

RN ECONÔMICO

REVISTA MENSAL PARA HOMENS DE NEGÓCIOS

ANO — VIII — N° 85 — 1977 — Cr\$ 30,00



EDIÇÃO ESPECIAL
DE 8° ANIVERSÁRIO

AS MAIORES EMPRESAS DO RIO GRANDE DO NORTE

408

ANALISE POLITICA:
E AS NOSSAS
OPÇÕES?





**NO ANO DO SEU JUBILEU DE PRATA, O BNB
TEM TODOS OS MOTIVOS PARA COMEMORAR
O ANIVERSÁRIO DESTA REVISTA.**

O BNB está completando 25 anos de trabalho na Região Nordeste. Teria sido uma jornada ainda mais árdua, não fossem o apoio e a colaboração recebidos das mais diversas fontes. Entre elas, ressalta-se a imprensa, da qual esta revista é um dos mais legítimos representantes.

Na luta diária pelo registro da notícia exata, da informação precisa e do comentário oportuno, esta revista se ombréia com o BNB em favor do desenvolvimento sócio-econômico do Nordeste.

Portanto, no ano do seu Jubileu de Prata, o Banco do Nordeste do Brasil apresenta ao aniversariante de hoje, não apenas os cumprimentos mais calorosos, mas também o agradecimento pela sua atuação em benefício das coisas e da gente desta nossa terra.



1952/1977
BANCO DO NORDESTE DO BRASIL S.A.

Edição Especial de 8º aniversário

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, Joanilson de Paula Rego, João Wilson M. Melo, Jomar Alecrim, Manoel Leão Filho, Moacyr Duarte, Ney Lopes de Souza, Dom Nivaldo Monte, Otto de Brito Guerra, Severino Ramos Brito, Túlio Fernandes Filho, Ubiratan Galvão, Dom Antonio Costa, Jayme Santa Rosa, Dep. Paulo Gonçalves, Marco Antonio Rocha Cavalcanti, Jorge Ivan Cascudo Rodrigues.

Foto: João Garcia de Lucena —

Departamento de Arte: Mival Furtado, Luiz Pinheiro, Fortunato Gonçalves e Sônia Santos —

Composição: Antônio José Damasceno Barbalho e Vandas Fernandes —

Diagramação: Fernando Fernandes — **Montagem:** Aiva da Costa.

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°

08286320/0001-61 — Endereço: Rua Floriano Peixoto, 559, Natal-RN — Fone: 222-0806. Composição e Impressão: EDITORA RN-ECONÔMICO LIMITADA. CGCMF 08423279/0001 — Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687, Natal-RN - Fones: 231-1873 e 231-3576. É permitida a reprodução total ou parcial de matérias, desde que seja citada a fonte. Preço do exemplar: Cr\$ 30,00. Número atrasado: Cr\$ 20,00. Assinaturas: Anual: Cr\$ 100,00.



Da Mesa do Editor

E de repente, eis a nossa chegada ao oitavo ano de existência. Quase uma década contando com persistência e coerência o desenrolar da vida econômica do Rio Grande do Norte. Move-nos, agora, como nunca, a certeza de que não só este Estado, como a própria Região nordestina, pode, pela persistência e o trabalho bem intencionado, superar certas dificuldades ou em último caso conviver com elas. Nesta edição comemorativa, contamos a história de muitas empresas potiguares e, pelo perfil exposto, poder-se-á tirar conclusões sobre a pujança do núcleo produtivo de um Estado cuja característica básica é o próprio esforço e a criatividade dos seus filhos. E eis um dado importante: o Rio Grande do Norte é impulsionado pelas suas próprias forças. Procura-se arrancar tudo do nada. As maiores iniciativas são nossas, complementadas pela natural atividade governamental. Esses fatores ressaltam ao longo dos históricos que produzimos para este número comemorativo; históricos rigorosos em verificação e tabulação de dados, conforme a marca de nossos trabalhos. Como biógrafos da moderna economia potiguar a ela estamos ligados não só simbioticamente, mas porque também somos uma empresa econômica, com finalidade econômica, embora nosso produto final seja a notícia. Não só contamos as histórias alheias, não só opinamos na posição cômoda do observador: participamos também do processo, estamos envolvidos visceralmente na luta — jogamos, não só torcemos. E essa é uma das razões por que chegamos — cheios de vitalidade — ao oitavo ano.

O EDITOR

ÍNDICE

TRIBUTOS.....	10
MINÉRIOS.....	18
ANÁLISE POLÍTICA.....	28
PORTO.....	35
ALGODÃO.....	41
SERVIÇO SOCIAL.....	51
TRÂNSITO.....	58
ESTRADAS.....	62
ALGAS.....	70
MERCADO DE CAPITAIS.....	82
ARTESANATO.....	92
PESQUISA.....	99
URBANISMO.....	111
ARTIGOS.....	25, 40, 54, 66, 77, 98, 106
ESTUDOS.....	43, 86

SEÇÕES

HOMENS E EMPRESAS.....	06
RN-SERVIÇO.....	116
DIREITO ECONÔMICO.....	124

R
I
O
N
O
R
T
E

rigorosamente, somos uma empresa do Estado.

Investimos aqui na nossa terra e

dinheiro que circula entre nós,

não sai para lugar nenhum, fica em nosso Estado.

Em nosso propósito determinado em

manter aqui, o nosso dinheiro, serve para que

tenhamos as nossas riquezas distribuídas

em prol do desenvolvimento do R. G. do Norte.

Nossos parabéns pelos oito anos de
RN-ECONÔMICO, uma empresa que
também trabalha pelo desenvolvimento
do nosso Estado.



RIONORTE —
Cia. Norteriograndense
de Crédito, Financiamento
e Investimento

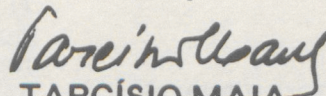


RIO GRANDE DO NORTE

MENSAGEM

Na oportunidade em que o "RN-Econômico" completa oito anos de trabalho e pesquisa jornalística em favor do nosso Estado, dentro de uma sistemática de comunicação sempre voltada para a análise sócio-econômica — das nossas potencialidades, do futuro que estamos construindo e da certeza de confiança que nos anima para esse projeto — nossa palavra é de aplauso e estímulo a todos seus responsáveis para que prossigam sempre à altura do grande porvir que já se constrói para o Rio Grande do Norte, através do debate, da sugestão e da crítica construtiva e criadora.

Natal, 12 de dezembro de 1977.


TARCÍSIO MAIA

GOVERNADOR

homens & empresas

ALPARGATAS TRAZ TÊXTIL PARA RN

Alpargatas do Nordeste tem o projeto já aprovado para mais uma fábrica nesta região. Os estudos finais de localização e início da construção da fábrica têxtil em Natal, no próximo ano, estão na mesa dos diretores em São Paulo, para decisão.

BANCO DO BRASIL EXPÕE EM NATAL



A 1ª Exposição do Museu Histórico do Banco do Brasil vai ser aberta ao público desta cidade a partir do dia 19 de dezembro. No 5º andar do novo prédio da agência metropolitana do Alecrim, na av. Presidente Bandeira, e pela primeira vez no Nordeste, o Banco do Brasil promove uma exposição de Moedas e Cédulas Brasileiras e Moedas de Todo o Mundo.

NATAL VEÍCULOS VAI AMPLIAR INSTALAÇÕES

A Natal Veículos está pretendendo também ampliar as suas instalações da BR-101. Será construída uma oficina maior, em terreno próprio, para atendimento exclusivo de caminhões e camionetas GM e Chevrolet. Além da ampliação dos serviços, a iniciativa vai proporcionar também a criação de novos empregos.

BRASINOX JÁ EXPORTA PARA TODO O BRASIL

Brasil Inoxidável S. A. — BRASINOX —, cuja fábrica está sendo implantada na BR-101, Km 6 em Eduardo Gomes (RN), já iniciou a exportação de equipamentos e artefatos de aço inoxidável para todo o Brasil. Num terreno de 100 mil metros quadrados onde já estão construídos 16.000 m² de obras físicas, sendo a maior área coberta de produção no gênero, esta empresa vem exportando fogões industriais, caldeirões, refrigeradores comerciais (freezer), instalações frigoríficas e produtos metalúrgicos, atendendo a clientes como a Base Aérea de Santa Cruz (RJ), o Quartel do Exército de Campo Grande (MT), SESI e SESC e o CATRE neste Estado. O diretor João Sandoval da Silveira vê com muito otimismo a expansão dos negócios de sua indústria e acredita que a execução do projeto será mantida dentro do cronograma para 1979, quando estarão inteiramente concluídas todas as construções da BRASINOX no Rio Grande do Norte.

HENRIQUE LAGE TEM PROJETO DE PECUÁRIA

Com entusiasmo o cel. Paulo Barreto Viana, diretor do Grupo Nora-Lage, fala da experiência que a sua empresa está fazendo na fazenda Várzea Cercada, em Macau, com um plantel de gado do tipo TARENDAISE, de seleção francesa. As matrizes importadas e aqui ambientadas, desde o início de 1976, apresentam excelentes características de gado leiteiro e, também, como de corte. Alguns exemplares que foram mostrados nas últimas exposições agropecuárias de Natal e Mossoró conseguiram altos níveis de aceitação e ganharam prêmios na sua categoria.

CISAF EXPORTA TODA PRODUÇÃO

A produção de "Baler Twine" (cordas especiais para fardos) da CISAF foi de 4,5 mil toneladas este ano. O diretor Dantas Guedes mostra-se satisfeito com os resultados que a sua empresa alcançou no ano de 1971, embora a CISAF não tenha atingido sua capacidade total de produção, considerando que a fábrica só ficou pronta quando os concorrentes já haviam entrado no mercado. Contudo, toda a produção deste ano foi exportada para os Estados Unidos da América, Canadá, França, Alemanha e Dinamarca. Os clientes são considerados exigentes — diz Dantas Guedes — "mas, a CISAF conseguiu excelente padrão de qualidade, sem queixa nenhuma dos nossos compradores".

DIRETOR DE RN-ECONÔMICO VIAJA PELA EUROPA



O jornalista Marcos Aurélio de Sá, diretor das empresas do grupo RN-ECONÔMICO, viajou à Europa no mês de novembro, a convite do Governo da República Federal da Alemanha. Durante o Seminário Internacional de Comunicação do qual participou como membro da delegação brasileira, Marcos Aurélio conheceu várias cidades da Alemanha Ocidental, inclusive fazendo visitas a indústrias gráficas, jornais, emissoras de rádio e TV. Marcos Aurélio prosseguirá sua viagem visitando ainda Londres, Paris, Madrid e Lisboa, de onde retornará a Natal no próximo dia 22 de dezembro.

homens & empresas

T. BARRETO AMPLIA SEU CENTRO DE PROCESSAMENTO

T. Barreto Indústria e Comércio S. A. ampliou o seu Centro de Processamento de Dados com a aquisição de mais um computador, de geração recente. Visando racionalizar o mais possível a sua estrutura administrativa e de produção, a Contê está concluindo um local especial para a instalação de todo o seu Centro de Processamento de Dados, que é um dos mais completos do Estado. A empresa tem mantido contatos com importadores visando a ampliação de suas vendas no mercado exterior.

A SERTANEJA ATUA NA BASE DO TELEX

Procurando sempre melhorar a sua sistemática operacional, a cadeia de lojas de "A Sertaneja" já montou telex, com linha exclusiva, há mais de 30 dias. Além das vantagens óbvias da comunicação mais rápida, o telex permite que a loja informe ao cliente qual o preço de determinada mercadoria que não existe no momento em estoque e precisa ser encomendada. A consulta é feita na hora com a indústria, ou representante, se for o caso de produto importado.

INOCOOP VAI CONSTRUIR NOVOS CONJUNTOS

Ainda este ano o INOCOOP-RN vai construir um conjunto em Currais Novos, com 100 unidades residenciais, em terreno doado pela Prefeitura daquela cidade. O projeto está orçado em Cr\$ 100 milhões. Enquanto isso, está praticamente definida a construção da Cidade Satélite em Pitimbu, pois a direção do

BNH considera que essas casas vão solucionar, pelo menos por algum tempo, a situação do déficit habitacional em Natal, equilibrando a oferta e a procura.

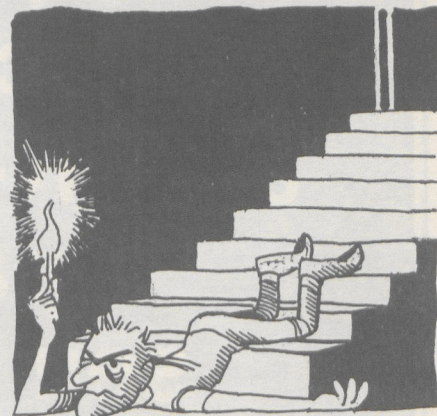
RADIR PEREIRA PODE ENTRAR EM RECIFE

Por muito tempo a Viana Leal foi a loja de departamentos mais sólida do Recife. São três pavimentos de um edifício que ocupa quase um quarteirão na rua da Palma, no centro do Recife, vendendo praticamente de tudo. Quando alguns técnicos aconselharam que a loja devia montar um shopping-center em Boa Viagem, as dificuldades começaram. O shopping-center foi um fracasso. Hoje, o maior credor do Grupo é o empresário Batista da Silva, que propôs ao comerciante Radir Pereira a sua entrada no comércio do Recife com a Viana Leal. A loja da Viana Leal foi a primeira da região a ter escadas rolantes.

BANORTE VAI REINAUGURAR PRÉDIO DO BANCO COMERCIAL

O Grupo Banorte vai promover a reinauguração do prédio do seu banco comercial em Natal. O objetivo é dotar as instalações de mais conforto e funcionalidade, conforme as características de apresentação dos prédios onde estão implantadas as diversas empresas do Grupo. Neste ano, o Banorte ampliou consideravelmente a sua rede de agências, em todo o país, tendo atingido inclusive o extremo sul, tendo também promovido o Encontro do Recife com a presença de Ministros e economistas de renome nacional. O Grupo é um dos poucos do Nordeste e que permanece com características essencialmente regionais.

