

RN ECONÔMICO

Revista mensal para homens de negocios

Ano IX — N° 96 — Novembro/78 — Cr\$ 30,00

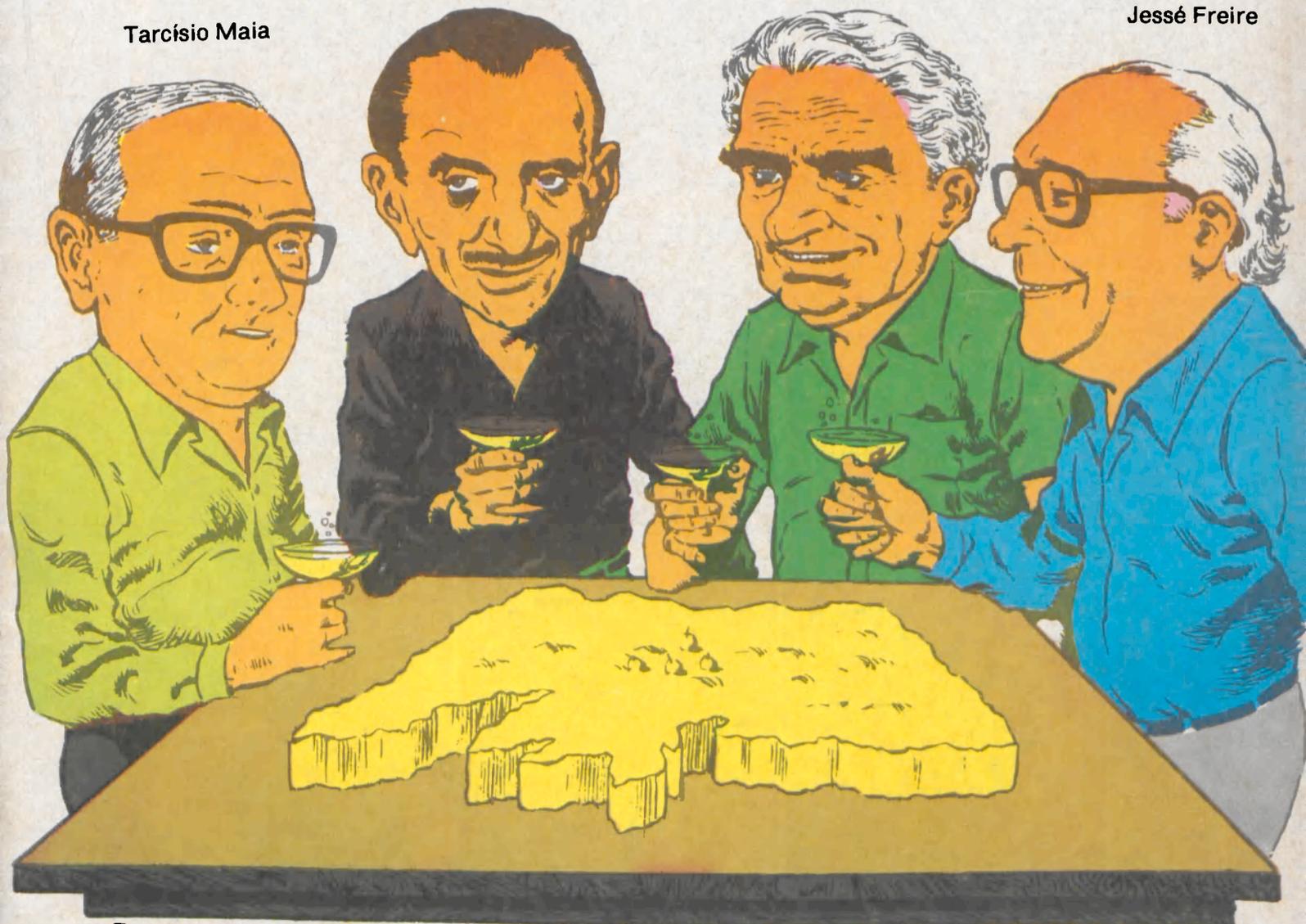
Handwritten signature

Lavoisier Maia

Aluizio Alves

Jessé Freire

Tarcísio Maia



Piaheira.

409

Os vencedores de Novembro



a marca que oferece mais a você.



**Venha conhecer os novos modelos
da linha FORD, com as inovações
que lhe asseguram cada vez mais
conforto e economia.**

REVENDEDORES AUTORIZADOS EM NATAL:

GRANORTE VEÍCULOS E PEÇAS LTDA.

MATRIZ: Av. Salgado Filho, 2810 — Fones: 231-4586, 231-3097 e 231-4272.

FILIAL: Rua Presidente Bandeira, 656 — Fones: 231-4586.

Diretores-Editores

Marcos Aurélio de Sá
Marcelo Fernandes de Oliveira

Gerente-Administrativo

Maurício Fernandes

Redatores

Luciano Herbert
Hélio Cavalcanti
Manoel Barbosa
José Ari
Carlos Alberto Morais
Rogério Cadengue

Correspondente em Mossoró

Emery Costa

Fotografias

João Garcia de Lucena

Diagramação

Fernando Fernandes

Fotocomposição e Montagem

Antônio José D. Barbalho
Fortunato Gonçalves

Consultores

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

RN/ECONÔMICO — Revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade de RN/ECONÔMICO EMPRESA JORNALÍSTICA LTDA. — CGC nº 06286320/0001-61 — Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687 — Natal-RN — Telefone: 231-3576. Composição e impressão: EDITORA RN/ECONÔMICO LTDA. — CGC nº 06423279/0001-28 — Insc. Est. 20012932-5 — Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687 — Natal-RN — Telefone: 231-1873. É proibida a reprodução total ou parcial de matérias, salvo quando seja citada a fonte. Preço do exemplar: Cr\$ 30,00. Preço da assinatura anual: Cr\$ 200,00. Preço de número atrasado: Cr\$ 40,00.



Reportagens

Os vencedores de Novembro.....	8
Supermercados Nordeste — os campeões de vendas do RN.....	14
A raça desconhecida que se transforma em opção.....	16
Na febre dos loteamentos, a busca do lucro fácil.....	20
Em Natal, inflação imobiliária vai além do razoável.....	26
CEAG atua no programa Cidade Médio Porte.....	29
Quem fica com o curso de Veterinária.....	30
Programa da COHAB-RN pode baratear custos das casas populares no País.....	34
A "árvore da vida" está perto de morrer no Vale do Açu.....	40
Açudes e poços — soluções para o problema da seca.....	42
Mais assistência social para os nossos trabalhadores.....	48
Mossoró tem tudo para ser um polo educacional no RN.....	52

Secções

Homens & Empresas.....	4
Página do Editor.....	7
Oeste Econômico.....	32
Agenda do Empresário.....	46
Direito Econômico.....	58

HOMENS & EMPRESAS

ESTIVAS FATURA MAIS DE 450 MILHÕES EM 78

Este ano a **Usina Estivas S/A**, deverá atingir a um faturamento superior a Cr\$ 450 milhões, o que significa que ela será — a exemplo de 1977 — a empresa do Rio Grande do Norte que mais pagará ICM. Comparando-se o faturamento atual com o do ano passado, observa-se um crescimento de quase 100 por cento. Outro fato importante: a **Usina Estivas** possui hoje 17 mil hectares de terras nas regiões mais férteis do Estado, e produz milhões de litros de álcool anidro, por mês, além de quase um milhão de sacos de açúcar por ano.

BANCOS DE DESENVOLVIMENTO SE REÜNEM DIA 7 EM NATAL

Natal será pela primeira vez sede de um dos encontros bimestrais promovidos pela **Associação Brasileira de Bancos de Desenvolvimento**. À frente da organização da reunião, como patrocinador da mesma, está o **BDRN**. A finalidade do encontro — já confirmado para o salão de convenções do **Hotel Ducal Palace** — será a avaliação dos resultados da política financeira dos bancos oficiais de desenvolvimento, como também a troca de experiências.

QUEIROZ OLIVEIRA ABRE NOVA LOJA

Nas próximas semanas **Queiroz Oliveira Materiais para Construção Ltda.** estará inaugurando mais uma loja, que cuidará especialmente da venda de máquinas e materiais para indústrias (motores, correias, tintas automotivas e industriais, metais e parafusos). Com 500 metros quadrados de área, a filial vai se localizar na avenida Tavares de Lira, em frente ao posto de **Marpas S/A**.

ROOSEVELT GARCIA NA PASTA DA INDÚSTRIA

Poderá ser o economista **Roosevelt Garcia** o próximo titular da **Secretaria da Indústria e Comércio** do Rio Grande do Norte, segundo notícias filtradas do staff do futuro governador **Lavoisier Maia**. O único problema a ser superado para que **Roosevelt** aceite o cargo de confiança é o de vencimentos, pois como executivo do grupo **UEB** ele percebe duas vezes mais do que um secretário de Estado.

GALVÃO MESQUITA ELEVA SUAS VENDAS

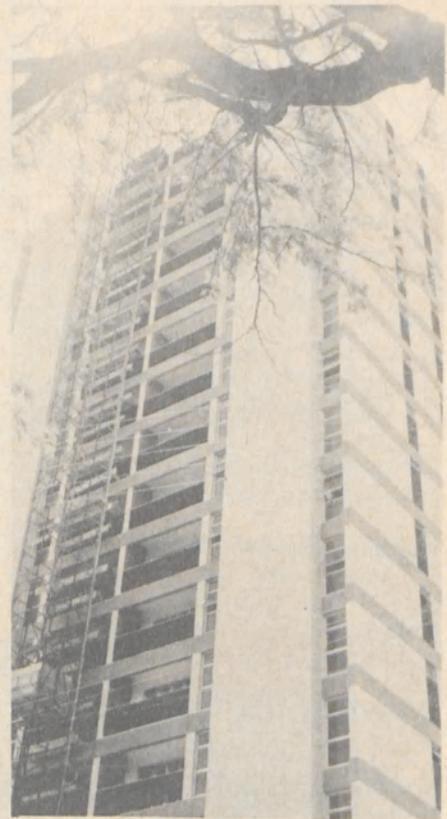
Em pouco mais de um ano na presidência e na direção dos negócios do grupo **Galvão Mesquita/Casa Lux**, o jovem empresário **Paulo Vasconcelos de Paula** conseguiu dar mostras inofismáveis da sua capacidade de trabalho. Neste período, o faturamento dessas duas cadeias de lojas foi multiplicado por oito, tendo sido abertas novas filiais em vários bairros e diversificadas as atividades do grupo, que agora também se dedica diretamente à indústria da construção civil, construindo conjuntos de residências. Até agora já foram construídas cerca de 20 casas, todas vendidas numa faixa de preços que vai dos Cr\$ 300 a Cr\$ 400 mil.



Murilo Tavares

50 ANOS DO GRUPO TAVARES DE MELO

Este ano, o grupo **Tavares de Melo (Usina Estivas S/A, Central Olho d'Água S/A, Indústrias Alimentícias Maguari S/A, Gramame Industrial e Agrícola S/A, Sorvane e Maguari Processamento de Dados)** está comemorando os seus 50 anos de fundação. Considerado um dos grupos empresariais mais sólidos e mais bem administrados da região, especialmente na área canavieira e açucareira (2 milhões de sacos de açúcar/ano), a organização foi fundada em 1928 por **Artur Tavares de Melo**, hoje com 84 anos de idade e ainda à frente dos negócios, juntamente com os seus sete filhos. No ano do seu cinquentenário, o grupo **Tavares de Melo** deverá alcançar um faturamento global de Cr\$ 1,2 bilhão. No Rio Grande do Norte, cabe a **Murilo Tavares** — diretor-presidente da **Usina Estivas S/A** — o comando dos interesses do grupo.



ECOCIL LANÇA OUTRO EDIFÍCIO

A **Empresa de Construções Civis Ltda. (ECOCIL)**, já concluiu a construção do **Edifício Caminho do Mar**, situado à rua Seridó, com 30 apartamentos distribuídos em 15 andares. O empreendimento será lançado à venda logo nos primeiros dias de dezembro, devendo custar cada apartamento em torno de Cr\$ 950 mil. Várias unidades já foram vendidas, quando o prédio ainda estava sendo construído. Já com um excelente **know how** na construção de edifícios residenciais, a **ECOCIL** levou a cabo agora um dos mais perfeitos projetos desta categoria.

DIRIGENTES DO NORDESTÃO EM CONGRESSO INTERNACIONAL

Manoel Etelvino de Medeiros, diretor dos **Supermercados Nordesteão**, juntamente com **Francisco de Assis Medeiros**, assessor jurídico, e **Alcimar de Almeida**, gerente administrativo, participaram em São Paulo do **VIII Congresso Interamericano de Administração de Pessoal**, conclave organizado especialmente para dirigentes de empresas de auto-serviço. Enquanto isto, na mesma época, **Francisco das Chagas Medeiros**, outro diretor da empresa que atua à frente do **Atacado Nordesteão**, em Recife, participava naquela cidade do **Encontro Nacional dos Supermercados**.

HOMENS & EMPRESAS

DIRETORES DO RN PRESENTES NA STAG

Os diretores da **Editora RN/ECONÔMICO Ltda.**, **Marcos Aurélio de Sá** e **Marcelo Fernandes de Oliveira** participaram em São Paulo da **6ª Semana Tecnológica de Artes Gráficas**, promovida pelo **Centro Teobaldo De Nigris**, do **SENAI**. Durante o conclave, especialistas e técnicos do mais alto nível, nacionais e estrangeiros, apresentaram o que há de novo em tecnologia gráfica no mundo, debatendo com industriais de quase todos os Estados as formas modernas e racionais de produção de impressos. Os diretores de **RN/ECONÔMICO** aproveitaram a viagem a São Paulo para adquirir mais uma unidade de fotocomposição **Execuwriter**, da **Compugraph International**. Também visitaram fábricas de equipamentos gráficos, indústrias de papel e empresas do ramo editorial.

SPERB COMEÇA A PRODUZIR

A **Sperb Nordeste S/A Indústria Têxtil** inicia neste mês de dezembro a sua fase produtiva, garantindo de saída 100 empregos diretos que, a curto prazo, chegarão aos 500, quando a produção atingir os níveis previstos no projeto. Representando investimentos iniciais da ordem de Cr\$ 500 milhões, a **Sperb** está situada no distrito industrial de **Eduardo Gomes**. Ela se dedicará à fabricação de fios de algodão para a indústria têxtil, com o que elevará o consumo em âmbito local da principal matéria-prima produzida no Estado. A diretoria da **Sperb Nordeste** é composta por **Roberto Querino Sperb**, **Egydio Zilles**, **Irineu Osvaldo Sperb**, **Alexandre Costa Varela**, **Carlos Henrique Groehs** e **José Moraes**.

FORTALECIMENTO DE PEQUENAS EMPRESAS

O **CEAG-RN** está orientando no Estado os empresários interessados no programa "**Fortalecimento das Pequenas e Médias Empresas via Benefício Fiscal**", criado pelo Ministério da Fazenda e coordenado pela **Comissão de Fusão e Incorporação de Empresas — COFIE**. Por meio deste programa, as empresas de pequeno e médio porte poderão utilizar-se de isenção de impostos na reavaliação de bens integrantes do seu ativo imobilizado, acima dos coeficientes normais de correção monetária, até o preço real de mercado. O **CEAG** elabora carta-consulta e projeto para as empresas e se incumbem do encaminhamento à **COFIE**.

METALUMÍNIO FABRICA MÓVEIS

A **Metalumínio**, hoje a maior indústria de esquadrias de alumínio do Estado, dá início a uma nova etapa de atividade. Ela passa agora a produzir móveis de aço (armários, estantes, birôs e fichários), para o que já investiu só em máquinas a soma de Cr\$ 1,2 milhão. Dirigida por **Oscar Rosso Nelson** e **Éder Bezerra de Andrade**, a **Metalumínio** já tem penetração no mercado do Norte e Nordeste.

BDRN ELEVA CAPITAL PARA Cr\$ 79,9 MILHÕES

Até o fim do ano o capital social do **Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte S/A** passará de Cr\$ 49,7 para Cr\$ 79,9 milhões, estando ainda acertado que antes do término da gestão do governador **Tarcísio Maia** haverá outro aumento de mais Cr\$ 20 milhões, com recursos do próprio Governo do Estado. O **BDRN**, com esses reforços de capital, poderá entrar numa fase de maior atuação, passando a contar com recursos próprios à disposição das empresas. Segundo fontes do Banco, o que atualmente impede a execução de uma política mais agressiva em apoio ao empresariado é a falta de disponibilidade, uma vez que o seu capital está quase que totalmente comprometido com participações acionárias em empresas incentivadas pelo Governo. O valor total dessas participações ultrapassa os Cr\$ 40 milhões, e elas praticamente não rendem nada ao **BDRN**, pois atingem empresas em fase de implantação.

EXPORTAÇÕES DE SAL AGORA SÃO ROTINA

Ao que tudo indica, este ano de 1978 marca a entrada definitiva do Rio Grande do Norte no mercado salineiro internacional, na qualidade de exportador. Em apenas quatro embarques pelo Porto-Ilha de Areia Branca, foram vendidas aos Estados Unidos mais de 100 mil toneladas de sal, para aproveitamento na indústria química. Por outro lado, a cada 45 dias estão sendo despachadas por navio cerca de 4 mil toneladas de sal refinado, para consumo humano, para a Nigéria. Benin, outro país africano, importou recentemente 9 mil toneladas deste produto. Para o ano de 1979, vários contratos já estão sendo providenciados, esperando-se que os Estados Unidos possam até duplicar suas compras. A **SOSAL**, a **CIRNE** e a **Henrique Lage Salineira do Nordeste** são as empresas produtoras de sal mais voltadas para a política de exportação.



José Dantas de Araújo



José Vale de Melo

JOSÉ DANTAS DEIXA O BANDERN

Depois de realizar uma das gestões mais produtivas e eficientes que o **Banco do Estado do Rio Grande do Norte S/A** já conheceu, o diretor-presidente **José Dantas** renunciou ao seu posto, por motivos particulares. Foi na sua gestão que o **BANDERN** deixou de ser um banco de província, abrindo agências nos maiores centros do País (São Paulo, Rio e Brasília) e multiplicando as agências no interior do Estado, adotando padrões mais eficientes de operação e apresentando notável crescimento dos seus lucros. Para substituir **José Dantas**, o governador **Tarcísio Maia** indicou o então diretor-de-operações **José Vale de Melo**, que por sua vez foi substituído por **Ismael Benévolo**, gerente-geral da agência central do banco há vários anos.

MELHOR ASSISTÊNCIA MÉDICA AO OPERÁRIO

Cresce a cada dia o número de empresas de grande e médio porte que estão optando pelos convênios com o serviço de medicina em grupo mantido pela **Intermédica**, através do qual se garante melhor assistência aos empregados e seus familiares, livrando-se das demoradas filas e dos muitos contratempos do **INAMPS**. Os médicos **Sidney Gurgel** e **Anchieta Rosas**, dirigentes da **Intermédica**, informam que já são dezenas de firmas do comércio e principalmente da indústria que têm aderido ao plano assistencial da entidade, todas demonstrando satisfação com a qualidade dos serviços prestados aos seus funcionários. Por sinal, neste final de novembro foi a vez da **Sperb Nordeste** vincular à **Intermédica** a assistência do seu pessoal.

PARELHAS • PATU • LAGES • CEARÁ MIRIM • AREIA BRANCA
CURRAIS NOVOS • MACAÍBA • TANGARÁ • SÃO JOSÉ DE CAMPESTRE • SEM
GOMES

O PONTO DE ENCONTRO DOS NORTE-RIOGRANDENSES NO RIO DE JANEIRO

A agência carioca do BANDERN não é um lugar onde você, apenas, deposita seu dinheiro, paga suas contas de água e luz, seus impostos ou faz todos os demais serviços bancários.

A agência do BANDERN é muito mais do que isso. É o lugar onde você pode encontrar gente. Gente norte-riograndense como você. Do Governador ao Secretário de Estado. Do parente que você não vê há muito tempo ao amigo de infância.

Gente que tem muita coisa em comum com você. Do cliente ao gerente.

Gente que fala a linguagem norte-riograndense.

Apareça! Rua Buenos Aires, 59

bandern

BANCO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE S/A

- o banco do amanhã, hoje mesmo.

RIO DE JANEIRO • SÃO PAULO • BRASÍLIA • EDUARDO

MODELO INJUSTO

Temos assistido a implantação de uma política econômica discricionária, em prejuízo das empresas da terra, continuamente relegadas à desatenção e até à desconfiança. A discriminação é tão acentuada que muito raramente se pôde observar, nos últimos quatro anos, uma empresa do Rio Grande do Norte vencendo uma concorrência pública promovida pelo Governo Estadual. É tão violenta ainda que, nos casos em que a legislação dispensa a concorrência pública, as obras, os serviços, as mercadorias são comprados fora daqui. É como se existisse em execução um amplo projeto de esvaziamento, com objetivo de minar a resistência, a capacidade e o espírito empreendedor dos potiguares.

Vivemos num sistema econômico que, além de dirigido, é altamente dependente do poder público. Muitas vezes, a própria sobrevivência das nossas empresas fica condicionada ao crédito dos bancos oficiais e aos incentivos fiscais e financeiros do Governo. E com o detalhe de que, em muitos ramos, o Estado é um grande comprador. Assim, se os dirigentes governamentais recusam apoio à iniciativa privada, fatalmente promovem a estagnação e até a recessão, com prejuízos graves para todos. Será que o Rio Grande do Norte está se desenvolvendo, ao atravessar um período de quatro anos sem contar com inaugurações de novas indústrias?

Afinal, o que preconizam os homens que têm estado à frente da política econômica no atual Governo? Qual a filosofia que orienta sua ação? Por quê passaram os últimos quatro anos restando os impulsos naturais de progresso dos homens desta comunidade? Por que se negou crédito, preferência, apoio ao nosso comércio, à nossa indústria, aos nossos profissionais liberais?

Como nenhuma autoridade se dignou a expor suas teorias, ficamos no direito de especular respostas para essas interrogações, com base nos fatos que são do conhecimento da opinião pública. Entre estes fatos, merecem relevo os seguintes:

1) o Governo destina grande parte do orçamento à contratação, fora daqui, de projetos e pesquisas em torno de viabilidades que se realmente existirem (como tudo faz crer) significarão a abertura das nossas fronteiras para os grandes grupos multinacionais ou, no mínimo, para as companhias estatais brasileiras, vez que os empresários do Estado estão bem longe de possuir o capital e a tecnologia, para, por exemplo, se envolverem com a indústria química, petroquímica, metalúrgica, etc., salvo raríssimas exceções;

2) o Governo está avocando a si a condição de empresário, comprometendo o dinheiro público em um número tão grande de sociedades de economia mista que já se torna difícil precisar. Com o detalhe de que esses empreendimentos estatais vão se envolver com a participação de capital estrangeiro, podendo ainda, no futuro, mediante simples decretos, ser passados a grupos particulares com know how e capacidade financeira, o que quer dizer a grupos de fora;

3) o Governo tem se omitido de apoiar o desenvolvimento das atividades econômicas que já são tradicionais e comprovadamente viáveis no Estado (como a indústria de confecções, por exemplo), e não houve uma única preocupação com projetos aos quais possam se integrar os nossos empresários.

Achamos que há um erro de comportamento. O melhor caminho para a economia do Rio Grande do Norte é o que resulte na multiplicação das oportunidades de renda para a população e o que retenha em circulação dentro do próprio Estado a riqueza que venha a ser gerada pelo desenvolvimento das atividades produtivas. O outro modelo — o que entrega as oportunidades aos estranhos, o que alija a comunidade do poder de participar e de decidir, o que nega ao pequeno e médio empresário qualquer estímulo — é injusto, inflacionário e anti-social.

Os vencedores de Novembro

Passadas as eleições, conhecidos os resultados e fortalecido o bloco governista, o que esperar? A onda dissidente manterá sua linha radical ou se renderá ao poder? Quem é mesmo que vai pontificar na política do RN?



Se for levada em conta a onda divisionista que se alastrou nos meios políticos do Rio Grande do Norte logo em seguida à indicação do médico Lavoisier Maia Sobrinho para a sucessão do governador Tarcísio Maia, o resultado eleitoral de 15 de novembro, extremamente favorável ao situacionismo, chega a surpreender até mesmo aos *experts*.

Eleito com mais de 76 mil votos de maioria para um novo mandato no Senado da República, o empresário

Jessé Pinto Freire foi o beneficiário maior de um esquema ecumênico que uniu os detentores do poder (Tarcísio-Lavoisier) com os detentores do prestígio popular (Aluísio Alves e familiares), esquema que colocou em segundo plano o confronto entre os dois partidos oficiais. ARENA e MDB, sem bases populares, não puderam reagir ao chamado «acordo», de modo que os políticos que se abrigaram ortodoxamente na sua filosofia, como foi o caso do se-

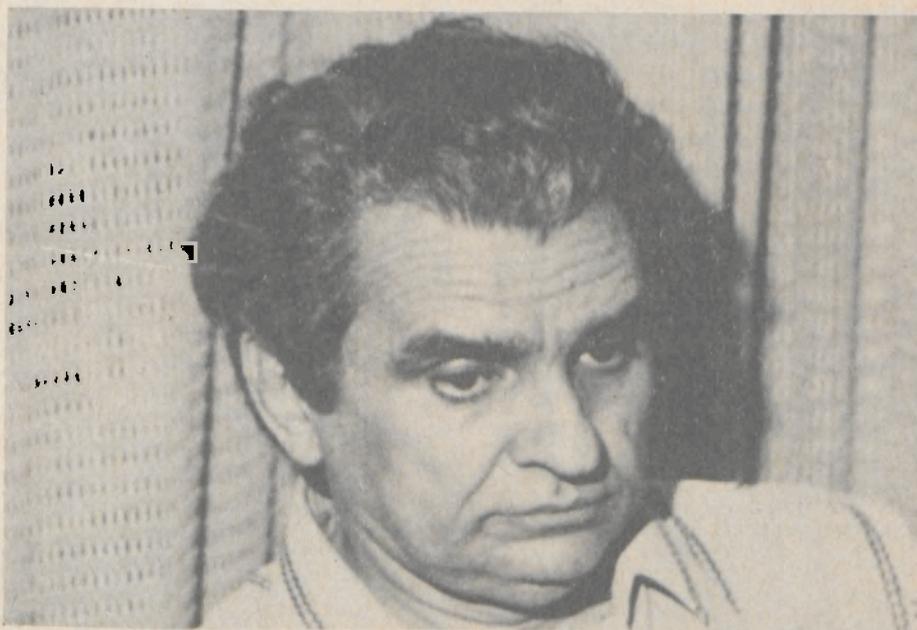
nador Dinarte Mariz e da família Rosado (ARENA), ou do senador Agenor Maria, do ex-candidato Radir Pereira ou do deputado Francisco Rocha (MDB), foram duramente atingidos pela derrota ou, quando nada, pelo desgaste.

AS ARMAS USADAS — À parte as acusações que a oposição está fazendo ao Governo do Estado a respeito do uso da coação para atrair as lideranças municipais a apoiarem

o «acordo», ou a respeito do emprego da máquina administrativa para beneficiar a candidatura de Jessé Freire, ou ainda quanto ao abuso do poder econômico, o fato é que ninguém pode negar o êxito da mobilização empreendida pelo situacionismo.

