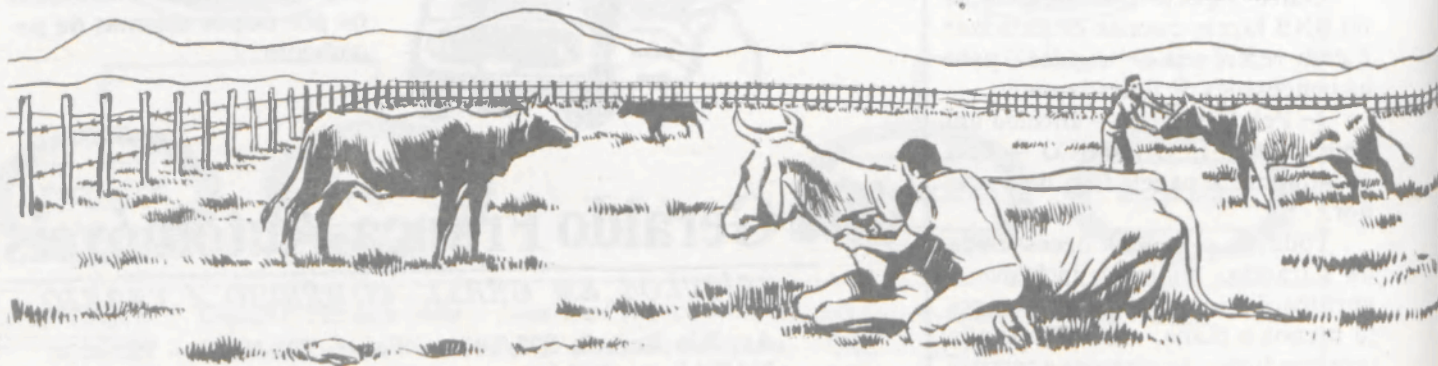
que tinham sido picadas por ofídios e salvas com as injeções de permanganato, permaneciam sadias, mesmo que estivessem pastando e dormindo juntas com as doentes. O fato, por inusitado, despertou a nossa atenção e, por intuição, presumimos que a solução aplicada deveria ter exercido séria influência no estado de saúde daquelas rezes”.

No intuito de comprovar a presunção, ele imediatamente aplicou injeções idênticas em todo o rebanho atingido pela aftosa.

— “Isto ocorreu num sábado à tarde” — lembra ele. “Na segunda-feira seguinte, 80% dos animais atingidos estavam praticamente sarados. Somente os que já haviam caídos ainda aparentavam sintomas da doença”.

Nas vacas paridas o leite havia secado — um dos principais sintomas do mal. Outra aplicação de injeção de permanganato fê-las voltar à lactação e — diz o hoje somente agricultor e “advogado provinciano aposentado” — “em alguns casos até em maior quantidade do que anteriormente”.

O MELHOR GARROTE — Não custou muito, também, que a descoberta de Enoch de Amorim Garcia começasse a ser conhecida, testada, comprovada, porém também muito negada, apesar das provas positivas. E hoje, no Rio Grande do Norte, possivelmente um em cada 10 criadores já experimentaram com resultados eficazes a aplicação de permanganato de potássio no gado atingido pela febre aftosa, embora autoridades e veterinários



não empenhem a sua palavra na viabilidade prática da medida.

A Enoch de Amorim Garcia, hoje, bastam os testemunhos dos criadores que o têm procurado e obtido a vacina, que aplicam, colhendo bons resultados. Em 1971 ele chegou a oferecer ao Governo do Estado, através da Secretaria de Agricultura, a solução que consegue com determinadas poções do permanganato e de água destilada, porém a sua atitude gerou uma intensa campanha contrária, por parte de técnicos e veterinários. Era Secretário da Agricultura, na época, o agrônomo Geraldo Bezerra, que estava disposto a determinar estudos sobre o medicamento, não chegando a viabilizar a idéia por conta de pressões recebidas. Como ele, outras autoridades do setor — como os agrônomos Estélio Ferreira e Cácio Medeiros, o primeiro ex-delegado estadual do Ministério da Agricultura e o segundo também ex-Secretário de Agricultura — chegaram a utilizar a vacina em seus rebanhos particulares, com resultados práticos excelentes, embora também tenham sempre evitado dar testemunho do fato, através ao menos de uma carta assinada, conforme pretende Enoch de Amorim. Com Estélio Ferreira se deu fato curioso: para demonstrar agradecimento, presenteou o descobridor da vacina com o melhor garrote de sua fazenda, para não ser mais instado a escrever a carta.

De modo generalizado, todos os agrônomos do Estado, ligados à Secretaria da Agricultura ou à delegacia do Ministério, põem dúvidas na eficácia das injeções de permanganato de potássio. Jeová Alves Diniz, responsável pelo setor de in-seminação artificial e de epidemiologia da raiva, além de instalador do laboratório da Secretaria, no Parque de Exposição Aristófanos



Enoch de Amorim Garcia: Criador da vacina que cura o gado atacado pela aftosa, mas é sempre negada por técnicos e autoridades.

Fernandes, é um dos contrários.

“Decididamente não existe o menor interesse oficial por esse assunto” — diz ele. “Desconheço a vacina e desaconselho o seu uso. O doutor Enoch não é veterinário, é bacharel em Direito. Ele não tem laboratório em sua fazenda e certamente não sabe sequer isolar um vírus. A sua vacina pode, no máximo, ser um coadjuvante no tratamento do animal com aftosa: o animal deve estar reagindo à ação vi-rótica do mal e encontra reforço na ação antisséptica do permanganato. Porque a aftosa varia muito, dependendo do estado clínico do animal afetado”.

Profissional ligado ao PRONASA — Programa Nacional de Saúde Animal — Jeová Alves Diniz explica que o seu órgão tem interesse específico na erradicação de três doenças que atacam o rebanhos bovinos: brucelose, raiva e febre aftosa, a última das quais merece atenção mais especial, porque é interesse das autoridades

sanitárias do País erradicá-la completamente, dentro de alguns anos.

— “A partir da atenção especial que dedicamos à febre aftosa” — diz ele — “tudo que diga respeito ao assunto nos interessa. Mas no caso dessa vacina, realmente nada nos chamou a atenção”.

Outro engenheiro agrônomo do Estado, José Judas Tadeu Fontes, chefe da Subcoordenadoria de Programa Animal da Secretaria de Agricultura, também se mostra reticente, quando fala sobre o assunto:

— “Eu poderia considerar um produto desses apenas por curiosidade, para sentir os seu fundamento e se possível orientar sobre uma possível aplicação. Mas para que essa fórmula seja usada, o seu responsável deve antes de mais nada ter trabalho publicado sobre o assunto, que por outro lado teria que ser discutido e aprovado em congresso médico. De outra maneira, não se pode dar crédito ao produto”.



O QUE É A FEBRE AFTOSA —

Um foco de febre aftosa pode ser o primeiro animal atacado pelo mal. Trata-se de uma doença cíclica, que pode ocorrer até nas épocas de campanha de vacinação preventiva. Os vírus clássicos que causam a enfermidade são os "A", "O" e "C", dos quais já existem no Brasil pelo menos um subtipo de cada. Não há remédios específicos para cura da terrível epizootia, apenas são usadas as vacinas trivalentes referentes aos principais vírus. O tratamento, a nível oficial, é feito em várias etapas, a partir do isolamento do animal doente dos outros do rebanho. Procede-se à vacinação focal (no local do foco) e perifocal — num raio de cinco a dez quilômetros. Em seguida, trata-se das rezes doentes, usando-se antibióticos, cardiotônicos, antissépticos e anti-febris.

Mas as vacinas trivalentes não estariam mais imunizando o gado satisfatoriamente e, em muitos casos, até ajudam a transmitir o mal. Enoch Garcia, que apesar de não ser técnico tem aprofundado seus estudos na matéria, em documento que enviou ao Governador Tarcísio Maia, oferecendo suas experiências em favor de uma campanha erradicadora do mal, no Estado, dizia a certa altura:

— "Quem como nós estuda o problema, sabe que as vacinas produzem anticorpos aos três tipos de vírus conhecidos. Acontece, porém, o que muitos criadores ignoram, que cada um desses tipos-padrão possui inúmeros subtipos variantes que, embora sorologicamente pertençam aos tipos principais, possuem individualidade própria, suficiente para romper a imunidade conferida pela vacina trivalente".

E explica que, segundo estudos técnicos, o vírus da febre aftosa tem uma grande capacidade de mutação e uma partícula dele em cada dez mil pode se modificar bastante, daí o grande número de subtipos, dos quais só do tipo "A" existem, já catalogados, 32.

Os subtipos que mais ocorrem na América Latina são, segundo ainda o documento de Enoch de Amorim Garcia, baseado em informes recentes, os seguintes: 03 — Venezuela; 08 — Brasil (Bahia); C 3 Brasil (Rezende); C5 — Argentina (Terra do Fogo); A L3 — Brasil



Jeová Alves: Desconhece a vacina e desaconselha o seu uso.

(Santos); A L16, A L17, A L18, A L19 e A 24 — Brasil (Cruzeiro); A 25 e A 26 — Argentina; A 3 L — Colombia e A 32 — Venezuela.

Além do grande número de subtipos já identificados cientificamente — fato que dificulta a confecção de uma vacina totalmente eficaz — o vírus da febre aftosa é um péssimo antígeno ou seja, tem uma capacidade muito reduzida de provocar a formação de anticorpos no animal sensível. Por isto, o índice de proteção conferido por uma vacina está em torno de 70% nos animais adultos, baixando a média nos animais mais jovens.

As vacinas, por seu turno, devem ser conservadas entre 2 e 6 graus centígrados, o que também nem sempre é possível observar, nas fazendas.

A febre aftosa foi detectada pela primeira vez no início do Século XVII mas só em 1810 entrou no Brasil. O gado doente fica com temperatura acima de 41 graus e não come, porque tem a língua ferida.

Permanganato de potássio como antídoto

As qualidades terapêuticas do permanganato de potássio, principalmente como eficaz antídoto, foi assunto referido pelo veterinário Leon Eugene Arthand Berthet, do Departamento de Produção Animal do Estado de São Paulo, em artigo publicado na revista Chácaras e Quintais, edição de 15 de novembro de 1962. Dizia o articulista:

"O uso dessa substância já vem, aliás, de 1865, quando Candy o empregou na Inglaterra, como desinfetante de úlceras e outras chagas da epiderme, bem como para fins sanitários, destruição dos germes das fezes e seus produtos tóxicos. Internamente, prescreveram-no para diabetes no ano de 1853. Mas o seu uso interno como agente oxidante só teve lugar e foi advogado mais intensamente depois de 1854 e 1856, quando Madamet e Mutter publicaram vários artigos acessíveis, demonstrando o poder do permanganato de potássio como agente desinfetante.

E se diz que nenhuma consequência danosa advém do seu emprego, embora se o empregasse em doses relativamente grandes.

"No Brasil, se ocupou com o permanganato de potássio por volta de 1881, o professor dr. João Baptista de Lacerda, do Museu Nacional do Rio de Janeiro, chegando a proclamá-lo não apenas como antídoto e desinfetante poderoso, mas até como remédio infalível contra o veneno de cobras, para o que prescreveu injeções de hipermanganato de potássio via hipodérmica. Como todos sabem, tais afirmações conquistaram entusiastas, todavia não lograram estabilizar-se pela sua eficácia real.

"Em 1886, Beckurts & Liszt mostraram, no entanto, que efetivamente o permanganato de potássio tem uma ação decomponente sobre vários alcalóides tóxicos, tais como a Brucina, Veratrina, Conlina e Nicotina, os quais são instantaneamente neutralizados e decompostos por ele. Outros alcalóides são oxidados por ele, num período variável de tempo. Mas esses autores nada disseram, todavia, a respeito da importância do permanganato como antídoto de outros venenos.

"Em 1891, Antal demonstrou que uma solução de permangana-

Fica o tempo todo babando e, porque não come, vai definhando, perdendo peso e a capacidade de produzir leite.

Os primeiros cientistas a estudar a febre aftosa foram Crosch, Loffler e Hecker, que descobriram o princípio do mal, a partir de um vírus. Porém em 1922 o alemão Waldemann e o francês Vallee conseguiram demonstrar a pluralidade do vírus, que passaram a chamar de vírus "A", "C" e "O". O próprio Waldemann descobriu a vacina contra a doença, em 1938.

OS TESTEMUNHOS — Embora tenha sempre negadas as qualidades de sua vacina, Enoch de Amorim Garcia guarda dezenas de cartas, bilhetes e telegramas de criadores do Estado e de outros pontos do Brasil (até da Amazônia) testemunhando os excelentes resultados obtidos com a aplicação das injeções de permanganato de potássio no gado doente de febre aftosa. Ele não vende a solução.



José Judas Tadeu Fontes: Interesse, só se fôsse por curiosidade.

Presenteia a quem o procure e faz isto porque a produção da solução é baratíssima: com Cr\$ 20,00 pode fabricar mil doses.

Em 1975, diz ele, foram distribuídas mais de 30.000 doses e muitos criadores, com orientação sua, já sabem preparar a solução que tem sido aplicada não somente nos casos de aftosa, mas também como antídoto a venenos de ofídios, no combate aos alcalóides tóxicos, ao tingui e até contra carrapatos. Com relação às cobras, ele cita o caso contado pelo Desembargador João Marinho, do Tribunal de Justiça do Estado que aplicou uma injeção de permanganato em uma cobra cascavel do seu serpentário, em Caió e o ofídio dentro de 20 minutos morria estrebuchando.

Dentre as dezenas de cartas-testemunho recebidas, Enoch de Amorim Garcia cita algumas que considera mais importantes:

Carlos Gondim — comerciante em Natal e criador de gado de corte e leite, em Nízia Floresta — Carta

to de potássio constitui antídoto eficaz para o fósforo, que é por ele oxidado e transformado em ácido-fosfórico no estômago e feito em substância relativamente muito menos perigosa. Ainda em 1892, o mesmo investigador demonstrou que o sal em apreço é um precioso antídoto nos casos de envenenamento pela Estriquinina, Colchicina, Muscarina, óleo de Sabina e Acido-Oxálico. Disse mais que provavelmente poderia ser empregado como antídoto contra o veneno tanto nas clínicas como na veterinária.

"O valor do permanganato de potássio parece residir especialmente no seu poder oxidante. Ingerido, a sua ação no estômago é reduzida ou destruída mais ou menos depressa, de acordo com a natureza e quantidade do alimento e do restante do seu conteúdo. Para o seu efeito ser sensível, torna-se indispensável que o sal tenha ação sobre as substâncias tóxicas antes de ser influenciado pelos outros elementos existentes no estômago. Evidencia-se, portanto, que, quanto mais rápida for a sua ação sobre a substância tóxica, na presença dos demais materiais orgânicos, geralmente contidos no estômago, tanto mais efetivo será o seu efeito.

"O dr. William Moor (New

York Medical Reporter, vol. 45, pp.200/201 (1894) — demonstrou, em sua experiência, que um grão de sulfato de morfina, dissolvido numa onça de água; e 250 grãos de clara de ovo, um grão de permanganato de potássio dissolvido em uma onça de água, juntando-se as duas misturas, aduzem imediatamente à destruição da Morfina, sem afetar a albumina. Para convencer os colegas médicos o valor prático do antídoto em questão, ele mesmo ingeriu três grãos de sulfato de morfina e depois de passado 30 segundos, quatro grãos de permanganato de potássio. E nenhum sintoma de intoxicação foi nele notado, embora a dose de morfina, sem o antídoto, fosse suficiente para o matar. Para se conseguir garantir o efeito do permanganato de potássio contra os tóxicos vegetais, torna-se necessário que o material tóxico ainda esteja no estômago ou rúmen do animal. Como algumas substâncias tóxicas são novamente levadas para o estômago, depois de haverem circulado no sangue, aconselha-se repetir as doses de permanganato, passadas algumas horas e em intervalos menores.

"Como referidos autores houvessem feito experiências no sentido de aumentar o poder neutralizante do permanganato de potás-

sio, sobre os tóxicos vegetais, chegaram enfim à conclusão que na sua ministração em combinação com igual dose de sulfato de alumínio, os resultados são mais garantidos. Para carneiros adultos, eles empregam 5—10 grãos (6—10 = 0,324 — 0,648 gramas) de cada uma dessas substâncias, dissolvidas em água e dadas via bucal. A mesma dose aconselharam para os porcos; 15-20 grãos (15-20 grãos - 0,972 - 1,296 grama) prescreveram para cavalos de 30—50 grãos (30—50 grãos = 1,944 - 2,073 grama) dos mesmos sais para vacas e bois. Para animais novos a dose deverá ser feita na proporção, levando em consideração o peso do animal e a sua idade.

"Não existe, aliás, grande perigo em se exceder uma outra vez as doses indicadas. Mas uma coisa é preciso observar rigorosamente: que não permaneçam partículas inteiras no líquido. Essas partículas poderão se fixar na mucosa do rumem ou do estômago e provocar irritações graves, que podem ser fatais para o animal. Já foram registrados casos de morte, proveniente do descuido de pessoas que tomaram permanganato de potássio, ingerindo partículas do mesmo. Para evitar esse perigo, é preferível coar o líquido antes de ministrá-lo ao animal".

datada de 9/07/71: "Há oito anos venho sistematicamente vacinando o nosso rebanho contra a aftosa com intervalos de 4 meses, vacinação executada pelo Serviço de Defesa Sanitária Animal, do Ministério da Agricultura. Entretanto, no ano passado, mais precisamente em julho de 1970, com pouco mais de um mês de vacinado, todo o rebanho, que era de se esperar estivesse imunizado, foi atacado da febre, deixando como saldo a perda de 26 bois, 2 vacas e 32 bezerrinhos. Em março deste ano, foi todo o gado novamente vacinado pelo Serviço de Defesa Animal, em convênio com a ANCAR e, em fins de maio começaram a aparecer os primeiros casos de aftosa no rebanho, o que me levou a procurá-lo, informado que fora, por outros criadores, da fórmula preparada pelo amigo, para o tratamento da moléstia. Hoje, passados 20 dias, tenho a satisfação de lhe comunicar que todos os animais atacados, cerca de 80, sem nenhuma exceção, ficaram completamente curados, estando todos em melhores condições do que antes de contraírem a doença".

Hélio Nelson — Procurador da Fazenda Poço Verde S.A. — Carta datada de 17/09/75 — "Com satisfação agradecemos a V. Sa. o remédio aplicado no rebanho da nossa empresa, contra a febre aftosa, que no momento se alastrava na região, evitando assim o que já se tornava uma constante: os óbitos dos animais".

Gilson Torres dos Santos Lima — comerciante em Natal e criador no Estado e no Maranhão, carta datada de 30/06/74 — "Foi com grande surpresa que verifiquei que em maio deste ano, apenas 90 dias após ser vacinado, o nosso rebanho começou a ser acometido de febre aftosa, tendo adoecido ao todo 17 rezes. Inicialmente adoeceram três, que foram medicadas com produtos à base de clorofenicol, e cujo restabelecimento estava se processando de maneira lenta. A esta altura, já com todo gado adoecendo, tomei conhecimento através de outros criadores, dos excelentes resultados obtidos com o produto de sua elaboração, o que me levou a procurá-lo. Com apenas uma dose, vi o gado se restabelecer e sarar rapidamente, estando hoje em excelente estado sanitá-



rio. Faço questão, ainda, de informar que o que mais me impressionou foi a cura e o restabelecimento de um casal de porcos e sete baurinhas, que também estavam fortemente afetados pela febre".

Manoel Gurgel do Amaral — comerciante em Natal e criador no interior do Estado — Carta de 17/08/64 — "Aplicamos em larga escala, nos animais, com efeito positivo, na Fazenda Ubatuba (Riachuelo) assim como no Engenho Cajupiranga (Parnamirim) e os resultados foram 100% satisfatórios".

Gilberto Tinoco — Cirurgião dentista e criador em Nova Cruz — carta de 08/02/66 — "Os efeitos foram tão surpreendentes que a princípio fiquei sem acreditar fossem os resultados realmente provenientes do medicamento, mormente quando técnicos em pecuária não querem aceitar a existência do medicamento na cura da terrível aftosa. Agora, porém, quando pela segunda oportunidade aplico um resto do remédio (que pelo tempo que foi preparado já deveria ter efeitos bem inferiores) vejo que se repetem as mesmas curas. Então, posso afirmar que no meu gado o seu remédio curou a aftosa. Se tivermos o cuidado de aplicar as injeções logo aos primeiros sintomas da doença, a cura se fará entre 24/48 horas. Tive um caso que me admirou mais do que os outros: uma vaca de leite, com febre adiantada, tendo secado totalmente o

leite, com uma só aplicação, em oito dias estava curada, com a lactação recuperada".

Vicente e Joaquim Alves Flor — comerciantes em Natal e criadores no interior. Carta de 13/09/75: "Este ano, para surpresa nossa, tivemos inesperadamente quase que a totalidade do gado atacado pelo terrível mal. Sem saber o que fazer para atalhar as consequências das doenças, pois já tínhamos apelado para diversos produtos veterinários, sem resultados satisfatórios, tivemos informações, através de outros criadores, que tinham usado a sua fórmula com surpreendentes resultados. Foi aí que recorreremos aos seus valiosos conhecimentos, através da fórmula milagrosa, que aplicamos sem perda de tempo, conforme sua indicação, dando excelente resultados. O que nos deixou mais surpresos, além do estacionamento do mal, foi a volta rápida do leite nas vacas em lactação e a recuperação imediata das sequelas".

Como esses, dezenas de outros testemunhos, em cartas/documento, estão em mãos de Enoch de Amorim Garcia. E mais continuam chegando. Ele se contenta com esses testemunhos compulsoriamente, porém melhor seria se houvesse um reconhecimento oficial de sua descoberta. O que, a se julgar pela reação de técnicos e veterinários, é algo, pelo menos temporariamente, impossível.



MACEDO

**MACEDO
IMÓVEIS
LTDA.**

Desde 1947 M. Macedo Imóveis Ltda. opera nos ramos de incorporação, construção e loteamentos. Uma atividade que ao longo deste tempo se transformou numa eficiente maneira de bem servir à comunidade potiguar. Agora mesmo, estamos lançando o Loteamento Praias de Pitangui — Barra do Rio, no município de Extremoz.



ERVECRE

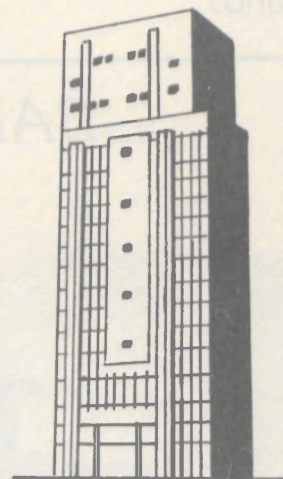
**CORRETORA
DE TÍTULOS
E VALORES
MOBILIÁRIOS
LTDA.**

Letras de Câmbio, Over Night e Open Market — são operações que diariamente transacionamos. Operamos diretamente via telefone, com as Bolsas do Rio e São Paulo



**BOLSA DE
IMÓVEIS
DO RIO
GRANDE
DO NORTE**

Fundada em 1975, a Bolsa de Imóveis é composta por engenheiros, corretores de imóveis, advogados, agrônomos e economistas. Atua na pesquisa do mercado imobiliário e na avaliação de imóveis, atendendo tanto a particulares como a órgãos públicos



**CENTER
HOTEL**

Em construção na Rua Santo Antonio, na Cidade Alta. Terá 62 apartamentos, 12 suítes, Bar e estacionamento. Inauguração prevista para dezembro de 1977.

ATIVIDADES DO GRUPO

M. MACEDO — Rua Floriano Peixoto, 559
Fone: 222-2262

*BANDERN — um banco sempre
atuante e progressista*



Desenvolvendo-se dentro da realidade da nossa economia, o Banco do Rio Grande do Norte hoje possui 13 agências no Estado e trata da instalação das agências de Brasília e do Rio de Janeiro, onde deverá estar nos primeiros meses de 1977.

Várias são as linhas de crédito operadas pelo BANDERN, que atende uma variada faixa de clientes em todo o RN e dentro dos planos de expansão o estabelecimento já está de posse de autorização para abertura de mais seis agências, no interior.



MACEDO

**MACEDO
IMÓVEIS
LTDA.**

Desde 1947 M. Macedo Imóveis Ltda. opera nos ramos de incorporação, construção e loteamentos. Uma atividade que ao longo deste tempo se transformou numa eficiente maneira de bem servir à comunidade potiguar. Agora mesmo, estamos lançando o Loteamento Praias de Pitangui — Barra do Rio, no município de Extremoz.



ERVECRED

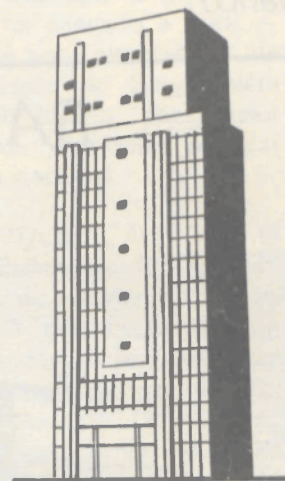
**CORRETORA
DE TÍTULOS
E VALORES
MOBILIÁRIOS
LTDA.**

Letras de Câmbio, Over Night e Open Market — são operações que diariamente transacionamos. Operamos diretamente via telefone, com as Bolsas do Rio e São Paulo



**BOLSA DE
IMÓVEIS
DO RIO
GRANDE
DO NORTE**

Fundada em 1975, a Bolsa de Imóveis é composta por engenheiros, corretores de imóveis, advogados, agrônomos e economistas. Atua na pesquisa do mercado imobiliário e na avaliação de imóveis, atendendo tanto a particulares como a órgãos públicos



**CENTER
HOTEL**

Em construção na Rua Santo Antonio, na Cidade Alta. Terá 62 apartamentos, 12 suites, Bar e estacionamento. Inauguração prevista para dezembro de 1977.

ATIVIDADES DO GRUPO

M. MACEDO — Rua Floriano Peixoto, 559
Fone: 222-2262

Com 70 anos, mas dotado da necessária flexibilidade para adaptar-se aos novos tempos, o Banco do Estado do Rio Grande do Norte continua jovem, atuante progressista.

Numa região ainda carente de distribuição racional de crédito, onde as exigências de maior fluxo de capital são evidentes, essas características são de inestimável valia, porque conferem ao BANDERN — pela experiência — uma visão mais realista da economia local, permitindo-lhe, por outro lado, através da continua renovação de métodos, a aplicação oportuna e adequada dos seus recursos disponíveis.

Desenvolvendo-se sob sucessivos ajustamentos ao longo do tempo, experimenta o Banco do Estado, particularmente nos últimos dois anos, uma fase mais dinâmica em suas atividades, com

indisfarçável melhoria na sua capacidade de apoiar o ritmo de crescimento de economia do Estado, resultado da incorporação de um bem elaborado conjunto de normas administrativas e operacionais.

Atualmente com capital social de Cr\$ 50 milhões (permanecia em Cr\$ 10 milhões desde 19.2.73), reservas no montante de Cr\$ 14.195.445,69 e 13 agências no Estado, o BANDERN está partindo para a instalação de agências em Brasília e no Rio de Janeiro, onde deverá estar atuando no primeiro trimestre do próximo ano, sem falar na filial do Estado de São Paulo, cuja abertura já foi autorizada pelo Banco Central.

Trata-se de uma etapa bastante significativa para uma organização bancária que não se conformou em manter-se nos limites da tradição, optando por uma política

de expansão da sua área de atividades, por entender a atual Administração ter chegado a hora — por todos há anos almejada — de levar a atuação do Banco além fronteiras do Estado, para maior integração da economia potiguar no contexto nacional.

A PARTICIPAÇÃO — O Banco do Estado do Rio Grande do Norte é, no momento, um estabelecimento que busca sintonizar-se, em todos os sentidos, com a política de desenvolvimento empreendida pelo atual Governo do Estado, ao qual serve de apoio nas tarefas inerentes ao seu complexo administrativo.

Para esse apoio, foi adotado uma estratégia abrangendo uma série de medidas internas com vistas ao aperfeiçoamento da sua estrutura, de modo a melhorar a capacidade de atendimento nessa área.

Diretoria do BANDERN reunida: José Dantas de Araújo diretor Presidente; José Vale de Melo diretor de operações; Ivaldo Rosado Fernandes diretor administrativo.





Agência centro (na rua Princesa Isabel) ficou com grande parte das responsabilidades operacionais do BANDERN.

Exemplo disso foi a centralização em uma só agência — criada exclusivamente para a finalidade e com funcionamento na rua Frei Miguelinho — do pagamento ao funcionalismo estadual e municipal, com eliminação das extensas “filas” que se criavam quando a tarefa era realizada nas 3 agências operacionais, em virtude da simultaneidade com os demais serviços do Banco.

Essa agência, denominada Pagadora, atende também a pagamentos de ordem do INPS, FUSERN, etc., e vem funcionando desde 19 de janeiro do corrente ano. Sua capacidade máxima de atendimento é de 2.500 pessoas/dia, porém já houve casos de superação desse índice.

A estreita vinculação do Banco com a Administração Direta e Indireta do Governo do Estado, especialmente com a Secretaria da Fazenda, manifesta-se das mais variadas maneiras, quer sob a forma de operações financeiras diretas quer pelo suporte oferecido

pelo BANDERN a programas, convênios ou normas de ação esboçados por aqueles Órgãos em benefícios da economia estadual.

No campo da arrecadação de tributos, por exemplo, criou o Banco o Programa Especial de Crédito para Recolhimento Compulsório - PROCOM, destinado ao financiamento de obrigações fiscais de empresas localizadas no Estado, através de contratos de prazo até 180 dias. Foi uma inovação que já permitiu ao Banco aplicações superiores a Cr\$ 4 milhões, forneceu ao empresariado substancial desafogo financeiro e carrou tempestivamente para o Tesouro Estadual valiosa arrecadação de I.C.M.

A EVOLUÇÃO — O conjunto de medidas que vem ultimamente sendo posto em prática tem a sua eficácia traduzida em números.

Assim, segundo dados fornecidos pelo Departamento de Crédito Comercial, fazendo-se uma comparação entre o total da apli-

cações de sua carteira em 31 de março de 1975 (Cr\$ 65 milhões) e 31.10.76 (Cr\$ 163 milhões) observa-se um expressivo incremento da ordem de 150 por cento.

Maior performance ainda observa-se no Departamento de Crédito Agrícola e Industrial — DEAI, que realiza financiamento com recursos próprios, além de repassar recursos do Banco Central do Brasil (FUNAGRI, Res. 388, Comercialização Agrícola e Crédito Educativo), BNH (Recon, Reinvest, Regis, FAE, Planhap e Fiplan), Banco do Brasil (DUNDECE), BNDE (Finame) e SUDENE (Programa de Poços Tubulares).

Nesse Departamento as aplicações globais que ao final do primeiro semestre de 1975 totalizavam Cr\$ 30 milhões, atingiram em 30 de dezembro do mesmo ano Cr\$ 45 milhões. Em 30.06.76, ou seja, um ano depois já somavam Cr\$ 80 milhões. Agora, antes mesmo do término deste semestre, as aplicações do DEAI já

perfazem mais de Cr\$ 227 milhões.

O BANDERN, por não operar com recursos do PROTERRA, que são geridos pelo BB e BNB, atende a agro-pecuária do Rio Grande do Norte com recursos próprios, ou mediante recursos repassados pelo Banco Central através do Funagri, a juros determinados pelo Manual de Crédito Rural. Tem tido uma presença marcante nas Exposições de Animais e Máquinas, anualmente promovidas pela Secretaria de Agricultura do Estado.

FORÇA OPERACIONAL —

Uma organização bancária, dentro da estrutura econômica, é um dos organismos que mais depende, para a sua ordenada evolução, do grau de eficiência operacional dos recursos humanos com que conta.

O BANDERN, especialmente nos últimos dois anos, tem demonstrado uma preocupação especial nesse sentido, traduzida através de providências visando maior integração empregado/empresa, em benefício comum.

Prova disso reside no fortalecimento dos Órgãos responsáveis pela assistência social ao funcionalismo (Serviço de Assistência Médica e Social — SAMES e Clube Bandern Cultural e Desportivo), no seguro em grupo sem qualquer ônus para os funcionários, bem como na realização de cursos de capacitação profissional para os servidores.

Medida mais do agrado dos clientes, no que tange a pessoal, e que dá um toque de delicadeza e graça aos expedientes do BANDERN, é a utilização cada vez em maior escala do elemento feminino como caixa-executivo, amenizando no aspecto visual o ambiente das agências e tornando mais agradáveis as relações do público com Banco.

METAS — De resto, segue o BANDERN o seu programa de constante atualização, compatibilizando as suas metas com a política de desenvolvimento do governo Estadual.

RN-ECONOMICO

E não tem havido solução de continuidade no trabalho da atual Administração: recentemente adquiriu imóveis em Brasília e Rio de Janeiro, para a instalação das suas filiais naquelas Capitais, e já está de posse da autorização do Banco Central para a abertura de uma meia dúzia de agências no interior do Estado.

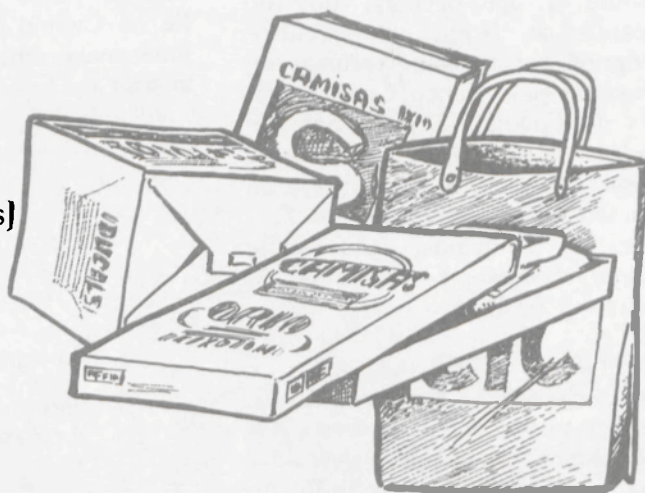
A Agência Alecrim (ao lado) foi a primeira a ser instalada, iniciando uma expansão que hoje é representada por outras, em várias cidades do interior.

E que prossegue, com a próxima inauguração das Agências do Rio de Janeiro e Brasília. Afora pelo menos seis (em estudos) no interior do RN. Abaixo, uma inovação: moças trabalhando nos Caixas. Para amenizar o atendimento.



CADA UM FAZ O SEU PAPEL

O nosso é o de imprimir e produzir material de embalagens de alta qualidade. O de RN-ECONÔMICO é produzir informações corretas sobre o que se faz pela economia do Rio Grande do Norte, já por sete anos.