OS CORTES NA ENERGIA E OS PREJUÍZOS CAUSADOS

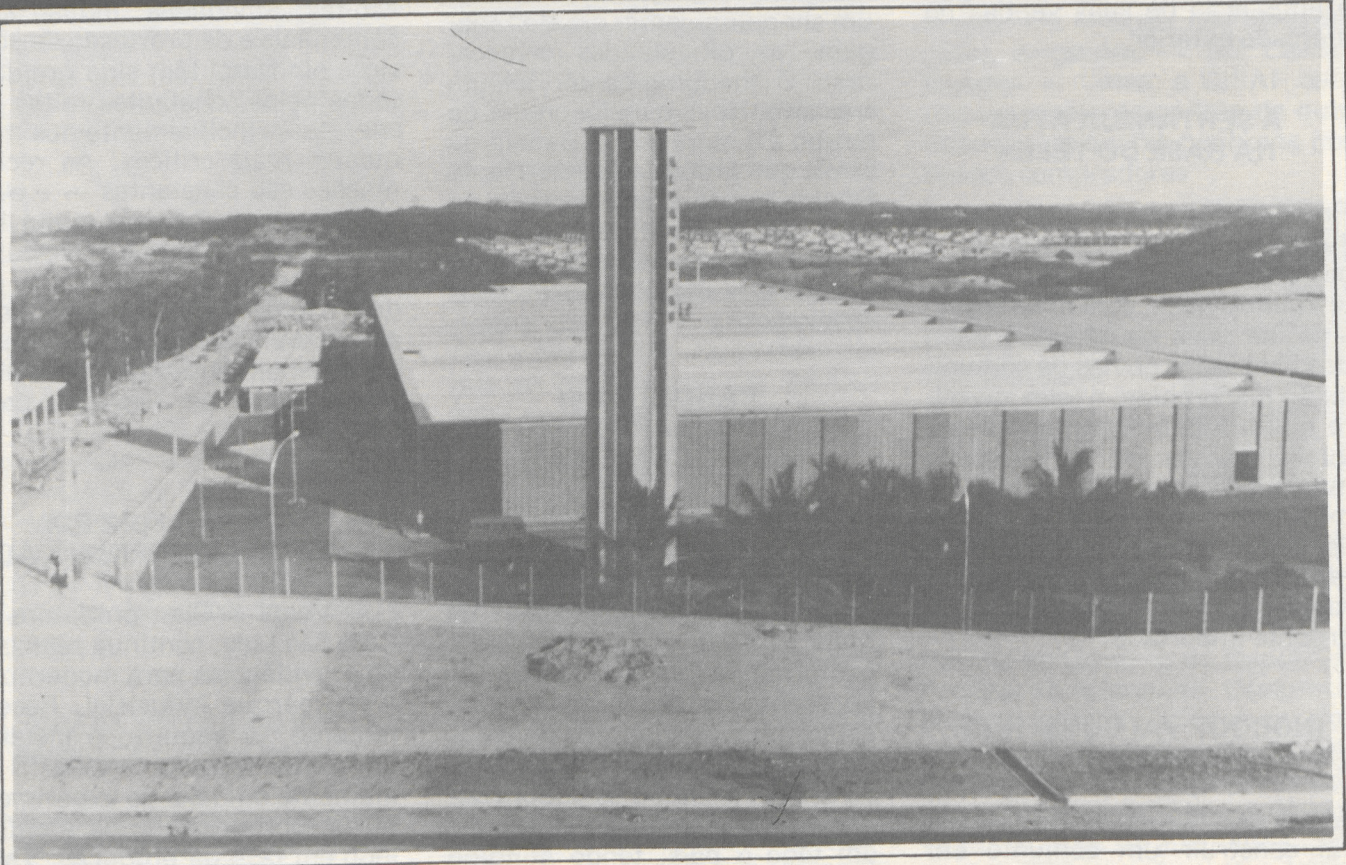


Muitas atividades industriais, comerciais e de prestação de serviços em Natal têm sido prejudicadas pelas constantes faltas de energia, principalmente nos momentos mais críticos. As reclamações são constantes — e esta revista as recebe com muita insistência a fim de que as veicule. A explicação da Cosern é a de que a rede está saturada, pois aumentou a procura e não houve o correspondente reforço da disponibilidade em energia para Natal.

CAFÉ SÃO LUIZ EM FASE DE MODERNIZAÇÃO

Luiz Veiga & Cia., produtora do Café São Luiz, continua realizando providências para modernizar o seu parque industrial. Recentemente, já adquiriu e instalou um novo torrador "Lilla", no momento em fase de experimentação e programado para entrar logo em fase de produção. Também adquiriu uma dosadora/enchedora automática e pretende adquirir, dentro de mais alguns dias, outra unidade do mesmo tipo. Segundo técnicos da empresa, ela estará com a sua maquinaria totalmente renovada a médio prazo.

**Alpargatas
Confecções Nordeste S.A.
cumprimenta
a "RN-Econômico" pela
passagem de
seu 8º aniversário.**



ALPARGATAS CONFECÇÕES NORDESTE S.A.

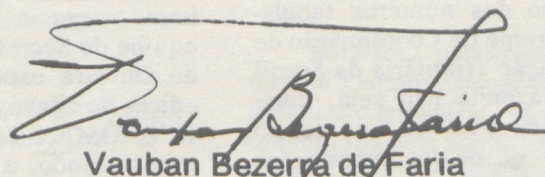


PREFEITURA MUNICIPAL DO NATAL

MENSAGEM

Uma revista que apresenta fatos, analisa questões, interpreta oportunidades e indica fontes de riqueza, presta inestimáveis serviços à comunidade e seu governo. RN-Econômico há oito anos vem tendo esta atuação em Natal. Atuação indicadora do espírito público de seus dirigentes, que a tornaram um veículo de comunicação merecedor de todo nosso respeito, diante da força de opinião que conquistou com influência positiva nas decisões dos setores governamental e privado mais responsáveis. Sua continuidade é benéfica à Capital e ao Estado do Rio Grande do Norte. Deve ser preservada, na renovação de outros tantos anos de circulação. Parabéns a todos que a fazem, dentro da oficina, na mesa de redação, na reportagem de campo, no gabinete de administração. E a seus diretores.

Natal, 12 de dezembro de 1977.



Vauban Bezerra de Faria
Prefeito

AS EMPRESAS QUE MAIS PAGARAM ICM EM 1976



Confecções Guararapes: liderança pelo segundo ano

Num período em que a palavra mais ouvida e pronunciada nos meios econômicos do país foi “recessão” o conjunto das 50 empresas que mais contribuíram com o pagamento de ICM — Imposto de Circulação de Mercadoria, no Rio Grande do Norte, não pode propriamente se queixar, conquanto o quantitativo dos números tabulados pela equipe de Coordenação de Administração Tributária da Secretaria da Fazenda não seja, digamos, significativo. E, ao mesmo tempo, é — desde que examinados segundo a ótica relativista e posicional da ciência econômica, que tem de ser enfocada de acordo com múltiplas realidades e situações.

A economia, já é fato admitido por consenso, é uma ciência com fundamentos básicos mas de comportamento extremamente dinâmico. Um crescimento de oito por cento num período de “boom” não é

considerado bom. Porém, em períodos de recessão — ou simplesmente “desaquecimento” — até cinco por cento é encarado como um resultado excelente. É o relativismo, pois.

É mais ou menos dessa maneira — mais ou menos, pois há muitos fatores a considerar também — que o balanço feito pela equipe do Secretário Arthur Nunes de Oliveira especialmente para a edição de oitavo aniversário de RN-ECONÔMICO deve ser recebido. A grosso modo, a fria revelação dos números indica que, se em 1975 as 50 empresas que mais pagaram ICM no Rio Grande do Norte tiveram uma participação de 41,27 por cento no cômputo geral da arrecadação, em 1976 o percentual passou para 44,22 por cento. Ou seja: 3 por cento a mais, em números redondos.

Pouco?

O RELATIVISMO DOS RESULTADOS — É inevitável recorrer-se ao relativismo para aplicar-se uma interpretação. Considere-se, primeiramente, o “desaquecimento”. É elementar a sua inclusão em qualquer tipo de interpretação. Depois vem um outro fator que em inúmeras oportunidades o Secretário Arthur Nunes de Oliveira mencionou: quando a máquina fiscal fazendária do Rio Grande do Norte começou a funcionar a todo vapor há pouco mais de dois anos, o percentual de crescimento da arrecadação do ICM no Estado deu saltos admiráveis. Os números então apresentados chegaram à causar impacto. Os percentuais de crescimento acumulado se sucederam em resultados entusiasmantes e, se não exatamente significavam vitalidade da economia potiguar, evidenciavam a eficiência da nova rede fiscal.

Daí — como teve oportuni-

dade de afirmar ao RN-ECONÔMICO naquela época o Secretário Arthur Nunes — os percentuais foram aos poucos diminuindo de salto. Houve saltos de até 80 por cento. Claro que, depois dessa marca, seria completamente impossível continuar o crescimento no mesmo nível. É assim como a água que atinge o seu nível máximo na caixa d'água e, daí por diante, se continuar em ascensão, escorre pelo ladrão.

A INTERPRETAÇÃO INDIVIDUAL — Essa interpretação global é perfeitamente aplicável na análise individualizada do comportamento das empresas, tomando-se como base a comparação de sua participação de um ano para o outro. A Confecções Guararapes, por exemplo, apresenta um aparentemente modesto crescimento de 9,40 por cento. Contudo, ela se mantém pelo segundo ano consecutivo na cabeça da relação das 50 empresas que mais pagaram ICM em Natal. Foi bastante alta a sua participação em 1975 — Cr\$ 8.567.652,00 na Capital e no interior. O segundo lugar — a Sociedade Algodoeira do Nordeste Brasileiro S/A — ficou em Cr\$ 5.271.099. Logo, a Guararapes não poderia crescer muito sobre o muito.

Em 1976, a Algodoeira São Miguel S/A foi a primeira entre as 50 empresas que mais pagaram ICM no interior e no cômputo geral, apresentando um crescimento percentual de sua contribuição fiscal da ordem de 139,59 por cento no interior e de 139,60 no Estado.

Aí torna-se necessário o considerando ou a análise relativista.

A Algodoeira São Miguel é praticamente a única empresa do ramo algodoeiro no Rio Grande do Norte que tem uma posição confortável no mercado em qualquer época, por força de seu mecanismo operacional. Ela compra e revende para si própria. Logo, beneficiou-se especialmente com o formidável boom dos preços da safra 75/76. Não fosse a economia uma ciência tão vetusta poder-se-ia dizer que ela deitou e rolou.

O ALGODÃO, O IMPULSIONADOR — Aliás, o algodão foi o vetor



Arthur Nunes: as vezes os números são relativos

geral de crescimento das empresas que mais pagaram ICM no Rio Grande do Norte no exercício fiscal de 1976. E o açúcar também — pelo menos em dois casos. A Companhia Açucareira Vale do Ceará Mirim saltou do 36º posto para o 14º na relação de 1976 das 50 empresas que mais pagaram ICM no interior do Rio Grande do Norte. A Usina Estivas S/A, que figurava na lista de 1975 no 11º lugar — também com referência ao cômputo do interior — está no segundo, em 1976, com um percentual de crescimento da ordem de 228,64 por cento.

OS DOIS RECOLHIMENTOS — Certos percentuais de crescimento também têm razões específicas — e peculiares. Quem dá uma explicação técnica é o coordenador da Administração Tributária, José Jacaúna de Assunção, um dos mais atuantes técnicos da equipe montada pelo Secretário Arthur Nunes de Oliveira. Ele especifica os casos das empresas incluídas no chamado Protocolo 2.

— Essas empresas — explicou Jacaúna a RN-ECONÔMICO — recolhem o imposto na fonte e o normal, na qualidade de contribuinte substituto.

São os casos da Natal Industrial e Souza Cruz. Há também, por outra parte, crescimentos diretos, como R. Gurgel, do ramo de venda de materiais de construção, cujo índice é realmente indicativo — segundo o técnico da Secretaria da

Fazenda — de aumento de vendas e do crescimento econômico de suas atividades.

De todo modo, na interpretação de José Jacaúna — cuja base é uma familiarização cotidiana com os números tributários e os seus significados — os resultados apresentados pelo balanço de 1976, comparando-se com os números de 1975 “são bons”.

Ele vai mais adiante ao afirmar:

— Eu os acho bem significativos. Principalmente no setor do algodão.

Todos os resultados obtidos são atribuídos por Jacaúna ao mecanismo operacional montado pelo Secretário Arthur Nunes de Oliveira.

Enfatiza, particularmente, a maneira como a sistemática de arrecadação tributária criteriosamente montada pela administração Tarcísio Maia conseguiu sensibilizar o contribuinte do ICM sem atingir aquele indesejável ponto de conflito e incômodo ambiente de pressão.

— Tudo foi desencadeado dentro da sistemática, sem excessos nem pressões despropositadas, conforme a recomendação do Se-

cretário Arthur Nunes e de conformidade com a política do Governador Tarcísio Maia, declarou o técnico tributário.

OS SETORES — No quadro global elaborado pelos técnicos fazendários, a indústria de beneficiamento — por causa do algodão — aparece com os números mais expressivos no interior e no cômputo geral. A tabela do interior mostra um recolhimento da ordem de Cr\$ 57.152.192,00, enquanto que no ano anterior esse setor pagou de ICM menos do que a metade dessa quantia: Cr\$ 20.029.616,00. Desse modo, o percentual acumulado compreendeu 60,77 por cento. No interior, o setor que mais se aproximou do beneficiamento foi a indústria de transformação, com um total pago de ICM, em 1976, de Cr\$ 20.776.544,00, crescendo 22,09 por cento em relação ao ano anterior. Na Capital, evidentemente, enca-

beça a lista o comércio varejista, que proporcionou a arrecadação de Cr\$ 51.476.916,00 em 1976, quase dobrando a cifra de 1975, que ficou em Cr\$ 21.476.716,00.

