

# RN/ECONÔMICO

REVISTA MENSAL PARA HOMENS DE NEGÓCIOS

ANO — VIII — N.º 83 — 1977 — CR\$ 15,00

**Sul quer impedir  
nossa exportação  
de Tungstênio**



**CONSTRUTORES: SEM  
AJUDA É DIFÍCIL**

408



# **RIO DE JANEIRO** **BRASILIA** **EDUARDO GOMES**

**Um banco que realmente cresce chega às grandes praças sem, no entanto, esquecer as suas origens.**

**O nosso Banco é do Rio Grande do Norte até no nome.**

**Do Rio Grande do Norte para representar os seus interesses fora. Em outras praças.**

**Do Rio Grande do Norte também ao se fazer presente em todas as regiões do Estado, ajudando o desenvolvimento. Participando do progresso. Financiando a produção. Auxiliando o comércio.**

**A inauguração, no dia 29 de abril, da décima sexta Agência do BANDERN, em Eduardo Gomes, não é um fato isolado. É ítem de uma política de crescimento harmônico, cujo objetivo é fazer o BANDERN crescer para o Rio Grande do Norte aparecer.**

**bandern**  
BANCO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE S/A



## Diretores-Editores

Marcos Aurélio de Sá  
Marcelo Fernandes de Oliveira

## Gerência Administrativa

Roberto B. Fernandes

## Chefe de Redação

Manoel Barbosa

## Consultores:

Alcir Vêras da Silva, Alvamar Furtado, Benivaldo Azevedo, Cortez Pereira, Dalton Melo, Dantas Guedes, Domingos Gomes de Lima, Epitácio de Andrade, Fernando Paiva, Genário Fonseca, Hélio Araújo, Joaquinilson de Paula Rego, João Wilson M. Melo, Jomar Alecrim Manoel Leão Filho, Moacyr Duarte, Ney Lopes de Souza, Nivaldo Monte, Otto de Brito Guerra, Severino Ramos Brito, Túlio Fernandes Filho, Ubiratan Galvão.

**Foto:** João Garcia de Lucena —

**Departamento de Arte:** Mival Furtado, Luiz Pinheiro, Fortunato Gonçalves, Durval Tolentino  
**composição:** Ana Maria Coelho, Vanda Fernandes — **Diagramação:** Fernando Fernandes.

RN-ECONÔMICO — Revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade de RN-ECONÔMICO EMPRESA JORNALÍSTICA LTDA. CGCMF N° 08286320/000-61 - Endereço: Rua Floriano Peixoto, 559, Natal-RN. Fone: 222-0806. Composição e Impressão EDITORA RN-ECONÔMICO LIMITADA. CGCMF 08423279/0001- Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687, Natal-RN. Fones: 231-1873 e 231-3576. É permitida a reprodução total ou parcial de matérias, desde que seja citada a fonte. Preço do exemplar: Cr\$ 15,00. Número atrasado: Cr\$ 1800. Assinaturas: Anual: Cr\$ 100,00. Para outros Estados: Cr\$ 120,00.

*Talvez pela primeira vez, em quase oito anos, uma edição do RN—ECONÔMICO foi concluída sem a presença física do jornalista Sebastião Carvalho. Concluída porque, antes do seu desaparecimento, ainda teve tempo para dar partida nos trabalhos iniciais, inclusive redigindo a matéria de capa. E, ademais, achamos que ele sempre estará conosco, pois o estágio a que chegou esta revista deve muito à contribuição do seu trabalho profissional em fases diversas. Prestamo-lhe, pois, esta póstuma homenagem não pelo desejo de explorar o fácil emocialismo na abordagem da memória daqueles que se foram e, por se terem ido estão fatalmente rotulados por uma boa imagem. Não é propriamente, nem uma homenagem, mas um simples reconhecimento de uma participação ativa num processo de criação e produção que, a cada mês, exige bastante determinação e qualificação profissional dentro de um campo ainda relativamente restrito no Rio Grande do Norte — e mesmo na Região — que é o jornalismo de pura conotação econômica. Sebastião Carvalho foi o nosso colaborador mais constante. E permaneceu com a mesma disposição nos momentos em que apareciam obstáculos inquietantes e normais na vida das empresas que lutam para crescer em condições pouco vantajosas, na base do sacrifício e do trabalho. Atravessou conosco os bons e maus momentos, com aquela confiança interior que, não raro, interpreta-*



*dores menos perspicazes qualificavam de irreverência ou falta de empenho. O jornalista Sebastião Carvalho era um ser com defeitos e virtudes e o fato de ter morrido não o torna perfeito. Mesmo porque, a perfeição não é própria da espécie humana. Da nossa parte, lamentamos a perda de um excelente profissional — e mais, muito mais ainda, da figura humana que ele era.*

A DIREÇÃO

## ÍNDICE

CONSTRUÇÃO CIVIL .....	6	ASSISTÊNCIA MÉDICA ....	27
CUSTO DE VIDA .....	12	NEGOCIOS .....	30
PETRÓLEO .....	14	PROBLEMAS URBANOS ...	32
CREDITO .....	17	AGRICULTURA .....	33
ECOLOGIA .....	19	ARTIGO .....	35
MINÉRIO .....	22	DIREITO ECONÔMICO .....	38



# homens & empresas



## CORTÊS GANHOU MEDALHA DO BNB

O ex-governador Cortês Pereira, que foi diretor da Carteira Rural do BNB, ganhou medalha e título ao ensejo das comemorações do Jubileu de Prata do Banco do Nordeste do Brasil S.A. A cerimônia realizou-se na sede da agência local do BNB, na tarde de 19 de julho, com a presença de autoridades, empresários e jornalistas. O gerente substituto José Walter Chaves Filho, que dirigiu a solenidade, falou na ocasião sobre os vinte e cinco anos de atividades do banco na região, investindo e estimulando o desenvolvimento do Nordeste para, o final, proceder as entregas aos agraciados das medalhas de prata conferidas pela alta direção do BNB ao ex-governador Cortês Pereira, Prefeito de Natal, engenheiro Vauban Bezerra de Faria e ao funcionário José Walter Chaves Filho, gerente substituto em Natal. Também receberam escudos de prata e ouro 19 funcionários do BNB que servem na agência desta cidade, com mais de 10 e 15 anos de serviços, respectivamente.

## GUARARAPES DE MOSSORÓ AUMENTA A PRODUÇÃO

A unidade fabril da Guararapes em Mossoró acompanha o ritmo de crescimento das demais fábricas de confecções do grupo Nevaldo Rocha, em São Paulo, Natal e Fortaleza. Segundo informa José Maria Brasil, executivo que dirige a fábrica de Mossoró, a sua produção que até março era de cinco mil unidades diárias subiu para sete mil, e a partir de julho, essa marca foi ultrapassada para 10 mil/dia, isto é, 10 mil camisas por dia. A expansão produtiva da Guararapes de Mossoró também resultou no aumento do contingente de pessoal que agora é de 700 operários.

## ALECRIM TERÁ NOVO HOTEL AINDA EM 77

O Hotel São Francisco, com cinco andares e 120 apartamentos, em fase de construção na rua Coronel Estevam (Alecrim) terá pelo menos parte dos seus apartamentos em funcionamento ainda este ano. É um empreen-

dimento da Vila Hotel Turismo Ltda., de porte médio, mas de muito bom gosto: apartamento alcatifado, ar condicionado e telefone, azulejos decorados. O pessoal que vai trabalhar já está sendo recrutado e em fase de treinamento. O grupo empresarial é composto por Antonio Vila Filho, Magno Fernando Vila, Aurino Vila Filho, Fernando Vila, Francisca Almerina Vila e José Eduardo Vila.

## IBGE VAI PESQUISAR 30 MIL DOMICÍLIOS

De julho a dezembro deste ano o IBGE estará realizando uma listagem e pesquisa em 30 mil domicílios de 19 municípios do Rio Grande do Norte, segundo informou ao RN-ECONÔMICO o delegado daquele órgão, Hélio Andrade. Trata-se da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio, que envolverá cerca de 100 pesquisadores, partindo de três centros — dois em Natal e um em Mossoró. Até o momento não foram divulgados os referentes ao Rio Grande do Norte da Pesquisa Nacional de Despesa Familiar, trabalho realizado há cerca de dois anos.

## O BANDERN TEM LUCRO E CRESCE MAIS

Os diretores do Banco do Estado do Rio Grande do Norte estão otimistas com os resultados do balanço do primeiro semestre que apresenta um lucro de Cr\$ 14.700.000,00. Com o aumento das atividades do BANDERN já programadas para o segundo semestre deste ano, os seus dirigentes estão agilizando providências para abertura das agências de Canguaretama, Tangará e São Tomé, neste Estado, até o final do ano. Recentemente, na Exposição Agro-Pecuária de Caicó, o BANDERN aplicou Cr\$ 2 milhões em financiamentos para aquisição de reprodutores e matrizes selecionados.



# homens & empresas

## CONSTRUÇÃO CIVIL SEM DESEMPREGO

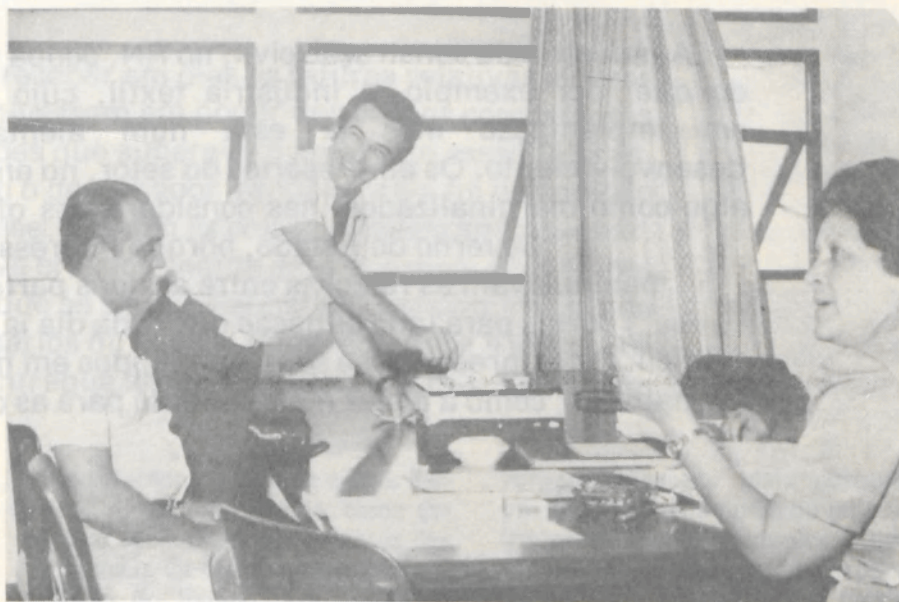
O presidente do Sindicato dos Trabalhadores da Construção Civil do Rio Grande do Norte, Francisco Rosa, disse que ainda não recebeu qualquer queixa de associados com referência a uma possível situação de desemprego no setor, conforme se anuncia. "Quando há desemprego, sou um dos primeiros a saber, porque recebo logo as comunicações" — explicou. Pelo contrário — segundo afirmou Francisco Rosa — tem se defrontado com o problema da falta de mão-de-obra para a construção civil do RN, não só a especializada como até de serventes.



Pery Lamartine

## JULHO, UM MARCO PARA O TURISMO POTIGUAR

O mês de julho está sendo considerado pelo Secretário de Turismo da Prefeitura de Natal, Peri Lamartine, como um verdadeiro marco para o turismo potiguar. Todos os hotéis estiveram com a sua lotação esgotada e isso não se deveu, segundo afirma, "somente aos XXVIII Jogos Universitários Brasileiros." Deu como causa do súbito salto do nosso turismo o esforço que vem sendo feito junto às agências para que elas não programem Natal como simples pernoite, mas, sim, pelo menos por dois dias, sendo um destinado a passeio. O Sr. Peri Lamartine só lamenta a exiguidade de verbas para as promoções turísticas, por ele consideradas como investimentos.



## ELEIÇÃO E POSSE NA CONSTRUÇÃO CIVIL

Eleita no dia 10 de junho e empossada no dia 14 do mesmo mês, já está em plena atuação a diretoria do Sindicato da Construção Civil do RN. A direção para o triênio 77/80 é composta de Fernando Gonçalves Bezerra

(Presidente), Edilson Medeiros da Fonseca (Secretário) e Renato Gomes Soares (Tesorreiro). Na foto, o engenheiro Fernando Bezerra no dia da eleição, aparecendo ainda o tesoureiro Renato Soares.

## OAB PROMOVE DEBATES JURÍDICOS

A seção regional da Ordem dos Advogados do Brasil e o Instituto dos Advogados do Brasil, do RN, promoverão de 8 a 11 de agosto o 1º. Ciclo de Debates Jurídicos, comemorando os cento e cinquenta anos da fundação dos cursos jurídicos em nosso país. O jurista Raimundo Faoro, presidente do Conselho Federal da OAB, comparecerá a sessão de instalação dos trabalhos no auditório do SESC, e a primeira conferência será proferida pelo advogado e nosso colaborador Ney Lopes de Souza que abordará a importância na atualidade do Direito Econômico no Brasil. Nos dias 9 e 10, respectivamente, falarão os professores Mario Moacyr Porto e José Dantas, este ministro do Tribunal Federal de Recursos.



Ney Lopes



# CONSTRUTORES: SEM

A indústria da construção civil, no RN, ocupa mais mão de obra do que, por exemplo, a indústria têxtil, cujo parque continua em implantação mas já está num alentado estágio de desenvolvimento. Os empresários do setor, no entanto, se sentiam algo como marginalizados, nas considerações oficiais, a nível de Governo do Estado, porque interesses desconhecidos manipulavam as relações entre as duas partes, conduzindo as coisas para uma situação que cada dia ia se tornando mais difícil. Os empresários se sentiam tolhidos em muitas pretensões naturais, como a de ter mais cimento para as obras contratadas





# AJUDA É DIFÍCIL

ou a de receber em dias as faturas relativas a obras concluídas, embora tivessem em poder dos órgãos contratantes cauções que superavam em muito essas faturas.

Um encontro com o governador Tarcísio Maia foi promovido pelo sindicato da classe. E então as coisas começaram a clarear.

O que faltava era justamente essa abertura de diálogo.

Na matéria que se segue, Sebastião Cavalho, depois de conversar com empresários do setor e tendo em mãos o memorial que foi entregue ao Governador, detalha a situação.

Se não era uma situação de direito, era de fato: comumente se flagrava patente má sincronização entre a construção civil e o Governo do Estado e não raro as queixas eram até acres, de parte a parte. Embora nunca tivesse havido contatos visando dirimir as dúvidas e esclarecer as pendências. A coisa chegou a tal ponto que os empresários do setor entenderam que interesses obscuros estavam conduzindo a questão a um estágio que poderia tornar as coisas insustentáveis.

Então, eles resolveram ir falar com o Governador Tarcísio Maia. Não apenas na intenção de abrir o diálogo, mas aproveitando a oportunidade para apresentar as razões pelas quais até mesmo de público faziam restrições à ação governamental, com relação às firmas da construção civil do Estado.

Não poderia ter havido remédio mais eficaz para o mal: o encontro tanto transcorreu em clima da maior cordialidade como o Governador entendeu e endossou as queixas dos empresários, reconhecendo que em muitas situações o Governo estava alheio ao que de fato ocorria.

O principal pleito dos empresários, tanto na lista levada ao Governador quanto antes do encontro, era que o Governo estudasse uma fórmula de preferir as firmas locais, para adjudicação de concorrências públicas e isto, sem estar devidamente explicado, soava com uma pretensão discriminatória,

com relação a firmas de outros Estados. O que não ocorria, como explica o presidente do Sindicato das Indústrias da Construção e do Mobiliário do Estado, Fernando Bezerra:

— “Nunca tivemos nada contra firmas de fora. Afinal, nós mesmos, do Rio Grande do Norte, participamos de concorrências em outros Estados e temos firmas que em certas épocas trabalham mais lá do que aqui”.

Depois, desejava-se o estabelecimento de um critério para julgamento das licitações estaduais, de maneira que nunca fosse considerado o menor preço como sendo o de maior vantagem para o órgão público — mas se considerasse um preço médio levando em conta um orçamento (ou um preço básico) fornecido pelo órgão público, que apresentasse a composição de todos os preços de materiais que compõem a planilha orçamentária.

As duas situações, não consideradas, demonstravam a existência de um grave problema: muitas firmas de fora ganham concorrências apresentando preços baixos, inexequíveis e terminam não concluindo as obras dentro do previsto, ficando à espera de reajustes ou trocas de especificações.

— “O que nós sempre desejamos” — diz o engenheiro Edilson Fonseca, da Construtora CICOL — “foi um preço justo”.

**MAIS QUE INDÚSTRIA TEXTIL** — Os empresários da construção civil foram ao encontro do Go-

vernador Tarcísio Maia portando um memorial composto de uma introdução, sete reinvidações e uma conclusão, no qual estava explicada toda a problemática. O memorial, assinado pelo Sindicato da classe, lembra o interesse do próprio Governo Federal em desenvolver a indústria da construção civil, por constituir ela “suporte básico na oferta de empregos, contribuindo, assim, para a manutenção do fluxo regular de serviços públicos e privados, gerando em consequência, rotatividade de mão de obra”. E acentuava que no Rio Grande do Norte, “sem riscos de erro”, “a indústria da construção atualmente absorve maior contingente de mão de obra do que o parque têxtil, em implantação”, o que “significa dizer que a estratégia econômica-financeira do Governo Federal dispensa maior atenção à construção civil, com o objetivo de colocar esse setor equidistante dos efeitos originários da desaceleração constatada no momento, sobretudo na indústria automobilística”.

A seguir era proposto o diálogo, cuja reciprocidade (que de fato ocorreu) representaria a preservação dos interesses do Estado e a estabilização das empresas ligadas ao setor da construção civil.

No item referente à preferência, em igualdade de condições, às firmas locais, o documento lembrava que essas têm o giro dos seus negócios no território estadual, provocando em consequência circulação de riquezas, criando em-



pregos diretos e indiretos, pagamento de tributos, enfim, gerando um fluxo interminável de benefícios que, ao final, assegurarão globalmente o aumento dos níveis de bem estar no próprio Estado. E sugeria a adoção do critério já muito usual em outros Estados nordestinos, da dedução dos preços globais ofertados nas licitações, para efeito de comparação, do percentual de 7%, de acordo com alíquota incidente do Imposto Sobre Serviços, a ser pago às Prefeituras Municipais onde ocorrer o fato gerador. E também a previsão, em todos os editais de licitação dos órgãos da administração estadual, da exigência de apresentação do certificado de filiação regular ao Sindicato das Indústrias da Construção e Mobiliário do Rio Grande do Norte. Uma medida que, além de valorizar o órgão de classe, permitia que as empresas que desejassem concorrer em licitações estaduais, tivessem um mínimo de vínculo com o Estado, inclusive escritório ou registro de filial, agência ou sucursal, na Junta Comercial — esse registro por si só significando obtenção de CGC local, inscrição es-

tadual e municipal.