Diante da impossibilidade de marchar com a ARENA unida para a disputa majoritária do Senado, em razão da dissidência deflagrada pela tradicional família Rosado de Mosoró logo após o processo de indicação do futuro governante do Estado, o Palácio Potengi cuidou de acentuar suas ligações com a facção mais expressiva do MDB visando assegurar uma vitória nas eleições diretas. Houve momentos em que se sentiu uma profunda reação popular a essa iniciativa e em que se chegou mesmo a admitir o perigo de uma derrota eleitoral para tão audacioso esquema. No entanto, tal perigo foi eficientemente afastado graças ao trabalho de «persuasão» dos prefeitos e líderes das pequenas cidades levado a cabo pelo futuro governador Lavoisier Maia. E nos grandes centros o resquício da força carismática do ex-governador Aluizio Alves serviu, senão para evitar, pelo menos para diminuir a tendência oposicionista do eleitorado. No final, o que se viu foi a candidatura dissidente de Radir Pereira — que começara em alta — ser duramente batida em cerca de 90% dos municípios do Estado, ganhando apenas nas cidades mais importantes.

O RETORNO DE ALUÍZIO — Sem falar no resultado objetivo da campanha, ou seja, na eleição de Jessé Freire para um novo mandato de 8 anos no Senado, verifica-se que o maior vitorioso em 15 de novembro foi Aluizio Alves, que volta à cena política do Rio Grande do Norte para continuar mandando, sem a menor possibilidade de ter adversários à altura nos próximos anos. Se ele tivesse voltado à praça pública na oposição, depois de ter sido por muito tempo considerado uma vítima injustificada do sistema que o cassou em 1969, não resta dúvida que a sua mensagem teria repercutido muito

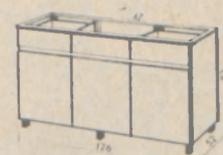
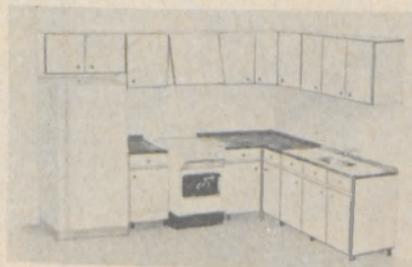
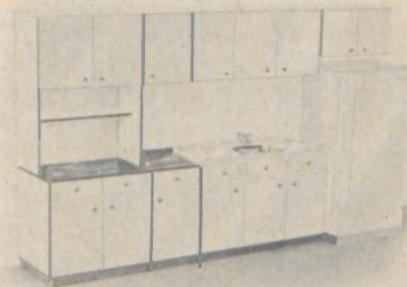
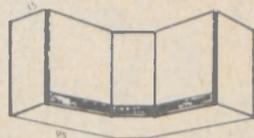


Aluizio Alves volta à cena política para continuar mandando, sem a menor possibilidade de ter adversários à altura nos próximos anos.

mais junto ao povo e que, talvez, ele até tivesse podido repetir seu desempenho de 1960. Porém, mesmo voltando para elogiar e apoiar o Governo que o puniu, ele conseguiu

ofuscar a mensagem oposicionista, tomando votos que fatalmente convergiriam para ela. É verdade que, diretamente, ele não foi beneficiado pelos resultados, pois nem sequer

Você já tem onde comprar as cozinhas componíveis TODESCHINI!



As cozinhas TODESCHINI são componíveis e se adaptam a qualquer espaço. E dinheiro não é problema: você pode montar sua cozinha TODESCHINI aos pouquinhos, de acordo com as suas possibilidades.

CONHEÇA AS COZINHAS TODESCHINI NAS LOJAS DE

QUEIROZ OLIVEIRA

Av. Rio Branco, 185 — NATAL

Rua Cel. Gurgel, s/n — MOSSORO

disputou votos e apenas procurou transferí-los para o candidato oficial. Mas, embora na situação ele não tenha conseguido a consagração popular a que estava acostumado antigamente, ele mostrou que ainda possui densidade eleitoral. Com a vantagem de que ficando ao lado do Governo ele pode continuar usufruindo um poder quase sem limites, ganhando não apenas os elevados favores materiais para as suas empresas, mas também os cargos mais destacados na administração pública para os seus amigos, se assim o desejar.

Hábil como é, Aluizio Alves sabia que o Governo só poderia vencer uma eleição majoritária no Estado se contasse com o seu apoio. E essa verdade se tornou ainda mais nítida quando a ARENA, através dos seus principais líderes que se sentiram desprestigiados pelo governador Tarcísio Maia, começou a aprofundar seus desentendimentos e as suas divisões. Foi quando, desinteressando-se pela legenda do MDB à qual pelo menos em tese estava vinculado, Aluizio passou-se com armas e bagagens para o lado de Tarcísio-Lavoisier Maia, consciente de que ocuparia uma posição eminente e indispensável, uma vez que sem o respaldo dos inúmeros políticos que obedecem ao seu comando, o Governo estaria ameaçado de não contar com maioria na Assembléia Legislativa, na Câmara ou no Senado.

Não se duvida, portanto, que a influência de Aluizio Alves pesará em todas as decisões importantes do futuro governador Lavoisier Maia, que ainda estará obrigado moralmente a facilitar-lhe todos os caminhos para que ele prepare sua já esperada candidatura ao Governo, em 1982.

TARCÍSIO-LAVOISIER — Não se pode negar que o governador Tarcísio Maia, depois de haver vencido a batalha pela escolha do seu sucessor, episódio que ensejou os primeiros rompimentos políticos dentro da ARENA, soube recuperar sua posição de comando, como bem demonstra a eleição de novembro. Sem que se faça uma análise mais profunda

da sua obra de Governo, pode-se até acreditar que o seu sucesso se deva ao seu desempenho administrativo. Mas, na realidade, seu prestígio tem como razão maior o fato dele ter feito um sucessor que será, principalmente, um continuador do seu estilo, e que lhe assegurará participação ativa nas grandes decisões dos próximos quatro anos.



Tarcísio Maia: prestígio porque fez o sucessor.



Lavoisier Maia: só prestigia quem lhe foi fiel.

Lavoisier Maia, que tem em suas mãos um leque de cargos de confiança e de empregos a oferecer, não poderia deixar de ser cortejado em todos os quadrantes do Estado. Só que ele não se limitou a aceitar a corte. Ele partiu firme para exigir

dos que querem a proximidade do Governo, o máximo de fidelidade ao seu comando. E deixou claro que a primeira e mais inequívoca prova de fidelidade seria a soma de votos para a vitória de Jessé Freire, no que foi atendido com presteza.

Os políticos do MDB que se opuseram aos seus ditames foram quase todos derrotados nas urnas; os da ARENA, que se rebelaram, saíram da luta seriamente sacrificados; e todos sem muitas chances de reaproximação com o poder por conta do radicalismo que, na campanha, criou arestas difíceis de serem aparadas. Há que se considerar, porém, que apesar de haver manipulado a vontade da esmagadora maioria do contingente eleitoral potiguar, a família Maia não conseguiu armar um bloco de parlamentares de sua irrestrita confiança para lhe garantir respaldo na Assembléia Legislativa e no Congresso, razão porque se pode aceitar sem repulsa a hipótese de eventuais concessões por parte do Palácio, beneficiando os inimigos de agora. Só não se aceita como muito viável a volta do senador Dinarte Mariz à intimidade da cúpula governante do Estado, pois se isto acontecesse não seria do agrado de Aluizio Alves. E Lavoisier Maia, perdendo o apoio da família Alves, poderia vir a sofrer um tipo de oposição que faz tremer a qualquer homem público local.

O PAPEL DE JESSÉ — Reeleito sem grande dificuldade a 15 de novembro, o senador Jessé Freire é o protótipo do empresário que faz política como quem faz negócio: quer sempre sair com alguma vantagem. Não sendo exatamente um homem de massa; não tendo em torno de si um número mais expressivo de liderados; não dominando colégios eleitorais nem possuindo compromissos mais estreitos com alguma região do Estado, ainda assim Jessé Freire vem repetindo há quase 30 anos uma técnica infalível de vencer eleição. Ele chega sempre na hora certa, atraindo graças ao apoio financeiro as chefias políticas do interior para o seu esquema. Sua liderança é mais empresarial do que política, daí porque o resumido gru-



Jessé Freire faz política como quem faz negócio.

po dos seus liderados no Estado é composto mais por comerciantes do que por homens públicos. Numa sociedade pobre, onde é natural a preponderância do poder econômico para consolidar o poder político, torna-se perfeitamente explicável o sucesso do senador reeleito.

A oposição, durante a campanha, não se cansou de acusar Jessé Freire de representar no Senado os interesses da Confederação Nacional do Comércio, órgão que ele preside há vários anos, como também não se cansou de acusá-lo da prática de abuso do poder econômico. Nesse campo, a acusação mais grave gira em torno de que ele teria pago um preço muito alto para poder contar com o empenho do ex-governador Aluizio Alves na sua reeleição. Mas, como no burburinho da luta eleitoral se fala muito e não se prova quase nada, não se pode aceitar cegamente as insinuações levantadas.

Talvez tenha sido esse ímpeto agressivo exagerado que fez a oposição se descuidar da promoção do seu candidato, abrindo caminho para

que Jessé Freire partisse para difundir com mais ênfase alguns benefícios que ao longo da sua vida pública conseguiu carrear para o Rio Grande do Norte. Assim, enquanto a assessoria oposicionista atacava Jessé, principalmente pela imprensa escrita (cujo raio de alcance em nossa sociedade é muito restrito), este acompanhava o governador Tarcísio Maia pelo interior, inaugurando obras e consolidando apoios municipais.

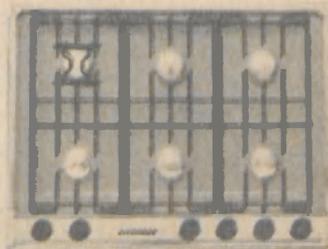
Ainda não se tem uma idéia nítida do papel que o senador Jessé Freire desempenhará no Governco Lavoisier Maia, mas admite-se que ele terá força suficiente para influir na composição do primeiro escalão de auxiliares, embora não venha a ter nunca a força de pressão da família Alves.

AS SURPRESAS DA ELEIÇÃO
— Saindo da esfera majoritária, a eleição de 15 de novembro apresentou vários resultados sur-

COZINHAS Kitchens



BELEZA TAMBEM SE FINANCIA.



Fogão de Mesa



Fogão



Forno Suspenso



Comercial José Lucena Ltda.

Matriz: R. Frei Miguelinho, 120 — Fones: 222-2311 — 222-1506 — Natal-RN.
Filial-1: R. Dr. Mário Negócio, 1470: Fone: 222-0229 — Natal-RN.
Filial-2: Nova Cruz-RN.



João Faustino, o deputado federal mais votado.



Carlos Alberto abalou a popularidade dos Alves.



Djalma Marinho, uma surpresa para muitos.

preendentes, alguns dos quais revelam de forma clara que o eleito começa a se cansar de certos líderes que não se renovaram, enquanto que a população dos centros maiores já não se rende aos apelos emocionais sem conteúdo prático. Um desses resultados surpreendentes foi a queda do deputado Henrique Eduardo Alves da condi-

ção de mais votado no Estado e na Capital. No primeiro caso, ele perdeu o lugar para um candidato arenista (João Faustino), e no segundo para um novato do MDB, Carlos Alberto de Souza, cuja mensagem foi o anti-aluizismo. A vitória de João Faustino se deve ao apoio do Governo, mas para ela contribuiu a própria capacidade de movimenta-

ção do candidato, que fez uma campanha simpática, sem agredir adversários. A força positiva da sua mensagem de renovação pode ser demonstrada principalmente pelo fato de ter sido João Faustino o candidato a deputado federal pela ARENA com maior votação em Natal.

Outra surpresa dessa eleição foi a *performance* do candidato Pedro Lucena, de cuja recondução à Câmara Federal muita gente duvidava, achando que sua excelente votação de 1974 teria sido decorrência do apoio que Henrique Eduardo Alves lhe emprestou naquela ocasião. Ficou agora, portanto, comprovada a existência da sua liderança, marcada ainda mais pela vitória de um seu filho para deputado estadual (Eustáquio Lucena) com a votação em Natal maior do que a que foi emprestada a Garibaldi Alves, sobrinho de Aluísio Alves.

A folgada eleição de Djalma Marinho para a Câmara também não era um fato previsto. Acreditava-se que ele entraria numa disputa acirrada pela quinta vaga arenista, disputando-a voto a voto com o deputado Ulisses Potiguar. E havia até quem achasse que ele poderia perder a corrida, principalmente

 **Atlântica-Boavista Seguros**

 **APEC**
ASSOCIAÇÃO DE PREVIDÊNCIA

PROTEÇÃO FAMILIAR PLANEJADA

A APEC

Lança no Brasil um plano de Seguro Coletivo para Empresas, com uma nova concepção e dinâmica de Proteção e Bem-Estar, tendo como **vantagens exclusivas**, além do custo reduzidíssimo:

- Suplementação de Pensão;
- Cobertura familiar completa, inclusive a esposa;
- Valores corrigidos com base na O. R. T. N.;
- Transformação em plano individual sem custos adicionais.

EM NATAL como em todo o Rio Grande do Norte
PONTES & ALBUQUERQUE REPRESENTAÇÕES LTDA.
Ed. 21 de Março — Conj. 501/2 — TEL.: 222-5561.

por não contar com a ajuda de Dinarte Mariz, então envolvido com a reeleição do seu filho Wanderley Mariz. Mas a vitória de Djalma confirmou, quem sabe, uma ponta de arrependimento dos eleitores que o derrotaram em 1974, quando ele disputou a senatória com Agenor Maria.

Entre os resultados negativos, devem ser ressaltados: 1) a derrota de um dos baluartes do aluizismo em Natal, o deputado estadual Magnus Kelly, que teve vários dos seus redutos transferidos para um familiar de Aluizio Alves, o agora eleito Paulo de Tarso Fernandes. Há quem diga que Magnus está profundamente ressentido com o grupo ao qual serviu quase que com fanatismo durante mais de uma década; 2) o fracasso da ala emedebista em Mossoró, onde o partido perdeu seus representantes na Assembléia Legislativa; 3) a derrota de deputados considerados eleitoralmente fortes, como Dalton Cunha e Demócrito de Souza, o pri-

meiro vítima do esquema palaciano que lhe tirou redutos imprescindíveis, e o segundo por não ter se preparado com mais cuidado para o pleito.

O QUE ESPERAR? — Após a reviravolta do dia 15, confirmando-se a superioridade da união Tarcísio-Aluizio-Jessé, o que se pode esperar a curto e médio prazo? Não é preciso se ser nenhum gênio para afirmar que não se pode esperar mudanças profundas em nossa política. No plano administrativo, o que se espera é um Governo que repetirá as linhas definidas pelo governante atual, voltando-se mais para o binômio saúde-educação, se bem que existam projetos em abundância para a área econômica, quase todos favoráveis à acentuação do dirigismo e da estatização, quando não à abertura de oportunidades para novos grupos multinacionais se instalem no Rio Grande do

Norte. Não se sabe, exatamente, quais os projetos que merecerão prioridade, mas não resta dúvida de poucos deles trarão benefícios diretos para a população, melhorando, por exemplo, a distribuição da renda. Também é muito provável que se repita a atual política econômica prejudicial ao nosso comércio e à nossa indústria, principalmente se continuarem em seus postos alguns nomes do atual secretariado.

No Congresso e na Assembléia Legislativa, os grandes temas sócio-econômicos do Estado continuarão adormecidos, até porque são bem poucos os nossos políticos em condições de abordá-los, apontando soluções práticas e efetivas para a problemática economia potiguar. Os tecnocratas deverão, pois, continuar pontificando nessa área, ditando regras e mandando elaborar projetos a peso de ouro, à procura de «viabilidades».

Philco Split System.



PHILCO



O Condicionador de Ar Central com o mais baixo custo por Tonelada de Refrigeração Instalada.

Projeto, Instalação e Manutenção com a **SUMMA ENGENHARIA**
Rua Fabrício Pedroza, 46 — Fones: 222-4112 — 222-5857

Supermercados Nordesteão:

OS CAMPEÕES DE VENDAS NO RN

É do comércio varejista a empresa colocada em primeiro lugar no recolhimento de ICM na cidade de Natal. A mesma empresa também se coloca em quinto lugar no Estado, numa mostra de sua força de venda, sua aceitação e importância dentro do contexto comercial do Rio Grande do Norte. Mas, qual seria esta empresa? Uma filial de multinacionais? Uma empresa do Sul do País que abriu escritórios e postos de venda entre nós? Nada disto. Analisando-se a relação das empresas que mais recolheram ICM no Estado, pode-se ver na primeira colocação, em Natal, o nome de um grupo norte-riograndense, originário do Seridó, e que já se tornou quase obrigatório na relação de casas comerciais visitadas pelas donas de casa, que procuram os melhores preços e a maior variedade de artigos para suas compras. O primeiro em vendas, e o que mais paga imposto em Natal, é o **Supermercado Nordesteão**.

Instalado há seis anos com uma loja na avenida Presidente Bandeira, a conhecida Avenida Dois, no Alecrim, o Supermercado Nordesteão vem apresentando um crescimento notável, a ponto de neste curto espaço de tempo já ter instalado mais duas lojas e um super-depósito e escritório em Natal, além de uma loja de atacado em Recife. Estes fatos evidenciam o acerto da política empresarial adotada pelos diretores José Geraldo de Medeiros e Manoel Etelvino de Medeiros, filhos do antigo comerciante de Cruzeta, Leôncio Etelvino de Medeiros, que os preparou e os introduziu na difícil profissão do comércio.

MAIOR DE NATAL — Para conseguir a posição de primeiro colocado em recolhimento de Imposto sobre a Circulação de Mercadorias, em Natal, à frente de outras grandes empresas tradicionais, o Supermercado Nordesteão teve de incrementar suas vendas, realizando para tanto um trabalho de base que começou com o treinamento sistemático de todo o seu pessoal, no sentido de oferecer um melhor atendimento.

Dimensionando as suas atividades, em todos os setores, a direção do Super-



José Geraldo e Manoel Etelvino de Medeiros são os dirigentes principais dos Supermercados Nordesteão.

mercado Nordesteão, consegue realizar a maior quantidade de vendas em toda a rede de supermercados de Natal. Para tanto, como diz o diretor-presidente José Geraldo de Medeiros, **“tem-se de levar em conta a sua centralização de compras, conseguindo melhores preços e melhores artigos, que são imediatamente transferidos para o consumidor”**. Também se deve levar em conta a localização de suas lojas, colocadas estrategicamente nos bairros de maior movimentação, como o Alecrim, Cidade Alta e Lagoa Nova, facilitando, realmente, o acesso do público aos artigos procurados. Além disto, as lojas do Nordesteão oferecem serviços especiais como lanchonetes, padarias, discotecas, perfumarias e farmácias, estas mantendo-se abertas até às 22 horas, de segunda a sábado.

COMEÇO EM CRUZETA — A experiência comercial da família Medeiros começou em Cruzeta, cidade do Seridó do

Estado, quando o Sr. Leôncio Etelvino de Medeiros realizava transações com artigos da própria região. Mais tarde, o crescimento da família e dos negócios o fez se mudar para Natal, onde, em 1958, se instalava no antigo Mercado Público da Cidade Alta. O ponto comercial tinha o nome de **Local União**. Durante muito tempo, o Local União realizou bons negócios, até que o incêndio que destruiu o Mercado obrigou a transferência para outro ponto. O local escolhido foi o Alecrim, bairro populoso e que conheceu durante 4 anos o Armazém Medeiros.

Seria no mesmo Alecrim que a família Medeiros entraria no ramo de auto-serviço, inaugurando em setembro de 1972 o primeiro Supermercado Nordesteão. Era na época uma experiência pioneira para grupos comerciais do Rio Grande do Norte, principalmente associada a um depósito para vendas em atacado, inaugurado na mesma data.

A loja 1, ou seja, a loja da Presidente

Bandeira, logo iria dar mostras de que estava pequena para a movimentação comercial conseguida. As donas de casa, principalmente estas, descobriram logo que ali os artigos eram de melhor qualidade, mais variados e — o que era mais importante — os preços eram os menores de Natal. Juntando estes ingredientes, a preferência pelo Nordeste começou a exigir novas lojas. Só que antes das novas lojas, a direção do Nordeste teve de ampliar a do Alecrim. Hoje, mais uma vez o crescimento obrigava novas reformas e ampliações, fato que está acontecendo. Antes do final deste ano, a loja da Presidente Bandeira passará de 1.000 para 1.500 metros quadrados de área de venda, sendo também ampliada a sua farmácia, a lanchonete e a padaria ali existentes.

Mas, se o crescimento comercial da loja de varejo era grande, o movimento do atacado e a procura de outros Estados, despertou em seus dirigentes a necessidade de se operar em outras praças. Daí a instalação em 1974 do Atacado Nordeste na cidade de Recife. Localizado no bairro Brum, região de comércio pesado e da estiva em Recife, o Atacado Nordeste atinge todo o Nordeste, com vendas realizadas para clientes da Bahia ao Ceará. Também aqui em Natal o atacado cumpre com suas finalidades, sendo o grande fornecedor para pequenas mercearias, empórios e demais casas comerciais do interior do Estado. Também hospitais, repartições públicas e clubes preferem realizar suas compras no Atacado Nordeste.

LOJAS NOVAS — O progresso e o aumento das vendas, juntamente com a necessidade de assegurar melhor atendimento para as pessoas que residem no centro e nos bairros de Petrópolis, Tirol, Rocas, Santos Reis e nas praias, levou a direção do Nordeste a instalar sua segunda loja. O ano foi o de 1975 e o local escolhido foi o cruzamento das avenidas Deodoro e Trairi.

Construída com maior espaço e mais sofisticação, a loja 2, ou seja a loja da Deodoro com a Trairi, oferece um grande conforto para seus clientes, com maior área de circulação, grande quantidade de artigos das mais diversas procedências. Conta ainda com estacionamento interno para seus veículos, além de área externa. Farmácia com todas as vantagens de preço e sortimento, graças ao eficiente trabalho da Central de Compras, é mais uma das opções da loja 2 opções que também são encontradas nas demais lojas da rede, principalmente na loja 3, inaugurada em 1977 na principal avenida de Natal, a Salgado Filho.

A escolha da localização da terceira loja do Supermercado Nordeste deveu-se à constatação do crescimento acelerado de Natal no sentido da zona Sul, onde



As lojas do Supermercado Nordeste são modernas, amplas e projetadas para garantir maior comodidade aos clientes.

estão hoje situados os mais importantes conjuntos residenciais para a classe média e onde florescem bairros novos. Loja moderníssima, a da Avenida Salgado Filho oferece todas as condições de conforto de um moderno supermercado, possuindo 2.000 metros quadrados de área utilizável para comercialização, além de estacionamento interno e externo para centenas de automóveis.

Este é o Supermercado Nordeste de hoje, com três lojas, em Natal, duas lojas de Atacado (Recife e Natal), além de um depósito central na Ribeira. Um Su-

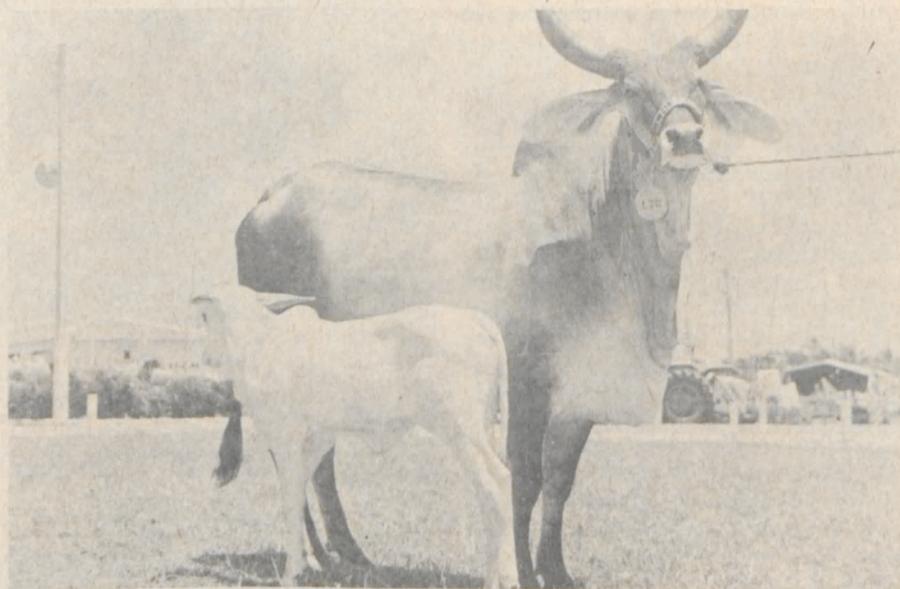
permercado que conta com cerca de 800 empregados, os quais estão recebendo continuamente orientação e cursos de especialização para que possam oferecer um melhor atendimento aos seus inúmeros clientes, estes mesmos clientes que têm garantido ao grupo dirigido pela família Medeiros a invejável situação de ser a primeira firma natalense em volume de vendas e a quinta de todo o Estado, conforme demonstram os dados oficiais da própria Secretaria da Fazenda do Estado ao situar o Nordeste entre os maiores contribuintes do ICM.

A RAÇA DESCONHECIDA QUE SE TRANSFORMA EM OPÇÃO

A princípio, houve descrença no êxito da exposição de gado Guzerá no Rio Grande do Norte, pois ele era praticamente desconhecido entre nossos criadores. No fim, todos se convenceram da viabilidade dessa raça.

Quando se falou na realização da III Exposição Nacional de Gado Guzerá, no Parque Aristóфанes Fernandes, na cidade de Eduardo Gomes, muitos deduziram, de saída, que a festa serviria apenas para que formosas matrizes e pomposos reprodutores desfilassem diante dos nossos criadores. E iam mais além: achavam que de nada adiantaria um «bom gritador de leilão», porque o pecuarista potiguar além de não «namorar» muito com a raça em foco, ao adquiri-la, teria que enfrentar uma série de problemas que iriam desde a literatura para facilitar uma possível pesquisa em termos de pastagem, peso, engorda, etc., até a própria incerteza da criação de uma raça até então totalmente desconhecida dos nossos campos e cocheiras. Mas, todas as deduções caíram por terra. E, para espanto de todos aqueles que acompanham a pecuária do Estado, uma meia dúzia de audaciosos e destemidos pecuaristas resolveu investir e tentar, através de um trabalho a médio e longo prazo, implantar aqui uma nova opção em termos de raça de gado que satisfaça as nossas condições naturais.

Nada menos do que oitenta e três animais, segundo dados publicados após a realização da feira pela Secretaria da Agricultura, ficaram em terras do Rio Grande do Norte. Sidney Marques da Fonseca adquiriu 18 matrizes e um reprodutor; Antônio Soares da Rocha comprou 15 touros; Roosevelt José Meira Garcia adquiriu 20 novilhas e um



A raça Guzerá empolgou os criadores do RN.

reprodutor; Wandick Lopes, oito matrizes; e Kléber Bezerra 20 matrizes. Além desses criadores, outros, isoladamente ou em sociedade, também compraram exemplares do gado, de excelente linhagem que aportou no Parque Aristóфанes Fernandes. Passada a animação da festa, a partir do dia seguinte começaram as reflexões. E uma série de perguntas começou a ecoar: será que o gado Guzerá se adapta bem no Rio Grande do Norte? E em que terá se baseado esses pecuaristas para comprar o gado Guzerá?