O setor de eletrodomésticos, na verificação do comportamento das empresas do comércio varejista, é o mais dinâmico, apesar de ter sido justamente em 1976 que pesaram sobre ele várias medidas destinadas propositadamente a conter a ampliação de suas vendas visando conter à inflação com o desestímulo à procura. Curiosamente, porém, o pânico manifestado pelos comerciantes do setor — quando o Governo determinou a drástica redução dos prazos de financiamento chegou-se a falar de falência inevitável de um grande número de lojas — não se reflete nos números de sua arrecadação do Imposto de Circulação de Mercadorias, que é o indicador insuspeito do seu movimento.

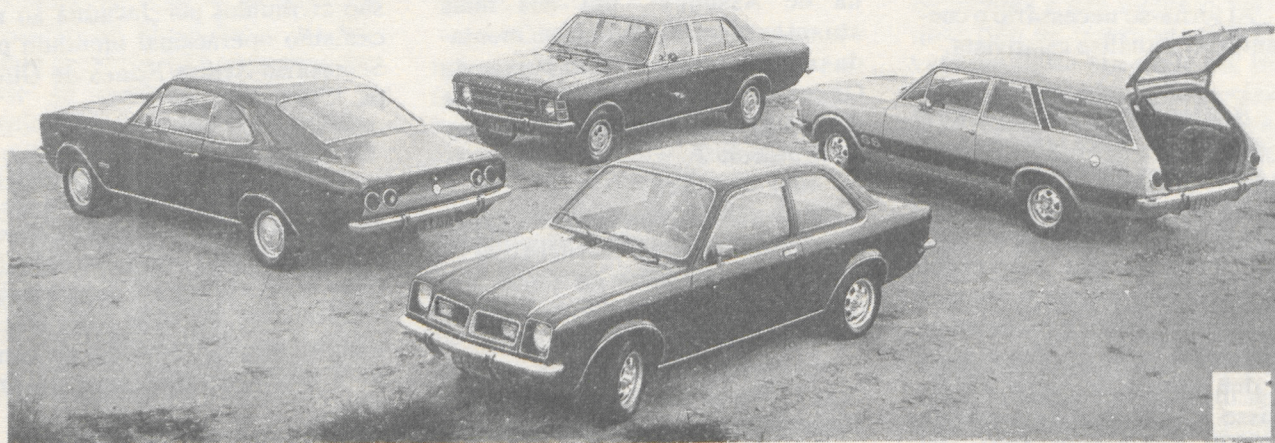
Conforme se pode constatar pelos quadros de referência, em 1976 as mais tradicionais lojas de eletrodomésticos de Natal ocuparam posições confortáveis entre as 50 empresas que mais recolheram ICM para os cofres públicos. Entre elas, inclusive, uma relativamente pequena — porque não tem filiais — a Luiz Cavalcante Comércio Ltda., que passou do 46º lugar em 1975 para o 28º em 1976, com um crescimento percentual de 137,34 por cento.

Em números globais, as 50 empresas que mais pagaram ICM em 1976 proporcionaram um recolhimento ao fisco estadual no montante de Cr\$ 163.803.308,00 no contexto de uma arrecadação geral que chegou a Cr\$ 370.366.198,00.

Ou seja: um percentual de contribuição que está se aproximando dos 50 por cento. ■



Foi feito para você.



REVENDEDOR AUTORIZADO

Natal Veículos e Peças S/A

BR-101 — Km 04 — Neópolis — Fones: 231-1228 e 222-0198 — Natal-RN

**ICM POR ATIVIDADE ECONÔMICA APURADO ENTRE AS 50 EMPRESAS QUE
MAIS CONTRIBUÍRAM NOS EXERCÍCIOS DE 1975/76**

CAPITAL

ATIVIDADE ECONÔMICA	ICM RECOLHIDO (Cr\$)		PERCENTUAL ACUMULADO POR ATIVIDADE ECONÔMICA (%)		DIFERENÇA (%) 1975/76 B/A
	1975 (A)	1976 (B)	1975	1976	
INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO	13.353.222	17.235.908	21,42	17,78	+ 29,08
INDÚSTRIA DE BENEFICIAMENTO	7.597.721	11.183.917	12,19	11,54	+ 47,20
COMÉRCIO ATACADISTA	11.396.757	17.059.659	18,28	17,60	+ 49,69
COMÉRCIO VAREJISTA	29.984.104	51.476.716	48,11	53,08	+ 71,68
TOTAIS	62.331.804	96.956.200	100,00	100,00	+ 55,54

INTERIOR

ATIVIDADE ECONÔMICA	ICM RECOLHIDO (Cr\$)		PERCENTUAL ACUMULADO POR ATIVIDADE ECONÔMICA (%)		DIFERENÇA (%) 1975/76 B/A
	1975 (A)	1976 (B)	1975	1976	
CULTURA OU PRODUÇÃO EXTRATIVA	453.483	724.581	0,90	0,77	+ 59,78
INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO	18.381.399	20.776.544	36,46	22,09	+ 13,03
INDÚSTRIA DE BENEFICIAMENTO	20.029.616	57.152.192	39,73	60,77	+ 185,34
COMÉRCIO ATACADISTA	4.146.956	5.743.563	8,23	6,11	+ 38,50
COMÉRCIO VAREJISTA	7.398.070	9.654.444	14,68	10,26	+ 30,50
TOTAIS	50.409.524	94.051.324	100,00	100,00	+ 86,57

ESTADO

ATIVIDADE ECONÔMICA	ICM RECOLHIDO (Cr\$)		PERCENTUAL ACUMULADO POR ATIVIDADE ECONÔMICA (%)		DIFERENÇA (%) 1975/76 B/A
	1975 (A)	1976(B)	1975	1976	
INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO	25.869.362	27.379.242	27,19	16,71	+ 5,83
INDÚSTRIA DE BENEFICIAMENTO	28.667.205	68.388.277	30,13	41,75	+ 138,55
COMÉRCIO ATACADISTA	10.907.933	15.970.656	11,47	9,75	+ 46,41
COMÉRCIO VAREJISTA	29.685.176	52.065.133	31,21	31,79	+ 75,39
TOTAIS	95.129.676	163.803.308	100,00	100,00	+ 72,18

ARRECADAÇÃO I. C. M.

EXERCÍCIO	ARRECADAÇÃO	%
1975	Total.....230.500.940	100,00
	50 maiores empresas.....95.129.676	41,27
1976	Total370.366.198	100,00
	50 maiores empresas163.803.308	44,22

AS EMPRESAS QUE MAIS PAGARAM ICM EM 1976

CAPITAL

Fonte: Coordenadoria da Administração Tributária

Nº DE ORDEM	EMPRESA OU RAZÃO SOCIAL	DIFERENÇA 1975/76	
		(+) ou (-)	Percentual(%)
01	• Confecções Guararapes S/A	+	9,40
02	Natal Industrial	+	51,55
03	Supermercados Nordeste Ltda.	+	36,76
04	Supermercados Mini-Preço Ltda.	+	110,33
05	Marpas S/A Comércio e Representação	+	86,41
06	Cia. Souza Cruz Indústria e Comércio	+	18,33
07	Natal Veículos e Peças S/A	+	84,84
08	Distribuidora de Automóveis Seridó S/A	+	70,31
09	Socic Comercial S/A	+	99,51
10	Revendedoras Com. Varej. de Produtos Avon	+	82,18
11	Casa Régio Industrial e Comercial S/A	+	135,01
12	Distrib. Potiguar de Veículos e Motores S/A	+	132,98
13	• Soriedem S/A Confecções	+	39,53
14	Indústria e Comércio José Carlos S/A	+	113,87
15	Queiroz Oliveira Mat. p/Construção Ltda.	+	69,46
16	Santos & Cia. Ltda.	-	3,75
17	Radir Pereira & Cia.	+	74,03
18	Distribuidora de Bebidas Potiguar Ltda.	+	132,00
19	Importadora Comercial de Madeira Ltda	+	111,69
20	R. Gurgel Ltda.	+	231,44
21	Porcino Irmão Comercial Ltda.	+	49,73
22	Lojas Brasileiras S/A	+	58,03
23	Lira de Oliveira & Cia. Ltda.	+	86,77
24	Galvão Mesquita Ferragens S/A	+	59,55
25	L. Cirne & Cia. Ltda	+	91,55
26	A Sertaneja Veículos*	-	-
27	Cisaf Comércio e Indústria de Fibras S/A	+	143,89
28	Luiz Cavalcanti Comércio Ltda	+	137,34
29	Casa Lux S/A	+	66,52
30	Natal Refrigerantes S/A*	-	-
31	Cyro Cavalcanti	+	50,70
32	• Indústria Jossan S/A	+	16,41
33	• T. Barreto Indústria e Comércio S/A	-	17,33
34	Revendedora Costa Máquinas e Peças Ltda.	+	55,20
35	Tecidos Mota S/A*	-	-
36	Companhia PB Cimento Portland — Cimepar*	-	-
37	Sociedade Anônima Tubos Brasilit	+	86,43
38	• Simas Industrial S/A	+	30,07
39	J. Olímpio & Cia. Ltda.	+	66,62
40	Comissão de Finan. da Produção	+	44,48
41	• Moinho de Ouro Indústria e Comércio Ltda.	+	52,27
42	União Comercial de Estivas Ltda*	-	-
43	Sociedade Anônima White Martins*	-	-
44	• S/A Fiação Borborema*	-	-
45	Comercial José Lucena Ltda.*	-	-
46	Metalúrgica do Nordeste S/A	+	15,27
47	Trigueiro & Cia.	+	9,25
48	Ariosvaldo Milton de Góis*	-	-
49	Camisaria União Ltda.*	-	-
50	• Alpargatas Confecções do Nordeste S/A	-	-

*Empresa que não figurou entre as 50 que mais contribuíram com ICM no ano de 1975.

AS EMPRESAS QUE MAIS PAGARAM ICM EM 1976

INTERIOR

Fonte: Coordenadoria da Administração Tributária

Nº DE ORDEM	EMPRESA OU RAZÃO SOCIAL	DIFERENÇA 1975/76	
		(+)ou(-)	Percentual (%)
01	Algodoeira São Miguel S/A	+	139,59
02	Usina Estivas S/A	+	228,64
03	Soc. Algodoeira do NE Brasil. S/A — Sanbra	+	57,34
04	Nóbrega & Dantas S/A Ind. e Comércio	+	56,42
05	Medeiros & Cia. S/A	+	66,59
06	Algodoeira Seridó Comércio e Indústria S/A	+	49,54
07	Theodorico Bezerra S/A Indústria e Comércio	+	85,54
08	Cia. Alfredo Fernandes Ind. e Comércio	+	67,15
09	Coop. Agrícola Mista M OE Potiguar Ltda.	+	269,49
10	Consórcio Algodoeiro de Nova Cruz Ltda.	+	129,49
11	Arnaldo Irmão & Filhos	+	98,91
12	Cooperativa Agropecuária de São Tomé Ltda.	+	187,96
13	Radir Pereira & Cia.	+	104,81
14	Companhia Açucareira Vale do Ceará Mirim	+	127,63
15	Cia. Souza Cruz Ind. e Comércio	+	97,19
16	Algodoeira Torres Ind. e Com. S/A — Algosa*	—	-
17	Ceará Industrial S/A	+	51,88
18	Cisaf Com. e Ind. de Fibras S/A	—	20,23
19	Cia. Agro-Industrial Zabelê	+	73,37
20	Oeste Veículos Ltda.	+	60,11
21	Santorres Comércio S/A	+	56,22
22	Torrefação e Moagem Oeste Ltda	+	155,95
23	Plásticos de Mossoró Ltda*	—	-
24	Mendes & Cia.	+	102,91
25	Mercantil Martins Irmão S/A	—	-
26	Mossoró Agro-Industrial S/A — Maisa	—	-
27	Consórcio Industrial de Óleos Vegetais Ltda.	—	-
28	A Sertaneja Distrib. de Automóveis Ltda.	+	26,42
29	J. Irinaldo & Cia.	—	42,62
30	J. Irinaldo Veículos e Peças Ltda. *	—	-
31	José Brito	+	104,83
32	Distribuidora de Bebidas Potiguar	+	34,45
33	Abraão Otoch & Cia.	+	13,39
34	Sinwal S/A Indústria de Mármore e Granitos	+	87,99
35	Comercial de Beb. Irmão Lima Ltda. — Cobil*	—	-
36	Jurema Agro-Industrial S/A*	—	-
37	Algodoeira Inharé Agro-Industrial Ltda. *	—	-
38	M. Pereira Neto	+	34,17
39	Carvalho & Cia.	+	121,78
40	Confecções Guararapes S/A *	—	-
41	Drogaria Rio Grande Ltda.	+	86,37
42	Cícero Gabriel Rodrigues & Cia.	+	6,63
43	Coop. Agropecuária Vale do Açu Ltda.	—	16,08
44	Amadeu Venâncio & Cia. *	—	-
45	C. Garcia & Cia. Ltda.	+	49,98
46	Porcino F. da Costa & Cia.	+	21,37
47	Manoel Ferreira Comércio S/A	+	96,89
48	Luiz Paula & Cia.	—	28,17
49	Lundgren Tecidos S/A*	—	-
50	Raimundo Abrantes & Cia.	—	2,75

*Empresa que não figurou entre as 50 que mais contribuíram com ICM no ano de 1975.



UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO NORTE

MENSAGEM

Nesta ocasião, quando a revista "RN-ECONÔMICO" comemora oito anos de existência, a Universidade Federal do Rio Grande do Norte, por seu Reitor, deseja expressar a sua satisfação e regozijo, associando-se à comunidade, na comemoração de tão significativo acontecimento para a vida cultural e empresarial do Estado.