INCARTON

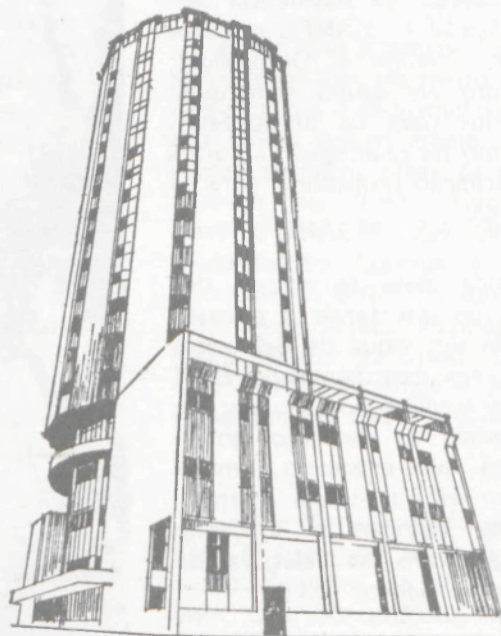
INDÚSTRIA DE CARTONAGEM S.A

Estrada de Natal a Ceará Mirim, Km 2,5 - Tel. 222-3535 - Natal - RN

O CONFORTO DE INFORMAR BEM.

Informar bem é uma forma de dar conforto.

O Ducal Palace Hotel, que surgiu para ocupar o ponto mais alto do conforto em Natal, parabeniza o RN-ECONÔMICO pelo seu sétimo aniversário de boas informações.



Ducal Palace Hotel

DUCAL PALACE HOTEL

Av. Rio Branco, 634 - NATAL — RN

Casa Porcino — liderança e expansão no comércio do NE

É uma empresa que desde 1973 registra um incremento respeitável da ordem de 70 por cento em seu faturamento, ano a ano. Que já conquistou outros mercados, como Maceió e Aracaju. Que vende desde calculadoras manuais e berços até mini-computadores. Que está classificada no 17º lugar entre as empresas que mais pagam imposto — o ICM — na capital do Estado.

Originária de Mossoró, onde foi fundada em 1958, a Casa Porcino é hoje uma das maiores empresas do Rio Grande do Norte, no ramo de eletrodomésticos e equipamentos para escritório, de capital e liderança genuinamente potiguares.

ASSOCIAÇÃO — De Mossoró, já em 1963, a empresa estendeu-se até Natal, embora — segundo João Fernandes Costa, um dos diretores da firma — a razão social da loja de Mossoró seja diferente da de Natal. Dentro da cadeia de lojas implantada pelo grupo, a da capital do Oeste é associada, sendo detentor do seu controle acionário o fundador, Porcino Fernandes da Costa.

Em 1963, para a criação da primeira casa de Natal, se associaram Porcino, João e Maria Fernandes Costa, mãe dos dois empresários. A Casa Porcino, após fundada, funcionou até 1970 na rua Ulisses Caldas, no prédio antes pertencente a Singer e sua oficina de assistência técnica. No mesmo ano, já como primeiro passo de sua expansão, a empresa mudou-se para a rua João Pessoa, 209 estando hoje localizada em mais três pontos da cidade, em dois prédios de propriedade da empresa e dois alugados.

Destes, um foi projetado em forma de galeria, unindo a rua João Pessoa à Princesa Isabel, a mesma

rua onde a firma acaba de construir seu edifício-sede, com instalações amplas e confortáveis para dimensionar melhor o funcionamento da empresa; e há ainda uma filial na rua Amaro Barreto, no Alecrim.

DIVERSIFICAÇÃO — Explorando, inicialmente, o ramo de eletrodomésticos, a empresa em 1969 viu a necessidade de diversificar as suas atividades e começou a operar no setor de máquinas e móveis para escritórios, quando adquiriu o direito para comercializar, com exclusividade, os produtos Olivetti.

Segundo José de Anchieta Fernandes, também diretor, a Casa Porcino entrou no ramo de máquinas para escritório porque a Olivetti estava sem representação em Natal e também pelo fato da empresa italiana oferecer o direito de comercialização dos seus produtos com exclusividade.

Ressalta também José Anchieta que, inicialmente, eles pensavam apenas em vender só equipamentos de escritório. “Mas, depois, notamos a necessidade de diversificar a linha de produtos, porque o cliente que queria uma máquina de

João Costa: A empresa cresce considerando o pessoal como elemento básico



escrever, desejava comprar também o armário, a mesa, as cadeiras”.

Dessa maneira, dentro de pouco tempo, a nova loja já comercializava móveis para escritório, de aço e de madeira, armários de aço e uma infinidade de artigos correlatos. Entretanto, para a venda desses produtos, a empresa teve que especializar parte de seus funcionários, devido ao alto grau de sofisticação dos equipamentos oferecidos, através da formação de vendedores, da implantação do sistema de vendas externas e também com treinamento e formação de pessoal especializado.

Atualmente, ano a ano, entre dez a doze funcionários da Casa Porcino são enviados a Recife e São Paulo, com a finalidade de frequentar cursos de formação e aperfeiçoamento em máquinas, desde somadoras manuais até mini-computadores. Hoje, devido ao porte que adquiriu, a empresa já conta, somente em Natal, com 75 empregados, grande parte deles com grau de escolarização entre médio e superior.

Diz João Costa que “a empresa tem uma grande preocupação em se expandir, sem esquecer entretanto que o funcionário é uma das peças chaves em uma organização. Justamente com a finalidade de servir ao cliente de uma forma cada vez mais apurada é que a firma se prepara tanto, se desdobra para que o seu pessoal atinja realmente um nível de aperfeiçoamento digno da clientela conquistada”.

Com relação ao lazer, explica ele, “estamos tratando da criação do Grêmio Esportivo e Cultural Porcino, como uma forma de proporcionarmos o lazer e o conhecimento mútuo entre todos que com seu trabalho e dedicação ajudaram a firma a chegar ao ponto que está hoje”.

EXPANSÃO — Com certo orgulho, João Costa diz que “acompanhando o desenvolvimento natural do comércio regional, a Casa Porcino procurou estender mais as suas atividades a Estados vizinhos



José Anchieta: Filiais de Maceió e Aracaju em expansão, para manter posição conquistada.



Em Natal já existem quatro Casas Porcino com posição firmada no comércio local.

do Nordeste, aproveitando também a vocação comercial de mais dois irmãos, Francisco Costa e Alcindo Filho, e ainda para tentar a conquista de outros mercados”.

Dessa maneira, a empresa abriu filiais em Maceió e Palmeira dos Índios, em Alagoas, e em Aracaju, no Estado de Sergipe, com áreas de exposição, respectivamente, de 400 e 500 metros quadrados. Com o sucesso da expansão, tiveram que aumentar — sempre formando e aperfeiçoando pessoal através de cursos especializados — o quadro de pessoal, que incluindo todas as lojas e mais a associada de Mossoró já atinge hoje o número de 160.

Paralelamente a esse crescimento, a firma atingiu um clima de maturidade considerado muito bom pelo seu corpo diretivo, tendo alcançado o 17º lugar entre as empresas que mais contribuem com o Imposto de Circulação de Mercadorias, em Natal. “Temos também a satisfação, ao fazermos uma análise do desempenho da firma, de constatarmos um incremento uniforme no seu faturamento da ordem de 70 por cento, ano a ano, desde 1973.” Diz João Costa.

PLANOS FUTUROS — É lógico que a Casa Porcino, tendo alcançado já uma sólida posição como grupo empresarial bem organiza-

do, não pode mais parar. Assim é que a sua direção já planeja os planos futuros da empresa, que — basicamente — se constituem na ampliação das lojas já existentes e na abertura de outras filiais.

Segundo José Anchieta a empresa já está elaborando a ampliação das filiais de Maceió e Aracaju, a fim de manter a posição conquistada, mas como forma também de ganhar outras fatias do mercado. Dos planos consta também a ampliação da casa do Alecrim e a abertura de uma filial numa cidade do interior do Estado, a ser ainda escolhida.

Para José Anchieta é uma satisfação enumerar os produtos que

a empresa comercializa atualmente com exclusividade, alegando que essa meta só foi alcançada devido à confiança que a Casa Porcino inspira tanto no mercado local como nos grandes centros produtores brasileiros.

Entre esses produtos destacam-se: Olivetti — máquinas para escritório; Florence — móveis de madeira para escritório; Giroflex — cadeiras e poltronas para escritório; Ericsson — telefones e centrais telefônicas privadas (PAX, PAABX, PBX e PMBX); Açomóveis — móveis de aço para escritórios, “todas elas indústrias de renome nacional e internacional”.

Lojas que compõem o Grupo Porcino

Natal — Rua João Pessoa, 209/211

Rua Princesa Isabel 641/643 (galeria)

Rua João Pessoa, 194 (oficina Olivetti)

Rua Amaro Barreto, 1332

Direção: João Fernandes Costa e José de Anchieta Fernandes.

Mossoró — Rua Coronel Vicente Sabóia, 162

Rua Alfredo Fernandes, 278 (depósito)

Direção: Porcino Fernandes da Costa

Maceió — Rua do Comércio, 423

Palmeira dos Índios — Praça da Independência, 88

Direção: Francisco Costa

Aracaju — Rua Itabaianinha, 87

Direção — Alcindo Costa Filho

PONTUALIDADE É CONOSCO!

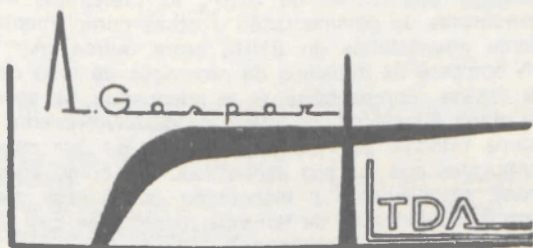


A Patota de A. Gaspar criou nova curtição em Natal: olhar cada vez mais para o alto. E lá no alto os dois mais belos edifícios da cidade. E tem mais: estamos construindo no Maranhão uma tremenda ponte em balanços sucessivos. Em Recife, o QG do IV Exército. No Paraná, 17 pontes ligando Curitiba e Paranaguá.

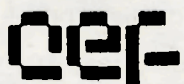
CHÁCARA 402

O maior empreendimento do Norte-Nordeste

Empreendimento
padrão



financiamento



CAIXA ECONÔMICA FEDERAL



O SFH e o programa da habitação popular no Rio Grande do Norte

Ezequias Pegado Cortez Neto

(Diretor-presidente da COHAB-RN)

O Programa Estadual de Habitação Popular do Rio Grande do Norte, executado através de sua companhia de Habitação Popular - COHAB-RN, tem alicerçada sua base financeira no Sistema Financeiro da Habitação (SFH). Em assim sendo, vale uma explicação desse imenso conglomerado de idéias, símbolos, recursos e decisões, de profunda importância para o desenvolvimento e bem estar social do Brasil.

O Sistema Financeiro da Habitação, criado pelo Governo Revolucionário, em 1964, tem como órgão gestor o Banco Nacional da Habitação (BNH). Seus recursos provêm basicamente de duas fontes principais, sob as formas de poupança voluntária e compulsória. A voluntária é aquela que advém das cadernetas de poupança e das letras imobiliárias captadas junto ao público pelo Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE), verdadeiro subsistema do SFH, através das Associações de Poupança e Empréstimo (APERN, como exemplo), Caixas Econômicas e Sociedades de Crédito Imobiliário (Banorte Crédito Imobiliário, como exemplo), unidades espalhadas nas principais cidades brasileiras. A poupança compulsória se dá através dos recolhimentos pelas entidades empregadoras do percentual correspondente e proporcional do salário de seus empregados junto ao Fundo de Garantia por Tempo de Serviço, o famoso FGTS.

Pois, bem principalmente com esses recursos o BNH movimenta o Sistema Financeiro da Habitação. Por filosofia de ação, o BNH optou por ser um banco de segunda linha na sua forma de operar, isto é, em poucas palavras, que utiliza agentes financeiros para conceder seus empréstimos ao mutuário final. Além dessa opção, entre outras, classificou o seu atendimento através de faixas de renda no que se refere à construção de moradias, sua finalidade inicial e básica, compatibilizando esses agentes com cada faixa de atendimento através de remuneração adequada e, principalmente, pelas diferentes taxas de juros cobrados. Assim, no Rio Grande do Norte, surgiram as APERN, Caixa Econômica Federal e Banorte Crédito Imobiliário para as faixas de renda mais alta; as cooperativas, orientadas pelo Instituto de Orientação às Cooperativas Habitacionais do Rio Grande do Norte - INOCOOP-RN, nas faixas intermediárias de renda; e a Companhia de Habitação Popular do Rio Grande do Norte na faixa de renda de até cerca de Cr\$ 3.700,00 (três mil e setecentos cruzeiros) e um investimento global máximo, por casa, de Cr\$ 85.000,00 (oitenta e cinco mil cruzeiros), em termos do presente trimestre civil.

O Programa Estadual de Habitação Popular foi montado levando em consideração esses limites principais de renda e custo final da habitação, para que os projetos

que o compõem fossem rapidamente aprovados no BNH. Esse programa faz parte de um todo que se denomina Plano Nacional da Habitação Popular (PLANHAP), do Governo Federal através do BNH, tendo os Estados assumido compromisso de cumpri-lo no âmbito de suas atribuições, integrados aos Municípios a serem beneficiados.

O Estado do Rio Grande do Norte, tendo aderido ao PLANHAP, fez estruturar o seu Programa e respectivo funcionamento, em acordo com as diretrizes emanadas do convênio e respectivo aditivo firmados com o BNH, obedecendo as metas sociais do Plano de Ação do Governo, para o período de 1975/79. Assim é que, sob a promoção da COHAB-RN, participam do Programa quase que a totalidade dos órgãos que atuam no Estado, cada um executando o que é responsável. Como exemplos dessa integração destacam-se a Secretaria do Trabalho e Bem Estar Social (Agente Coordenador do PLANHAP-RN e gestor estadual dos Centros Sociais Urbanos - CSUs, na sua política de desenvolvimento comunitário dos conjuntos habitacionais, em execução com a Fundação do Bem Estar Social do Rio Grande do Norte - FUNBERN e COHAB-RN, mediante apoio do BNH), o Banco do Estado do Rio Grande do Norte - BANDERN (Agente Financeiro para repasses objetivando à infra-estrutura dos projetos habitacionais), a Cia. de Serviços Elétricos do Rio Grande do Norte - COSERN (executora da rede de energia elétrica mediante empréstimo do BNH), a Cia. de Águas e Esgotos do Rio Grande do Norte - CAERN (executora da rede de água mediante empréstimo do BNH), as Prefeituras Municipais (executoras da pavimentação e obras complementares mediante empréstimos do BNH), entre outros. A COHAB-RN compete os trabalhos de promoção de toda essa gama de órgãos, compatibilizando e adequando os seus prazos de obras e serviços, ao ritmo de desenvolvimento do Programa Estadual da Habitação Popular no que concerne às atribuições que lhe são específicas, tais como aquisição de áreas, planejamento e elaboração de projetos, terraplenagem e regularização de terrenos, construção civil das casas e outros serviços acessórios.

Entre tudo isso, há um fato que merece destaque e determina a razão pelo qual o Programa se desenvolve bem, em acordo com o cronograma: o apoio permanente e entusiasta do Exmo. Sr. Governador Tarclisio Maia, com relacionamento definido junto à cúpula do BNH, através do seu Presidente, Dr. Maurício Schulman, e Diretor Supervisor da Área de Programas de Natureza Social, Dr. Hélio Edwal de Sales Lopes. A palavra clara de sua Excelência, desde o início do seu Governo, determinando prioridade para a construção de casas no Rio Grande do Norte, o seu interesse e controle permanente do Programa, conduz as organizações estadual e municipais envolvidas,

para que dê prioridade ao seu cumprimento, sensibilizando como tal performance o BNH e outros órgãos federais, no sentido de cooperar com o Estado. Essa sensibilidade do Governador faz com que, inclusive, mereçam o seu apoio os outros programas para faixas de rendas mais altas da população, fato que demonstra a sua preocupação global com habitação no Estado, além daquela consciência de que a construção civil é grande fonte geradora de recursos para o seu Governo e por ser, também, uma indústria absorvedora intensiva de mão-de-obra.

Feitas essas considerações, segue à exposição das metas, a forma e o desempenho do Programa e da COHAB-RN, nesse seu transcorrer, inclusive no que se refere ao órgão de quem é sucessora, a Fundação Estadual de Habitação Popular - FUNDHAP, criada em 1963 e transformada na atual empresa, em 1971.

1. META GLOBAL DO PROGRAMA ESTADUAL DE HABITAÇÃO POPULAR NO PERÍODO DE 1975/1979, COM RECURSOS DO BNH.

10.556 FINANCIAMENTOS (Unidades-Famílias beneficiadas) assim compreendidos:

8.096 casas, inclusive em terrenos próprios	Cr\$ 493.619.777,00
1.000 lotes urbanizados	Cr\$ 30.566.000,00
1.460 melhoria e ampliação de habitações	Cr\$ 38.266.000,00

Total 10.556 Cr\$ 562.751.777,00

1.1. OBRAS CONCLUÍDAS DESSA META GLOBAL

2.010 casas, inclusive em terrenos próprios	Cr\$ 83.000.000,00
- lotes urbanizados	Cr\$ -
460 melhoria e ampliação de habitações	Cr\$ 4.600.000,00

Total 2.470 Cr\$ 87.600.000,00

1.2. OBRAS EM EXECUÇÃO DESSA META GLOBAL

3.505 casas, inclusive em terrenos próprios	Cr\$ 187.732.000,00
648 lotes urbanizados	Cr\$ 22.356.000,00
1.000 melhoria e ampliação de habitações	Cr\$ 33.666.000,00

Total 5.153 Cr\$ 243.754.000,00

1.3. OBRAS EM PLANEJAMENTO DESSA META GLOBAL

2.581 casas, inclusive em terrenos próprios	Cr\$ 223.187.777,00
352 lotes urbanizados	Cr\$ 8.210.000,00
- melhoria e ampliação de habitações	Cr\$ -

Total 2.933 Cr\$ 231.397.777,00

Os seguintes projetos, pela originalidade e tecnicismo dos conceitos, merecem comentários especiais:

a) Lote urbanizado - Um projeto habitacional de lotes urbanizados é destinado basicamente àquelas famílias que não têm renda para comprar uma casa podendo,

neste caso, adquirir um lote de terreno com água, luz, instalações sanitárias, calçamento e escola na área, e mediante apoio e financiamento do COHAB-RN e outros órgãos, construir suas casas, aos poucos, dentro da condição de cada família.

b) Terreno próprio - é o tipo de financiamento que objetiva o empréstimo para aquele pretendente que possua terreno em seu nome, mesmo através de contrato de promessa de compra e venda ainda não quitado. A COHAB-RN financia, inclusive, o saldo devedor desse terreno e a construção da casa própria.

2. PRODUÇÃO DA COHAB-RN NO PERÍODO DE 1963/1974

1. Com Recursos do BNH 3.180 unidades
Com Recursos da USAID 649 unidades

Total 3.829 unidades

Obs. Desse total, em 1974, 664 foram edificadas e cerca de 859 regularizadas em 1975, estas por estarem vazias ou invadidas.

3. Além do Programa Estadual da Habitação Popular, através do seu Programa de Obras Especiais, a COHAB-RN faz executar construções civis, principalmente equipamentos comunitários e urbanização de seus Conjuntos Habitacionais, com recursos próprios, gerados pela atividade do BNH ou através de convênios realizados com outros órgãos da administração pública.

Eis alguns exemplos:

- 17 Quadras múltiplas de esportes: 10 concluídas (nos Conuntos Cidade da Esperança, Lagoa Nova I, Lagoa Nova II, Potengi, em Natal, Walfredo Gurgel, em Mossoró e Pte. Castelo Branco, em Caicó; 7 estão programadas, das quais 3 já estão em execução;

- Centros de Integração Comunitária: 1 se encontra em execução e 2 estão em programação final;

- Clubes Recreativos: 1 em execução no Conjunto Potengi e 5 em programação;

- Centros Comerciais: 1 em construção no Conjunto Jiqui e 2 programados;

- 4 Postos de Revenda de Materiais de Construção de sua Gerência de Comercialização de Materiais de Construção - GEMAC, concluídos e localizados em conjuntos habitacionais;

- Urbanização de diversas ruas dos Conjuntos através do apoio às prefeituras locais (Pau dos Ferros, Currais Novos, Eduardo Gomes, Natal e Mossoró) ou recursos de receitas diversas (Cidade da Esperança).

4. Nº de cidades do Estado que estão sendo atingidas: 23, além de Natal

Mossoró, Caicó, Currais Novos, Pau dos Ferros, Macaluba, Macau, Eduardo Gomes, Nísia Floresta, São José de Mipibu, Goianinha, Nova Cruz, São Gonçalo do Amarante, Ceará Mirim, Extremoz, Santa Cruz, Acari, Serra Negra do Norte, Umarizal, Martins Areia Branca, Açú, Apodi e Jardim do Seridó.

Finalmente, torna-se imprescindível uma menção especial à integração e pleno saber de suas responsabilidades no cumprimento das metas do Programa, por parte da equipe funcional da COHAB-RN e, também, pela resposta adequada dos empreiteiros, produtores e fornecedores do ramo da construção civil do Rio Grande do Norte, todos trabalhando pelo bem comum político, econômico e social.



NÃO HÁ
PROGRESSO
SEM

COMUNICAÇÃO

CICOL

Por isso os sete anos do
RN-ECONÔMICO também nos tocam de perto.
Construindo estradas, pontes e edifícios;
erguendo unidades físicas para
empreendimentos do porte da
Barreira do Inferno, estações meteorológicas, terminais e aeroportos;
aplicando nossa técnica de construção nas praças urbanas ou nos
canais de irrigação, nós da CICOL sabemos que o progresso não
anda sem a informação.
A nossa experiência é de 23 anos.
O RN-ECONÔMICO tem contado muito de nossa história.

COMPANHIA DE INVESTIMENTOS E CONSTRUÇÕES LTDA.

NATAL
Sede: Rua Frei Miguelinho, 112/118

RIO DE JANEIRO
Av. Franklin Roosevelt, 126 - Gr. 301/4

RECIFE
Rua Geraldo de Andrade, 188

PARA
Rua Gonçalves Ferreira, 13

ACRE
Rua Benjamim Constant s/n

Não bastam hotéis para deter o turista em Natal

Os hotéis estão sendo entregues ao público, o fluxo de turistas está aumentando. Mas, no entender das pessoas ligadas ao Turismo, em Natal, está faltando alguma coisa para prender o visitante à cidade. Como atrações artístico-folclóricas, por exemplo.

Todos os setores ligados ao turismo estão animados com a entrada em funcionamento de mais dois hotéis de categoria em Natal — O "Ducal Palace" e o "Sol". O primeiro, do grupo UEB, inaugurado no início de novembro e o segundo, do grupo Fernando Paiva, de porte menor, com previsão para funcionar no início do próximo ano. A euforia, no entanto, não se limita aos hotéis. Os novos restaurantes e as novas boates também dão novo ânimo

aos homens que fazem e vivem do turismo na capital potiguar. Ouve-se uma unanimidade do termo "isso é bom".

Mas bastarão hotéis e boates para provocar um incremento substancial do turismo em Natal? Ou por outra: a maior oferta de hotéis bastará para suprir a deficiência da infra-estrutura?

É PRECISO MAIS — É preciso muito mais do que isso, segundo a

Giovani Rodrigues: EMPROTURN acompanhando a euforia e dando condições a vários projetos.



opinião do gerente do Hotel Internacional dos Reis Magos, Antonio Cardoso. Tido como um símbolo da cidade, em termos de hotel, funcionando para Natal, como imagens, assim como o estádio Presidente Castelo Branco funciona para o futebol, o Reis Magos passou a ter um importante rival no Ducal Palace, situado no centro da cidade. Cardoso, ao contrário da opinião quase vigente, não vê na deficiência da oferta de hotéis o problema do turismo em Natal. Acha, até, que não existe essa deficiência, pois, afirma, "os hotéis até então só tinha toda a capacidade ocupada por ocasião de eventos, de grandes acontecimentos ou convenções."

— "No mais, a oferta de hotéis em Natal sempre foi satisfatória". — opina.

Entende, partindo desse ponto de vista, que o turismo natalense está é precisando de motivação, de iniciativas que sirvam para fixar o turista ocasional.

— "Natal é uma porta turística. Passam muitos turistas em visitas e rápidas excursões. Então, o que é preciso é fixá-lo. E isso só será possível se houver uma ação conjugada de órgãos públicos e particulares, para se conseguir o conjunto de atrações necessárias. Porque, repito, quanto à tão falada falta de hotéis, acredito nunca ter havido desespero por falta de vagas."

Cardoso dá um exemplo bem mais prático:

— "No fim do ano, estaremos recebendo grande número de excursões. Se não há atrações suficientes na cidade, de nada adiantará. Então, é preciso ser feita alguma coisa."

Essa "alguma coisa" compreende, segundo o gerente do Reis Magos, medidas como a promoção da cidade e o estudo de meios para se conseguir a fixação do turista eventual.

— "Todo mundo acha Natal uma excelente cidade, uma maravilha. Mas sem um trabalho mais agressivo, feito na base da união de esforços, a indústria turística custará a vingar. Com ou sem esforço, isso fatalmente ocorrerá, ao

longo do tempo, com um trabalho de união visando o turista, o processo será apressado". — diz ele.

PELA CIDADE — Posição original é a do proprietário do "Hotel Tirol", considerado do tipo médio. O Sr. José Pacheco, um natalense honorário, mesmo afirmando que como hoteleiro será grandemente afetado pela entrada de dois hotéis de categoria, considera-se plenamente satisfeito.

— "Para mim, interessa o progresso da cidade." — enfatiza.

E, realista, José Pacheco afirma:

— "Não há dúvida: a falta de hotéis de categoria afastava o turista".

Então, passa à análise das condições dos dois principais hotéis — antes do Ducal —, o Reis Magos e o Samburá:

— "O Reis Magos sempre teve excelente aparência e instalações. Mas com um serviço deficiente. O Samburá, com boas instalações, porém um tanto apertado. Não são, pois, hotéis da cate-



João Bosco: Aparecida Turismo vai participar mais efetivamente.

goria cinco estrelas."

Pacheco acredita que com os novos hotéis virão mais turistas de gabarito, melhorando o nível geral. O seu entusiasmo não diminui com as perspectivas de maus tempos para o seu Hotel Tirol, com a concorrência de bons hotéis.

— "Como havia pouca vaga, tínhamos mais procura. Confesso que hospedamos muita gente sem que, para tanto, tivéssemos as necessárias condições." — admite.

José Pacheco não considera o seu hotel inferior, obviamente. Apenas não o coloca a nível de cinco estrelas.

— "Mesmo assim, com o meu negócio sofrendo, me considero satisfeito, porque a cidade vai ganhar. Vim para Natal muito moço. Fui o 39º. funcionário da Prefeitura. E gosto bastante da cidade, para me sentir compensado com o progresso da indústria turística."

MELHOR INFRA-ESTRUTURA — Talvez a pessoa mais entusiasmada com as perspectivas do turismo em Natal, no momento,

CENTRO DE TURISMO DO NATAL

Com o apoio da EMPROTURN — Empresa de Promoção e Desenvolvimento do Turismo do Rio Grande do Norte, um triste presídio passa a ser um dos mais alegres centros de Natal. Um local de encontro da arte e da cultura do Nordeste. É o CENTRO DE TURISMO DE NATAL, com galeria de arte, lojas de artesanato, boite, museu de folclore e arte popular, restaurante típico, teatro de bolso, teatro de arena. Visite-o e viva-o!



EMPROTURN

Empresa de Promoção e Desenvolvimento
do Turismo do Rio Grande do Norte

seja Giovani Rodrigues, diretor-presidente da Empresa de Promoção e Turismo do Rio Grande do Norte — Emproturn. Ele considera a estrutura de serviços, atualmente, bem promissora e naturalmente se entusiasma mais ainda com a existência dos novos hotéis. Aliás, não apenas dos novos hotéis.

— “Estamos tendo novos e excelentes restaurantes e boates. O novo restaurante Nemésio, o Xique-Xique, o do Chicão, o do Centro de Turismo, além de novas boates que estão surgindo. Vamos ter a La Prison, na a do Forte, Piry-Piry, a do Ducal, uma série de boates e atrações. Basta lembrar que até a algum tempo a cidade estava limitada a Piry-Piry.” — lembra Giovani Rodrigues.

O diretor-presidente da Emproturn, baseia o seu entusiasmo exatamente na sua experiência. Particularmente, vê sinais bem positivos no grande número de visitas de jornalistas especializados ultimamente a Natal, com solicitações para reportagens jornalísticas enfocando as belezas do Estado. Tem uma série de idéias próprias e que pretende executar no próximo ano, porque o calendário turístico da Emproturn, em 1976, foi totalmente cumprido e seus recursos financeiros aplicados.

idéias próprias e que pretende executar no próximo ano, porque o calendário turístico da Emproturn, em 1976, foi totalmente cumprido e seus recursos financeiros aplicados.

No entanto, Giovani Rodrigues considera que este ano da parte do órgão que dirige, já foi feito o suficiente em termos de promoção turística e o conjunto de perspectivas existentes justifica perfeitamente a sua fé.

Fé, enfim, compartilhada por setores tidos como periféricos da estrutura turística.

Manoel Eni da Silva, por exemplo, proprietário do restaurante típico o “Cantinho da Gia”, um dos modestos porém atraentes pontos de Natal, definiu, no seu linguajar simples e direto, o estado de animação em decorrência das condições que vão surgindo para o turismo, com o anúncio de novos hotéis:

— “Dou ponto”.



José Pacheco: Apesar da concorrência, sente-se plenamente satisfeito.

Como beneficiário direto da movimentação turística e, a seu modo, um dos contribuintes para a implantação da infra-estrutura que tanto entusiasma o diretor-presidente da Emproturn e é desejada pelo gerente do hotel Internacional dos Reis Magos, Manoel Eni acha “isso tudo muito importante, porque há, realmente, necessidade de se ter mais atrações turísticas em Natal.”

— “Eu mesmo procuro melhorar sempre. Desde que tenho este bar, há sete anos, procurei fazer o melhor para agradar o turista. Sempre recebo muitos deles que, geralmente, vêm atrás da guia, mas terminam é pedindo outros pratos e prometendo voltar. Não faço melhor ainda porque tudo tem de ser devagar, com jeito e cuidado. Não se pode fazer nada bom com vexame. — disse Eni ao RN-ECO—NÔMICO, também conferindo entusiasmo e otimismo às suas palavras, como conhecedor prático da atração que Natal exerce para o visitante.

MAIS PLANOS — E mais detalhes sobre o arcabouço turístico que se está formando vão surgindo. Além da Sólis Turismo e Aerotur, concretizam-se novos projetos de agências. João Bosco, da Aparecida Turismo, ao mesmo tempo em que vê no surgimento de novos hotéis em Natal um sinal animador, declara:

— “E inegável que a cidade estava mal servida de hotéis. Com os novos, o panorama vai melhorar muito.”

E em meio a sua animação, anuncia para janeiro a participação mais efetiva do Aparecida no turismo potiguar, pois até lá a empresa passará a atuar no cha-

mado turismo receptivo.

— “Também acreditamos no turismo potiguar. Logo estaremos recebendo modernos ônibus, com ar condicionado, tudo para o serviço turístico.” — anuncia.

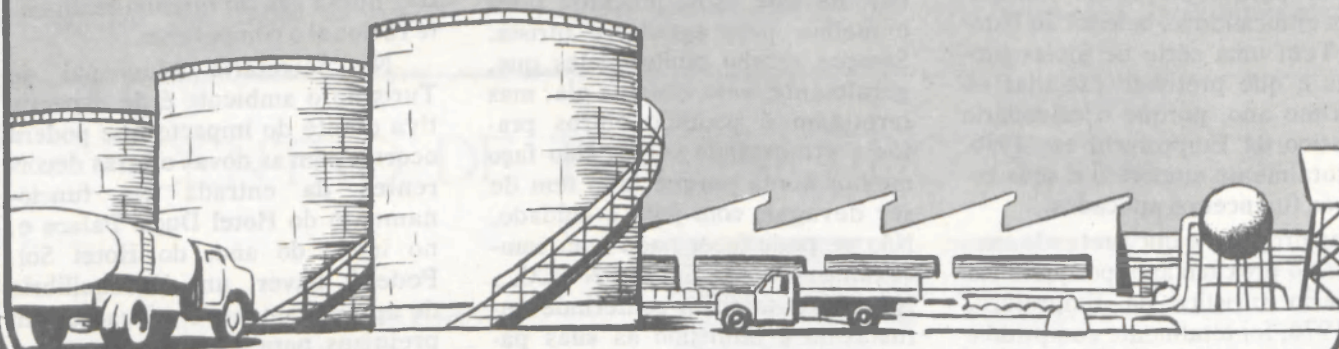
Com mais hotéis de primeira classe e uma razoável rede de porte médio; a multiplicação de boates e restaurantes, juntamente com as já conhecidas belezas naturais das praias e a alegria fraterna do povo, Natal e todo o Rio Grande do Norte começa a entrar numa era do turismo realmente racional e competitivo.

Na Secretaria Municipal de Turismo o ambiente é de expectativa diante do impacto que poderá ocorrer com as novas ofertas decorrentes da entrada em funcionamento do Hotel Ducal Palace e, no início do ano, do Hotel Sol. Poderá haver um desequilíbrio de aproveitamento e utilização com prejuízos para os hoteleiros. Para fazer face a esta possibilidade, a Secretaria está coordenando um encontro entre os hoteleiros de Natal com os Agentes de Viagem da área do Nordeste a ser realizado nesta capital no início do ano, afim de se dinamizar mais ainda o fluxo turístico para Natal. Paralelamente a Secretaria está colocando nos hotéis, “Shows” de conjuntos folclóricos, nos dias em que pernoitar grupos de excursões em Natal, afim de aumentar a atração turística, a Secretaria já mandou editar vários “folders” de primeira categoria, onde realça todo o potencial de Natal e esse material está sendo distribuído nas Agências de Viagem do Rio de Janeiro, S. Paulo e Porto Alegre. com o apoio da ABAV (Associação Brasileira de Agentes de Viagem)



SALHA S.A.

Indústria e Comércio de Óleos



Muita gente não sabe da importância do óleo de mamona. Algumas pessoas até o lembram com o nome de óleo de ricino, um laxante que os mais antigos pediam nas farmácias. Mas o fato é que este produto ganhou a condição de matéria prima estratégica em nosso mundo industrial, chegando mesmo a substituir com vantagem alguns derivados do petróleo.

O óleo de mamona está sendo utilizado como óleo lubrificante de motores de aviões e espaçonaves, com o detalhe de que não tem sucedâneo. E também serve para a fabricação de tintas, nylon, vernizes, plásticos, adesivos, produtos medicinais, isolantes elétricos, etc.