O pessoal foi ouvido e os argumentos apresentados são convincentes. Eles realmente não investiram de forma impensada. Conseguiram uma boa base de informações e partiram para um investimento que, seguido eles, será de lucro tranqüilo.

UM GADO RÚSTICO — Segundo o professor Walter Ramos Jardim, do Instituto Campineiro de Ensino Agrícola de Campinas, em seu livro «Curso de Bovinocultura», «o gado Guzerá tem origem índica, apresenta corpo comprido e profundo, de largura média e garupa um pouco inclinada; membros um tanto longos; chifres e cupim grandes; orelha, barbela, umbigo, de tamanho médio; cabeça levantada e alerta. As vacas de 1,45 m pesam geralmente 600 quilos, enquanto que os touros de 1,50 m pesam 900 quilos. Apresentam uma pelagem branca-cinza, com zonas enegrecidas na cabeça, pescoço, coxas e extremidades dos membros; pele escura e mucosa preta; vassoura escura. Como aptidões de qualidades, destacam-se a carne, o leite e o trabalho. É uma raça rústica, boa pro-

duro de carne mas com os dianteiros deficientes. Quando selecionada, apresenta produção de leite elevada, com teor de gordura excepcionalmente alto. Em cruzamentos com raças de corte ou leiteiras, produz mestiços muito bons".

O pecuarista Sidney Marques Fonseca apresenta cinco motivos considerados por ele como definitivos para partir para o investimento: em primeiro lugar, "o gado Guzerá, dos zebus, é o mais rústico e o mais leiteiro; segundo: se analisarmos a procedência exata deste gado indiano, vai ver que o Guzerá se origina das terras mais pobres, mais secas e menos férteis da Índia; terceiro: o cruzamento do Holandês com o Guzerá já está devidamente experimentado e daqui a cinco anos já poderá haver falta de reprodutores no Estado pelo fato de ser a melhor raça do mundo e o menor rebanho no nosso País".



Sidney Fonseca investiu na compra de exemplares premiados.

Diz ainda Sidney Fonseca que "numa exposição nacional como foi a realizada no Rio Grande do Norte, nós tivemos oportunidade de escolher a dedo as matrizes para iniciar com um gado altamente selecionado. Finalmente, como criador de Schwyz puro, o Guzerá daria uma raça em formação chamada de La-

vínia, que é a raça considerada ideal para as condições climáticas do nosso Estado".

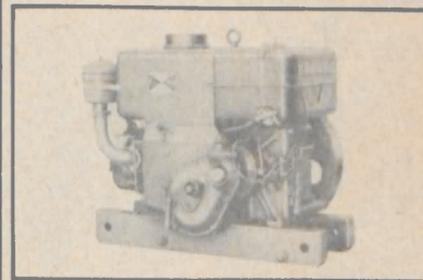
Um dos maiores incentivadores para a formação desta raça no Estado foi Hélio Cordeiro Manso, da Associação Nordestina de Criadores, com sede em Recife. Segundo ele, a formação de um plantel Lavínia viria beneficiar consideravelmente a pecuária norte-riograndense, pois é um gado que resiste muito bem aos períodos de seca e se adapta a todo tipo de pastagem. E tem um fator muito positivo: não se degenera facilmente como o Nelore. E apontou como exemplo dessa degeneração o plantel de Antônio Soares da Rocha, criador no município de Taipu: "Soares teve que adquirir vários reprodutores Guzerá, pois os 'Nelores' já estavam caindo de rendimento".

GADO POBRE — Há uma comparação que situa muito bem a importância do gado Guzerá na nossa região. É a velha história do garoto que vem do interior para prestar o serviço militar com colegas de sua mesma idade, mas que são da capital. O garoto do interior, acostumado a enfrentar o duro da lavoura, além dos mais diversos problemas alimentícios e climáticos, logo consegue se adaptar ao novo ritmo de alimentação e de trabalho, ao passo que o jovem da capital sofre com a mudança e chega até a perder peso. O garoto do interior é o gado Guzerá, um gado vindo de um solo pobre que consegue uma boa adaptação entre nós, ao passo que o gado Nelore seria o garoto da capital, um gado rico que sente dificuldades em conseguir um bom desenvolvimento num ambiente rudimentar. E não é à toa que José Resende Perez, secretário da Agricultura do Rio de Janeiro, afirma que o maior crime cometido pela Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste — SUDENE, foi implantar o Nelore no Nordeste, quando todos os entendidos sempre defenderam a implantação de uma raça mista.

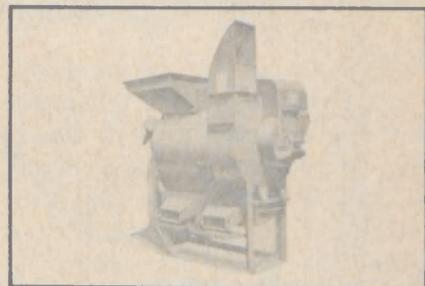
MAIS UMA TENTATIVA — A verdade é que não há ainda uma ra-

DUCAMPO
O Lojão da Agropecuária

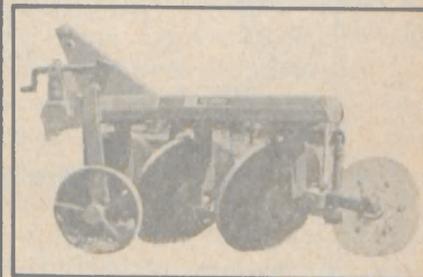
Motores "Yanmar"



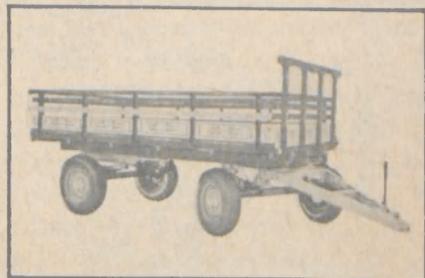
Batedeiras de Cereais "Laredo"



Arados "Lavromec"



Carretas "Fanavia"

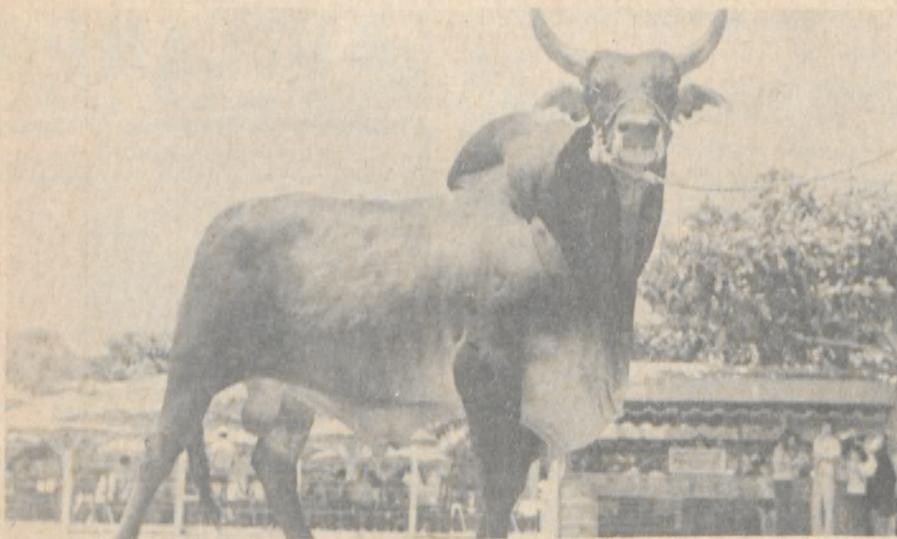


Forrageiras "Cremasco"



DUCAMPO — Agro Ind. e Com. Ltda.

MATRIZ: R. Frei Miguelinho, 127/129 — Ribeira
Telefones: 222-4590 — 222-5744 — Natal-RN
FILIAL: R. Dr. Mário Negócio, 1469 — Alecrim
Fone: 222-4557 — Natal-RN.
INTERIOR: João Câmara — Nova Cruz — e Calçó



ça definida para as nossas condições; não existe pesquisa que oriente os criadores no sentido de chegarem, no mais curto espaço de tempo possível, à formação de uma raça que possa ser considerada ideal; enfim, não há nenhum esforço de pesquisa por parte do Governo.

Roosevelt José Meira Garcia, empresário urbano que também se envolve com agropecuária, possuindo propriedades no município de Taipu, afirma que antes de adquirir o gado Guzerá fez uma viagem até Campina Grande, acompanhado de seu vaqueiro, onde passaram uma semana somando conhecimentos. Para Roosevelt Meira Garcia, *"a evolução da pecuária nacional tem sido feita por tentativas pelos próprios pecuaristas. Assim, os grandes nomes da pecuária são criadores que partiram para sistematizar suas próprias experiências. Na verdade, criar Guzerá no Nordeste é mais uma experiência, sendo que há fortes indicações de que esta raça, em mestiçagem com o Holandês e o Schwyz, se ajuste aos nossos recursos naturais e as exigências do nosso mercado"*.

Afirma ainda Roosevelt que *"o bom senso indica que o criador procure produzir um animal que atenda a duas necessidades no mercado: a produção de carne e a produção de leite. Naturalmente, é importante que o Estado tenha selecionadores para oferecer tourinhos de alta carga genética, dispensando, portanto, a médio prazo a importação de ani-*



Roosevelt Garcia: "o Guzerá atende às necessidades do mercado".

mais selecionados de outros Estados".

E concluiu: *"De outro lado, as técnicas exigidas num criatório seletivo são necessariamente mais evoluídas no que diz respeito a manejo, alimentação, controle de fertilidade, etc. Assim, a obrigatoriedade de adotarmos métodos provoca a evolução da pecuária estadual na medida em que serve de amostragem e experiência a outros criadores. Os atuais selecionadores do Rio Grande do Norte, como Newton de Paula, Antônio Soares e a fazenda MAISA, além de outros, têm prestado serviços importantes, na medida em que divulgam aos seus colegas as suas experiências"*.

INTERMÉDICA

Medicina Assistencial a Empresas



Estas empresas já têm Assistência Médica Global da INTERMÉDICA:

- Confeccões Guararapes S/A
- Usina Ancora S/A — Tangará
- Fazenda São Miguel — Angicos
- Refinaria de Óleo Sandi
- Fazenda São Miguel
- Indústria Têxtil Seridó S/A
- Sparta Confeccões NE S/A
- Incarton — Indústria de Cartonagem S/A
- Alcanorte — Alcalis do Rio Grande do Norte S/A
- Key Perfurações Marítimas Ltda.
- Transrep — Transportes e Representações Ltda.
- Sperb Nordeste S/A Indústria Têxtil
- Lobrás — Lojas Brasileiras S/A
- Vasp — Viação Aérea São Paulo S/A

E a sua?

INTERMÉDICA

Medicina Assistencial a Empresas

Av. Prudente de Moraes, 1495
Fones: 231-1734, 231-1027,
231-1028 e 231-1207 — Natal-RN

REALIZE-SE!

O CARRO DOS SEUS SONHOS ESTÁ EM DUAUTO VEÍCULOS!

*Carros novos
de todas as marcas
com garantia de fábrica.*

*Seu carro velho é pago à vista. Agora em promoção
especial, a entrada você só paga em JANEIRO.
À vista ou financiado, seu carro já sai emplacado.*

TODAS AS MARCAS



FIAT



Mercedes-Benz



Um passo à frente



Foi feito poro você



d/duauto veículos ltda.

O salão nobre do automóvel.
Presidente Bandeira, 1240 Lagoa Seca.

NA FEBRE DOS LOTEAMENTOS, A BUSCA DO LUCRO FÁCIL

Muito rapidamente o natalense chegou à conclusão de que é investindo em imóveis que se ganha dinheiro. E não foi necessário fazer qualquer tipo de pesquisa pois a resposta positiva está às vistas. Uma verdadeira febre que tomou conta da cidade.

A onda dos loteamentos, transformada em verdadeira febre, contaminou o mercado imobiliário natalense. Nos quatro últimos anos algumas centenas de empreendimentos dessa natureza foram lançados, cada um com esquema publicitário arrojado e oferecendo promessas de grande valorização a curto prazo. Embora a grande maioria dos lançamentos tenha alcançado plenamente os resultados planejados, sendo vendidos em tempo *record*, somente alguns estão de fato assegurando grandes lucros aos investidores.

Nos últimos meses, a febre aumentou. Os loteamentos agora já não se restringem ao território do município de Natal e se alastram pelas terras de São Gonçalo do Amarante, Extremoz, Macaíba, Eduardo Gomes, Nísia Floresta, São José de Mipibu, Monte Alegre, Ceará Mirim, ou seja, por locais que se distanciam até 30 e 40 quilômetros da capital. Na grande maioria dos loteamentos à disposição do público as prestações mensais variam entre Cr\$ 200 e Cr\$ 1.000, enquanto que as dimensões dos lotes ficam em torno de 800 a 1.000 metros quadrados — exceto nos casos de empreendimentos distantes, mais próprios para granjas, quando os lotes chegam aos 5.000 metros quadrados.

RAZÕES DA FEBRE — Os corretores de imóveis são unânimes em confirmar que, apesar do alto número de loteamentos à disposição do mercado, continua existindo mais procura do que oferta, o que justifica plenamente o êxito deste tipo de

negócio. A verdade é que o grande público, principalmente a classe média com algum poder de poupança, está convencido de que não existe melhor opção de investimento do que o mercado imobiliário. No mercado de capital (cadernetas de poupança, letras de câmbio, investimento a prazo fixo na rede bancária, ou até mesmo a Bolsa de Valores) os rendimentos nunca acompanham a real desvalorização da moeda, enquanto que os imóveis se valorizam — quase sempre — em níveis compensadores, principalmente se o investidor pode esperar.

Aproveitando essa conjuntura e as grandes facilidades para operar no ramo, a cada dia se eleva o número de empresas imobiliárias com loteamentos à venda, loteamentos que quase sempre não atendem os requisitos mínimos de urbanização e que não passam de áreas simplesmente delimitadas com piquetes, com «ruas» intransitáveis, sem serviços de eletricidade, água, saneamento, transportes, etc. Passada a fase de vendas, muitos desses loteamentos se tornam até mesmo inacessíveis, pois deixam de ser feitos reparos nas estradas carroçáveis que os servem. Isto acontece por causa da caducidade da legislação que rege no País os negócios imobiliários, especialmente os loteamentos. Em países evoluídos, a lei prescreve obrigações severas para quem pretende atuar no setor, chegando mesmo a exigir para os loteamentos não só os serviços de água, luz e esgoto, mas até pavimentação de ruas e construção de praças e parques.

OS BONS NEGÓCIOS — Uma máxima até hoje indiscutível serve como maior argumento de venda para os corretores: *quem compra terra não erra*. E os exemplos para reforçar o ditado popular existem aos montes aqui mesmo em Natal. Quem, por exemplo, cuidar de enumerar os homens ricos da comunidade, quase sempre vai encontrar por trás da origem da sua riqueza os investimentos imobiliários feitos no passado. E quem, também por exemplo, quiser mostrar a rápida valorização das terras na área urbana, basta citar loteamentos nem tão antigos, como o «Cidade Jardim», cujos lotes de 15x30 metros foram vendidos a Cr\$ 12 mil, em 24 meses — isto há cerca de 4 anos — e que já hoje custam até Cr\$ 150 mil, à vista; ou ainda o «Osvaldo Cruz», no bairro do Tirol, cujos terrenos de 12x30 foram vendidos a Cr\$ 20 mil, facilitados, e hoje valem em torno de Cr\$ 250 mil.

Para os corretores e empreendedores, tudo está funcionando muito bem, havendo até excessos de otimismo entre eles. Eduardo Luiz Câmara, diretor da Kontato Imóveis Ltda., chega mesmo a declarar:

“Nunca uma época esteve tão propícia à compra e venda de terrenos, principalmente a prestações. Para a venda porque o mercado está cada vez mais comprador; para a compra porque o público já chegou à conclusão de que aplicar em terrenos é, ainda, a melhor forma de fazer poupança, pois só o imóvel garante uma valorização superior aos índices inflacionários”.

O PODER PÚBLICO — No município de Natal todos os lançamentos imobiliários passam, obrigatoriamente, pelos órgãos técnicos e burocráticos da Prefeitura, aos quais compete analisar, aprovar ou desaprovar desmembramentos de terrenos para fins de loteamento. O secretário de Administração da Prefeitura, Rui Santos, afirma estar sentindo uma repentina onda de novos loteamentos em Natal, por conta da grande procura de informações no setor especializado em imóveis na sua pasta. Explica Rui que, embora os pedidos de desmembramentos sejam primeiramente encaminhados ao órgão técnico da edilidade, que é a Secretaria Municipal de Planejamento, ainda assim se pode calcular em cerca de 600 o número de requerimentos de loteamentos este ano, metade dos quais foram indeferidos por não atenderem às exigências mínimas da legislação própria.

Segundo o funcionário Raimundo Everaldo Cunha, da SEMPLA, "é compreensível que tantos pedidos de desmembramento sejam indeferidos". E explica:

"A maioria das solicitações é feita por pessoas pouco esclarecidas sobre o assunto, incapazes, portanto, de atender aos padrões exigidos pela Prefeitura. As falhas principais apresentadas nesses pedidos são referentes às plantas, que não atendem às normas, não possibilitando, por exemplo, área de lazer, ou apresentando lotes fora das medidas mínimas para as regiões onde se localizam, etc".

Para a aprovação de um loteamento não se apresentam dificuldades maiores. Segundo o próprio Raimundo Everaldo Cunha, "basta a apresentação de uma planta dentro dos padrões estabelecidos pela Prefeitura, constando a assinatura de um engenheiro-responsável e a discriminação e demarcação das quadras e conseqüente divisão dos lotes com metragem nunca inferior a 20 metros de frente. Deve também ser feito o registro de abertura das ruas com o assentamento de meio-fio. Depois disso, pagas as taxas e im-

postos devidos, seguramente o loteamento receberá aprovação".

ACEITAÇÃO — "A venda dos novos loteamentos tem sido realmente o ponto de destaque" — afirma Eduardo Luiz Câmara, gerente de Kontato Imóveis Ltda. "Nós estamos totalmente satisfeitos com os nossos lançamentos. O «Novo Horizonte», por exemplo, situado na estrada da Redinha, foi vendido em apenas 90 dias. Foram 1.000 lotes oferecidos. Para esse sucesso, tivemos alguns fatores favoráveis previamente estudados, e que postos em prática surtiram efeito melhor do que o esperado. Além da publicidade e da utilização do número certo de vendedores, os preços foram realmente convidativos — Cr\$ 310,40 foi a prestação cobrada por um terreno de 800 m² (20x40), para pagamento em 50 prestações a preço fixo".

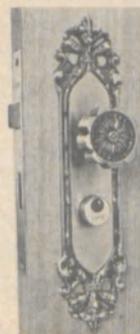


Eduardo Luiz Câmara fala do êxito dos lançamentos.

"Outro sucesso de venda — continua Eduardo Câmara — foi o Bela Vista-II, na zona sul, em Eduardo Gomes. Localizado em área excelente, com 2.500 lotes disponíveis, cada um com 450 metros quadrados e prestação de 284,97 para pagamento em 50 meses a preço fixo cujos lotes foram vendidos também em tempo record".



mostra porque está sempre na vanguarda.



Quem constrói em Natal desde 1962, conhece muito bem a SACI. Porque a SACI está sempre na vanguarda, revendendo os melhores materiais de construção produzidos no RN ou no País.



Além disso, a SACI não é somente uma loja de alto nível. É também uma indústria, produzindo lajes pré-moldadas, com bogós, mosaicos e artefatos de cimento de geral.



**Pensou em construir
Pensou na SACI.**



Rua Pres. Bandeira, 828 — Fones: 222-1543 — 222-4677 — 222-3513 — NATAL-RN.

Comprovando o grande índice de venda de terrenos loteados, Francisco Ribeiro Alves, diretor da Novo Rumo Empreendimentos Imobiliários destaca:

“O «Jardim Taborda», localizado às margens da BR-101, teve 435 lotes de 1.000 metros quadrados (20x50) vendidos com prestações a partir de Cr\$ 200,00 e prazo de 60 meses, com preço fixo. Sua aceitação foi imediata pelo povo, que admirou acima de tudo, além da boa localização, a arborização existente no local. No lançamento do «Jardim Pingo D'água» já antevíamos o sucesso do empreendimento. Foram oferecidos 1.000 lotes de 1.000 metros quadrados cada um (20x50), num local todo arborizado, de fácil acesso, nas proximidades de Eduardo Gomes, com preço de prestação a partir de Cr\$ 200,00 para pagamento em até 60 meses. Esses lançamentos foram de total êxito, e acredito que, mesmo não tendo havido uma promoção intensiva nos lançamentos, a

total aceitação deve-se ao fato da boa localização, arborização de toda a área e baixo valor das prestações, possibilitando a compra por parte de todos, sem onerar o orçamento de cada um”.

A PROPAGANDA — Para a venda de loteamentos, também já se tornaram praxe as grandes campanhas publicitárias encetadas pelas imobiliárias lançadoras. Para o gerente da Kontato, Eduardo Câmara, a publicidade planejada “ajuda muito, mas não é tudo”. Ele acha muito mais importante a equipe de vendedores especializados, cerca de 10 a 15 para cada lançamento.

Francisco Ribeiro, tem idéia de que o sucesso de um bom lançamento está primordialmente no preço da prestação a ser paga pelo adquirente, vindo em seguida a boa localização do loteamento. “O restante — afirma — complementa a promoção, como a publicidade dirigida pelo rádio e TV”.

Joaci Pedro de Macedo Medeiros, da Dumbo Publicidade & Promoções, acha importante acima de tudo uma publicidade dirigida e planejada para atingir um fim determinado. Encarregada da publicidade de lançamentos importantes no setor imobiliário, como os loteamentos «Passagem Dourada» (de José Nilson de Sá), «Campina do Vale do Rio Doce» (de Osmundo Faria), «Nova Natal» (de Humberto Pignataro), «Vale do Aço» (de Azevedo Imobiliária Ltda.), e agora do «Parque das Árvores» (de Abreu Soares & Sá), a Dumbo viu coroado de êxito todos os lançamentos feitos.

“Em matéria de publicidade, se bem que totalmente diferente de outras, como comerciais, de eletrodomésticos, tecidos, variedades, etc., aquela que diz respeito a loteamentos é planejada de modo diferente, para atingir a finalidade. Até agora, tem sido fácil para nós planejarmos os lançamentos, pois os preços, as vantagens de localização e prazo pa-



Foi feito para você.



REVENDEDOR AUTORIZADO

Natal Veículos e Peças S/A

BR-101 — Km 04 — Neópolis — Fones: 231-1226 e 222-0196 — Natal-RN

ra pagamento, têm sido fatores importantes para o sucesso obtido nesses lançamentos. Acredito que o fator de maior importância para um bom lançamento ainda é uma publicidade bem planejada".

CUSTO — "Primordialmente também continua sendo o custo. Atualmente, se um loteamento, tiver uma infra-estrutura totalmente delimitada com calçamento, água, energia, etc. o valor do lote subirá a um ponto que se tornará quase impossível vendê-lo, daí se providenciar apenas a infra-estrutura essencial exigida pela Prefeitura. Além disso, as despesas com topografia, abertura de ruas, área de lazer, custos de cartório, e da Prefeitura, encarecem sobremaneira o valor do imóvel loteado". A observação é de Francisco Ribeiro.

Indagado sobre se a falta de uma infra-estrutura completa não ocasionaria problemas para os compradores de loteamentos, Francisco Ribeiro esclarece:

"Para um bom loteamento é necessário, primeiro, que se faça a escolha de área condizente com a expectativa do público; ter o cuidado de não colocar o loteamento fora da zona de desenvolvimento urbano, isto é, naquelas zonas ainda não existe nenhuma infra-estrutura capaz de assegurar um desenvolvimento rápido; procurar desmembrar lotes nunca inferiores a 1.000,00 m² e oferecer um preço que possa dar oportunidade para que a faixa maior possível do mercado possa comprar".

Eduardo Câmara, da Kontato, vê na localização e estrutura, os principais fatores. "Se o terreno é bem localizado, plano e desembaraçado se torna fácil o seu loteamento, e o custo geral não vai se elevar a ponto de tornar impraticável a venda do lote, pelo seu alto preço".

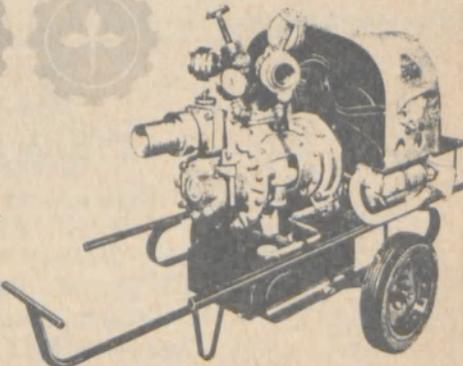
LOCALIZAÇÃO — Não é todo terreno que pode ser loteado. Mesmo que o seu proprietário assim deseje, se as exigências da Prefeitura não forem cumpridas, o loteamento não será autorizado. Por outro lado, existem determinadas áreas e



Francisco Ribeiro diz que loteamento é bom negócio para quem compra e para quem vende.

que não são permitidos loteamentos. Um fato merece ser registrado para análise, afirma o delegado do Conselho Regional dos Corretores, Francisco Ribeiro:

"O problema INCRA/Prefeitura. Através de Decreto Municipal, a Prefeitura fixa os limites da área urbana do município e dentro desta área exerce sua atuação imobiliária. Acontece que, dentro da área considerada urbana de Natal, onde a Prefeitura cobra os Impostos Territoriais Urbanos, o INCRA também cobra o Imposto Territorial Rural, não reconhecendo como urbana a área delimitada pela Prefeitura, cadastrando, portanto, o terreno como rural. Neste caso, o proprietário da terra fica sem saber a quem pagar os impostos. E isto também prejudica a quem deseja lotear sua terra, pois sendo área rural se torna muito difícil conseguir permissão para lotear devido às exigências por parte do INCRA. O conflito segue até hoje quando a Prefeitura considera zona de expansão urbanística e o INCRA

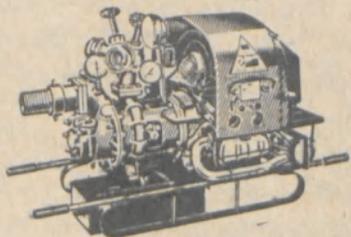



HOOS **MOTO-BOMBA**
CONTRA INCÊNDIO

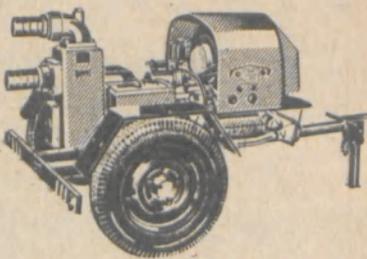
Aguajet



Motor Industrial



moto-bomba **Aguajet**
modelo portátil sobre "skids"



moto-bomba para água suja tipo 140
sobre carreto (aro 15")

COBRAZ **MECÂNICA INDUSTRIAL LTDA.**

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

continua considerando as terras como zona rural. Uma prova do desentendimento entre os dois órgãos está acontecendo há dois ou três anos. Temos casos em que o INCRA autorizou, por Decreto, a fixação pela Prefeitura de determinada área de terra como área urbana, sendo nesta terra feito um loteamento que foi totalmente vendido. Dois anos depois, através de um simples «Memorandum», o INCRA desautorizou a transação alegando ser a área vendida, área rural. Foi criado um caso de grandes proporções que poderá gerar prejuízos enormes para o proprietário do terreno, que nada teve a ver com os desentendimentos entre os dois órgãos, ainda mais porque não pode um ato administrativo anular um ato jurídico».