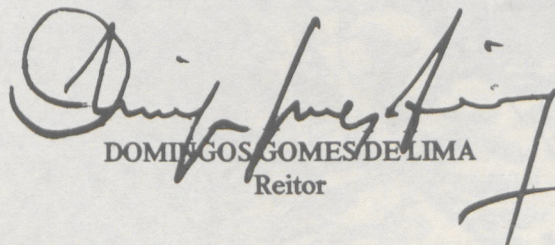
Realmente, aqueles que de alguma forma estão ligados a empreendimentos culturais, sentindo suas necessidades e vicissitudes, podem avaliar perfeitamente o esforço e dedicação necessários para fundar e manter em funcionamento uma revista mensal de informação econômica. Se constatação dessa ordem é válida e verdadeira de um modo geral, mais ainda se torna quando referida à situação particular de um Estado nordestino, pobre economicamente, e inserido em um contexto sócio-econômico regional de escasso desenvolvimento empresarial.

Neste caso, fazer e manter uma revista mensal como RN-ECONÔMICO é um ato de heroísmo. Uma autêntica ousadia de empresário. Um heroísmo e uma ousadia que somente se entende, quando se aceita e se reconhece o espírito de pioneirismo e a capacidade de empreender do homem de empresa do Rio Grande do Norte.

RN-ECONÔMICO hoje desempenha um papel de fundamental importância para o desenvolvimento do Estado, como única publicação estadual especializada em assuntos de economia, administração e desenvolvimento. Sua preocupação com os problemas econômicos e de crescimento da empresa local, veiculando constantemente matérias sobre tais assuntos, faz dela uma fonte indispensável de consulta para quantos se interessem pelo estudo desses problemas.

Os docentes e pesquisadores da UFRN têm recorrido freqüentemente, em seus trabalhos, às informações e estudos publicados em RN-ECONÔMICO. E neste sentido a Universidade lhe é devedora. Por outro lado, não tem a Universidade também lhe negado o apoio às suas iniciativas, estabelecendo-se dessa forma uma cooperação das mais saudáveis e frutíferas.

Este é um momento propício, portanto, para externar, em meu nome e no de toda a comunidade universitária, os votos de que RN-ECONÔMICO prossiga em sua trajetória ascendente, contribuindo, como tem ocorrido até agora, para o desenvolvimento sócio-econômico e cultural do Rio Grande do Norte.


DOMINGOS GOMES DE LIMA
Reitor

Só está faltando dinamizar as pesquisas.

As perspectivas minerais do RN são muito boas no momento, segundo as previsões de técnicos e empresários ligados ao setor. O que está faltando mesmo é mais pesquisas para transformar essas perspectivas em riquezas reais.

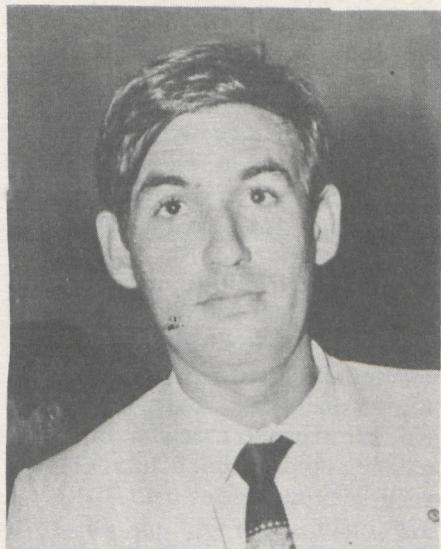


Num Estado onde a agricultura é o elemento básico da economia, pouco se sabe a respeito do seu potencial de riquezas minerais. Mas ele é grande, segundo afirmaram a RN-ECONÔMICO vários técnicos e empresários ligados ao setor. Um deles — o professor Edgar Dantas, de reconhecida competência — afirmou que, no momento, “para a mineração, no Rio Grande do Norte, tudo é favorável”. Baseia-se, para sua afirmação, nas “condições favoráveis do preço da matéria-prima, mercado interno e externo capaz de absorver toda produção e os bons resultados das pesquisas realizadas no Rio Grande do Norte, todas revelando um bom potencial”.

A posição do RN, no setor, é uma das mais dinâmicas do país. Os investimentos são substanciais. Contudo, depreende-se das afirmações de alguns especialistas e empresários que ainda há necessidade de aumentar o montante dos investimentos voltados para a pesquisa, fator fundamental para que se possa detectar as jazidas com viabilidade econômica.

PESQUISAS — Este ano, ao contrário dos outros, houve uma programação mais coordenada em torno das pesquisas de minérios no RN. Entre elas, merecem destaque, o trabalho do Projeto Radan que revelou a nova potencialidade do Estado e do Departamento de Geociência da UFRN com seus cursos de especialização, já além da esfera estadual.

Para o Sr. Luiz Fernando Galvão, chefe de apoio da base de



Edgar Dantas vê a situação favorável, no momento

Natal, do Projeto RADAN “o trabalho desenvolvido por este projeto no Rio Grande do Norte é realmente dos mais importantes”. Ele é constituído pela integração multidisciplinar, abrangendo as técnicas conjuntas das disciplinas de Cartografia, Geologia, Pedologia (Ciência dos Solos), Geomorfologia, Vegetação e Uso Potencial da Terra. Essas quatro primeiras disciplinas fornecem informações básicas para cada campo de recurso mineral, enquanto que o Uso Potencial da Terra orienta a respeito da utilização desses recursos, inclusive o conservacionismo, o qual determina a área que deve ser preservada para que haja um equilíbrio ecológico estável.

O Projeto RADAN pertence ao Departamento Nacional da Produção de Minérios-DNPM, que está ligado diretamente ao Ministério de Minas e Energia e visa cobrir uma lacuna existente no Estado, principalmente no que diz respeito à exploração da scheelita que tem o Rio Grande do Norte como o maior produtor do país. Convênios são mantidos com a Secretaria do Planejamento e Coordenação Geral do Estado, que contribui com instalações (em dois prédios), viaturas (em número de três) e técnicos (atualmente cinco).

É um trabalho muito sério o desenvolvido pelo Projeto RADAN. Afirma o Sr. Luiz Galvão que “ele é feito através de um levantamento geológico na escala de 1 para 250.000 e de 1 para 1.000.000, e estuda com ênfase especial o aspecto da geologia econômica, procurando um apoio específico para o pólo mineiro-metalúrgico, se encarregando ainda do levantamento dos tipos de solos e suas aptidões e da vegetação, tentando mapeá-la em ambientes fitoecológicos, da forma do relevo, tendo confeccionado o primeiro mapa geomorfológico para o Nordeste”.

“Somente após todo esse trabalho é que pode ser feita a avaliação das informações básicas dos recursos naturais, resumindo-as no mapa de uso potencial da terra, que servirá para orientação, a fim de que se possa adquirir um planejamento regional. O Projeto RADAN, abrange todas as áreas de exploração de minérios no Rio Grande do Norte”. Concluiu o Dr. Luiz Galvão.

O professor Emanuel Ferraz



Moacir Porto concorda: é pouca a pesquisa

Jardim de Sá, do Departamento de Geologia, disse que “a UFRN também desenvolve um trabalho importante de pesquisas de minérios no Estado. Atualmente, estão em desenvolvimento as pesquisas de Geologia Regional, em toda região do Seridó, inclusive com o reconhecimento geocronológico; a Petrologia, Geoquímica, Estrutura e Geocronologia de Maciços Graníticos, nas proximidades de Acari e Brejo do Cruz; Gênese de Mineralizações de Tungstênio, na região do Seridó; e Embasamento e Faixa Dobrada, na seqüência estrutural da Região do Seridó”.

Todas essas pesquisas são de grande importância e uma equipe altamente capaz, formada pelos integrantes do Departamento de Geologia da UFRN, Dept^o Earth Sciences, Leeds University, Inglaterra e Dept^o Geology, Southampton, Inglaterra, desenvolve todo o trabalho.

PROBLEMAS — “A carência de recursos é o principal fator negativo para a realização de pesquisas minerais no Rio Grande do Norte”, afirma o Dr. João Francisco da Silveira, Diretor de Operações da Companhia de Desenvolvimento de Recursos Minerais do R. G. do Norte-CDM.

Além de muito dispendiosa, em toda pesquisa, o risco que se assume é muito grande, e mesmo que ela seja bem sucedida, o retorno do capital empregado não ocorre de imediato. Pelo contrário, o retorno é acentuadamente demorado. Os custos com pesquisas chegam a uma média de Cr\$ 2.000.000,00,



Prof. Emanuel Ferraz: "UFRN desenvolve pesquisas importantes".

um alto investimento que somente uma grande empresa pode fazer.

"A falta de financiamento é um grande problema", afirma o professor Emanuel Ferraz e, apesar de todo apoio que vem sendo dado por parte da UFRN no campo das pesquisas minerais, ainda é insuficiente, principalmente para projetos de maior escala. As dificuldades de importação também contribuem para aumentar os problemas mineralógicos, uma vez que, devido às restrições existentes, torna-se extremamente difícil a aquisição de modernos equipamentos estrangeiros, que muito beneficiariam nas pesquisas que estão sendo processadas".

E afirma ele:

— "Embora tenha havido um grande esforço em termos de mapeamentos básicos, por parte do Ministério das Minas e Energia, estes trabalhos ainda não atingiram um nível satisfatório e não foram apoiados por técnicas modernas de pesquisa, principalmente aquelas adequadas ao estudo do Cristalino PréCambriano.

A falta de laboratórios especializados, com grau de capacitação adequada aos trabalhos necessários, é apontada pelos pesquisadores como fator de entrave às suas pesquisas, assim como a deficiência de treinamento de pessoal técnico capacitado.

Segundo o Sr. Edgar Dantas, afóra estes problemas, "temos ainda que levar em conta outros, como por exemplo o elevado custo das instalações para exploração do minério, as dificuldades na preparação de trabalhadores especializados e, acima de tudo, os acordos (aí sim, muito difíceis) que terão que ser feitos com os proprietários das

terras em que se deseja pesquisar e explorar o minério".

O engenheiro Mário Porto, Diretor-Presidente da Mineração Tomaz Salustino, também vê na falta de pesquisas mais constantes, um problema para a exploração mineral no Estado. "Esta escassez de maior número de pesquisas no RN é motivada pela falta de recursos próprios por parte de muitas empresas e, além do mais, os financiamentos são feitos com juros elevados, o que não incentiva muito".

REGIÕES — As regiões mais solicitadas atualmente para a exploração de minérios no Rio Grande do Norte, estão localizadas na bacia sedimentar, notadamente no trecho entre Macau/Mossoró, onde o calcário é abundante. Na região litoral, as solicitações acontecem para exploração da argila e da diatomita. Na região seridoense, continua muito bem a exploração da scheelita.

As áreas que vêm produzindo muito estão no Vale do Piranhas (Seridó), com o tungstênio, em São Rafael, na exploração do mármore, no trecho Mossoró/Macau, com o calcário, em São Fernando, Serriinha, Serra do Cavalcanti, Caicó, com boas perspectivas para o ouro.

Também na área de Natal, há grande exploração das indústrias, no que tange a materiais para construção, que ainda abrange um campo vasto.

Em áreas novas, duas vêm demonstrando grande potencial nos últimos dois anos de pesquisas, em termos de ferro. Ficam localizadas em Jucurutu e Cruzeta e delas muito de espera.

NOVAS EMPRESAS — Até o momento, nada menos que 30 novos

decretos de lavras de minérios foram expedidos para o Rio Grande do Norte, segundo dados da CDM, o que significa mais 30 minas legalizadas. Por ser o Rio Grande do Norte, em todo o Brasil, o Estado que apresenta a maior densidade em termos de solicitação de pesquisas minerais, o Governo vem dedicando especial atenção ao problema, em busca de soluções viáveis, que beneficiem, mutuamente, empresas e Estado.

A entrada de novas empresas e grupos importantes na exploração de minérios do RN, vem sendo bem aceita pelo Governo, embora com certa preocupação por parte das pequenas empresas do Estado que temem, evidentemente, a potencialidade das que iniciam agora seus trabalhos, contando financeiramente com maiores possibilidades. Acreditam as pequenas que cada vez mais a terra fica com menor espaço para elas, devido à concorrência de fortes grupos.

Devido à limitação da quantidade do número de pesquisas, estabelecida pelo Código de Mineração, a maioria das solicitações de decretos de lavras de minérios tem sido muito diversificada, geralmente em nome de firmas, companhias, grupos e pessoas físicas.

Recentemente, um grupo muito forte pertencente à Matarazzo entrou no setor de minérios no Estado, com o nome de BATÉIA. Pelos informes, está disposto a grandes investimentos nos setores de pesquisa e exploração de minérios.

O QUE SE TEM FEITO — No campo mineral, muita coisa foi feita. Na área estadual, o Governo vem dando toda atenção à elaboração de projetos, como o BODOMINAS, que a CDM preparou. Segundo o Sr. Edgar Dantas, "o volume de recursos repassados pelo Banco do Desenvolvimento do Rio Grande do Norte-BDRN, atinge um montante de Cr\$ 30.000.000,00, sendo contempladas no RN, com esses financiamentos, a exploração do tungstênio, diatomita, mármore, calcário, sal marinho e argila. Em relação ao ano passado, o aumento dos recursos repassados pelo BDRN foi acentuado, uma vez que em 1976 foram repassados Cr\$ 12.400.000,00, tendo este ano praticamente triplicado".

A elaboração do primeiro mapa geológico do RN, pela Secretaria da Indústria e Companhia de Desenvolvimento de Recursos Minerais, foi um ponto positivo para as pesquisas, assim como o incentivo (embora ainda financeiramente pequeno) que o Governo vem fornecendo.