Com referência ao critério de julgamento das licitações, o documento chamava atenção para os preços fictícios geralmente apresentados por empresas de fora. A aparente vantagem que a administração estadual visa, quando opta por um preço menor, na verdade significa maior perda, levando-se em conta as rescisões de contrato (que sempre ocorrem) e as novas cotações, pelas empresas sucessoras, com preços realistas que terminam desafiados também pela espiral inflacionária. Sugeriu-se, então, a adoção das normas de licitação que vigoram, por exemplo, no Governo do Distrito Federal, em que é absolutamente necessária a entrega, juntamente com o projeto, da composição de custos que originou o preço básico, bem como a fixação do BDI entre 20 e 25%, de acordo com a Caixa Econômica Federal. Outro aspecto igualmente prioritário: a atualização dos custos, em função da data do orçamento, quando da efetiva realização da concorrência. Isto porque são comuns os casos em que decorrem seis, oito ou mais meses entre



**Edilson Fonseca quer uma linha de crédito para descontar duplicatas das empresas que disponham de créditos legítimos.**

a composição dos custos do preço básico e a apuração da licitação.

**LIBERAÇÃO DAS CAUÇÕES**  
— “São comuns os casos em que as empresas locais de construção

## Um ALFA ROMEO de corpo e alma



**Comercial Wandick Lopes S.A.**

Av. Antonio Basílio (Av. 16), 1267 - Fones: 222-4385  
Natal - Rio Grande do Norte



civil dispõem de créditos não liberados na administração estadual, tudo decorrente de medições já procedidas, sem que as faturas respectivas sejam liquidadas. Sabe-se que há vedação legal ao aceite de títulos cambiais por órgão da administração direta, o que, entretanto, não é verdadeiro para a administração indireta, cujo regime usual é o da Lei nº 6.404/76 sendo, portanto, permitido o aceite expresso o tácito”.

O parágrafo acima é o início do item relativo à linha de crédito pretendida pelos empresários da construção civil e exposto ao Governador Tarcisio Maia. Como funcionaria essa linha de crédito? Edilson Fonseca explica:

— “Ela serviria para desconto de duplicata das empresas que disponham de crédito legítimos na administração estadual. Seria criada no Banco do Rio Grande do Norte e viria assegurar ainda outros benefícios, como numerário disponível para a empresa que, tendo executado etapas do serviço, necessita de recursos financeiros para arcar com outros onus dos seus negócios. Ou capital de giro e barateamento do custo das obras, pois a empresa teria a certeza de que as obrigações seriam resgatadas dentro dos prazos”.

A sugestão da linha de crédito especial, pelo BANDERN, prevê que os órgãos da administração direta aceitam como documento suficiente a apresentação das faturas.

Ainda com relação ao aspecto financeiro, o item quatro do documento se refere especificamente à liberação das cauções em dinheiro.

— “Como se sabe” — diz Fernando Bezerra — “as firmas construtoras são obrigadas a depositar cauções, em dinheiro, que variam de 5 a 10% do valor da obra e muitas vezes, mesmo tendo esse dinheiro em mãos do órgão contratante, em valor muito mais alto, ficam impossibilitadas de receber faturas mensais bem mais baixas”.

O documento reconhece que pode parecer absurdas a pretensão de liberação das cauções, mas, lembrando que o capital de giro tem sido uma das principais dificuldades enfrentadas pelas empresas, sugere a substituição das cauções por outras formas, autorizadas em Lei, como a garantia fidejussoria, em que as pessoas fi-

sicas dos sócios ou acionistas são a fiança, se tiverem capacidade financeira atestada por estabelecimento bancário; ou a aceitação da fiança bancária, pura e simples.

### O PROBLEMA DO CIMENTO

— O contato dos empresários da construção civil com o Governador Tarcisio Maia foi considerado uma vitória da classe, tanto porque dissipou as dúvidas que vinham existindo como porque praticamente todas as reivindicações do memorial do sindicato foram aceitas, em princípio, pelo Governador.

— “Conseguimos antes de mais nada eliminar o distanciamento que existia” — diz Fernando Bezerra — “e com isto neutralizamos



Fernando Bezerra: nada contra as firmas de fora.

a imagem distorcida que vinham fazendo da nossa classe, frente ao Governador. E, o mais importante o doutor Tarcisio se propõe, ele próprio, a continuar o diálogo, aceitando inclusive um convite para o próximo almoço mensal que o nosso sindicato promove”.

Uma das reivindicações a que o Governador se demonstrou sensível foi a do aumento da cota no abastecimento de cimento Nassau (fabricado em Mossoró) e permissão de compras diretas do produto, pelas construtoras. Como se sabe, a venda e compra de cimento é controlada oficial-

mente, havendo limites de cotas determinados.

O problema do cimento é exposto no item número cinco do memorial e logo no início o documento explica:

“Há que destacar, preliminarmente, o funcionamento em Mossoró, neste Estado, da fábrica de cimento do grupo Itapetinga. Além dos múltiplos benefícios trazidos com a implantação dessa importante unidade industrial, ressalte-se, por oportuno, o incentivo fiscal dado pelo Governo, visando, justamente, ativar as relações comerciais e industriais, neste setor do fabrico e comercialização de cimento, no território estadual. Atualmente, a cota diária de cimento, proveniente de Mossoró, na praça de Natal, é de apenas 5.000 sacas. Pode-se afirmar, categoricamente, que mesmo com outras marcas postas no mercado há uma carência diária de cerca de 5.000 sacas, em decorrência do fluxo crescente de obras de construção civil nesta capital”.

Então, o memorial sugeria o aumento da cota diária de 5.000 para 10.000 sacas diárias, destinadas a Natal, principalmente considerando que a fábrica de Mossoró pode atender à demanda.

Mas o problema do cimento tem ainda outras implicações. Atualmente as vendas de cimento Nassau são feitas exclusivamente através do depósito da fábrica, em Natal. As firmas construtoras, no entanto, querem ter a opção de ir comprar o cimento diretamente na fábrica. Isto por que? O documento explica:

“Em termos numéricos e econômicos, o quadro é o seguinte: o frete de cada saco de cimento é de Cr\$ 4,00 adicionando-se Cr\$..... 0,40 para as operações de carga e descarga (feitas no depósito da fábrica, em Natal) e mais Cr\$1,00 correspondente ao transporte do depósito (no bairro da Ribeira) até o canteiro de obras. Sugere-se a interferência do Governo do Estado, no sentido de que as empresas construtoras possam adquirir o cimento diretamente em Mossoró, transportando-o em seus próprios veículos. A medida implicará,



inclusive, em racionalização do consumo de gasolina, posto que a empresa, comprando na fábrica, desaparecem as operações de carga e descarga, no depósito da Ribeira, bem como o percurso compreendido entre o depósito e o canteiro de obras”.

Essa reivindicação é considerada do maior interesse das empresas de construção civil, sobretudo pela repercussão que terá tanto na redução dos custos, possibilitando em consequência a oferta de melhores preços nas licitações públicas, quanto pela segurança de que os serviços não sofrerão solução de continuidade, pela carência de cimento.

#### ALCANORTE & INFLAÇÃO

— O direito de competir na licitação para construção da Alcanorte (obras de grande vulto a serem levantadas em Macau e municípios próximos) foi outra reivindicação do Sindicato, sugerindo a intervenção do Governo do Estado quanto à inscrição do consórcio de firmas formado pela EIT, CICOL, ECOCIL e ENARQ. O consórcio considera-se capaz de concorrer porque se acha capaz técnica e financeiramente. No primeiro caso, apresentou *dossier* que comprova *know-how* adquirido na implantação de dezenas de indústrias de grande porte, em todo o País. No segundo, possui capital de Cr\$236 milhões, quando o máximo exigido pela contratante era de Cr\$ 100 milhões.

A pré-qualificação das firmas pretendentes à licitação, no entanto, não obedeceu a critérios rígidos impostos por Lei, mas tão somente a uma espécie de informação aos diretores da entidade contratante. Daí, as firmas potiguares solicitarem ao Governador identificar as razões pelas quais nada havia sido divulgado, oficialmente, com referência à classificação ou não do consórcio de firmas locais.

O último item do memorial se referia a reajustamentos e correção monetária e dizia textualmente:

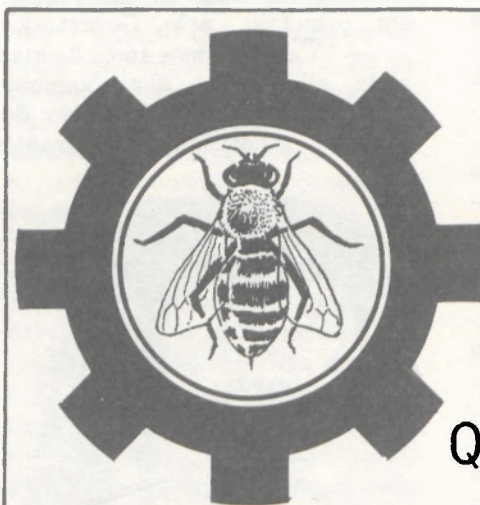
“A contenção inflacionária é uma meta do Governo Federal, o que, em princípio, significa dizer que existe realmente processo inflacionário em marcha crescente. Assim ocorrendo, sabe-se por simples amostragem de preços, os

reflexos danosos que a desvalorização da moeda ocasiona sobre os materiais de construção civil, sobretudo considerando-se que os centros produtores localizam-se, quase em sua unanimidade, no centro-sul do País, onerando os preços, basicamente pela incidência do frete, cujo índice de crescimento é visível diante dos aumentos frequente da gasolina”.

A partir desse pressuposto, o pessoal da construção civil entendia serem absolutamente viáveis e lógicas a tomada de duas

providências: a) inclusão da cláusula permissiva de reajustamento nos contratos dos órgãos da administração estadual, prevendo-se essa condição no edital da obra e b) pagamento de correção monetária nos atrasos superiores a trinta dias.

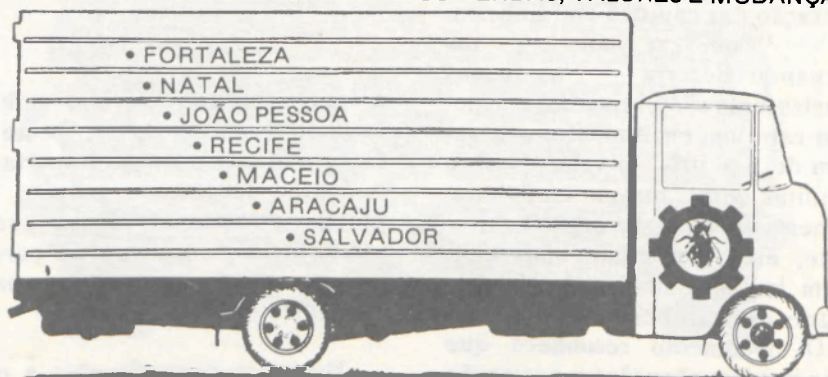
A justificativa da pretensão, dizia o documento, fugia aos argumentos, “pois se confunde com a própria conjuntura nacional, a partir do instante em que o Governo estimula a busca da verdade financeira e econômica”.



**ESTA MARCA  
REPRESENTA  
A SOLUÇÃO  
PARA O SEU  
PROBLEMA.  
NÃO IMPORTA  
QUAL SEJA ELE.**

**SOMOS UMA EMPRESA DE SERVIÇOS A SERVIÇO DAS GRANDES EMPRESAS, ATUANDO EM 11 ESTADOS COM:**

- SERVIÇOS MÉDICOS E PARAMÉDICOS
- CONSERVAÇÃO E MANUTENÇÃO DE HOSPITAIS
- CONSERVAÇÃO E MANUTENÇÃO DE EDIFÍCIOS
- ENGENHARIA AGRO-PECUÁRIA
  
- ADMINISTRAÇÃO DE CONDOMÍNIOS
- SEGURANÇA E VIGILÂNCIA OSTENSIVA
- IMPLANTAÇÃO, CONSERVAÇÃO E MANUTENÇÃO DE JARDINS
- LOCAÇÃO DE MÃO DE OBRA TÉCNICA E ESPECIALIZADA
  
- MÃO DE OBRA TEMPORÁRIA
- LIMPEZA INDUSTRIAL
- TRANSPORTE DE ENCOMENDAS; VALORES E MUDANÇAS



**embraSel**

**EMPRESA BRASILEIRA DE SERVIÇOS LTDA.**

RUA FLORIANO PEIXOTO, 422 — FONES: 222-4604 — 222-4287  
— NATAL-RN



# BANCO DE DESENVOLVIMENTO DO RIO GRANDE DO NORTE S/A - B.D.R.N.

CARTA PATENTE - I-338

C.G.C. M.F. - 08328247

AV. FLORIANO PEIXOTO N. 550 - NATAL - RN

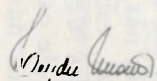
## BALANÇO GERAL EM 30 DE JUNHO DE 1977

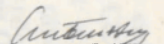
A T I V O		P A S S I V O	
<b>RESPONSÍVEL</b> .....			
11.431.380,49			
<b>REALIZÁVEL</b>		<b>NÃO EXIGÍVEL</b>	
<u>Reservas e Financiamentos</u>		Capital.....	49.700.000,00
A Governos.....	65.320.907,63	Reserva Para Aumento de Capital.....	1.276.828,00
A Sociedades de Economia Mista..	91.033.070,62	Fundo de Reserva Legal.....	747.098,51
Ao Setor Primário Privado.....	1.473.085,91	Fundo de Amortização de Imóveis	
Ao Setor Secundário Privado.....	232.070.059,37	Móveis e Utensílios.....	657.934,72
Ao Setor Terciário Privado.....	28.471.837,71	Fundo de Reserva Especial.....	30.133.135,96
418.368.961,24		82.514.997,09	
<u>Outras Aplicações</u>		<b>EXIGÍVEL</b>	
Títulos e Créditos a Receber....	18.521.711,70	Depósitos	
18.521.711,70	18.521.711,70	Outros.....	11.126.211,32
<u>Outros Créditos</u>		11.126.211,32	
Créditos em Liquidação.....	3.445.994,96	<u>Outras Exigibilidades</u>	
Outros.....	9.391.684,84	Credores Diversos - País.....	5.022.698,12
12.837.679,82		5.022.698,12	
<u>Valores e Bens</u>		<u>Obrigações Especiais</u>	
Outros Valores.....	29.272.624,90	Banco Central - Espréstimos....	14.400.000,00
Bens.....	174.544,60	Fundo Financeiro e de Desem- volvimento.....	4.002.712,67
479.175.521,86		Obrigações Contraídas Com Insti- tuições Oficiais.....	369.885.492,65
<b>IMOBILIZADO</b>		Imposto Sobre Operações Finan- ceiras.....	182.370,19
Inveniente de Uso e em Construção...	3.316.405,85	Outras.....	5.038.852,00
Móveis, Utensílios e Almoarifado	1.629.268,47	394.509.437,51	409.658.346,95
Mecanização Avançada, Comunicação e Seguros.....	246.252,43	5.191.926,75	
5.191.926,75		<b>RESULTADO PENDENTE</b> .....	3.672.990,03
<b>RESULTADO PENDENTE</b> .....	47.504,97	3.672.990,03	
47.504,97		<b>CONTAS DE COMPENSAÇÃO</b> .....	586.440.631,23
<b>CONTAS DE COMPENSAÇÃO</b> .....	586.440.631,23	1.082.286.965,30	
1.082.286.965,30			

## DEMONSTRAÇÃO DA CONTA "LUCROS E PERDAS" EM 30 DE JUNHO DE 1977

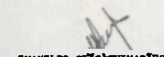
D É B I T O		C R É D I T O	
<b>DESPESAS</b>		<b>RECEITAS</b>	
Despesas Financeiras Operacionais.....	7.450.996,60	Receitas Financeiras Operacionais.....	17.606.728,91
Despesas Administrativas.....	5.807.472,91	Receitas e Lucros Diversos.....	346.113,79
Outras Perdas.....	597.144,80	17.952.842,70	
13.855.614,31			
<b>PROVISÕES</b>			
Reserva Para Manutenção de Capital de Giro Próprio.....	1.000.000,00		
Reserva Para Créditos de Difícil Liquidação.....	200.000,00		
Provisão Para Imposto de Renda.....	610.000,00		
1.810.000,00			
<b>RESERVAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO</b>			
Reserva Legal - M. 2627.....	114.361,00		
Outras Reservas e Provisões.....	1.658.305,00		
Saldo a Disposição da Assembleia.....	514.562,30		
2.287.228,30			
17.952.842,70			

Natal, 30 de junho de 1977

  
HENRIQUE F. MOREIRA D. MOREIRA  
Diretor Presidente

  
ANTÔNIO J. DIAS  
Diretor Administrativo

  
FRANCISCO EDUALDO M. BORBA  
Diretor de Operações

  
IVANILDO DAS GUIMARÃES  
T.C. CRC - 1.113 - RN





Na Ceasa, o problema todo é a distância: ruim para os locatários e para quem tem de pagar frete.

CUSTO DE VIDA

## Abastecimento: desculpas para aumentos na feira

**Os feirantes culpam a CEASA pelos aumentos. Ou seja: 70 cruzeiros pelo frete de 1.500 quilos de mercadorias causariam todos os aumentos nas feiras.**

O problema do preço dos hortifrutigranjeiros em Natal parece estar numa taxa de 70 cruzeiros e não nas tabelas da Sunab que, enfim, esbarram neste obstáculo. São os 70 cruzeiros que os feirantes têm de pagar pelo frete de 1.500 quilos das mercadorias que vão comprar na Ceasa. Uma taxa considerada pelos pequenos comerciantes como causa dos preços alterados que provocam o desespero das donas de casa mas que o diretor da CEASA, Sr. Luiz de Barros, considera irrelevante, "em nada correspondendo para incidir nos custos finais dos gêneros".

Irrelevante ou não, a taxa realmente está sendo usada como escudo. Porque, segundo relatório da SUNAB, através de sua Síntese Mensal das Condições de Abastecimento do fim do segundo semestre, houve um comportamento no mês de junho "que poderemos

considerar satisfatório, havendo inclusive uma certa abundância no fornecimento da maioria dos gêneros alimentícios de primeira necessidade, com exceção apenas dos derivados do leite, alguns hortícolas, galeto e de produtos estrangeiros como azeite de oliva e bacalhaus".

**A TAXA E O ELO** — E, de fato, de acordo com a lógica elementar, é difícil explicar como 70 cruzeiros podem influir no preço de 1.500 quilos de mercadorias. Mesmo porque, segundo a explicação do Sr. Luiz de Barros, o que "é comercializado em Natal tem 70% de procedência de outros Estados e apenas 30% são através da CEASA".

Contudo, os feirantes são contundentes em suas acusações. Um deles, José Damião, da feira

permanente do Alecrim, disse ao RN—ECONÔMICO:

— Os feirantes do Alecrim e de outros bairros estão sendo prejudicados com os fretes.

Também Manoel Dias, que comercializa hortigranjeiros no mercado público do Alecrim, é enfático

— Sou obrigado a vender as mercadorias por um preço maior para compensar o que pago de frete na CEASA. Se não fizer assim, não ganho nada.

E Davi de Assunção, da feira do Alecrim, culpa a CEASA pela inflação que está "disparando em Natal".