O Brasil é o maior produtor mundial de mamona. O Rio Grande do Norte, a partir de 1977, passará a aparecer nas estatísticas como um dos principais Estados produtores e beneficiadores.

Para isto, o **Grupo Salha** — contando com o apoio da SUDENE e do BDRN — está implantando às margens da BR-101, no município de Eduardo Gomes, uma das maiores fábricas de óleo da região que produzirá, na fase inicial, 12 mil toneladas/ano, utilizando para isto 30 milhões de quilos de semente de mamona. Desenvolvimento é isto. E o **Grupo Salha** se sente feliz em promovê-lo.

FÁBRICA: Km 9 - Estrada Natal-Aeroporto (Eduardo Gomes)
ESCRITÓRIO: Av. Rio Branco, 596 - 1º Andar - Fones(084) 222-4591/4588/4589 - Natal-RN

Natal Veículos sempre fiel à sua política de assistir bem

Relocalizada na zona sul da cidade — para onde, de resto, estão indo as nossas grandes empresas, comerciais ou industriais — a Natal Veículos e Peças S.A. agora tem mais espaço para atender melhor aos seus clientes. E oferece melhores condições de trabalho aos operários.

Um salto de quatro anos trilhando a rota da confiança levou a Natal Veículos e Peças S/A de modestas instalações na Ribeira para a moderna e sofisticada loja de Neópolis. Mudaram as instalações físicas mas o seu suporte filosófico continua o mesmo: prestar assistência adequada aos veículos Chevrolet, atualmente com pessoal mais numeroso e qualificado, além de contar com oficina melhor aparelhada. Segundo as palavras do atual presidente da Natal Veículos S/A, Sr. Adauto Medeiros Filho, o crescimento da empresa se processou através de um esforço obstinado e da confiança recíproca no relacionamento com um número sempre crescente de clientes, nas atividades governamentais, o apoio dos acionistas, o incentivo da General Motors do Brasil e, muito especialmente, na abnegação e eficiência operacional dos funcionários.



A QUALIDADE DO CRESCIMENTO — A orientação empresarial da Natal Veículos, conforme afirmou ao RN—ECONÔMICO o seu presidente, não implica na precedência da valorização humana com o consequente destaque exagerado da técnica. Desde o núcleo de 14 pessoas que procurava atender aos clientes com a maior eficiência possível na antiga área com 700 metros quadrados (200 coberta) na Ribeira (Praça Augusto Severo, 252) até o corpo atual de cerca de 100 funcionários a preocupação com o nível operacional andou de parceria com o espírito social da empresa.

Assim — acrescenta o Sr. Adauto Medeiros — "se a nossa oficina mecânica dispõe de moderno instrumental (aparelho eletrônico para balanceamento de pneus e regulagem dos faróis, capacidade para atendimento simultâneo a 23 veículos, sistema elevatório que permite uma revisão gratuita em 40 minutos) procuramos também assistir o funcionário".

Dentro dessa política, a Natal Veículos dispõe de um bem montado restaurante em sua loja de Neópolis para o fornecimento de refeições ao seu pessoal. Um almoço custa Cr\$5,00 e a alimentação é preparada de acordo com a orientação de uma nutricionista do setor de assistência social. Através da Associação de Funcionários da Natal Veículos foi estabelecido um sistema de caixinha para empréstimos internos. Foram fornecidas, recentemente, 22 bolsas de estudos para filhos de funcionários com idade entre 7 e 12 anos. De outro lado, o pessoal técnico tem a sua formação completada em cursos no Centro de Treinamento de São Paulo e no Recife. Ainda com vistas à melhoria da qualificação profissional foram promovidos cursos internos de Relações Humanas, Higiene e Segurança do Trabalho e Interpretação da Previdência Social.

A ASSISTÊNCIA — A loja de Neópolis da Natal Veículos tem uma área total de 20 mil metros quadrados — Sete mil urbanizados e 10 mil em expansão — , área coberta de três mil metros quadrados, pátio e amplo estacionamento. A oficina dispõe de uma

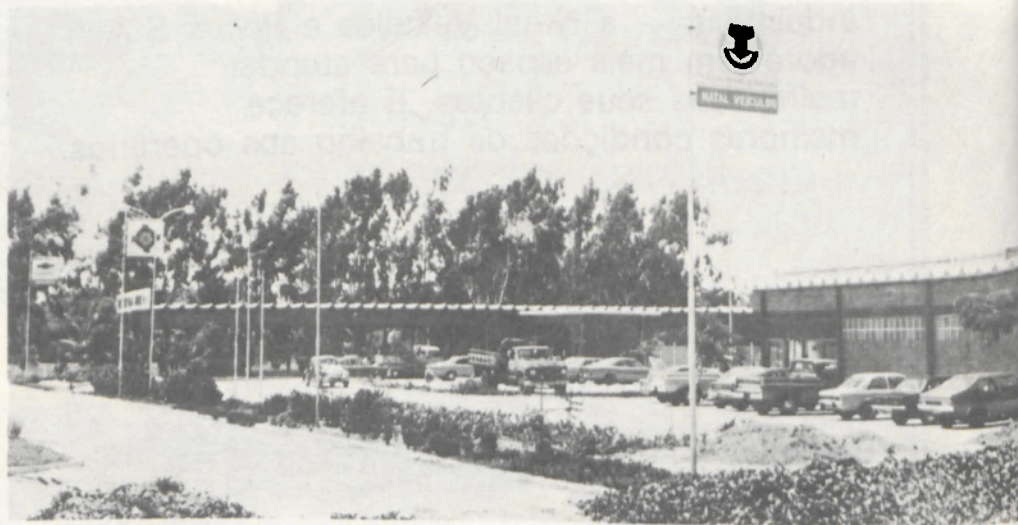
ferramenta especializada para cada carro, alinhador ótico, balancetes e um elevador de quatro colunas, o que lhe permite efetuar uma revisão de mil e cinco mil quilômetros em 40 minutos.

A sua capacidade de atendimento é de 24 mil unidades por ano mais do que o total de veículos em circulação em Natal.

A obstinação e o empenho que têm marcado a trajetória da empresa apresentam números significativos. Fundada a 4 de fevereiro de 1972 com um capital de Cr\$700 mil, realizou um montante de negócios, no seu primeiro mês de atividades, que chegaram a Cr\$8 mil. No início, a diretoria era constituída pela Sra. Galdina Barbosa Silveira e os Srs. José Vilani de

Melo Lula e Adauto Medeiros Filho. Foi a constante diversificação dos seus serviços e o ritmo das atividades que provocaram a política de ampliação quatro anos depois de sua fundação. Hoje, além das mudanças físicas, há os números assinalar: seu capital é de Cr\$3,7 milhões. Por seu turno, o seu volume de negócios a colocou em 3º lugar entre as empresas comerciais que mais recolhem o ICM no Rio Grande do Norte.

O desempenho da Natal Veículos e o seu firme apego a uma política empresarial que valoriza, sobretudo, o potencial humano, são garantias de que o seu ritmo de crescimento continuará sempre acelerado.



Nas novas e modernas instalações, o mesmo empenho por uma eficiente assistência.

No restaurante para funcionários, refeições orientadas por uma nutricionista



Organização Radir Pereira

Uma empresa humana que sabe tratar bem tanto clientes como empregados

Atualmente com vinte e uma lojas *A Sertaneja* espalhadas em todo o Estado, a Organização Radir Pereira é uma das empresas do RN que mais têm se expandido, nos últimos anos, entre nós. Graças ao detectável e notório tirocínio comercial de seu diretor-presidente, um homem afeito a todas as nuances, variações e percalços do setor, principalmente no que se refere a eletro-domésticos, móveis e utilidades domésticas.

Neste final de 1976, vários fatos comprovam o correto desempenho de Radir Pereira como empresário, desempenho devido também, como ele faz questão de frisar sempre, aos seus auxiliares diretos — sócios ou gerentes de lojas — e mesmo aos funcionários de escalões imediatos.

Dentre esses fatos, cite-se o da interiorização da empresa, já com dezessete lojas espalhadas em catorze cidades do RN e em três da Paraíba, uma interiorização que certamente não vai parar, principalmente no que se refere ao nosso Estado: a Câmara Municipal de Alexandria, por exemplo, acaba de enviar ofício à direção da Organização Radir Pereira solicitando a abertura, naquela cidade, de uma filial, “para ajudar o nosso processo de desenvolvimento”, ofício decorrente da aprovação unânime do requerimento de um vereador, idéia também seguida pelo Rotary Clube do município.

Os vereadores de Alexandria, aliás, apenas repetiram o que outros, de outros municípios, têm

feito nos últimos anos, porque parece que já se tornou ponto pacífico, para as comunidades interioranas, o entendimento de que a presença de *A Sertaneja* em seus limites significa um grande passo da cidade, em termos de crescimento e *status*.

DEODORO & FINANCIAMENTOS — Mas outros fatos comprovam a verticalidade da expansão de *A Sertaneja*, como a abertura do chamado “lojão” da Avenida Deodoro ou a recente inclusão da empresa como integrante do sistema de financiamento próprio da Philips do Brasil, através o qual todas as vinte e uma lojas da organização poderão oferecer ao cliente mais uma opção para as compras a prazo.

Com relação à loja da avenida Deodoro, o próprio Radir Pereira explica:

— “Resolvemos abri-la partindo de uma visão do futuro: havia necessidade de começar a deslocar o consumidor do centro da cidade para outras áreas. A Deodoro sempre foi uma rua de destinação comercial por ser de rápido acesso e por facilitar o estacionamento”.

O sucesso de vendas da nova loja não demorou e chegou até mais rapidamente do que se esperava, mesmo porque a nova *A Sertaneja* não descaracterizou a filosofia da empresa, que é a de fazer as suas lojas bastante populares.



Loja da Deodoro provou viabilidade e completou as vinte e uma lojas d'A SERTANEJA, no RN e na Paraíba.

— “Ocorreu que começam a atingir também uma faixa de clientes que até então não integrava em grande escala, os nossos cadastros, o cliente classe “A” — Diz Radir Pereira — “mas o da classe média, que já nos comprava nas outras lojas, está nos prestigiando e o de menor capacidade aquisitiva, que sempre nos comprou principalmente na loja do Alecrim, também está começando a chegar, para ver as exposições e sentir a horizontalidade da loja, com os seus espaços abertos, e também porque lá mantemos os mesmos preços e facilidades das outras lojas”.

Falando sobre os sistemas de financiamentos, Zildamir Soares, sócio e vice-presidente da organização, detalha:

— “Hoje temos três opções a oferecer ao cliente: o financiamento próprio, o da financeira especializada, de 12 até 18 meses para compras de valor superior a 20 salários mínimos; e agora o da Philips Financeira. Este, a fábrica até agora só deu a três revendedores: afora A Sertaneja, dois em Pernambuco e Ceará. O sistema da Philips Financeira cobra metade dos juros das financeiras comuns e foi criado para escoar a produção das mercadorias marca Philips e Walita”.

UMA EMPRESA HUMANA — Muitos gerentes ou diretores de outras lojas de eletrodomésticos, em Natal, estranham um fato: nunca chega em suas casas funcionários de A Sertaneja se oferecendo para trabalhar, como geralmente ocorre com os de outras empresas.

— “Ocorre que sempre damos um tratamento humano aos nossos funcionários” — diz Zildamir Soares. “Hoje possuímos cerca de 250 em todas as lojas, o que representa 1.200 pessoas diretamente vivendo da nossa organização. E todos os empregados são tratados indistintamente da mesma maneira, o que os faz se sentirem como se pertencessem a uma grande família. Basta dizer que recentemente o pessoal de Natal quase todo foi a Ceará Mirim, participar do aniversário de um



Radir Pereira: tirocínio comercial evidenciado na constante expansão de sua empresa.

colega, que está na firma há apenas alguns meses”.

De fato, o trato correto do empregado é uma das virtudes de Radir Pereira que, ao final dos balanços financeiros de sua empresa, todos os anos, sempre gratifica a cada um, independentemente das regalias a que todos têm direito, de acordo com as leis trabalhista.

Mas o cliente é igualmente considerado.

— “Na época do Natal, por exemplo” — diz Zildamir Soares — “o nosso maior empenho é no sentido de que a mercadoria adquirida esteja na casa do cliente no prazo acertado, o que nem sempre é fácil de se conseguir, dado o grande volume de venda. Mas sempre temos proporcionado essa alegria ao nosso cliente, e para isto, nessa época, funcionários e diretores dão expediente redobrado, porque entendemos que o exercício da atividade comercial é antes de mais nada um ato social, de prestação de serviços e não apenas o interesse de se ter lucros”.

DO INTERIOR — Antes de chegar a Natal, A Sertaneja já era loja na cidade de Currais Novos. Veio de lá para a capital, e daqui voltou a se interiorizar, num processo certamente inusual, em termos de empresas correlatas. E is-

to se deu justamente por conta da política de seriedade nos negócios, adotada por Radir Pereira e seus auxiliares. Hoje com vinte e uma lojas espalhadas em dois Estados, a empresa, no entender de alguns observadores, poderia estar entrando num processo muito rápido de expansão, que poderia se tornar prejudicial.

— “Isto não ocorre de maneira nenhuma” — diz Radir Pereira. “Porque primeiro nós preparamos a expansão: em todas as cidades onde hoje há lojas filiais, há alguns anos já havia representantes da empresa. O mercado local já vinha sendo pesquisado, nós já sabíamos da capacidade de demanda. E tanto estamos certos que hoje algumas dessas lojas, já estão sendo expandidas, até com aquisição de prédios próprios.”

Essa prática bem sucedida tem sido possível também graças a melhores preços que A Sertaneja oferece aos seus clientes, o que é conseguido por conta de uma sistemática programação de estocagem de mercadorias. E também porque a empresa sempre salda em tempo os seus compromissos com as indústrias, do que resulta que, em épocas de crises de abastecimento de mercadorias, é comum as fábricas até insistirem para que a Organização Radir Pereira receba seus produtos, para estocar.

Diversas obras viárias podem transformar fisionomia de Natal

Várias obras do Plano Viário de Natal estão para ser iniciadas pela administração Vauban Faria, algumas já exaustivamente programadas (como as avenidas Beira Canal e de Contorno) e outras recentemente definidas — como a interligação da cidade da Esperança ao Baldo, pela rua Olinto Meira, com pista dupla.

Imaginemos Natal com as duas pistas da Hermes da Fonseca e da Salgado Filho recapeadas e com um novo sistema de retornos; com a Prudente de Moraes dando acesso até o Conjunto Candelária, totalmente asfaltada; com as avenidas Beira Canal e de Contorno concluídas, como também as encostas da Getúlio Vargas; a drenagem da Ribeira; a interligação da Cidade da Esperança ao Baldo pela rua Olinto Meira com duas pistas totalmente asfaltadas, além de outros benefícios.

É de ninguém acreditar. Mas, é justamente o que promete, até fins de 1977, inícios de 1978, o Prefeito Vauban Faria, duramente criticado até pouco tempo por conta das poucas obras de vulto planejadas e executadas na sua administração. Para ele a má fase atravessada pela Prefeitura se deve ao esvaziamento financeiro experimentada pela Edilidade no início de sua administração.

Apesar de se manter alegre e acolhedora aos visitantes que aqui chegam, Natal encerra em si mesma uma série de problemas — que se não crônicos — apresentam pelo menos difíceis soluções. Difíceis nem tanto do ponto de vista técnico, mas sobretudo do ponto de vista financeiro. A Prefeitura não podia gastar ou melhor, não tinha o que gastar em obras

prioritárias há algum tempo atrás. E Natal passou a enfrentar enchentes em certos trechos, o trânsito cada dia se tornava mais caótico, as ruas — inclusive as asfaltadas — cada vez mais esburacadas, as praças semi-destruídas, as praias sem assistência.

OBTENDO MEIOS — Enquanto as críticas choviam em torno da

Prefeitura, Vauban Faria deslocava-se constantemente ao sul do país tentando a consecução de duas medidas: uma seria o aumento da capacidade de endividamento da Prefeitura e outra a ajuda do Governo Federal, através da liberação de recursos a fundo perdido, denominação hoje já alterada pelos tecnocratas para “recursos sem retorno”.

E, há aproximadamente dois meses, o Prefeito num desses retornos do Rio reuniu a Imprensa em seu gabinete e soltou a notícia da liberação dos recursos a fundo perdido, ou sem retorno, para a execução de um grande volume de obras. “Para este ano — diz o Sr. Vauban Faria — já está acertada a liberação de Cr\$ 1 milhão a ser aplicado nos estudos para execução de várias obras, num projeto que está condicionado à travessia da BR-101 que cortará Natal até atingir a cidade de Touros, passando pela Ponte das Lavadeiras, que — tudo indica — será aproveitada dentro do novo traçado”.

O Prefeito de Natal não sabe precisar ainda quando terá início a execução desses serviços. Afirma, contudo, que “tão logo as



Urbanização da avenida Getúlio Vargas é uma das obras prioritárias.

primeiras parcelas sejam liberadas pela Empresa Brasileira de Transportes Urbanos — EBTU — nós daremos início à recuperação asfáltica das avenidas Hermes da Fonseca e Salgado Filho. Além do recapeamento, será feito um novo traçado para o sistema de retornos dessas artérias, que passarão a contar com alças laterais permitindo o retorno dos veículos sempre pela direita, extinguindo o sistema atual que tantos transtornos tem causado a pedestres e motoristas“.

CRIAÇÃO DA EBTU — Antes da criação da EBTU, os entendimentos vinham sendo mantidos com a Secretaria de Articulação com Estados e Municípios — SAREM — órgão da Secretaria de Planejamento da Presidência da República. Entretanto, com a criação da empresa, todos os contatos passaram por um processo de aceleração, de modo que em pouco tempo a cidade recebia a visita do Sr. Geraldo Magela, técnico de transporte de massa da EBTU, que, juntamente com o Prefeito Vauban Faria, sobrevoou a cidade, identificando os pontos principais de estrangulamento do tráfego.

A partir desse momento ficaram nomeadas as obras prioritárias, entre as quais estão: o recapeamento da Hermes da Fonseca e Salgado Filho; asfaltamento e conclusão da Prudente de Moraes interligando-a ao Conjunto Candelária; conclusão das avenidas Beira Canal e do Contorno e toda a malha viária que as envolve; interligação da Cidade da Esperança ao Baldo, através das ruas Olinho Meira, dos Canindés e Interventor Mário Câmara (Av. Seis) que ficarão com as pistas de rolamento totalmente asfaltadas.

Segundo o Prefeito Vauban Faria, todo este projeto tem a finalidade de promover melhores condições de locomoção da grande massa dos bairros afastados para o centro e vice-versa, dotando todo o complexo de obras de pontos fundamentais para o escoamento rápido do tráfego, como é o caso da Av. Beira Canal que ganhará três viadutos no seu percurso: dois no Baldo — um de cada lado do canal — e o terceiro na rua Alberto Ma-



O Baldo será ligado à Cidade da Esperança.

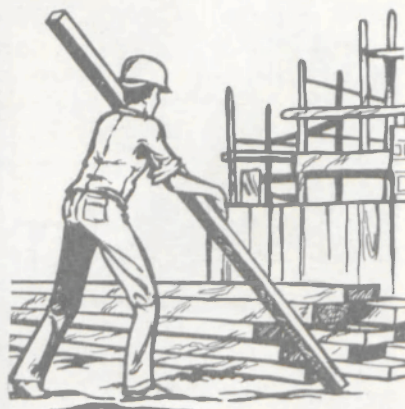
ranhão, ao lado do Conjunto Jardim Tirol.

Apesar de somente agora ter sido definida a liberação de recursos por parte da EBTU, a Prefeitura anteriormente vinha executando algumas obras como é o caso dos acessos, a título precário, ao Conjunto Candelária, da avenida de Contorno cujas obras estão em fase bastante adiantada, com conclusão da primeira fase prevista para o início de 1977, e as encostas da Getúlio Vargas. Todos es-

ses serviços com recursos da Secretaria de Planejamento da Presidência da República.

Informou o Prefeito Vauban Faria que “já perto das eleições a Prefeitura, o DER e o distrito local do DNER foram convocados ao Rio para tratar sobre o terminal rodoviário de Natal, em reunião com a Diretoria de Transportes do Departamento Nacional de Estradas de Rodagem. No Rio já ficou minutado um convênio visando a execução da obra, tendo a participação

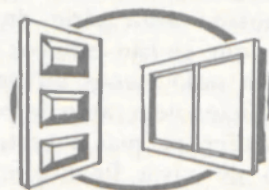
NA HORA DE CONSTRUIR...

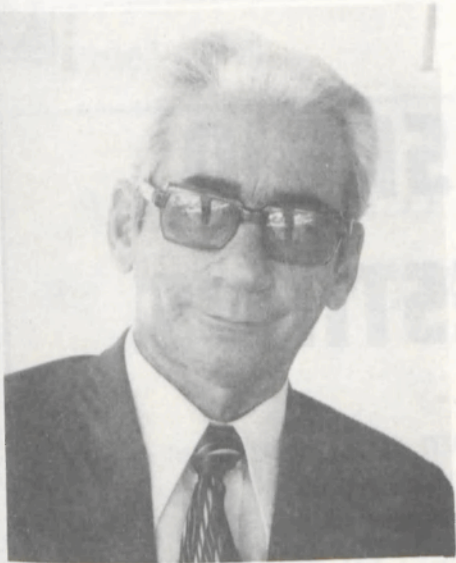


...Todos os caminhos levam ao Armazém Pará: ferragens em geral - ferro redondo - louça sanitária - azulejos branco e decorados - lambris - material hidráulico - compensados - assoalhos - pisos em diversos padrões - fórmica - pregos - portas - janelas - forros e madeiras para todos os fins - além dos melhores preços da praça e entrega rápida.

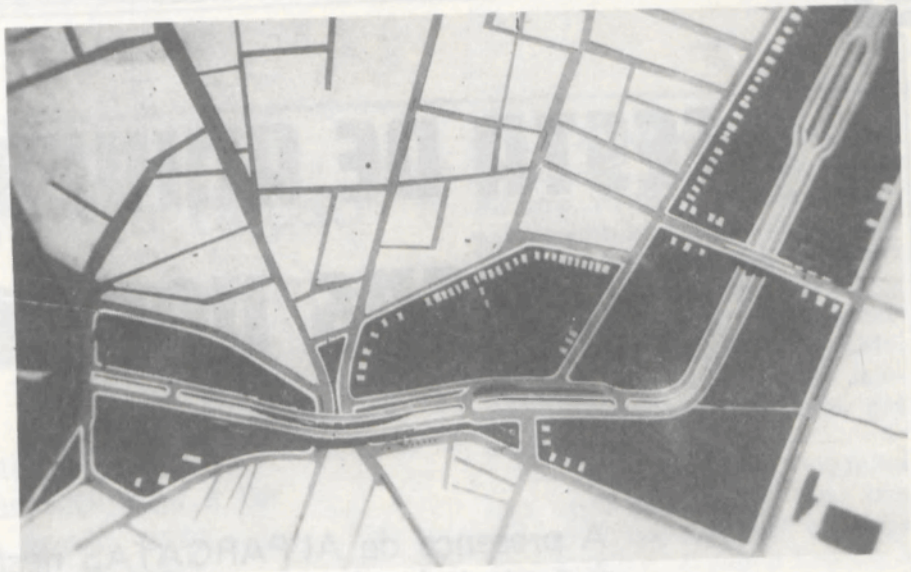
ARMAZÉM PARÁ

Rua Almino Afonso 38/40 - Fone PABX - 222-4141





Prefeito Vauban Bezerra de Faria: Esperando recursos da EBTU para iniciar projetos prioritários no setor viário.



Engenheiros e técnicos da Prefeitura elaboraram a maquete das obras.

conjunta do Governo do Estado, Prefeitura, DNER e EBTU.

RECURSOS — É claro que para a execução desse ambicioso volume de obras um dos pontos principais seria a consecução dos recursos financeiros. A Prefeitura já tem assegurados, desde há algum tempo, Cr\$20 milhões conseguidos junto à Secretaria de Planejamento da Presidência da República — para a execução das obras das encostas de Getúlio Vargas e da avenida de Contorno — dos quais já foi liberada a primeira parcela de Cr\$ 6 milhões, e Cr\$ 8 milhões do DNOS para a implantação do Plano de Drenagem da Ribeira.

Afirma Vauban Faria que a Secretaria de Planejamento liberará os recursos à medida que o dinheiro for sendo aplicado nas obras. Como os Cr\$ 6 milhões já foram empregados na sua quase totalidade, espera-se que um novo aporte financeiro seja concedido à Prefeitura, também em torno de Cr\$ 6 milhões.

Com relação aos projetos aprovados pela EBTU explicou o Prefeito de Natal que, para a implantação das diversas obras, foi solicitado à empresa um total de Cr\$ 90 milhões, tendo a EBTU aprovado, inicialmente, uma parcela de Cr\$ 41 milhões. Em termos futuros nada ficou acertado, mas o Prefeito assegura que “à medida que cada obra for concluída novos recursos serão solicitados para o início de outros trabalhos”.

Sabe-se que para os grandes projetos que Vauban Faria pretende implantar em Natal serão necessários recursos financeiros da ordem de Cr\$ 100 milhões. Se somarmos o montante do dinheiro já conseguido — Cr\$ 20 milhões da Secretaria de Planejamento da Presidência da República; cr\$ 8 milhões do DNOS; e Cr\$ 41 milhões da Empresa Brasileira de Transportes Urbanos — chegaremos à

conclusão de que boa parte dos seus planos serão realizados.

É como afirma o próprio Prefeito, quando diz que “a minha intenção é deixar Natal com uma malha viária compatível com o seu desenvolvimento, de maneira a disciplinar o seu crescimento para que não ocorram aqui os sérios problemas viários que vemos em outras cidades”.

TECIDOS CARDOSO S/A

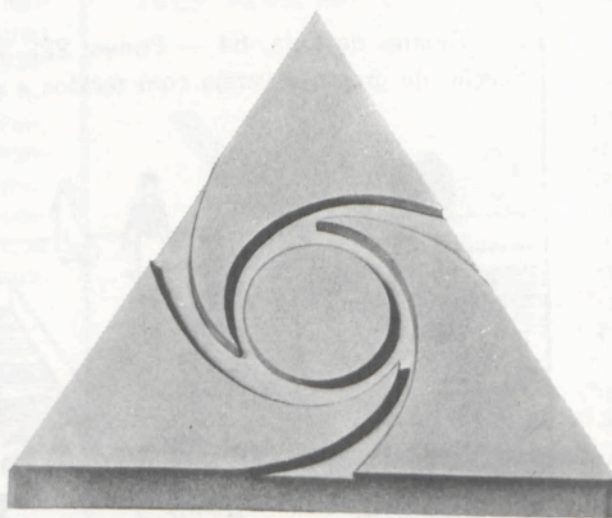
Av. Tavares de Lyra, 64 — Fones: 222-3016, 222-0026 e 222-2329
Secção de grosso e varejo com tecidos e confecções.



Rio Branco, 525 e 572
o mundo da elegância com
tecidos, confecções —
Decoração para cortinas.

FESTO DE ANIVERSÁRIO PARABENS NORDESTINOS

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



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

Apartamento já é a opção de moradia para o natalense

O natalense, por motivos econômicos e práticos, começa a ter no apartamento uma opção para moradia. Já há quem exija até morar do 10.º andar para cima, para escapar aos ruídos e à poluição.

Morar em apartamento em Natal passou a ser uma necessidade econômica. A voragem da especulação imobiliária, o preço da gasolina e a infra-estrutura de serviços — na opinião dos especialistas do setor — transformaram o apartamento na solução mais cômoda e prática para o natalense da classe média. O horizontalismo da cidade, sob esse aspecto, devê se harmonizar com os orçamentos de renda mais baixa, compatibilizando-se com os anseios da casa própria a nível de planos populares. Mesmo assim, até instituições como o INOCOOP-RN, que se tem

Álvaro Alberto: Procura-se apartamentos por conta de fatores práticos e econômicos, até em detrimento de certo conforto.

destacado por uma excelente atuação na construção dos maiores conjuntos residenciais de Natal, já está executando e planejando projetos habitacionais com prédios de apartamentos dentro de sua sistemática cooperativista. Já a COHAB RN, conquanto ainda voltada exclusivamente para as “casas horizontais”, segundo disse ao RNECONÔMICO o seu presidente, Sr. Ezequias Pegado Cortez, está atenta ao novo quadro habitacional urbano em Natal, estando a decisão de entrar na faixa de apartamentos “dependendo de uma série de aspectos, inclusive estudos sobre experiências realizadas em outros Estados”.

ANTIGAS GAIOLAS DE OURO

— Constata-se, por outra parte, que a filosofia do apartamento está se modificando em todos os níveis. Do lado do comprador, que começa a se desfazer dos ideais antigos da casa ampla, com jardins e quintais soberbos para admitir morar alto; e do lado das empresas imobiliárias, que passaram a orientar os seus projetos de edifícios de apartamentos dentro de um sentido mais humano, menos pessoal e, até, com certas estratégias para acomodar o desejo antigo com as necessidades atuais.

É o caso da filosofia adotada na construção dos apartamentos do edifício “Chácara 402”, cujos 21

andares já estão erguidos na Avenida Deodoro. Explica José Milton Bezerra, chefe de vendas do Departamento Imobiliário da A. Gaspar, empresa que está construindo o prédio, “terem os modernos apartamentos uma estrutura arquitetônica que, num certo sentido, faz até mesmo o homem do interior esquecer certos costumes das moradias amplas.”

— Amplas janelas, varandas com vista panorâmica, tudo isso concorre para contornar o antigo preconceito e chegam a lembrar a “terrinha”. — afirma.

José Milton encontra outros argumentos:

— Hoje, pelo menos no caso do “Chácara 402”, acabou-se aquele problema da recusa da moradia nos andares superiores. Pelo contrário: a procura mais acentuada tem sido para os andares acima do décimo. O argumento dos clientes é o de que nos andares mais altos há maior segurança, pois os mais baixos estão expostos à fuligem, poluição, ruído em excesso e muriquocas.

E não é só isso. O próprio Milton, fazendo coro com alguns conhecedores do setor, concorda com certos aspectos da moderna filosofia dos arquitetos em relação ao apartamento. Requintes e sutilezas têm transformado o anterior sentido de pura “gaiola de ouro”.

A ECONOMIA — Porque o apartamento, agora, insere-se num contexto pragmatista da classe média onde, além do conforto, pesa bastante o fator econômico. Assim, na opinião de Álvaro Alberto Barreto, administrador-geral da APERN, a “procura de apartamentos tem aumentado tendo em vista os fenômenos normais de uma cidade em crescimento. São visados os fatores práticos e econômicos até em detrimento de um certo conforto”.

Acrescenta o dirigente da APERN que há, ainda, a considerar o aspecto social proquanto o apartamento proporciona a chance de moradia em áreas mais nobres, com infra-estrutura de serviços.

— Isso faz com que, num certo



sentido, prevaleça a vantagem do verticalismo sobre o crescimento horizontal.

Abordando especificamente a situação de Natal, disse Álvaro Alberto:

— Há de se convir, também, que Natal é deficiente em áreas de construção. Muitos setores pertencem às Forças Armadas. O Plano Diretor colocou várias restrições à construção de casas. Consequentemente, surge o problema econômico para quem fica na situação de ter de adquirir uma casa longe do centro, principalmente numa cidade onde ainda não há aquele costume de “almoçar fora”. Daí, as viagens de ida e volta ao centro se multiplicam. Isto é: as despesas ficam oneradas.

Reforça com números a sua teoria, informando que, no momento, “existe uma oferta de 200 apartamentos em Natal a preços médios de Cr\$ 600 mil.” E aponta como fator adicional em favor do apartamento a sua localização quase sempre em áreas centrais.

CONDICIONAMENTO — A interpretação de Francisco Bezerra, gerente da Banorte Crédito Imobiliário S. A. no Rio Grande do Norte, completa esse conjunto de pontos de vista. Com base em sua experiência no ramo, em Natal, ele confronta dois tipos de afirmativas para poder extrair a síntese do seu raciocínio. Primeiramente, concorda em que o natalense sempre preferiu morar numa casa devido, mesmo, “a condição de ser Natal uma cidade aberta” e, mesmo com a especulação, ainda oferecer espaços para residências.

Contudo, salienta:

— Mas, nos últimos tempos, o apartamento vem se impondo por uma série de fatores.

E aponta os fatores:

— “O gasto de gasolina, por exemplo. O apartamento está sempre localizado em edifícios centrais, onde não há necessidade de grande deslocamento. No edifício de hoje há, ainda, toda série de comodidades, como antena de televisão coletiva, bons elevadores, etc. Outro motivo é a própria modificação em certos hábitos. Hoje é difícil se conseguir uma empregada doméstica. E, em muitos casos, o apartamento, com alguns requisitos, torna as coisas mais fáceis e

proporciona certas facilidades, todas de caráter econômico. Por isso, o natalense a ele vai aderindo”.

Bezerrinha entra em considerações mais aferíveis e de entendimento mais comum:

— “Questão de preço. Para que se possa ter idéia do nível de diferença, veja-se a comparação: há apartamentos de cobertura, com piscina, na base de Cr\$ 600 mil, no edifício “Rio Mar”, que será construído pela Condomínio Habitacional Banorte, na Avenida Deodoro, com 17 andares e 70 unidades. Isso significa mais ou menos a mesma coisa que se gasta na compra de uma casa num terreno de 12x30”.

As considerações complementares para a justificação da tese, no entender do gerente do sistema Imobiliário Banorte em Natal, convergem também para o aspecto puramente econômico, em diversos níveis:

— “O apartamento é virtualmente mais barato, vai de encontro às necessidades de contenção de despesas da família (por causa de sua localização, etc.) e termina se tornando mais cômodo”.

Não esconde, porém, que, lá no fundo, ainda exista uma resistência do ponto de vista psicológico contra o apartamento. Arrisca até a opinião de que o natalense ainda não está acostumado a morar



Francisco Bezerra: Até economia de gasolina, para justificar a preferência pelo apartamento no centro da cidade.



Milton Bezerra: A preferência pelos apartamentos mais altos.

em apartamento. Mas volta sempre ao ponto de partida de sua argumentação, ao mencionar os fatores condicionantes que contrabalançam os hábitos antigos.

UM TERRENO, UM APARTAMENTO — Mais incisivo é o engenheiro José Walter, da CERTA — Construções Cívicas e Industriais Ltda. A sua opinião é a de que aumentos em série tornam o apartamento mais econômico, em todos os sentidos.

— A progressiva aceitação do apartamento pelo natalense está na alta do preço do terreno, aliada ao alto preço do combustível e na própria dificuldade da mão-de-obra doméstica. Reunindo tudo, o resultado é que morar em apartamento termina resultando numa economia bem substancial para pessoas de determinado nível. — afirmou o diretor da CERTA.