A construção da fábrica de barrilha, outro empreendimento do Governo do Estado ligado ao campo de recursos minerais, a mobilização de recursos para extração do sal e do calcário; a entrada em operação da mina Boca de Laje, pertencente à Tungstênio do Brasil, que é subsidiária da multinacional Union Carbide; implantação da nova mina de sheelita Tomaz Salustino, em associação com grupos japoneses; a dinamização de pesquisas e exploração de outras minerações como a

Mineração Acauã, a Sertaneja, a Potira, o grupo João Santos (principalmente com a exploração do calcário para o cimento) e a Alcanorte que produzirá o calcário para a fabricação da barrilha), são algumas das realidades significativas para o setor mineral potiguar.

Para o Diretor de Operações do CDM, Sr. João Francisco, "dois dos mais importantes projetos implantados pelo Governo para promover o desenvolvimento econômico do Estado foram: a) o Pólo Metal-Mecânico e o Pólo Geoquímico" O primeiro objetiva a metalurgia do tungstênio e outros metais associados, a partir da scheelita, para a produção de metais duros (tungstênio-metálico), aços especiais, ligas de não-ferrosos e indústria de componentes mecânico-eletrônicos. O segundo, visa o apro-

veitamento industrial de numerosos produtos contidos nas águas-mães das salinas do Estado.

Devido a medidas acertadas, o FUNDEMINAS está estudando um financiamento total para a mineração, o que deverá acontecer já a partir do próximo ano.

Para o RN, o Governo Federal investiu num grande projeto elaborado por técnicos potiguares, para a Mineração Medeiros, que vai atuar nas novas áreas minerais. Além disso, existe no momento uma ação programada para apoio total aos empresários, objetivando a efetivação de um novo programa: Pólo Petroquímico, onde o Governo dará amplas condições para a produção de minérios.

Um dado realmente animador, fornecido pela CDM, mostra que entre 1976/1977, o Rio Grande do Norte contribuiu com 79% da ar-

Empresários ainda céticos desejam maior diálogo sobre o pólo de mineração

Por Dermi Azevedo, correspondente da revista Visão.

O início de tímidos contatos entre a Secretaria da Indústria e Comércio e os empresários de mineração no Estado ainda não foi suficiente para eliminar o ceticismo dos industriais do setor com relação ao pólo metal/químico cuja implantação está sendo anunciada para breve. Paralelamente, os mineradores continuam reivindicando a instalação de um laboratório de análises minerais no Rio Grande do Norte e, no caso da scheelita, uma atenção maior da Universidade Federal para com os cursos de Geologia e Engenharia de Minas, reivindicados há muito tempo para Currais Novos.

SEGREDO

Nas duas oportunidades em que o Governo anunciou que seria instalado um pólo de indústria mineral no Rio Grande do Norte, o empresariado do setor não foi ouvido. A primeira notícia a respeito foi dada pelo superintendente da SUDENE, José Lins de Albuquerque, e a segunda no encontro Geisel/

Tarcísio Maia em João Pessoa, recentemente. Fontes fidedignas desta área empresarial asseguram mesmo que o assunto foi mantido em zeloso segredo até há bem pouco tempo. Houve mesmo a impossibilidade de acesso por parte de alguns industriais ao documento que os ministros da área econômica prepararam para Geisel a respeito do pólo para o Rio Grande do Norte.

Na verdade, asseguram as mesmas fontes, não há, nem houve, motivos para tanto sigilo em torno de um projeto tão importante e ambicioso. Terá havido sim um excesso de zelo que não impediu os empresários de tomarem conhecimento da exposição de motivos ministerial.

A fonte maior do ceticismo empresarial, contudo, reside na pressa com que se fala da implantação do pólo, como se fosse algo fácil e que não dependesse da superação de determinadas etapas de desenvolvimento. A

inexistência do diálogo prévio Governo/empresariado é outra raiz desta desconfiança. É muito compreensível, alegam os industriais, que se queira saber como será detalhadamente este pólo, quais os incentivos fiscais a serem concedidos às empresas que manufaturam minérios, como ficarão as indústrias locais, o cronograma previsto, o detalhamento do quadrilátero Currais Novos, Mossoró, Macau e Areia Branca, além de outros dados.

LABORATÓRIO

Com relação ao laboratório de pesquisa mineral, os empresários, sobretudo na área do tungstênio, continuam insistindo na tese de que o Rio Grande do Norte deve implantar, urgentemente, uma dessas unidades, facilitando o trabalho das empresas e barateando a produção.

A falta de um laboratório credenciado pelo Ministério das Minas e Energia para fornecimento de certificados de peso e análise dos minérios exportados

recadação do IUM-Imposto Único sobre Mineral, o que significa que sua produção foi superior a todos os demais Estados (exceto a Bahia). Este percentual está crescendo à medida que aumenta a produção mineral. Dois produtos são responsáveis pela grande arrecadação do IUM: o *sal marinho*, cujo valor tributável em 76 foi de Cr\$ 301 milhões e a *scheelita*, com valor tributável de Cr\$ 118.500.000,00.

O QUE FALTA FAZER — Para aqueles que estão diretamente ligados ao campo mineral, apesar das acentuadas melhoras que aconteceram, muita coisa ainda resta para ser feita. Os problemas existem e foram enumerados por eles restando, como é óbvio, a enumeração também das possíveis soluções.

O Diretor-Presidente da Mineração Tomaz Salustino, engenheiro Mário Porto, acha que "a única solução é o Governo investir

alto nas pesquisas minerais no Rio Grande do Norte". Com o que também concorda o Prof. Emanuel Ferraz, do Departamento de Geologia da UFRN, que vai mais além, quando afirma: "É necessária não só a participação ativa dos órgãos do Estado, mas de órgãos federais, como SUDENE, Ministério das Minas e Energia e até de empresas particulares, para dinamizar a pesquisa do minério, ponto de partida para se saber das reais potencialidades do campo mineral do RN".

Estados como o Rio Grande do Norte, com vocação mineral, não mostram um correspondente interesse de fomentar pesquisas geológicas, como era lógico se esperar. No seu atual desenvolvimento, sente-se a necessidade de uma Carta Geológica, em escala de qualidades adequadas (1:100.000). O desenvolvimento de campanhas geoquímicas paralelas ao mapeamento básico, forneceriam dados inestimáveis

para o desenvolvimento da indústria mineral.

O fortalecimento do quadro técnico de companhias de exploração, também é uma solução que não pode faltar, tanto no âmbito governamental, como no privado, através de cursos e estágios. A cooperação integrada entre Governo Estadual/Ministério de Minas e Energia/Universidades, visando à criação de núcleos de pesquisa para incentivar a atividade mineral através de realização de pesquisas básicas, atuação de apoio aos projetos de companhias de exploração e promover facilidades analíticas. Aliás, a UFRN através do Departamento de Geologia, vem procurando desenvolver este programa, que apesar de contar com total apoio na área da Universidade, ainda se resente da cooperação integrada, para que o programa atinja seu principal objetivo. ■

continua sendo considerada um dos maiores obstáculos para uma rápida comercialização dos nossos produtos minerais. O problema foi, apenas parcialmente, aliviado, a partir do primeiro semestre deste ano, com a recolocação em funcionamento, em Campina Grande, do Laboratório de Análises Minerais.

Pioneiro, este laboratório atendeu, de 1941 a 1973, a todos os exportadores de minérios do Nordeste. Era ligado ao Ministério das Minas e Energia, visando, na época da instalação, fazer a análise química quantitativa dos minérios estratégicos do tungstênio, tantálio, nióbio, berilo, titânio e estanho, coletados no distrito geo-mineralógico do Nordeste, em pleno esforço de guerra.

O Laboratório de Produção Mineral de Campina Grande funcionava também como órgão fiscalizador, analisando e expedindo o Certificado Oficial de Análise do Minério a ser comercializado com o exterior. Razões não muito consistentes levaram esta unidade a fechar. Daí em diante, onerando os mineradores do Nordeste, as pesquisas passaram a ser feitas no Rio de

Janeiro, prejudicando todos os cronogramas de exportação.

Agora a situação melhorou em grande parte, já que Campina Grande está muito bem localizada com relação às principais jazidas minerais da Paraíba, Rio Grande do Norte e Ceará. No entanto, os empresários potiguares acreditam que existem condições de fazer funcionar, aqui mesmo, um laboratório específico, facilitando ainda mais as exportações e gerando divisas para o Estado, com maior eficiência.

Houve uma renovação de expectativas no começo do ano quando a Universidade anunciou que instalaria no Estado um laboratório mineral dos mais avançados, adotando, inclusive, equipamentos à base da absorção atômica. Mas, até o momento, este anúncio não se concretizou.

FACULDADES

Outro ponto central das reivindicações dos mineradores de scheelita no Rio Grande do Norte é a instalação, em Currais Novos, dos cursos de graduação em Geologia e Engenharia de

Minas. Neste sentido, reconhecem eles, vários passos positivos já foram dados: já funciona na UFRN o curso de Geologia, o curso de Engenharia de Minas está aprovado e no Grupo de Trabalho que estuda a implantação do Núcleo Avançado de Currais Novos atuam dois geólogos.

Isto indica que a Universidade vê com simpatia a idéia de aproveitar os laboratórios naturais de Currais Novos para a formação de técnicos do setor. Mas os empresários acreditam que o complexo scheelitífero do Seridó tem condições de receber todo o curso de graduação e pós-graduação em Geologia e Engenharia de Minas e não somente o ciclo profissionalizante de uma ou de outra.

Uma integração mais efetiva entre o poder público e a iniciativa privada no setor da pesquisa mineral no Rio Grande do Norte também está sendo sugerida com insistência. Os esforços empresariais neste sentido são evidentes: o Grupo Salustino investiu, no ano passado, 5 milhões de cruzeiros neste setor e acaba de associar-se à Nittetsu Mining Co., do Japão, para cobrir o Rio Grande do Norte, detectando reservas e potenciali-

dades minerais. O mesmo acontece com a Tungstênio do Brasil, do grupo Union Carbide, e Acauan, entre outras.

Mas a reforma prometida pela Companhia de Pesquisa de Recursos Minerais, CPRM, na atual sistemática adotada nesta atividade ainda não se tornou uma realidade e pesquisar minérios continua sendo, antes de tudo, uma tarefa quase inviável para os empresários.

Além disso, há toda uma série de infra-estruturas a serem melhoradas, caso o pólo mineral venha mesmo a ser implantado.

Os empresários apontam, entre outros aspectos, o caso do Porto de Natal, ainda insuficiente para facilitar a exportação. Suas deficiências provocam a perda de muitas divisas para o Estado, beneficiando unidades vizinhas.

Na pauta de exportações de Pernambuco, por exemplo, a scheelita ocupa lugar destacado, embora não haja qualquer produção deste minério naquele Estado.

É que grande parte de nossa exportação sai pelo Porto de Recife. O mesmo acontece, em menor escala, com Cabedelo, na Paraíba.

Mesmo no ângulo puramente empresarial, interno, há muitos passos a serem dados para que o Rio Grande do Norte tenha condições de receber o pólo.

É de se observar, por exemplo, que, embora a exportação de minérios seja o segundo setor na pauta de exportações do Estado, os industriais do setor não estão representados oficialmente na Federação das Indústrias. Isto significa que não podem votar

em ser votados, diminuindo assim o seu poder de pressão.

Enquanto isso, a Associação dos Mineradores está sendo transformada em Sindicato, certamente nesta perspectiva de fortalecimento como grupo de pressão e reivindicação.

Estes elementos todos servem para justificar a premissa: pelo que se pode concluir, ouvindo industriais do setor mineral, sobretudo da área da scheelita, há todo um processo de fortalecimento interno a desenvolver, antes de se pensar em implantação de um pólo.

Mesmo assim, fontes empresariais revelam sua disposição em estabelecerem um diálogo com a área econômica do Governo para que seja encontrada uma solução adequada e condizente com os interesses recíprocos. ■

**Passat-78,
o melhor
carro dos
próximos
anos.**



Você adquire em Mossoró e na Região Oeste do Estado em Oeste Veículos

OESTE VEÍCULOS

Revendedor Autorizado Volkswagen Av. Presidente Dutra, s/n Mossoró-RN.

Fones: Gerência — 321-5184
Vendas — 321-5043
Peças — 321-2530
Oficina — 321-2508

A ALCANORTE HOJE

No início da atual administração da Companhia Nacional de Álcalis, em relação ao Projeto ALCANORTE havia apenas um contrato de acionistas e um contrato de engenharia com o grupo holandês AKZO, para implantação de uma fábrica de barrilha em Macau. Não havia recursos alocados para o empreendimento, senão a quantia correspondente ao montante a ser pago ao grupo AKZO mediante a entrega do projeto. Não se tendo recebido o projeto, obviamente não se dispunha do cronograma para o empreendimento. O contrato de acionistas referia-se à participação acionária da AKZO para implantação da fábrica, porém a atual administração da Álcalis não concordou com determinadas cláusulas, cláusulas essas que o BNDE solicitou fossem reexaminadas a fim de possibilitar a análise do projeto. O Grupo AKZO mostrava-se intransigente: somente mediante pagamento seria o projeto entregue a ALCANORTE. Por conseguinte, vinha a ser irrealista falar-se em prazo para conclusão da fábrica.

Justamente em decorrência dos esforços dispendidos e das medidas adotadas pela atual administração da Álcalis, verificou-se que ficou garantida a viabilização da fábrica de barrilha de Macau. Comprovou-o o simples enunciado de tais providências, abaixo relacionadas. O passo fundamental para o efetivo início dos trabalhos da ALCANORTE foi, assim, a reformulação de sua composição acionária, através da qual a Companhia Nacional de Álcalis adquiriu, em 22.06.76, a totalidade das ações da AKZO ZOUT CHEMIE B. V., na proporção de 30%, mas que estranhamente lhe conferiam o comando da empresa, inclusive pelo poder de veto às decisões de maioria, controle das decisões técnicas e administrativas, indicação do coordenador técnico do projeto e obrigações em relação à compra do sal necessário à fábrica, entre outras disposições.