A tese, contudo, parece ser sustentada através de um raciocínio visceral, como se a CEASA, de repente, se transformasse num monstro atormentador dos preços. Os próprios locatários dos boxes da CEASA referem-se a ela com indisfarçável indisposição. E, até, com certa incoerência. Um desses locatários. Geraldo Arcanjo, disse que "quando eu estava na feira do Alecrim vendia uma carada de abacaxi em três horas".

— Agora — compara — vendo em três dias.

Irônico, completa a sua crítica a CEASA — que, evidentemente nenhuma culpa pode ter com relação ao andamento dos seus negócios — com a frase:



— De bom, aqui, só tem mesmo o clima, o arzinho que faz o dia todo.

Outro locatário. José Bento da Silva, também ressalta as propriedades do clima do local onde está a CEASA, mas lamenta a pouca frequência de compradores.

— E meus preços não são ruins; vendo um quilo de gerimum caboclo por Cr\$ 3,50, o mamão a Cr\$ 3,00 o quilo e uma jaca por dez cruzeiros a unidade. Preços bons. Mas vem pouca gente comprar.

**OS LADOS** — Então, o problema tem as seguintes faces: a) — os feirantes, que vão comprar na CEASA diretamente para comercializarem nas feiras não reclamam dos preços, mas da taxa de Cr\$ 70,00 pelo frete de 1.500 quilos de mercadoria; os locatários dos boxes da CEASA vendem por preços razoáveis, mas mostram-se insatisfeitos com a sua localização, de difícil acesso ao consumidor. Computando-se as reclamações, conclui-se que é a distância da CEASA do centro da cidade o seu problema. Não só da CEASA de Natal, diga-se, pois nenhuma outra situa-se em locais que possam ser qualificados como “acessíveis” para a grande maioria da população.

**A COMPREENSÃO** — De todo modo, é preciso compreender a situação do abastecimento em Natal em seus múltiplos aspectos. Os feirantes reclamam aleatoriamente e generalizam o problema;

ao resumirem tudo na questão do preço do frete: A argumentação do diretor da CEASA, Luiz de Barros, parece mais sólida e consistente. Porque, elementarmente, ele vai no xis da questão, o nó córdio, ao revelar que só a parcela de 30 por cento dos produtos comercializados nas feiras passam pela CEASA e, portanto, ela não pode ser culpada, nem mesmo injustamente, pelos preços.

— Para começar — diz ele — compramos laranja de Sergipe e Alagoas, banana (prata) do Ceará, tomate de São Paulo, alho da Argentina e do Chile chuchu e outras verduras de Pernambuco e da Paraíba.

**O ABASTECIMENTO SEGUNDO A SUNAB** — Já a Sunab vê o comportamento do abastecimento como normal, ultimamente. Talvez porque sua visão seja mais global e leve em consideração a comparação com outros períodos mais críticos. Vê apenas uma certa anormalidade no abastecimento do peixe, pois seu estudo assinala:

— Embora sem faltar, foi sentida uma certa diminuição na oferta do pescado no mercado, resultante de chuvas nos pesqueiros e no litoral.

A conclusão do estudo é a seguinte:

— Apresentam-se como boas as perspectivas do abastecimento para o nosso Estado, face o excelente inverno deste ano.

O otimismo da SUNAB contrasta com as reclamações gerais dos feirantes, cujo estado de espírito



Luiz de Barros: o frete não pode ser a causa do aumento dos preços

por sua vez, não confere com as afirmações do diretor da CEASA. Pelo visto, a dança dos preços continuará, pois os diversos compartimentos que compõem o processo de abastecimento mantêm-se firmes às suas razões e verdades. E a bolsa popular é quem continua sofrendo.

**Tome**



**Café**

**São Luiz**

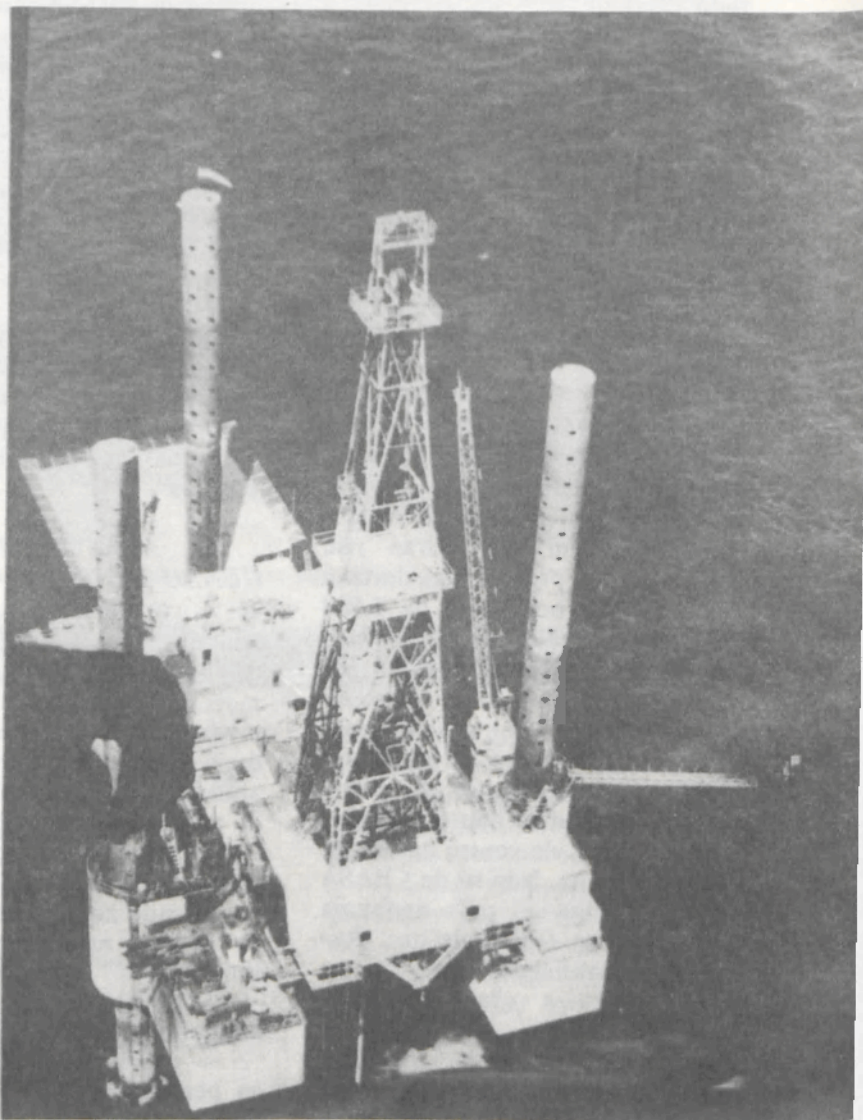
**100% PURO**

**LUIZ VEIGA & CIA. LTDA.**  
TORREFAÇÃO E MOAGEM "SÃO LUIZ"  
40 anos de tradição e bem servir — NATAL-RN



## AFINAL, A ROTINA DO TRABALHO EM UBARANA

Pela primeira vez a Petrobrás decidiu mostrar tudo o que está fazendo em Ubarana.



As "ilhas tecnológicas": regime de trabalho de 12 horas com uma super-alimentação.

Foi a primeira vez que a Petrobrás, através do seu Distrito no Rio Grande do Norte, tomou a iniciativa de levar jornalistas potiguares a uma visita à plataforma de Ubarana e isso foi tomado como o mais significativo sintoma da importância que, a essa altura, tem a política petrolífera para o Estado. O convite partiu do próprio superintendente da empresa no RN, Sr. Mário Guerreiro, que o fez, na primeira quinzena de julho, através de telefonema às redações dos jornais. Nada menos de 14 profissionais de imprensa foram conduzidos a Ubarana para uma visita surpreendentemente minuciosa, quando todo o complexo do campo — com a única exceção da plataforma PUB-1 — foi mostrado em todos os seus detalhes, comporta-

mento inédito desde que as pesquisas em busca ao petróleo foram iniciadas no Rio Grande do Norte. A descrição que em seguida apresentamos é de um repórter do RN que se incorporou à comitiva.

**O CAMPO** — A visão do campo começa a ganhar contornos mais precisos após 55 minutos de voo de helicóptero a partir do aeroporto Augusto Severo. Surgem no campo visual três pontos no mar — as três plataformas — e mais claramente o navio, perto a uma delas. Trata-se do navio cisterna Epitácio Pessoa, mais próximo da plataforma PUB-1. À primeira vista, surge o espanto com uma ocorrência estranha ao visitante: um borbulhar permanente da água, perto do navio. O sr. Mário Guer-

reiro — com o seu tom paciente e didático — explicou aos jornalistas que se tratava do gás que subia a superfície juntamente com o petróleo, não sendo aproveitado devido a pouca quantidade e era expelido através de um tubo para longe da plataforma.

Aí, então, ocorreu a única reserva à visita e ela foi feita de maneira muito diplomática, quase imperceptível. O helicóptero não desceu na PUB-1 e o Sr. Mário Guerreiro alegou não prestar-se ela para o pouso. Contudo, alguns jornalistas acharam estranho porquanto os outros dois helicópteros, do mesmo porte, alugados pela Petrobrás para as tarefas de ligação entre a plataforma e a terra, pousavam com toda facilidade.

De qualquer modo, no momen-



to, o PUB-1 é o centro produtor. É a consecução prática de todos os sonhos petrolíferos do Rio Grande do Norte, embora não inteiramente de acordo com as previsões dos pioneiros que julgavam ser possível a sua existência em terra e não na plataforma marítima. Cinco poços estão funcionando em seu âmbito, com uma produção de 3.700 barris de petróleo por dia. Há, ainda, um sexto poço na área da PUB-1. Mas é considerado pelos técnicos como "doentio".

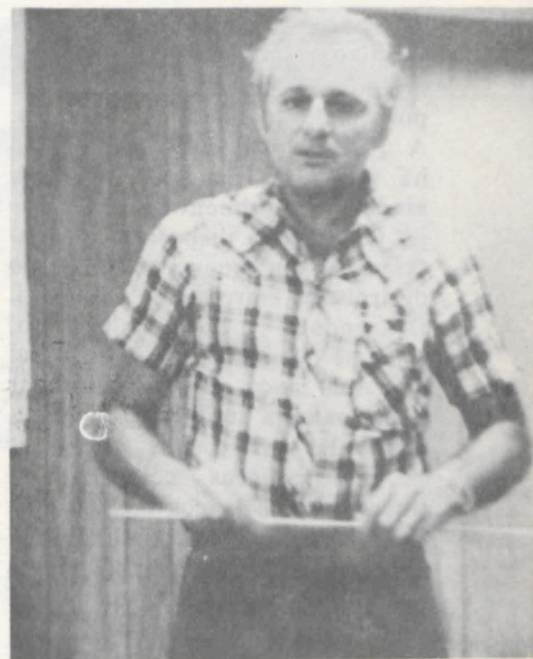
**A ILHA DE CONCRETO** — A PUB-3 é a plataforma de cimento construída em Salvador. Mede 46 metros por 53 e é constituída de um setor central, maior e um periférico composto por uma série de células ou alvéolos. O setor central tem a finalidade de servir como depósito do óleo extraído, com capacidade para 145 mil barris e por seu interior passam 12 das 13 tubulações que servirão de tudo para os poços a serem perfurados. Só uma das tubulações passa pela área periférica. Daí, a capacidade da PUB-3 lhe permite perfurar 13 poços e acumular 145 mil barris.

A plataforma está pousada no leito do mar, porque tem a sua estrutura cheia de água introduzida através de ofícios abertos nela tão logo chegou aquele ponto. Quando a água entrou, os orifícios foram vedados. A lamina d'água no local e de 14 metros, no máximo e a chegada da plataforma foi precedida de um trabalho de nivelamento no fundo do mar para que ela ficasse assentada num terreno sem acidentantes. A água será posteriormente substituída por areia, o que dará mais equilíbrio à estrutura da plataforma. Os estudos técnicos que viabilizaram a construção da PUB-3 foram de tal maneira minuciosos que levaram em considerações hipóteses como a de surgir um tipo de onda com 11 metros de altura, de 100 em 100 anos, segundo as previsões para aquela área. Ela está preparada para essa eventualidade. No Mar do Norte, onde os ingleses estão retirando petróleo, as possibilidades são para o surgimento de uma onda com altura de até 50 metros, para um mesmo período.

A PUB-3 está disposta de modo

a diminuir o impacto das ondas em sua face, numa disposição qualificada pelos técnicos como "conversor". Todo o complexo de máquinas está situado na área periférica, havendo ainda mais dois depósitos de água: um para a potável e outro para a industrial. A água industrial é destinada à limpeza e elaboração da "lama" utilizada no processo de perfuração dos poços. A lama, por sua vez, funciona como uma espécie de lubrificante para a perfuratriz e quando retorna à superfície traz consigo resíduos de rocha perfurada, geralmente numa temperatura bastante elevada.

**A PERFURAÇÃO** — O processo de tubulação é realizado com tubulações de diâmetro variado, iniciando-se com a parte mais larga e diminuindo a medida que vai avançando. O espaço criado pela



Mário Guerreiro — convite aos jornais

## Veja como a **DIVEMO** pode ajudar os negócios a correrem melhor para você.



Nós sempre acreditamos na especialização.

É por isso que nos sentimos à vontade para oferecer os nossos serviços a você e ao seu Mercedes-Benz.

Assim, quando você precisar de um veículo de alta qualidade para transporte de carga ou de passageiros, vai encontrar aqui, à sua disposição, uma equipe de especialistas, preparada para assessorá-lo em todos os detalhes na escolha de um caminhão ou de um ônibus.

Vamos poder escolher juntos o veículo mais adequado para o tipo e a quantidade de carga que você pretende transportar.

E depois, quando você já tiver o seu Mercedes-Benz, vai conhecer os serviços da nossa assistência técnica, feita por mecânicos treinados na própria fábrica, que trabalham com ferramental adequado e só utilizam peças genuínas.

Nós lhe oferecemos todas as condições para que o seu caminhão ou ônibus Mercedes-Benz

continue sempre com a sua alta qualidade de fabricação. Em outras palavras, com a sua longa e econômica vida útil.

Antes e depois de comprar o seu Mercedes-Benz, converse conosco. Além dos bons serviços, nós lhe oferecemos também a nossa tradicional



**Mercedes-Benz**

**DIVEMO S/A** Distribuidora Potiguar de Veículos e Motores

Matriz: Rua Teotônio Freire, 218 Fones: 222-0168 — 222-2822 NATAL-RN

Filial: Rua Cel Gurgel, 372 Fone: 8967 MOSSORÓ-RN



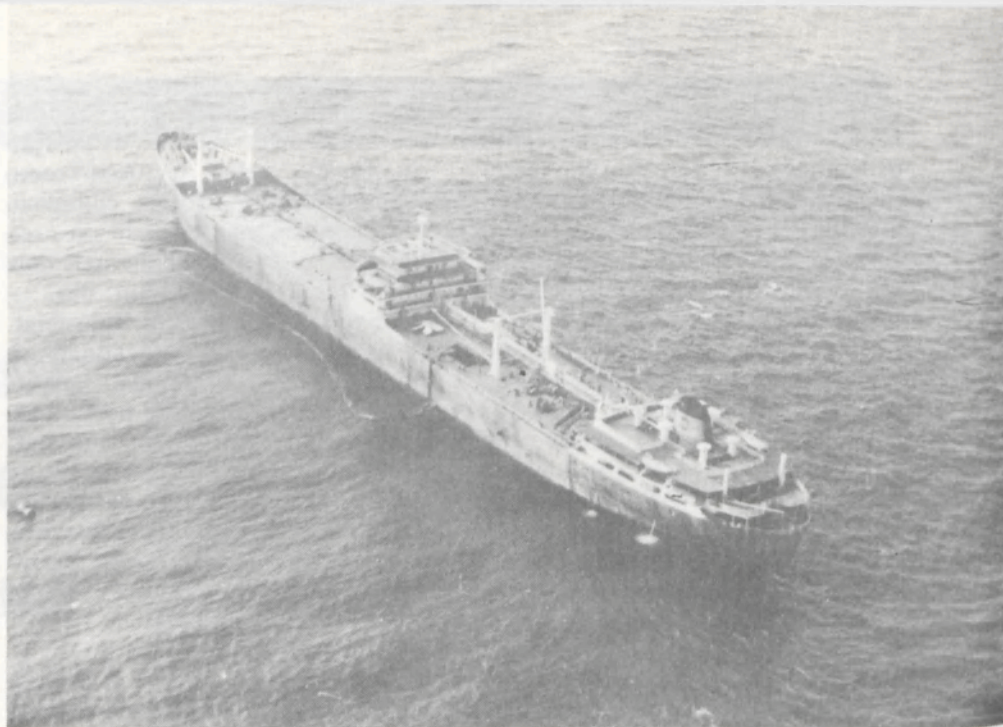
diferença na espessura das duas tubulações é preenchido com cimento, o que estabelece a estrutura por onde passará o petróleo. A PUB-3, que está funcionando há pouco de um mês, trabalha ainda no seu primeiro poço.

É curiosa a disposição da plataforma, um pequeno universo de trabalho entre ondas e o vento. Descendo-se do helicóptero, toma-se uma escada de metal com três lance que leva ao andar superior ou a superfície da plataforma. Há outro convés, mais abaixo, onde estão as "celas" e, nos intervalos dos lances das escadas estão as instalações destinadas aos dormitórios, a cozinha, o restaurante e a dispensa, dispostos de maneira estratégica.

Toda a comitiva ficou impressionada com a qualidade da alimentação. O lanche servido foi farto em frutas — laranja, maçãs, peras, uvas — além de sucos variados, bolos e geléias. O encarregado da cozinha informou que a distribuição de alimentação não obedece a um sistema rígido e a norma é a de dar comida a quem sentir fome, a qualquer hora do dia. A cozinha, serviços de arrumação e limpeza são de responsabilidade da firma Nutrimar, do Rio de Janeiro. O mesmo sistema de alimentação também é observado na Merlin-4, mas o serviço de cozinha desta pertence à própria firma norte-americana proprietária da plataforma, que é alugada pela Petrobrás. A energia em todas as plataformas é fornecida por sistemas de geradores.

A população fixa da PUB-3 é em torno de 65 pessoas. Contudo, essa verdadeira ilha tecnológica ainda não está com todos os setores acionados: muitas máquinas ainda estão silenciosas e há espaços para os dispositivos que vão chegar. A torre de perfuração, que corre sobre trilhos, acompanhando a linha de tubulações, está parada.

**SISTEMA PROVISÓRIO**  
— Explicou o Sr. Mário Guerreiro que o sistema de exploração e armazenagem atualmente em vigor em Ubarana é provisório e será substituído, num prazo de dois anos, pelo definitivo, que inclui a construção, até o final de 1977, de um oleoduto com quatro quilô-



O navio-cisterna: presença permanente ao lado das "ilhas"

metros de extensão ligando PUB-3 e PUB-1. Isso possibilitará, segundo ainda o Superintendente da Petrobrás no RN, uma vazão mais eficiente do óleo sem a necessidade de armazenamento, além de diminuir os riscos de incêndio.