Apontando um exemplo bem convincente para demonstrar a viabilidade econômica do condomínio, diz já existir terreno — só o preço do terreno — semelhante ao de um apartamento.

Para melhor atender certas necessidades, opina José Walter que a tendência é a da criação de centros comerciais que estejam localizados estrategicamente, com relação às novas áreas residenciais. Isto é: conjuntos de apartamentos, dotados de uma completa

sistemática de abastecimento, compreendendo desde o gênero alimentício, ao vestuário e a agência bancária. Isso tudo vai evitar o deslocamento das pessoas.

José Walter também integra o grupo que vê no moderno apartamento a solução para a classe média, tanto do ponto de vista social como do econômico. Ele afirma estar perfeitamente integrado com a nova filosofia do BNH, que já está procurando orientar a sua política nesse sentido. Enfim, nessa fase do seu crescimento, Natal terá de absorver o apartamento no seu cotidiano, com a vantagem de aproveitar uma época em que a filosofia desse tipo de moradia foi arejada por novas concepções onde o cimento é apenas um molde e não o fim em si mesmo.

OS NOVOS APARTAMENTOS

— Estão sendo construídos ou em início de construção em Natal dez edifícios de apartamentos — o mais alto com 21 andares e o mais baixo com três. O preço médio é de Cr\$ 500 mil. Um deles é um conjunto de quatro blocos de apartamentos, localizado entre os conjuntos residenciais São José e Bandeirantes, pelo sistema de condomínio habitacional, lançado este ano pelo Grupo Banorte e apoiado também pelo INOCOOP. O condomínio é um sistema que permite a aquisição do imóvel praticamente a preço de custo, por um grupo de pessoas. Sua principal vantagem é que o projeto já

José Walter: "Alto preço dos terrenos e do combustível gera a progressiva aceitação do apartamento".

parte com a definição de compradores, dispensando maiores gastos com promoção de vendas, permitindo, inclusive, uma maior racionalização dos custos e do cronograma de obras.

Em planejamento para lança-

mento estão mais seis prédios de apartamentos. Dois deles são bastante sofisticados: um será na Getúlio Vargas, com 10 andares e vista para o mar, a ser construído pela Construtora Trairy; outro será o *Edifício Grécia* (10 andares), planejado pela CERTA.

INOCOOP RN

Os edifícios em fase de construção são os seguintes:

Chácara 402 - 21 andares - Av. Deodoro

Moradia Rio Mar - 17 andares - Av. Deodoro

Dois edifícios de responsabilidade do INOCOOP:

1 - 10 andares - Av. Hermes da Fonseca

1 — 99 apartamentos - R. Abdon Nunes

Edifício Itália - 3 andares - Av. Hermes da Fonseca

Bloco Santa Teresa, Santa Marta, Santa Maria e Santa Margarida - 3 andares cada um - Entre os conjuntos São José e Bandeirantes.

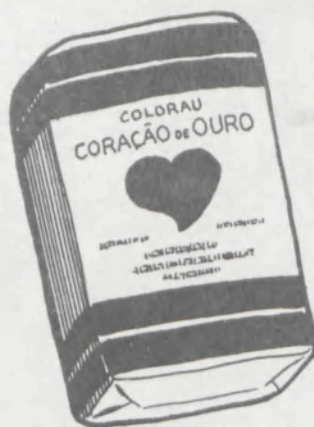
Conjunto do Grupo UEB - 4 andares - Por trás do Hotel dos Reis Magos.

Prédio para Caixa de Previdência do Banco do Brasil - 10 andares - Esquina da rua Mipibu com a Campos Sales.

Edifício Nivelles - 10 andares - Esquina da rua Alberto Maranhão com a Rodrigues Alves.

Edifício Durval Paiva - 8 andares - Rua Joaquim Manoel

EXIJA OS
DOIS...



O Preferido



é café puro

MOLINHO DE OURO INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.

Rua dos Paianazes, 1490 - Fone: 222-2971

Alecrim — NATAL — RN

Assistência social é importante para a Algodoeira São Miguel



Inauguração do ambulatório médico da vila São Miguel. O dr. Diogo Pupo Nogueira assessor médico fala na ocasião.

Certos exemplos demonstram que é falsa a teoria de que uma grande empresa perde de vista, em virtude do seu crescimento, certos aspectos sociais.

Um desses exemplos é a Algodoeira São Miguel que, com mais de 50 anos de atividades no Rio Grande do Norte, além de se ter destacado nas pesquisas e experimentações que resultaram na produção do melhor tipo de algodão fibra longa do Brasil, mesclou o dinamismo de seu trabalho com uma obra de cunho eminentemente social ao dispensar cuidados especiais ao homem e sua família. Assim ao mesmo tempo em que revolucionou as técnicas de produção do algodão, a Algodoeira São Miguel implantou na fazenda São Miguel, no município de Angicos todo um sistema destinado a amparar os seus empregados e dependentes que vai desde o lazer (cinema, televisão coletiva, quadras esportivas, campo de futebol e clube social) à completa assistência médica e fornecimento de serviços essenciais como energia elétrica e água.

A trajetória da Algodoeira São Miguel tem se processado através da valorização do homem, numa política que lhe permitiu conquistar a técnica e a terra, harmonizando-as numa paisagem amena.

Consciente da validade dos seus caminhos, a Algodoeira São Miguel vê a passagem do sétimo aniversário do RN-ECONÔMICO como um momento importante para todos que lutam e acreditam no desenvolvimento econômico/social do Estado.



Vista parcial da fazenda São Miguel, vendo-se a caixa d'água que abastece a vila dos empregados. Todas as residências possuem também energia elétrica.

Muitos são os projetos de obras públicas parados no RN

Não são poucas as obras públicas paralizadas, no RN, de responsabilidade do Governo do Estado ou do Governo Federal. Dentre elas, a barragem de Surubajá, as estações físicas do Ministério da Agricultura, a fábrica de rações balanceadas, da extinta Cofan.

O norterriograndense, principalmente o do interior, acostumou-se desde cedo a desacreditar de certos projetos oficiais pela forma descontínua como eram — e ainda são — encarados pelos administradores públicos de uma maneira geral. Embora, muitas vezes, a questão não seja de má fé, a verdade é que muitas obras no Estado permanecem inacabadas, o que demonstra o despreparo e a falta de planejamento de alguns administradores.

No Rio Grande do Norte existem muitas obras hoje em dia paralizadas, onde enormes somas foram investidas e para as quais nenhuma solução ou nova perspectiva é apontada. O pior, muitas vezes, é que se trata de obras concluídas, sendo incerto aí o seu funcionamento, muitas vezes salvo por uma mudança de filosofia que, em alguns casos, não é a mais acertada. Entre alguns desses *elefantes brancos*, podem ser citadas as barragem de Surubajá; as estações físicas do Ministério da Agricultura — mais conhecidas como “fomentos agrícolas” —; a ponte das Lavadeiras em Natal; a fábrica de ração balanceada da extinta Cofan, hoje pertencente à Cida; praças sendo destruídas e refeitas por administrações municipais, além de outros exemplos, numa canalização constante e sem recu-

peração de recursos conseguidos com muita dificuldade.

SURUBAJÁ — Planejada pelo Departamento Nacional de Obras e Saneamento — DNOS — órgão do Ministério do Interior, a barragem de Surubajá custou aos cofres da Nação mais de Cr\$ 3 milhões, até a época em que foi concluída. Foi construída com a finalidade de evitar a entrada da *língua salgada* no vale de Santo Alberto, municípios de Nísia Floresta e Georgino Avelino e, em consequência, tornar apta para agricultura uma imensa faixa de terra, até aquele

Geraldo Pinho: DNOS de mãos atadas, para resolver problema de Surubajá.



tempo explorada apenas com a pesca.

Depois de concluída e quando posto em funcionamento o sistema de fechamento das comportas, gerou um problema de cunho social, pois deixou sem condições de sobrevivência grande número de pescadores que vivem em função da pesca, principalmente a do camarão. A Igreja, através do Serviço de Assistência Rural, interveio e o problema até hoje permanece sem solução.

No inverno de 1974 uma enchente piorou as condições da barragem, pois as águas do Rio Ararai romperam o aterro de fechamento do braço morto do rio, inutilizando o sistema de comportas. Em consequência, a água salgada voltou a ser como antes. Os agricultores apelaram para que o DNOS reconstruísse o aterro, mas o órgão se viu de mão atadas por conta da pressão exercida pelos pescadores apoiados pela Igreja.

Segundo o engenheiro-residente do DNOS, em Natal Geraldo Pinho, a solução do impasse já saiu da alçada do órgão e está agora com o INCRA, a quem caberá a solução final, ninguém sabe quando. Diz ele que o problema do aterro rompido é de fácil e rápida execução, faltando apenas a autorização “lá de cima”. Apesar de saber que o problema se arrastará por muito tempo, afirma que já deu uma sugestão para o impasse. “Seria o fechamento das comportas, beneficiando os proprietários rurais, ao mesmo tempo em que o Governo do Estado daria condições aos pescadores de fixarem residências numa lagoa próxima — a de Gauraira — que oferece as mesmas condições de pesca da Lagoa de Papari”.

Entretanto, o padre Otto Santana, Presidente do Serviço de Assistência Rural, tem opinião bem diversa, ao afirmar que “o problema não pode ser olhado simplesmente do ponto de vista do pescador, mas do ponto de vista de aproximadamente 6 mil pessoas que vivem em torno da lagoa. O dinheiro circulante em Nísia Floresta, em boa parte, está relacio-



Ponte das Lavadeiras — Apesar de parcialmente concluída e paga, nunca foi terminada nem utilizada.

nado com a lagoa, pois é daí que o povo se alimenta. Até hoje no município de Nisia Floresta não se mata um boi por ano, o que dá uma idéia do tipo de vida e do tipo de alimentação do povo da região: camarão, peixe, caranguejo e ostras”.

Segundo o padre Otto, a Igreja já se pronunciou duas vezes sobre o assunto: em 1972 em 74. “E em todas elas lutou para que em qualquer solução técnica que seja encontrada os direitos dos pobres sejam devidamente respeitados. Defendemos também que a mudança do tipo de utilização econômica da lagoa seja feita dentro de uma estratégia operacional que permita a mudança de hábitos de trabalho e de costumes alimentares da população”.

Outro problema levantado pe-

lo presidente do SAR é que o povo continua à margem dos entendimentos que estão sendo tentados e afirma categoricamente que “se não forem soluções humanas as encontradas, são radicalmente falhas. Quem será o proprietário da lagoa quando esta secar?” O Padre Otto faz também uma outra pergunta. “Por que se transferir a população de um canto para outro se eles estão trabalhando numa atividade — a pesca do camarão — que pode ser altamente rentável? Isso desde que o Governo dê os instrumentos necessários e de apoio àquela comunidade, pois até hoje ninguém se interessou em tratar o problema de forma integrada. Cada órgão olha o impasse de uma forma. E não sei quando o caso será resolvido”.

ESTAÇÕES FÍSICAS — A respeito das estações físicas do Ministério da Agricultura, em número de 23 em todo o Estado, que até pouco tempo se não estavam pelo menos abandonadas apresentavam-se altamente deficitárias, o atual delegado do órgão no Rio Grande do Norte, agrônomo Geraldo Bezerra, afirma que houve mudança de filosofia. “Hoje o Ministério da Agricultura não executa mais tarefas de cunho puramente de produção. A nova filosofia perseguida hoje, com a implantação da modernização do Ministério, prende-se mais à coordenação da aplicação da política agrícola, através de convênios, termos de reajus-

tes, e fiscalização de produtos de origem animal e vegetal”.

A execução daquelas tarefas, segundo ele, anteriormente procedidas pelo Ministério (produção de sementes, melhora dos rebanhos, pesquisa e experimentação agrícola, assistência técnica, orientação ao crédito e outras) estão hoje entregues à execução das secretarias de agricultura e a órgãos vinculados como Embrapa — Empresa Brasileira de Pesquisas Agropecuárias —; Emater — Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural — e outros órgãos, Até mesmo a empresa privada que se propõe à execução desse trabalho.

“Hoje nós procedemos à fiscalização direta, em termos de qualidade, de bebidas, refrigerantes, condimentos, laticínios, pescado, rações, corretivos e fertilizantes. Quanto ao destino das bases físicas que o Ministério mantinha no interior com a finalidade de executar tarefas agropecuárias, estamos paulatinamente passando essas para órgãos que executam, através de convênios, aquelas atividades”.

Atualmente várias dessas bases físicas já estão nas mãos de outras entidades, como é o caso do Posto Agropecuário de Felipe Camarão — a chamada Base Física Rockefeller — que foi cedido à Secretaria de Agricultura, que desenvolverá ali trabalho de experiência com o gado Limousin, importado da França. A base física de Lajes, foi repassada também à secretaria

Café

São Luiz

100% PURO

LUIZ VEIGA & CIA. LTDA.
TORREFAÇÃO E MOAGEM "SÃO LUIZ"
38 anos de tradição e bem servir — NATAL-RN

para desenvolver o Programa de Caprino — Ovinocultura, anteriormente executado pela Delegacia do Ministério da Agricultura do Estado.

A base física de Ipanguassu está no momento sendo entregue ao DNOCS que ali implantará um projeto piloto de experimentação de culturas que se desenvolverão pelos 25 mil hectares do Projeto de Irrigação daquele departamento no Vale do Açu. Uma outra base física, a de Caicó, foi repassada à Embrapa, no Açude Mundo Novo, onde a empresa instalará a sua "unidade de experimentação e pesquisa".

FÁBRICA DA CIDA A fábrica de rações balanceadas foi outro empreendimento do Governo do Estado comemorado com muito júbilo à época de sua inauguração, principalmente pelo grande passo — dizia-se naquele tempo — dado para regularizar, em termos de fonte produtora e de comercialização, o mercado local de rações. Em consequência viria resolver o problema de produção do leite, da irregular bacia leiteira de Natal e suas constantes faltas do produto.

Entretanto, logo de início, verificou-se que a indústria não resolveria o problema a que se propunha e o que é pior: internamente sua engrenagem administrativa não funcionava bem. Para não fechar e, conseqüentemente, para não causar um enorme

prejuízo, foi arrendada ao Grupo Purina que utilizou-a até o dia 31 de julho passado, em razão da Purina Alimentos Ltda. ter construído uma fábrica semelhante no Recife, onde tinha melhores condições operacionais e de comercialização dos seus produtos, chegando ao ponto, inclusive, de ganhar o mercado do Rio Grande do Norte com as rações fabricadas na capital pernambucana.

A fábrica foi entregue à Cida, sua legítima proprietária, que viu-se a braços com vários problemas, entre os quais a venda da indústria.



Padre Otto Santana: O aspecto social das seis mil pessoas que vivem em torno da lagoa.

Segundo o Presidente da empresa, Haroldo Bezerra, não interessa à Cida uma diversificação muito grande de atividades, "pois a Cida tem hoje sob sua responsabilidade toda a motomecanização agrícola do Estado — anteriormente feita pela Cofan, Cimparn e Secretaria de Agricultura; a comercialização de insumos para a agropecuária; a administração de dois projetos de colonização das Serras do Mel e do Carmo e do Boqueirão; a execução do Programa de Ajuda do Governo do Estado; e futuramente — quando a Secretaria de Agricultura construir em convênio com o Ministério, três frigoríficos industriais, sendo um em Natal, outro em Mossoró e o último em Caicó — a administração desse complexo e desse programa."

Embora o prejuízo com a paralisação da fábrica tenha sido minimizado ao máximo pelos técnicos da Cida, sabe-se que a empresa vem pagando um pesado encargo pelo fracasso da implantação da indústria, apesar dos seus equipamentos terem sido alvo de um constante programa de manutenção. A intenção de vendê-la surge de forma prioritária também pelo fato da Cida ser a responsável pelo financiamento de Cr\$2,5 milhões do Bandern à extinta Cofan para implantação da fábrica.

Segundo Haroldo Bezerra o propósito é vender o empreendimento, de preferência, para um grupo local. Neste sentido, já foi

CONSTRUINDO
UMA
IMAGEM

ECONÔMICO

Em sete anos, o RN-ECONÔMICO ajudou a construir a imagem econômica do Estado. Aqueles que constroem sabem o quanto é importante essa missão.

CERTA- Construções Civis Industriais Ltda.
Praça João Maria, 74 - Natal-RN

entregue ao Governador Tarcísio Maia correspondência da Cooperativa de Laticínios de Natal Ltda, que detém atualmente o controle acionário da Inasa, solicitando prioridade para a compra da fábrica. Além da cooperativa, existe um grupo local que integrou o quadro de dirigentes da Purina ao tempo em que ela operou em Natal, tentando a aquisição da indústria em associação com um grupo empresarial de São Paulo'

Pelo lado da cooperativa, Samuel Francisco de Oliveira afirma que está faltando apenas uma assembléia geral dos associados para que a compra seja definida. Sabe-se até que o Bandern está propenso a reescalonar a dívida, para facilitar o negócio.

PONTE DAS LAVADEIRAS

A Ponte das Lavadeiras foi iniciada no dia 3 de dezembro de 1972, com prazo de conclusão previsto para 150 dias. Na época em que foi assinado o contrato, no dia 8 de novembro do mesmo ano, seu custo estava calculado em Cr\$489.523,90. O interessante nesta obra é que ela foi parcial-

mente concluída, foi totalmente paga e nunca foi utilizada. A sua execução ficou a cargo da firma CICOL, que para construir as fundações, sub-contratou a empresa especializada SOLOS, do Recife. Depois de ter ficado parcialmente concluída, faltando apenas a construção dos acessos, teve a sua estrutura condenada a partir do surgimento de fissuras nas vigas-paredes e nos encontros ou ainda: nos pilares.

Foi constituída na época uma comissão integrada por engenheiros da Universidade Federal do Rio Grande do Norte, do DER e da Prefeitura, tendo concluído que somente uma firma especializada poderia determinar as causas das deformações. A administração passada convidou a firma ENSOLO, também do Recife, para apontar as causas e as soluções do problema. Com a posse do novo Prefeito, Vauban Faria, a proposta da ENSOLO apresentada à administração de Jorge Ivan havia caducado.

Nessa fase dos entendimentos, surgiu a possibilidade do traçado

do prolongamento da BR—101 passar nas imediações da Ponte das Lavadeiras, fato que fez com que o Prefeito Vauban Faria suspendesse os contatos com a ENSOLO e entrasse em entendimentos com o DNER. Por sua vez, o Departamento Nacional de Estradas de Rodagem já havia incumbido uma outra empresa — a ORPLAN — para apresentar um estudo dos prováveis lugares onde a estrada passaria.

A firma contratada apresentou três sugestões, todas elas indicando que o melhor ponto para a travessia seria justamente o local onde está situada a Ponte das Lavadeiras. Segundo o Prefeito Vauban Faria a administração municipal está aguardando apenas a definição do DNER para entregar a obra a sua responsabilidade, "uma vez que o órgão federal, dentro de suas prioridades, saberá as dimensões reais de uma ponte naquele local, podendo acontecer até a demolição da atual ponte e a construção de uma outra mais larga ou o aproveitamento da existente, caso em que ela terá que ser recuperada."

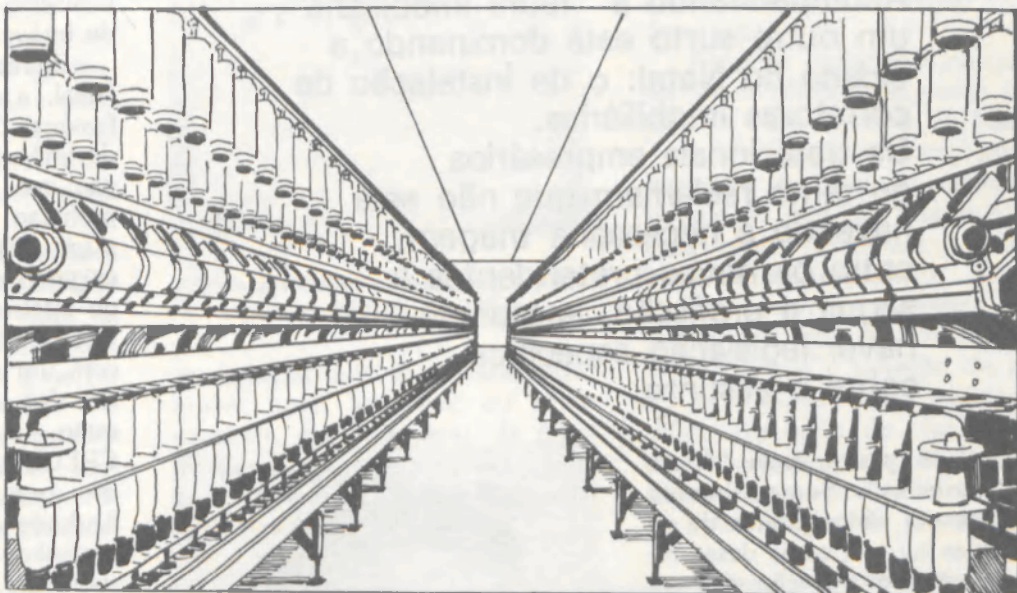
Um ALFA ROMEO de corpo e alma



W Comercial Wandick Lopes S.A.

Av. Antonio Basílio (Av. 16), 1267 - Fones: 222-4385
Natal - Rio Grande do Norte

TECENDO O PROGRESSO



As empresas do Grupo UEB vêm o 7º aniversário do RN-ECONÔMICO como uma prova da tenacidade do povo potiguar em busca do desenvolvimento. O progresso da Região está sendo tecido pelo esforço de uma luta conjunta, onde cada setor cumpre o seu papel. A divulgação dessa luta é importante para que todos tenham consciência dela.

**INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES SPARTA
NORDESTE S/A**

INDÚSTRIA TÊXTIL SERIDÓ S/A

Agora é a vez da febre das corretoras imobiliárias

Acompanhando a "febre imobiliária", um outro surto está dominando a cidade do Natal: o de instalação de corretoras imobiliárias.

Os tradicionais empresários do ramo reclamam que não está havendo a necessária triagem, entre os novos pretendentes a seguir a profissão, apesar de haver legislação específica sobre o assunto.

Natal já passou pela "época das farmácias". Semanalmente abriam-se em vários pontos da cidade duas ou três casas desse ramo, numa demonstração de que ou o mercado era promissor ou se tratava de uma febre vivida sem nenhum princípio de planejamento ou pesquisa de mercado. Como era de se esperar, com pouco tempo a doença tomou rumos definitivos. Quer dizer: quem tinha entrado na briga amparado com um forte, ou pelo menos um bom esquema financeiro, teve condições de continuar.

Entretanto, os que entraram no ramo sem o mínimo de planejamento, sem conhecer as nuances do mercado, soçobrou. E o que se viu foi o fechamento, por absoluta falta de condições de funcionamento, de várias farmácias e drogarias, meses mais tarde. Outra fase que o processo se repetiu quase em doses semelhantes. Agora todos vêm com uma certa apreensão o aparecimento — quase a toda semana — de corretoras imobiliárias. Se o fato continuar no ritmo que se está vendo, dentro de pouco tempo a avenida Deodoro será toda tomada por esse tipo de atividade. Há um ano atrás desempenhavam esse trabalho apenas duas corretoras



Nelson Hermógenes: "Corretor de pasta prejudica desenvolvimento do mercado.

na Deodoro: A Vivenda e Paiva Irmãos.

Atualmente, nada menos de oito firmas se fixaram na avenida, entre as quais *Novo Rumo*, do conhecido Francisco Ribeiro, *Costa Azul* do ex-jogador de futebol Luiz Carlos Scala Loureiro, *Cor-*

reta de João Frederico Abott Galvão e outras. Há algum tempo o Governo Federal, com a finalidade de legalizar e disciplinar a profissão de corretor de imóveis, baixou normas rígidas, tendo sido criado mais tarde o CRECI — Conselho Regional dos Corretores de Imóveis.

Entretanto, pelo menos em Natal, a grande maioria dos profissionais envolvidos com venda de imóveis está à margem do órgão que fiscaliza e regulamenta a profissão. Embora tenha chegado a um certo grau de sofisticação — exigindo até atestado de capacidade intelectual — a legislação não vem sendo cumprida. Natal conta com um sem número de corretores, dos quais apenas de 25 a 30 estão regularizados perante o CRECI, quando a lei, de autoria do ex-senador Auro de Moura Andrade diz que "o exercício da profissão de corretor de imóveis somente será permitido às pessoas que forem registradas nos Conselhos Regionais dos Corretores de Imóveis".

Mas, se estamos falando no plano das pessoas físicas, em termos de pessoas jurídicas o panorama é pior. Pelo que está se presenciando todos os dias, qualquer pessoa pode instalar uma corretora, sem que nenhuma objeção ou restrição lhe seja feita. Há caso de corretoras cujos profissionais estão legalizados como pessoa física, mas a organização, a empresa, não tem nenhum vínculo com o CRECI, numa situação totalmente anômala.

O delegado do órgão do Rio Grande do Norte, o sr. Francisco Ribeiro, explicou certa vez que a situação já esteve bem pior, acrescentando que um trabalho de esclarecimento vem sendo feito com o intuito de associar o maior número de profissionais e de corretoras, como forma também de promover o fortalecimento do órgão.

REQUERIMENTO — Além de um requerimento remetido ao CRECI o candidato ao registro de

corretor de imóveis deverá juntar prova de identidade; de quitação com o serviço militar; de quitação eleitoral; atestado de capacidade intelectual, profissional e de boa conduta, passado por órgão de representação de classe; atestado de bons antecedentes fornecido pelas autoridades policiais das localidades onde houver residido nos últimos três anos; de sanidade mental e vacinação anti-variólica; certidões negativas dos distribuidores forenses, relativas ao último decênio; certidões negativas dos cartórios de protestos de títulos, referentes ao último quinquênio; e prova de residência; no mínimo durante os três anos anteriores, do lugar onde deseja exercer a profissão.

A legislação específica também as pessoas que não podem ser corretores de imóveis, ou seja: os que não podem ser comerciantes; os falidos não reabilitados e os reabilitados quando condenados por crime falimentar; os que tenham sido condenados ou estejam sendo processados por infração penal tais como: falsidade, estelionato,



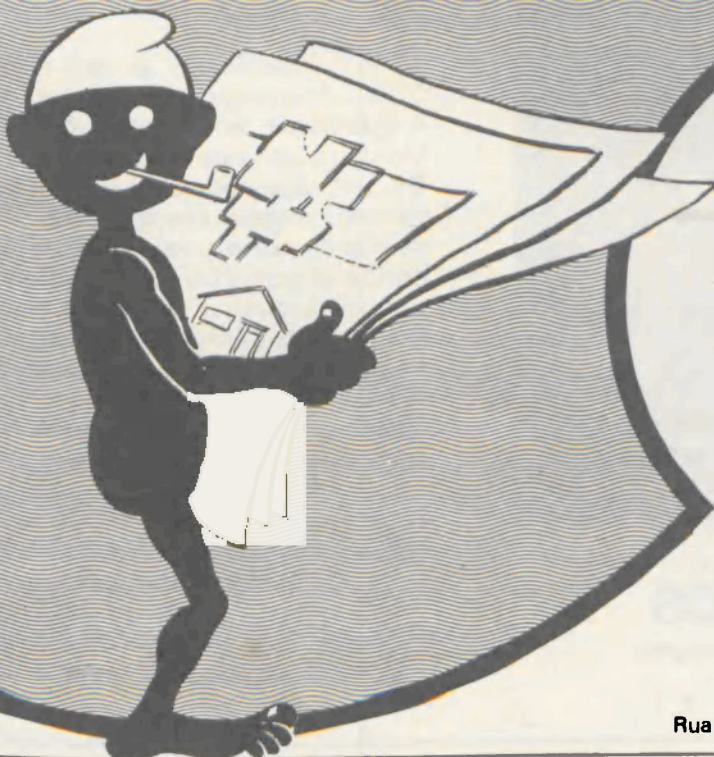
Francisco Ribeiro: esclarecendo corretor para se associar ao CRECI.

apropriação indébita, contrabando, roubo, furto, lenocínio; ou ainda passíveis, expressamente, de pena de perda de cargo público e os que estiverem com o seu registro profissional cancelado.

O projeto do sr. Auro de Moura Andrade especifica ainda que é vedado ao corretor adquirir imóveis para si, seu cônjuge, ascendente e descendente ou ainda para uma sociedade que faça parte. Já a pessoa jurídica também tem vedada a compra própria dos imóveis cuja venda lhe tenha sido confiada. Entretanto, a grande procura de pessoas que desejam exercer a profissão, embora ilegalmente, só pode apontar um fato: a atividade vem rendendo polpidos lucros.

Algumas explicações chegam a ser muito simplórias, como a do corretor João Galdino de Macedo — que anteriormente explorava o ramo de material de construção — que diz que “de acordo com o crescimento da cidade o setor é bom de ser explorado”. Outros, com ar pessimista, admitem que o mercado já está ficando saturado, alegando que a situação de euforia atual vai dar vez a um período difícil, em razão da atual conjuntura econômica; enquanto uns afirmam que o mercado vem sendo prejudicado em termos de i-

A PRIMEIRA HÁ CATORZE ANOS



Quem construiu no RN de 1962 até hoje conhece muito bem a SACI.

Porque a SACI é a mais avançada revendedora de material de construção do Estado.

Mas a SACI não é apenas uma loja de alta categoria. Ela também é uma indústria, produzindo lajes pre-moldadas, combogós, mosaicos e artefatos de cimento em geral.

**PENSOU EM CONSTRUIR
PENSOU EM SACI**



Rua Pte. Bandeira, 828 Fone 222-1543 - Alecrim

magem pelo aparecimento do "corretor de pasta" (o vendedor sem regulamentação junto ao CRECI, sem escritório).

Segundo o sr. Humberto Pignataro, estabelecido à rua Frei Miguelinho, na Ribeira, o mercado local não comporta o número atual de corretoras, principalmente com o alto índice de inflação corroendo os salários. Admite também que a disparidade do preço dos imóveis fará com que os prováveis compradores fujam das corretoras e prefiram fazer seus negócios de forma direta. Para ele, um sintoma de que a situação tende a piorar é o fato de que o cliente já está entregando o seu imóvel a três ou quatro corretora ao mesmo tempo, numa demonstração de desconfiança quanto ao andamento do mercado.

Ao mesmo tempo, afirma o sr. Huberto Pignataro que o descontrole, em termos de preço, já atingiu os proprietários dos imóveis que "atualmente não querem mais dar a comissão a que têm direito as corretoras. As pessoas fixam o preço da venda e dizem



João F. Abbott Galvão: aproveitando mercado ainda não conquistado pelos concorrentes.

que o que passar é da corretora". Salienta ainda que este tipo de comportamento faz com que o corretor tenha que vender o imóvel acima do preço de avaliação, "pois afinal de contas tanto o profissional como a firma precisam ganhar seu dinheiro".

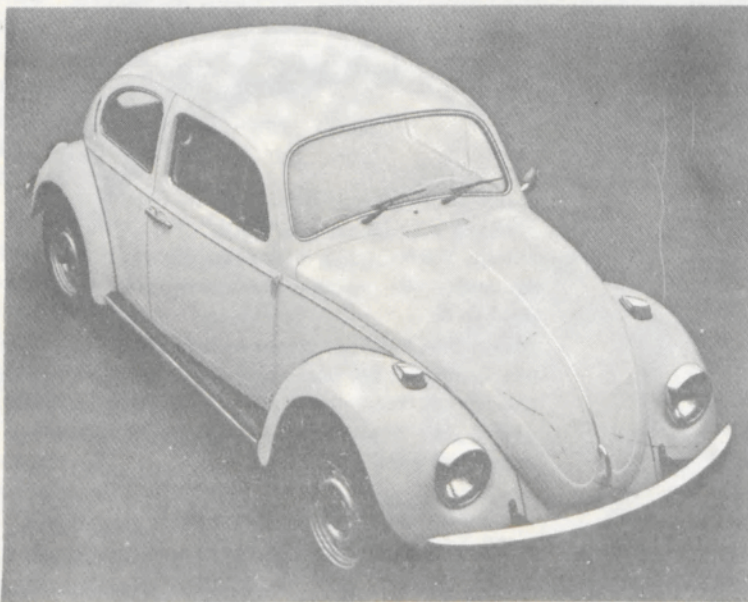
Já o sr. Pedro Silveira, da Venda — corretora que já tem filiais em Fortaleza e João Pessoa — diz que aquelas que tiverem condições de fazer negócios de

ponto de vista empresarial, continuarão. Para ele o importante é fazer negócios sem deixar o sucesso subir à cabeça para daí criar uma boa condição operacional. Ressalta que a sua empresa já atingiu um grau de maturidade dentro do mercado, com a efetivação de transações de repercussão, como foi o caso da venda do imóvel onde hoje está instalado o 3.º Distrito Natal.

APROVEITAMENTO DO MERCADO — É claro que para aqueles que somente agora estão se estabelecendo a opinião é bem diversa. É o caso da Correta empresa fundada pelos Srs. Leonardo Sodrê de Siqueira e João Abbott Galvão. Os dois afirmam que criaram a firma com a finalidade de aproveitar o mercado ainda não conquistado pelos concorrentes, alegando que há condições de trabalho para todos, em virtude do crescimento da cidade.

Entretanto, ressaltam que, como toda profissão, a de corretor tem que ser montada em bases sólidas, devendo-se tratar o

Novo Fusca 77



Uma grande idéia cada vez melhor

A qualidade Volkswagen chega a Mossoró zero quilometro. Os veículos são transportados em carreta. A garantia é de até seis meses de uso ou 10 mil quilometros. OESTE VEÍCULOS tem uma oficina equipada para manter a qualidade Volkswagen e porisso garante os carros que vende, com financiamento até 24 meses, sem intermediários.

OESTE VEÍCULOS

Revendedor Autorizado Volkswagen

Av. Presidente Dutra, s/n - MOSSORÓ - RN

cliente com bom senso, apresentando-lhe bons negócios. Todo trabalho deve ser voltado para orientar o cliente, propiciando-lhe uma boa compra, uma boa escolha. Em consequência, a corretora fixa uma imagem honesta junto ao público — e principalmente junto ao cliente. Sobre a atual conjuntura econômica que o país atravessa afirmam que “a crise não atinge as grandes corretoras”.

Os fundadores da Correta reconhecem que o “corretor de pasta” prejudica o desenvolvimento do mercado, por atuarem muitas vezes de maneira pouco recomendável a partir da avaliação do imóvel. “Como eles querem satisfazer o cliente, avaliam o imóvel por um preço muitas vezes fora da realidade, na tentativa de vencer a concorrência, comportamento que uma empresa com imagem já fixada pela realização de bons negócios, não admite fazer”.