A partir de então, criadas as condições para o aporte de capitais do Tesouro Nacional, tornou-se possível o desenvolvimento de um conjunto de atividades, cujas datas demonstram que resultaram da ação da atual administração, indicam o vulto do empreendimento e deixam claro que nada significativo havia sido feito anteriormente.

As providências já adotadas, com as respectivas datas, foram as seguintes:

21.06.76 — compra do terreno destinado à fábrica no município de Macau;

25.08.76 — aquisição da área do município de Pendências para a captação da água;

Setembro de 1976 — entrega ao BNDE e SUDENE dos projetos devidamente reformulados;

20.09.78 — pagamento e recebimento do projeto básico de engenharia elaborado na Holanda pelo Grupo AKZO;

Fins de 76, início de 77 — instalação dos escritórios de Natal e Macau;

25.01.77 — homologação do Acordo CACEX, com 78% de equipamentos nacionais;

“O Presidente Geisel tem interesse pessoal na implantação aqui, no mais curto prazo possível, da segunda fábrica de barrilha do país” (Ministro Ângelo Calmon de Sá).

09.02.77 — conclusão da terraplenagem da área da fábrica;

25.04.77 — conclusão do trabalho de sondagem;

Abril de 1977 — entendimentos finais com o Banco do Nordeste do Brasil para agente financeiro da FINAME e PRODEPO e instalação de um posto de serviço na fábrica;

13.04.77 — compra de terreno na Vila Industrial;

Maio de 1977 — conclusão do projeto de implantação da Vila Industrial;

06.05.77 — conclusão do projeto do sistema de abastecimento d'água para a fábrica;

30.05.77 — aprovação pela FINAME do financiamento para compra de equipamentos nacionais, no valor de Cr\$ 400 milhões;

Junho de 1977 — processo de licitação de diversos equipamentos críticos, no que se refere à qualificação dos fornecedores e procura dos equipamentos importados;

01.07.77 — liberação pela SUDENE da parcela de Cr\$ 60 milhões de recursos do FINOR;

08.07.77 — contrato de sonda com poder de perfuração superior a mil metros de profundidade, com a CPRM, para a perfuração de poço na área da fábrica; em meados de outubro, confirmaram-se as expectativas, com a obtenção de água pura e abundante, que dispensa tratamento e, próxima à fábrica, permitirá seu abastecimento, assim como de toda a região de Macau: mais um benefício, de fundamental importância, que lhe traz a ALCANORTE;

19.07.77 — deferimento pelo Ministério da Fazenda aos equipamentos nacionais dos incentivos fiscais concedidos à exportação;

Julho de 1977 — elaboração do Plano Diretor do Município de Macau, conforme convênio assinado em 07.02.77, com a participação de técnico da ALCANORTE;

— definição dos estudos quanto ao abastecimento das matérias-primas sal e calcário;

— gestões continuadas para pavimentação da BR-406 no trecho Natal-Macau e para o melhoramento da ferrovia Natal-Macau e do Porto de Natal;

— definição da política de absorção de tecnologia pela empresa, assegurando a crescente e decisiva participação de técnicos brasileiros;

— definição da organização administrativa global da empresa;

— gestões junto ao Ministério da Indústria e do Comércio, BNDE e SUDENE, no sentido de garantir a liberação de recursos ainda para 1977 e consignação dos recursos em 1978;

— entendimentos com organizações bancárias do exterior para o financiamento dos equipamentos importados;

28.07.77 — liberação pela SUDENE, em sessão do seu Conselho Deliberativo, da parcela de Cr\$ 50 milhões do Programa de Integração Nacional (PIN);

10.08.77 — realização da concorrência entre 29 firmas de engenharia para construção da fábrica de barrilha em Macau, das quais apenas 7 se qualificaram segundo os rigorosos critérios de julgamento de capacitação técnica, a cargo da Comissão Especial de Compras e Contratos da ALCANORTE, que selecionou a firma Mendes Júnior como vencedora;

06.10.77 — assinatura, em Natal, de vários contratos com as seguintes empresas: 1) Construtora Mendes Júnior — fundação e construção de edifícios processuais e não processuais; 2) Cia. de Pesquisas e Recursos Minerais (CPRM) — abertura de poços tubulares profundos; 3) Klowckner Indústria e Comércio Ltda. — serviços complementares de geologia, pesquisa de lavra e beneficiamento de calcário; 4) C. B. c. Indústrias Pesadas S. A. — encomendas de caldeiras; 5) Usina Queirós Júnior S. A. — equipamentos em ferro fundido;

17.07.77 — concorrências para construção da Vila Industrial, orçada em Cr\$ 81 milhões;

26.10.77 — mobilização pelo BNB de recursos na ordem de Cr\$ 736 milhões, a partir da assinatura de: contrato segundo o qual o BNB funcionará como agente repassador de financiamento da ordem de Cr\$ 250 mil UPCs (Cr\$ 56,8 milhões) através do Programa de Apoio ao Desenvolvimento de Pólos Econômicos (PRODEPO), do BNH, para realização de aproximadamente 60% das obras de infra-estrutura urbana e social da Vila Industrial; protocolo pelo qual serão repassados através do Sistema FINAME, destinados à compra de equipamentos de fabricação nacional (70% — índice superior ao comum em financiamentos do gênero, por volta de 60%), no montante de Cr\$ 500.000.000,00; protocolo no qual o BNB se incumbiu de obter linhas de créditos especiais em bancos do exterior ou prestar aval para aquisição de máquinas e equipamentos importados, no valor de 12 milhões de dólares; protocolo que prevê a instalação de um posto de serviço do Banco no canteiro de obras da fábrica, em Macau; contratação, através de protocolo com o Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte (BDRN), de operações de repasse do FINAME, no valor de Cr\$ 55 milhões;

05.12.77 — início das obras.

A IGREJA E SUA PARTICIPAÇÃO NO DESENVOLVIMENTO SOCIAL DO RIO GRANDE DO NORTE



DOM ANTONIO COSTA

MISSÃO DA IGREJA

A Igreja no Rio Grande do Norte, de há muito, entendeu que sua missão não é apenas "salvar almas", almas desencarnadas, mas, promover o "homem todo e todos os homens" na visão de Paulo VI na sua carta sobre o Desenvolvimento dos Povos.

Esta salvação que Cristo mandou que a Igreja anunciasse e promovesse, será vivida em plenitude na Casa do Pai. Mas, já começa aqui na Terra a manifestar seus frutos pelo amor e pela fraternidade.

Mais tarde, o Vaticano II explicitou esta nova visão da missão da Igreja, quando ensina: "a missão própria que Cristo confiou à sua Igreja não é de ordem política, econômica ou social ... é de ordem religiosa. Mas, desta missão religiosa decorrem benefícios, luzes e forças que podem auxiliar a organização e o fortalecimento da comunidade humana segundo a Lei de Deus" (GS 42).

Nesta linha, os Bispos do Brasil, no seu Documento "Exigências Cristãs de uma Ordem Política", afirmam: "No desempenho de sua missão, a exemplo de Cristo, a Igreja tem que se comprometer com todos os homens, especialmente, com os pobres (Mt. 11, 5; Lc. 4, 18), cuja situação de miséria

é eloqüente testemunho do pecado que se instala no coração do homem, contaminando toda a sua vida individual, familiar e social" (GS nº 13).

E acrescentam: "salvaguardando a legítima autonomia das realidades terrestres, sabemos que não nos compete agir diretamente sobre as estruturas, mas, iluminá-las e formar a consciência do homem".

DESENVOLVIMENTO NA VISÃO DA IGREJA

Para a Igreja, o desenvolvimento para ser autêntico deve ser integral. Já ensinava o Papa Paulo VI, na sua carta PP, que o desenvolvimento não se reduz a um simples crescimento econômico. E os Bispos do Brasil no Documento de Itaici, afirmam com toda segurança: "O desenvolvimento integral, que responde às Exigências do Bem Comum, não se mede apenas pelo crescimento quantitativo de valores mensuráveis; ele se mede também e, principalmente, por valores qualitativos, não contábeis".

Dentro desta visão, a Igreja participa do desenvolvimento do Rio Grande do Norte. Vejamos como.

PARTICIPAÇÃO DA IGREJA

Acreditando que sua missão fundamental é educar o homem, é formar a consciência do homem, a Igreja vem realizando, há mais de três décadas, um trabalho sócio-educativo.

Voltada, inicialmente, para o meio urbano, mais precisamente, para os bairros periféricos da Cidade, onde desenvolve até hoje um trabalho de ação social, sentiu mais tarde que os problemas constatados na área urbana são conseqüência da situação do meio rural. Começou a estudar a situação do homem do campo, seus problemas, suas necessidades, um homem sofrido, injustiçado e oprimido, muitas vezes.

Vale salientar o papel da Escola de Serviço Social na abordagem mais científica dos problemas na área urbana e na capacitação dos agentes, que mais tarde iriam orientar o trabalho social no meio rural.

Em 1949, surge o SERVIÇO DE ASSISTÊNCIA RURAL com o objetivo de "formar a consciência social através da percepção realista dos problemas das comunidades e das estruturas sociais". Não se trata de um trabalho isolado, mas, integrado na Pastoral da Igreja e em

termos de participação em programas governamentais ou de outras instituições a quem pesava, primordialmente, a responsabilidade de solucionar os graves problemas do Rio Grande do Norte.

Não era possível fazer um trabalho profundo junto ao homem do campo sem despertar seus líderes, formá-los, capacitá-los e orientá-los para uma ação de base. Daí, os treinamentos das lideranças, como meta prioritária do SAR até hoje.

Em 1953, uma nova experiência — a de Colonização, iniciada em Pium, depois em Punaú, com a colaboração dos Governos Federal e Estadual.

Vem depois uma experiência pioneira, marcante e de grande influência na educação do homem do campo, que é o Ensino Radiofônico. Esta experiência inspirou a criação, mais tarde, pelo Governo, do Movimento de Educação de Base (MEB).

A partir de 1960, o SAR voltou para a Sindicalização Rural, motivando os trabalhadores para se organizarem como classe, capacitando as lideranças e assessorando na fundação de sindicatos e depois, da Federação do Rio Grande do Norte.

O SAR também estimulou o Cooperativismo, organizando cooperativas de crédito e de consumo. Incentivou o Artesanato no Rio Grande do Norte e motivou a criação da COPALA, que hoje conta com mais de 3.000 associados. Um dos programas do SAR hoje é educação cooperativista, com a finalidade de acompanhar as artesãs, possibilitando-lhes uma maior visão dos seus direitos e deveres e sua conseqüente participação na vida da Cooperativa.

A partir de 1972, surgiu uma nova forma de participação da Igreja no desenvolvimento do Rio Grande do Norte, que é o Programa de Educação Política, cuja finalidade é "contribuir para a formação de

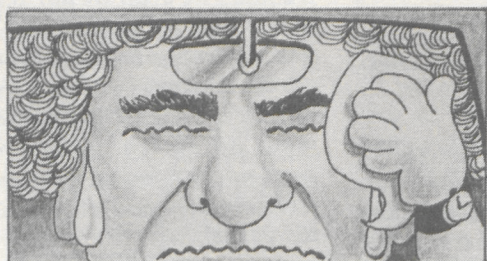
uma consciência adulta de participação política na população ...".

Hoje, o SAR mantém e orienta novos programas de ação, a saber: Educação Sanitária, Melhoria de Habitação, Incentivo à Produção e Assessoria aos Centros Sociais. Não somente a Arquidiocese de Natal, como também as Dioceses de Caicó e Mossoró têm seus programas de ação visando também a promoção do homem concreto, situado, vivendo a realidade da região do Seridó e da zona Oeste do Estado.

Esta tem sido a caminhada da Igreja na participação do desenvolvimento no Rio Grande do Norte. Não tem ficado à margem. Mas, sua missão é, antes de tudo, animar os cristãos a assumirem suas funções, nos cargos que ocupam e nos programas que dirigem. Mas, muitas vezes, ela tomou a iniciativa, realizou, assumiu tarefas, consciente de sua missão profética junto a mais de dois milhões de norte-riograndenses. ■

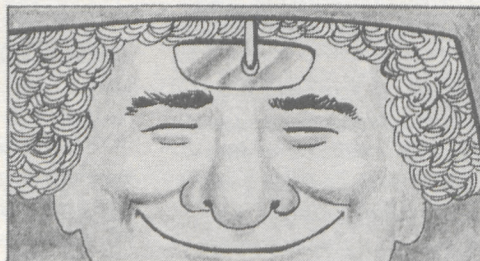
QUANDO A DIFERENÇA É CONFORTO

Pense em verão, congestionamento. E você dentro do seu carro.



Um desconforto total. Calor de derreter os miolos. Poeira. Ruídos de arrebentar os nervos. Se chove é outro tormento. Abafamento. Ar viciado. Vidros embaçados.

Imagine agora o seu carro equipado com o condicionador de ar Climauto.



Você vai até sorrir da irritação que ficou do lado de fora. Seu carro de janelas fechadas. Você isolado da poeira e dos ruídos. E desfrutando um conforto absoluto: Ar puro, temperatura a seu gosto, controlada por você mesmo.

Equipadora Lázaro tem Climauto, ar condicionado sob medida para todas as marcas de carros nacionais. Produzido com material importado de alta qualidade, Climauto é o condicionador de ar mais leve que existe. Instale um Climauto no seu carro. E enfrente o verão com um sorriso nos lábios.

 **EQUIPADORA**
LÁZARO

climauto
AR CONDICIONADO SOBRE RODAS
AVENIDA DEODORO, 431 — TELEFONE (DDD 0842)
2-0284 — NATAL-RN.

Rio Center



***está com você
... e não fecha...***

dumbo



**os preços excepcionais
da RIO CENTER
... é só no que se fala.
Venha comprovar.**

Para v. comprar ainda melhor, pronomos nosso expediente até as 19 horas, SEM FECHAR PARA ALMOÇO.