REGULARIZAÇÃO — Muitas reclamações surgiram de loteamentos que foram vendidos antes mesmo de serem regularizados. Muitos compradores tiveram enormes prejuízos com essas transações ilegais.

A respeito do assunto o delegado do Conselho Regional dos Corretores tem uma explicação:

“Efetivamente, isto aconteceu antes. Todavia, com a regularização da profissão de corretor de imóveis a situação mudou totalmente e hoje qualquer loteamento somente poderá ser anunciado por um corretor oficial e regularizado perante a Associação, não sendo permitido a mais ninguém o lançamento de loteamentos. Os arts. 4º e 5º do Decreto nº 81.871, de 28.6.78, que regularizou a profissão de corretor, assim determinam e não permitem que ninguém use também placas indicativas de qualquer loteamento ou mesmo anunciando vendas de imóveis, sem que este seja inscrito e regularizado perante o Conselho Regional dos Corretores. Até as firmas especializadas em venda de imóveis, a partir do Decreto de 28.6.78, para registro na Junta Comercial terão que ter como sócio-gerente ou diretor, um corretor de

imóveis devidamente inscrito, conforme preceitua o art. 29 do referido Decreto. Desta forma — concluiu o delegado do Conselho Regional de Corretores — os «atravessadores» agora não terão vez, e estarão sujeitos a punição aqueles que negociarem com imóveis e não tenham a carteira do Conselho Regional, pois a partir do Decreto nº 81.871, é necessário, para negociar imóveis que o corretor seja oficializado, ou que seja Técnico em Transação Imobiliária”.

A partir de agora para ser corretor, o indivíduo terá que fazer um curso especializado à nível médio com 3 anos de duração, curso este que o Conselho Regional de Corretores trará para Natal a partir do próximo ano.

DENÚNCIA — Não é de agora que se tem sentido, notadamente quem gosta de freqüentar as praias do nosso Estado, cada dia menor o espaço existente. Conforme já se abordou em edições anteriores de

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



CODIF TEM:

Brasil S. A. - A mão de Aço para quem não é de Ferro.
TELEVOLT - Estabilizadores Automáticos de Tensão.
INVICTA - Tudo para Madeira. **WEG - O Motor Elétrico.**
OSRAM - Lâmpadas. **SIEMENS - Material Elétrico Industrial.** **HARTMANN & BRAUN DO BRASIL**
Transformadores de Corrente. **OK - Eletrodos.**
BACHERT - Tecnologia em Ferramentas.
ELIANE - Azulejos e Pisos. **COBEL**
Equipamentos para Lubrificação.
ADELCO - Transformadores.
ELETROMAR - Chaves Magnéticas. **STARRETT - Serras de Aço.** **BURNDY DO BRASIL**
Conectores e Válvulas. — Etc.

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

**COMPANHIA
DISTRIBUIDORA
DE FERRAGENS**

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

RN-ECONÔMICO, o retalhamento sistemático de nossas praias vem acontecendo de forma constante. Francisco Ribeiro, experiente corretor de imóveis também sente o problema na atualidade e afirma temer que dentro de pouco tempo não exista sequer espaço para se tomar banho de sol em nossas praias. E explica:

“Os terrenos de praia, pertencentes ao patrimônio da União, denominados terrenos de Marinha, terão que ser cedidos a partir de 33 metros de preamar (distância do mar à praia). Acontece que devido a constituição geográfica de algumas praias potiguares, o espaço de 33 metros fica demasiadamente próximo e vem sendo marcado com maré baixa, o que estreita ainda mais a distância entre os terrenos loteados e o mar. Existem construções que são feitas de tal maneira que em marés altas a água chega a tocar na casa. Isto faz com que desapareça completamente a área de lazer disponível para uma caminhada ou um banho de sol na praia. A continuar como está e sem que uma providência seja tomada por parte das autori-

dades competentes, estabelecendo novos limites para recuo nas construções próximas à praia, brevemente não existirá mais espaço de lazer. Existe outro grave problema que as autoridades sanitárias terão que agir imediatamente, qual seja, o problema das fossas das casas de praia. Como as construções ali são feitas em terreno arenoso e não existe esgoto, se torna um perigo beber

água retirada dos poços tubulares existentes e dos cacimbões, uma vez que, está iminente o perigo de contaminação, por infiltração, das águas retiradas desses poços. Estas providências as autoridades terão que tomar com urgência, para não acabar de vez com o que existe de mais belo, turístico e elogiável em nosso Estado: a grande beleza natural das nossas praias”.

Eletrônica Susana Ltda.

o mundo da
imagem e
do som

CAIXAS DE SOM YANG

MAQUINA FOTOGRAFICA YASHICA

AMPLIFICADORES POLIVOX

Rua Leonel Leite, 1438 — Alecrim — Fones:
222-1876 — 222-8175 — NATAL-RN.

ARMAZÉM PARÁ DO ALICERCE AO TELHADO

Pense aí num tipo de madeira.
Pensou?

Agora vá concretizar seu pensamento no ARMAZÉM PARÁ, o maior estoque de madeiras na maior variedade do Estado.

Mas não é só madeira.

Veja de pertinho o volume e as opções do ARMAZÉM PARÁ em todo e qualquer tipo de material de construção.

Do alicerce ao telhado.

Do começo ao acabamento.

À vista ou a prazo. Até 18 meses.

Sím: não deixe de conhecer também os preços do ARMAZÉM PARÁ.

Armazém PARÁ

A CASA QUE LHE SERVE

Rua Almino Afonso, 38/40 Fone 222-4141

EM NATAL, INFLAÇÃO IMOBILIÁRIA VAI ALÉM DO RAZOÁVEL

Casas com pouco mais de cem metros quadrados, construídas em terrenos pequenos, localizadas em ruas sem saneamento e às vezes sem pavimentação, já chegam a ser vendidas em Natal por preços que superam a casa dos Cr\$ 1 milhão. Apartamentos despojados de qualquer luxo, em prédios mal conservados, estão sendo alugados por mais de Cr\$ 10 mil por mês, enquanto residências mais sofisticadas chegam a render aluguéis superiores a Cr\$ 25 mil.

A inflação imobiliária, em níveis bem mais elevados do que a própria desvalorização da moeda, é uma realidade que preocupa os natalenses nos últimos quatro anos. Pesquisando-se as causas desse problema, localizam-se — entre outras —, a crescente procura dos investidores pelos negócios que envolvam casas e terrenos, a relativa facilidade de se levantar dinheiro (principalmente nos agentes financeiros do BNH) para a compra de imóveis, etc. No entanto, a causa mais discutida e criticada é a ação perniciosa de certos corretores que tomam a iniciativa de elevar por conta própria os preços dos imóveis que lhes são confiados para venda ou aluguel.

A GANÂNCIA — Na hora em que o mercado está em alta, com mais procura do que oferta, tudo fica mais fácil para quem negocia com a mercadoria do momento. Compreende-se, assim, como e porque os corretores imobiliários ditam os preços. A coisa toda funciona mais ou menos da seguinte maneira: alguém

que tem um imóvel para vender ou alugar procura uma corretora, confiando-lhe a tarefa de conseguir o comprador ou locador. Ao discutir o problema do preço, a corretora argumenta que é possível encontrar quem pague mais. Naturalmente, o cliente se interessa por essa perspectiva e chega até a combinar o pagamento de comissão bem superior aos 5% regulamentares, no caso de venda por valor maior. Sabe-se de casos em que uma pessoa entregou à corretora uma casa para ser vendida por Cr\$ 1,5 milhão, sendo ela porém negociada por Cr\$ 2 milhões porque o intermediário teve a intuição de oferecê-la por esta soma a um comprador que a considerou razoável.

DINHEIRO DIFÍCIL — A inflação imobiliária só veio a cair um pouco quando o Banco Nacional da Habitação, a partir de setembro de 1977, reduziu o valor dos seus financiamentos de 3.500 para apenas 1.100 UPCs (Unidade Padrão de Capital). A partir de então, o mercado começou a cair na realidade, pela repentina retração. Mas, a rigor, não houve queda nos preços. O que houve e continua havendo é uma estabilização, prenúncio talvez de que estamos perto de assistir uma nova disparada.

Os que pensam assim, explicam que a partir de janeiro próximo os investidores do mercado de capitais voltarão suas vistas para os imóveis por não estarem confiantes no bom desempenho da economia do País em 1979, uma vez que já este ano os

rendimentos das inversões em papéis não chegarão nem mesmo a corresponder à desvalorização da moeda. E se por um lado o BNH freiou os financiamentos para construções de luxo, continua apoiando firmemente programas habitacionais para a classe média, o que sempre representa uma boa perspectiva de negócios imobiliários em quantidade.



Newton Castelo Branco mostra que numa certa fase o BNH facilitou o acesso aos financiamentos.

MERCADO EM EBULIÇÃO — Newton Castelo Branco, que dirige o setor de financiamentos da Associação de Poupança e Empréstimo Riograndense do Norte (APEREN), tem a opinião de que, embora esteja existindo uma certa diminuição no número de construções caras por

conta da dificuldade de crédito, ainda assim isto não significa queda no ritmo geral de construções habitacionais. Pelo contrário: continua o BNH estimulando o crescimento da oferta de casas e apartamentos em todo o País, prioritariamente para os operários e para a classe média. Por isso se vê no Estado órgãos como a COHAB e o INOCOOP-RN desenvolvendo programas arrojados, enquanto que os agentes do Sistema Financeiro da Habitação (APERNA, BANORTE Crédito Imobiliário e a Caixa Econômica Federal S/A) prosseguem concedendo empréstimos ao público para aquisição da casa própria.

No caso de Natal, apesar do número expressivo de unidades residenciais construídas a cada ano, o que ainda favorece à especulação imobiliária e à inflação dos aluguéis é que a cidade — segundo estudos autorizados, procedidos por órgãos idôneos — tem uma carência de

7.000 casas/ano, enquanto se consegue construir, em média, no máximo 4.000 no período.

PROFISSÃO ACUSADA — Quanto mais a cidade cresce, mais se dinamiza a profissão de corretor imobiliário. Não se passa mais uma semana sem que seja lançado em Natal um novo loteamento, nem se passa um mês sem que se abra uma nova corretora de imóveis na praça. É o que se poderia qualificar de «boom», em economês.

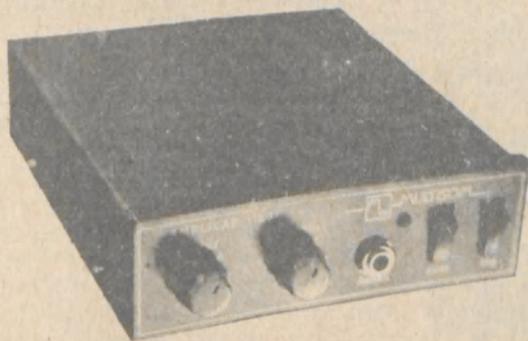
Na conversa franca com os corretores mais maduros e experimentados, se encontra a resposta objetiva para justificar essa fase. Francisco Ribeiro Alves, presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis (CRECI), órgão que congrega e disciplina as atividades dos que trabalham no setor, afirma que a corretagem imobiliária, feita com critério e responsabilidade, garante bons lucros a quem a ela se dedica. Com bom relacionamento, conceito e agressividade, qualquer pessoa po-

de realizar ótimos negócios, ganhando às vezes em poucos minutos o que muitas pessoas não conseguem ganhar durante um mês de trabalho, como empregados. A comissão regulamentar estabelecida para os intermediários oficiais de operações com imóveis é de 5%, o que lhes assegura, por exemplo, uma participação de Cr\$ 50 mil num negócio que seja realizado por Cr\$ 1 milhão.

Ocorre que, apesar da luta que se tem travado para moralizar ao máximo a profissão, ela também é exercida (muitas vezes ilegalmente) por pessoas sem escrúpulos, que não se conformam em ganhar o que a lei estabelece. Assim, passam a criar situações novas, tais como a elevação despropositada dos preços dos imóveis que lhe são confiados para venda. Se na primeira vez em que praticam esta aberração eles são bem sucedidos, a partir de então se tornam contumazes nesse expediente, colaborando desta forma para a desorganização do mercado e para a inflação.

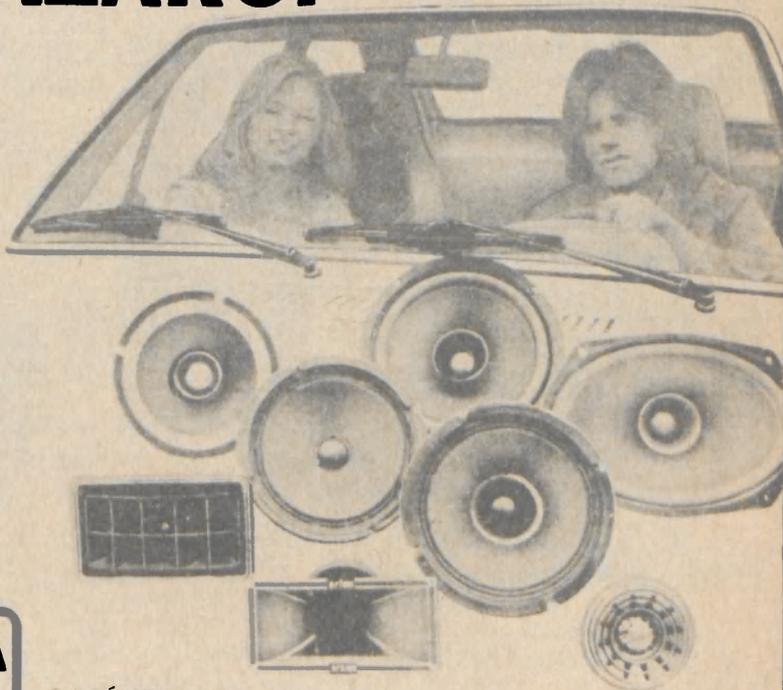
O SOM DO SEU CARRO ESTÁ NA LÁZARO.

COM AMPLIFICADOR



AMPLIFICAR 1160

A TECNOLOGIA A SERVIÇO DE SUA AUDIÇÃO. E AUTO-FALANTES **ARLEN** A QUALIDADE QUE SE OUVE.



EQUIPADORA LÁZARO

O MÁXIMO EM ACESSÓRIOS.

Avenida Deodoro, 431 — telefone (DDD 0842) 222-0284 Natal-RN.

Atenda. É a Telern



As pesquisadoras da TELERN já estão em campo.

Uma delas vai procurar você, para ouvir sua opinião sobre os serviços que a TELERN presta.

Todo usuário vai ter o direito de falar e a pesquisadora tem a obrigação de ouvir.

Não deixe nada sem resposta.

Esta é a oportunidade de você falar da TELERN á própria TELERN.

Fale a verdade, a sua verdade.

É isso que a TELERN precisa ouvir, para não ser a última a saber.

Todos vão sair ganhando.

A TELERN que vai melhorar a eficiência dos seus serviços.

Você que passará a ter novos e melhores serviços.

E a cidade que terá um sistema telefônico a altura do seu nome.

Atenda a pesquisadora.

É a TELERN que quer ouvir você.



TELERN

Empresa do SISTEMA TELEBRÁS

CEAG ATUA NO PROGRAMA CIDADE PORTE MÉDIO

O Programa Cidade Porte Médio, da Secretaria de Planejamento da Presidência da República, coordenado pela Comissão Nacional de Política Urbana — CNPU, objetiva o melhoramento econômico, social e financeiro das cidades selecionadas, compreendendo basicamente ações integradas, desde obras de infra-estrutura até o fomento das atividades econômicas.

Inicialmente foi realizado um diagnóstico que selecionou 18 cidades, incluindo Natal, onde serão realizados oito projetos.

O Centro de Apoio à Pequena e Média Empresa do Rio Grande do Norte (CEAG-RN), atua na área de Assistência Técnica e Treinamento em três projetos: **Promicro**, **Proarte** e **Propesca**, cujos documentos estão em fase final e serão avaliados por uma equipe constituída pelo Centro Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa — CEBRAE, Comissão Nacional de Política Urbana — CNPU, e Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento — BIRD. Após a análise, os projetos serão encaminhados aos Estados Unidos para liberação dos recursos financeiros de atuação do Programa.

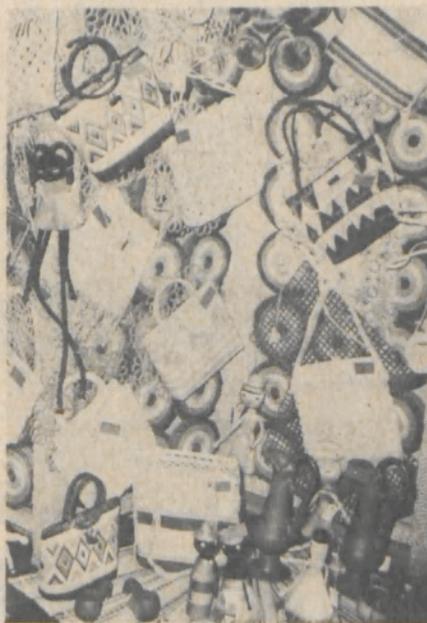
MICRO-EMPRESA — O **Promicro** objetiva apoiar técnica e financeiramente as pequenas unidades industriais, comerciais e prestadoras de serviço, sem os conhecimentos necessários à gestão empresarial, assim como, de difícil acesso às fontes creditícias.

A estratégia de atuação do **Promicro** consta de cadastramento das micro-empresas, análise dos dados, diagnóstico do setor, assistência gerencial, elaboração de propostas para financiamento e treinamento de pessoal.

ARTESANATO — O **Proarte** visa apoiar artesãos, possibilitando o agrupamento e fortalecimento dos mesmos, através da criação de uma Cooperativa Central, em Natal, que englobará a COPANAL e a Cooperativa do CRUTAC; e mais quatro cooperativas singulares, no interior do Estado.

Os artesãos filiam-se às Cooperativas, entregando todo seu produto, que será comercializado. Além disto, adquirirão na cooperativa insumos ou material para seus trabalhos, a baixo custo.

artesanato potiguar



O CEAG dará assistência técnica aos projetos de incentivo ao artesanato e à pesca do Rio Grande do Norte.

A cooperativa ainda promoverá treinamento específico artesanal, como, por exemplo, de cerâmica, bordado, etc.

PESCA ARTESANAL — O **Propesca** visa apoiar o pequeno pescador e incentivar o artesanato pesqueiro. A estratégia de atuação compreende a criação de uma Cooperativa Central e mais quatro Núcleos Pesqueiros, agrupando três colônias cada um.

Os núcleos com equipamentos para conservação do pescado, enviam o peixe para a Cooperativa Central, onde é armazenado e comercializado.

A cooperativa ainda fornecerá, a baixo custo, insumos de pesca, como redes e iscas; financiará barcos e promoverá cursos de treinamento na área de pesca.

Os núcleos e colônias terão Posto de Saúde, com assistência médica e odontológica.

QUEM FICA COM O CURSO DE VETERINÁRIA?

Mossoró e Natal estão às voltas com uma nova disputa. Agora é para ver quem ganha o Curso Superior de Veterinária. Quem está na disputa é a Escola Superior de Agricultura-ESAM e a Universidade Federal do Rio Grande do Norte, através do Departamento de Agropecuária.

Depois da primeira disputa entre Natal e Mossoró para ver quem ficava com o curso superior de Agronomia, vencida pela cidade oestana, eis que surge uma nova concorrência na área da educação. Agora é para ver quem ganha o curso superior de Veterinária. Argumentam os que defendem a implantação do curso em Natal que a Universidade Federal do Rio Grande do Norte tem uma estrutura que por si só já garante o êxito do empreendimento. Já os mossoroenses acreditam que sairão vencidos porque preenchem uma série de requisitos que justificam a instalação deste curso com o aproveitamento da estrutura existente na Escola Superior de Agricultura de Mossoró. No entanto, alheia a tudo e a todos, uma equipe do Ministério da Educação e Cultura realiza estudos objetivando a escolha do melhor local para o seu funcionamento.

A entrada da Universidade Federal do Rio Grande do Norte na disputa começou depois que o Reitor Domingos Gomes de Lima recebeu um memorial assinado pelos veterinários da capital reivindicando a criação do curso. Até então, somente a Escola Superior de Agricultura de Mossoró — ESAM, vinha lutando silenciosamente nos bastidores para conseguir o intento.

ESTRUTURA — Segundo informa Juvenal Lamartine Neto, coordenador do Departamento Agropecuário da UFRN, "o interesse da Uni-



Juvenal Lamartine Neto demonstra as razões da UFRN lutar pelo curso de Veterinária"

versidade pela criação de um Centro de Agricultura e Veterinária é realmente muito grande. Convém lembrar que desde a doação feita pelo Governo à UFRN da Escola Agrícola de Jundiá, existe o consenso em torno da transformação daquela escola de nível médio num curso de formação de tecnólogos ou mesmo numa escola de agricultura, a nível superior. Nessa oportunidade, todos tinham como certa a instalação da escola em Jundiá, pois lá já existia toda uma estrutura básica, contando inclusive, com uma área privilegiada de 1.259 hectares de terras

que poderiam ser utilizadas para a realização de experiências. E Mossoró não contava com nada disto; mas as suas lideranças reivindicaram e ganharam a parada. Ficamos então com o nosso colégio de nível médio, mantido pela Universidade, contando com a supervisão do Centro de Tecnologia, através do Departamento de Agropecuária"

O então Reitor Onofre Lopes foi quem deu o primeiro passo criando o Instituto Agropecuário. Quando da aprovação da reforma universitária, nova estrutura foi criada. Desapareceram os Institutos e Escolas e surgiram os Centros. A partir dessa época, o Instituto Agropecuário passou a pertencer ao Centro de Tecnologia, como Departamento de Agropecuária.

O fator primordial apontado por muitos como decisivo para que a UFRN lute incansavelmente pela vinda do Curso de Veterinária é a excelente estrutura de que dispõe.

"Não resta a menor dúvida de que o nosso grande trunfo reside na estrutura de que dispomos" — diz Juvenal Lamartine. E explica: "O nosso Departamento atualmente é responsável por dois cursos que vêm tendo grande aceitação, haja vista os constantes pedidos, tanto de empresas como da SUDENE, de concluintes dos cursos de Administração de Empresa Rural e de Cooperativismo. No campo da agricultura, já dispomos do extraordinário campo experi-

mental de Jundiá e para o curso de Veterinária, toda a estrutura básica, já pronta e em funcionamento, como é o caso dos laboratórios de Medicina, Farmácia e Odontologia. Podemos até afirmar que se fôssemos autorizados a iniciar o curso hoje, já teríamos condições para isso. Já temos o básico, apenas acrescentaríamos novas disciplinas específicas para o ingresso no curso profissionalizante".

Na opinião de Ary Pinheiro Amorim, diretor «pro-tempore» da Escola Superior de Agricultura de Mossoró — ESAM, "a reivindicação para criação do Curso de Veterinária vem desde a gestão do professor Vingt-un Rosado, que elaborou projeto e encaminhou ao Conselho Federal de Educação, para apreciação". E diz mais: "Para a criação do Curso de Medicina Veterinária, apresentamos as seguintes justificativas: disponibilidade de pessoal docente capacitado (80% com pós-graduação a nível de mestrado ou doutorado); existência de uma infraestrutura capaz de oferecer condições tanto para aulas teóricas como práticas, tais como: laboratórios de zoologia, microbiologia, nutrição animal, posto de inseminação artificial, usina de pasteurização de leite, centro de manejo de bovinos, porcelgas, aviário, fábrica de ração balanceada, fazenda experimental, biblioteca central e rebanho bovino (150 animais), caprino e ovino, além de funcionamento do abatedouro-modelo que está sendo construído no Campus".

COMPARATIVO — Juvenal Lamartine afirma que acha justa a pretensão dos mossoroenses, mas acredita que a conjuntura atual indica claramente as melhores condições da UFRN ficar com a responsabilidade do curso, uma vez que o próprio MEC vem recomendando uma junção de todos os cursos de curta duração (2 a 3 anos) num centro de formação de tecnólogos, com a finalidade de atender mais rapi-



Ary pinheiro diz que Mossoró pode oferecer ensino de boa qualidade.

damente o mercado de trabalho. E, além do mais, "o maior número de profissionais de veterinária residem em Natal" — segundo ele.

Ary Pinheiro, sobre isto, diz apenas o seguinte:

"A ESAM optou pela criação do Curso de Veterinária por considerá-lo de real importância para o desenvolvimento da pecuária do Estado e por julgar-se em condições de oferecer um ensino de boa qualidade, nesta área. Todavia, se a Universidade Federal do Rio Grande do Norte oferece melhores condições para funcionamento do curso, a escola não vai usar de outros meios para questionar a localização do mesmo — se em Mossoró ou em Natal. Somos da opinião de que este é um assunto puramente técnico e que deve ser discutido e apreciado comparando-se as possíveis vantagens entre fortalecer um centro já implantado na área das Ciências Agrárias, existente em Mossoró, ou criar um outro em Natal".

PROJETO — Melhorando cada vez mais as condições do atual Colé-

gio Agrícola de Jundiá, visando certamente sua transformação em escola superior, brevemente, a UFRN já tem pronto o projeto para construção naquela localidade do Centro de Treinamento de Jundiá, que será uma unidade técnica de ensino para aperfeiçoamento e pós-graduação. A licitação para os serviços sairá agora, sendo que isso faz parte, dentro da estrutura organizacional, de um projeto maior: o de redimensionamento do Departamento Agropecuário, visando o ensino, a pesquisa e a extensão, objetivos atuais da UFRN.

Para verificação da viabilidade ou não da instalação do curso de Veterinária em Natal, uma comissão do MEC está sendo esperada para estudar «in loco» essa possibilidade, como também o fará na cidade de Mossoró. Somente após os estudos feitos por esta comissão e com base no relatório que será feito pela mesma é que o Ministério da Educação e Cultura, definirá quem terá o privilégio de contar com mais um curso de nível superior: Natal ou Mossoró.

PREOCUPAÇÃO — Pelo que se pode sentir no contato com dirigentes e alunos ligados a ESAM, a grande preocupação não se relaciona exclusivamente com a tentativa de levar para aquela cidade o curso de Veterinária, mas com a luta em torno da criação de outros dois novos cursos (Economia Doméstica e Engenharia de Solos), isto com a finalidade de completar o número mínimo de cursos exigidos pelo MEC para que se possa pleitear a criação da Universidade Rural de Mossoró, um sonho há muito aca'entado por todos. E ainda mais pela insistência do MEC em não desejar mais o funcionamento de escolas superiores isoladas, obrigando assim, no caso da ESAM, a que ela se vincule à UFRN ou à Universidade Regional de Mossoró, idéias que, positivamente, não agradam aos atuais dirigentes daquela Escola Superior de Agricultura.