Outro problema levantado é com relação à assinatura do contrato entre o cliente e a corretora. Muitas pessoas não querem firmar o acordo para ter direito a oferecer o imóvel a outras empresas e, conseqüentemente, vender a sua casa pelo preço mais alto. “Os compromissos da Correta — dizem — só são publicados se existir o contrato de venda. Outra situação nós não aceitamos. E se todos os corretores fizessem assim, o mercado estaria purificado”.

Afirmando que as características fundamentais de um corretor devem ser “o dinamismo e a correção”, o sr. Fernando Paiva, de Paiva Irmãos, firma com 30 anos de experiência no mercado, sendo portanto a mais antiga corretora de Natal, afirma que a cidade não comporta o número atual de empresas ligadas ao setor, “principalmente porque muitas agem da forma irregular prejudicando aquelas que trabalham dentro de uma concorrência legal”.

Para Luiz Carlos Scala, o ex-zagueiro da Seleção brasileira e do América, o mercado está um tanto quanto descontrolado “pois qualquer leigo está avaliando imóveis. Como o preço aí estipulado muitas vezes fica totalmente fora da realidade, o proprietário passa a achar que a corretora não tem

condições, não tem capacidade de vender o imóvel. Entretanto, pelo preço que foi avaliado, o edifício ou residência é que não tem o valor legal, ou pelo menos o valor do mercado.”

Scala, proprietário da Correta Costa Azul, embora tenha pouco tempo - dois anos e meio — de atuação no mercado imobiliário já conquistou uma boa tradição junto ao público, tendo fechado um dos maiores negócios no ramo, com a venda da sede do Alecrim Futebol Clube por Cr\$ 4 milhões. Segundo ele sua atual posição foi conseguida pondo em prática um trabalho criterioso, plantando para o futuro sem visar apenas o lucro, mas, também, a fixação do nome de sua empresa.



Luiz Carlos Scala: Leigos avaliam imóveis com preços fora da realidade.

Vitamilho instantâneo
faz tudo melhor



Fusca. Você nunca precisou tanto de um como agora.

Revendedores autorizados:

MARPAS S/A

Av. Tavares de Lira, 159

DIST. DE AUTOMÓVEIS

SERIDÓ S/A

Av. Salgado Filho. 1669

Qual o gado ideal para o RN?

Manoel Gurgel do Amaral é, talvez, o último remanescente do "tradicional comércio da Ribeira", que ainda hoje comercia no mesmo local onde, em 1924, se estabeleceu, inicialmente associado com o irmão Salviano B. Gurgel, no ramo de materiais de construção e cereais. Hoje, a sua firma vende implementos agrícolas, o que ocorre desde alguns anos e desde esse tempo mantém o coerente "slo-

gan" a maior organização do gênero em Natal. Mas além de comerciante, Manoel Gurgel é também tradicional agricultor e criador, atividades que exerce, há mais de 50 dos seus bem vividos 76 anos de idade. Nessa qualidade, ele leu recente reportagem em RN—ECONÔMICO (Nº75), em que se tratava da pecuária no Estado. Em carta à redação da revista, ele tece comentários sobre a matéria.



“Sr. Redator-Chefe: Lí no RN-ECONÔMICO a reportagem sobre a pecuária no Rio Grande do Norte e me vejo no dever de dar também o meu subsídio a respeito, pois gosto muito da pecuária e sou criador há mais de 50 anos. Já muito menino, com a idade de 7 anos, ia à escola na fazenda Tapuia, no município de Caicó, de propriedade de minha avó materna, e quando lia o primeiro livro de Felisberto de Carvalho, via o retrato de um touro zebu e muito admirado perguntava a mim mesmo: “Por que não se cria zebu aqui?”

No ano de 1917, mudamos para a fazenda Juazeiro, no município de Santana do Matos, um dos melhores municípios do sertão do Estado. Muitos rios, riachos, lagoas e encostas de serras, ótimo para a agricultura e criação de bovinos. Possuindo magníficas pastagens nativas de capim panasco, mimoso, pé de galinha e diversas gramíneas.

No ano de 1920, meu pai comprou, em Macau um plantel de gado zebu-guzerath, ao coronel Francisco Solon, nosso contra-parente. Fizemos o cruzamento com o gado crioulo, obtendo bons resultados.

Em 1930, eu e meu irmão Salviano Gurgel compramos uma fazenda no município de São Paulo do Potengi e no ano seguinte adquirimos dois reprodutores da raça Zebu, em Minas Gerais. Em 1932, compramos um reprodutor da raça Schwitz no Ceará, ao Fomento Federal, obtendo bons resultados no cruzamento tanto com o gado crioulo como com os mestiços Zebus.

Diante de tantos anos de experiências e observação sobre a pecuária do nosso Estado, cheguei às seguintes conclusões: na zona litorânea, dentro da faixa de 50/70 km, se pode criar o gado em cercados plantados com capins elefante, braquiara, bufell e colônio e outras variedades, no regime de revezamento, ora num cercado, ora noutro.

No sertão do Rio Grande do Norte, onde só temos pastagens nos anos invernosos, de fevereiro a agosto, só podemos criar dentro do ponto de vista rentável com ração complementar, ou seja, semi-estabulado, pois de setembro até dezembro, os ca-

pins secos nos tabuleiros e nas caatingas são castigados pelo sol, vento e poeira, perdendo quase por completo o seu valor nutritivo e somente depois da colheita do algodão é que se pode botar o gado já emagrecido e fraco, dentro dos roçados, para o aproveitamento das ramas de algodão, do feijão, palha de milho e o capim nos aceiros dos roçados, que pouco dura.

A solução aconselhável é a construção de açudes para o plantio de capim e a irrigação das várzeas dos rios e riachos, aproveitando-se as águas do sub-solo, afim de obtermos a ração complementar, para a manutenção do gado.

Acho que a raça Schwitz, boa produtora de carne e leite, depois de cruzada com o Zebu-Guzerath, é a mais aconselhável para o sertão do Rio Grande do Norte, pois se aclimata muito bem aqui, suportando todos os climas de nossas regiões.

Nenhuma espécie de gado bovino do mundo pode viver, crescer e se desenvolver sem a necessária alimentação. No ano de 1929, o meu saudoso amigo doutor Otávio Lamartine, então chefe do Fomento Agrícola Federal no Estado, importou um plantel do gado Simental, da Suíça, que por algum tempo manteve em suas granjas, em Natal. Posteriormente levou-o para a sua fazenda Ingá, em Acari, tendo também adquirido um plantel Pollef-Angus, no Rio Grande do Sul, que foi para a mesma fazenda. Tanto uma raça como outra aprovaram, nos cruzamentos, e ainda hoje há espécimes espalhados pela zona do Seridó, bem como na fazenda Lagoa Nova, no município de Riachuelo, da família Lamartine.

O gado Zebu e o mais forte e, se fizermos o cruzamento dele com o gado europeu das raças Schwitz, Simental, Limousin, Holandez e Polled-Angus, acho que teremos o gado ideal para a nossa região, pois o *habitat* da raça Zebu-indiana é mais precário que os nossos sertões.

“Estas são as minhas considerações. Grato pela atenção,

Manoel Gurgel do Amaral”

Todos setores do INPS-RN dinamizam ações visando atingir as metas preconizadas

Atendendo a programas traçados a nível nacional, a Superintendência do INPS no Rio Grande do Norte tem desempenhado intensa atividade, visando a consecução de metas pretendidas. Assistência médica, bem estar, assistência à velhice, são alguns dos setores exaustivamente trabalhados.

Todas as metas visadas pelo Programa de Ação para O INPS em 1976 foram perseguidas e paulatinamente alcançadas pela Superintendencia Regional do Instituto Nacional de Previdência Social, no Rio Grande do Norte. Conquanto traçados a nível nacional, os diversos programas têm que se adaptar à realidade do nosso Estado mas mesmo assim não tem havido solução de continuidade na sua aplicabilidade, pois são

rigorosa e rapidamente feitos os ajustes e correções, visando um processo dinâmico e flexível no planejamento das ações, tudo em consonância Social, e dentro da filosofia governamental segundo a qual "o homem é o objeto supremo de todo o desenvolvimento brasileiro".

No Rio Grande do Norte, como de resto em todo o País, a previdência social é um dos setores mais fortemente pressionados pelo pro-

Hugo Pires da Cunha, superintendente regional, empenhado em atingir todas as metas programadas para a Delegacia do Rio Grande do Norte.

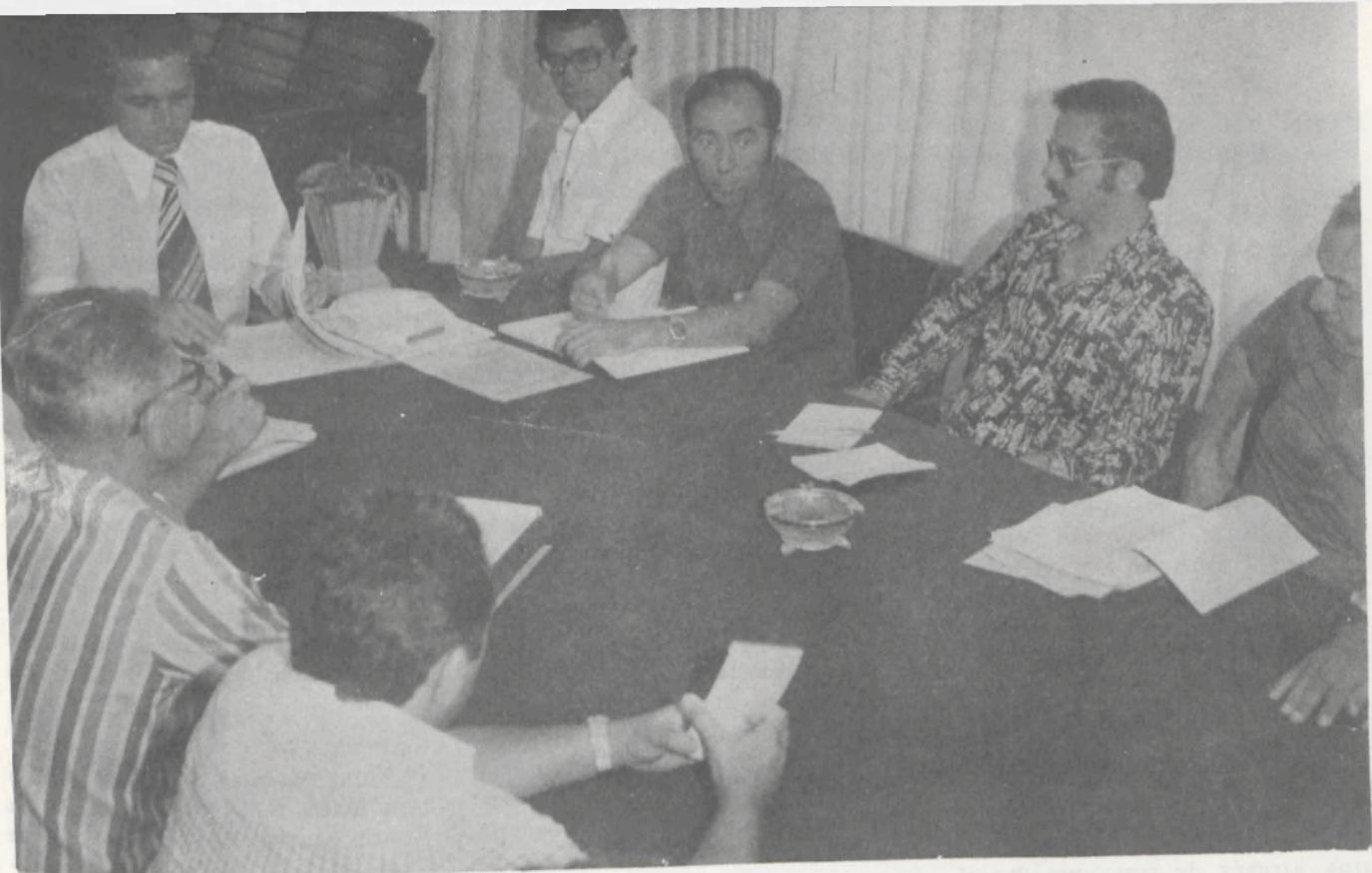


cesso de desenvolvimento e um contingente de pessoas cada vez maior a ela recorre, principalmente na área dos serviços médicos. O crescimento demográfico e o rápido processo de urbanização e industrialização do Estado, geram crescente demanda de serviços de medicina previdenciária, decorrência ainda da busca de melhores condições de vida e melhores salários, por parte das populações rurais, que convergem para os centros urbanos. Nesses centros, se verifica um crescimento até certo ponto desordenado, pela falta de infra-estrutura em termos de saúde, saneamento básico, habitação e educação e tudo se reflete de maneira gravosa nos serviços previdenciários. No tocante à expansão do parque industrial do Estado, há ainda uma natural sobrecarga dos atendimentos a acidentados do trabalho, ocasionada por motivos vários: despreparo da mão-de-obra, falta de programação sistemática de prevenção de acidentes, etc.

Atendendo a todo esse corolário, decorrente do desenvolvimento da sua área de ação, a Superintendencia Regional do INPS no RN ainda tem que observar outros objetivos gerais e específicos, determinados pelo Programa de Ação, no tocante à melhoria dos serviços, expansão, melhoria da imagem, planejamento, arrecadação, fiscalização, etc.

— "Todas as determinações do Programa têm sido cumpridas" — diz o Superintendente Regional Hugo Pires da Cunha. "É sobretudo compensador se notar que os resultados obtidos com as modificações são os melhores possíveis".

Hugo Pires da Cunha está substituindo o Superintendente titular, Antonio Pedro Moraes da Cunha, que se encontra no Rio de Janeiro, participando de curso da Escola Superior de Guerra e tem ocorrido na sua administração, a implantação de grande parte dos projetos e sistema oriundos do Programa de Ação.



Superintendente e assessores especiais se reúnem periodicamente, para avaliar trabalhos executados e traçar planos de ação.

Logicamente, todas as unidades operacionais do INPS no Estado têm sido movimentadas, mas a Superintendência regional tem dado especial ênfase aos setores que visam diretamente um melhor atendimento ao público previdenciário. Dentre esses, a assistência médica, o serviço social, os seguros sociais e o setor de patrimônio.

— Da importância da atuação de um órgão como o INPS, na vida econômica de um Estado como o Rio Grande do Norte, certamente não será necessário falar, a não ser com a citação de números. E esses, em termos financeiros, são os mais pródigos possíveis.

No mês de agosto, por exemplo, o INPS teve uma folha geral de pagamentos da ordem de Cr\$ 64.603.607,06 — distribuídos entre benefícios, hospitais, médicos, funcionários, administração geral, etc.

Atualmente com 50.337 segurados, o Instituto dispense com pensões, auxílio doença, invalidez, aposentadoria por velhice e renda mensal vitalícia, uma média de Cr\$28 milhões mensalmente, tendo pago em agosto, a médicos e hospitais, a quantia de Cr\$9.336.101,59.

— “Mas esta é a parte estanque da nossa atuação” — diz Hugo

Pires da Cunha — “é o que automaticamente temos de fazer, por conta do que está estabelecido, embora essas quantias variem muito de mês para mês, em decorrência de fatos novos dentro do próprio esquema da previdência no Estado: são novos aposentados que surgem, novos velhos inscritos para receber a pensão vitalícia, são as variáveis despesas com assistência médica”.

Realmente, saindo do puro e simples mecanismo do seu movimento econômico-financeiro, o INPS no Rio Grande do Norte está atualmente com uma gama de projetos implantados ou em implantação, nos setores básicos de sua atuação.

A Assistência Médica, por exemplo tem merecido especial atenção, sendo um dos setores de mais acentuada expansão. Convênios com sindicatos e unidades médicas da Secretaria de Saúde do Estado têm sido firmados, sempre tendo em vista o melhor atendimento do segurado e neste particular merecem citação os acordos com a Comunidade Assistencial Sindical de Natal (que congrega quinze sindicatos e funciona no Sindicato da Construção Civil) e com Comunidade Assistencial Sindical de Mossoró, que atende a filiados e dependentes de dez

órgãos de classe.

Em Natal há ainda convênio com o Sindicato dos Bancários, estando a Sub-Secretaria de Assistência Médica a celebrar acordos com quaisquer outros, quando procurada.

— “No que se refere a hospitais” — diz Hugo Pires da Cunha — “temos convênios com vários do Estado, na capital e no interior: Hospital Walfredo Gurgel, Hospital da Polícia Militar e hospitais-maternidades de Canguaretama, Goianinha e Pendências, estando atualmente havendo contatos com a Secretaria de Saúde para cooperação em unidades médicas de outras cidades, onde há posto médico ou clínica do Instituto”.

A consulta com hora marcada foi outra experiência pioneira iniciada na atual administração do INPS, com o objetivo de diminuir as filas ambulatoriais ao mesmo tempo atendendo melhor ao beneficiário.

Falando sobre os convênios com os Sindicatos, o Superintendente explica que o INPS participa no custeio dos serviços de assistência médica, da consulta aos exames complementares de rotina, de patologia, radiologia, etc. Ao mesmo tempo assegurando-se ao filiado do sindicato o tratamento de clínica geral, dando-se prioridade,

dentre outras, às clínicas Pediátrica, Obstetrícia e Ginecológica.

— “Os sindicatos, por outro lado” — diz ele — “ficam com mais um atrativo para acenar aos futuros filiados, qual seja o de lhes proporcionar um serviço médico de qualidade, em instalações condignas, com profissionais categorizados e bom atendimento”

Esse tipo de convênio será estendido a empresas empregadoras, inclusive com vistas ao atendimento médico ou pagamento de auxílio-doença, nos casos de acidentes de trabalho.

— Um dos setores mais atuantes do INPS, dentro da nova filosofia de ação, é o de Bem Estar, que no Rio Grande do Norte hoje atua através de tres unidades já em funcionamento (o Centro de Serviço Social, a Secção de Serviço Social Médico e o Programa Especial de Pediatria) e em breve se expandirá com a implantação do Plano de Ação Conjunta.

A Subsecretaria de Bem Estar tem uma variada gama de atuação e a sua importância dentro da ação global do órgão começa a existir no momento em que se preocupa com elementos não diretamente vinculados aos sistemas da previdência como é o caso dos idosos dos incapacitados e das crianças. Isto afora programas específicos que executa, principalmente os de treinamento e qualificação de mão-de-obra; os cursos objetivando a formação de uma mentalidade previdenciária, especialmente dirigido a empresas; o estímulo ao desenvolvimento de recursos humanos, uma espécie de assessoria às instalações, no sentido de melhorarem as suas instalações, equipamentos e pessoal técnico, ao mesmo tempo motivando clínicas particulares para o atendimento ao menor excepcional.

De todos os programas do Bem-Estar, o que tem recebido mais ênfase é o de Assistência à velhice, que visa prevenir a marginalização dos senis. Ele se destina aos segurados aposentados pelo INPS,

a partir dos 65 anos de idade (sexo masculino) e 60 anos (feminino) e aos pensionistas de ambos os sexos, a partir dos 60. Atende para a solução de problemas individuais promove e orienta grupos de recreação, artesanato e culturais e ampara o velho desvalido.

Atualmente, há 60 velhos beneficiários, em Natal, participando de cursos de tapeçaria, croché, artesanato em rede, artesanato em couro. Os velhos são atendidos ainda na identificação de problemas bio-psico-sociais e há também orientação a instituições da comunidade, face à problemática do idoso.

Com relação à velhice, o INPS tem ainda outro programa, o da Renda Mensal Vitalícia, destinado a maiores de 70 anos e a inválidos, que tenham sido filiados ao Instituto mas tenham perdido a qualidade de segurado ou que não o tenham sido, mas no passado exerceram atividades incluídas no regime previdenciário. É um programa administrado pela

AS NOTÍCIAS DEVEM CIRCULAR

Mas o dinheiro é para ficar por aqui mesmo. O que o potiguar investe através da RIONORTE é aplicado no próprio Estado, com a garantia do Governo. A RIONORTE parabeniza RN-ECONOMICO, que soube por sete anos fazer circular as notícias com isenção e também com muita objetividade.

**RIONORTE — Cia. Norteriograndense de Crédito,
Financiamento e Investimento**



A expansão das atividades de todos os setores do INPS e tratada continuamente, a partir da construção de sedes próprias de agências do interior.

Secretaria de Seguros Sociais, que começa a funcionar na orientação que é dada ao idoso, no Centro de Serviço Social, da Subsecretaria de Bem Estar, quanto à documentação de que ele necessita para fazer jús à pensão vitalícia.

A Renda Mensal Vitalícia é intransferível e só pode ser usufruída pelo beneficiado. Atualmente há 8.083 velhos no Rio Grande do Norte, percebendo cada um, mensalmente, em torno de Cr\$327,00 — o que representa um desembolso de mais de Cr\$2,6 milhões por mes.

No programa de capacitação ao trabalho, o Bem Estar realizou 18 cursos, entre 1975/76. No Especial de Pediatria (que conjuga recursos de natureza médica, pedagógica e social, tendo em vista o desenvolvimento físico e psicossocial da criança) atende a 403 menores na faixa de zero a tres meses de idade e no Serviço Social Médico

realizou, no primeiro semestre de 1976, 4.467 atendimentos individuais e 2.460 em grupo, em recuperação da saúde-obstetrícia, recuperação da saúde ortopédica, recuperação da saúde plantão geral. Nas faixas diagnosticas de fisiologia, cardiologia e úlcera peptica, registram-se este ano 1.459 atendimentos individuais.

PLANO DE OBRAS — Mas o INPS não vive somente de assistência e previdência. O Programa de Ação para 1976 (como o de 1975) se refere prioriticamente à expansão, recomendando desde a intensificação do processo de alienação do patrimônio imobiliário não reservado para uso, até a modernização das instalações e equipamentos, se referindo também à ampliação da rede de unidades de prestação de serviços e à reforma de imóveis próprios, afora a aquisição de terrenos para futuras construções já visadas.

Assim é que, no Rio Grande do Norte, o Plano de Obras para 1976/1977 está definido para uma compacia atuação em praticamente todo o Estado — porque para as regiões polos, onde justamente o Instituto atua.

Em Mossoró, por exemplo, o Hospital Francisco Menescal será transformado em Posto de Assistência Médica, tendo a licitação para as obras sido feita dia 15 deste mes. Anteriormente pertencente ao ex-Instituto do Sal, esse hospital, quando transformado, terá área de 3.000m² para abrigar todo atendimento clínico do INPS na região Oeste do Estado. A obra está orçada em Cr\$8,3 milhões.

A construção das agencias de Areia Branca e Caicó, por outro lado, terá concorrência realizada dia 28 de outubro. Serão prédios de dois pavimentos, com áreas de 1.500m², para abrigar todos os serviços das agências e mais a

perícia médica. O de Caicó custará Cr\$4.950.000,00 e o de Areia Branca, Cr\$3,6 milhões. A agência de Açu será construída em outra etapa, mas já há dotação de Cr\$3,6 milhões para esse fim.

Em Natal as construções também serão incrementadas até o final de 1977. Está atualmente sendo adquirido o terreno para construção do Posto de Assistência Médica do Alecrim e do Centro de Serviço Social, no mesmo bairro. Ali já existe atendimento médico, em instalações precárias, cedidas pela LBA, mas com a construção do Posto se resolverá um grande problema enfrentado pela sem dúvida maior faixa da população previdenciária, que é justamente a que reside no Alecrim e bairros adjacentes, como Quintas, Lagoa Seca, Felipe Camarão, Dix-Sept Rosado, Cidade da Esperança, etc. O posto será construído em terreno de 4.000m² e o Centro, em um de 1.100m².

O Laboratório Central do Instituto, em Natal, por outro lado, ainda em setembro deveria ser reinstalado em prédio já locado e adaptado, na Avenida Deodoro e na cidade de Macau está sendo comprado terreno para a construção da agência local.

Ao lado de tudo isto, a Superintendencia Regional do INPS no Rio Grande do Norte ainda tem várias metas físicas a atingir, até o final de 1976, diz o Superintendente Hugo Pires da Cunha. No setor de Movimento Ambulatorial e Hospitalar, pretende-se chegar (de acordo com a projeção do Programa de Ação) a 1.416.100 consultas e 928.500 serviços diversos, com um total de 40.000 internações hospitalares nas clínicas Médica, Cirúrgica, Obstetrícia, Psiquiátrica e Tisiopneumotológica. 459 menores excepcionais devem ser atendidos, contra 256 idosos, enquanto o movimento de Assistência Social deve registrar até o final do ano, 4.283 clientes registrados e 34.316 atendidos. No setor de reabilitação profissional, a projeção prevê até dezembro próximo, pelo menos 57 acidentados recuperados e em condições de voltar a trabalhar.



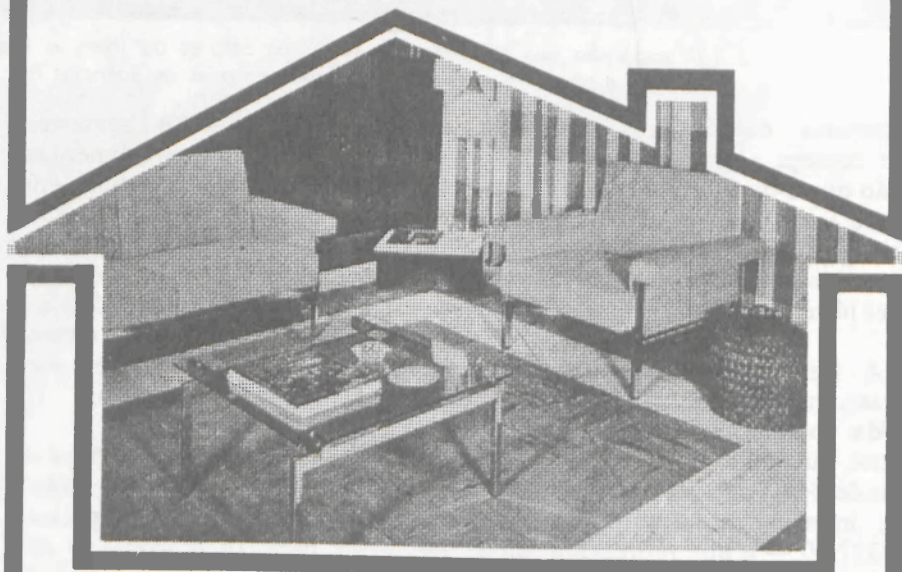
Dentre os vários cursos para beneficiários, o de Orientação a Gestante é um dos mais concorridos.

DÊ UMA ARRUMADINHA EM SUA CASA.

Instale um piso

 SPAVLEX

no seu querido pedacinho de chão!



CHACON instala em 24 horas e financia em 5 pagamentos sem juros.

 PINHEIRO,
CHACON & CIA.

 20 ANOS

DE QUALIDADE E BOM GOSTO
Avenida Duque de Caxias, 55 / 57
Telefones: 222-1603 e 222-2705
NATAL — RIO GRANDE DO NORTE

A FORÇA DA UNIÃO

Para nos transformarmos num Estado economicamente forte é preciso a união de forças. A conjugação para buscar as riquezas onde elas se encontrem.

A SUAPE — Sul-Americana de Pesca S/A e a Pesca Alto Mar S/A saúdam o RN-ECONÔMICO pelos sete anos de eficiente trabalho de divulgação das tarefas econômicas que estão sendo cumpridas em prol do desenvolvimento do Rio Grande do Norte



**S U A P E — Sul-Americana
de Pesca S.A.**

Pesca Alto Mar S.A.

PLANO DE AÇÃO PARA DESENVOLVIMENTO DA UFRN

A Universidade Federal do Rio Grande do Norte é uma Instituição que tem como uma de suas características principais a integração com o processo de desenvolvimento da Região, num comprometimento que se fundamenta na interiorização de sua responsabilidade como agente modificador do meio social.

A par dessa constatação, a UFRN tem hoje plena consciência de seu surpreendente crescimento e das necessidades que se lhe impõem no sentido de manter a sua capacidade operacional à altura das exigências internas e do meio em que atua.

Esta posição assumida ratifica também a sua determinação de afirmar-se como uma Universidade voltada para o real alcance de seus fins, consciente das implicações que isso representa em termos de investimento em recursos humanos, materiais e financeiros.

Para proporcionar as condições físicas indispensáveis ao seu desempenho, a UFRN vem dando prosseguimento às obras do seu Campus Universitário, cuja conclusão em 1979 já está assegurada pelo MEC, através de recursos do Programa PRE-MESU IV - (Convênio MEC/BID), ao mesmo tempo em que se mobiliza para dar início à construção do seu Campus Biomédico, cujo projeto arquitetônico aprovado pela FINEP dimensiona uma obra de significativa importância para a elevação dos padrões de qualidade das atividades desenvolvidas pelo complexo médico-hospitalar.

Na área do ensino, vale destacar, além da reorganização do próprio sistema acadêmico, a ampliação e diversificação das ofertas de ensino traduzidas pela elevação do número de vagas para o concurso vestibular, a criação de 9 novos cursos a nível de Graduação, e a absorção dos cursos de Jornalismo e Sociologia, anteriormente mantidos pelo Governo do Estado.

No campo da diversificação da oferta de cursos destacam-se, em razão de uma resposta direta às solicitações do mercado regional — aqueles destinados à formação de tecnólogos para atendimento aos setores primário e secundário, especialmente nas áreas da tecnologia têxtil e desenvolvimento rural.

Em atendimento às exigências de um novo posicionamento relativo ao ensino a nível de pós-graduação, a atual Administração já, no seu primeiro mês de gestão, elaborou o 1º PLANO DE CAPACITAÇÃO DO CORPO DOCENTE DA UFRN, abrangendo o período 1976/1979 e prevendo a capacitação de cerca de 50% do professorado titulado a nível de mestrado e doutorado ao fim do atual período administrativo.

Considerando o incremento à atividade de pesquisa como meta prioritária foram definidas as linhas e projetos básicos de pesquisa, tendo como foco os Departamentos que passam a desempenhar papel preponderante como núcleos catalizadores e

promotores de atividades não apenas didáticas, mas também científicas.

Dentre os principais projetos merecem destaque:

a) Estudo de Fenômenos Equatoriais da Ionosfera e Aplicações às Comunicações Via Sítelite; b) Padronização de Primatas da Família "Callitrix Jacchus" como modelo da fisiologia da reprodução Humana; c) Determinação das condições de Poluição do Rio Potengi para cultivo de Espécies Estuarinas; d) Obtenção e Emprego do Hidrogênio em Motores; e) Modelo Sedimentar do Sistema Lagunar Nísia Floresta — PAPESA/GUARAIRA-RN; f) Aspectos Sócio-Antropológico da Comunidade Isolada dos Negros de Capoeiras, Macaíba/RN; g) Etiologia das Lesões Orais; h) Metodologia do Ensino e Psicologia da Aprendizagem.

Verificada a existência de pelo menos quarenta por cento de estudantes carentes de recursos econômicos e em grande parte, de condições primárias de vida, registramos a criação de 8 novos serviços beneficiando diretamente à comunidade estudantil, além de reorganização de três outros, já anteriormente em funcionamento.

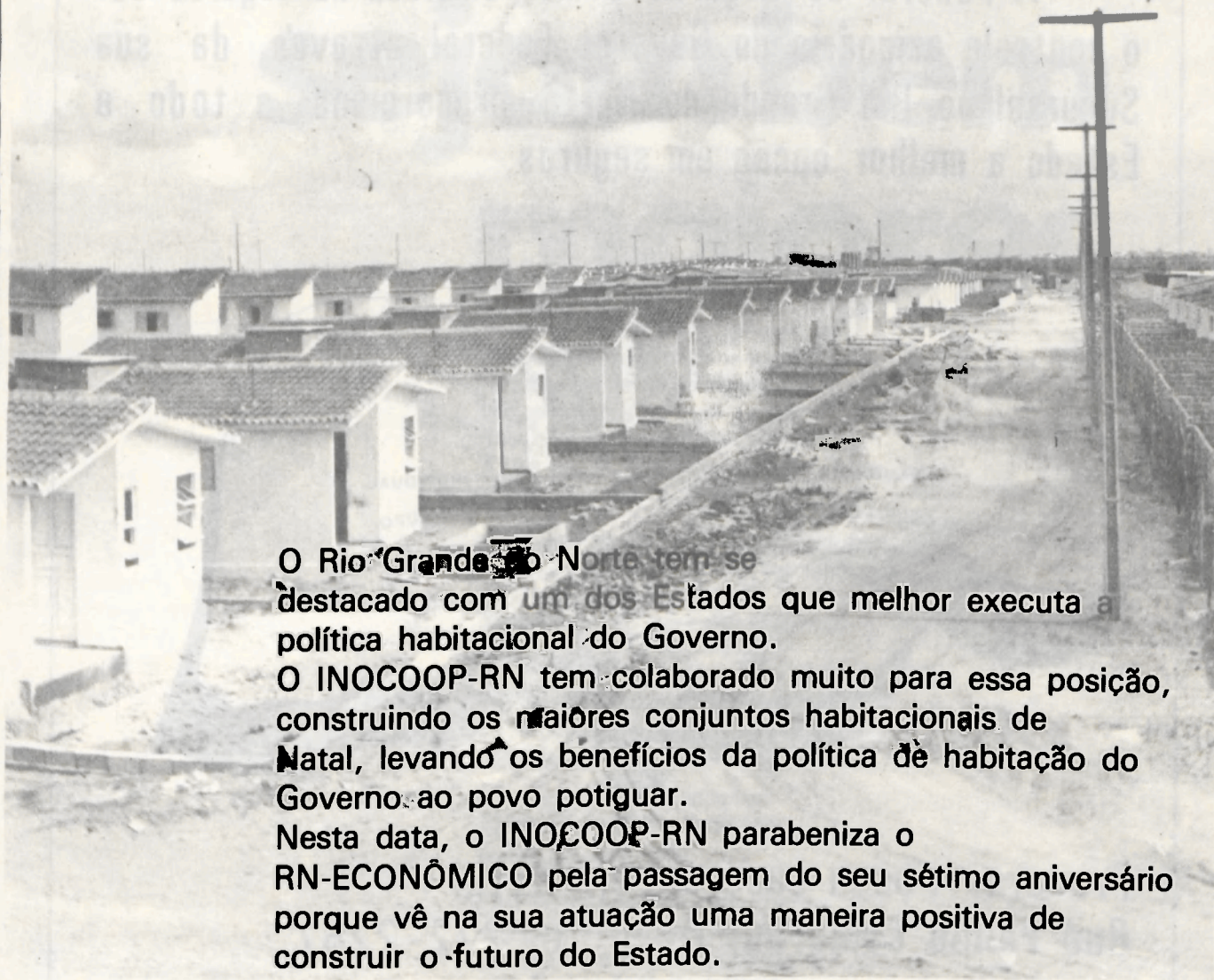
As atividades extensionistas da Universidade, relevantes para a identificação e modificação da realidade sócio-cultural, vêm se caracterizando, a partir do início da atual administração, por uma nova concepção e metodologia de execução, podendo-se destacar, no campo da prestação de serviços, a implantação de dois projetos de ação integrada na área urbana, em convênio com órgãos estaduais (Cidade da Esperança e Bairro de Santos Reis), desenvolvendo atividades de educação e assistência à saúde num comunidade de cerca de 15.000 habitantes.