O período de trabalho nas plataformas é de 12 horas, vigorando o sistema de revezamento ininterrupto. Cada funcionário trabalha 12 dias corridos, com direito a igual período em terra. Serão

incorporadas ao sistema definitivo mais duas plataformas do tipo PUB-3, já designadas como PUB-2 e PUB-4. Cada uma terá capacidade de perfurar 12 poços e prevê-se já para novembro deste ano a chegada da PUB-2, devendo entrar em funcionamento em janeiro do próximo ano ou até mesmo ainda em dezembro.

O DISTRITO POTIGUAR — O

## SEMPRE QUE PENSAR EM COMPRAR, NÃO DUVIDE. CESAR S/A TEM AQUILO QUE VOCÊ PROCURA.

### PRODUTOS ALIMENTÍCIOS

**Belra Alta:** Azeite Oliva, Sardinha, Azeltina verde, Ervilhas.  
**Bhering:** Café solução Globo, Chocolates, Bombons, Canela.  
**Salgado:** Manteiga  
**Polenghi:** Queijo e Laticínios em geral.

### PRODUTOS QUÍMICOS - ICI

• Silicatos • Anilinas • Soda cáustica  
**Studarte** - Leite de colônia, talco e sabonete

### PAPEIS E PAPELÃO

**KLABIN** - Guardanapos de papel, papel higiênico, lenços de papel.  
**PIRAHY** - Papel p/Impressão, papel vegetal.  
**COPAG** - Baralho em geral.

### MAQUINAS E EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS

**ATA** - Caldeiras em geral • Aquecedores • Queimadores.  
• Equipamentos p/Cerâmica **MOLANDO**  
Instalações de cerâmicas **FORNOS**

### BÚFALOS

Motores Elétricos de 1/2 cv até 1.000 cv, e motores especiais.

**LELLY** — Semeadeiras e adubadeiras

**PONTAL:** Carretas p/tratadores todos os fins e aplicações.

**IRMÃO PINHO:** Máquinas p/Indústria de massas em geral.

**TIGRE-Moinno** e Trituradores p/todos os fins e aplicações.

**CLARIDON:** Vibradores p/concreto

Vibradores • compactadores de Solos

### MATERIAL P/CONSTRUÇÃO

**COSINOR** - Ferro redondo p/construção CA-50 e CA-24

**KLABIN** - Azulejos e pisos

**BRASFERR:** Tubos galvanizados e eletrodutos

**PADO:** cadeado e fechaduras

## CÉSAR S/A Comércio e Representações

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



Sr. Mário Guerreiro também deteve-se numa descrição sobre as reais dimensões do DIGUAR — que é a sigla do Distrito Potiguar da Petrobrás. Sua jurisdição abrange uma área de 77 mil quilômetros quadrados, englobando os Estados do Ceará, Rio Grande do Norte e Paraíba:

A exposição final aos visitantes foi feita já na plataforma Merlin 4, que é a alugada a uma firma norte-americana. Foi servido um almoço e, nele, os jornalistas tiveram oportunidade de fazer outro teste prático a respeito da qualidade da alimentação servida aos homens que trabalham naquele regime de semi-isolamento.

x A Merlin-4 está realizando perfurações numa área onde os técnicos vêem grandes possibilidades de jazidas petrolíferas aproveitáveis. O curioso é que, embora toda a zona pesquisada tenha passado a figurar com a denominação de Ubarana — que é a sua qualificação tomada do jargão geológico — todos os poços estão situados, em profundidade, na formação denominada Açú. Essa formação é superficial na área do Município de Açú e, declinando em direção do mar, atinge Ubarana a uma profundidade de 1.700 metros.

No momento, a Merlin-4 atingiu a décima terceira perfuração, não tendo encontrado petróleo. Os técnicos justificam isso com a formação especial dos lençóis petrolíferos, ali, toda ela constituída por canais, tornando mais penosa as buscasx

**A REALIDADE** — Não é mais simples sonho ou previsão o petróleo do Rio Grande do Norte. A Petrobrás, sempre reservada, até ponderada demais nas suas revelações e informações sobre as pesquisas petrolíferas no Estado, decidiu mostrar todas as suas cartas e isso é o sintoma principal de sua confiança no desenvolvimento das perfurações, posto que, até agora, a sua norma básica tem sido a de não criar falsas expectativas. A previsão de uma produção em torno de 25 mil barris de petróleo/dia para os próximos dois anos é bem significativa para a economia do Rio Grande do Norte, embora bem insignificante para as necessidades energéticas do país'



## Cheque sem fundo: ainda está faltando proteção

Os esforços dos lojistas por medidas preventivas contra o cheque sem fundo ainda não surtiram o mínimo efeito.

Nenhum apelo do comércio lojista surtiu efeito, até agora, no sentido de serem tomadas providências para a personalização do cheque e, no momento, realiza-se um esforço para atender a instrução de circular da Federação do Comércio Lojista no sentido de que cada um comerciante apele, o máximo que puder, a fim de sensibilizar o Banco Central para apressar a medida. Porque, enquanto ela não vem, a situação continua sendo de pânico e cada cheque, a não ser os referendados por nomes de absoluta confiança, aparece como um fantasma para contadores caixas e gerentes de loja de Natal.

A esperança é de que a Circular do Banco Central que determina providências, se não para personalizar totalmente, pelo menos para tornar possível a efetiva identi-

cação do autor do cheque — como a colocação pelos bancos do CPF no talão — seja tomada até julho do próximo ano, conforme o prazo já definido.

**PRESSÃO NO SILÊNCIO** — Sobre o assunto, a cautela é geral. Nenhum lojista ousa pronunciar a palavra "pressão" sobre o Banco Central. Mas o que a circular da Federação Lojista sugere é exatamente isso. Ou, no mínimo, uma espécie de azucrinção até que a vitória surja pelo cansaço. Os bancos de Natal não atenderam a quaisquer dos apelos feitos no sentido de personalizar os cheques, embora o Clube de Diretores Lojistas tenha colocado o assunto em pauta de suas reuniões inúmeras vezes e programado outras com os gerentes de banco.



**OLHO CLÍNICO** — De qualquer maneira, a questão do cheque sem fundo é muito difícil de resolver e um lojista da praça disse ao RN-ECONÔMICO que, dele, “ninguém pode estar seguro de escapar”.

— O que ocorre — acentuou, pedindo reserva para o seu nome, por motivos óbvios — é uma certa facilidade devido a ânsia de vender. A concorrência provoca um certo descuido na seleção da clientela e disso se aproveitam os esperalhões.

Deu a sua organização como exemplo, ao revelar a norma do comportamento com a clientela:

— Nós não vendemos apressadamente, embora sintamos a necessidade natural de vender. Preferimos a mercadoria em casa a arriscar, quando não temos certeza absoluta dos bons propósitos de um eventual cliente pouco conhecido que nos quer pagar com um cheque.

Logo, porém, ele volta atrás e retifica o termo “segurança absoluta”, para ponderar:

— Bom... segurança absoluta em se tratando de cheque, ninguém tem. Apesar de todo o nosso cuidado, por exemplo, já recebemos um trambique de um vigarista procedente de Ceará Mirim. Hábil, procurou-nos na véspera de um feriado. Quando sabia que o banco estava fechado. Com boa conversa, conseguiu nos convencer. Depois, notamos o logro. Não perdemos, porque conseguimos localizá-lo e tomamos a mercadoria.

**O DESENCANTO** — O desencanto com o cheque, porém, é um estado de espírito geral entre os lojistas de Natal, especialmente porque o tempo passa e não foi acionado qualquer dispositivo preventivo. O projeto do Clube de Diretores Lojistas no sentido de fichar, como se ficha os maus pagadores, os passadores de cheque sem fundo no Serviço de Proteção ao Crédito ainda não se concretizou. Os talões de cheques continuam relativamente acessíveis. Daí, o desabafo desiludido

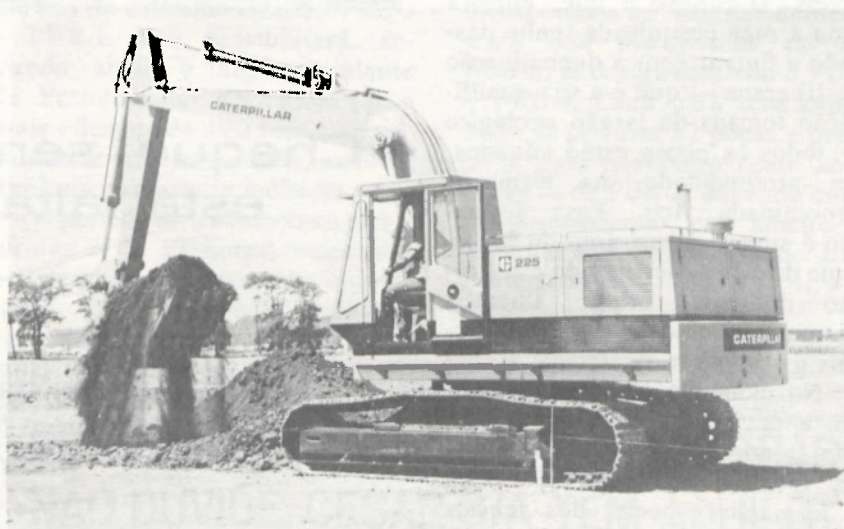
de um comerciante:

— E quem já viu ninguém ser preso por cheque sem fundo? Parece que a solução parcial

está, mesmo, na personalização porque aí, não haverá desculpas e saídas como a de que o cheque foi pré-datado e não sem fundos. O jeito é esperar até julho de 78.

## ESTÃO CHEGANDO AS NOVAS ESCAVADEIRAS

Já estão a caminho do Brasil os mais novos lançamentos da CATERPILLAR — as escavadeiras hidráulicas modelos 225 e 235.



Tanto uma quanto outra têm sistema hidráulico de fluxo variável, bastante superior ao sistema de fluxo fixo das escavadeiras normalmente encontradas no mercado. Os motores são de fabricação própria da CATERPILLAR — como sempre acontece em todo equipamento nosso.

Maiores informações na

**MARCOSA S.A.**

**MAQUINAS E EQUIPAMENTOS**

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

FORTALEZA — Ceará  
Rua Castro e Silva, 294/3

J. PESSOA - Paraíba  
BR-101, n.º 235 D. I



**CATERPILLAR BRASIL S.A.**





A intenção do projeto, segundo os técnicos, é preservar as dunas, pois elas estão sendo afetadas atualmente.

## Dunas em questão: ameaça ou defesa?

Fracassou o esforço do "Diário de Natal" para evitar a continuação do Projeto do Parque das Dunas. Os técnicos responderam que ele significa proteção e não ameaça às dunas. Só a realidade mostrará quem tem razão.

São três volumosas pastas e uma delas contém arazoados técnicos e imagens paisagísticas que, antes de entrarem na execução prática, já provocaram acirradas polêmicas e quando entrarem vão modificar radicalmente a paisagem de Natal afetando — para melhor? — justamente o setor que lhe tem sido mais caro: a orla marítima e as dunas. Entregue ao Governador Tarcísio Maia num pacote de projetos onde se incluem os Planos Diretores do Grande Natal e de Macau, em audiência especial realizada no Palácio Potengi na primeira quinzena de julho, o Projeto do Parque das Dunas sofreu sistemática campanha por parte do "Diário de Natal" que, nos dias precedentes à entrega e, inclusive, no próprio dia, procurou por todas as maneiras demover o Chefe do Executivo do propósito de aceitá-lo. Na campanha, no matutino natalense utilizou desde declarações de ecologistas com reservas contra o ato de se influir no destino das dunas que compõem a paisagem da orla marítima no sentido Natal/Ponta Negra até patéticos apelos

diretos através de manchetes de primeira página. Na campanha, o jornal da oposição, "Tribuna do Norte", manteve-se numa posição de equidistância e a opinião pública uma certa indiferença, a não ser por parte daquelas pessoas consultadas pelas enquetes jornalísticas. As questões levantadas pelo matutino associado se centraram, basicamente, numa suposta especulação imobiliária que a urbanização do trecho da orla marítima entre Natal e Ponta Negra iria provocar, além do que ele chamou de "privatização da praia", com prejuízo para os banhistas.

**PRIVATIZAÇÃO?** — O termo "privatização" foi encarado com muita ironia pelo arquiteto Luis Forte Neto, ao entregar os projetos ao Governador Tarcísio Maia. Em conversa com os repórteres, o técnico procurou ser satírico, ao dizer, reservadamente:

— Como podem ser um restaurante ou um bar privados? Só para aqueles que, no momento, não tiverem dinheiro para uma cerveja ou um guaraná.

Luis Forte explicou também que dispositivos legais serão instituídos exatamente para prevenir a especulação posto que — e isso depois o Governador Tarcísio Maia repetiu, numa resposta explícita à campanha do jornal — o projeto tem a finalidade de preservar o ambiente as dunas em especial — e não o de predá-lo.

E, se o Projeto do Parque das Dunas for executado de acordo com o espírito do documento em estudos pela Secretaria de Planejamento, não têm os ecologistas muito a temer. As dunas, no momento, estão sem proteção e expostas à cobiça dos vendedores de areia. Os estudos prevêem, entre outras providências, construções de cunho turísticas e para residências fixas, uma rede de três hotéis, áreas de lazer, setor para unidades turísticas — inclusive um Centro de Convenções — e para camping.

Aliás, numa prova de confiança na argumentação técnica do projeto, o Governador Tarcísio Maia o colocou à disposição dos arquitetos da terra, de estudantes e jornalistas. Por convencimento, falta de argumentos ou simples timidez diante dos números, o fato é que, depois disso, não se fizeram ouvir mais opiniões discordantes.

**NA ESPERA** — Por sua vez, as empresas imobiliárias estão em expectativa. As que foram instadas pelo RN-ECONÔMICO a se pronunciarem, preferiram manter-se em prudente silêncio. Não se pode negar que a maioria delas tem esperanças de, quando o projeto for executado, conseguirem realizar bons negócios. Um corretor experiente afirmou:

— É inegável que os terrenos adjacentes ficarão supervalorizados e que haverá uma corrida em direção a eles. É uma consequência natural e não precisa ser ecologista ou técnico para fazer a previsão.

Daí que é quase certa pelo menos uma consequência da urbanização da área Natal/Ponta Negra: a sua elitização. Mas, ao mesmo tempo, os realistas acenam com o argumento: e qual a orla marítima de uma capital que não é elitizada?

A de Natal — até então — respondem os inimigos do Projeto.



# BANCO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE S/A

Direção Geral

BALANÇO CONDENSADO ENCERRADO EM 30 DE JUNHO DE 1977 Compreendendo: Direção Geral e Agências

A T I V O		P A S S I V O	
<b>-- DISPONIBILIDADES:</b>		<b>-- NÃO EXIGÍVEL:</b>	
Caixa.....	Cr\$ 9.165.938,23	— Capital Social.....	Cr\$ 50.000.000,00
Banco do Brasil S/A - Conta Depósitos.....	Cr\$ 7.769.621,34	— Reservas e Fundos.....	Cr\$ 29.908.826,24
Títulos Federais de Curto Prazo.....	Cr\$ 19.931.341,04		Cr\$ 79.908.826,24
	Cr\$ 36.866.900,61	<b>EXIGÍVEL</b>	
<b>-- REALIZÁVEL:</b>		<b>Depósitos: - à vista e a curto prazo</b>	
<b>Empréstimos:</b>		Do Público.....	Cr\$ 78.992.953,66
À Produção.....	Cr\$ 354.628.891,42	De Entidades Públicas.....	Cr\$ 120.064.260,67
Ao Comércio.....	Cr\$ 49.348.043,37	<b>à médio prazo</b>	
À Atividades Não Especificadas.....	Cr\$ 73.914.469,35	Do público, com correção monetária...	Cr\$ 1.640.467,00
À Entidades Públicas.....	Cr\$ 149.328.824,01		Cr\$ 200.697.681,33
A Instituições Financeiras.....	Cr\$ 18.000,00	<b>-- OUTRAS EXIGIBILIDADES.....</b>	Cr\$ 259.137.890,73
	Cr\$ 627.238.228,15	<b>-- OBRIGAÇÕES (Especiais).....</b>	Cr\$ 443.896.334,53
<b>-- OUTROS CRÉDITOS.....</b>	Cr\$ 292.790.400,94	<b>-- RESULTADO PENDENTE.....</b>	Cr\$ 8.916.595,59
<b>-- VALORES E BENS.....</b>	Cr\$ 12.016.645,62	<b>-- CONTAS DE COMPENSAÇÃO.....</b>	Cr\$ 2.230.596.429,79
<b>-- IMOBILIZADO.....</b>	Cr\$ 17.439.415,06		
<b>-- RESULTADO PENDENTE.....</b>	Cr\$ 6.205.738,04		
<b>-- CONTAS DE COMPENSAÇÃO.....</b>	Cr\$ 2.230.596.429,79		



Cr\$ 3.223.153.758,21 TOTAL DO PASSIVO.....

Cr\$ 3.223.153.758,21

Natal(RN), 30 de junho de 1977

José Dantas de Araújo  
Diretor PresidenteJosé Vale de Melo  
Diretor de OperaçõesIvanaldo Rosado Fernandes  
Diretor AdministrativoJosé Reis de Oliveira  
Chefe da Divisão de Contabilidade  
Téc. Cont. CRC-1181/RN

## DEMONSTRAÇÃO DA CONTA "LUCROS E PERDAS" EM 30 DE JUNHO DE 1977

D É B I T O		C R É D I T O	
— DESPESAS OPERACIONAIS.....	Cr\$ 45.177.431,08	-- REVERSÃO DO FUNDO DE RESERVA PARA PREJUÍZOS	
— DESPESAS ADMINISTRATIVAS.....	Cr\$ 21.973.391,89	EVENTUAIS - Operações Gerais.....	Cr\$ 5.725.948,91
— PERDAS DIVERSAS		-- RENDAS OPERACIONAIS.....	Cr\$ 74.750.344,04
— Em Operações de Exercícios Anteriores	Cr\$ 99.772,73	-- RENDAS E TARIFAS SOBRE SERVIÇOS.....	Cr\$ 1.610.639,07
— Em Transações e reajustes de Valores Patrimoniais.....	Cr\$ 155.652,58		Cr\$ 886.194,07
— Sobre outras Operações.....	Cr\$ 12.287,78	-- LUCROS DIVERSOS:	
— Amortizações de Imóveis, Móveis e Utensílios.....	Cr\$ 458.012,36	— Recuperação de Créditos Compensados.....	Cr\$ 764.486,76
— FUNDO DE RESERVA PARA PREJUÍZOS EVENTUAIS		— Em Transações/ Reajustes de Valores Patrimoniais...	Cr\$ 550,59
— Operações Gerais.....	Cr\$ 9.044.574,01	— Em Transações com Valores e Bens:	
— PROVISÕES CONSTITUÍDAS:		Em Transações com O.R.T.N.....	Cr\$ 734.940,00
— Provisão para o Imposto de Renda...	Cr\$ 2.725.000,00	Em Transações c/ Outros Títulos Federais.	Cr\$ 5.126.793,27
— Dividendos aos acionistas de 25,4963% sobre o lucro líquido do 1º semestre de 1977, ajustado nos termos do Artigo nº 202 da Lei nº 6.204, de 15.12.1976.....	Cr\$ 1.600.000,00	Em Outras Operações.....	Cr\$ 19.812,06
— Gratificações a distribuir:		Diversos.....	Cr\$ 1.735.897,99
Aos funcionários:			Cr\$ 8.382.480,67
Direta.....	Cr\$ 5.018.100,22		
Indireta	Cr\$ 200.000,00		
Aos Diretores.....	Cr\$ 215.950,00		
— RESERVAS E FUNDOS CONSTITUÍDOS:			
— Fundo de Reserva legal.....	Cr\$ 313.771,70		
— Fundo de Reserva para Manutenção de Capital de Giro Próprio.	Cr\$ 4.361.662,41		
	Cr\$ 4.675.434,11		
	Cr\$ 91.355.606,76	TOTAL.....	Cr\$ 91.355.606,76

## DIRETORES:

José Dantas de Araújo — Diretor Presidente  
José Vale de Melo — Diretor de Operações  
Ivanaldo Rosado Fernandes — Diretor AdministrativoNatal(RN), 30 de junho de 1977  
José Reis de Oliveira  
Chefe da Divisão de Contabilidade  
Téc. Cont. CRC - 1181/RN



## Pressão das indústrias paulistas ameaça as minas de $W_3O_8$ no RGN

O produto potiguar que mais está pesando na pauta de exportações — a scheelita — está para sofrer um rude golpe: a proibição de vendas ao exterior. Quem pretende a medida são duas empresas de São Paulo. De imediato, as consequências serão cinco mil desempregados e prejuízos no montante de 15 milhões de dólares anualmente.