CRESCEM OS NEGÓCIOS DA POTYCRET EM MOSSORÓ

João Batista Germano fala com entusiasmo dos negócios da **Potycret — Produtos de Concreto Ltda.**, filial de Mossoró, e do crescimento do mercado de pré-moldados na região Oeste. Implantada no Km 266 da BR-304 e aqui chegando com o objetivo de atender a um volumoso pedido de postes para a **CHESF**, a empresa natalense passou a estimular a utilização dos pré-moldados em Mossoró e região encontrando um mercado amplamente promissor. Hoje, várias e importantes obras, tanto do Governo Estadual como da iniciativa privada, estão entregues à sua responsabilidade. Dentre elas, o dirigente local da POTYCRET cita: o **Centro Regional de Agricultura**, com mais de 2.000 m²; **Cooperativa dos Pequenos Produtores Salineiros de Grossos Ltda.** também com cerca de 2.000 m²; **Cooperativa Agro-Pecuária do Vale do Apodi**, em fase de ampliação, com 1.500 m²; além dos **Postos Itajubá 1 e 2**; **Queiroz Oliveira Materiais para Construções Ltda.** e **Distribuidora de Bebidas Potiguar Ltda.**

A VAQUEJADA COMO UM ESPORTE NOBRE

O empresário **Rútilo Coelho de Figueiredo**, na sua Fazenda São Luiz, explica a sua intenção de dar mais técnica à criação de cavalos no Rio Grande do Norte, tendo em vista a difusão da vaquejada no Nordeste, a exemplo do turfe no Sul do País, já sendo encarado como um esporte nobre. Ele mesmo é quem afirma que alguns criadores do RN já se preocupam tanto com a criação de cavalos quanto com a pecuária. Muitos criadores realizam importantes experiências de cruzamentos que visam encontrar um tipo ideal que reúna robustez, velocidade e inteligência. **Rútilo** planeja implantar a médio prazo uma hara em sua propriedade. E para dar início à idéia, ele fez a aquisição de um exemplar puro sangue inglês registrado no **Stud-Book Brasileiro** originado da **Haras Dom Romalino** do Rio Grande do Sul. Ele explica que se trata de um animal bom de prado e de fácil adaptação ao mestiço comum de nossa região. Em caso de bom resultado nessa experiência, ele pensa, no futuro, aproveitando a idéia de Antônio de Medeiros Gastão, em criar um **Jockey Club** em Mossoró.

ARROCHO DE CRÉDITO REPERCUTE EM MOSSORÓ

O chamado «arrocho de crédito» chegou em Mossoró de forma surpreendente e provocou, de imediato, a elaboração de um memorando de parte do empresariado, dirigido a José Aristóteles Pereira, diretor regional do **Banco do Brasil**, pedindo a sua intervenção no sentido de evitar uma crise no comércio local. Em telex dirigido aos presidentes do **Clube de Diretores Lojistas** e da **Associação Comercial**, o diretor da **DINOR** explica os motivos pelos quais é impossível a supressão da medida por enquanto, pois ela atende aos objetivos do Governo para refrear a inflação. Por isso mesmo o comércio de Mossoró, a exemplo de outras regiões, vem vivendo dias muitos difíceis.

CINCO AGÊNCIAS DA CEF NO INÍCIO DE DEZEMBRO

A região Oeste do Estado ganha cinco agências da **Caixa Econômica Federal** logo no início de dezembro. Todas elas serão inauguradas com solenidades simples. Logo no dia 1º de dezembro estarão em funcionamento as agências da **CEF** em Pau dos Ferros, Caraúbas e Açú. No dia 07 de dezembro as inaugurações se voltarão para a Região Salineira Potiguar com a **Caixa Econômica** iniciando as atividades de suas agências em Macau e Areia Branca. Os concursos para preenchimento do quadro de pessoal em todas elas já foram realizados no último dia 26.

POLÍTICA OBSCURECEU REUNIÃO DA CNC EM MOSSORÓ

A campanha política que estava em seu final obscureceu totalmente a reunião da **Confederação Nacional do Comércio**, levada a efeito no último dia 11 em Mossoró. A repercussão dos fatos e decisões da reunião de tamanha envergadura na cidade pólo do Oeste deixou de acontecer, porque muitos passaram até mesmo a olhá-la sob o aspecto eleitoreiro, uma vez que o senador **Jessé Freire**, presidente da **CNC**, disputava uma acirrada campanha pela reeleição. O empresariado mossoroense acompanhou com interesse todos os importantes temas em debate mas a imprensa local se manteve alheia aos acontecimentos e, por isso mesmo, o que se falou e se discutiu na reunião da **CNC**, não chegou ao conhecimento do grande público. E, a bem da verdade, por lá não se falou em política.

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL MUDA DENOMINAÇÃO

Dentro da sua política de dinamizar e ampliar as atividades da **Associação Comercial de Mossoró** o seu presidente, empresário **José Amadeu Vale**, anunciou a transformação de sua denominação para **Associação Comercial e Industrial de Mossoró**. Ele explica que o ato foi aprovado pela diretoria da entidade desde o dia 10 de outubro último. A **Associação Comercial** é uma das entidades mais tradicionais do empreendimento mossoroense, tendo sido fundada em 8 de junho de 1919. **Amadeu Vale** explica também que procurou com a medida seguir os exemplos de Santo André e Campinas, em São Paulo, e até mesmo de Brasília, onde as associações comerciais absorveram também associados do setor industrial com o objetivo de fortalecer sua representatividade.

POSTOS AVANÇADOS DE CRÉDITO RURAL

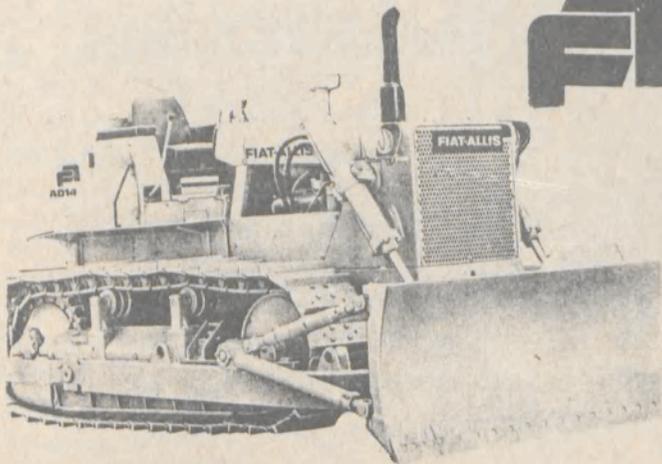
Na região de Mossoró pelo menos dois municípios já têm como certa a implantação dos chamados **Postos Avançados de Crédito Rural**, objetivando o atendimento a algumas áreas carentes de financiamentos especializados. Os primeiros beneficiados com a medida serão os municípios de Areia Branca e governador Dix-sept Rosado. Ao todo, no Rio Grande do Norte, serão instalados 33 destes Postos, imaginados pelo Banco do Brasil como uma forma de melhor atender ao meio interiorano. O funcionamento dos dois primeiros desta época poderá ocorrer por todo o mês de dezembro. Vale salientar que **César Ferrário Leite**, chefe da **Carteira Agrícola do Banco do Brasil**, em Mossoró, quando da elaboração do projeto dos **Postos Avançados de Crédito Rural**, foi chamado a Brasília para dar a sua contribuição pelos longos anos de experiência no setor.

SAL PARA OS ESTADOS UNIDOS

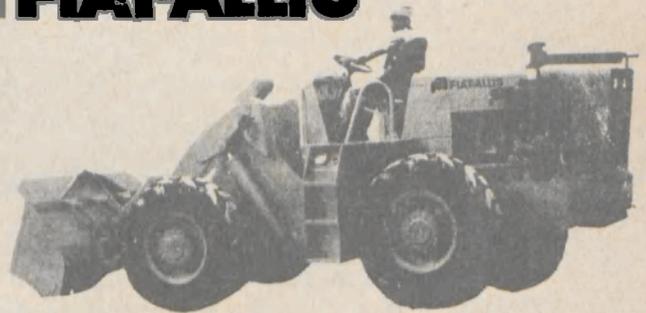
A **Companhia Industrial do Rio Grande do Norte — CIRNE**, com sede em Macau, acaba de exportar mais 24.868 toneladas de sal para os Estados Unidos. O produto será aproveitado com fins industriais, em Porto Rico. A compra foi feita pela empresa norte-americana **International Salt Company** e o embarque do produto foi feito pela **Companhia Docas do Rio Grande do Norte**, ex-Termisa.

A TURMA DA PESADA

FIAT-ALLIS



TRATORES DE ESTEIRA "FIAT-ALLIS"



PÁS CARREGADEIRAS DE RODA E ESTEIRA "FIAT-ALLIS"



**GUINDASTES "GALION"
ATÉ 14 TONELADAS**



ROLOS COMPACTADORES "TEMA-TERRA"

FIAT
CAMINHÕES MEDI-
OS E PESADOS
"FIAT-DIESEL"



MOTONIVELADORAS "DRESSER-HWB"



**TRATORES DE PNEUS
E EMPILHADEIRAS "VALMET"**

E UMA LINHA COMPLETA DE IMPLEMENTOS



COMERCIAL WANDICK LOPES S/A

R. TEOTONIO FREIRE, 218 - FONES: 222.1525 - 222.3778 - 222.4180 e 222-1554 - NATAL-RN

RUA ALFREDO FERNANDES, 5 - FONE: 321.5186 - MOSSORÓ-RN.

PROGRAMA DA COHAB-RN PODE BARATEAR CUSTOS DAS CASAS POPULARES NO PAÍS

Durante um certo período o BNH andou à procura de idéias que viessem a baratear os custos da construção das casas populares, a fim de que um número sempre maior de assalariados tivesse fácil acesso ao programa habitacional do Governo. Chegou até a instituir prêmios para engenheiros e arquitetos que apresentassem soluções de barateamento.

Nenhuma sugestão, porém, se aproxima dos preços conseguidos pela COHAB-RN, através do seu «Projeto Amarante», que agora o BNH pensa em estender a todo o País.

Um programa originário da COHAB-RN, idealizado e desenvolvido aqui mesmo no Rio Grande do Norte, está sendo encarado pelo Banco Nacional da Habitação como uma das melhores alternativas para se conseguir uma substancial redução dos custos de construção de casas populares, isto sem implicar em queda de qualidade. Trata-se do projeto de «Lotes Urbanizados», que a nossa COHAB executou com absoluto êxito no município de São Gonçalo.

Agora, para orgulho dos nossos técnicos, o BNH pensa em estender esse programa a todo o País. Para tanto, está contratando com a Fundação João Pinheiro, de Minas Gerais, uma pesquisa que custará Cr\$ 2,9 milhões, através da qual se procurará encontrar a melhor forma de nacionalizar o projeto, a partir da comprovação da sua viabilidade.

O QUE É O PROJETO — O projeto de «Lotes Urbanizados», denominado de *Projeto Amarante*, é o resultado de estudos feitos pela COHAB-RN no campo habitacional, visando oferecer condições de aquisição da casa própria para as famílias de baixíssima renda que não poderiam, em virtude disso, participar do plano normal para aquisição da casa própria executado pela COHAB-RN e outros órgãos atuantes no financiamento da habitação.

O *Projeto Amarante* consiste na venda, por parte da COHAB-RN, de um Lote Urbanizado, ou seja, um terreno medindo 10 metros de frente por 23 metros de fundos, com sua unidade sanitária pronta e calçamento na rua, além de eletrificação e água encanada. *“Mas não fica somente af o trabalho da COHAB-RN”* — afirma o secretário da diretoria, Lauro Duarte Filho. E explica:

“Vendido o terreno, o interesse maior é o de que o mutuário construa sua casa própria no local adquirido. Para isso, a COHAB-RN financia a construção da casa, de conformidade com o rendimento da família, vendendo ela mesma, a preços um pouco abaixo daqueles cobrados pelo comércio, todo o material necessário à construção, tendo para isso uma Gerência de Materiais de Construção — GEMAC, através da qual são atendidos os mutuários. Esse processo de venda direta dos materiais tem sido de uma importância muito grande” — afirma José Cortez Pessoa, gerente da GEMAC, que acrescenta:

“A GEMAC tem posto de venda no local da obra, o que facilita a aquisição de todo material por parte do mutuário. Além disso a linha de crédito aberta pela COHAB-RN dá condição de compra imediata e o mutuário inicia logo que deseja a construção de sua casa própria. Um fator que é também importante, diz

respeito a possuir a GEMAC todo e qualquer material necessário à construção, podendo assim o mutuário encontrar tudo que precisa no local, sem ser preciso deslocar-se para comprar em outra parte”.

O *Conjunto Residencial Amarante*, primeiro fruto do programa, fica localizado no município de São Gonçalo do Amarante, distante 15 quilômetros de Natal, abrangendo uma área de 291.596 m² à margem da estrada Natal/S. Gonçalo e a 1 Km do distrito industrial de Igapó.

FINANCIAMENTO — Os valores para financiamento variam de conformidade com o rendimento do mutuário, segundo afirma Lucas Dantas, inspetor da COHAB-RN, que explica:

“Após a venda do Lote Urbanizado (que custou Cr\$ 8.000,00, no conjunto Amarante), estudamos a viabilidade sócio-econômica do mutuário e verificamos sua disponibilidade financeira para obter um empréstimo — que varia em torno de Cr\$ 10.000,00 a Cr\$ 50.000,00 e poderá ser pago em até 15 anos, com juros de somente 1% ao ano. O teto de rendimento exigido pela COHAB-RN para obtenção de empréstimos é sempre o mínimo possível, visando dar oportunidade àqueles que realmente possuem renda baixa; basta dizer que para nosso financiamento maior (Cr\$ 55.000,00) nesse plano

exige-se uma renda familiar em torno de Cr\$ 3.000,00''.

REALIDADE — O Projeto Amaranante hoje é uma realidade. O conjunto habitacional Amaranante em que foi transformado é constituído de 648 unidades residenciais onde habitam mais de 2.500 pessoas; tem aspecto bonito, é limpo, e todas as suas ruas são pavimentadas, têm iluminação moderna e o serviço de abastecimento d'água é perfeito, graças à perfuração de um poço que a CAERN mantém sob tratamento e que serve até para abastecimento da vizinhança.

Damião Rodrigues Pita, engenheiro-chefe da Divisão de Projetos Especiais da COHAB-RN, homem atuante no setor, afirma com convicção:

''O conjunto Amaranante possui uma das mais completas infra-estruturas dentre todos os outros construídos. Nele encontramos um CSU — Centro Social Urbano, uma unidade de saúde, uma escola de



Damião Rodrigues Pita diz que o Projeto Amaranante diminui em 50% os custos da construção.

1º grau e posto policial. Além disso, as casas são muito bem feitas e isto é perfeitamente explicável: no Amaranante, os proprietários ou mesmo amigos seus, é que constroem suas casas, caprichando no trabalho, sem a preocupação de horário nem de tarefa. Um fato interessante chama a atenção: é que estas casas fo-

ram construídas em finais de semana, pois o mutuário não podia perder o seu dia de trabalho no seu emprego, e somente aos sábados e domingos, sozinho, com a família ou com amigos, se reunia para construir a sua morada. Por esse método, tornou-se possível que uma casa do tipo dessas construídas no Amaranante, custasse quase a metade de uma mesma casa construída noutro conjunto por uma firma construtora. Não existe mistério nisso: é que aqui as pesadas obrigações sociais e trabalhistas não são pagas, pois não existe firma construindo, mas os próprios operários, em sistema de mutirão, é que realizam todo o trabalho. Daí se gastar cerca de 50.000,00 cruzeiros em uma casa que para ser edificada por qualquer firma em outro conjunto nunca sairia por importância inferior a Cr\$ 95.000,00''.

INTERESSE — *''Não de agora o grande interesse que despertou o projeto Amaranante. Todas as*

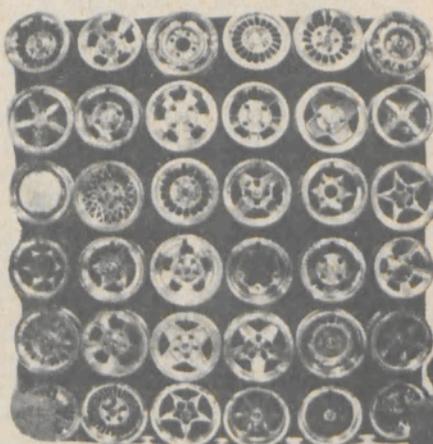
O ACESSÓRIO QUE VOCÊ QUERIA PELO PREÇO QUE VOCÊ GOSTARIA

EQUIPADORA LÁZARO

Avenida Deodoro, 431 — telefone (DDD 0842) 222-0284 Natal-RN.



DIRIJA EM SILÊNCIO, SEM CALOR E SEM POLUIÇÃO, COM AR CONDICIONADO CLIMATO. GARANTIA E ASSISTÊNCIA.



Rodas em todos os estilos, Bancos, Vidros Ray-Ban, Fumé ou Degradê.



Construção Civil

COHABs do País já estiveram vendo de perto esse trabalho. Até o próprio BID — Banco Interamericano do Desenvolvimento já esteve aqui com uma equipe que, após conhecer «in loco» o projeto, mostrou-se profundamente impressionada».

Quem assim se expressa é Lauro Duarte Filho, secretário da diretoria da COHAB-RN, que explica:

“Diante de tanto interesse por parte de todos os setores ligados à habitação popular no País, a COHAB-RN viu-se na obrigação de possuir realmente a avaliação dos resultados do trabalho desenvolvido e que merece tantos elogios. Uma avaliação não por parte da própria COHAB-RN, pois de antemão, já sabia do seu sucesso, apesar de suspeita para julgar o caso, mas por outras fontes”.

Através de comunicação ao BNH, por intermédio do supervisor da área de Planejamento, Coordenação, Pesquisa, Controle Programático e Processamento de Dados, Luís Sande de Oliveira, a COHAB-RN solicitou o estudo da possibilidade do BNH, através de empréstimo a fundo perdido, financiar o estudo de viabilidade e a avaliação do projeto referente ao Conjunto Residencial Amarante.

E a resposta não tardou. O BNH confirmou a realização da pesquisa, contratando os serviços da famosa Fundação João Pinheiro, de Minas Gerais. Através de sua experiente equipe técnica, a Fundação João Pinheiro foi contratada para executar o serviço, investindo o BNH nessa pesquisa a soma de Cr\$ 2 milhões e 683 mil, cabendo à COHAB-RN uma participação de Cr\$ 244 mil, totalizando assim um montante de Cr\$ 2 milhões e 927 mil, para execução deste serviço.

“A Fundação João Pinheiro é das mais conceituadas no Brasil para realização de trabalhos desta natureza” — volta a afirmar Lauro Duarte Filho —, “e terá aqui a incumbência de avaliação do Amarante (já concluído), acompanhamento das obras do Conjunto Santa Catarina (já iniciadas) e divulgação posterior no Brasil de documento de



No Projeto Amarante, os conjuntos têm toda a estrutura urbana desejável.



Lauro Duarte Filho diz que o projeto impressiona muitos organismos até do exterior.

cunho didático sobre a experiência da COHAB-RN”.

INVESTIMENTO — Com as obras do Conjunto Amarante (12

unidades-embrião — terreno com instalação sanitária —, 308 unidades de 1 quarto, 325 unidades de 2 quartos e 3 unidades de três quartos) a COHAB-RN investiu 41.961,98 UPC (Unidade Padrão de Capital do BNH), o que perfaz em moeda atual a importância de Cr\$ 12.726.648,91.

Além disso o mutuário faz a casa da maneira como deseja sendo orientado pelo setor técnico da COHAB-RN, desde a confecção do projeto até a conclusão da obra, contando com o trabalho de um engenheiro, cinco técnicos em edificações, dois estagiários de engenharia, um estagiário de arquitetura, duas assistentes sociais e cinco auxiliares de administração, toda essa equipe permanente, além do apoio integral das demais divisões da COHAB-RN.

Os trabalhos de pesquisa já foram iniciados por uma equipe da Fundação João Pinheiro, que está em Natal para cumprimento do contrato feito com o BNH.

**Neste Natal,
um briade
inteligente
para seus
amigos, clientes
e fornecedores
de outros Estados:
uma assinatura de
RN/ECONÔMICO!**



UMA ASSINATURA ANUAL DE RN/ECONÔMICO
PARA OUTROS ESTADOS CUSTA APENAS
Cr\$ 280. PREÇO PROMOCIONAL.

Pedidos a RN/ECONÔMICO Empresa Jornalística Ltda.
Rua Dr. José Gonçalves, 687 — Telefones: 231-1873 e 231-3576
NATAL-RN

CEF INAUGURA DEZ AGÊNCIAS NO RIO GRANDE DO NORTE

Demonstrando grande confiança no futuro do Rio Grande do Norte, a Caixa Econômica Federal expande sua área de atuação no Estado. Agora, além de Natal, 10 cidades do Interior são beneficiadas pelos seus serviços

De uma só vez e no curto espaço de trinta dias, a Caixa Econômica Federal, filial do Rio Grande do Norte, está implantando nada menos do que dez agências em diferentes cidades do Estado. Segundo informou o gerente-geral da CEF, Francisco de Assis Miranda, *“essa nova filosofia da Caixa Econômica, visando com absoluta prioridade a gente do interior, faz com que o progresso caminhe a passos largos, possibilitando a que populações antes completamente isoladas desse importante laço de amizade com um dos mais tradicionais agentes de crédito do País, possam agora ser ajudadas na sua busca de melhores dias”*.

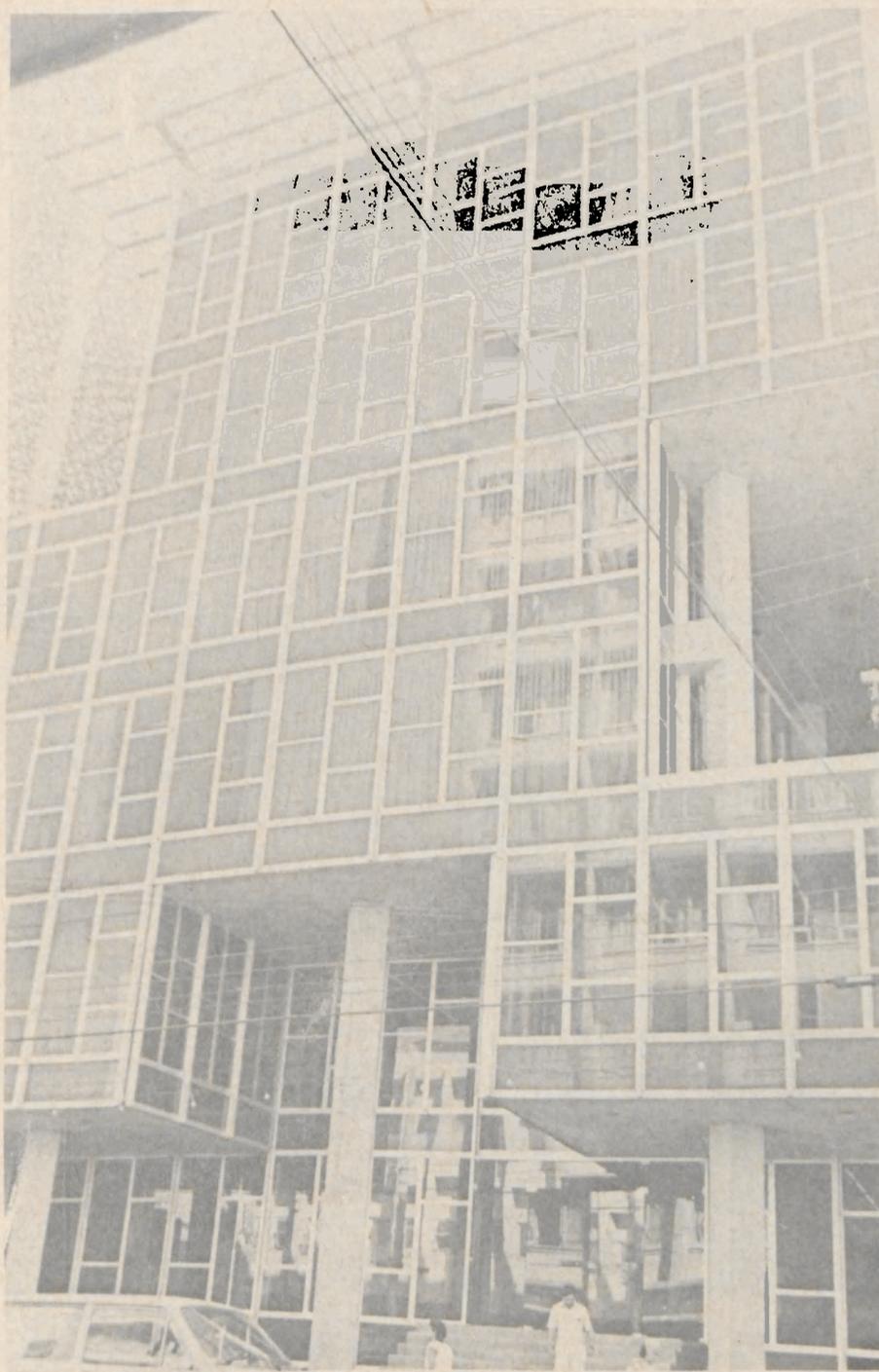
A inauguração dessas dez agências vem atestar o impulso que vem sendo dado às atividades da CEF nos últimos quatro anos. Iniciando a escalada do dinamismo no RN, a direção local presenteou à capital com a construção do mais moderno edifício bancário da cidade, dotado de todas as condições de conforto exigidas pela sua vasta e importante clientela. Ao longo de muitos anos de atuação em nossa praça, a Caixa conseguiu atingir ótimos níveis de captação de poupança como também níveis significantes de créditos imobiliários, o que demonstra o conceito que desfruta perante a opinião pública do Rio Grande do Norte.



Francisco de Assis Miranda, gerente-geral da Caixa Econômica Federal, filial do Rio Grande do Norte, fala sobre o programa de interiorização.

AS AGÊNCIAS — O que estava realmente faltando para completar a atuação da CEF no Estado era a interiorização. Sair do asfalto e ir encontrar o homem do interior, apegado aos seus costumes e fiel às suas tradições. E assim foi feito. Despida de qualquer vaidade e

imbuída dos melhores propósitos, a Caixa Econômica Federal escolheu dez cidades, localizadas em importantes regiões do Estado e decidiu pela implantação aí, de suas novas filiais. As duas primeiras já estão em pleno funcionamento desde o dia 24 passado e mais oito estão sendo



Com a inauguração do seu moderno edifício no centro de Natal, meses atrás, a Caixa Econômica Federal iniciava uma nova fase de dinamização no RN.

inauguradas este mês. Caicó, Pau dos Ferros, Caraúbas e Açú, no dia primeiro, e Macau, Currais Novos, Santa Cruz e Areia Branca, no dia 7. Cada uma funcionará inicialmente com cinco funcionários, o que provocou a abertura nos seus quadros de cinquenta novos empregos. Para

selecionar os novos funcionários, a Caixa instituiu um concurso do qual participaram cerca de oito mil candidatos e cujos resultados finais serão divulgados no próximo dia 29. Os aprovados irão preencher vagas nas agências do interior, da capital e na sede da filial. Com exceção de Santa

Cruz, todas as filiais interioranas funcionarão em prédios alugados e em nenhuma se procederá qualquer solenidade de inauguração, pois a administração local achou mais importante arregaçar as mangas e iniciar o trabalho, deixando as comemorações para um segundo plano.