Com relação às atividades de formação complementar e desenvolvimento cultural, uma média anual de 1.200 pessoas têm sido beneficiadas através de cursos, palestras, seminários, ciclos de estudo, oferecidos pela Universidade.

Diante da ação desenvolvida pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte, as suas perspectivas mais imediatas, durante a presente gestão administrativa, podem ser resumidas da seguinte forma:

1. Conclusão do Campus Universitário; 2. Construção de 50% do Campus Biomédico; 3. Capacitação de 50% do seu corpo Docente a nível de mestrado e doutorado; 4. Implantação de cursos de mestrado na UFRN; 5. Capacitação, a nível de especialização e aperfeiçoamento, de 38% do seu corpo docente; 6. Capacitação de 140 administradores e técnicos do seu quadro e 60% do número atual de pessoal de base e serviços auxiliares; 7. Ampliação de sua atividade extensionista com especial ênfase na integração UFRN/Governo do Estado/Empresa; 8. Instalação da Biblioteca Central com aumento de 100% do seu acervo.

MAIS UM ANO CONSTRUINDO



O Rio Grande do Norte tem se destacado com um dos Estados que melhor executa a política habitacional do Governo.

O INOCOOP-RN tem colaborado muito para essa posição, construindo os maiores conjuntos habitacionais de Natal, levando os benefícios da política de habitação do Governo ao povo potiguar.

Nesta data, o INOCOOP-RN parabeniza o RN-ECONÔMICO pela passagem do seu sétimo aniversário porque vê na sua atuação uma maneira positiva de construir o futuro do Estado.



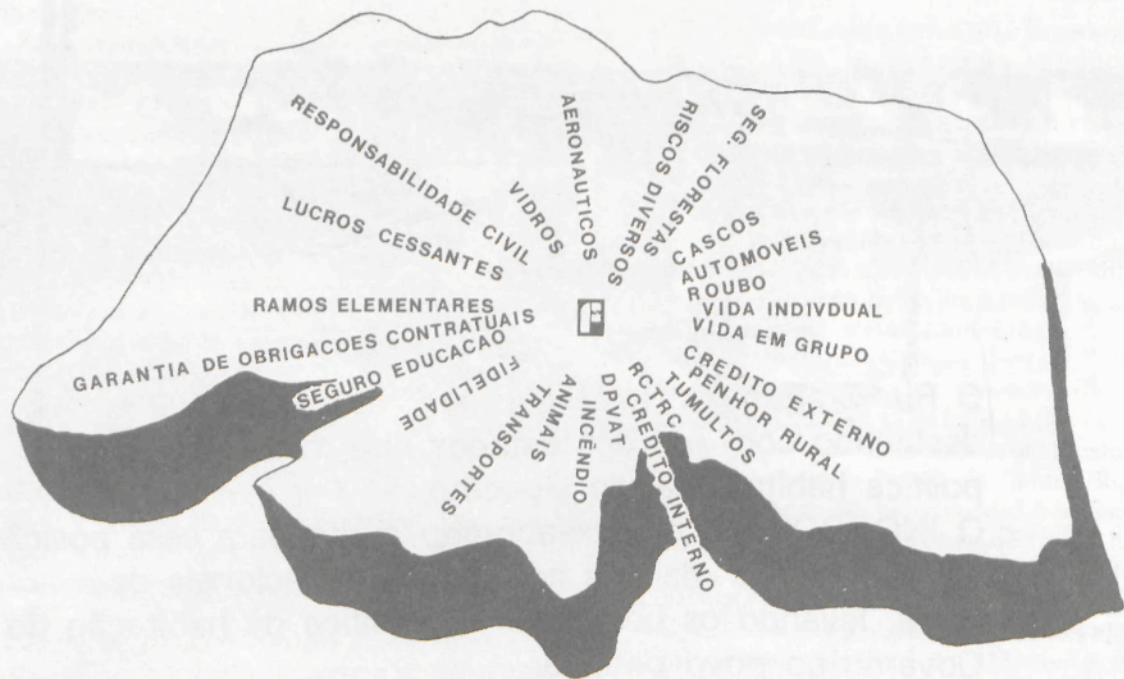
INOCOOP-RN

INSTITUTO DE ORIENTAÇÃO ÀS COOPERATIVAS
HABITACIONAIS DO RIO GRANDE DO NORTE —
INOCOOP

Rua Açú, 499 - Fones: 222-0175 - Natal - RN

A FEDERAL ESTÁ SEGURANDO TODO O RIO GRANDE DO NORTE E OFERECENDO O MELHOR ATENDIMENTO EM SEGUROS

A Federal de Seguros S.A., empresa de seguros sob o controle acionário do Governo Federal, através da sua Sucursal no Rio Grande do Norte, proporciona a todo o Estado a melhor opção em seguros.



Procure nossa sucursal em Natal
Rua Felipe Camarão, 649 - tel. 222.2257



FEDERAL DE SEGUROS S.A.

(Matriz — Rua Santa Luzia, 732 — Rio - R.J.)

Que as 100 maiores sejam bem maiores

O simples recolhimento de impostos não representaria nada se não fosse revertido em obras que vão contribuir para a melhoria de vida da população.

E criar novas perspectivas de trabalho e educação para mais gente.

Por isso, o BDRN saúda as cem maiores empresas que mais recolheram impostos para o Estado.

Além de desejar que essas empresas dobrem o faturamento em 77, o BDRN pede passagem para as demais que estão implantando os seus projetos no Estado. E que em breve começarão a produzir.

Estas contaram com todos os incentivos do BDRN. E das cem, grande parte recebeu também o nosso apoio.

Com criatividade, trabalho, dedicação e coragem é possível construir o desenvolvimento que o Rio Grande do Norte reclama.

Contamos com você para que 77 seja um ano brilhante. E que as 100 maiores sejam bem maiores.



BDRN
Banco de Desenvolvimento do Rio
Grande do Norte S/A

SOCIC se firma em Natal e se expande no interior



Em Natal desde 1963, a SOCIC Comercial somente dez anos depois, com a chegada do gerente regional José Anchieta de Figueiredo, começou a se expandir. Hoje, são seis lojas em Natal e quatro no interior. E outras estão programadas.

Situada hoje como maior empresa de eletro-domésticos de Natal, em termos de recolhimento do ICM, a SOCIC Comercial S.A. é um exemplo típico da organização que programa e efetiva um desenvolvimento vertical, mercê da observância de princípios básicos que regem o setor. Dentre eles, o correto atendimento ao cliente e uma política de preços que deixa esse mesmo cliente muito à vontade para sempre preferir as lojas da empresa.

Não faz muito tempo, efetivamente — são passados apenas 13 anos — que a SOCIC em Natal se resumia a apenas uma acanhada loja de porta larga, na rua Amaro

Barreto, no Alecrim. Era o ano de 1963 e parece que não havia maior interesse da firma em desenvolver uma atuação mais agressiva, em termos de conquistar maior faixa do público consumidor. Dez anos depois, o que havia de novo era uma outra loja na rua Ulisses Caldas, na Cidade Alta que, como a do Alecrim, apenas acenava para o cliente com preços geralmente bem mais baixos que os dos concorrentes.

Em 1973, no entanto, chegava a Natal um novo gerente da organização, o atual gerente regional José Anchieta de Figueiredo. A partir de então, a SOCIC Comercial iria experimentar um vigoroso

Galeria da Rio Branco/Princesa Isabel: três pavimentos de exposições amplas e funcionais.

surto de desenvolvimento, um dos maiores do comércio natalense e também dos mais alentados da organização, em termos gerais — pois a SOCIC Comercial atua em todo o Nordeste, onde tem implantadas 57 lojas.

Logo em 1973, José Anchieta de Figueiredo iniciava a construção da grande loja/galeria, que une a avenida Rio Branco com a rua Princesa Isabel, 2.800 m² de área coberta no térreo e mais dois pavimentos superiores, cheios de mercadorias. Uma loja ampla, arejada, onde as áreas de exposição oferecem fácil acesso e locomoção ao cliente, ao mesmo tempo propiciando uma visão panorâmica que realça mais ainda os detalhes dos artigos expostos. Considerada, inclusive, uma das mais belas lojas do Norte/Nordeste.

CRESCIMENTO VERTICAL

— A partir da instalação da galeria da Cidade Alta, começou a se delinear o crescimento vertical da SOCIC, no Rio Grande do Norte. Sim, porque o que interessava a José Anchieta de Figueiredo, então, não era somente a capital, mas também as principais cidades do interior.

Hoje, a SOCIC tem lojas em Natal: na Rio Branco/Princesa Isabel, ruas Ulisses Caldas, João Pessoa, Amaro Barreto, Presidente José Bento, Dr. Mário Negócio e mais nas cidades de Mossoró, Caicó, João Câmara.

— “No início do ano” — diz Anchieta de Figueiredo — “estaremos abrindo mais duas lojas, em Macau e Nova Cruz, sendo meta da gerência regional de Natal atingir, também em 1977, outras cidades, como Santa Cruz, Currais Novos, Açu, Pau dos Ferros, Eduardo Gomes e outras”.

Afora isto, a SOCIC está construindo um magazine no bairro de Lagoa Nova, com área superior a 5.200 m², um arrojado projeto arquitetônico, de linhas avançadas, que comportará a maior exposição de móveis e eletro-domésticos do comércio natalense.

FATURAMENTO E PESSOAL

— Numa organização que cresce e se expande, o faturamento é sem dúvida um dos fatores que mais comprovam a exequibilidade de sua ação. No caso da SOCIC, no Rio Grande do Norte, é importante se comprovar que de ano para ano o faturamento vem duplicando e até triplicando, como foi o caso do ano de 1973, quando se conseguiu faturar tres vezes mais que em 1972. Nos outros anos, tem havido sempre um incremento de 100% de um período sobre o outro, como está também ocorrendo em 1976, com relação a 1975.

— “O mais importante” — diz Anchieta de Figueiredo — “é que em 1976 a empresa enfrentou o problema das restrições dos prazos e da liberação dos juros das financeiras, determinados pelo Governo. Mas mesmo assim, a resposta



José Anchieta de Figueiredo: dinamizando a SOCIC no RN a partir de 1973, agora partindo para a interiorização compacta.

do cliente do cliente foi a mais notória”.

Ele também não esconde um fator preponderante, para o êxito das vendas da SOCIC: o atendimento rápido ao cliente (através de uma frota de carros que atua na pronta entrega) e também a assistência técnica perfeita. Sem falar nos preços que são de fato menores por conta mesmo da situação da organização que, possuindo 57 lojas, espalhadas em todo o Nordeste, programa seu calendário de

compras com suficiência para obter preços mais razoáveis.

Quanto ao pessoal, todos os empregados — da capital e do interior — são atendidos conforme prescreve a lei e ainda mais: na loja/galeria eles dispõem de restaurante e no auditório funciona o seu clube recreativo. Valendo salientar que o time de futebol de salão do clube este ano foi campeão de um torneio promovido pelo SESC.



LOJAS RIZO

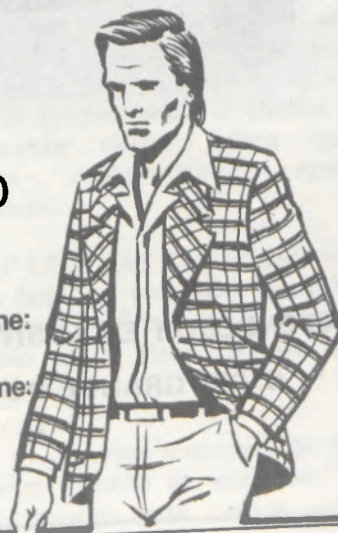
AS LOJAS DO NOVO
HOMEM

VENDA A VISTA
OU PELO CREDIÁRIO

MATRIZ: Praça Gentil Ferreira, 1382 - Fone:
222-6703

FILIAL: Rua João Pessoa, 179 - Fone:
222-2826 — NATAL-RN

Rua da Imperatriz, 270 - Recife



SOBE RAMPA, DESCE RAMPA, FAZ A CURVA, ELE BRECA , RODOPIA, ELE É ...

XAVANTE X-12 TR, o novo desafio

Com teto rígido para sua maior segurança, a Gurgel lançou para você o XAVANTE X-1 TR, o carro que desafia qualquer terreno. Forte, robusto, ágil e de grande durabilidade. Carroceria em fibra vidro, totalmente incorrosível. Já em exposição. Venha conhecê-lo.



XAVANTE X-10

Projetado de acordo com a vida moderna, com linhas leves, equipado com motor VW 1.600, o XAVANTE-10 é o utilitário mais testado em sua classe. Seu excelente desempenho permite que barrancos de alto índice de rampa sejam vencidos com absoluta estabilidade e aderência ao terreno. É brasileiro. Fabricado pela **GURGEL INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE VEÍCULOS.**

**REVENDEDOR EXCLUSIVO PARA
O RIO GRANDE DO NORTE:**

M A R P A S S.A.

Av. Tavares de Lira, 159 — Fone:
222-0140.

Filosofia do CIFE é formar executivos para empresas

Preparando técnicos em gerência empresarial e secretariado executivo, o CIFE (ex-IAGN) está cada vez mais coerente com a sua finalidade: a de formar uma mão de obra da qual o mercado local é bastante carente.

A realidade do mercado de trabalho em Natal apresenta um quadro onde se verifica a defasagem entre suas necessidades mais prementes e o tipo de oferta. Esta, ainda se baseia, em grande parte, na qualificação tradicional e, por isso, uma ponderável faixa de mão-de-obra com o curso superior não consegue ser absolvida pelo mercado de trabalho local enquanto, de outro lado, há necessidades não satisfeitas em vários setores.

Exatamente para ajudar a preencher a lacuna é que o Centro Integrado para Formação de Executivos — CIFE (ex-IAGN) vem desenvolvendo suas atividades há quase cinco anos em Natal, preparando técnicos em gerência empresarial e secretariado executivo. Preocupado em formar executivos e não doutores, o CIFE — segundo explica o seu diretor, Sr. José Maria Barreto de Figueiredo — “não tem a pretensão de concorrer com os cursos da Universidade, sendo a sua especialidade formar mão-de-obra da qual o mercado é carente”.

Dentro dessa finalidade, o Centro Integrado para Formação de Executivos já lançou no mercado

250 executivos e, este ano, está formando mais uma turma de 90 técnicos em gerência empresarial, habilitados em cursos de três anos. Ainda em obediência a essa filosofia de ensino, está em seus planos a implantação de cursos de análise de sistema. Paralelamente, o atual Grupo do CIFE — liderado pelo empresário Raimundo Soares, que integra a direção da Alcalis, no Rio — prossegue em seus esforços para criar uma unidade de ensino superior, estando contando com o apoio de expressivas figuras do mundo político, inclusive o Senador Jessé Freyre.

A PESQUISA — A filosofia de ensino do CIFE nasceu de uma pesquisa realizada pelos seus criadores. Essa pesquisa mostrou que as empresas locais tinham dificuldades para preencher seus quadros de executivos e com bastante frequência, quando não queriam improvisar, recorriam a profissionais de outros Estados. Essa deficiência inclusive não é só do Rio Grande do Norte. Quando do levantamento dos dados preliminares para a elaboração do I Plano Nacional de Desenvolvimento os técnicos do Governo anotaram essa carência a nível nacional. Daí o próprio

José Maria Figueiredo classificar também os cursos do estabelecimento como a “escola da segunda oportunidade”, porquanto eles têm funcionado não só como formadores mas dando oportunidade de aperfeiçoamento a elementos que já exercem funções executivas sem terem, no entanto, a imprescindível formação teórica.

— Desse modo — acentua o diretor do CIFE — dos executivos que formamos uma boa parte já desempenhavam o seu papel na empresa e receberam o necessário embasamento, ampliando os seus conhecimentos. Outros passaram a ter a sua ferramenta de trabalho. Expondo a situação por outro ângulo, podemos dizer que o CIFE proporcionou a chance de formação didática para quem tinha conhecimentos apenas práticos.

PAPEL DAS EMPRESAS — Do seu lado, as empresas compreenderam a finalidade do Centro Integrado para Formação de Executivos.

— Diversas empresas de Natal fazem questão de enviarem seus funcionários para nossos cursos,

entre elas Nordestão e Soriedem. E chegam a pagar as suas mensalidades. — informa o Sr. José Maria Figueiredo.

Com um corpo de professores de reconhecida qualificação — boa parte com experiência em funções executivas —, instalações físicas dispondo de amplas salas de aula, cantina e uma biblioteca com dois mil volumes, o CIFE está realizando estudos para implantar uma série de modificações em sua estrutura pedagógica. São ajustamentos às novas diretrizes do Ministério da Educação com referência aos cursos livres existentes no país. Justamente para delimitar as funções desses cursos é que o MEC vai baixar uma série de normas disciplinares.

É, também, em função da defasagem entre oferta e procura de um certo tipo de mão-de-obra que o MEC impõe normas rígidas para autorizar o funcionamento de faculdades tradicionais. As próprias Universidades passaram a criar cursos de tecnólogos com vistas ao suprimento do profissional especializado, vez que o estágio de desenvolvimento econômico e social do país exige contingentes cada vez maiores desse tipo de mão-de-obra.

AS OPÇÕES — Tem, pois, o Centro Integrado para Formação de Executivos um papel específico na tarefa da formação de mão-de-obra gerencial. Seus alunos já



A equipe de professores do CIFE é composta de especialistas em métodos gerenciais modernos.

participam de estágios, especialmente na Câmara Federal, familiarizando-se com a legislação, e têm integrado as missões do Projeto Rondon, sempre acumulando experiência. A turma deste ano é constituída de 90 novos técnicos em gerência de empresa. Terá como patrono Dom Costa e paraninfo o empresário Ismael Wanderley Filho.

Informa o Sr. José Maria Figueiredo que, mesmo na possibilidade da implantação de uma uni-

dade de ensino superior, os cursos regulares dentro da filosofia original do CIFE prosseguirão cada vez mais dinamizados. A opção ficará por conta do aluno.

Todavia, à medida que o mercado se torna cada vez mais ávido de executivos capazes e bem treinados e a estrutura econômica do Estado se modifica por força do progresso, a capacitação técnica se torna o caminho mais seguro para quem deseja ocupar bons lugares.

MÁQUINAS PARA O DESENVOLVIMENTO

No campo, desenvolvendo a Agricultura
— Na cidade, construindo o
progresso — Em todos os momentos
do crescimento do RN,

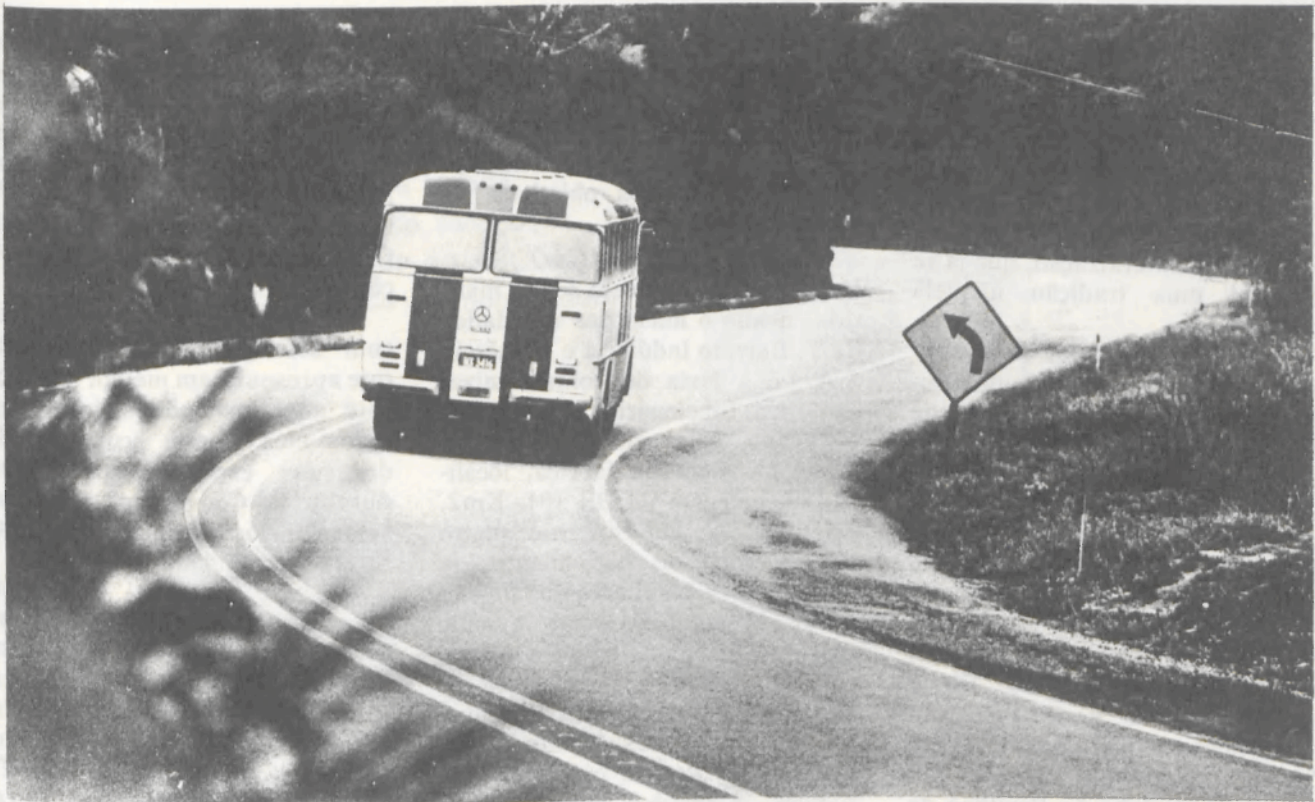
nós estamos presentes com as máquinas
de nossa representação exclusiva,
marcas tradicionais que falam
por si só:

CATERPILLAR — CBT — SCANIA — BARBER GREENE — MULLER — MUNCK

MARCOSA S.A: MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

Travessa das Donzelas, 311 - NATAL — RN

UM VEÍCULO DO PROGRESSO



Os caminhos que ajudamos a percorrer são os caminhos do progresso e que também estamos seguindo.

DIVEMO S/A —
Distribuidora Potiguar de Veículos, que participa do desenvolvimento do Estado fornecendo-lhe

os veículos que transportam homens e riquezas, também parabenisa o **RN-ECONÔMICO**, veículo de progresso.

Vamos iniciar uma nova etapa em 1977, em novas instalações, sempre com a filosofia

de servir bem. Desejamos que o **RN-ECONÔMICO** prossiga na sua trajetória de vitórias.



Mercedes-Benz



DIVEMO S/A

Matriz: Rua Teotônio Freire, 218

Fones: 222-0168 — 222-2822

Natal-RN

DISTRIBUIDORA POTIGUAR DE VEÍCULOS E MOTORES



Filial: Rua Cel. Gurgel, 372

Fone: 8967

Mossoró-RN

Tebarreto encerra 76 promovendo convenção e confraternização

O encerramento das atividades de T. Barreto Indústria e Comércio S.A. foi marcado, este ano, por dois acontecimentos importantes: a II Convenção Nacional dos Representantes e o conagraçamento dos empregados e diretores, numa festa de confraternização, que já se constitui uma tradição naquela Empresa.

A II Convenção dos Representantes reuniu, no auditório do complexo de TEBARRETO, cerca de 50 convencionais de todo o país, tendo sido obedecido o seguinte temário: dia 15 às 9:00 horas, abertura da Convenção pelo Diretor Presidente, Sr. Telmo Barreto e palestra sob o tema *Modernas Técnicas de Vendas*, proferida pelo Sr. Eduardo Garcia Fernandez, Sócio Diretor da Empresa Diretivos Ltda, em Recife-PE, com bacharelado e pós-graduação em Ciências Contábeis, pela USP. Às 15:00 horas, visita ao Pavilhão de Produção, em companhia do Sr. Marinho Herculano de Carvalho, Diretor Industrial, que ofereceu aos representantes as informações técnicas necessárias ao conhecimento da indústria de confecções, de modo a familiarizá-los com os detalhes do produto, que devem colocar no mercado. Dia 16 às 9:00 horas, palestra pelo Gerente de Vendas, o Sr. Francisco Leopoldo da Silveira, sobre *Motivação e Prática de Vendas*, contando com excelente material, para exposição desse assunto, de fundamental importância ao bom vendedor. Às 15:00 horas, visita as instalações da sala de computação, onde receberam os representantes esclarecimentos sobre o funcionamento do referido Sistema. Dia 17 às 9:00 horas, sessão *pinga-fogo*, quando foram apresentadas várias sugestões pelos convencionais, visando o aprimoramento das vendas e, elaboração do relatório para a Diretoria. Às 15:00 horas, reunidos representantes e Diretores, foi feita apresentação do relatório e os devidos comentários. Na oportunidade,

o Presidente, o Sr. Telmo Barreto agradeceu a participação de todos, falando sobre a importância de encontros dessa natureza para o bom desempenho das atividades na consecução dos objetivos de TEBARRETO.

CONFRATERNIZAÇÃO

Uma tradição que vem sendo mantida, desde o início das atividades de T. Barreto Indústria e Comércio S.A., é a festa de confraternização entre funcionários e Diretores. Este ano, pela primeira vez teve lugar na moderna fábrica, localizada à margem da BR 101, Km2, calculando-se em cerca de quatro mil, o total de participantes já que todos os familiares dos funcionários lá compareceram, quando foram distribuídos brindes (calça, camisa e tecidos para funcionários e filhos de funcionários), lanche e refrigerantes, contando com a presença de um conjunto para danças. Além dos brindes oferecidos, houve sorteio de brinquedos e distribuição de medalhas aos operários que tiveram as melhores produções de 76, nos setores de calça, camisa e corte, com homenagens especiais a Marcos Antonio da Silva, cuja particularidade é ser deficiente visual, trabalhando no setor de montagem de caixas, Francisca das Chagas Silva (Dedicação ao Trabalho) e Crécio Germano de Souza (melhor produção de embalagem). Os demais operários agraciados foram Maria Aparecida, Francisco Ciríaco, Maria Adelaide, Crinaura Arnaud, Genita

Alves, Avani Brilhante, Luzia Batista, Izabel de Lima, Carmem Anunciação, Maria Dézio, Cícera do Nascimento, Francisca de Lima Maria Aparecida Dantas, Francisca Neuri, Maria Solano, Cosma Pereira, Darcia Maria, Terezinha Cavalcanti, Maria das Dores Alcântara.

Também foram homenageados, com destaque, os representantes que apresentaram melhor produção este ano, convindo salientar que todos eles vieram acompanhados de suas esposas, aproveitando durante a Convenção, para passeios pelos principais pontos turísticos da cidade.

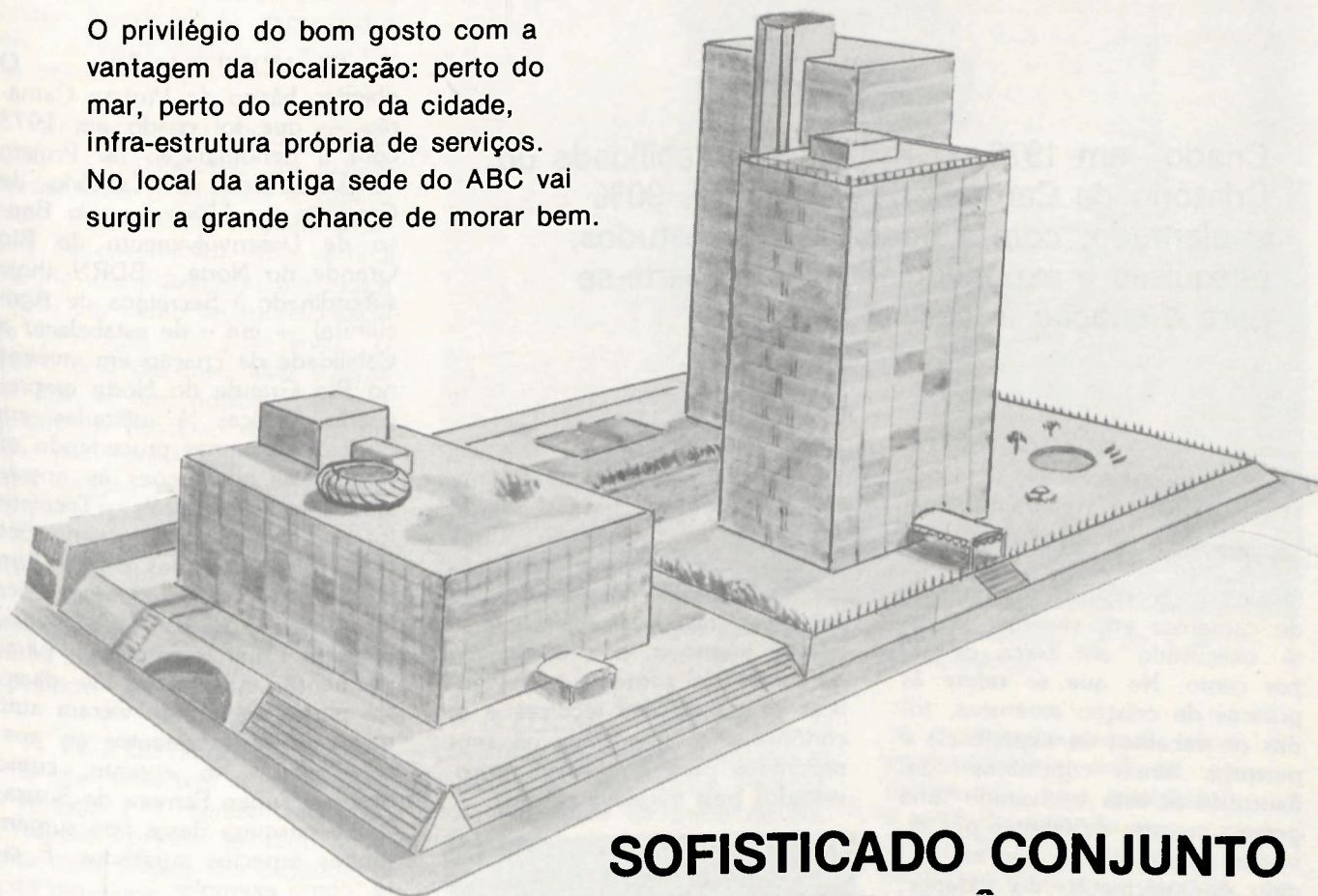
O que marcou, realmente, esta brilhante festa, foi a missa concelebrada pelos Padres; Monsenhor Hamilcar Mota da Silveira, Padre Alcyr Leopoldo da Silveira, Padre Sérgio Braschi, do Paraná e o Capelão de TEBARRETO, o Padre Lucas Batista Neto. Durante a Missa entoaram belos cânticos, tendo encerrado com "Noite Feliz".

HOMENAGEM — No encerramento da Convenção foi prestada uma homenagem ao Presidente, Sr. Telmo Barreto, no oferecimento de uma Placa de Prata, pelos Diretores, Funcionários, representantes e colaboradores, pelo nobre desempenho de suas tarefas durante esses onze anos de trabalho, conduzindo tão bem o destino da grande Empresa, que é T. Barreto Indústria e Comércio S.A., no setor de confecções masculinas.



MORADA CAMINHO DO MAR

O privilégio do bom gosto com a vantagem da localização: perto do mar, perto do centro da cidade, infra-estrutura própria de serviços. No local da antiga sede do ABC vai surgir a grande chance de morar bem.



SOFISTICADO CONJUNTO COMPOSTO DE TRÊS BLOCOS

- 1) — 16 pavimentos: 1 apt. por andar, 4 quartos, 2 suítes, 2 vagas na garage
- 2) — 15 pavimentos: 2 apt. por andar, 3 quartos, 1 suite, 1 vaga na garage
- 3) — Conjunto Comercial com 5 pavimentos

MORADA CAMINHO DO MAR

Status com conveniência



EOCIL — Rua Chile, 152 — Fones: 222-2073 — 222-3808
222-0925 — 222-4464

Brasília, DF — João Pessoa, PB — Recife, PE
Fortaleza, CE — Rio de Janeiro, RJ

Confirmada viabilidade, Projeto Camarão passa à fase de criação

Criado em 1973, O Projeto de Viabilidade do Criatório de Camarão já está, hoje, 90% implantado, com a conclusão de estudos, pesquisas e experiências. Agora, parte-se para a criação intensiva.

O Projeto Camarão, uma ousada experiência iniciada há quase três anos no Rio Grande do Norte para verificar a viabilidade técnica e econômica da criação de camarões em viveiros, já está executado em cerca de 90 por cento. No que se refere às práticas da criação extensiva, todos os trabalhos de experiência e pesquisa foram concluídos com êxito. Já se está verificando uma grande procura de filhotes por diversas empresas e houve até pedido de informação do exterior. O percentual restante de tarefas a executar — os 10 por cento — Prende-se às técnicas de criação intensiva e a previsão é a de que até junho do próximo ano ele estará concluído.

A resposta prática de um projeto que, por ser essencialmente voltado para pesquisa de novas técnicas não pretendia resultados imediatos, surpreendeu os próprios técnicos nele envolvidos. A opinião pessoal do Coordenador Geral do Projeto Camarão, engenheiro-químico Tupan Ferreira de Souza, é a de que no futuro, numa área de 30 hectares do Núcleo Potengi, poderiam ser cultivados camarões para colocação no mercado o que permitiria subsidiar a entrega de filhotes sem que fossem necessários outros recursos financeiros.

Ressalva, porém, que é uma opinião puramente pessoal, desde que a sua tarefa e a de outros técnicos terminará no momento em que forem completadas as pesquisas restantes referentes à criação intensiva, pois o objetivo do Projeto foi somente esse: verificar as viabilidades técnicas e econômicas e apresentar os seus resultados para que sejam aproveitados pela iniciativa privada.



Tupan Ferreira de Souza: Meta agora é criar filhotes para colocar num novo mercado em ascensão.

AS MODIFICAÇÕES — O objetivo básico do Projeto Camarão — que foi criado em 1973 com a denominação de Projeto de Viabilidade do Criatório de Camarão em Viveiros, pelo Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte - BDRN (hoje subordinado à Secretaria de Agricultura) — era o de estabelecer a viabilidade da criação em viveiros no Rio Grande do Norte empregando técnicas já utilizadas em outros países mas procedendo as necessárias adaptações às nossas condições ambientais. Técnicos foram enviados para observações nos mais adiantados centros em pesquisas e criação de camarões localizados nos Estados Unidos, Japão e Filipinas enquanto, paralelamente, especialistas de diversas partes do mundo vieram aqui transmitir conhecimentos ao nosso pessoal. No entanto, como observa Tupan Ferreira de Souza, numa pesquisa desse tipo surgem muitos aspectos inusitados. E cita, como exemplo:

— O nosso projeto inicial vivia somente a captura das fêmeas gestadas em mar aberto, como se fazia normalmente em outros países. Mas o interesse pela criação de camarões em viveiros evoluiu de tal maneira no mundo que, nos últimos anos, passou-se a se considerar o problema da reprodução em cativeiro como a chave do problema.