Cinco mil operários do Rio Grande do Norte poderão ficar desempregados e 15 milhões de dólares em divisas deixarão de ser arrecadados anualmente caso receba acolhida no Conselho Interministerial de Preços uma reivindicação de duas grandes empresas fabricantes de tungstênio em São Paulo, Aços Villares e Prometal: elas pretendem que o governo federal proíba indiretamente a exportação da scheelita extraída no Seridó potiguar, limitando os produtores do  $W_3O_8$  ao mercado interno. O preço do produto seria congelado internamente e seriam extintos os incentivos fiscais que favorecem a venda ao exterior. O colapso das minerações potiguares significaria também a perda anual de 27 milhões de cruzeiros somente de impostos único.

Esta movimentação das indústrias que fabricam o tungstênio no Sudeste do país vem tomando corpo desde a promoção em Natal, há quatro meses, do I Simpósio sobre o Tungstênio, por iniciativa da Secretaria da Indústria e Comércio. Quando os empresários de São Paulo aventaram a hipótese de monopolizarem a compra da scheelita northeriogrândense, houve uma reação imediata dos representantes da Mineração Tomaz Salustino, Acauan, Tungstênio do Brasil e outras potiguares. O im-



Aços Villares e Prometal querem que minas do RN não mais exportem.

passe foi criado e retardou em mais de uma mês a redação do documento final encaminhado ao ministro Shigeaki Ueki, Redigido mais tarde, o relatório não fez menção a este problema.

De lá para cá, contudo, os fabricantes de derivados da scheelita não ficaram parados e há cerca de um mês os empresários do Rio

Grande do Norte tomaram conhecimento, surpreendidos, de que o documento restritivo ao estado já terá entrada no Ministério da Fazenda, através do CIP. Começou então uma verdadeira corrida contra o relógio, incluindo visita a Brasília do desembargador Mário Moacyr Porto, presidente da Associação dos Mineradores do Rio Grande do Norte, telegramas do



governador Tarcísio Maia aos ministros Shigeaki Ueki, Calmon de Sá e Mário Henrique Simonsen, além de contatos junto a parlamentares. Até o momento o governo não tomou a decisão sobre o pleito da Aços Villares e Prometal, mas o empresariado potiguar está pessimista.

Encontra também resistência no CIP, segundo se informa, a um termo de acordo entre as três maiores minas de scheelita do estado e duas fabricantes, a Fagerstat e a Brassinter. O documento prevê a fixação de um teto determinando que a scheelita não seja vendida por mais de 186 dólares por unidade de  $Wo_3$ , contida numa tonelada métrica.

**EXAUSTÃO** — O principal argumento da Aços Villares e Prometal, no documento entregue ao CIP, é a propalada exaustão das reservas de scheelita do Rio Grande do Norte dentro de, no máximo, trinta anos. Contestando esta tese, a ASMINORTE afirma que, recentemente, a Companhia de Desenvolvimento de Recursos Minerais, CDM/RN, constatou a existência de mais de 300 ocorrências



Cinco mil mineradores podem ficar sem emprego no estado.

de tungstênio no estado e que falta apenas intensificar as pesquisas, como faz a CPRM noutras regiões do país, notadamente na Bahia.

Dizem também os paulistas que os produtores potiguares estão inflacionando os preços e estes devem ser congelados no mercado in-

terno, o que eliminaria o repasse da inflação externa. Em resposta a Associação dos Mineradores do RGN afirma que "se congelar preço fosse a solução para deter ou eliminar a inflação, bastaria um decreto que limitasse as cotações de todas as mercadorias e tudo estaria no melhor dos mundos".

Com referência à subordina-

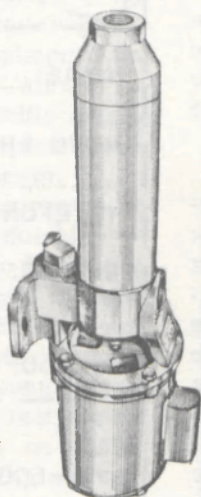


# GALVÃO MESQUITA FERRAGENS SA

Matriz: Dr. Barata, 217/219

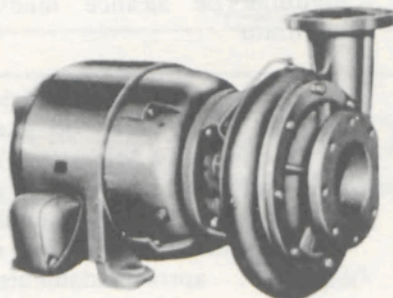
Câmara Cascudo, 210/216 (Galeria)

## BOMBA MULTI ESTÁGIO HORIZONTAIS



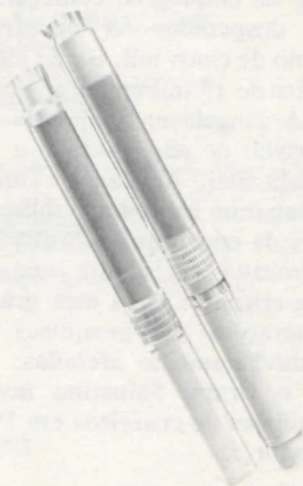
**PARA**  
lavagem de veículos  
estábulo  
tratores  
recalque em edifícios  
reservatórios elevados  
sistemas de prevenção de incêndios  
sistemas "booster"

## BOMBAS CENTRÍFUGAS DE USO GERAL



Projetadas para longa duração

## BOMBAS SUBMERSÍVEIS



Capacidade d'água até 300 metros



ção da atividade produtiva potiguar ao mercado interno (que absorve menos de 40% do que se produz no estado), diz a ASMINORTE que isto atende apenas aos interesses dos consumidores paulistas. O excedente deve ser necessariamente exportado para garantir a viabilidade industrial deste setor da economia norterriograndnese.

No pleito encaminhado ao CIP, a Aços Villares e Prometal argumentam também que os produtores do Rio Grande do Norte não deixam a rotina do extrativismo e a exportação da matéria-prima entraria em contradição com a meta oficial de promover internamente a industrialização. Em contrapartida, os produtores afirmam que os países importadores apresentam alíquotas muito altas para a compra dos derivados do tungstênio e logicamente não vão querer importá-los in totum. Além disso, dizem que a exportação não afeta a indústria nacional de manufaturas de tungstênio "que trabalham em regime de capacidade ociosa e jamais interromperam ou reduziram a sua capacidade de produção por motivo ligado ao fornecimento de matéria-prima. É um fato que desafia qualquer contestação".(...)

**CONSEQUÊNCIAS** — A Associação dos Mineradores aponta, ao lado disso, no memorial enviado a Ueki, as principais consequências da aceitação do pleito paulista. Como numa bola de neve que vai crescendo, surgiria logo a queda na produção, determinada pela elevação dos custos. Em um estado carente de empregos, começariam a ser despedidos os operários, em torno de cinco mil, o que significa cerca de 15 mil empregos indiretos. A sangria nos impostos seria terrível: no ano passado a Tomaz Salustino, Acauan e Tungstênio pagaram ao poder público 27 milhões de cruzeiros e Currais Novos arrecada em média um milhão de cruzeiros cada mês graças às minerações. As pesquisas seriam imediatamente afetadas: somente o Grupo Salustino investiu 5 milhões de cruzeiros em 1976 neste setor.

Os projetos de expansão sofreriam solução de continuidade. O Grupo Salustino implanta agora a



As pressões sobre as minas potiguares também ameaçam os técnicos.

primeira fábrica de Scheelita Sintética do continente- a BREMETAL — a se inaugurada a 6 de setembro e a Wolfran, em Igarassu, Pernambuco, enquanto a Acauan desenvolve na Bahia a Termoligas que é a maior fábrica de ferrotungstênio do Brasil. Já a Tungstênio do Brasil acaba de implantar a unidade de Boca de Lage que, sozinha, tem condições para tender a toda a demanda interna da scheelita.

Um setor meio marginal, embora decisivo, na economia scheelitífera do estado — o do garimpo — também seria colocado no ostracismo, à falta de absorção do que retira do sub-solo. A ASMINORTE diz a Ueki que "o remédio para conter o episódico preço inflacionário é a elevação da produção que poderá ser alcançada através de medidas de alcance mediato e imediato".

Entre estas os empresários defendem a reativação do garimpo: há alguns anos a Mineração Tomaz Salustino S/A comprou a garimpeiros cerca de 600 toneladas de concentrados de scheelita o que equivale, aproximadamente, às atuais necessidades do consumo interno de minério de tungstênio. Mas estes homens precisam de explosivos, cuja posse lhes é proibida no momento pelo Departamento Nacional da Produção Mineral. No Simpósio sobre Tungstênio

## VOCÊ É NOSSO ASSINANTE E VAI MUDAR DE ENDEREÇO?

Use o cupom abaixo para nos comunicar sobre qualquer alteração.

NOME: .....

NOVO ENDEREÇO: .....

TELEFONE: .....

CIDADE: .....

ESTADO: ..... CEP: .....

RN—ECONÔMICO

Rua Floriano Peixoto, 559  
Caixa Postal, 584 — Natal —  
Rio Grande do Norte



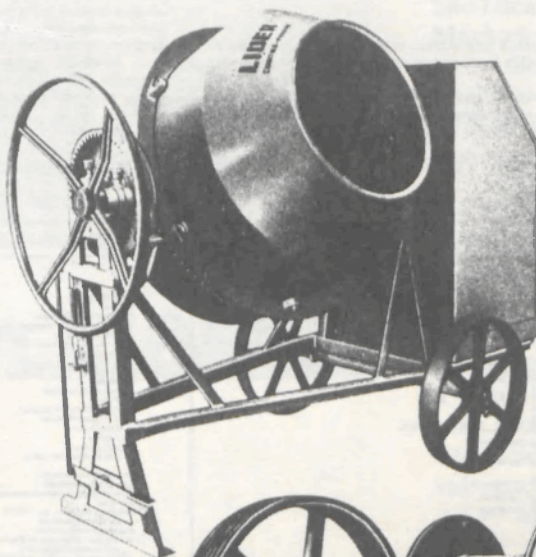
tênio, em maio, foi incluída a recomendação de que seja encontrada "uma sistemática de fornecimento de material explosivo para pequenos produtores e garimpeiros".

**OS PREÇOS** — A questão dos preços também ocupa lugar central nesta guerra desencadeada por empresas de São Paulo contra as indústrias scheelitíferas do Rio Grande do Norte: embora elevados, os preços da scheelita estão em fase de relativa baixa, de acordo com o Metal Bulletin London e outras publicações especializadas. "O gráfico de oscilação das cotações se assemelham muito mais a um eletrocardiograma do que a um traçado de cotações de um produto industrializado. Há mais de um ano que sobe. Agora começou a queda e, como demonstra a experiência do passado, é provável que dessa vez vá ao fundo do poço. Há alguns anos desceu o preço a um nível de tal sorte catastrófico que todas as minas de scheelita do Nordeste fecharam, com exceção da Mina Brejuí que, à custa de inauditos sacrifícios, se manteve em atividade. E, sem queixas a apresentar, aduz-se que nenhum socorro veio em favor dos produtores do malfadado minério" (...) afirma o memorial da ASMINORTE ao governo federal.

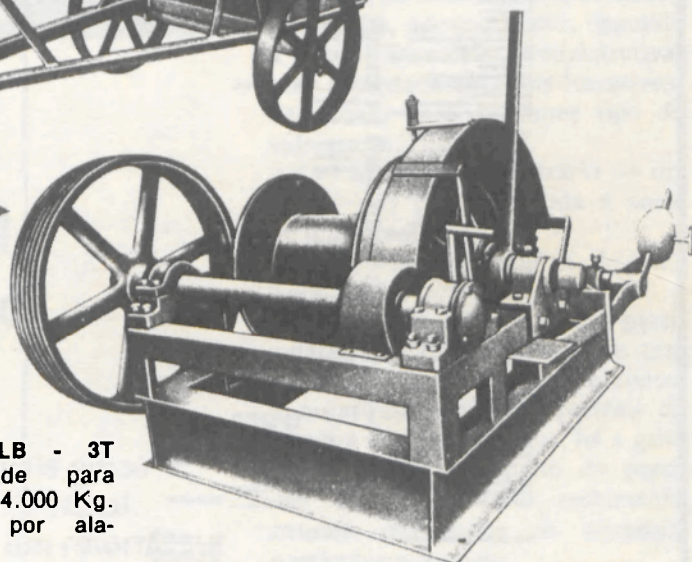
Dizem os empresários do estado que os preços não são realmente os mais elevados dos últimos anos e que as cotações vigentes estão prejudicadas pela inflação e depreciadas pelos altos custos industriais. Há também a dificuldade crescente de se extrair o minério nas imensas galerias do Seridó. Tem havido igualmente um empobrecimento das atuais rochas matrizes da scheelita exigindo o dobro de extração para o mesmo grau de aproveitamento.

Por tudo isso, as empresas integradas à Associação dos Mineradores do Rio Grande do Norte afirmam que a sua sorte está lançada. Em nenhuma hipótese continuarão em atividade se o Ministério da Fazenda determinar o congelamento do preço interno e restringir a exportação. Destacam os industriais que esta campanha não tem caráter estritamente empresarial mas se reveste de interesse público, considerando-se o significado social das minas.

## DISTRIBUIDORES DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS PARA A INDÚSTRIA DE CONSTRUÇÃO CIVIL.



**BETONEIRA MANUAL**  
— Motor elétrico de 3HP. Base de giro sobre rolamentos. Equipada com rodas de ferro ou pneumáticas.



**GUINCHO GLB - 3T**  
— Capacidade para pesos de até 4.000 Kg. Acionamento por alavanca manual.



**QUEIROZ OLIVEIRA**

MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO LTDA.

Av. Rio Branco 185 - Tel PABX 222-2056

Natal - Rio Grande do Norte -

Rua Felipe Camarão, 257 Fone: - 321-206

Mossoró Rio Grande do Norte —

## RN/ECONÔMICO

Revista Mensal para homens de negócios.

**LEIA  
ASSINE  
COLECIONE**

Rua Floriano Peixoto, 559 Caixa Posta, 584 — Natal — Rio Grande do Norte



# Banco de Mossoró S/A.

CARTA PATENTE Nº. 1523 DE 08 DE JUNHO DE 1937  
FUNDADO EM 1887

CAPITAL . . . . . Cr\$ 2.500.000,00  
RESERVA . . . . . Cr\$ 440.336,61

## RELATÓRIO DA DIRETORIA RELATIVO AO BALANÇO SEMESTRAL ENCERRADO EM 30 DE JUNHO DE 1977.

Senhores Acionistas,

De acordo com os dispositivos legais e estatutários, submetemos à apreciação de Vv. Ss., o Balanço encerrado em 30.06.77, e Demonstração da Conta de Lucros e Perdas do Semestre recém-fimado.

Neste balanço semestral foi reservada a quantia de Cr\$ 150.000,00 (cento e cinquenta mil cruzeiros), correspondentes a dividendos anuais a razão de 12%, sobre o capital realizado de Cr\$ 2.500.000,00 (dois milhões e quinhentos mil cruzeiros), ficando

ainda a importância de Cr\$ 150.000,00 (cento e cinquenta mil cruzeiros) em reserva para aumento de capital, que juntamente com a quantia anterior pomos à disposição dos senhores como de costume.

Ao ensejo, agradecemos a confiança depositada pelos Senhores Acionistas neste Conselho Diretor, e colocamo-nos à vossa inteira disposição para os esclarecimentos que o julguem necessários.

Mossoró-Rn., 13 de julho de 1977.