DESENVOLVIMENTO — Para Francisco de Assis Miranda, “a inauguração das dez agências tem como finalidade precípua oferecer aos habitantes dos municípios contemplados mais facilidades para que a população participe dos programas de poupança incentivados e garantidos pelo Governo Federal. Dentro de aproximadamente quatro meses, quando as agências estiverem totalmente estruturadas, a Caixa Econômica Federal irá oferecer, além dos créditos normais (empréstimo pessoal, consignação em folha de pagamento e financiamento de bens de consumo duráveis), atuação definitiva, através de sua Carteira de Habitação, efetuando financiamentos de casa própria para as populações urbanas dessas cidades”.

E além disso, num curto espaço de tempo — afirma Francisco Miranda — “prestará ainda mais benefícios e serviços à comunidade, através do Plano de Integração Social — PIS, do Fundo de Assistência Social — FAS e do Crédito Educativo”.

Aí está, portanto, mais uma contribuição que a Caixa Econômica Federal dá ao desenvolvimento do Rio Grande do Norte. Todo o esforço levado a efeito tem como objetivo único e primordial a melhoria de vida do povo potiguar, encurtando distâncias e oferecendo o melhor atendimento possível à sua vasta e respeitável clientela.

A "ÁRVORE DA VIDA" ESTÁ PERTO DE MORRER NO VALE DO AÇU

A erradicação dos carnaubais de uma grande parte do vale do Açu é tida como inevitável para que o DNOCS possa dar andamento a um grande projeto de agricultura irrigada naquela região. No entanto, muitas vezes se levantam contra esse projeto imposto de cima para baixo e dizem porque a extinção da carnaúba é um perigo, inclusive ecológico.

Existe um clima de insegurança e incerteza entre os exportadores da cera de carnaúba. A situação é causada pela perspectiva de erradicação de grande parte dos carnaubais do Rio Grande do Norte, prevista no Projeto de Irrigação do Vale do Açu. Isso vai provocar distorções na economia (anualmente as exportações geram divisas para o País), vai gerar prejuízo para as empresas, problemas sociais (70% da população do Vale do Açu vive — durante cinco meses — direta ou indiretamente em função da carnaúba) e até desequilíbrio ecológico, como adverte o deputado Olavo Montenegro, profundo conhecedor do assunto:

"Isso é um atentado contra a natureza. A carnaúba tem o poder de fixar o solo, evitando a erosão que seria natural nas terras que anualmente são invadidas pelo rio, nas suas enchentes. Sua erradicação deverá trazer conseqüências desastrosas para o meio-ambiente".

PIOR PARA O POVO — Idêntica opinião tem o empresário Celso Martins, vice-presidente da Mercantil Martins Irmãos, uma das poucas empresas do Estado que faz beneficiamento da cera de carnaúba para exportação. Sua preocupação quanto ao futuro é evidente:



Celso Martins: "o quadro é de insegurança".

"Nós temos investimentos feitos na ordem de Cr\$ 30 milhões. Se acontecer a erradicação dos carnaubais do Vale do Açu, então as conseqüências serão imprevisíveis".

Celso Martins observa: "Nós seremos prejudicados, mas pior ficará a situação do povo. Nós temos opções para outras atividades, como também poderemos nos mudar para outra área".

Quanto ao aspecto sócio-econômico, Olavo Montenegro esclarece que *"setenta por cento da população do Vale do Açu vive, durante cinco meses (de setembro a janeiro), em função dos carnaubais, produzindo cerca de 150 mil arrobas anuais de cera"*.

O parlamentar faz ver que *"uma injeção econômica como essa, caída do céu, não pode ser desprezada"*, levando em conta ainda a importância da carnaúba, que um dia foi denominada, pelo naturalista alemão Humboldt, de *"a árvore da vida"*.

NADA SE PERDE — Quando a carnaubeira foi levada, pelos ingleses, para ser plantada no Ceilão, numa tentativa de repetir tantas outras culturas transferidas (como a da borracha e a do açúcar), a palmeira cresceu linda, muito decorativa, mas não deu cera. De maneira que somos o único País do mundo a produzir cera de carnaúba, exportando 20 milhões de dólares anuais do produto que serve para conservação de frutas, base de cosméticos, revestimento das ferragens na construção civil e naval, produção de discos etc. E mais não exportamos porque o processo rudimentar não permite.

O Vale do Açu é um dos raros

lugares do mundo a possuir o privilégio de dispor de tão fértil e rico potencial econômico. Mas infelizmente além de enfrentar os inúmeros problemas ao longo dos anos, agora a situação parece tender a complicar-se ainda mais. O empresário Celso Martins diz que ainda existem mais complicações:

“Nossa fábrica tem condições de exportar um milhão e duzentos mil quilos anuais do produto (o equivalente a 2,5 milhões de dólares). Acontece, porém, que não estamos atingindo essa produção em função de que (em face da política de preços mínimos do Governo Federal) os nossos preços estão acima da cotação no mercado mundial”.

E ao analisar a produção do ano passado (*“nem chegamos a exportar 500 toneladas”*), acredita que a *desse exercício deverá ser ainda menor*. Essa realidade é causada pela insegurança quanto à expectativa da erradicação dos carnaubais e, principalmente porque os preços mínimos não serão compensadores.

SITUAÇÃO SOCIAL — Voltando a encarar o problema social, o deputado Olavo Montenegro adverte que, desde o corte da palha, a extração do pó cerífico e a fabricação da cera, *“numa população rural de 30 mil habitantes, 70% estão, direta ou indiretamente, ligados a essa atividade econômica”*. E prossegue:

“Estão querendo matar a principal atividade social e econômica do Vale do Açu”.

Afirmando-se o lançador das bases do *“Projeto Sertanejo*, o deputado folheia um discurso feito durante uma CPI, em Brasília (1970), na Câmara Federal, e diz:

“Veja que eu preguei a fixação do homem à terra, preparando uma infra-estrutura de combate à seca...”

O parlamentar fala ainda que *“não é possível que se faça uma coisa dessas, numa hora em que a industrialização vem penetrando no setor. Antes, nós tínhamos que enviar quase tudo para o Ceará. Hoje, a Mercantil Martins Irmãos tem uma indústria de beneficiamento. E acredito que novas poderiam aparecer”.*

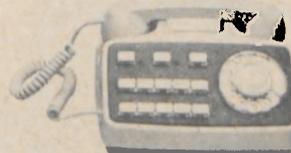
É nesse clima que vivem as

pessoas ligadas a essa atividade extrativa vegetal. Enquanto Olavo Montenegro afirma que vai continuar a apelar e denunciar os abusos dessa natureza, o empresário Celso Martins — e outros empresários do ramo — dizem que irão esperar pela decisão do Governo. E assim prossegue a saga da carnaubeira e das pessoas que vivem em função dela.

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



816
1 tronco — 6 ramais



829
2 troncos — 10 ramais

* (extensíveis a 20)



849
4 troncos — 10 ramais



860
6 troncos — 30 ramais

CESAR Comércio e Representações Ltda.

RUA DR. BARATA, 209 — CX. POSTAL, 71 — FONES: 222-0955 E 222-4754 — NATAL-RN.

AS MELHORES MARCAS DE MÓVEIS E MÁQUINAS PARA ESCRITÓRIO ESTÃO NA COMSERV.

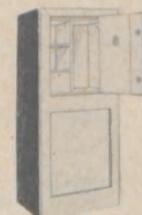


Calculadora
“Teknika 2103-P”

Mesa “Formobile”



Fichário “Visisystem”



Cofres “Marte”



COMSERV — Comércio, Representações e Serviços Ltda.

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

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

AÇUDES E POÇOS — SOLUÇÕES PARA O PROBLEMA DA SECA

O DNOCS, através do seu Distrito de Engenharia Rural sediado em Natal, está pondo em prática um importante programa de construção de açudes e perfuração de poços no interior, ajudando o homem do campo a vencer a seca. Quanto custa fazer isso?

Trabalhando sem muita divulgação, o 1º Distrito de Engenharia Rural do DNOCS vem se constituindo numa das poucas válvulas de escape que agricultor de algumas regiões do Rio Grande do Norte encontra para solução do grave problema da falta d'água. Perfurando, aparelhando, recuperando poços, construindo açudes ou constituindo outros tipos de melhoramentos, o DNOCS tem desempenhado papel importante em benefício da população rural da zona seca do nosso Estado. Todo um serviço de infra-estrutura é feito em favor do proprietário de terras que paga apenas o trabalho hora/máquina, que ainda é 30 a 40% mais barato que qualquer instituição que atue no mesmo setor, como a CIDA por exemplo. Em média são perfurados 60 poços por ano e construídos cerca de 10 açudes, entre particulares e públicos. A procura por estes serviços tem sido a mais intensa e, não fosse pela falta de máquinas, eles seriam duplicados. Este ano, devido ao auxílio que vem prestando ao projeto Sertanejo, na execução de obras, já foram concluídos 14 açudes.

BENEFÍCIOS — “São inestimáveis os benefícios que o nosso Distrito vem prestando aos proprietários rurais” — quem fala com entusiasmo é o chefe do 1º Distrito de Engenharia Rural, Carlos Queiroz Santos, que prossegue:

“Em nossos escritórios de Natal (sede), Açú, Caicó e Pau dos Ferros, diariamente, temos que atender solicitações para execução dos mais di-



Carlos Queiroz Santos relata sobre o trabalho do DNOCS no RN

versos serviços. Em se tratando de obras isoladas, é o mais econômico e que melhores benefícios proporciona. Nós nos encarregamos de tudo, desde a elaboração dos projetos (por sinal grátis), estudo de viabilidade, orientação para o financiamento, indicação dos materiais próprios, acompanhamento, fiscalização e execução do serviço. A única coisa necessária realmente para que

possamos realizar qualquer obra é apenas um requerimento da parte interessada; a partir daí, nós fazemos um orçamento que é levado para aprovação de crédito por parte dos bancos financiadores”. E é Carlos Queiroz quem ainda afirma:

“Os benefícios se estendem de várias maneiras, a partir do preço que cobramos (Cr\$ 160,00 por metro perfurado em um poço, quando o

preço de firmas especializadas alcançam uma média de Cr\$ 500,00 a Cr\$ 600,00 por metro), isto porque não incluímos nos custos a despesa de apoio, como assistência técnica, manutenção e fiscalização, que é de suma importância, pois à medida que vamos perfurando, a cada dois metros tiramos uma amostra para análise e vamos traçando um perfil do poço para saber onde parar, onde encontrar a melhor qualidade da água; as viagens que são feitas para esse fim, tudo isso nós não levamos em consideração, e por isso o preço é muito baixo".

CONDIÇÃO — Não são apenas os proprietários de grandes fazendas que têm condição de recorrer ao DNOCS. Embora desenvolva um programa específico de ajuda ao agricultor, o DNOCS também realiza serviços para não agricultores. Todavia aqueles têm privilégio para o atendimento.

"Temos atendido muitos pedidos para perfuração de poços, por exemplo, em diversos sítios e pequenas fazendas" — volta a falar o chefe do 1º Distrito — "e os gastos para perfuração de um poço normal de 100 metros de profundidade gira em torno de Cr\$ 60.000,00, para o beneficiário, isto com revestimento plástico, num montante que, financiado, representa muito pouco em termos

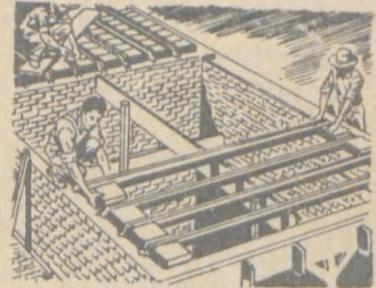
de despesas para o proprietário da terra, uma vez que, com este poço, está solucionado o grave problema da falta d'água. Já a construção de um açude, evidentemente que requer maiores recursos, de conformidade com sua capacidade, variando a partir de Cr\$ 80.000,00, sendo que a localização é o fator de grande importância para se saber o valor total do investimento".

Para Luiz Felipe da Silva, proprietário do sítio Gameleira, localizado no município de Pau dos Ferros, "o DNOCS foi para mim a salvação. Já estava sem esperança e disposto até a vender a terrinha, quando me informaram que o DNOCS estava perfurando poços. Não tendo muitas posses, de início não procurei me inteirar de tudo porque pensava que não tinha condições. Mas, quando a coisa ficou feia mesmo, resolvi procurar o DNOCS e fizeram um orçamento que achei que dava para enfrentar. Agora, já faz uns três anos, a coisa mudou. A água eu tenho suficiente para manter todo o sítio, e de boa qualidade, acabando com o sofrimento de carregar o líquido de quase duas léguas de distância, como acontecia comigo".

MÁQUINAS — É atualmente o problema maior do DNOCS a disponibilidade de máquinas perfuratrizes, tratores, etc. Conforme declara



economia,
simplicidade
e qualidade.



Com Lajes VOLTERRANA você ganha tempo e dinheiro na sua construção. E tem a garantia de uma qualidade mundialmente reconhecida.



A SACI fabrica e mantém um estoque permanente de lajes e pré-moldados de cimento para pronta entrega.



Rua Pres. Bandeira, 828 — Fones:
222-1543 — 222-4677 — 222-3513 —
NATAL-RN.

PRUDÊNCIO-Lojão das Baterias



COM AMPLO ESTACIONAMENTO



— QUALIDADE E
GARANTIA VULCANIA

PRUDÊNCIO Lojão das baterias

MATRIZ: Av. Rio Branco, 786 — Fones: 222-1518 — 222-4643.

FILIAL: Av. Alex. de Alencar, 1046 — Fone: 231-6003 — NATAL-RN.

Obras Públicas

Carlos Queiroz Santos, existem no 1º Distrito 10 máquinas perfuratrizes, das quais 7 continuam em atividade e três fora de uso por falta de condições de voltarem a operar. Além disso, como são máquinas importadas e muito antigas, necessitam de uma mão-de-obra de manutenção e operação bastante elevada, pois utiliza cada uma máquina o trabalho de no mínimo 4 pessoas, sendo um operador, um ajudante e dois operários na colocação de acessórios. Em média, cada perfuratriz dessa leva cerca de 20 a 30 dias para abrir um poço. "Nossa esperança — volta a falar o chefe do Distrito — "é de que o DNOCS consiga o que vem tentando: comprar modernas perfuratrizes. Tudo já está devidamente encaminhado e tudo indica que o nosso Distrito ganhará brevemente duas moderníssimas máquinas que possibilitarão produzirmos 10 vezes mais. Além disso, poderemos encostar o equipamento atual, que já está obsoleto. Para exemplificar melhor a eficácia dessas modernas máquinas,

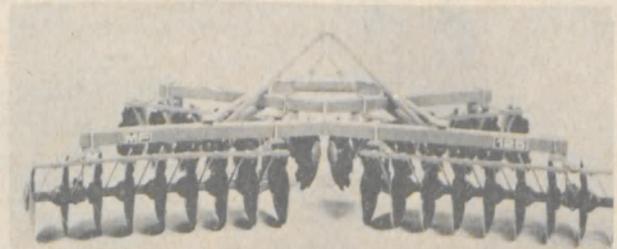
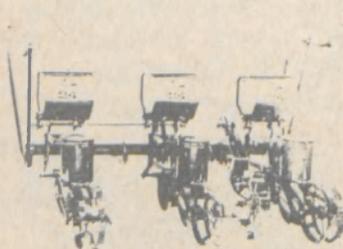
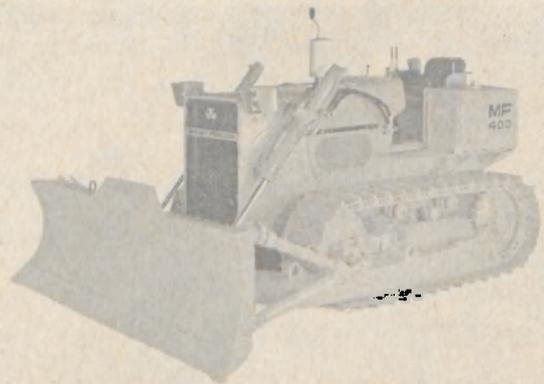
basta dizer que o serviço que atualmente fazemos em 30 dias poderá vir a ser feito em apenas 7 dias, exigindo para trabalhar apenas um operador. Embora custem cerca de 6 milhões de cruzeiros cada uma, acreditamos que diante das dificuldades que vimos insistentemente apontando para a alta direção do DNOCS, a compra dessas máquinas será efetuada".

IMPORTÂNCIA — "Certamente, por não ter a publicidade que merece, esse programa desenvolvido pelo DNOCS não chegou ainda ao conhecimento de muita gente" — afirma Carlos Queiroz Santos, chefe do 1º Distrito, que vai mais além:

"Hoje, o Distrito de Engenharia Rural, ligado a Fortaleza, continua tendo como meta prioritária a irrigação. Todavia, o que mais realmente preocupa a região Nordeste não é a irrigação, mas sim a seca, a grande escassez de água que impossibilita o desenvolvimento da região.

O problema da falta d'água é, ao meu ver, muito mais importante. Sentimos isso quando perfuramos poços, quando construímos açudes: tendo água, a permanência do homem no meio rural é certa, ele não precisa sair da sua terra, do seu meio, da sua gente. É bom notar também que apenas 3% de terras privilegiadas do Estado servem para a prática da irrigação, enquanto os restantes 97% do território ficam para ser trabalhados por nós, para tentarmos minorar a situação daqueles que vivem nessas terras. A construção de açudes também é de grande importância para a vida do agricultor. Um açude, mesmo pequeno, significa a tranquilidade para o proprietário da terra. Os três últimos açudes construídos por nós, em um ano, foram os seguintes: o Sossego, que abastecerá o município de Rodolfo Fernandes e servirá também para fazer irrigação de pequenas áreas; o Açude Tesoura, no município de Francisco Dantas, um pouco maior que o anterior e que suporta 6

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

milhões de litros cúbicos d'água e vai servir para beneficiar enormemente a região com água para beber e irrigação; e o maior deles, que é o açude Pilões, que comporta 8 milhões de metros cúbicos de água e servirá também para abastecer a cidade de Pilões, e irrigação para todo o município".

A propósito disso, fala o agricultor José Pedro Ferreira, do município de Açú, onde conseguiu, após a construção do açude Mandubim, a irrigação para as suas terras. Ele afirma:

"Antes, minha dificuldade era enorme. Quando chovia, tudo bem; mas se acontecia seca, me desesperava, os débitos aumentavam e nada podia fazer. Depois que foi construído o Mandubim, a coisa mudou. Consegui irrigar minhas poucas terras (pois já tinha vendido parte delas por motivo da seca), e hoje me sinto tranqüilo, sem a preocupação de ficar esperando chuva. No meu sítio, Recanto, eu planto tudo e dá da melhor qualidade".

SEGURANÇA — Até o momento nenhuma obra feita pelo 1º Distrito de Engenharia Rural do DNOCS teve qualquer problema, segundo afirma Carlos Queiroz Santos, mostrando que a segurança dos serviços feitos é total. E acrescenta que *"nem mesmo um poço, por pequeno que seja, até o momento, nos causou nenhum problema"*. Os serviços executados são garantidos em sua perfeição técnica e talvez seja esta a razão da procura acentuada por parte dos interessados em melhorar suas terras, seus sítios, granjas e propriedades rurais nos lugares mais secos e de difícil aquisição da água.

"Até o momento já construímos no Estado 109 açudes e perfuramos mais 600 poços, num trabalho constante do qual nos sentimos realizados por executá-lo, porque estamos servindo ao povo mais necessitado daquilo que é o mais importante para a vida, e para o desenvolvimento do próprio Estado: a água" — finaliza o chefe do 1º Distrito de Engenharia Rural do DNOCS.

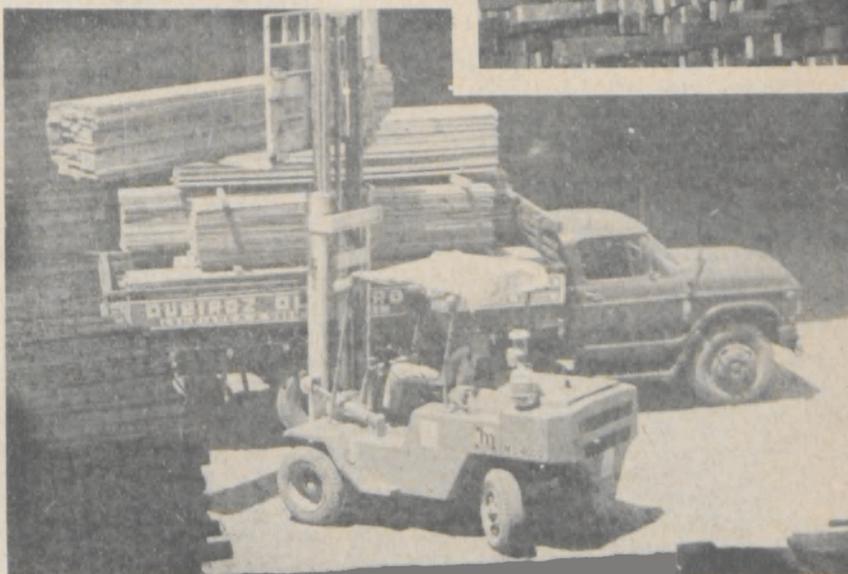
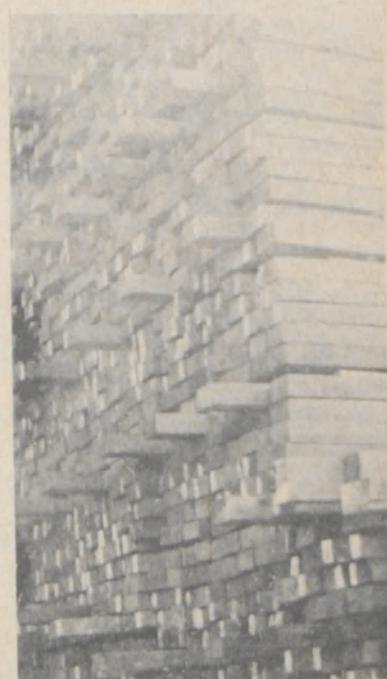
QUEM CONSTRÓI, SABE: NA HORA DE COMPRAR MADEIRA, Queiroz Oliveira

Tudo é uma questão de lógica.

Quem possui maiores estoques e se abastece diretamente das principais fontes produtoras, tem todas as condições para atender melhor.

É por esta razão que QUEIROZ OLIVEIRA mantém sua posição de liderança no comércio de madeiras no Estado.

O seu sistema de atendimento é eficiente e lá você também encontra tudo o que precisa para a sua construção.



QUEIROZ OLIVEIRA

MATERIAL PARA CONSTRUÇÃO

Av. Rio Branco, 185 — NATAL R. Cel. Gurgel, s/n — MOSSORÓ

CONFIANÇA A QUEM CONSTRÓI

AGENDA DO EMPRESÁRIO

OBRIGAÇÕES EMPRESARIAIS PARA DEZEMBRO

Dia 10 — Último dia para recolhimento do PIS/Faturamento do mês de junho;
— Recolhimento do PIS/Folha de Pagamento junho;

— As empresas que não têm faturamento mercantil recolherão a contribuição do Imposto de Renda com recursos próprios (PIS-REPIQUE) de valor igual a parcela deduzida do IR, no mesmo prazo do Imposto de Renda;

— Prazo final para entregar o DRC solicitando os DIPIS necessários ao cadastramento dos empregados com admissão em novembro e ainda não cadastrados no PIS;

— Último dia para a remessa das segundas vias das Notas Fiscais referente às operações interestaduais do mês anterior.

Dia 15 — Último dia para comunicar à Delegacia Regional do Trabalho as Dispensas ou Admissões do mês anterior.

Dia 16 — Último dia para recolhimento do IPI.

Dia 20 — Entrega dos DIPIS preenchidos à agência bancária, referentes às admissões de empregados no mês anterior e que estejam sendo cadastrados.

Dia 29 — Prazo final para recolhimento do ISTR.

Dia 31 — Último dia para recolhimento do Imposto de Renda descontado na fonte, dos empregados e dos rendimentos pagos a título de honorários, comissões, etc., em novembro;

— Empresas com balanço encerrado em 30 de agosto deverão realizar até esta data a correção monetária do ativo imobilizado;

— Último dia para recolhimento das importâncias descontadas para o INPS nas folhas de pagamento dos empregados mais a contribuição patronal sobre a remuneração paga ou devida em novembro;

— Recolhimento ao INPS da contribuição das empresas que remuneram trabalhadores autônomos.

LUCRO NA ALIENAÇÃO DE IMÓVEIS

O lucro auferido na alienação eventual imóveis, inclusive na cessão dos seus direitos, não está sujeito a tributação pelo Imposto de Renda, quer o imóvel tenha sido adquirido, herdado ou recebido em doação. Entretanto, se a alienação não for eventual, a pessoa física pode ser equiparada à pessoa jurídica, quando então o lucro será tributado.

RESTITUIÇÃO DO IMPOSTO SINDICAL

O ministro do Trabalho, através Portaria n° 3.397, resolveu aprovar a restituição da Contribuição Sindical recolhida indevidamente ou a maior.

RECOLHIMENTOS ESPONTÂNEOS

Se a sua empresa vai recolher algum imposto ou obrigação social fora do prazo, pode recorrer à presente tabela para calcular os valores das multas, juros e correção monetária que terão de ser adicionados ao montante da obrigação principal.

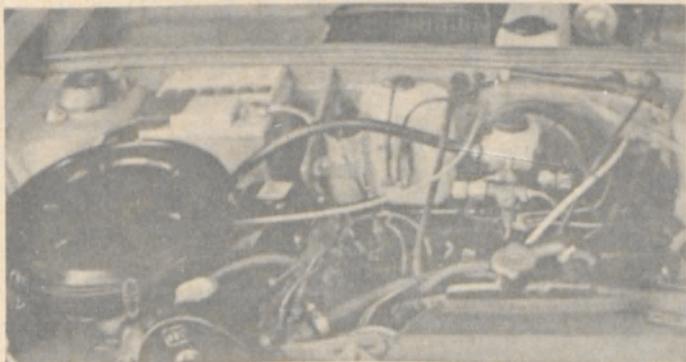
ADMISSÃO DE EMPREGADOS

Nenhuma empresa pode admitir empregados sem exigir a apresentação dos seguintes documentos:

- 1) Carteira Profissional;
- 2) Carteira de Saúde;
- 3) Prova de quitação com o Serviço Militar;
- 4) Carteira modelo 19 (para estrangeiros);
- 5) Quitação do Imposto Sindical para os empregados admitidos em março de um ano até o exercício subsequente;
- 6) Declaração (certidão de nascimento) dos filhos menores de 14 anos para efeito de pagamento de salário-família.