É, portanto, um aspecto não previsto inicialmente que terá um impacto bastante acentuado nos custos das futuras “fazendas” de camarão, implicando numa redução substancial vez que se evitará a tarefa de busca no mar, permitindo o trabalho com espécies oriundas de outros países e a sua melhoria genética.

E explica Tupan Ferreira:

— No momento, além dos

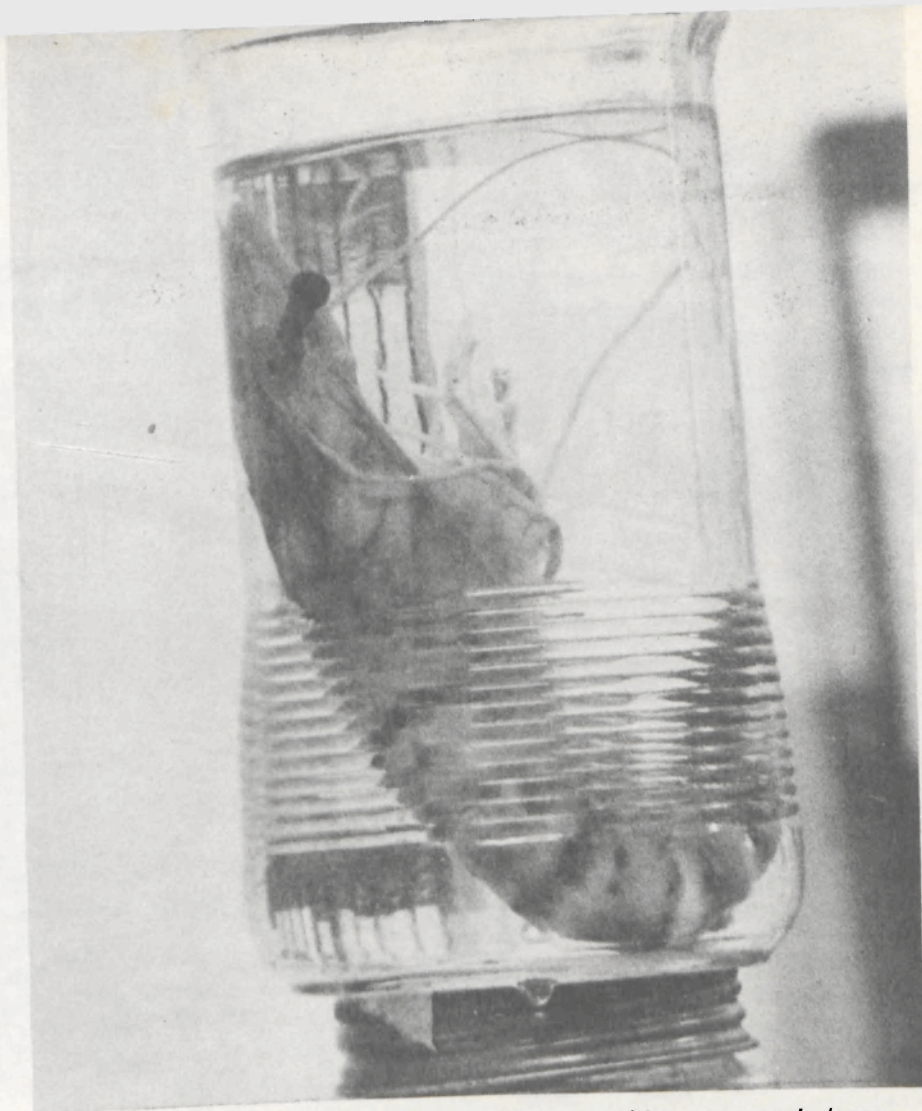
nossos, trabalhamos com camarões importados das Filipinas, machos e fêmeas da espécie "Penaeus monodon", nativa da Ásia. Os técnicos o chamam de Jumbo em alusão ao seu tamanho. Em seis meses conseguimos desenvolver nas condições locais camarão com 80 gramas de peso e 22 centímetros de comprimento. Objetivamos adaptar essa espécie às nossas condições e reproduzi-la em cativeiro visando o aumento da produtividade.

REALIZAÇÃO DOS TÉCNICOS — No decorrer das experiências ficou patenteada a capacidade dos técnicos potiguares. Eles desenvolveram uma técnica própria que possibilitou um índice de 90 por cento de sobrevivência na produção de post-larvas, o que é uma das mais altas marcas de que se tem notícia. Também quanto ao processo de alimentação das larvas foi encontrada uma solução simples que, embora tenha tido origem dos Estados Unidos — a aplicação de grande percentual de fermento comum — só foi aplicada na prática, com sucesso, no Rio Grande do Norte através de uma tecnologia específica.

A RESPOSTA INESPERADA — O que mais tem surpreendido os técnicos é a rapidez com que a resposta prática se tem feito sentir num projeto tão dependente de pesquisas.

— Enquanto estamos na fase final das pesquisas para verificação da viabilidade econômica da criação intensiva temos sido, já, muito procurados por empresas buscando a orientação para a criação extensiva. Esse tipo de criação pode ser desenvolvido com alimentação natural. Já nos comprometemos com o fornecimento num total aproximado de 4,5 milhões de filhotes a várias empresas. Recebemos cartas até do Equador. — revelou Tupan Ferreira.

A sua opinião é a de que nessa fase de fornecimento de filhotes deveria ser cobrada das empresas uma taxa referente às despesas, "cabendo a decisão, contudo, ao Governo do Estado, através da Secretaria de Agricultura".



Nos criatórios do Projeto Camarão, um espécime protótipo, que por si só comprova a viabilidade das experiências.

O LOCAL — Toda a parte de pesquisas do Projeto Camarão se desenvolve no Núcleo Potengi, bem em frente ao porto de Natal, na margem esquerda do rio do mesmo nome. Ocupa uma área de 50 hectares. Nele funcionam, entre outros setores, o de larvicultura, de ração balanceada, de algacultura (produção de algas para a alimentação das larvas de camarão), de química, de meteorologia, além da manutenção de equipamentos, conservação de viveiros, etc.

UMA FAZENDA — Já existe um projeto de uma fazenda para criação extensiva de camarão compreendendo todas as suas fases. É um projeto modular, baseado numa área de 17 hectares e que recebeu o nome hipotético de Fazenda de Camarão Norte Riograndense — FAZCAN. Seus aspectos básicos são:

TAMANHO — O dimensionamento do projeto baseou-se na estrutura empresarial de pesca do Estado, de modo que fosse técnica

ca e economicamente viável. A produção inicial será de, aproximadamente, 11 t, estabilizando-se a partir do segundo ano, quando atingirá 23 t. Considerou-se o referido tamanho como modelo, de forma que houvesse condições de implantação, por parte de pequenas e médias empresas, de empreendimento dessa natureza.

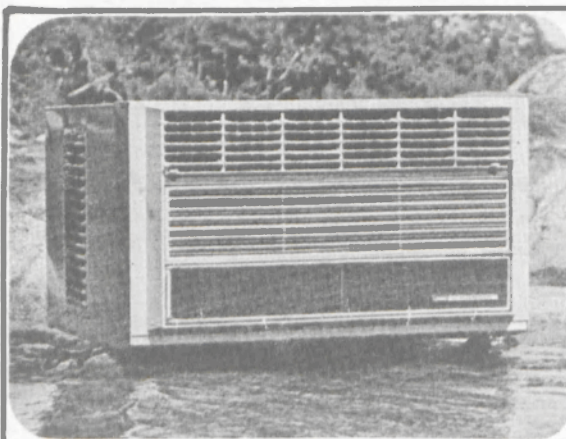
ENGENHARIA DO PROJETO — A unidade de cultivo extensiva criará 2.400.000 filhotes de camarão (post-larva), funcionando a 100% de sua capacidade que, após o processo criatório, originarão 23 t de camarões adultos, prontos a serem postos no mercado. O método utilizado baseou-se em experiências e nas pesquisas realizadas pelo Núcleo de Pesquisas Potengi (Projeto Camarão). A empresa será implantada numa área de 25 ha, das quais 17 ha são destinadas ao cultivo, divididas em 8 viveiros de 2 ha cada um e 2 viveiros de 1/2. As edificações civis abrangem uma área de 113 m², cons-



Frota de barcos do projeto é modernamente equipada, capaz de desempenho em alto mar, onde antes ia capturar as fêmeas.

truídas em alvenaria de tijolo comum, assentados com argamassa de cal e areia, cobertura de duas águas em telha de barro comum. No que se refere à seleção de máquinas, aparelhos e equipamentos necessários ao empreendimento, são na sua grande maioria de fabricação nacional, de fácil operação e manejo e, portanto, aptos a propiciar rendimento e manejo.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS — A organização proposta para a empresa é de uma estrutura simples, podendo ser administrada, principalmente, por médios empresários. Baseia-se no tamanho e tipo de atividade a ser realizada pelo projeto. Quantificou-se as necessidades de pessoal, máquinas, aparelhos e equipamentos de acordo com a estrutura da empresa, estando também previsto o treinamento de recursos humanos ao nível da especialização que o empreendimento requer.



CONSUL
— tranquilamente
o melhor!

A pureza do ar e a quietude de um condicionador Consul

— um novo conforto em sua vida com o aparelho mais silencioso.

J. RESENDE COMÉRCIO S.A.

Rua Dr. Barata, 187 — Fones: 222-0754 — 222-2858 — 222-4362

NATAL — RN

INVERSÕES — A totalidade do investimento (aos preços vigentes em 1975) atingiu o montante de Cr\$ 1.100.000,00, sendo que 97,91% correspondem às inversões fixas e 2,09% às circulantes. A rubrica mais representativa do conjunto é a de construção de viveiros, cuja participação nos investimentos totais é de 61,47%. Em valores monetários as inversões totais acham-se assim distribuídas: Inversões Fixas — Cr\$ 1.077.000,00; Inversões Circulantes — Cr\$ 23.000,00.

RECEITAS, CUSTOS E PONTO DE NIVELAMENTO — As receitas estimadas são da ordem de Cr\$ 371.000,00 para o primeiro ano e de Cr\$ 654.720,00 para o segundo (ainda segundo os preços de 1975), quando o projeto produzirá a 100% de sua capacidade instalada. Os Custos Totais orçam em Cr\$ 274.700,00 no primeiro ano e no segundo Cr\$ 372.798,00, sendo o Custo fixo Cr\$

77.878,00 e o variável Cr\$ 196.822,00. A análise da estrutura de Receitas e Custos indica que a empresa obterá um crédito financeiro de Cr\$ 281.922,00, a nível de plena utilização de sua capacidade produtiva. O ponto de nivelamento ocorrerá a 21,6% da produção total estimada para o projeto.

FINANCIAMENTO — Presume-se que a inversão do projeto provirá do grupo empreendedor, por conseguinte não foi prevista uma fonte de financiamento específico, ficando a critério do grupo a escolha da melhor alternativa dos financiamentos sugeridos nesse capítulo.

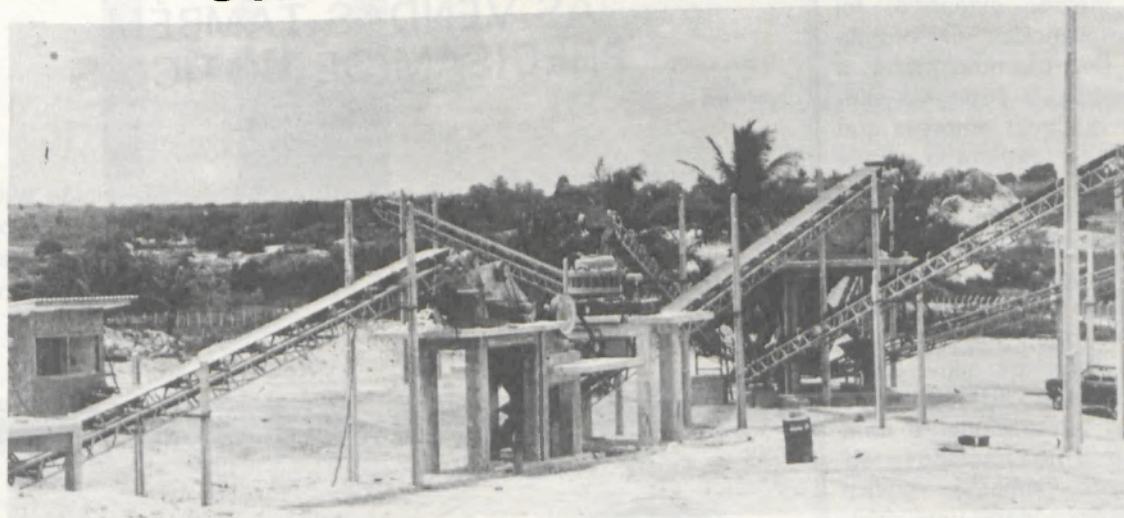
AVALIAÇÃO — O estudo realizado demonstra a viabilidade do empreendimento, tanto do ponto de vista *privado* como econômico. As taxas de rendimento encontradas na avaliação foram: Para a Empresa e empresário —

22,7%; Para o Produto Nacional Bruto — 44,7%; Para os Fundos Reinvestíveis — 34,2%.

A análise de sensibilidade demonstra que o projeto é bastante sensível à variação dos preços de venda. No que diz respeito aos efeitos sociais gerados pelo projeto, é de se prever que sua contribuição mais significativa é a de promover uma transformação gradual no sistema produtivo vigente, podendo acarretar melhorias nos níveis de vida da população. Isso se justifica pelo efeito atrativo que o projeto exercerá sobre outros investidores, indicando-lhes uma nova opção de investimento e, dessa forma, concorrendo para ampliar, entre outros benefícios, as oportunidades de emprego para a Região.

O projeto é completado com definição da matéria prima, aspectos gerais da situação pesqueira nacional, comercialização, distribuição, análise de preços (no mercado interno e externo), polí-

POTYCRET INAUGURA SUA USINA DE BRITAGEM



A POTYCRET — Produtos de Concreto Ltda. — inaugurou a sua Usina de Britagem, localizada no distrito de Serrinha, município de São Gonçalo do Amarante. É a primeira usina de britagem do Rio Grande do Norte, que se ressentia da sua falta por ser essencial à indústria civil, em geral.

Esse novo empreendimento da POTYCRET

conta com a decisiva participação do Banco de Desenvolvimento do Estado do Rio Grande do Norte, não só através de financiamento como pelo apoio e estímulo recebido dos diretores do Banco.

A nova indústria tem capacidade para produzir 300 m³ diários de brita selecionada, de variados tipos.

tica de vendas, localização e tamanho e todas as demais especificações técnicas e administrativas.

O INVESTIMENTO — Os recursos alocados para o Projeto Camarão são da ordem de Cr\$ 16 milhões, até o momento, através de convênios entre o Governo do Estado e outras instituições estatais e privadas: Sudene, Banco do Nordeste, BNDE, Sudepe, Brascan. A participação do Governo do Rio Grande do Norte foi, até agora, de Cr\$ 6 milhões, aproximadamente. Até outubro de 1976 as aplicações atingiram a cerca de Cr\$ 11 milhões.

Atualmente trabalham no projeto 53 pessoas. Entre elas, três biólogos, três bioquímicos, um veterinário, um engenheiro de pesca, um químico e mais seis técnicos de nível médio. Toda equipe científica tem cursos de especialização feitos no exterior.

A REALIDADE — Os números indicam que o desafio das pesquisas e experiências para colocar o Rio Grande do Norte na era da criação de camarões em viveiros, pelo menos no que se refere ao método extensivo, foi plenamente vencido. O projeto FAZCAN, por exemplo, já é o resultado prático e pode ser executado por qualquer empresa que se disponha a explorá-lo. Falta pouco para a conclusão da outra parte: a da criação intensiva. Abre-se, assim, de maneira quase silenciosa, uma fascinante perspectiva para a economia do Rio Grande do Norte, pois o camarão é uma fonte de alimentação que se valoriza a cada momento no mercado internacional e com largo consumo no mercado interno. O Projeto Camarão significa o suporte teórico para uma atividade de amplas perspectivas econômicas e sociais e que teve seus fundamentos elaborados com a capacidade de um grupo de pesquisadores genuinamente potiguares que fizeram por merecer a confiança do Governo estadual e dos órgãos que apoiaram financeiramente o empreendimento.



Nos viveiros, a criação intensiva que respondeu favoravelmente bem mais cedo do que se esperava.

AS VENDAS TAMBÉM PRECISAM DE NOTÍCIAS

As modernas técnicas de venda e de comércio não seriam possíveis sem a existência de órgãos de divulgação merecedores

da confiança da opinião pública. RN-ECONÔMICO fez por onde merecer essa confiança durante os seus sete anos de circulação



CLUBE DOS DIRETORES LOJISTAS DE NATAL

RUA JOÃO PESSOA, 262
FONES 222-2766 — 222-1523 E 222-4364
NATAL RIO GRANDE DO NORTE

Em dezembro de 1969, ano de sua fundação, pela primeira vez, a FEDERAL DE SEGUROS desejava a quase 400.000 segurados um "ANO BOM E SEGURO".

Durante sete anos formulamos os melhores votos, só que a cada ano, aqueles a quem dirigimos particularmente a nossa mensagem, aumentam, espalhados por este imenso Brasil.

Este ano, o aumento da nossa carteira de Seguros foi também muito grande e por isto estamos em dificuldades para cumprir a todos, um por um.



Procuramos em cada Estado do Brasil - nós temos Sucursais em todos os Estados - um veículo que pudesse chegar indistintamente a todos os nossos clientes e amigos para mais uma vez formular nossos votos de um "ANO BOM E SEGURO".

Aqui, no Rio Grande do Norte, através do RN-ECONÔMICO, queremos deixar também nossa mensagem, fortalecida pela sinceridade franca, que na nossa vocação de Seguradora de Capital Misto, vem sendo tão bem compreendida pelo povo POTIGUAR.

"UM ANO BOM E SEGURO, É TUDO O QUE NÓS QUEREMOS"



FEDERAL DE SEGUROS S.A.
SUCURSAL DO RIO GRANDE DO NORTE
RUA FELIPE CAMARÃO Nº 649
TELEFONE: 222-2257

Grupo Theodorico Bezerra inaugura 77 mais uma indústria: a TEXITA

A 12 quilômetros de Natal, à margem da BR-101, estão tomando forma os planos de um grupo genuinamente potiguar. São as instalações da TEXITA — Cia. Textil Tangará, unidade industrial destinada à produção de fios de algodão títulos 20 e 30 cardados e que deverá entrar em funcionamento em fins de 1977, representando um investimento no valor total de Cr\$ 123.509.760,60, do qual o FINOR terá participação da ordem de Cr\$ 73.882.324,00. Até agora foram aplicados recursos do grupo Theodorico Bezerra (que é o líder do empreendimento e é composto por THEODORICO BEZERRA S/A INDÚSTRIA E COMÉRCIO, THEODORICO BEZERRA, KLEBER DE CARVALHO BEZERRA, HÉLIO NELSON E CICOL, que está construindo a fábrica, além da parcela do FINOR). O capital autorizado, no momento, da TEXITA, é de Cr\$50 milhões e trata-se da primeira fábrica de fios de algodão com capitais exclusivamente do Rio Grande do Norte e a vantagem de dispor, através do grupo líder, de três usinas de beneficiamento de algodão, o que a tornará um complexo integrado, faltando apenas a fabricação do tecido para fechar o ciclo. As usinas têm capacidade para abastecer a TEXITA na sua totalidade.

O EMPREENDIMENTO — A TEXITA terá implantados, em sua fase inicial, 18 mil fusos, mas o projeto prevê uma ampliação para 36 mil, quando se tornar necessário. A sua sistemática operacional foi planejada para um funcionamento da ordem de 300 dias por ano, com 24 horas/dia. Produzirá, anualmente, nessa etapa, 1.725 toneladas de fio cardado, represen-

tando Cr\$106.080.000,00, com um consumo de 2.500 toneladas de algodão em pluma. Os dados do projeto especificam que haverá, para o mesmo período, um consumo de energia elétrica da ordem de 8.252.000 kilowatts/hora, no valor (aos preços de hoje) de Cr\$2.636.910,00. Os valores para o consumo de algodão estão estimados em Cr\$ 60.354.000,00.

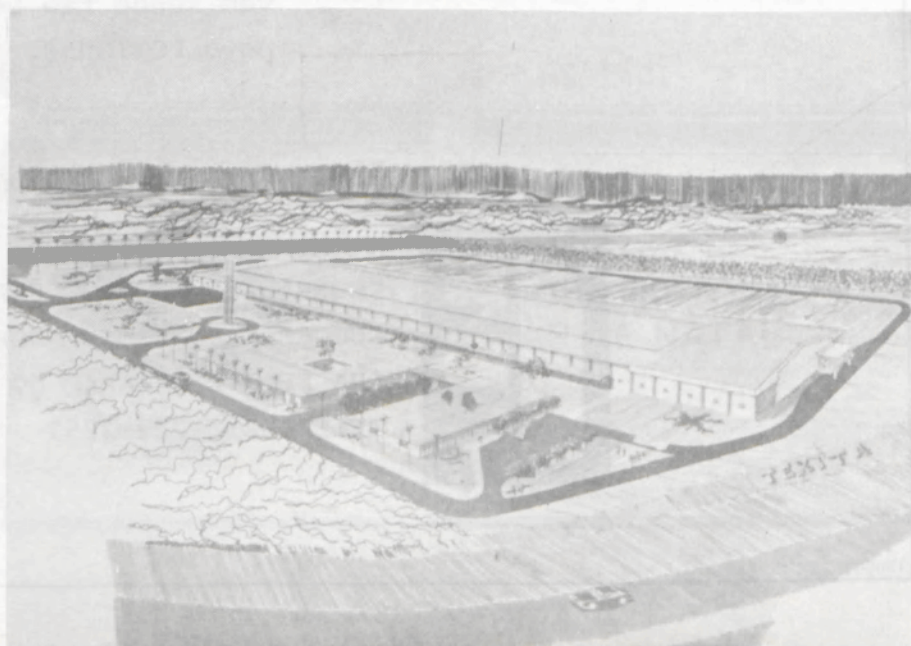
A unidade industrial da TEXITA fica em excelente localização, em área de 33.600 metros quadrados, perto da entrada do CATRE. A área construída é de 10 mil metros quadrados.

ALÉM DOS NÚMEROS — Além dos números, o projeto da TEXITA apresenta uma série de vantagens para o Rio Grande do Norte, tanto do ponto de vista econômico, social, contribuindo, ainda, com a política de exportação do Governo Federal, vez que 50 por cento de sua produção será destinada ao mercado externo. Segundo disse ao RN—ECONÔMICO o diretor da TEXITA,

Kleber de Carvalho Bezerra, será dada preferência à indústria nacional para a aquisição do equipamento, que terá um percentual muito pequeno de componentes estrangeiros. No projeto, por exemplo, que foi aprovado pela Sudene, são destacados como méritos econômicos do empreendimento a criação de empregos (265 diretos), a contribuição para o desenvolvimento do parque textil nordestino, a utilização de matéria prima local e regional e a entrada de divisas para o país.

E, de fato, a TEXITA obedece a orientação básica de desenvolver o potencial da vocação textil do Estado, concentrando, de outra parte, seus esforços no aproveitamento dos recursos locais. O maior exemplo é o próprio esforço empresarial/financeiro a cargo do grupo Theodorico Bezerra e da CICOL, com a complementação do FINOR, não contanto até agora com qualquer tipo de financiamento de outros organismos, nacionais ou estrangeiros. Dos seus resultados, portanto, será benefi-

O projeto da Texita foi elaborado de acordo com as modernas técnicas.



ciária a economia potiguar, principalmente porque, conforme o Sr. Kléber de Carvalho Bezerra, "nosso propósito é o de reinvestir todos os lucros aqui mesmo, ampliando no que for possível o complexo industrial textil ora iniciado. O que for ganho aqui ficará, para criar novos empregos diretos e indiretos; para gerar maior arrecadação ao Estado, exportando produtos manufaturados em substituição a matéria prima, incidindo o imposto sobre o valor agregado".

Um outro aspecto, e que vai contribuir bastante para uma melhoria qualitativa da pauta de exportações do Estado, é que o fio de algodão exportado leva a vantagem de ser enquadrado na rubrica do produto semi-manufaturado e não como simples matéria prima.

CONFIANÇA — Como um dos diretores do Grupo líder da Cia. Textil Tangará, Kleber Bezerra manifesta absoluta confiança em que todas as etapas serão vencidas perfeitamente dentro do cronograma, certo de contar, para isto, com a colaboração e participação decidida e efetiva do Governo do Estado, com recursos do FDCI e financiamentos, por intermédio de seus órgãos competentes — Secretaria de Indústria e Comércio e Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte — BDRN.

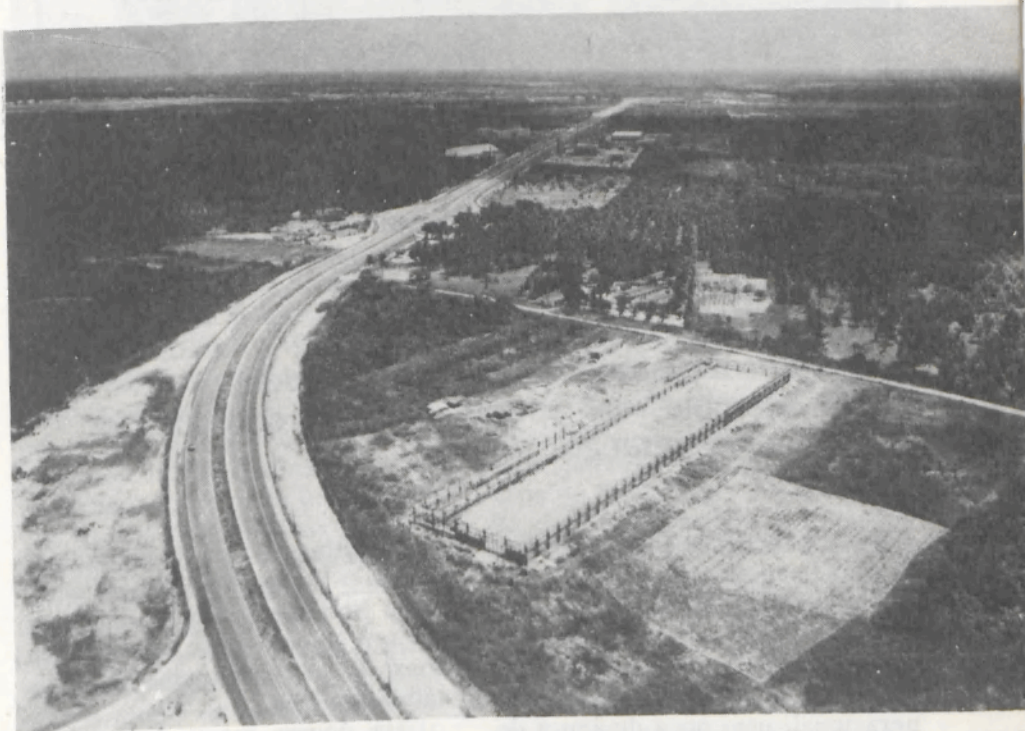
— Afinal — diz — somos plantadores e beneficiadores de algodão. É o nosso ramo. Temos, pois, interesse em colaborar com o desenvolvimento do Rio Grande do Norte, num processo de integração vertical do setor algodoeiro do Estado, pretendendo atingir inicialmente a fase de fiação.

O projeto arquitetônico da indústria foi executado pela UM "Arquitetura", de Ubirajara Galvão e Moacyr Gomes. O sistema de ar condicionado será implantado pela CEBEC e a estrutura metálica foi fornecida por Hispano Fernandez & Cia. O projeto textil foi elaborado por Yugi Hatyama, sendo a assessoria prestada pela SOTEX, do Recife.

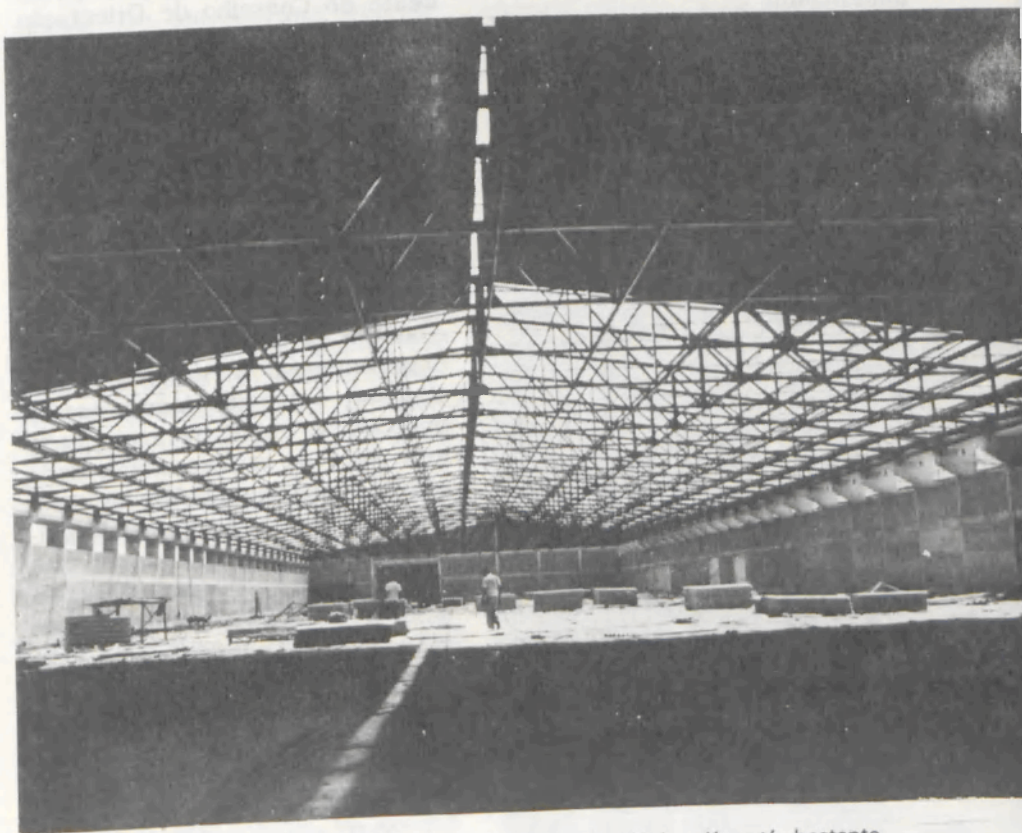
A TEXITA, pois, simboliza uma fase em que o Rio Grande do Norte através do esforço de um grupo empresarial tipicamente potiguar, com raízes firmemente plantadas no Estado, realmente passa a

exercer a sua legítima vocação textil, sem intimidar-se com os obstáculos eventuais. Prova evidente de vitalidade e despreendimento, cujos frutos surgirão a curto prazo. A conclusão óbvia é que, com uma conjugação adicional de esforços — SUDENE, Go-

verno, Bancos de Desenvolvimento, o Grupo Theodorico Bezerra poderá reunir mais condições para a continuação dos seus projetos, sempre visando o progresso do Rio Grande do Norte, sua terra, sua gente.



A fábrica ficará em excelente localização, à margem da BR-101, a 12 quilômetros de Natal.



A estrutura metálica foi montada e a cobertura da fábrica já está bastante adiantada.

APERN moderniza atendimento para servir melhor ao associado

A APERN atualmente está passando por uma completa reformulação de seus sistemas operacionais internos, para que haja melhor desempenho dos seus diversos setores, beneficiando o associado. O setor de processamento de dados, por exemplo, vai operar com um computador de quarta geração.

— “A APERN não está buscando uma imagem nova, porque a que ela já definiu junto ao povo potiguar lhe basta, para continuar o seu trabalho. O que estamos é implantando uma nova sistemática operacional, uma nova dinâmica de ação, justamente para que o associado seja melhor atendido, mais beneficiado”.

Com estas palavras, Álvaro Alberto Souto Filgueira Barreto define a reforma na estrutura interna

Na APERN de Natal, são centralizadas todas as operações ativas e de concessão de créditos.

da APERN — Associação de Poupança e Empréstimo Riograndense do Norte — a primeira empresa do seu gênero a se instalar em nosso Estado e hoje uma das mais sólidas do País.

Há poucos meses tomando a frente da administração geral da APERN — de que antes era presidente do Conselho de Orientação — Álvaro Alberto iniciou a sua gestão reformulando os setores internos, do que resultou que hoje a empresa consta de três departamentos e várias divisões, em cada setor tendo sido incrementadas atividades que diversificaram sensivelmente as rotinas de trabalho.

Ele entende — e faz questão de transferir esse juízo a todos os funcionários da APERN, dos chefes de departamentos à simples recepcionista — que atividade a que se dedicam é antes de mais nada uma ação de caráter social, dado o trato com comunidades inteiras e com famílias de associados depositantes de cadernetas de poupança ou mutuárias da casa própria.

— “O importante é querer ajudar” — diz ele, repetindo o refrão de um excelente *jingle* que a APERN está veiculando no rádio, uma mensagem de otimismo, publicidade indireta que visa flagrar o cliente subliminarmente e dentro do espírito que o próprio Governo Federal adota em suas

promoções publicitárias.

DIVISÃO DA APERN — Atualmente a Associação de Poupança e Empréstimo Riograndense do Norte está assim dividida: Departamento Administrativo — Chefiado por Creso Venâncio Dantas, formado em Administração; Departamento de Aplicação — dirigido pelo economista Newton Castelo Branco Brito Guerra e Superintendência de Captação, sob a direção de Olímpio Procópio de Moura.

Esses departamentos têm os seguintes desempenhos, determinados já pela nova sistemática imposta nos setores administrativos:

Departamento Administrativo — relacionamento e disciplinamento entre as diversas atividades-meio. Subdivide-se quatro divisões, a saber: *Divisão de Controle Financeiro* — que abrange tesouraria e contabilidade; *Divisão de Recursos Humanos* — que controla pessoal e treinamentos; *Divisão de Patrimônio* — que envolve arquivo, almoxarifado, compras, serviços gerais (conervação, máquinas, limpeza, transporte de valores, vigilância, etc.); *Divisão de Organização de Métodos* — responsável pelas rotinas administrativas, manuais de operação e sistema de Computação de Dados.