FRANCISCO FERREIRA SOUTO FILHO-Dir. Presidente

TIBÉRIO CÉSAR BURLAMAQUI ROSADO-Dir. Secretário

ANTONIO ANTONELLI DO NASCIMENTO-Dir. Gerente

DEOCI ECIANO WENCESLAU DA PAIXÃO-Dir. Tesoureiro

### BALANÇO GERAL EM 30 DE JUNHO DE 1977

ATIVO		PASSIVO	
<b>DISPONÍVEL</b>	Cr\$ 287.980,27	<b>NÃO EXIGÍVEL</b>	
Caixa	Cr\$ 287.980,27	Capital	Cr\$ 2.500.000,00
Banco do Brasil S/A - Conta Depósito	Cr\$ 1.937.328,13	De Domiciliados no Exterior	Cr\$ 2.500.000,00
Títulos Federais de Curto Prazo	Cr\$ 1.500.000,00	Alcance de Capital	Cr\$ -
	Cr\$ 3.884.908,44	Correção Monetária do Ativo	Cr\$ -
<b>REALIZÁVEL</b>		Reservas e Fundos	Cr\$ 440.336,61
Emprestimos	Cr\$ 814.000,00		Cr\$ 2.940.336,61
A Prolação	Cr\$ 837.384,41	<b>EXIGÍVEL</b>	
	Cr\$ 1.651.384,41	Depósitos	
A prazo	Cr\$ 814.000,00	A vista e de curto prazo	Cr\$ 2.240.850,64
A prazo	Cr\$ 837.384,41	Do Público	Cr\$ -
	Cr\$ 1.651.384,41	De Domiciliados no Exterior	Cr\$ 837.918,05
<b>Em Letras Hipotecárias</b>	Cr\$ 9.378.084,30	De Entidades Públicas	Cr\$ 5.708.180,80
Outras Cédulas	Cr\$ 1.727.481,00	A Médio Prazo	Cr\$ -
Banco Central - Sacatamentos	Cr\$ 1.183.086,10	Do Público	Cr\$ -
Compensação de pagamentos meses	Cr\$ -	- A Prazo Fixo	Cr\$ 5.673.854,81
Compensação de pagamentos a receber	Cr\$ 12.005,00	- com correção monetária	Cr\$ 5.673.854,81
Compensação de pagamentos a pagar	Cr\$ 12.878,00	De Entidades Públicas	Cr\$ -
Outras Cédulas	Cr\$ 12.878,00	Outras Exigibilidades	Cr\$ -
Compensação de pagamentos a receber	Cr\$ -	Compensação de pagamentos a pagar	Cr\$ -
Compensação de pagamentos a pagar	Cr\$ -	Ordens de Pagamentos	Cr\$ 877.081,88
Chèques e ordens a receber	Cr\$ 12.878,00	Ordens de Pagamentos	Cr\$ 808.135,82
Adiantamentos sobre Contas de Câmbio	Cr\$ -	Correspondentes no País	Cr\$ 3.981,06
Saldo devedores em Contas de Câmbio	Cr\$ -	Matriz Dep. e Corresp. no Exterior em Moedas Estrangeiras	Cr\$ -
Saldo devedores em Contas de Câmbio	Cr\$ -	Matriz Dep. e Corresp. no Exterior em Moedas Nacionais	Cr\$ -
Crédito no Liquidado	Cr\$ -	Departamentos no País	Cr\$ 51.286,82
Acionistas - Capital a Realizar	Cr\$ -	Outras Contas	Cr\$ 1.440.437,11
Dividendos por Créd. Lit. no Exterior	Cr\$ -	Depósitos (Depósitos)	Cr\$ -
Correspondentes no País	Cr\$ 371.328,43	Recib. de Imp. Est. e Municipais	Cr\$ -
Matriz Dep. e Corresp. no Exterior em Moedas Estrangeiras	Cr\$ -	Recib. por Conta do Tesouro Nacional	Cr\$ -
Matriz Dep. e Corresp. no Exterior em Moedas Nacionais	Cr\$ -	Caixa Econ. Federal - Plac. Arrecadação	Cr\$ -
Departamento no País	Cr\$ 77.843,88	Arrecadação e Emprestimos no Banco Central	Cr\$ -
Outras Contas	Cr\$ 3.284.94.142	Financiamento - F.O.T.S.	Cr\$ -
Valores a Receber do Banco Central	Cr\$ 3.078,00	Obrig. por Balançom e Reservas	Cr\$ -
Títulos Federais	Cr\$ -	Obrig. por Balançom e Reservas	Cr\$ -
Títulos Estaduais e Municipais	Cr\$ -	Obrig. por Balançom e Reservas	Cr\$ -
Valores em Moedas Est.	Cr\$ -	Obrig. por Balançom e Reservas	Cr\$ -
Outros Valores	Cr\$ 148.86,00	Obrig. por Balançom e Reservas	Cr\$ -
Banco	Cr\$ -	Obrig. por Balançom e Reservas	Cr\$ -
	Cr\$ 18.887.343,14	Obrig. por Balançom e Reservas	Cr\$ -
<b>IMOBILIZADO</b>		Obrig. por Balançom e Reservas	Cr\$ -
Imóvel de Uso, Reser. e Inv. em Constr.	Cr\$ 342.882,50	Obrig. por Balançom e Reservas	Cr\$ -
Móvel e Utilitários	Cr\$ 181.886,11	Obrig. por Balançom e Reservas	Cr\$ -
Amealhados	Cr\$ 81.888,37	Obrig. por Balançom e Reservas	Cr\$ -
Instalação da Sociedade	Cr\$ -	Obrig. por Balançom e Reservas	Cr\$ -
Sistema de Contas Intercont.	Cr\$ -	Obrig. por Balançom e Reservas	Cr\$ -
Avanço e Segur.	Cr\$ 400,00	Obrig. por Balançom e Reservas	Cr\$ -
	Cr\$ 606.807,07	Obrig. por Balançom e Reservas	Cr\$ -
<b>RESULTADO PENDENTE</b>	Cr\$ 34.000,00	Obrig. por Balançom e Reservas	Cr\$ -
Despesas de Exercícios Futuros	Cr\$ -	Obrig. por Balançom e Reservas	Cr\$ -
Lucros e Perdas	Cr\$ -	Obrig. por Balançom e Reservas	Cr\$ -
	Cr\$ 34.000,00	Obrig. por Balançom e Reservas	Cr\$ -
<b>CONTAS DE COMPENSAÇÃO</b>	Cr\$ 4.207.282,01	Obrig. por Balançom e Reservas	Cr\$ -
	Cr\$ 21.308.482,23	Obrig. por Balançom e Reservas	Cr\$ -

### DEMONSTRAÇÃO DA CONTA "LUCROS E PERDAS" DO BANCO DE MOSSORÓ S/A EM 30 DE JUNHO DE 1977

DÉBITO		CRÉDITO	
<b>DESPESAS OPERACIONAIS</b>		<b>RENDAS OPERACIONAIS</b>	
Juros e Depósitos a Prazo e Correção Monetária	Cr\$ 121.077,71	Sobre empréstimos e produção e no comércio	Cr\$ 787.429,53
Despesas de Comissões	Cr\$ 2.598,80	Sobre Outros Créditos	Cr\$ 822.467,57
Despesas de Correção Monetária	Cr\$ 424.875,00		Cr\$ 1.609.897,10
<b>DESPESAS ADMINISTRATIVAS</b>		Tarifas sobre Serviços	
Honorários da Diretoria e do Conselho Fiscal	Cr\$ 20.208,00	De Cobranças	Cr\$ 3.844,80
Verbas	Cr\$ 326.188,81	De Realizações	Cr\$ 24.502,43
Encargos Fiscais	Cr\$ 84.431,00	De Outros Serviços	Cr\$ 1.408,60
Material de Expediente Consumido	Cr\$ 34.007,00		Cr\$ 30.054,43
Despesas de Impostos e Taxas	Cr\$ 26.882,07	<b>LUCROS DIVERSOS</b>	
Despesas Gerais	Cr\$ 238.188,16	Em Transações com Valores e	Cr\$ 128.078,72
Despesas de Instalações	Cr\$ 6.000,00		
<b>PERDAS DIVERSAS</b>			
Prejuízos	Cr\$ 3.888,94		
Amortização de Imóvel, Móvel e Utilitários	Cr\$ 19.817,41		
<b>PROVISÃO PARA O IMPORTE DE RENDA</b>			
Importância levada a crédito neste mês	Cr\$ 80.000,00		
<b>FUNDO DE RESERVA LEGAL</b>			
Importância levada a crédito neste mês	Cr\$ 10.000,00		
<b>FUNDO DE RESERVA ESPECIAL</b>			
Importância levada a crédito neste mês	Cr\$ 10.000,00		
Saldo do Balanço e posto à disposição da Assembleia Geral para aumento de capital	Cr\$ 180.000,00		
<b>GRATIFIC. E PERCENTAGEM A FUNCIONÁRIOS</b>	Cr\$ 30.000,00		
Dividendos aos Acionistas	Cr\$ 186.000,00		
Dividendo de 12% a.a. por ação integral	Cr\$ 1.785.024,25		
<b>TOTAL DO DÉBITO</b>	Cr\$ 1.785.024,25	<b>TOTAL DO CRÉDITO</b>	Cr\$ 1.785.024,25

Visto do Conselho Fiscal  
Rubens da Silveira Pinto  
João Cantídio de Oliveira  
Evlálio Falcão Freire

Diretores  
Francisco Ferreira Souto Filho - Dir. Presidente  
Antonio Antonelli do Nascimento - Dir. Gerente  
Tibério César Burlamaqui Rosado - Dir. Secretário  
Deocleciano Wenceslau da Paixão - Dir. Tesoureiro

Mossoró-RN, 30 de Junho de 1977  
Alfonso Leonardo Nogueira  
Contador - Reg. CRC 213 - RN.





Hospital Médico Cirúrgico.

## Hospital em Natal não é bom negócio

Pelo menos é o que dizem os responsáveis pelos principais hospitais e Casas de Saúde de Natal. Alegam ser grande o investimento para um retorno muito lento.

Se, como se diz, a medicina chegou a um tal grau de mercantilização que se tornou um bom negócio, isso não se aplica a Natal, onde os hospitais particulares têm vida difícil — ou pelo menos dizem ter. A principal dificuldade está, segundo foi revelado ao RN—ECONÔMICO, no material humano, setor onde é mais preciso investir, em se tratando de hospitais, conquanto os recursos materiais para o bom exercício da medicina moderna também sejam da maior importância. Mas o problema é que os hospitais particulares de Natal estão se ressentindo — e nisso enfrentam problema semelhante aos das empresas comuns — de capital de giro. Ninguém reclama

de público, mas em “off” — no jargão dos políticos que dão informações sem aparecerem em primeiro plano — mostram insatisfação devido aos atrasos nos pagamentos do INPS, que é, em média, de 90 dias e, segundo uma fonte médica, “já chegou até a seis meses”. Isso traduz, na prática, segundo ainda o informante, uma retenção de até 55 por cento do capital de giro dos hospitais particulares.

**A GRANDE FONTE** — Mesmo assim, o INPS ainda é a maior fonte de renda dos hospitais particulares de Natal. O que ainda é insuficiente, segundo se deduz da enfática afirmação do diretor do Hospi-

tal Médico Cirúrgico, médico Luis Herculano Soares, que diz ser “muito grande a diferença entre investimento e rendimento” no negócio de hospital.

A mesma contundência em opinião é manifestada pela Diretora-Administrativa da Casa de Saúde São Lucas, D. Jacy Guerra da Costa Machado, que afirmou:

— Bom negócio, rentável, hospital não é. Quem trabalha em hospital o faz mais com o espírito de assistência, para servir. No caso particular da São Lucas, se os sócios fossem viver de dividendos passariam privações. Aqui, todo apurado é reinvestido em instrumental médico-cirúrgico.

Além do mais, a Casa de Saúde São Lucas, apesar de ser, segundo a sua Diretoria-Administrativa, uma sociedade sem fins lucrativos, não conta com qualquer tipo de subvenção.

— Muito pelo contrário — diz ela — nós pagamos toda a sorte de impostos.

As queixas são muitas, de qualquer forma e, como é o INPS o maior cliente dos hospitais particulares, necessariamente ele tem de estar sempre no foco. E contra a autarquia, afóra a questão da demora dos pagamentos, há a grita generalizada a respeito do preço das diárias — uma reclamação comum em todos os hospitais particulares do país.

Dando um exemplo do que considera como defasagem, diz D. Jacy Costa que “o último aumento de salários no Rio Grande do Norte foi de 44,5%, enquanto o das diárias pagas pelo INPS foi da ordem de 35%”.

**A ESTRUTURA** — A estrutura dos principais hospitais particulares de Natal é, de certo modo, modesta, por não se basear no aporte de grupos econômicos poderosos. A origem da Casa de Saúde Petrópolis, na sua orientação atual e bem prosaica, segundo a explicação do seu proprietário Luiz Herculano Soares.

— Quando entrei no negócio de hospitais em 1969 — explica ele — foi devido a necessidade de minha esposa, que é médica, internar os seus clientes. Na época



havia muita dificuldade de internamento para a sua especialidade. Foi daí que criamos a Casa de Saúde de Petrópolis, com 45 leitos — 39 de apartamentos e seis de enfermarias.

Além do INPS, aquela unidade médica atende a associados do IPASE, IPE e IPREVINAT.

— O credenciamento do IPASE é relativamente recente e atendemos bem poucos previdenciários a ele ligados.

**O PESSOAL** — A necessidade de pessoal altamente qualificado é premente nos hospitais. Tanto quando o seu instrumental, o atendimento é base para o seu conceito. E aí é que se complicam as coisas produzindo situações financeiras não raro delicadas. Como foi o caso do Hospital Médico-Cirúrgico, também adquirido por Herculano Soares. Lembra ele:

— Quando passei a tomar conta do Médico-Cirúrgico havia uma dívida superior ao próprio acervo. O advogado do hospital, na época, Varela Barca, havia sugerido a direção anterior não fechá-lo porque o patrimônio não dava para

pagar as dívidas. Sugeriu que se procurasse alguém com disposição para investir no hospital, assumindo a direção. A partir daí começou a sua recuperação. Pouco tempo depois, houve outra crise, mas de dimensões menores e a contornamos com relativa facilidade. Hoje, a situação está equilibrada. Porém não a ponto de termos de admitir que este é um negócio rentável.

No caso do Médico-Cirúrgico muitos investimentos tiveram de ser feitos para dotá-lo de certos requisitos técnicos indispensáveis, como dois grupos de geradores para os casos de urgência e um rim artificial que, segundo Herculano Soares, é “um dos mais sofisticados do Rio Grande do Norte”. Outro rim artificial só existe, no Estado, no Hospital das Clínicas.

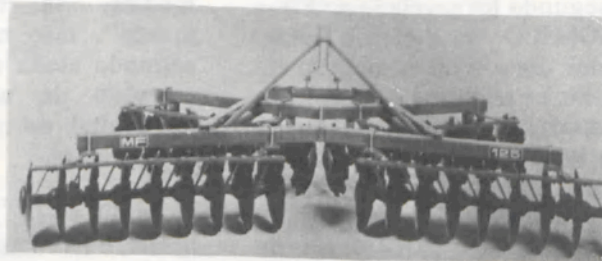
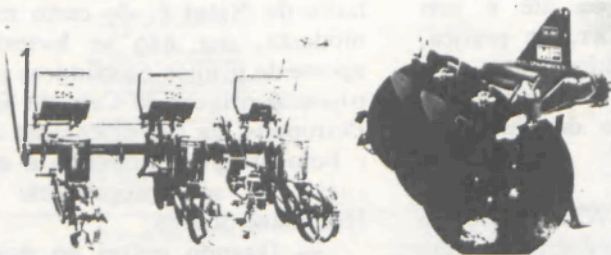
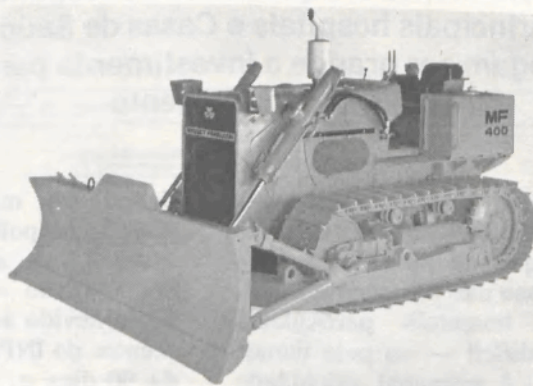
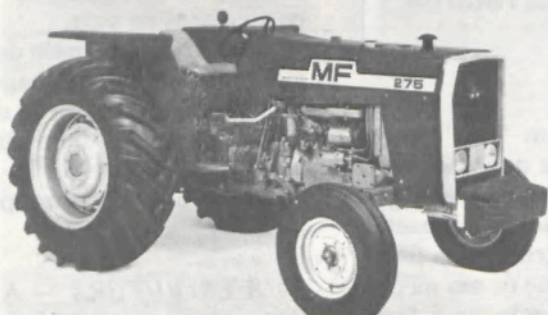
Por isso que muitos consideram as Casas de Saúde mais viáveis e o próprio Herculano confessa que, se “me fosse dada a oportunidade eu recomençaria tudo com o negócio de Casa de Saúde, ao não ser que fosse para instalar um hospital de, no mínimo, 400 leitos”

— Porque — aduziu — um hos-



Luls Herculano: “Só é bom negócio hospital grande”.

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



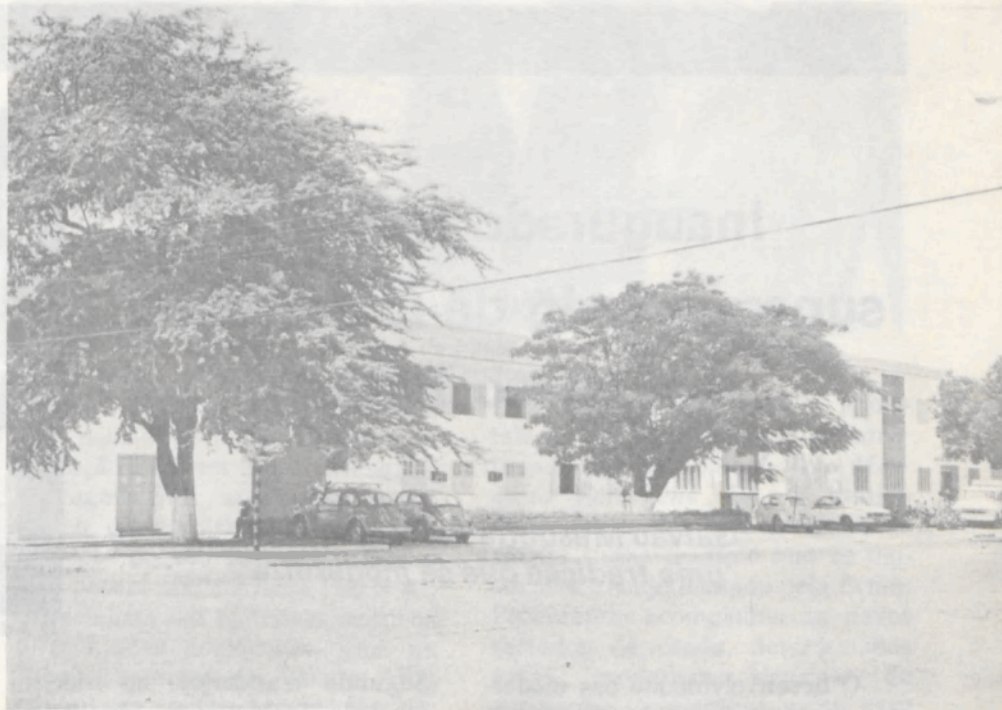
**JESSÉ FREIRE AGRO-COMERCIAL S/A**

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





D. Jacy: "Casa de Saúde bom negócio não é"



Casa de Saúde São Lucas

pital de grande porte leva muita vantagem sobre um pequeno, que vive sempre sobrecarregado e com as mesmas obrigações dos grandes como pessoal qualificado, planta física e equipamento.

Acha, no entanto, que Natal está bem servido de hospitais e Casas de Saúde e não comporta mais outra unidade, a nível competitivo. Mesmo assim a vantagem de um grande hospital sobre um pequeno é explicada por ele numa linguagem que traduz elementar raciocínio econômico:

— À medida que uma empresa aumenta os custos físicos diminuem.

**A CASA DE SAÚDE** — Mas a Casa de Saúde não apresenta, do seu lado, as facilidades que Luiz Herculano Soares salientou. D. Jacy Guerra, ao justificar o investimento que a Casa de Saúde São Lucas efetua em instrumental médico cirúrgico, diz:

— Para mim, especificamente, é uma questão de vocação, pois meu marido — Dr. João da Costa Machado — foi um dos fundadores da Casa e eu herdei sua parte.

Ela explica a falta de rentabilidade assim:

— O serviço de um hospital depende basicamente do material humano, ou seja, não pode sofrer nenhum processo de mecanização.