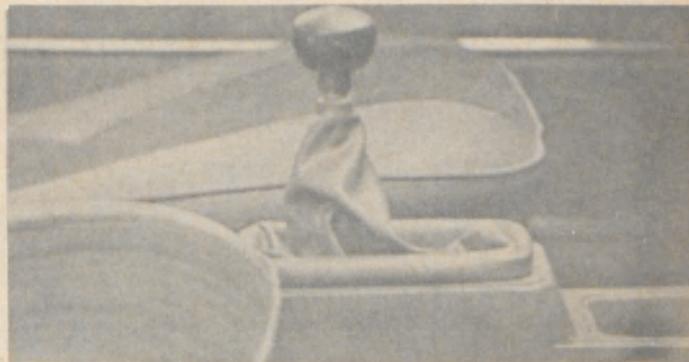
ESPÉCIE	PERÍODO DE ATRASO	MULTA	JUROS	CORREÇÃO MONETÁRIA
IMPOSTO DE RENDA	Até 30 dias.... De 31 até 180 d. Acima de 180 d. p/Semestre ou fração. LIMITE: 30%	5% 10% 10%	1% ao mês ou fração	Coefficiente do Trimestre
IMPOSTO ÚNICO S/ MINERAIS	Até 30 dias.... De 31 até 60 d. Acima de 60 d..	5% 10% 20%	1% ao mês ou fração	Coefficiente do Trimestre
I. N. P. S.	Até 60 dias.... De 61 a 150 d. De 151 até 240 d. De 241 até 360 d. Acima de 360 d.	10% 20% 30% 40% 50%	1% ao mês ou fração	Coefficiente do Trimestre
PIS	Até 30 dias.... De 31 até 180 d. Acima de 180 d. p/Semestre ou fração. LIMITE: 30%	5% 10% 10%	1% ao mês ou fração	Coefficiente do Trimestre
ISTR	Até 30 dias.... De 31 a 60 dias. Acima de 60 dias.	5% 10% 20%	1% ao mês ou fração	Coefficiente do Trimestre
PIN	Até 30 dias.... De 31 a 180 dias Acima de 180 d., p/Semestre ou fração.	5% 10% 10%	1% ao mês ou fração	Coefficiente do Trimestre
I. P. I.	Até 30 dias.... De 31 até 60 d. Acima de 60 dias	5% 10% 20%	1% ao mês ou fração	Coefficiente do Trimestre
F. G. T. S.	Até 30 dias.... De 31 até 180 d. Acima de 180 d. p/Semestre ou fração. LIMITE: 30%	5% 10% 10%	TABELA TRIMESTRAL	

Para um carro ser perfeito só precisa ser Passat.



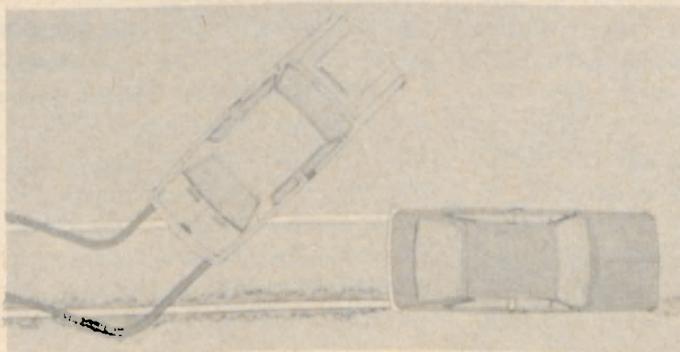
Desempenho de Passat

Motor potente, econômico e durável. Exportado até para Alemanha. Esse, ninguém troca.



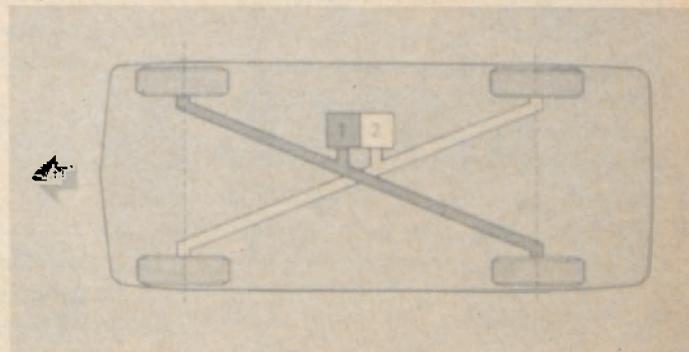
Rendimento de Passat

Câmbio com perfeita relação de marchas, para aproveitar integralmente a aceleração e a potência do motor. Esse, rende.



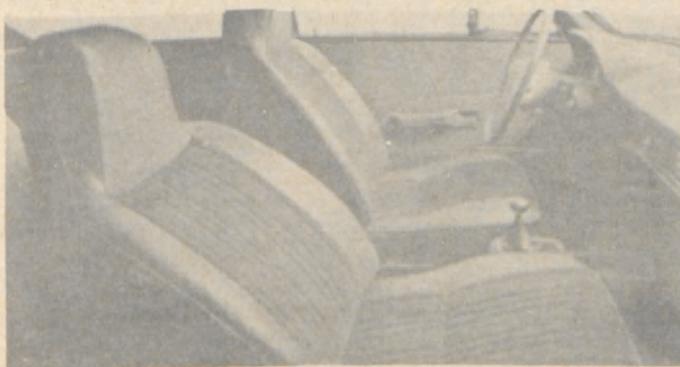
Estabilidade de Passat

Suspensão com raio negativo de rolagem. Mantém o carro sem desvio de trajetória, em qualquer condição de tráfego ou de terreno. Nessa, você confia.



Segurança de Passat

Único carro brasileiro em sua classe com freios de duplo circuito que atuam em diagonal. Se um circuito falhar o outro continua freando. Esse, pára.



Conforto de Passat

A sensação de dirigir um carro realmente avançado. Muita comodidade para 5 passageiros, com espaço de sobra para bagagem. Esse, não aperta.



Economia de Passat

Um carro projetado por inteiro teria que ser melhor em tudo: o Passat é o mais econômico em sua categoria. No consumo e na manutenção. Nesse, não falta nada.

Passat. Tudo o que você precisa para ter um carro perfeito.

Revendedores autorizados:

MARPAS S/A

Av. Tavares de Lira, 159

DIST. DE AUTOMÓVEIS SERIDÓ S/A

Av. Salgado Filho, 1669



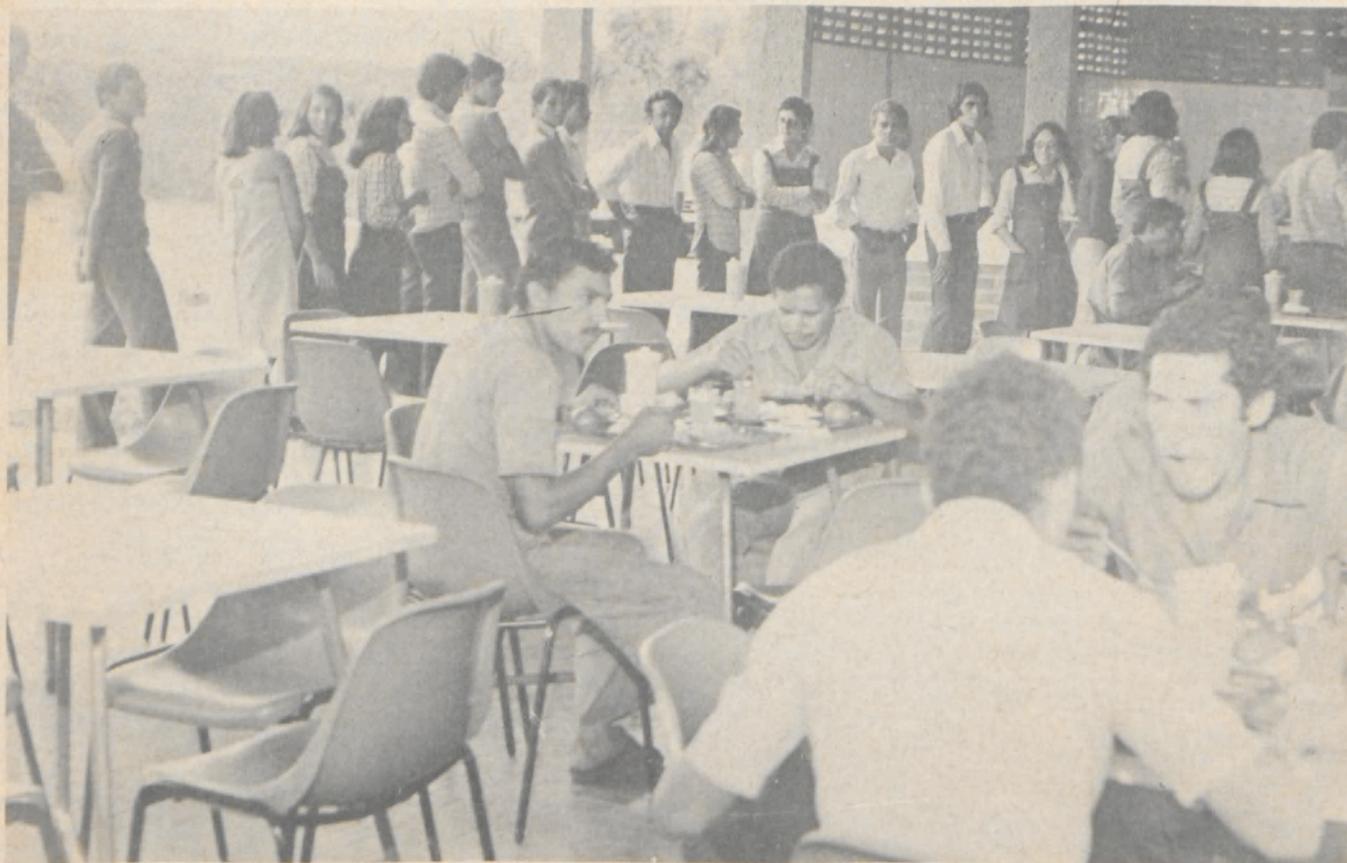
MAIS ASSISTÊNCIA SOCIAL PARA OS NOSSOS TRABALHADORES

Os empresários mais esclarecidos chegaram à conclusão de que nem só de salários e fundo de garantia vive o empregado. Ele necessita também de outras formas de apoio e de garantias para que possa inclusive poduzir mais. Um importante movimento está sendo realizado por muitas empresas do RN visando o aperfeiçoamento da mão-de-obra e desenvolvimento da atividade de lazer.

Salários em dia, juntamente com as obrigações sociais e trabalhistas. Condições de segurança, salubridade, maquinaria moderna e eficiente. Tudo isto as nossas principais empresas, quer do comércio quer da indústria, têm. Mas será isto o bastante? Será que para o trabalhador é suficiente a empresa pagar em dia e depositar no fim de cada mês o percentual correspondente ao INPS, ao FGTS ou ao PIS?

Não. Esta é a resposta que você ouvirá de quase todas as pessoas envolvidas no processo, sejam empregadores ou empregados. Até mesmo o Governo se preocupa em que outras condições sejam oferecidas aos trabalhadores, para que os mesmos possam, junto com a vida profissional, desfrutarem de melhores condições sociais. Tanto para si, como para seus familiares. Por isto é que existem os órgãos patronais, manti-

dos à custa de contribuições das empresas, que procuram desenvolver um trabalho de preparação aprimorada da mão-de-obra, cursos de aperfeiçoamento e atividades de lazer para os trabalhadores. São o SESC e o SENAC, na área comercial, e o SESI e o SENAI, na área da indústria. São entidades que desenvolvem estes programas e procuram melhorar as condições de vida dos que fazem funcionar as indústrias



Muitas empresas já oferecem restaurantes aos empregados.

e casas comerciais.

Por outro lado, o Governo, através de programas especiais e de incentivos fiscais, procura criar nas empresas a necessidade de fazerem algo mais. Existem, por exemplo, abatimentos no Imposto de Renda das empresas que fornecem refeições para seus empregados. Existem abatimentos nas taxas de previdência para as empresas que oferecem bolsas de estudo para empregados e familiares. Existem ainda incentivos para o treinamento e a especialização de mão-de-obra.

REALIDADE POTIGUAR — O Rio Grande do Norte é um Estado onde não existe um grande parque industrial, bem como não se pode dizer que exista um comércio dos maiores. Três ou quatro cadeias de lojas importantes, a indústria têxtil e mais algumas dezenas de indústrias, todas de médio porte. Se a situação já era pouco animadora, passou a ser de estagnação e paralisação durante estes quatro últimos anos de Governo, quando, a rigor, não surgiram novas indústrias no Estado. Também deve ser levado em conta que as indústrias existentes se localizam quase todas nas proximidades de Natal. Uma ou outra em Mossoró, ficando nas demais cidades do Estado apenas pequenas fábricas, ligadas na maioria à indústria extrativa de óleos, ou ao beneficiamento de algodão.

No entanto, se as indústrias e as empresas comerciais são poucas, têm demonstrado bastante interesse em fazer algo de positivo para os seus funcionários. Muitas são as empresas que têm restaurante próprio. Outras mantêm clubes recreativos e desportivos. Algumas possuem jornais internos, asseguram assistência médico-social e umas poucas chegam mesmo a oferecer participação nos lucros, etc. Quase todas têm procurado desenvolver programas de treinamento e participação em programas do SESC/SENAC ou SESI/SENAI; a assistência médica

é uma preocupação de quase todas, que ou contratam médicos e dentistas, ou partem para convênios com empresas especializadas.

INDÚSTRIA TÊXTEL — Considerada a Empresa do Ano, em recente escolha realizada por uma das mais conceituadas revistas econômicas do País, a Confecções Guararapes é também a maior indústria do Rio Grande do Norte. Em suas instalações da rua Bernardo Vieira, em Natal, a empresa conta com assistência médica direta, com médicos e

dentistas contratados, além de convênio mais amplo com a empresa Intermédica. Para os que trabalham na empresa a Guararapes dispõe de restaurante, onde diariamente são servidas cerca de 350 refeições, ao preço de Cr\$ 7,00. Tem ainda um clube social, construído e mantido exclusivamente pela empresa, onde semanalmente se realizam promoções festivas que visam integrar cada vez mais os seus servidores. Também no aspecto esportivo a Indústria de Confecções Guararapes conta com quadra esportiva, onde são disputados campeonatos de vôleibol e futebol de salão. Conta ain-

Divemo S.A. apresenta um caminhão que nunca passa apertado no centro da cidade.



Mesmo com as suas 6 toneladas de peso bruto total admissível - ou 9 toneladas de capacidade máxima de tração - o caminhão que nós temos para lhe oferecer ainda consegue ser ágil.

Estamos falando do Mercedes-Benz L-608D, Mercedinho, o caminhão mais adequado para trafegar nas ruas estreitas e no trânsito intenso das cidades. Porque seu tamanho e compacto, possui grande facilidade de manobra e pode estacionar nas vagas mais apertadas. Seu círculo de viragem é comparável ao do menor

automóvel brasileiro.

Venha conversar com os nossos especialistas em transporte diesel.

Eles vão mostrar a você que, além da agilidade, o Mercedinho é também econômico, seguro, confortável e, sobretudo, versátil: pode ser equipado com muitos tipos de carroçaria, o que permite a sua utilização em um número maior de negócios.

Estas vantagens, aliadas às características próprias de todos os veículos Mercedes-Benz, tomam o Mercedinho altamente rentável.

O investimento feito na sua aquisição retorna rapidamente com juros e lucros. Muitos lucros.

Mercedes-Benz L-608D, a solução simples para os problemas complexos do transporte urbano.

Venha conhecê-lo.



Mercedes-Benz

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

Matriz: BR-101 - Km 5 - Parque Vale do Pitimbu - Fones: 231-1355, 231-1356, 231-1358 e 231-1380 - Natal-RN.
Filiais: Av. Alexandrino de Alencar, 561 - Alecrim - Fone: 222-2822 - Natal-RN - Rua Cel. Gurgel, 372 - Fone: 321-1875 - Mossoró-RN.

Trabalhismo

da com uma escola de primeiro grau, construída pela empresa e que serve a boa parte dos moradores dos bairros adjacentes, sempre que existam vagas, após o atendimento dos empregados e seus dependentes diretos. Um jornal de circulação interna faz a ligação de todos os departamentos da empresa, inclusive com as fábricas de outras localidades, como as de Mossoró, Fortaleza e São Paulo.

Já o grupo UEB (Indústria Têxtil Seridó, Confecções Sparta e Incartoton) com o seu parque industrial localizado na estrada de São Gonçalo do Amarante, muito embora não tenha escola nem clube social, conta com um excelente restaurante dirigido por nutricionistas, que oferecem refeições aos seus quase três mil funcionários, cobrando preços de Cr\$ 4,00 para os operários, Cr\$ 5,00 para os empregados de escritório e Cr\$ 8,00 para os dirigentes. Conta atualmente com um campo de futebol e pretende dentro

em breve instalar um parque de recreação. De acordo com o diretor Garibaldi Alves, o grupo tem convênios para assistência médica e bastante preocupação de atender da melhor maneira os seus funcionários e seus familiares.

Quem também oferece assistência médica na própria fábrica, com médicos e dentistas contratados, é a T. Barreto Indústria e Comércio S/A, que, segundo o diretor Telmo Barreto, tem no seu atendimento social aos funcionários uma das maiores preocupações. Seu restaurante é dos mais modernos e oferece aos 850 funcionários, refeições a Cr\$ 8,50, sendo que o café da manhã é dado gratuitamente. Estas empresas, a exemplo da maioria, apesar de conhecerem o desconto de Imposto de Renda, concedido aos que fornecem refeições a empregados, não têm se utilizado deste incentivo, muito embora uma ou outra já esteja com projeto para este abatimento no próximo ano.

Ainda no setor social, onde tem assistente social contratada para maior desenvolvimento do setor, a Contê costuma fornecer gratuitamente os remédios que seus médicos prescrevem para os servidores. Afora isto, conta com professor de Educação Física e três quadras polivalentes para a prática de esportes. Os funcionários da Contê ainda contam com biblioteca e um pequeno jornal de circulação interna. No aspecto de cursos, além dos realizados na própria fábrica, que dispõe de um Centro de Treinamento de Costureiras, existem vários realizados em convênio com o SENAI.

Também a Alpargatas Confecções do Nordeste S/A, que tem duas fábricas em Natal, se preocupa com as condições sociais e o apoio que possa oferecer aos que ali trabalham. Mesmo sem contar com área de esportes ou clube para os operários, que estão em fase de construção, a fábrica realiza outras atividades importantes para os que ali tra-

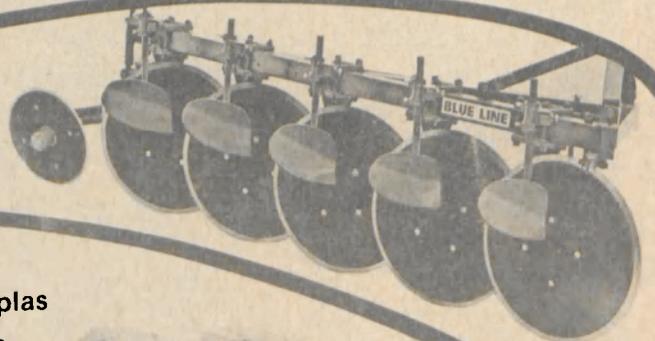
Granorte Veículos e Peças Ltda.

Av. Sen. Salgado Filho, 2810 — Fones: 231-3097 — 231-4272 — Natal-RN.
Departamento de Tratores.



ARADO FIXO

* Grande Robustez e Eficiência.



TRATOR FORD 4600

* O Trator de Múltiplas Aplicações.



PEÇAS,
ASSIST.
TECNICA

* O Apoio contínuo.

SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CLIENTE

* Garantia de sua Tranquilidade.



balham. Assim, é que o restaurante funciona servindo refeições ao preço de Cr\$ 6,50 almoço e jantar. O restaurante serve uma média de 1.500 refeições diárias em dois turnos, além de lanche e café da manhã. Afora isto, a Alpargatas tem convênio com a Caixa Econômica Federal para empréstimos em consignação para seus servidores, oferece assistência médica e odontológica como também exames laboratoriais totalmente gratuitos.

Bicicletas e aviamento de receitas de óculos são financiadas pela Alpargatas, que já vende aos funcionários, para desconto posterior em folha, todos os artigos fabricados pelo grupo. E é pensamento da empresa instalar logo no início de 1979 uma cantina, que vai fornecer todos os gêneros de primeira necessidade, com desconto em folha e a preços mais baratos do que os do comércio externo.

COMÉRCIO TAMBÉM — No comércio, muito embora em menor

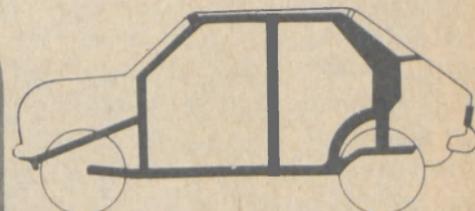
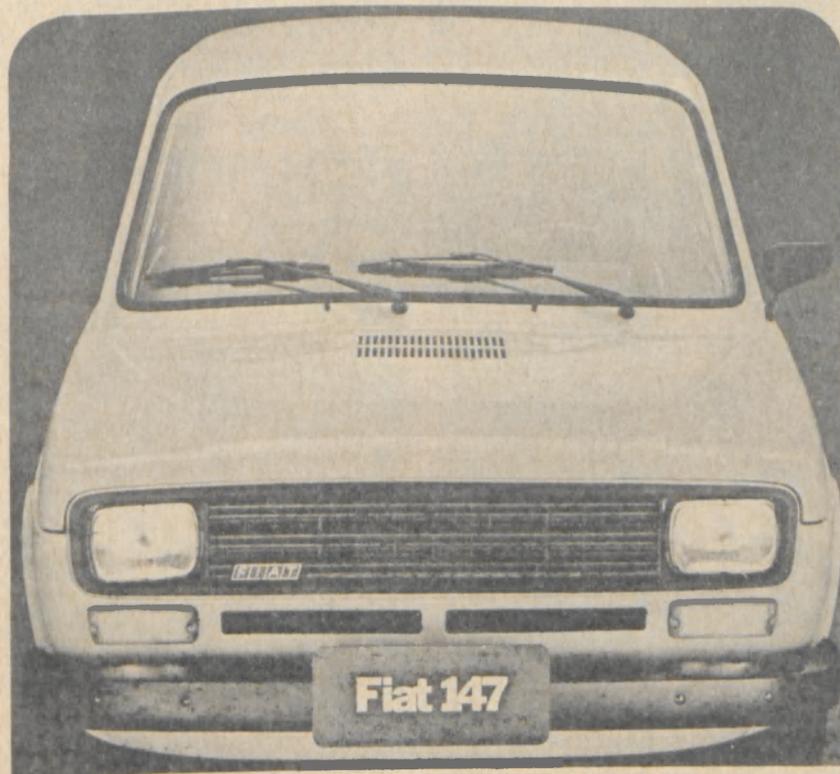
escala, também se presta alguma assistência aos servidores. Firms como os Supermercados Mini-preço, Supermercados Nordeste, Radir Pereira & Cia, Natal Veículos e Peças e Divemo, têm para seus servidores algo mais que os salários e as contribuições sociais. Por exemplo, Natal Veículos e Peças desenvolve um programa extenso de fornecimento de bolsas de estudo, aproveitando o abatimento concedido quando do pagamento das taxas do INAMPS. Diz seu diretor, Adauto Medeiros, que se todas as firmas de Natal desajassem utilizar estas verbas, existiriam condições para quase cinco mil bolsas escolares. Junto a este programa de bolsas, a revenda Chevrolet de Natal, que está instalada na BR-101, Neópolis, oferece restaurante para os funcionários e um programa de treinamento e especialização.

Também os Supermercados de Natal, os dois maiores, têm seus programas de assistência, com fun-

cionários especializados para o setor, fornecimento de refeições e promoções sócio-desportivas. No Nordeste, segundo seu diretor Manoel Etelvino de Medeiros, o ano de 78 foi dedicado mais a treinamento, preparação de uma mão-de-obra mais qualificada, acreditando que a partir do próximo ano possa se dar mais assistência a outras atividades.

Das lojas de comércio, mais precisamente do varejo, só A Sertaneja é que tem um serviço maior de promoção, com clube social, competições esportivas e setor de pequenos financiamentos para seus funcionários. Tem ainda um fator que é citado como dos mais importantes: todos os funcionários de Radir Pereira & Cia. recebem, além do 13º salário, uma gratificação anual, logo após o balanço. Segundo Zildamir Soares de Maria, um dos diretores do grupo, e este um dos motivos da pouca rotatividade e da permanência por tantos anos de quase todos os servidores da empresa.

FIAT 79, sucesso absoluto. • Esportivo • Novas Cores



Esportividade e praticidade são as características ao 147.

Pára-choques e maçanetas pretos, novo painel instrumental, revestimento dos bancos mais macio, tapetes de borracha no porta-malas e bolsa para documentos, presa na porta ao lado do motorista.

Seu porta-malas leva 365 litros de carga, o motor de quatro cilindros em linha faz até 16 km/litro de gasolina, a suspensão é independente nas quatro rodas, com bitola mais larga e uma distância entre-eixos que proporciona estabilidade surpreendente.

Concessionária FIAT
NAVONA

AV. SALGADO FILHO, 3540 (logo após o viaduto)
Tels.: 231-2122 — 231-5276 — 231-3706.

MOSSORÓ TEM TUDO PARA SER UM POLO EDUCACIONAL NO RN

De repente a idéia de expandir os meios educacionais em todos os níveis e de procurar atrair um número sempre maior de estudantes de outras regiões, passa a ser debatida e encampada por muitos como a fórmula para impulsionar o desenvolvimento de Mossoró, uma cidade que, em termos econômicos, não vai como era de desejar.

Transformar-se num pólo educacional. Seria este o caminho para Mossoró? Seria esta a solução moderna para uma cidade que foi por muitos anos o centro econômico mais importante de uma vasta região que compreendia partes dos Estados do Rio Grande do Norte, Ceará e Paraíba, e que hoje sofre uma espécie de esvaziamento? A verdade é que Mossoró cresce muito, porém, de forma mais acentuada em termos demográficos. Hoje a média de crescimento da população da cidade é da ordem de 7,2 por cento ao ano, a maior do Rio Grande do Norte e uma das maiores médias de todo o Nordeste. Em decorrência, se pode notar a grande procura de vagas nos colégios e nas escolas superiores. Hoje, nos três níveis de ensino, Mossoró já conta com quase 60 mil estudantes. Muitos acreditam que na educação está o futuro desta cidade, com seus quase 150 mil habitantes. Esta crença deve-se, principalmente, à existência no município, de uma grande rede escolar de primeiro e segundo graus, além de duas universidades: a ESAM — Escola Superior de Agricultura de Mossoró e a FURRN — Fundação Universidade Regional do Rio Grande do Norte. Duas entidades distintas, mas que juntas agrupam quase quatro mil universitários, muitos deles provenientes de outros Estados nordestinos, e a grande maioria originários das cidades da própria Região Oeste.



Laplace Rosado, presidente da FURRN, considera Mossoró um dos polos educacionais do Estado, com grande futuro pela frente.