Departamento de aplicação — trata das operações ativas, e da concessão e administração dos créditos imobiliários. É centralizado na agência de Natal (como se sabe, a APERN tem também uma agência em Mossoró) adotando sistemática semelhante à das demais entidades financeiras, para uma melhor racionalidade dos serviços. Tem duas divisões: *De Empréstimos*, dirigida pela advogada Joventina Simões de Oliveira e de *Gestão Hipotecária*, chefiada pelo economista Francisco Eudes Costa. A primeira, mantém relacionamento com o associado na fase de concessão do empréstimo, sendo responsável pelo levantamento da ficha cadastral, análise de documentação (do imóvel, dos compradores e dos vendedores), avaliação técnica (executada por enge-



nheiro), cálculos financeiros e de seguros e confecção de contrato. A segunda, é responsável pela administração do crédito ao longo de toda a sua existência e é nessa fase que o SBPE (Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo) se caracteriza, diferencia-se de qualquer outro, pois é o único com *know-how* para administrar créditos com prazo médio de 20 anos.

Superintendência de Captação — trata das operações passivas, supervisionando a captação de recursos do público, através da Caderneta de Poupança, mantendo contato direto com os associados já cadastrados ou novos.

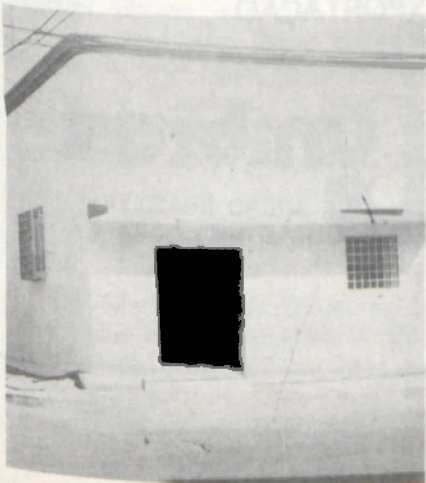
AS INOVAÇÕES — Atualmente com duas agências, a central de Natal e a de Mossoró, a APERN tem em tramitação no Banco Nacional de Habitação o pedido para abertura de nova loja, também em Natal, a ser localizada no bairro do Alecrim. E está em estudos (pesquisa de mercado) a instalação de agências em Currais Novos, Caicó e Macau.

Hoje a loja de Natal está com Cr\$ 82 milhões de depósitos, afora Cr\$ 15 milhões da de Mossoró, ambas totalizando Cr\$ 160 milhões de aplicações. Para 1977, há uma projeção que prevê um crescimento de 100% nos depósitos e 250% nas aplicações.

Falando sobre medidas práticas, Álvaro Alberto Barreto se refere à Divisão de Organização e Métodos, onde se verificou recentemente importante investimento.

— “Subordinada a essa Divisão” — diz ele — “assinamos um contrato de *leasing* com a Burroughs do Brasil, para uso de um Computador Quarta Geração,

A Agência de Mossoró brevemente passará para novas instalações, ora sendo concluídas.



Álvaro Alberto e o presidente do'BNH, Maurício Schumann, quando de sua última visita a Natal.

B-1.716. Essa máquina atenderá a todo o sistema de contas-correntes, o programa de administração de créditos fará toda contabilidade da APERN”.

E mais: fará emissão de prestações recebidas, para fornecimento ao SERPRO da fita magnética contendo todas as informações necessárias às deduções dos incentivos fiscais, determinadas pelo Decreto-Lei n.º. 1.358 (Devolução pelo Imposto de Renda, de 12% das prestações pagas no ano).

— “Com essa nova sistemática” — acentua Álvaro Alberto — “foi multiplicado o poder de concessão de crédito, pela APERN. Além do que está ocorrendo a agilização do próprio processo de concessão, em consequência também da instalação de uma rede de Telex, ligando as agências. De modo que hoje podemos dizer que ninguém, no Estado, encontrará mais facilidade e rapidez na tramitação de um pedido de financiamento, do que na APERN”.

No setor de Cobrança — subordinado à Divisão Hipotecária — o computador (que estará totalmente instalado e funcionando em janeiro próximo) vai fornecer semanalmente relatórios de acompanhamento da posição dos mutuários.

— “Mas as inovações do nosso sistema operacional não param aí” — acrescenta o Administrador da APERN. “No Departamento de Captação, por exemplo, estamos adotando um cartão personalizado, o Card-Poup, uma espécie de cartão de crédito, que tanto agilizará a ação dos Caixas Executivos como erradicará a possibilidade de erro nos lançamentos das contas. Isto porque o cartão possui todos os caracteres da conta do associado, devendo ser portado em todas

as operações”.

TUDO PLANEJADO — Na realidade, tudo o que a APERN executa hoje, em termos de expansão física ou melhoria de atendimento ao público, é exaustivamente planejado e estudo. Para isto, há duas assessorias especiais, ligadas à administração executiva: Assessoria de Marketing e Assessoria de Expansão Comercial. A primeira, tem sido responsável, por exemplo, pela propaganda da empresa, determinando linha e orientação a ser seguida nas mensagens publicitárias. A segunda, a que chega sempre na frente de qualquer execução é a que estuda todas as viabilidades, como por exemplo a da compra de um transformador de energia elétrica, para a instalação do computador: ela verificou que era mais rentável completar essa operação do que utilizar pura e simplesmente o sistema de fornecimento da COSERN. As duas assessorias, no entanto, trabalham diretamente ligadas, com uma correspondência horizontal muito estreita, pois uma sempre depende da outra.

— “Acredito que em função de todas essas modificações” — diz Álvaro Alberto — “surgidas em decorrência do próprio crescimento da empresa, crescimento solidificado nos seus primeiros oito anos de existência — estamos nos capacitando para uma segunda etapa de expansão, que evidentemente se dará em bases mais técnicas, baseada também nos números que hoje podemos exibir. Por exemplo: quando no dia 12 de dezembro de 1968 começamos a operar, o fizemos numa área de 53m² com quatro funcionários. Hoje, entre Natal e Mossoró, temos 50 funcionários, trabalhando numa área superior a 1.000m²”.

ESFORÇOS SOMNOS CONSTRUINDO O PROGRESSO

É o novo impulso de um Estado que soma esforços e conjuga experiências para poder crescer; é a nova realidade que surge na composição de forças, no intercâmbio de objetivos. O RN-ECONÔMICO tem sabido desempenhar o papel de porta-voz dessa era produtiva ao longo de sete anos dedicados à tarefa de bem comunicar.

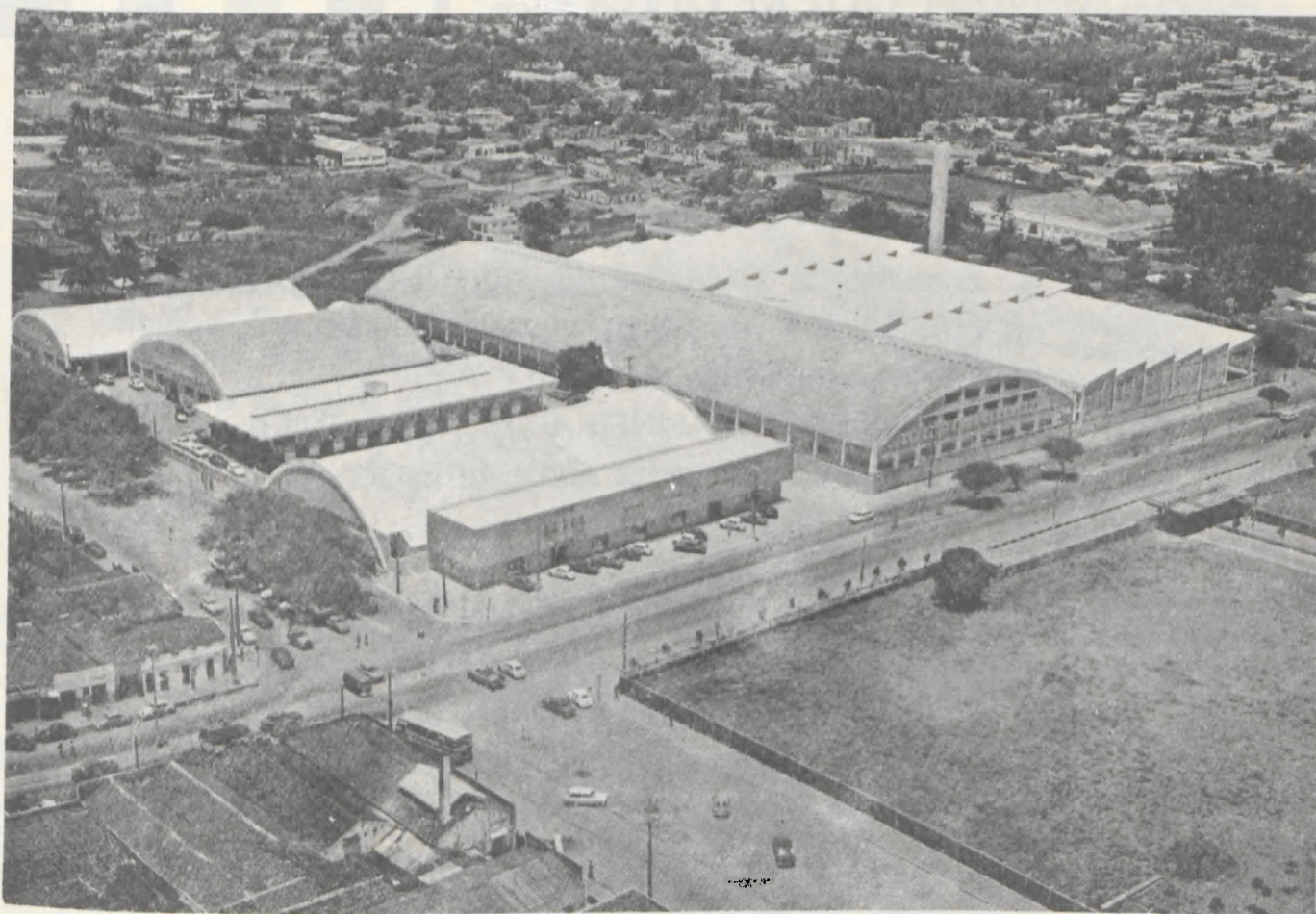


empesca s.a.

CONSTRUÇÕES NAVAIS, PESCA E EXPORTAÇÃO



Guararapes: mais um ano com bons lucros



Expansão, desenvolvimento rentabilidade e mais lucros. Qualquer que seja o termo ou a situação, tudo tem sentido imediato, no caso de Guararapes: raras são as empresas brasileiras que reinvestem tanto e com tanta frequência, no seu próprio processo de crescimento. A rigor, todos os anos a Guararapes programa e executa planos que não apenas aumentam as áreas físicas de suas fábricas — em Natal, São Paulo, Mossoró e Fortaleza, do que resulta o aumento da produção — como dinamizam a comercialização, através de sua cadeia de mais de 200 lojas espalhadas por todo o País.

Os executivos de todas as áreas estão agora reunidos — 28, 29 e 30 de dezembro —, com os

diretores da empresa, para programar o trabalho do ano de 1977. Mais de 60 funcionários ligados aos vários setores, acham-se reunidos em Natal, participando da 1ª Convenção de Executivos da Guararapes, os participantes da Convenção vieram de São Paulo, Fortaleza, Rio de Janeiro, Goiania e Porto Alegre e aqui, com as suas famílias (cerca de 140 pessoas, ao todo) são hóspedes do Ducal Palace Hotel, em cujo salão de convenções discutem extensa pauta, analisando os excelentes resultados alcançados neste ano e definindo estratégias e planos de ação para 1977.

A Guararapes em 1976, vale destacar, conseguiu um faturamento recorde da ordem de 600 milhões de cruzeiros, marca que

vai ser ultrapassada no próximo ano, assim afirmam os seus diretores.

A parte a realização dessa primeira Convenção de Executivos, a Guararapes já tem aprovado e prestes a ser iniciado o projeto de mais uma etapa de ampliação da fábrica de Natal, cujo início está na dependência da solução de pequenos problemas. Com essa ampliação, a fábrica de Natal passará a ter 36.000 m² de área coberta, abrindo mais 1.000 oportunidades de trabalho na capital, totalizando 3.000 empregos.

Atualmente a empresa nas quatro fábricas, tem 68.000 m² de área construída e empregada 5.000 pessoas. A sua produção é de 45.000 peças diárias ou seja: 8.000 calças e 37.000 camisas.

O GRUPO NORA-LAGE PARABENIZA QUEM DIVULGA O DESENVOLVIMENTO DO RN



No conjunto de atividades do **Grupo NORA-LAGE** no Brasil, o Rio Grande do Norte tem sido sempre uma presença destacada. Aqui, a **HENRIQUE LAGE SALINEIRA DO NORDESTE S/A** tem contribuído para que este Estado seja o maior produtor brasileiro de sal, através da mecanização das salinas e do emprego de tecnologias modernas. O **Grupo NORA-LAGE**, atuando na produção e na refinação do sal, na indústria química ou na metalurgia, está integrado na tarefa de produzir riquezas para o país. A revista RN-ECONÔMICO tem mostrado isto em muitas ocasiões, noticiando nossas atividades. Por esta razão, achamos justo parabenizá-la no seu sétimo ano de circulação, pelo seu trabalho de reportar as atividades de quem ajuda a construir a grandeza do Brasil.



Indústrias Químicas Anhembí



Henrique Lage Salineira do Nordeste S/A



Indústria Metalúrgica Forjaço S/A



Refinaria Sal Ita S/A

DODGE Polara consegue melhor desempenho em todos os testes

O Dodge Polara é hoje um dos carros mais vendidos em Natal e a concessionária local da Chrysler do Brasil, A Sertaneja Veículos, é a que mais vende, no Norte/Nordeste. A sua assistência técnica é também uma das mais completas da região.

O Suplemento de Turismo do "Estado de São Paulo" considerou o Dodge Polara o melhor carro médio brasileiro, enquanto a "Revista Quatro Rodas", durante testes feitos com todos os veículos nacionais deu — e apenas ao Dodge Polara — notas "boa" e "ótimo" ficando os outros modelos, com notas "ruim e regular".

E é importante se frizar que, se o carro vem sendo apontado com um dos mais completos já fabricados no Brasil, a revendedora Chrysler em Natal — A Sertaneja Veículos — vem tendo um desempenho excelente de ano para ano, em termos empresariais, com incremento no seu faturamento, de 1974 para 1975, da ordem de 100%, enquanto o índice de 1975 para 76 foi superior a 200%, mesmo sem ter sido computado o mês de dezembro deste ano.

Segundo o diretor — presidente de A Sertaneja Veículos, Luiz Alberto Pereira de Medeiros, a conjugação do sentido empresarial (com que o trabalho é encarado na sua empresa) com o alto desempenho e conforto

apresentados pelos veículos da linha Chrysler, são os responsáveis por essa **performance** de âmbito local e nacional.

— "A Chrysler do Brasil é,

das indústrias automobilísticas, a que prima mais em oferecer uma perfeita assistência técnica aos seus clientes, além de projetar e fabricar seus veículos com a finalidade precípua de colocar no mercado o que existe de mais moderno e eficiente, em termos automobilísticos", ressalta ele.

TREINAMENTO — É com uma ênfase toda especial que ele diz que "enquanto as revendedoras de outras marcas normalmente enviam, para fazer cursos anuais, apenas o mecânico — Chefe, a Chrysler remete ao revendedor autorizado, no nosso caso, A Sertaneja Veículos, o carro-escola de serviço de 90 em 90 dias, para que o instrutor-chefe do fabricante ministre curso não só ao mecânico-chefe mas a toda equipe das revendedoras".

Dentro desse programa tri-

Luiz Alberto Pereira de Medeiros, de A SERTANEJA VEÍCULOS (ao centro) e técnicos da Chrysler do Brasil, que visitaram Natal.



mestral, esteve em Natal recentemente o sr. Ernesto Gonçalves, instrutor-chefe dos mecânicos da fábrica de São Bernado do Campo, para dar curso de aperfeiçoamento de todos os componentes dos veículos Dodge, desde caminhões até o sofisticado Dodge Charger RT" o único carro nacional com a mesma categoria dos carros importados".

Ressaltando ainda os comentários de publicações especializadas, diz Luiz Alberto que a Chrysler possui no momento os melhores veículos nacionais de acordo com dados divulgados pela revista "Quatro Rodas" nº196, de novembro, último quando fez um teste com carros de todos os tipos e de todas as marcas. No teste da "Quatro Rodas" — salienta — o único carro nacional a obter notas somente "boa" e "ótimo" foi o Dodge Polara, não tendo se registrado em nenhum item notas "ruim" ou "regular".

DESEMPENHO/ACABAMENTO — Também o jornal "O Estado de São Paulo", em seu suplemento de turismo, de 26 de setembro último, ao fazer teste com o Dodge Polara chegou à conclusão que o veículo é o melhor carro médio nacional do momento.

"O Dodge" — diz textualmente o jornal "é um carro bem acabado. Seu desempenho superior aos seus concorrentes, convence. Transmissão, suspensão e freios estão perfeitamente condizentes com o modelo. É o mais bem equipado dos modelos básicos nacionais e tem ainda a vantagem adicional de contar com o sistema de garantia total".

Em suas considerações, Luiz Alberto salienta ainda o fato de que o Polara é o único carro nacional que venceu todas as corridas de que participou, tendo conquistado os dois primeiros lugares do Campeonato Brasileiro de Corrida, disputado no Autódromo de



O DODGE POLARA visto de dois ângulos: a mesma beleza e dinâmica de linhas.

Tarumã. Apesar de ser um carro de ótimo desempenho, o que leva as pessoas a pensar que apresenta um alto consumo a sua economia de combustível levou a Polícia de Trânsito de São Paulo a adquirir, recentemente, de uma só vez, 80 veículos, a serem utilizados pelo Departamento de Serviços Viários — DSV — no policiamento do trânsito da capital paulista.

ÓTIMAS VENDAS — Segundo ainda Luiz Alberto, em termos relativos, **A Sertaneja Veículos** é o concessionário que mais vende no Norte/Nordeste, além de possuir a melhor assistência técnica da região, tendo inclusive já acontecido de proprietários pernambucanos terem enviado seus carros para revisão nas oficinas da loja

natalense.

Em termos percentuais, as vendas do Polara na loja tiveram um crescimento vertiginoso, tendo apresentado um incremento da ordem de 200% este ano, sem contar com o mês de dezembro. No âmbito nacional, o crescimento de vendas atingiu índice de cerca de 80% em 1976.

Por último, o diretor-presidente de **A Sertaneja Veículos** resalta também a qualidade, a robustez e a economia de combustível da linha de caminhões Dodge, acrescentando que todos os veículos fabricados pela Chrysler já estão prontos para serem abastecidos a "álcool", caso o Governo aprove a idéia dos carros nacionais passarem a ter no álcool anidro o seu combustível principal.

Participação cada vez maior no desenvolvimento do setor primário

Procurando sintonizar-se com as diretrizes governamentais de dar ênfase às atividades agropecuárias, tendo em vista a conjuntura econômica atual e futura do país, a Jessé Freire Agro-Comercial S/A decidiu diversificar as suas atividades após quase quatro décadas dedicadas em sua maior parte ao setor de eletrodomésticos. Confiando plenamente no esforço governamental, aquela empresa está dinamizando cada vez mais a comercialização de máquinas e implementos agrícolas. Revendedora exclusiva da linha Massey Ferguson para o Rio Grande do Norte, com um movimento de vendas que supera até mesmo o de vários Estados (quase 200 máquinas, anualmente) a Jessé Freire Agro-Comercial incluiu nos seus planos de expansão a duplicação das instalações físicas da filial de Mossoró, que deverá ser inaugurada no início do próximo ano, ao mesmo tempo em que planeja a instalação de mais duas filiais em 1977.

MELHORAR MAIS AINDA — A Jessé Freire aperfeiçoa os seus mecanismos de assistência aos seus clientes, que já é dos melhores da região. A empresa, que iniciou as suas atividades na década de 40, especializou-se na venda de máquinas pesadas de esteira, carregadeiras e enchedeiras da linha Massey Ferguson, de quem passou a representar também, recentemente, a linha industrial (a chamada linha amarela).

Conforme explicou a RN-ECONÔMICO o seu diretor, Sr. Roberto Moura, a Jessé Freire Agro-Comercial sempre manteve um empenho todo especial no sentido de prestar completa assistência técnica aos seus clientes. Todo o seu pessoal técnico recebeu qualificação adequada em cursos realizados nas linhas de montagem e o equipamento de suas oficinas é composto de ins-

trumental específico para as máquinas da marca que representa. Também o pessoal responsável pelos estoques de peças recebeu treinamento especial de modo a estar perfeitamente familiarizado com os diversos itens.

A MODIFICAÇÃO — A decisão de orientar as atividades da tradicional empresa potiguar exclusivamente para a linha de máquinas pesadas teve, ainda, como causa, segundo explica o Sr. Roberto Moura, a desenfreada concorrência no ramo de venda de eletrodomésticos.

— Isso também nos ajudou a decidir sobre a especialização — explicou ele.

Revelou, a seguir, que a empresa vem se sentindo orgulhosa por participar do processo de desenvolvimento agropecuário do Estado, manifestando total confiança no esforço governamental visando o incremento cada vez maior das atividades nesse setor. Tanto é assim que a Jessé Freire Agro-Comercial vem participando ativamente de todo o processo e tem se feito representar nas exposições agropecuárias, proporcio-

nando aos agropecuáristas condições de tomarem conhecimento detalhadamente de toda a linha de máquinas de que dispõe.

— É confiando nessa política — acentuou Roberto Moura — que a nossa organização está se empenhando de corpo e alma, as vezes até com sacrifício, na ampliação e no aperfeiçoamento cada vez maior das atividades voltadas para o setor agropecuário.

A Jessé Freire Agro-Comercial S/A é uma empresa que iniciou as suas atividades em Natal na década de 40, na Avenida Tavares de Lira, inicialmente voltada mais para o ramo de eletrodomésticos. Há cerca de seis anos voltou-se para as máquinas pesadas. O processo de adaptação foi bastante rápido e, logo, dominava perfeitamente o ramo, implantando uma completa infra-estrutura de atendimento e prestação de assistência técnica. O sucesso dessa filosofia de trabalho e, paralelamente, o surgimento da prioridade, a nível governamental, do setor agropecuário, levaram à empresa a concentrar seus esforços por esse caminho.



Correção Monetária Reduzida

O incentivo definido no Decreto—Lei 1.452/76, tornando mais objetivo o disposto, anteriormente, no Decreto—Lei 1.410/75, assegura às empresas consideradas prioritárias para a economia nacional, além das que se enquadrem como pequenas e médias, comerciais e industriais, o benefício de celebrarem contratos de financiamento de longo prazo, com a segurança de que a correção monetária não excederá o índice anual de 20% (vinte por cento).

A sistemática inicialmente adotada, permitia ao mutuário abater do Imposto sobre a Renda, devido em cada exercício, o valor da correção monetária anual, que excedesse a 20% (vinte por cento). As novas regras legais, autorizam que a empresa use como crédito, para pagamento das parcelas devidas no ano correspondente, o valor equivalente ao que exceder de 20% no índice anual da correção monetária, apurado nos anos anteriores.

Recentemente, através do Decreto—Lei 1.479/76, o Governo Federal ampliou o raio de ação do Decreto—Lei 1.452/76, ensejando a aplicação do incentivo aos empréstimos concedidos a acionistas das empresas executoras de projetos prioritários, para o fim exclusivo de integralização de subscrição de ações, em aumentos de capital por estas realizados.

Trata-se, na conjuntura atual, de alternativa jurídica e econômica, capaz de favorecer projetos prioritários em execução, podendo, ainda, aplicar-se às pequenas e médias empresas nordestinas, assim entendidas, segundo a Lei, como aquelas cujo ativo fixo, acrescido do investimento total a ser realizado em decorrência do financiamento, não ultrapasse, na data do contrato, o valor de 500.00 (quinhentas mil) ORTN's e que não integrem grupo econômico, cujo patrimônio líquido seja superior a 1.000.000 (hum milhão) de ORTN's.

Dentre as normas legais e regulamentares pertinentes a matéria, cabe destacar a que assemelha a projetos prioritários (art. 4º, DL 1.452) as operações realizadas pela Agência Especial de Financiamento Industrial FINAME, facilitando, dessa forma, maior extensão do benefício.

A política econômico-financeira do Governo Federal para 1977 oferece, sem dúvida, nesse benefício de contenção compulsória da correção monetária, acesso para os empresários que se disponham a buscar, nos caminhos abertos pela legislação, as soluções indispensáveis ao crescimento dos seus empreendimentos, através da diminuição dos custos financeiros, incidentes sobre operações de financiamentos.

JURISPRUDENCIA ATUALIZADA

CRÉDITO DE ICM DO TORREFADOR

Conselho de Recursos Fiscais do RGN — Acórdão 146/76: "É defeso ao torrefador creditar-se de importância superior a que resultaria dos cálculos feitos segundo as normas da legislação vigente. A firma autuada não fez provas de se achar protegida por decisão judicial. Procede, pois, o auto de infração".

DEDUÇÃO INDEVIDA DO IMPOSTO DE RENDA

"Incabível serem lançadas como despesas dedutíveis do lucro tributário as inversões compulsórias por força de lei. Na hipótese de dedução indevida, deve a empresa solicitar retificação da declaração de rendimentos relativa ao exercício social em que ocorreu a irregularidade, sendo inadmissível a simples adição dos respectivos valores aos resultados de exercícios subsequentes" (Parecer Normativo CST nº 338, de 19.05.71).

DUPLICATA NÃO ACEITA

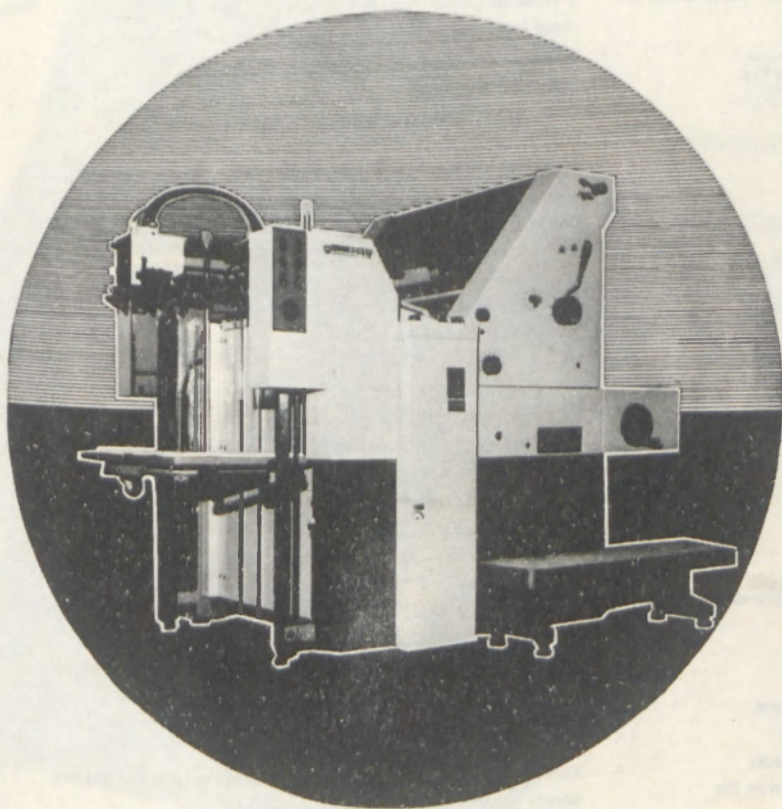
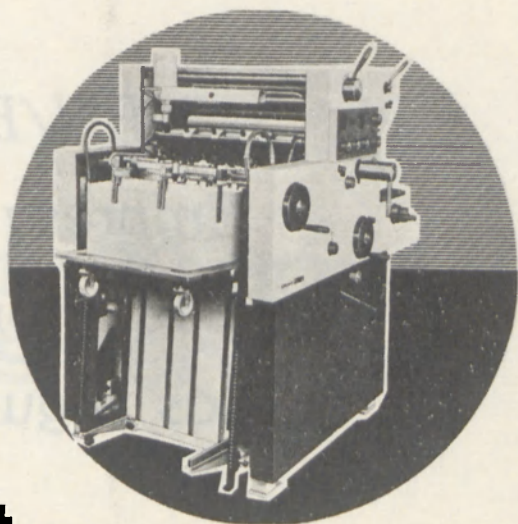
"Duplicata não aceita. Obrigação líquida. A duplicata não aceita, ainda que protestada e acompanhada do comprovante da entrega da mercadoria, não constitui título hábil para o requerimento de falência. Inexistência de obrigação líquida. Recurso extraordinário provido" (STF—RE75.543).

ADICIONAL INSALUBRIDADE

"O adicional insalubridade incide sobre o salário mínimo ao qual é vinculado. Se o empregado já percebe salário superior ao mínimo, mais a taxa de insalubridade, não cabe qualquer outra diferença. Se a prova dos autos indica a transformação das "horas extraordinárias" em dias, para fins contábeis, não cabe ao empregado pedir a repetição do pagamento com base num defeito de consignação contábil. Confirmação de decisão" (TRT—4º Região—Proc. nº 1.225 — in Repertório de Decisões Trabalhistas, de Barata Silva).

- CONSULTAS & SUGESTÕES para esta coluna devem ser enviadas ao Dr. Ney Lopes de Souza no endereço de RN-ECONÔMICO ou do Escritório de Advocacia sito à av. Rio Branco 571 (Edif. Barão do Rio Branco) s/1009 (Fone 222-1226).

**A OMNIPOL tem
o prazer de
comunicar a
venda de mais
uma (a quarta)
impressora Off Set
à EDITORA RN-ECONÔMICO**



Em três anos, RN-ECONÔMICO nos comprou seis máquinas, dentre as quais quatro moderníssimas impressoras Off Set **Romayor** e **Dominant**, fabricadas na Tchecoslováquia. Além disso representar o evidente progresso do nosso cliente, significa para nós da OMNIPOL um motivo de regosijo, pois estamos com RN-ECONÔMICO desde o primeiro instante do seu ingresso no ramo industrial-gráfico. Conquistamos a sua confiança pela qualidade do equipamento que vendemos e pela perfeita assistência técnica que asseguramos. Assim, podemos repetir uma frase que dissemos em outro anúncio publicado há um ano atrás nesta mesma revista: vamos continuar vendendo ao RN-ECONÔMICO.

OMNIPOL BRASILEIRA S. A.

Escritório em Recife:

Av. Dantas Barreto, 1087 — Fone: (0812) 24-0705

RN/ECONÔMICO
Empresa Jornalística Ltda.
registra a presença nesta edição
dos seguintes anunciantes:

- Agência Marítima Ltda.
Algodoeira São Miguel S/A
Alpargatas Confeções Nordeste S/A
APERN — Assoc. de Poupança e Empréstimo Riograndense do Norte
Armazém Pará
A Sertaneja Veículos Ltda.
Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte S/A
Banco do Estado do Rio Grande do Norte S/A
Banco do Nordeste do Brasil S/A
Banorte Crédito Imobiliário S/A
Bolsa de Imóveis do Rio Grande do Norte
Câmara Municipal de Natal
CDL — Clube de Diretores Lojistas de Natal
Cerâmica Seridó Ltda.
CERTA — Construções Cíveis e Industriais Ltda.
César S/A Comércio e Representações
CICOL — Companhia de Investimentos e Construções Ltda.
CIFE — Centro Integrado para Formação de Executivos
Comercial Wandick Lopes S/A
Companhia Têxtil Tangará — TEXITA
Confeções Guararapes S/A
Construtora A. Gaspar Ltda.
Construtora Seridó Ltda.
Cyro Cavalcanti
Distribuidora de Automóveis Seridó S/A
DIVEMO S/A — Distrib. Potiguar de Veículos e Motores
Duauto Veículos
ECOCIL — Empresa de Construções Cíveis Ltda.
Editora RN-ECONÔMICO Ltda.
EMATER-RN — Emp. de Assist. Técnica e Ext. Rural
EMPESA — Empreendimentos e Construções S/A
EMPESCA — Construções Navais, Pesca e Exportação
EMPROTURN — Empresa de Promoção do Turismo do RN
Federal de Seguros S/A
Galvão Mesquita Ferragens S/A
Geraldo França Automóveis Ltda.
Gurgel Amaral & Cia.
ILNASA — Indústria de Laticínios de Natal S/A
INCARTON — Indústria de Cartonagem Ltda.
Indústria e Comércio José Carlos S/A
Indústria de Confeções Sparta Nordeste S/A
Indústria Têxtil Seridó S/A
INOCOOP — Inst. Nacional de Orientação às Coop. Habitacionais
J. Resende Comércio S/A
Jessé Freire Agro Comercial S/A
Junta Comercial do Estado do Rio Grande do Norte
L. Cirne & Cia. Ltda.
Lojas Rizo
Luiz Veiga & Cia.
M. Macedo Imóveis Ltda.
Marcosa S/A — Máquinas e Equipamentos
Marpas S/A
Moinho de Ouro Indústria e Comércio Ltda.
Natal Veículos e Peças S/A
Grupo Nora-Lage
Norton Publicidade S/A
Omnipol Brasileira S/A
Oeste Veículos Ltda.
Pinheiro, Chacon & Cia.
PLANA — Administração Planejada e Auditoria
Potycret — Produtos de Concreto Ltda.
Porcino Irmão Comercial Ltda.
Projeto Camarão
Queiroz Oliveira — Material de Construção Ltda.
R. Gurgel Ltda.
Radir Pereira & Cia.
RECOMAPE — Rev. Costa — Máquinas e Peças Ltda.
RIONORTE — Cia. Norriograndense de Créd. Financ. e Invest.
Rodoviária Estrela do Norte Ltda.
SALHA S/A — Indústria e Comércio de Óleos
Secretaria Municipal de Turismo e Certames
SERVECRED — Corretora de Títulos e Valores Mobiliários Ltda.
Seridó Empreendimentos Imobiliários Ltda.
SOCIC Comercial S/A
SUAPE — Sul Americana de Pesca S/A
Supermercado Nordeste Ltda
T. Barreto Indústria e Comércio S/A
Tecidos Cardoso S/A
UEB — Hotéis e Turismo S/A
Usina Estivas S/A

Operário de 70 anos oferece seus serviços

Na Indústria ou na Agricultura, no Comércio ou em qualquer outro setor,
você pode usar 70 anos de experiência e tradição, procurando
um Banco que não enjeita serviço: o BANDERN

Ao completar 70 anos, o BANDERN
está cada dia mais jovem e disposto
a continuar transformando todas as metas
de seus clientes em realidades.

Fique com os serviços de um Banco
que sempre trabalhou em busca de um só
objetivo: a satisfação do cliente e o
desenvolvimento do Rio Grande do Norte.

Seja Cliente do BANDERN.



bandern

BANCO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE S/A

**poupe gasolina.
poupe energia.
poupe divisas.
poupe tempo e dinheiro.
mas não poupe amor.**



caderneta de poupança **Bunorte
agora também em Mossoró**