Existe a necessidade de um grande número de pessoas para proporcionar um atendimento satisfatório ao paciente. Um hospital apresenta bom conceito quando tem um bom atendimento. Um estudo feito pelo hospital São Camilo, de São Paulo, chegou a conclusão de que, para um funcionamento satisfatório, um hospital deve possuir, no mínimo, 1,3 funcionários por leito. O S. Lucas possui 1,8. Do corpo de funcionários, 60% trabalham diretamente com o paciente e 40% em serviços administrativos e de apoio: nutrição (cozinha), lavanderia, setor de limpeza.

**O PESSOAL** — Aí chega-se no problema de pessoal. Por esse aspecto, a situação tanto de hospitais como das Casas de Saúde é realmente delicado. Aliás, é o tipo do negócio onde tanto equipamento como pessoal se constituem em problema extremamente delicado — e vital para o sucesso da "empresa". E tudo isso só pode ser coberto com o produto das diárias — outra questão sumamente delicada. No momento, a Casa de Saúde São Lucas — que tem 90% dos internados como pacientes do INPS — recebe da autarquia Cr\$ 135,50 por diária no setor de clínica cirúrgica, Cr\$ 128,70 para clínica médica e Cr\$ 118,70 para clínica de obstetrícia. Além

das diárias, o INPS paga taxas de uso das salas de cirurgia, que são de três tipos: grande, média e pequena, variando segundo o grau de complexidade da intervenção cirúrgica. A taxa maior é de Cr\$ 440,50, a média de 330,50 e a pequena de 156,50 e incluem as despesas com pessoal do centro cirúrgico (enfermeiras e auxiliares), gaze, esparadrapo, etc.

— Pode-se supor a primeira vista — diz D. Jacy — que as taxas são altas. Porém se formos examinar a variedade de despesas necessárias numa cirurgia ou parto, veremos que elas não são tão altas assim.

O INPS ainda paga despesas por serviços prestados a ele em outros setores, como o de diagnósticos. Raio X e laboratório.

Quando se chega ao tópico pessoal, os números tornam-se menos significativos em sentido reversivo. Os salários tanto na Casa de Saúde Petrópolis como no Médico Cirúrgico, por exemplo, são de Cr\$...... 1.700,00 para um técnico em enfermagem, Cr\$ 1.500,00 para um auxiliar de enfermagem e Cr\$...... 1.200,00 para as atendentes.

Enfermeiro mesmo, de nível superior, é difícil, raríssimo, em hospital ou Casa de Saúde Particular. Só no Hospital das Clínicas.



## Inaugurado primeiro supermercado da construção em nosso Estado

*Galvão Mesquita Ferragens S.A.  
uma tradição que se moderniza*

O desenvolvimento dos modernos sistemas de vendas atinge um dos setores que especificamente mais estava distante de ser envolvido: o de materiais de construção. Realmente, hoje nas grandes cidades já são comuns os chamados *supermercados da construção*, que favorecem aos compradores melhores opções na escolha dos materiais que servirão para a construção pura e simples ou para a reforma ou ampliação de prédios residenciais ou não.

Natal entra também na era dos *supermercados da construção*, graças ao tirocínio empresarial do grupo dirigente de *Galvão Mesquita Ferragens S.A.*, firma tradicionalmente ligada ao setor, em nosso Estado. No dia 22 de junho último foi inaugurada a ampla loja da rua

Segundo Wanderley, no Alecrim (ao lado da Matriz de São Pedro) uma casa dotada não apenas de largos espaços para exposição e trânsito, como de uma lista de cerca de 10.000 artigos diferentes, postos à disposição de uma clientela que em Natal se torna cada dia mais exigente, em matéria de qualidade.

**O SONHO DE CANSANÇÃO** — Na cerimônia de inauguração da nova loja, o bacharel Eider Furtado de Mendonça, discursando em nome da firma, lembrou o pioneirismo que aquele ato significava, pois pela primeira vez Natal era dotada de um verdadeiro *supermercado da construção*, uma loja que aliava modernos métodos de exposição e vendas com a promoção da comodidade do cliente.



O momento da bênção



O Advogado Eider Furtado fala em nome da organização Galvão Mesquita.

Evocou a tradição da firma *Galvão Mesquita Ferragens S.A.*, que há 45 anos se dedica ao ramo que ainda hoje explora, desenvolvendo sempre um trabalho honrado e voltado para o desenvolvimento da comunidade. E lembrou que o que se inaugurava naquele instante era a concretização do último sonho de Hermita Cansanção, vice-presidente da firma, recentemente falecido e que tivera a idéia que finalmente se tornava realidade. Se dava continuidade também — disse ainda o orador — ao trabalho iniciado por Amaro Mesquita, que nos idos de 1932 fundava a firma *máter* que posteriormente se expandiria até chegar àquele instante.

De fato, se a implantação do *supermercado da construção* era a concretização do último sonho de Hermita Cansanção, a história da firma *Galvão Mesquita Ferragens S.A.* começa há quase meio século, quando a 16 de maio de 1932 Amaro Mesquita a fundou com um capital de Cr\$ 40,00 e sob a denominação de Galvão, Mesquita & Cia.

**EVOLUÇÃO E CONCEITO** — A semente plantada há 45 anos frutificaria paulatinamente, até se transformar numa das mais sólidas empresas do Rio Grande do Norte. Sólida e conceituada, graças a uma atuação ilibada e pautada nos mais honestos métodos de atendimento.

A evolução da firma podia ser notada à proporção que o seu capital ia sendo aumentado e as modificações iam ocorrendo, na sua



razão social. Em 1934 o capital era aumentado de Cr\$ 40,00 para Cr\$ 120,00. Seis anos depois, em 1940, para Cr\$ 500,00. E, em 1945, haveria a modificação para Galvão Mesquita Ltda., com capital do equivalente hoje a Cr\$ 1.200,00. No ano de 1951, no dia 19 de dezembro (data aniversária de Amaro Mesquita) haveria a transformação para a razão social de hoje, Galvão Mesquita Ferragens S.A., aumentando-se o capital, na ocasião, para Cr\$ 5.000,00.

Em 1976 (dia 02 de outubro) ocorreria o último aumento do capital, hoje fixado em Cr\$ 3.500.000,00. E dentro em breve, nova assembléia geral para novo aumento: Cr\$ 5.000.000,00.

A primeira diretoria da firma, depois de transformada em sociedade anônima, seria eleita pela assembléia geral realizada no dia 19 de dezembro de 1951 e ficou assim constituída: Presidente — Amaro Mesquita; Vice-Presidente — Paulo Paulino de Mesquita; Diretor Comercial — José Penha de Souza; Diretor Adjunto — Hermita Cansanção; Diretor Auxiliar — Edilson Pereira Nobre. Com a saída de Paulo Paulino e José Penha, no ano de 1965, a diretoria seria modificada ficando assim formada: Diretor-presidente — Amaro Mesquita; Vice-presidente — Hermita Cansanção e Edilson Pereira Nobre; Diretor Comercial — Bolivar Leite da Fonseca; Diretor Secretário — Albertino Emerenciano. Com o falecimento de Amaro Mesquita, em 1971, assumiu a presidência da empresa a sua viúva, D. Nair de Paiva Mesquita. O falecimento de Hermita Cansanção deixou aberta outra posição na alta direção de *Galvão Mesquita Ferragens S.A.*, devendo haver nova assembléia geral, dentro em breve, para a nova disposição de cargos e inclusão de seus ocupantes: Paulo Vasconcelos de Paula, presidente e D. Ryanete Mesquita Cansanção, vice-presidente.

Nas prateleiras do supermercado, milhares de artigos ao alcance direto do cliente.



No centro o Sr. Paulo Vasconcelos da Paula futuro diretor presidente da Galvão Mesquita Ferragens S/A

### SERVINDO A COMUNIDADE

— O mais importante a observar na evolução da firma Galvão Mesquita Ferragens S.A., no entanto, não é o seu desenvolvimento e a ação paralela do seu grupo mentor — que possui ainda a Casa Lux S.A., especialista em materiais elétricos e utilidades domésticas, uma na Ribeira e outra na Cidade Alta. Quando se conta a história das firmas fundadas por Amaro Mesquita, é obrigatório se notar a sua presença em todos os momentos mais marcantes do desenvolvimento de Natal e mesmo do Rio Grande do Norte. Fornecedor tradicional para repartições públicas e para as unidades militares sediadas na capital, o grupo, com as suas lojas, tem estado presente em praticamente todos empreendimentos que marcaram o crescimento da nossa comunidade. Isto sem falar no atendimento ao consumidor particular, igualmente bem tratado. No caso das unidades militares, é bom citar a sua participação na construção da Barreira do Inferno, fornecendo os materiais necessários e urgentes, do que resultou até agradecimento oficial do comando da unidade.

Atualmente, as lojas do grupo vendem não apenas para o Rio Grande do Norte mas também para os Estados do Ceará, Pernambuco e Paraíba. *Galvão Mesquita Ferragens S.A.* é firma distribuidora, para o RN, de importantes complexos industriais como Companhia Siderúrgica Nacional, Companhia Metalúrgica Barbará, Companhia Siderúrgica Mannesmann, Whorthington S.A. Máquinas e Jacuzzi do Brasil Indústria e Comércio Ltda., dentre outros. E, atualmente, tem faturamento mensal da ordem de Cr\$ 3 milhões — fato que a coloca como uma das primeiras, no Estado, em termos de recolhimento de impostos.

**O SUPERMERCADO** — A instalação do *Supermercado da construção* significa para *Galvão Mesquita Ferragens S.A.* a praticidade, em toda a sua extensão, do slogan “uma tradição que se moderniza”, hoje adotado pela firma. Procurando acompanhar os novos métodos de venda, determinados pelas modernas técnicas de *marketing*, a empresa parte para utilizar o seu conceito num consenso comercial que vai beneficiar diretamente o cliente.

Paulo Vasconcelos de Paula explica: “Estamos usando a experiência da firma para reestruturá-la, tendo como base principal a sua tradição e o rico material humano que a compõe. Essa estruturação está sendo feita em todos os setores da administração e da comercialização. Visamos consolidar cada vez mais a posição da empresa no mercado que, por ser cada dia mais competitivo, exige um perfeito planejamento de todos os nossos setores. Com relação à comercialização, temos um departamento de compras caminhando paralelamente ao de vendas, com perfeito controle de estoques, para que haja uma crescente rotatividade das mercadorias, no mínimo espaço de tempo. Essa rotatividade, aliada a um baixo custo operacional, está nos possibilitando oferecer preços mais acessíveis ao cliente”.

Realmente, isto é o que ocorre tanto com a loja recém inaugurada como com as demais, do grupo, havendo no caso do supermercado mais conforto e facilidade para o cliente comprar. Tanto pela excelente localização, com amplo estacionamento, quanto pela disposição dos artigos, racionalmente distribuídos e com preços rotulados. Afora o sistema de financiamento, adotado por todas as lojas, com pagamentos em até 12 meses.





## Rands explica porque a água sempre falta

Há um déficit diário de 20 mil metros cúbicos no abastecimento de água em Natal. Mas, segundo a CAERN, com as adutoras de Jiqui e Extremoz, o déficit será transformado em superavit em 1978.

As reclamações constantes que partem de todos os lados de Natal com respeito às frequentes faltas de água não são apenas produto de exigências de eternos insatisfeitos. Há, realmente, segundo admite o próprio Diretor-Presidente da CAERN, Raimundo Rands, um déficit no abastecimento da cidade da ordem de 20 mil metros cúbicos por dia. Natal, porém, pode ser considerada como uma cidade em posição de certo privilégio, nesse setor. É, que enquanto uma boa parte das Capitais brasileiras se vê diante de sombrias perspectivas em virtude de dificuldades em detectar mananciais de águas com condições de satisfazer as necessi-

dades presentes e futuras, a capital do Rio Grande do Norte tem, segundo ainda afirmou o Sr. Raimundo Rands ao RN-ECONÔMICO, esses mananciais à sua disposição. O que tem faltado é a condição para captar a água desses mananciais e, assim, proporcionar ao natalense a invejável situação de a qualquer hora do dia contar com fartos jorros em suas torneiras, principalmente no banheiro.

**FUTURO PERTO** — E essa possibilidade parece não estar muito longe. Pelo menos nos planos e projetos da CAERN ela não está. No momento, o que está acontecendo com o abastecimento de água de



Rands: Natal terá superavit de água no próximo ano.

Natal, na explicação do Sr. Raimundo Rands ao RN-ECONÔMICO, é a deficiência do "sistema de captação em relação aos mananciais existentes".

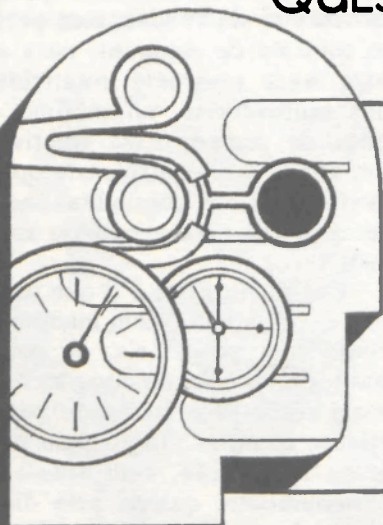
— Estamos procurando sanar essa situação com o projeto de implantação das adutoras de Jiqui e Extremoz que vão suprir as deficiências até então existentes. — disse ele.

Nos números, a angústia diária dos usuários pode ser traduzida com a revelação de que as necessidades da cidade se situam em torno de 80 mil metros cúbicos diários de água, enquanto a CAERN só tem capacidade para fornecer 60 mil. Em consequência, a água não chega em quantidade suficiente nas 49.161 ligações oficialmente existentes e devidamente relacionadas pela empresa.

O Sr. Rands, no entanto, está otimista. Considerado como um tecnocrata eficiente, rígido no cumprimento dos horários dos seus funcionários, e aparentemente avesso à publicidade, assegura que os projetos existentes para a captação das salvadoras águas de Jiqui e Extremoz estarão executados daqui a um ano, com início dos trabalhos ainda neste.

— Os equipamentos para as duas adutoras já estão sendo providenciados. — revelou o Diretor-

### A MEDICINA AJUDA VOCÊ A VIVER MELHOR. CÉSAR S/A FAZ QUESTÃO DE TOMAR PARTE NISSO.



E não poderia fazê-lo melhor, pois só CÉSAR S/A possui toda a linha de material científico hospitalar distribuído por LUTZ FERRANDO. A começar de um bom estetoscópio ou tensiômetro, passando por toda a variedade de material cirúrgico e de enfermagem, até os mais sofisticados equipamentos para Centrais de Esterilização.

**CÉSAR S/A** Comércio e Representações

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



Presidente da CAERN.

O clamor geral, ao se ouvir explicações de caráter tão tranquilizadoras, chega a parecer incosciente. Isso se se não soubesse a realidade que o provoca: a irritação da pouca água — o de sua inexistência, geralmente nos momentos mais críticos.

**PROBLEMA FÁCIL** — Mas Raimundo Rands dá a impressão de estar, realmente, seguro das medidas em andamento para solucionar o problema do abastecimento d'água de Natal. Baseado nas projeções dos seus técnicos, assegura ele existirem "bons mananciais à disposição de Natal".

— O que precisamos fazer — aduz — é melhorarmos a nossa capacidade de captação. Então, estará tudo resolvido.

E anuncia uma novidade realmente fascinante — caso se con-

cretize:

— Com as adutoras de Jiqui e Extremoz o fornecimento d'água à cidade passará de 60 mil metros cúbicos diários para 110 mil. Como a demanda é da ordem de 80 mil metros cúbicos diários haverá, a partir daí, uma folga de 30 mil.

O que será, efetivamente, o fim das angústias dos usuários. Ainda mais que, também de acordo com as informações de Rands, a qualidade da água fornecida a Natal é "excelente".

— Ela não necessita sequer — complementa ele — de um tratamento mais sofisticado. Basta a utilização do cloro na desinfecção.

Na aparência, são explicações convincentes e prognósticos altamente animadores para a população que se acostumou a um estado de imponderabilidade no que se refere ao abastecimento d'água. Resta aguardar.

ao se defrontar com a dificuldade de respostas mais precisas:

— Na realidade, o impacto das medidas são mais de caráter psicológico do que reais, até o momento.

**POUCO TEMPO** — Não há ainda, continua José Walter, "como medir os resultados da medida".

— De qualquer maneira — completou o racioncínio — não acredito que as medidas deflacionárias venham a ter o impacto que se tem propalado, principalmente porque têm caráter transitório. Assim, os programas de estímulo a agropecuária foram apenas suspensos ou desestimulados mas nenhum deles foi extinto.

Explica que, segundo a sistemática normal, os recursos destinados aos diversos programas tanto do Banco do Nordeste como do Banco do Brasil são subsidiados pelo Banco Central e, portanto, este pode interferir neles através de mecanismos especiais.

— Todo o processo, contudo, só poderá ser suspenso quando ocorrer um reexame das medidas e se os resultados do desaquecimento forem os esperados pelo Governo. Assim, a volta dos diversos programas depende do próprio resultado das medidas. — declarou ao RN-ECONÔMICO o Sr. José Walter.

**SEM RESTRIÇÃO** — Enumerando os programas que não foram afetados pelas restrições, disse o

## AGRICULTURA

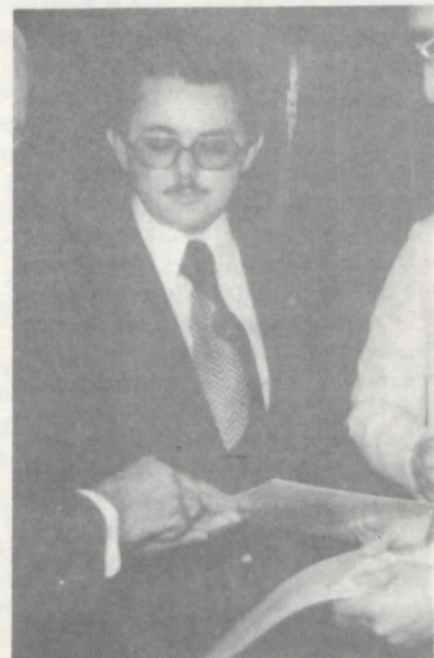
# Crédito Rural: quem topa o desestímulo?

As medidas que restringiram o crédito rural prejudicaram muitos programas e subprogramas no Rio Grande do Norte enquanto outros estão sendo "desestimulados".

O Banco do Brasil, como sempre, se mostra altamente reticente e avaro em informações e, por ele, é difícil de se saber exatamente como vai ficar a situação do crédito agrícola para o Rio Grande do Norte após as medidas tomadas pelo Governo Federal no sentido de arrefecer o ímpeto da drenagem de dinheiro para o setor. O Banco do Nordeste — o segundo canal de irrigação por onde é irrigada, financeiramente, a agricultura do Estado — porém se mostra mais acessível. A diferença de comportamento é explicada pela estrutura de cada organização bancária: a primeira, altamente centralizada em Brasília e a segunda com características regionais e, portanto,

com maior proximidade administrativa.