Você já pode antecipar suas compras do Natal, desfrutando da comodidade de 4 pavimentos - com variadas seções onde vai encontrar tudo que quiser.

Você não precisa, mais, correr de loja em loja.

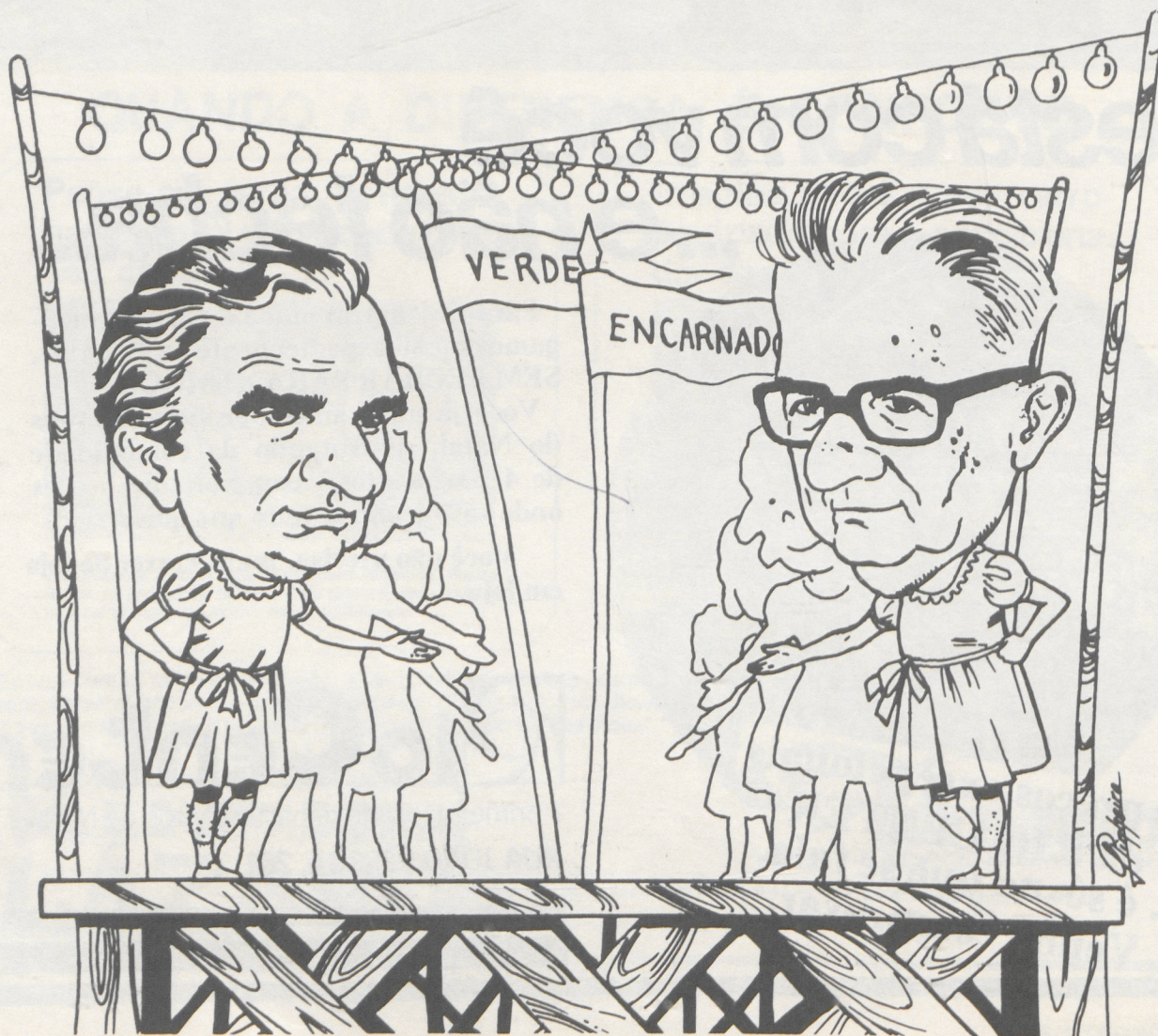
Rio Center

a primeira loja de departamentos de Natal
RUA JOÃO PESSOA, 261

Aluizismo x Dinartismo

Ainda a velha questão política do RN.

No próximo ano, milhares de norte-riograndenses darão o seu primeiro voto — se for mantido o calendário eleitoral — e dificilmente poderão exercer esse direito fora dos blocos que dividem o Rio Grande do Norte desde que nasceram. Muitos desses novos eleitores, quando recém-nascidos, foram embalados ao som de musiquinhas cantando uma das facções e via de regra, o primeiro gesto que aprenderam a fazer era uma forma de externar a preferência eleitoral dos seus pais. Quais as perspectivas hoje, para o Rio Grande do Norte? Quais as opções oferecidas ao eleitorado? Como estão nossos quadros políticos? Quais os nomes disponíveis? Em que contexto serão feitas as escolhas? É o que procuraremos mostrar nesta reportagem.





Tarcísio: posição de equidistância



Dix-Huit: sempre o prestígio dos Rosado

No próximo ano milhares de norte-riograndenses darão o seu primeiro voto — se for mantido o calendário eleitoral — e dificilmente poderão exercer esse direito fora dos blocos que dividem o Rio Grande do Norte desde que nasceram.

Muitos desses novos eleitores, quando recém-nascidos, foram embalados ao som de musiquinhas cantando uma das facções e, via de regra, o primeiro gesto que aprenderam a fazer era uma forma de externar a preferência eleitoral dos seus pais.

Quais as perspectivas políticas hoje, para o Rio Grande do Norte? Quais as opções oferecidas ao eleitorado? Como estão nossos quadros políticos? Quais os nomes disponíveis? Em que contexto serão feitas as escolhas? É o que procuraremos mostrar nesta reportagem.

A atual análise política do Rio Grande do Norte caminha para atingir 20 anos. Depois de resistir a diferentes embates eleitorais, sobreviver a uma Revolução, à extinção e criação de partidos, além da cassação de mandatos.

Agora, como no início da década de 60, sob o ponto de vista político, os norte-riograndenses continuam divididos entre *aluizistas* e *dinartistas*, da mesma forma que no futebol se dividem em *abecedistas* e *americanos*, ou, nas quermesses paroquiais se agrupam nos *cordões azul e encarnado*.

Qual a ideologia desses grupos?

A ideologia do *aluizismo* poderia ser definida como a do bloco político que combate o *dinartismo*.

O *dinartismo*, como o grupo político que combate o *aluizismo*.

Na política potiguar, *Arena* e *MDB*, representam, no máximo, disfarces para viabilizar essa luta, que além de continuar dividindo o Rio Grande do Norte, não se restringe apenas ao campo político eleitoral, mas se enraíza a todos os setores da vida da comunidade.

DIVISÃO — Embora o Rio Grande do Norte, depois de 1946, pudesse ser classificado como um Estado pessedista, suas duas lideranças atuais têm a mesma origem: a UDN.

UDN que havia atingido o Governo do Estado em 1955 com Dinarte Mariz e já preparava Aluizio Alves como o elemento capaz de mantê-la no Poder.

No encaminhamento da sua sucessão, Dinarte pretere Aluizio que se torna candidato do PSD, e desde a sua campanha começa a trabalhar contra o partido que o acolheu, valorizando o nome da coligação que o apoiava — *Cruzada da Esperança* — como um novo partido, e uma nova religião, que pregava o fim dos infiéis do outro lado de maneira geral, e das tradicionais lideranças, em particular.

Vitorioso, Aluizio teve tudo para finalizar a sua intenção de sepultar as antigas lideranças, quando eclodiu a Revolução de 1964, a extinção dos antigos partidos políticos, e o *aluizismo* é obrigado a co-

habitar com o *dinartismo* sob o mesmo teto protetor da Arena, até a cassação do mandato de Deputado Federal e dos Direitos Políticos do seu líder, no início de 1969.

EMBATES — Se o *aluizismo* manteve desde à sua criação um constante crescimento popular, usando como o seu forte, os apelos mais popularescos, os chavões demagógicos e as campanhas mais festivas, o *dinartismo* sempre buscou sua sobrevivência nos acordos, conchavos e nos contatos com as cúpulas.

Os dois blocos têm mantido, desde que se definiram, a mesma posição de irrestrito apoio aos Governos Federais (Jango era cortejado pelos dois blocos, da mesma maneira que os *aluizistas* mesmo no MDB se mantiveram “fiéis” aos presidentes Médici e Geisel).



Ney Lopes: vocação cortada pela cassação

Mas, mesmo sem entendimento prévio, esses dois extremos têm se unido sistematicamente para abafar e impedir o surgimento de uma nova força, ou aparecimento de nova liderança. O último episódio onde os interesses dos dois grupos caminharam para um mesmo objetivo foi recentemente, apoiando a candidatura do Sr. Expedito Amorim para a presidência da Federação das Indústrias, da mesma maneira que respiraram aliviados quando da cassação do mandato do Sr. Ney Lopes, cuja carreira no Congresso poderia representar uma ameaça para ambos.

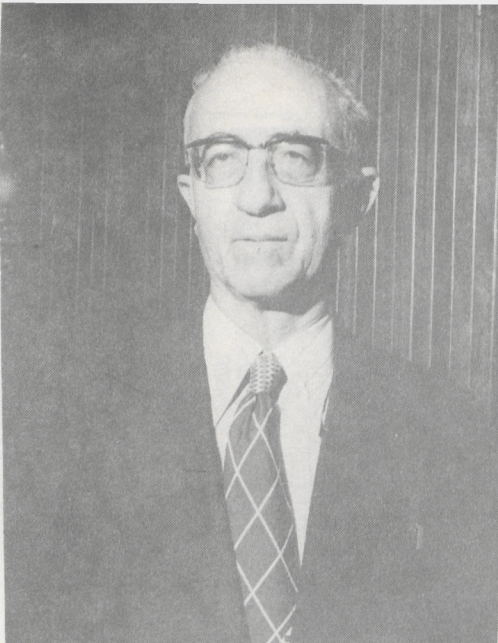
SOBREVIVÊNCIA — A primeira tentativa real para mudar esse panorama só ocorreu dez anos depois da grande divisão, quando a Revolução pôde indicar o seu primeiro Governador do Rio Grande do Norte: o professor Cortez Pereira (UDN), do bloco *dinartista*, mas de vocação — e origem — *aluizista*.

Cortez começou radicalizando contra o *aluizismo*, mas sem dar ao *dinartismo* a participação no Governo que o grupo desejava. Fez um Governo marcado pela criatividade, de grandes projetos, porém sucumbiu nos detalhes e na indefinição entre os dois grupos, que, descontentes, terminaram se voltando contra ele que terminou praticamente sozinho e cassado.

No encaminhamento de sua sucessão, Cortez contentou o *aluizismo* vetando as candidaturas do *dinartismo* — Dix-Huit Rosado e Moacyr Duarte — mas não conseguiu indicar o seu sucessor, depois da queimação de 12 nomes levados pelo senador Petrônio Portella para o Palácio do Planalto.



Moacyr Duarte: candidatura vetada para contentar o aluizismo



Djalma Marinho: recompondo-se da derrota nas urnas

Exauridas todas as tentativas de se atingir o esperado consenso, a Revolução reconvocou o Sr. Tarcísio Maia (UDN), tido como integrante do *dinartismo* radical, mas que afastado das querelas paroquiais, com a visão panorâmica dos problemas potiguares e depois de um reencontro frustrado com o eleitorado na praça pública (a eleição de '74, quando o seu candidato ao Senado, Djalma Marinho, foi derrotado pelo inexpressivo eleitoralmente Agenor Maria), terminou buscando novos caminhos ao assumir o Governo do Estado.

TARCISISMO? — Contrariando as expectativas gerais, o governador Tarcísio Maia, desde os primeiros instantes do seu Governo vem mantendo uma posição de equidistância e de entendimento com os dois blocos. Sem radicalismo.

Se, para integrar a sua equipe, convidou nomes como o do Sr. Moacyr Duarte, representantes da fina flor do *dinartismo*, recebeu o Sr. Aluízio Alves em Palácio e abriu o diálogo em diferentes níveis com o *aluizismo*.

Os raríssimos problemas que teve nos seus primeiros dias de administração, foram remanescentes da tentativa de criação de um bloco *cortezista*, bloco que não resistiu à cassação dos direitos políticos do seu líder e cuja capacidade de luta ou de resistência também acabou nessa mesma época.

Da "oposição", o Sr. Tarcísio Maia não tem do que se queixar. Os órgãos representativos do pensamento oposicionista nada mais fazem do que elogiar a ação do Go-



Agenor Maria: a surpresa entre os extremos

verno, também enaltecida de forma ostensiva pela maioria da bancada oposicionista na Assembléia Legislativa.

As "alfinetadas" que a administração estadual tem recebido, são de elementos do seu próprio grupo de origem, embora circule a notícia de que o senador Dinarte Mariz havia afirmado em Brasília que "continuo com Tarcísio, mesmo que ele não queira".

Do ponto de vista político, os momentos de maior tensão vividos pelo Governo Tarcísio Maia foram no episódio do inquérito da Secretaria da Agricultura, que mandou abrir para apurar responsabilidades, e que poderia ter alcançado o Sr. Moacyr Duarte — e o coração do *dinartismo* — mas terminou com a punição de três funcionários do segundo escalão, sem a ruptura do sistema que apoia oficialmente a administração estadual.

SUCCESSÃO — A primeira tentativa de abertura do debate sucessório estadual ocorreu no mês de abril, em Brasília, quando o senador Dinarte Mariz articulou o encontro da bancada federal da Arena. Nesse encontro — segundo alguns — teria sido definido o comportamento da bancada com vistas aos próximos pleitos: a bancada marcharia unida, para defender os mesmos objetivos, qualquer que fosse a decisão da maioria.