FURRN & ESAM — Criada em 1968, completando a 28 de setembro último seus dez anos de atividades, a Fundação Universidade Regional do Rio Grande do Norte conta com 13 cursos superiores e com cerca de 3.400 alunos, sendo que, destes, 270 estão no Campus Avançado de Pau dos Ferros e outros 560 no de açu, cidades onde se realiza a experiência de descentralização do

ensino universitário. Atualmente dirigida pelo reitor Elder Heronildes da Silva, responsável pela parte acadêmica, e pelo presidente da Fundação, advogado Laplace Rosado Coelho, a FURRN conta com cerca de 200 professores, embora sem poder dar a eles as condições técnicas e materiais para o bom desempenho da sua missão. Em sua parte administrativa, a FURRN conta com mais 200 funcionários, o que dá, segundo seu presidente, uma média muito baixa na relação aluno/servidor, média bem mais baixa que a da maioria das universidades brasileiras.

Enquanto isto acontece na FURRN, a outra unidade de ensino superior, a ESAM, vive uma situação mais estável. Na verdade, desde o seu nascimento, a ESAM sempre teve mais condições do que a FURRN. A começar de suas verbas que são federais, contando ainda com alguma ajuda do Estado. Suas instalações são completas e bem equipadas e ela ainda conta com a vantagem de formar técnicos para um mercado carente, o que tem garantido realização profissional e bons empregos para os seus formandos. No entanto, mesmo dentro de Mossoró ainda há aqueles que contestam a validade desta escola no município, pois se ela forma uma quantidade razoável de agrônomos, topógrafos e técnicos em Máquinas Agrícolas, estes profissionais são exportados para outras regiões, não trazendo pois, uma contribuição

mais direta para o desenvolvimento da região.

Atualmente a Escola Superior de Agricultura de Mossoró conta com cerca de 500 alunos, que vivem uma situação bem melhor do que os da FURRN, já que contam com alojamentos, alimentação, salas especializadas, biblioteca, laboratórios para aulas práticas, quadra de esportes coberta e até mesmo uma boa área de lazer, com clube e piscina.

A ESAM tem 80 professores, com a maioria (57) com mestrado e muitos a caminho do doutoramento, tanto no Brasil como no exterior. Seu atual diretor é o professor Ari Pinheiro Amorim, que exerce um mandato *pro-empore*, em virtude de não ter havido, da parte do Ministério da Educação, a nomeação de um novo diretor efetivo, para substituir Vingt-un Rosado, que exerceu o cargo durante quatro anos.



Ari Pinheiro, diretor da ESAM, constata a presença em Mossoró de jovens de vários Estados.

— O crescimento do número de estudantes em Mossoró é uma realidade. Quer seja por conta da explosão demográfica, quer seja pela existência de uma dinâmica comunidade universitária que está atraindo pessoas de cidades próximas, quer seja até pelas facilidades que o poder público oferece aos universitários (crédito educativo), o certo é que os quase 60 mil estudantes existentes na chamada «Capital do Oeste» dão à mesma a condição de pólo educacional, ponto de vista que é endossado pelo presidente da FURRN, Laplace Rosado Coelho.

Laplace em suas considerações, retorna à época em que era secretário municipal de Educação e em que solicitou a construção de mais quatro colégios de primeiro e segundo graus para Mossoró. Muitos acharam que a medida não era prioritária e que a cidade não estava necessitando. Os colégios foram construídos. Veio o atual Governo e cons-

CRESCIMENTO É REALIDADE

Venha conhecer
o conforto da linha
Volkswagen 79



Mais luxo, mais segurança e a perfeição de sempre!

EM MOSSORÓ, VOLKSWAGEN É COM

Oeste Veículos Ltda.

Revendedor Autorizado

Av. Pres. Dutra, S/N — Mossoró-RN.



truiu mais quatro e, mesmo assim, a cidade ainda está se ressentindo de vagas escolares.

Do mesmo modo Laplace Rosado recorda o aumento do número de alunos da Universidade Regional, achando que isto já representa a própria afirmação de Mossoró como pólo educacional e o encontro de um caminho para o desenvolvimento da cidade e da região. Para ele, os 3.400 alunos que estudam no Campus Universitário de Mossoró e nos Campi Avançados de Açú e Pau dos Ferros, são uma demonstração de que os jovens vêm dando à Universidade uma importância muito grande. E a Universidade correspondera, tornando-se fator de profundas modificações sociais, a curto e médio prazos.

Quanto a algumas reclamações acerca da qualidade do ensino, diz Laplace que a deficiência no ensino universitário não é privilégio de Mossoró, existindo em qualquer lugar do Brasil. Como para refutar acusações que possam ser feitas nesse sentido, ele passa a enumerar casos de alunos matriculados e formados nos cursos da ESAM e FURRN, que já conseguiram algum destaque nacional, tanto em posições assumidas, quanto nas colocações em concursos públicos. Como exemplos mais recentes fala sobre algumas concluintes de enfermagem que se submeteram a exames pelo DASP e saíram todas aprovadas. Da mesma maneira, cita casos no Polonordeste, Projeto Sertanejo e outras entidades governamentais. Mostra também que nas casas bancárias oficiais (Banco do Brasil, Banco do Nordeste e Caixa Econômica Federal) existentes em Mossoró, é grande a participação de ex-alunos da FURRN ou mesmo pessoas que ainda estão realizando seus cursos superiores. Sobre as alegações de que em Mossoró existem em grande número pessoas com diploma de curso superior sem, no entanto, exercerem as suas profissões, Laplace Rosado Coelho mostra que isto é mais um problema da cidade que não aumentou seu número de indústrias, seus empregos, e que tal ar-



Vingt-un Rosado cita exemplos de fora para justificar o polo educacional de Mossoró.

gumento não iria servir para diminuir a importância da Universidade.

PÓLO NATURAL — Quem tam-

bém concorda com as posições de Laplace quanto à transformação de Mossoró em pólo educacional, dizendo mais que pelo seu crescimento, praticamente já o é, é o diretor da ESAM, professor Ari Pinheiro Amorim, um cearense de 35 anos que é o mais velho em tempo de serviço, dentre os professores da Escola Superior de Agricultura de Mossoró. Ari Pinheiro, que terminou seu curso na Universidade Federal do Ceará, acha que a presença de alunos de todo o Nordeste nas universidades mossoroenses já é uma constatação da importância que a cidade assume em termos de educação.

Porém, à medida em que reconhece a existência de um grande contingente de alunos de outras cidades e de outros Estados nordestinos, Ari Pinheiro Amorim também vê com preocupação as reais condições de ensino, pois conhece as deficiências existentes nas duas unidades universitárias, principalmente na FURRN, onde não existem

RECOMAPE TEM TUDO, ABSOLUTAMENTE TUDO PARA SEU ESCRITÓRIO



Mesa "ESTIL"
Linha 90



Cadeira "ESTIL"
Linha Diretor



Máquinas de
escrever "REMINGTON"



RECOMAPE Revendedora Costa, Máquinas e Peças Ltda.

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

FILIAL EM MOSSORÓ:
Pça. Vigário Antonio Joaquim, 99
MOSSORÓ - RN - FONE: 321-1300

maiores condições para uma perfeita integração escola/aluno, em virtude da não existência de determinados requisitos essenciais, como uma biblioteca, áreas de lazer, ou mesmo de uma maior programação cultural. Outro aspecto abordado, mesmo sem querer se pronunciar sobre a FURRN já que alegava conhecer melhor a sua escola, foi quanto aos professores. Disse Ari Pinheiro que na ESAM todos são profissionais do ensino, contratados para isto e limitados a isto, enquanto que na FURRN, muitas vezes, o professor trabalha o dia todo em outra atividade e, à noite, vai dar a sua aula, já cansado e sem maior motivação.

Outra preocupação é quanto as reais condições da cidade que, se se desenvolveu no setor educacional, não tem capacidade para absorver a mão-de-obra produzida ali. Este fato, segundo o diretor da ESAM, prejudica principalmente os concluintes da FURRN, já que os da sua escola têm mercado de trabalho



Padre Sátiro Dantas, reconhece deficiências atuais mas acredita em dias melhores.

certo, embora não sempre na região.

O Rio Grande do Norte absorve 60 por cento dos concluintes da ESAM. O restante é dividido por diversos Estados brasileiros, com predominância do Nordeste (as ci-

fras estão num catálogo de graduados da ESAM, que mostra onde estão e o que fazem os 290 concluintes do curso de Agricultura em Mossoró, desde a primeira turma, formada em 1971). Estes dados são mostrados pelo professor Jerônimo Vingt-un Rosado Maia, ex-diretor e o principal batalhador pela instalação da escola em Mossoró, fato que aconteceu em 1967, no Governo Costa e Silva, quando o seu irmão Dixhuit Rosado exercia a presidência do INCRA e conseguiu as verbas necessárias à instalação da ESAM, citada orgulhosamente como "A única escola de Agronomia no Brasil semi-árido".

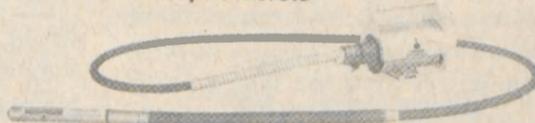
POR QUE NÃO? — Vingt-un é outro que também acredita na destinação de Mossoró, como ponto e pólo de convergência educacional, e diz mais que as deficiências que a cidade apresenta não seriam motivos para desestimular, citando o exemplo de Viçosa, Minas Gerais,

CEMAC LTDA

Compac-
tadores



Vibradores p/Concreto



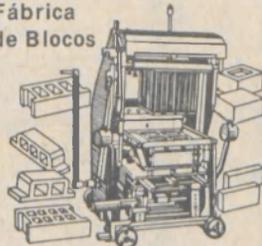
20 ANOS DE TECNOLOGIA
COM FIRMA RECONHECIDA

VIBRO DYNAPAC

Beto-
neiras



Fábrica
de Blocos



Tradição de
35 anos



Mecânica Alfa S.A.

A OPÇÃO QUE FALTAVA

INDUSTRIAL

Stamalde
BRASITALIA



**TRATORES
DE PNEUS E ESTEIRAS**

CEMAC LTDA. — Comércio de Máquinas, Equipamentos, Aparelhos e Peças para Indústria e Agropecuária.

Rua Cel. José Bernardo, 976 — CGC 08.310.278/0001-77 — Insc. 20.063.090-3 — Natal-RN — Tels.: (084) 222-1339 — 222-2475 — Telex (081) 1866 — CELT — BR — CX. Postal - 234.

CEMAC LTDA.

onde numa cidade pequena existe uma das melhores e mais tradicionais universidades rurais do País.

Sem querer se ater a uma análise mais aprofundada sobre a qualidade do ensino da FURRN e da falta de participação das universidades na vida de Mossoró, e de seus alunos na própria vida universitária, Vingun prefere falar sobre a qualidade do ensino e sobre as condições da ESAM, destacando que, hoje, ela já é uma das melhores do Nordeste, tanto em qualidade de ensino, como em qualificação de seus professores, destacando a possibilidade de instalação de mais um curso (Veterinária) além do grande incentivo à pesquisa e à extensão, dois fatos que têm de ser considerados como da maior importância. Diz ainda Vingun Rosado, que uma grande contribuição tem sido dada ao ensino de segundo grau, pois muitos dos alunos da ESAM exercem o magistério nos colégios de Mossoró.

OPOSIÇÃO — Porém, dentro da própria ESAM, existem os que contestam o ensino universitário em Mossoró. Aham mesmo que esta estória de transformação da cidade em pólo educacional é pura balela, pois se existe o aumento quantitativo, a qualidade não existe, além de se viver num clima de total alie-



Boanerges Aquino, professor, critica a interferência política e a alienação de todos.

nação. Quem assim pensa e expressa seu pensamento é o professor Boanerges Freire de Aquino, considerado um dos melhores do quadro da ESAM, com mestrado em São Paulo e em dias de viajar aos Estados Unidos para realizar Doutorado. Boanerges que faz parte da lista de prováveis diretores da escola e que durante muito tempo esteve citado como nomeado, mostra os fatores que fazem o ensino universitário de Mossoró ser deficiente. O primeiro é a interferência política,

com a FURRN e a ESAM se transformando em birôs políticos, deixando de lado a sua destinação de levar cultura e educação, para se transformarem em cabides de empregos e de votos, já que as duas entidades, como a maior parte das repartições e entidades públicas mossoroenses, se encontram nas mãos da família Rosado.

Segundo Boanerges Aquino esta situação só faz aumentar a apatia e o marasmo existente, já que ao invés de a universidade se incluir e se integrar no contexto da cidade, serve muito mais como fator alienante, cheia de vícios, sem condições de conduzir ao debate e de melhorar as condições de vida da própria cidade, que seria, segundo o professor, uma das suas finalidades. Disse que quanto à qualidade do ensino a ESAM é realmente bem melhor. No entanto, continua desvinculada da realidade do Oeste, promovendo a formação de profissionais que desconhecem a região onde deveriam exercer suas funções.

Afirma ainda que não existe uma preocupação de planejamento em nenhuma área, com os cursos sendo criados de modo aleatório, muitas vezes para atingir objetivos meramente políticos. "Daí — continuou Boanerges — os profissionais formados por estas escolas saírem alienados e despreparados, continuando exercendo, na maioria das vezes, as mesmas funções que anteriormente exerciam. Com uma diferença: agora são profissionais frustrados".

Sobre o nível cultural da cidade, acredita Boanerges Aquino, que o mesmo se encontra em completa estagnação. Hoje não existem mais grupos teatrais, cooperativas culturais, movimentos estudantis, coisas que sempre existiram em Mossoró, à época em que não havia a universidade. Acha mesmo que "as elites culturais se curvaram à força dos políticos que dominam a universidade e que estas forças dominantes não têm o menor interesse no desenvolvimento cultural, pois temem que no momento em que o estudante se conscientizar e pretender sair deste marasmo, o poder por eles exercidos

SAÚDE & FORMA



Termas Center

- GINÁSTICA
- SAUNA
- MASSAGEM
- DEPILAÇÃO
- APLICAÇÃO DE PARAFINA
- CABELEIREIROS
- GINÁSTICA PRÉ-NATAL E POS-PARTO

Ambos os sexos em horários diversificados

TERMAS CENTER - CLINICA DE GINASTICA MEDICA E ESTETICA.
R. PRINCESA ISABEL, 483 — FONE: 222-2600 — NATAL-RN

também vai ter de ceder”.

Como uma maneira de se tentar melhorar as condições e o nível atual de professores e alunos da ESAM e da FURRN, alguns movimentos isolados estão surgindo, valendo destacar o *Grupo Desafio*, onde alguns dos mais importantes problemas da cidade e da Nação são debatidos, de forma livre e aberta, como uma tentativa de melhorar as condições e de conscientizar melhor os seus participantes. Acredita Boanerges Aquino, um dos líderes deste grupo, que o debate é a forma fundamental de se chegar a soluções claras e que melhorem as condições na região.

OLHAR A ECONOMIA — *“O setor primário de Mossoró é bastante frágil; o mesmo se pode dizer do setor secundário. Daí, a solução para Mossoró será a intensificação destes setores, pois o que vem apresentando crescimento é, exatamente, o setor terciário, ou setor de serviços”.* Com estas palavras, o professor, jornalista, político, economista, advogado e empresário, Francisco Canindé de Queiroz e Silva começou sua análise sobre as reais condições do ensino em Mossoró. Para Canindé, que foi um dos fundadores da FURRN e que chegou a exercer a presidência da Fundação, *“a situação é das piores, pois a Fundação Universidade Regional do Rio Grande do Norte oferece um ensino de má qualidade, ao ponto de obrigar a alguns pais mais abastados a mandarem seus filhos estudarem em outras cidades, sob pena de verem os mesmos com diplomas pouco recomendáveis”.*

Quanto à possível situação de Mossoró como pólo educacional, Canindé Queiroz discorda, achando que *“tal colocação é um tangenciamento do problema maior que é a falta de condições que a cidade oferece e que pode ser agravado com tal orientação. A cidade ainda vive um distanciamento da realidade da Universidade e a Universidade só fez absorver as falhas maiores que a sociedade mossoroense acumulou”.*



Canindé Queiroz, jornalista e professor, diz que o que precisa crescer em Mossoró é a economia.

O EQUILÍBRIO — Já o padre Sátiro Cavalcanti Dantas, considerado um dos melhores educadores de Mossoró, diretor do Colégio Diocesano Santa Luzia, diretor da Faculdade de Educação e um dos poucos professores remanescentes da criação da Fundação Universidade Regional do Rio Grande do Norte, pensa diferentemente de Canindé Queiroz e de outros que não acredi-

am na universidade em Mossoró, e nas transformações desta cidade em pólo educacional. Inicialmente, ele prefere fazer uma análise mais histórica, mostrando os caminhos que levaram o progresso a Mossoró e as razões porque este progresso foi interrompido. Mostra, a seguir,

que a destinação desta cidade, conhecida como “A Capital do Oeste” é realmente servir de pólo, até mesmo por sua localização geográfica. Acha, da mesma maneira que Canindé Queiroz, que os setores primários e secundários estão parados e que a cidade ressentida de uma dinamização nos mesmos, para que possa alcançar um desenvolvimento por igual. No entanto, discorda da inviabilidade da cidade e acha que sua destinação é mesmo a de servir como suporte para a educação da região, graças aos seus colégios, seus professores e suas casas universitárias.

Diz padre Sátiro Dantas que reconhece as deficiências da FURRN, mas, tem de reconhecer que de lá têm saído bons profissionais, alguns exercendo cargos importantes e mostrando o que absorveu nas escolas mossoroenses.

MANGUEIRAS “diversos usos”
CORREIAS transportadoras também
diversos usos com a tradição e a
tecnologia GOODYEAR é com CÉSAR.



e ainda todos os tipos de acessórios para mangueiras, tais como uniões duplas, engates rápidos, etc.



CÉSAR Comércio e Representações Ltda.

RUA DR. BARATA, 209 — CX. POSTAL, 71 — FONES: 222-0955 E 222-4754 — NATAL-RN.

IMPOSTO DE RENDA: DEDUÇÕES DA CÉDULA D

Com a aproximação do final do ano-base de 1978, surgem dúvidas acerca das despesas dedutíveis do Imposto de Renda a ser recolhido pelos profissionais autônomos obrigados a manter escrituração auxiliar (**Cédula D**).

Observe-se, de início, que a dedutibilidade das despesas da cédula D orienta-se pela regra nascida do artigo 48, do Decreto 76.186/75, que impõe: **(a)** permissão de dedução das despesas ligadas a atividade profissional; **(b)** desembolso feito durante o ano-base equivalente ao exercício da declaração; **(c)** as despesas deverão ser vinculadas à percepção do rendimento e à manutenção da fonte produtora (DL 1.198/71, art. 3º).

Para que o profissional autônomo proceda a dedução sem discriminar ou comprovar despesas é necessário que obedeça ao limite máximo de desconto de 20%. Além desse percentual calculado sobre o rendimento bruto, exige a lei escrituração em livro Caixa registrado, dentro do ano-base, no órgão competente da Secretaria da Receita Federal de sua jurisdição.

A C. S. T. esclareceu, através de parecer normativo, questões existentes orientando, assim, a declaração do contribuinte sujeito à livro caixa sobre o que é realmente dedutível.

1) Aplicação de capital, assim entendida como o desembolso com a aquisição de bens necessários à manutenção da fonte pagadora, cuja vida útil ultrapasse o período de um exercício e que não sejam consumíveis, poderá ser deduzida através de quotas razoáveis de depreciação. As quotas de depreciação são calculadas em função da expectativa de vida útil do bem e o valor da sua aquisição, de acordo com os coeficientes consagrados pela jurisprudência.

2) As despesas são dedutíveis integralmente, entendendo-se como tal o dispêndio com a aquisição de bens próprios para consumo, tais como: material de escritório, material de conservação e

limpeza, materiais de produtos de qualquer natureza usados e consumidos nos tratamentos, reparos, consertos, recuperações, etc.

3) Dois ou mais profissionais liberais ocupando o mesmo imóvel, tendo despesas comuns e individuais, porém com receitas totalmente independentes, não perdem a condição de pessoas físicas, sendo escrituradas as despesas comuns de forma seguinte: **a)** o recibo nominal autoriza a contabilização individual pelo valor total pago;

b) aquele em nome de quem foi tirado o recibo fica autorizado a fornecer aos demais profissionais comprovante autenticado, correspondente ao ressarcimento que lhe cabe de cada um, escriturando como receita o valor total destes pagamentos;

c) os recibos dados aos demais profissionais por quem recebeu o ressarcimento serão contabilizados por aqueles como despesas mensais.

4) o profissional que, isoladamente ou em conjunto, instala escritório em imóvel de sua propriedade, usando-o concomitantemente como residência, está autorizado a deduzir a quinta parte das despesas decorrentes da propriedade e utilização do bem, não sendo dedutíveis os dispêndios com reparos, conservação e recuperação do imóvel, nem qualquer percentual sobre o seu valor locativo ou venal, ou sobre os valores das prestações pagas para a aquisição do mesmo imóvel.

5) Assegura a lei dedução integral das despesas feitas em encontros científicos, desde que relacionados diretamente com a atividade realizada, observada, inclusive, a especialização profissional. Gastos, neste caso, serão os pagamentos de taxas de inscrição, aquisição de impressos e livros técnicos, materiais de estudo e trabalho etc, incluindo-se, naturalmente, a aquisição das passagens. É fundamental que o contribuinte guarde durante cinco anos certificado de comparecimento dado pelos organizadores do conclave.

JURISPRUDÊNCIA ATUALIZADA

* ORTN — COEFICIENTE PARA DEZEMBRO/78

A Portaria nº 85, de 16.11.78, fixa em 31.844 o coeficiente de correção monetária a ser usado em dezembro de 1978 para as ORTN.

* PRESCRIÇÃO TRABALHISTA

“A prescrição só começa correr, em tema de equiparação, a partir do trânsito em julgado da sentença que reconheceu aos paradigmas majoração de salário” (TST-ERR-2503-DJU de 22.9.73).

* PERGUNTAS & SUGESTÕES podem ser enviadas ao dr. Ney Lopes de Souza à rua Jundiá, 430 (novo endereço) — fone: 222-1226 (084) — Natal, RN (084), escritório especializado em matéria de Direito Econômico e Advocacia Empresarial.

ABERTURAS

30 MIL ARTIGOS EM PROMOÇÃO

As aberturas chegaram a Natal.

Galvão Mesquita-Casa Lux entraram prá valer na campanha da abertura, oferecendo o que existe de melhor em materiais de construção, elétricos, industriais, tintas, presentes e utilidades do lar.

São 30 mil artigos em promoção.

Os melhores preços da Cidade, a vista ou a prazo, na sensacional abertura de Galvão Mesquita-Casa Lux.

São seis endereços para a sua economia.

Na Ribeira, na Cidade Alta (Grande Ponto) e no Alecrim.

Uma tradição que se moderniza.

Quem vende muito mais pode vender muito mais barato.



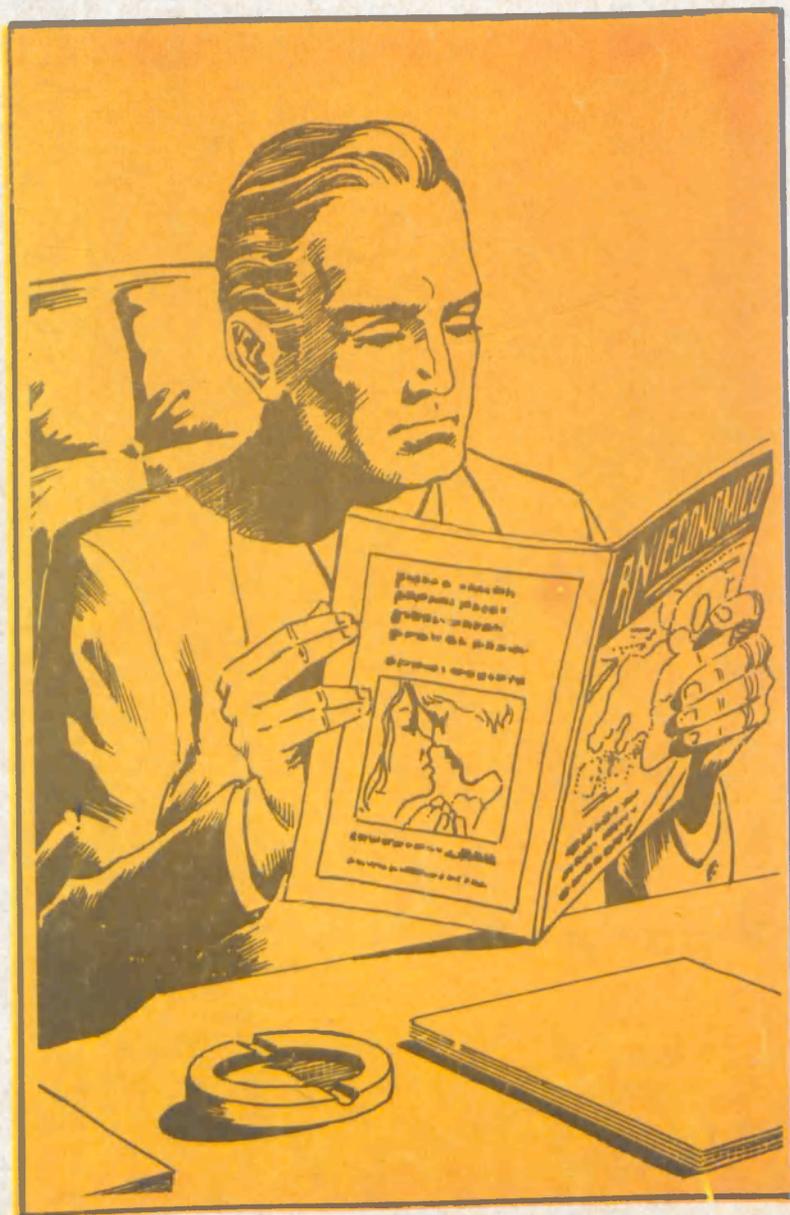
Galvão Mesquita Ferragens S/A



Casa Lux S/A

Rua Dr. Barata, 217/219 — Fones: 222-2968, 222-2983, 222-4145, 222-4142 e 222-2819
Rua Dr. Mário Negócio, 1451 — Fone: 222-2149 — Rua Segundo Wanderley, 651 — Fone: 222-2850
Rua Dr. Barata, 194/200 — Fones: 222-0048, 222-2785 e 222-3008 — Rua Amaro Barreto, 276
Fone: —222-1500 — Av. Rio Branco, 643 — Fones: 222-2841 e 222-3034.

Ser assinante de RN/ECONÔMICO não é mais do que uma questão de status!



Quem comprova isto é o
nosso próprio fichário:

- 72% dos assinantes da revista têm nível de educação superior
- 64,5% são dirigentes de empresas e órgãos públicos, ou ocupam funções que permitem o exercício do poder de decisão
- 39% são profissionais liberais de alto nível, como advogados, engenheiros, médicos, economistas, agrônomos, contadores, etc.
- 66,2% têm renda familiar mensal acima de Cr\$ 18 mil e 16% acima de Cr\$ 36 mil

Estes resultados foram obtidos através de pesquisa junto a 200 assinantes, cujos nomes foram obtidos ao acaso dentre as 3.981 pessoas que possuíam assinaturas de RN/ECONÔMICO em Natal, no mês de junho de 1978.