De toda maneira, a situação mudou — pelo menos do ponto de vista psicológico. É o que diz o gerente-substituto da agência de Natal do Banco do Nordeste do Brasil, Sr. José Walter, normalmente bastante identificado com todos os mecanismos de crédito agrícola para o Estado por vir ocupando, há vários anos, a Carteira de Crédito Agrícola do BNB. Trata-se, além do mais, de um observador agudo da problemática creditícia, perfeitamente familiarizado com o dia-dia do agricultor potiguar na luta por financiamentos e possuidor de um conjunto de teorias próprias. Por isso assegurou ao RN-ECONÔMICO,



José Walter — familiarizado com o dia-dia do agricultor potiguar.



Gerente-Substituto do Banco do Nordeste estarem incluídos — no que se refere especificamente ao BNB — o Polo-Nordeste, o Programa da Agro-Indústria do Nordeste (criado sob a inspiração do banco para as indústrias que estimulam a produção agropecuária) e o Proálcool, também operado pelo Banco do Brasil.

Todos os outros — concluiu ele — de uma forma ou de outra foram afetados.

Apesar da segurança com que fala José Walter ele demonstra também estar incluído no rol daqueles atingidos pelo impacto psicológico. Procura, assim mesmo, demonstrar confiança no arcabouço geral das medidas e minimizar os seus efeitos, um tanto também por estar imbuído de sua importância para o plano básico de combater à inflação. Evidentemente, José Walter não entrou em detalhes sobre o que chama de “impacto psicológico”. Mas sabe-se que a agricultura do Rio Grande do Norte, assim como a pecuária, entrou em estado de pânico agudo quando foram anunciadas as providências para restringir o crédito do setor.

Um pecuarista — que pediu supressão de sua identidade ao RN-ECONÔMICO, pintou uma patética situação, com palavras dramáticas, ao dizer:

— Consegui créditos para pastagens. Plantei muito capim. Mas agora eu vou fazer o que? Comer eu mesmo o capim? Pois é a única coisa que eu posso fazer. Vou vender a quem?

Ninguém, na realidade, procurou compreender os verdadeiros motivos do Governo Federal. O pânico varreu de tal maneira o setor que as revelações posteriores de que as medidas não eram assim tão abrangentes não foram percebidas. Nem ninguém se deteve no exame de alguns motivos, como o escândalo do desvio de recursos destinados à pecuária — o programa de fertilizantes — ocorrido no Rio Grande do sul com o envolvimento de mais de 40 pessoas, todas enquadradas em inquéritos pela Polícia Federal.

**OS CORTES** — Há de se convir também que a movimentação nos guichês que liberavam recursos para uma razoável variedade de modalidades diminuiu bastante

com o pacote de medidas restritivas. Uma das mais populares, por exemplo, é a denominada Crédito Rural Institucional — segundo José Walter, o programa de crédito mais comum no Banco do Nordeste —, o Programa de estímulo ao uso de Fatores Técnicos de Produtividade, destinado ao estímulo aos insumos modernos (fertilizantes, inseticidas, adubos, rações e defensivos agrícolas), além de quatro outros subprogramas vinculados ao Proterra.

O pacote de medidas restritivas, contudo, tem uma aplicação diversificada. Ou seja, consoante a explicação de José Walter, “alguns programas foram suspensos por determinação superior enquanto outros não foram exatamente suspensos mas simplesmente desestimulados”.

No que se refere aos “desestimulos”, disse ele:

— Os métodos adotados são tentativas de se convencer os interessados para desistirem de requerê-los. Ou, ainda, tomando uma série de medidas internas com o propósito de dificultar o máximo possível o acesso a esses programas creditícios.

E ilustra com um exemplo bem à mão:

— É o caso do Programa de

Estímulos ao uso de Fatores Técnicos da Produtividade. Até fins do ano passado os juros para a concessão desses recursos eram negativos. Agora, implantamos juros.

O freio, no caso do Banco do Nordeste, não foi apertado totalmente. A questão, em muitos casos, está relacionada com a disposição do proponente a enfrentar o que José Walter qualifica como “desestimulos”. De outra parte, o Banco do Nordeste continua a ativar operações de crédito onde existe disponibilidade de recursos sem a necessidade dos fundos provenientes dos mecanismos especiais. Isto é, desde que haja resíduos provenientes de operações anteriores, eles serão reaplicados, porquanto não dependem de qualquer programação especial.

O que há, de concreto, é a impossibilidade de aumentar as disponibilidades dos recursos alocados ao crédito rural. De certo modo, a restrição configurou em muitos casos uma nova situação, em que o relacionamento do BNB com o candidato a crédito transformou-se numa operação de caráter mais financeiro e a nível de um empréstimo bancário, sem a generosidade do juro oficial. O que é desestimulante para o agropecuarista potiguar.

## RECOMAPE TEM TUDO, ABSOLUTAMENTE TUDO PARA SEU ESCRITÓRIO



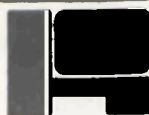
Cofres “CONFIANÇAS.”



Cadeiras “DELTA”  
Linha Tropical Cromada



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: 321-1330



## Plano para o desenvolvimento econômico e social do Rio Grande do Norte

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

### As bases do desenvolvimento

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

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

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

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

---

Jayme Sta. Rosa.

---

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

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

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

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

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



Estes cursos abrangeriam matérias como:

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

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

Recomendamos a cultura da soja, por serem o óleo do grão de alto significado na dieta humana e a farinha da torta um alimento de excepcional valor nutritivo.

### As perspectivas de desenvolvimento

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

1. Farinhas: produtos alimentares de trigo, milho, soja, mandioca, batata doce, feijão e de outros vegetais.

2. Processamento de farinhas: panificação, massas, bolachas, biscoitos e produtos alimentares enriquecidos.

3. Sucos e doces de frutas: sucos de caju e imbu; doces de caju, goiaba, imbu, jerimum, batata doce; e castanha de caju confeitada.

4. Laticínios: queijos, manteiga, sobremesas e iogurte.

5. Camarão: processamento e embalagem.

6. Óleos glicéricos: de mamona, coco (para saboaria), semente de algodão, amendoim soja, favela e pinhão bravo.

7. Curtume: curtimento de peles e couros.

8. Artefatos de couro: calçados, sandálias, apragatas, bolsas, carteiras, cintos e chapéus.

9. Têxtil: fios, tecidos e confecções.

10. Celulose e papel: Pastas celulósicas, celulose química e papéis.

11. Saboaria: sabões em barra e sabonetes.

12. Mecânica: indústria de manutenção máquinas, aparelhos e instrumentos.

13. Materiais de construção: tijolos, telhas manilhas, cal e cimento.

14. Vidraria: garrafas, frascos e vidro plano.

15. Mineração e metalurgia: minérios, metais e ligas.

16. Sal comum: obtido por evaporação controlada da água do mar.

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

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

19. Borracha: borracha beneficiada e artefatos.

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

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

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

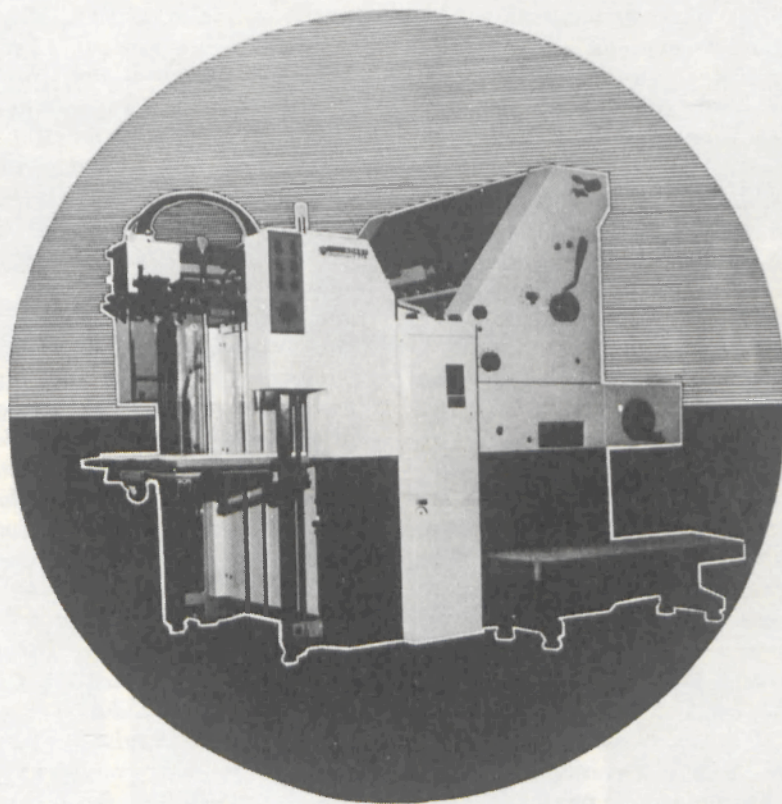
Estas são idéias gerais que se podem seguir na elaboração de um plano de desenvolvimento econômico e social do Estado, tendo o homem, fortalecido e treinado, como figura central. Neste programa dá-se muita importância à agricultura. Todo plano hoje no mundo que objetive o progresso material e o da vida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

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

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



# **gráfica rn-econômico**



**dez anos na frente!**

**Rua Dr. José Gonçalves, 687  
Fones: 231-1873 e 231-3576  
Natal-RN**



## Dúvidas sobre a nova Lei de Férias

Como é natural surgem questões e dúvidas acerca da nova Lei de férias (Decreto-Lei 1535, de 13.04.1977), movimentando o fóro trabalhista na busca de soluções para as controversias suscitadas. A seguir, alinhamos alguns dos temas polêmicos e possíveis regras interpretativas da nova legislação.

a) A aplicação imediata do DL 1.535/77 parece pacífica, inclusive pelos pronunciamentos favoráveis do Ministério do Trabalho e do próprio Consultor Geral da República. Dessa forma, se o empregado completou o período aquisitivo de férias, antes do início da vigência da Lei nova (antes de 1º de maio de 1977), porém sendo as mesmas concedidas após a sua vigência, aplica-se a lei nova, seja para concessão, seja para indenização. O efeito geral e imediato da nova lei encontra respaldo no artigo 6º, da Lei de Introdução ao Código Civil e no artigo 912, da CLT. A jurisprudência indica que, ao entrar em vigência a Lei 816, de 1949 (ampliando o período de férias de quinze para vinte dias), idêntica questão foi arguida. O TST decidiu que as férias gozadas, após a Lei 816, seriam reguladas por esse diploma, em nada importando as normas vigentes durante os respectivos períodos aquisitivos (Proc. TST nº 1.209/50 - Diário da Justiça, de 6.12.51). Igualmente, quando da vigência da Lei 4.090, de 13.7.62 (13º salário), entendeu o TRT-1º Região, que "a lei 4.090, de caráter imperativo, exige que sejam as suas normas observadas de imediato, abrangendo todos os contratos vigentes à data de sua publicação" (Ac. 1.557/63). Há que se observar, como ponto de vista pessoal, a não aplicação da lei nova para os empregados que, anteriormente a 1º de maio de 1977, tivessem entrado no gozo de férias. Para estes, as férias serão reguladas pela lei anterior.

b) A aplicação do DL 1.535/77 aos trabalhadores rurais e domésticos motiva debate. Em relação aos primeiros, continuamos coerente com o ponto de vista defendido nesta coluna (RN—ECONÔMICO nº 81), de que a reforma da CLT excluiu, expressamente,

essa categoria profissional. É suficiente comparar o texto velho com o novo. Dessa forma, não se poderá, data venia, invocar a Lei 5.889, de 1973, que estende à atividade rural de regras da CLT, desde que não sejam incompatíveis com as especiais contidas naquele diploma. Seria, absolutamente necessário que o DL 1.535/77 mantivesse a expressão "trabalhadores rurais", o que não o fez, gerando, em consequência, a dúvida de sua revogação. Com referência aos domésticos, o DL 1.353 não os menciona, prevalecendo, portanto, a Lei 5.859/72, que concede vinte dias úteis de férias anuais remuneradas.

c) O direito a férias proporcionais do empregado que pede demissão com menos de um ano de serviço, continua controverso no DL 1.535/77. Já anteriormente certos Tribunais reconheciam esse direito, embora o TST não tenha se manifestado, salvo em relação ao abono natalino (prejulgado 32), aplicando, alguns julgadores, a mesma regra para o efeito das férias proporcionais, no caso em análise. O interprete não pode ir além da norma, sob pena de transformar-se em legislador. Nestas condições, o artigo 147, do DL 1.535/77, é claro ao prescrever duas hipóteses em que o empregado, com menos de um ano de serviço, faz jus a férias proporcionais: aquele despedido sem justa causa ou cujo contrato de trabalho se extinguir em prazo predeterminado. A lei não fala no direito do empregado que pede demissão, sendo impossível ampliar o que o legislador restringiu. Admitem certas correntes doutrinárias que a intenção da lei é sustar a rotatividade da mão de obra, obrigando o empregado a permanecer no emprego, pelo menos por um ano. Somos favoráveis ao princípio de que as férias proporcionais não são devidas aos empregados com menos de um ano, desde que solicitem demissão, menos pela literalidade da lei e mais pela convicção de que a hermenêutica comporta ilações sociais, econômicas e políticas, porém não pode jamais proclamar a existência de palavras ou expressões desnecessárias no texto legal.

### JURISPRUDENCIA ATUALIZADA

#### GARANTIA DE MÁQUINA

"Não provando o comprador que avisou o vendedor, no prazo de 10 dias, da rejeição da máquina adquirida, deve pagar o preço ajustado" (1º Cam. Civ., do TJSC, na ap. 11.653).

#### LEI DE LUVAS

"A lei não veda que o locador autorize o locatário a ceder o ponto, mediante o recebimento de parte

das luvas" (5º Cam.Civ. do 1º TASP - ap. 222.920).

#### FGTS: GRATIFICAÇÃO DE BALANÇO

"A gratificação de balanço, dada a sua natureza aleatória, não se sujeita aos depósitos para o FGTS" (Turma do TFR, na Ap. 44.207, de Alagoas - DJU, de 8.11.76, página 9.647).

#### FIANÇA DE GERENTE

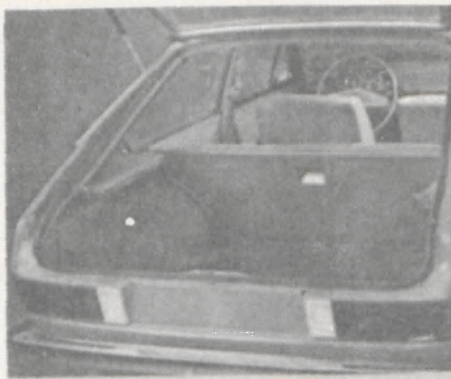
"É de prevalecer fiança prestada pelo gerente de sociedade li-

mitada, mesmo que infrinja o contrato social, quando todos os cotistas a ela deram sua concordância" (Turna do STF, no RE 84.716, Paraná-RTJ 77, página 666)

#### REFORMA EM CASA PRÓPRIA

"Quem realiza obras de reforma em sua própria casa não pode ser considerado empregador dos operários que lá trabalham" (2º Turna do TRT, da 2ª Região, no proc. TRT/SP 12.141/75, de Santos - Acórdão 6.091, de 10.5.76).





**Passat. Tudo o que você espera de um carro para o nosso tempo.**

Revendedores autorizados:

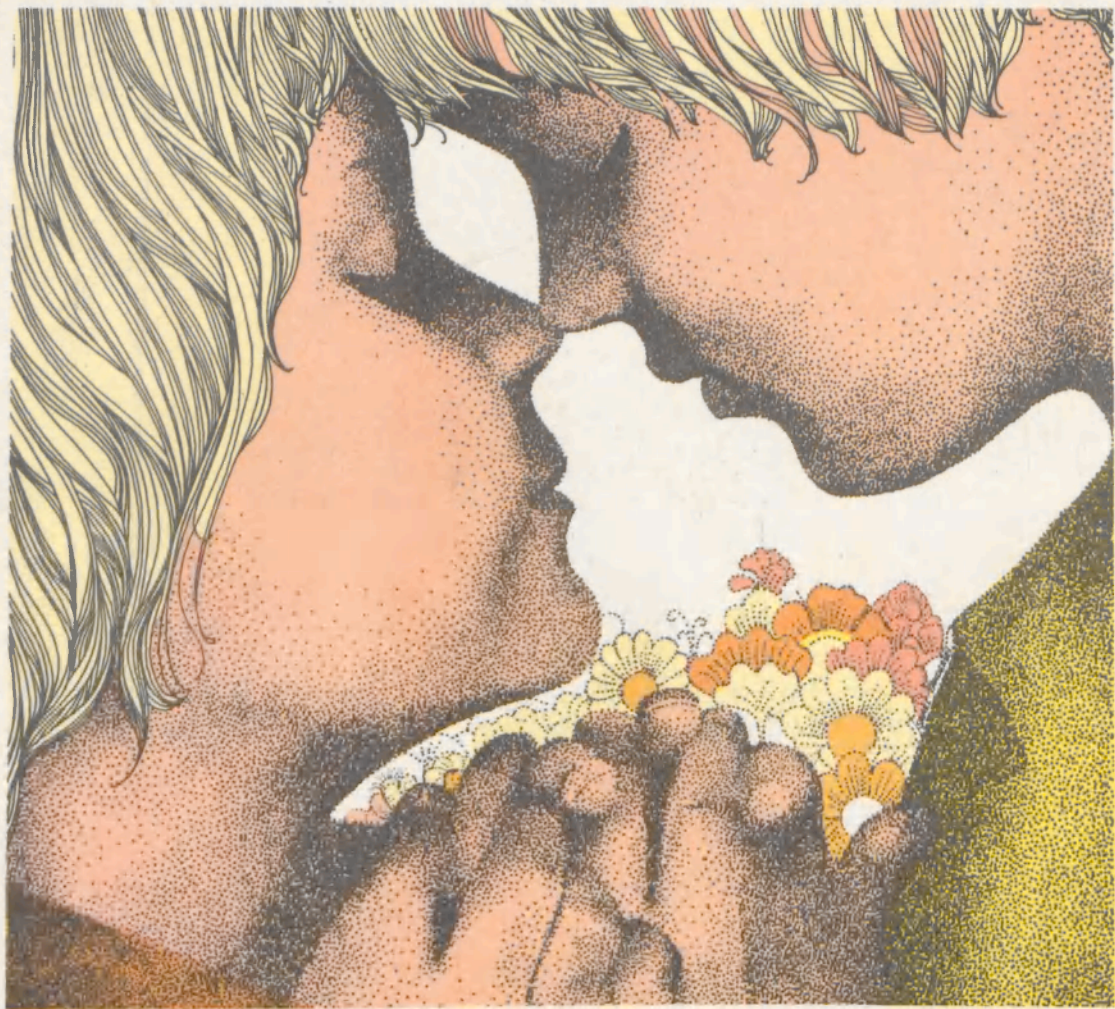
**MARPAS S/A**  
Av. Tavares de Lira, 159



**DIST. DE AUTOMÓVEIS**  
**SERIDÓ S/A**  
Av. Salgado Filho. 1669



**poupe gasolina.  
poupe energia.  
poupe divisas.  
poupe tempo e dinheiro.  
mas não poupe amor.**



**caderneta de poupança Banorte**

**agora também em Mossoró**