Segundo outros, houve uma definição completa, inclusive de nomes e cargos. Definição que chegou a alguns jornais e terminou gerando uma reprimenda da direção nacional da Arena. Teria havido uma verdadeira "partilha" dos



Radir: sempre um nome possível



Garibaldi: injustiçado pelo aluizismo?

principais postos: Dix-Huit Rosado (Governador), Dinarte Mariz (Senador biônico), Jessé Freire (Senador — eleição direta), Ulisses Potiguar (vice-Governador), cabendo ao Sr. Tarcísio Maia indicar o futuro prefeito de Natal.

Essa tentativa serviu pelo menos para uma coisa. Para o Sr. Tarcísio Maia, que não se mostrava sensível aos temas políticos, reformular a sua atuação, e passar a desenvolver uma ação mais direta junto ao povo e estimular definições de parlamentares da bancada federal, de apoio ao seu Governo e de reconhecimento da sua liderança; tendo a assessoria governamental divulgado pronunciamentos feitos no Congresso pelo senador Jessé Freire e pelos deputados Antônio Florêncio e Ulisses Potiguar.

NOMES — Se a sucessão do Sr. Tarcísio Maia fosse através do voto direto, já havia praticamente uma definição de nomes.

A Arena — e o *dinartismo* — com o Sr. Dix-Huit Rosado, ex-senador da República, ex-Deputado Federal, ex-Deputado Estadual, ex-Prefeito de Mossoró e ex-Presidente do INDA, preterido duas vezes para o Governo do Rio Grande do Norte, em eleições indiretas.

O MDB — e o *aluizismo* — com o senador Agenor Maria, que já integrou o *dinartismo* e que foi tirado de Currais Novos, onde exercia o pequeno comércio, para enfrentar nas urnas o Sr. Djalma Maranhão, e cuja ação no Senado é tão surpreendente como foi a sua eleição.

Como o futuro governador será escolhido em eleição indireta, os

prognósticos feitos antes da escolha do futuro presidente da República perdem qualquer base de sustentação lógica, embora a mudança tenha estimulado o aparecimento de inúmeras candidaturas, que eram escassas quando dependiam do referendo popular.

OS VERDES — A possibilidade de surgimento de novos partidos, de mudanças eleitorais, e dos próprios rumos a serem tomados pelo país pouco estão importando à *aluizistas* e *dinartistas* que começam a desfraldar suas bandeiras para voltarem às praças públicas, provavelmente repetindo os mesmos *slogans* e frases feitas desses 18 anos de lutas.

O *aluizismo* — enquanto permanece a situação atual — se preparando para a campanha pela legenda do MDB, onde o senador Agenor Maria ainda dispõe de quatro anos de mandato, mas que dividirá com o deputado Henrique Eduardo Alves, o comando da campanha.

Para o Senado, o MDB espera contar com o advogado *Varela Barca*, que foi “menino-prodígio” do PSD, mas afastou-se da política para cuidar de sua próspera banca de Advogado. Não pode ser enquadrado como um *aluizista* radical, mas é representativo deste bloco desde a sua origem.

Outro nome seria o do industrial *Odilon Ribeiro Coutinho*, que surgiu na cena política do Rio Grande do Norte no auge do *aluizismo*, se elegeu Deputado Federal, teve uma posição destacada na Câmara, mas, como resolveu fazer sua definição política em termos nacionais,

fundando o MDB do Rio Grande do Norte e rompendo contra *aluizismo* e *dinartismo*, terminou excluído da vida pública potiguar, embora tenha sido candidato — derrotado — ao Senado em 1970, contra Dinarte, com o apoio do *aluizismo* que se refugiava no MDB.

Para a Câmara Federal, o nome mais representativo do MDB, continua sendo o do deputado *Henrique Eduardo Alves*, filho de Aluizio, seu herdeiro e intérprete, que depois de um primeiro mandato discreto, reelegeu-se novamente com votação excepcional e lançou-se nacionalmente tendo chegado à 2ª Secretaria da Câmara. Sua estrela começou a cair, do ponto de vista da política nacional, coincidindo com as dificuldades do grupo UEB, de onde seu pai é vice-presidente.

O deputado *Pedro Lucena* entrou em política com um insólito argumento: possuía a maior bandeira verde de Natal. Eleito deputado estadual pelo *aluizismo*, pouco tempo depois foi candidato a prefeito de Natal pelo *dinartismo*, e conseguiu chegar a Deputado Federal com os votos de sua clientela médica, que continua cultivando nos meses de recesso. Como Deputado Federal desenvolve uma campanha contra o fumo. Seu grande problema para uma nova reeleição é a sua saúde, que dificilmente permitirá a repetição das maratonas que realizou em outras eleições.

Francisco Rocha, aproveitou-se da avalanche emedebista no último pleito e ganhou uma cadeira de Deputado pelo Rio Grande do



Jessé Freire: de novo o Senado?

Norte, que havia pleiteado e sem conseguir quatro anos antes pela Arena, por falta de domicílio eleitoral. Passou três anos ausente do Estado e agora está tentando voltar para disputar nova eleição.

Um dos favoritos na chapa federal emedebista é o deputado estadual *Carlos Alberto*, locutor da *Rádio Cabugi*. De origem humilde e poucas letras, repete o fenômeno do deputado-radialista Alcides Teixeira na política pernambucana. Beneficiado pelo *aluizismo*, não pode ser apontado como representativo deste bloco. Entrou em política muito mais para aproveitar a popularidade que o rádio lhe deu e foi responsável pela sua eleição para Vereador e Deputado Estadual. Sua candidatura poderá diminuir a votação do Sr. Henrique Eduardo e deverá surpreender em todo o Estado.

Na chapa emedebista deverá aparecer ainda o médico mossoroense *Leodécio Fernandes Néo*, com o apoio das "senadoras", que melhor representam o *aluizismo* em Mossoró. Fala-se também nos nomes dos Srs. *Binha Torres*, *Radir Pereira* e *Garibaldi Alves Filho*, tido como um injustiçado pelo *aluizismo*, onde é apontado como a figura de maior talento, mas que permanece na Assembléia Legislativa, porque seu primo *Henrique Eduardo* não deixa margem para que entre na Chapa Federal.

OS VERMELHOS — Depois da derrota nas últimas eleições majoritárias, a ARENA não se mos-

tra tranquila ao saber que os seus dois Senadores estão terminando seus mandatos, e mesmo com a mudança das regras do jogo - pela criação do chamado *Senador Biônico* - que lhe assegura uma vaga, o panorama é de muitas dúvidas.

Dinarte Mariz, um dos últimos caciques da política brasileira, é também a maior expressão eleitoral da Arena. Postulante da vaga de Senador Biônico, fórmula que idealizou e terminou encampada pelo Governo Federal, no chamado *Pacote de Abril*. Apesar de ser a maior expressão eleitoral, é capaz de unir contra si todos os adversários do *dinartismo*, em maior ou menor grau, inclusive os remanescentes que ainda continuam na Arena. Se prepara cuidadosamente, para, aos 74 anos de idade, disputar seu último pleito. Goza de boa saúde, mantém o mesmo carisma que embassou sua liderança e é um dos mais bem informados políticos da República, e um dos melhores analistas da vida pública nacional pós '64. Nacionalmente, é apontado como radical de direita, embora no plano estadual, seu radicalismo seja apenas contra o *aluizismo*. No Palácio Potengi fala-se numa pesquisa que o apontou como o mais forte nome da Arena, posição que pode ser interpretada como uma maneira de afastá-lo da indicação indireta para que vá disputar os votos na praça pública.

Jessé Freire desfruta uma ótima posição na política nacional e praticamente nenhuma base popular no seu Estado. Embora o Governo do Estado e a indicação indireta não estejam fora de suas pretensões, se prepara a fim de disputar o Senado nas eleições diretas. Tido por alguns como antipático, tem a seu favor sucessivas vitórias eleitorais, e a posição de liderança que desfruta no empresariado nacional o qualifica como o arenista com capacidade de canalizar maior número de recursos para uma eleição.

Para a Câmara Federal, poucas novidades na chapa da Arena, que praticamente deverá reeleger os atuais Deputados:

Wanderley Mariz, mesmo repetindo apenas um mesmo discurso, foi o mais votado arenista no último pleito, graças ao prestí-



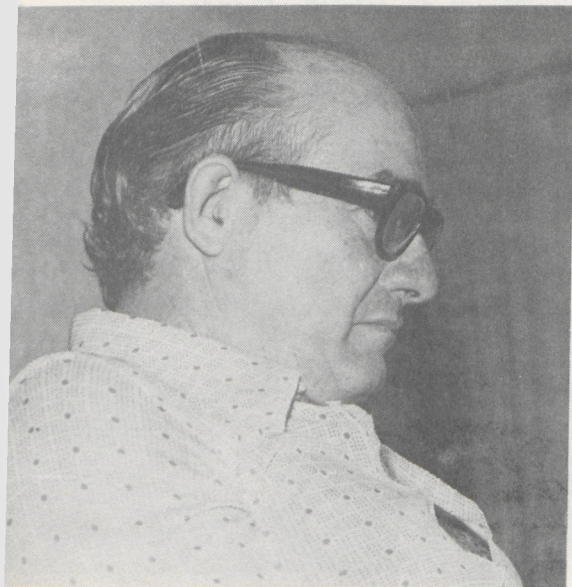
Lavoisier: tarcisista típico

gio do seu pai, que, não sendo candidato, pode dedicar-se integralmente à sua campanha. No Congresso tem se limitado a desempenhar o mesmo papel do candidato: filho de *Dinarte Mariz*. entre o *dinartismo* é apontado como causador de uma injustiça ao seu cunhado *Moacyr Duarte*, que foi um dos maiores parlamentares na Assembléia Legislativa, mas que nunca teve chances na esfera federal. *Wanderley*, ou *Titi* como é chamado, foi a réplica do *dinartismo* ao emedebista *Henrique Eduardo Alves*.

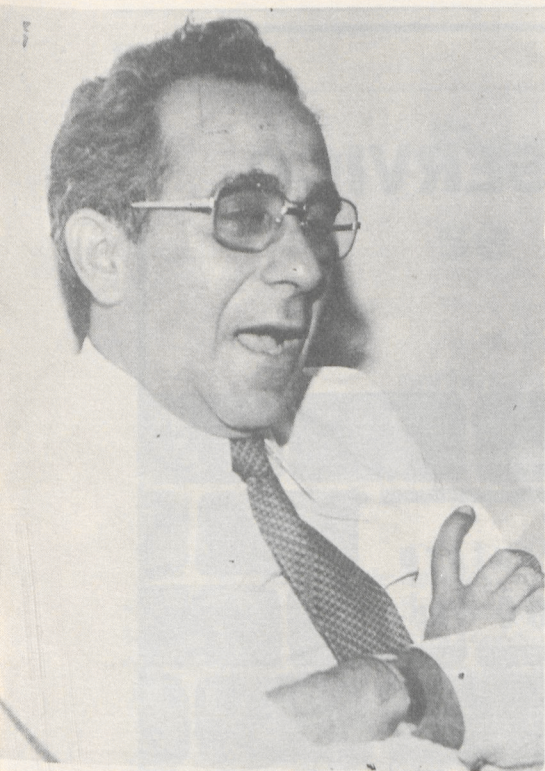
Vingt Rosado representa a maior liderança regional do partido, mas é um nome sempre fora das cogitações para os postos maio-



João Faustino: pronto para as urnas



Florêncio: a surpresa de 70



Varela Barca: ex-menino prodígio

ritários, onde seu irmão Dix-Huit é o representante da família. Vingt mantém o mesmo trabalho de atendimento permanente aos municípios da zona Oeste, já tendo sido classificado, no passado, por um colega, como "Vereador Federal", tanta é a sua preocupação com os problemas municipais. Maior liderança de uma região que detém um terço do eleitorado estadual será ouvido em qualquer circunstância. Representa o *dinartismo* mais radical.

Antônio Florêncio foi a maior surpresa da eleição de 1970, quando garantiu um lugar deixando de fora políticos experientes como Theodorico Bezerra e Clóvis Mota, ex-presidentes do PSD e PTB. Teve uma atuação destacada no primeiro mandato, defendendo temas importantes da economia estadual e liderando a campanha em favor da fábrica de barrilha. Tudo indicava que seria convocado para postos mais elevados, mas teve de se contentar com uma reeleição, que lhe permite uma atuação menos impetuosa do que no primeiro mandato, e uma atuação política bem mais discreta, navegando entre o *aluizismo* e o *dinartismo*, num equilíbrio muito difícil de ser mantido.

Ulisses Potiguar manteve ao

longo de muitos anos uma das mais sólidas lideranças municipais em Parelhas, que transformou em cidadela do *dinartismo*, embora oriundo do PSD. Mesmo *dinartista*, manteve-se ligado ao Sr. Jessé Freire que o apoiou para Deputado Federal. Dificilmente disputará uma reeleição e pleiteia publicamente a vice-governança.

João Faustino é dos novos arenistas àquele que apresenta mais condições para disputar o difícil voto de Natal. A obra que realiza na Secretaria da Educação e a base que o sogro, ex-deputado José Fernandes, assegura na zona Oeste, são indicativos de uma eleição fácil. É o típico político pós *aluizismo-dinartismo*, se preparando para disputar a primeira eleição, e provavelmente, provocar a ira dos dois grupos.

Lavoisier Maia, oriundo do *dinartismo*, é o protótipo do *tarçisismo*, pelo diálogo que mantém com o *aluizismo*, mesmo casado com uma sobrinha do Senador Dinarte Mariz. Embora sem charme pessoal, compensa isso com uma grande capacidade de articulação que já lhe assegurou uma grande estrutura eleitoral.

Provavelmente o sucessor do Sr. Tarcísio Maia terá algum candidato, o que pode lhe dar uma gran-



Odilon: uma possível volta



Henrique: ascensão e baixa

de cotação, na chapa federal, mas da Assembléia Legislativa não deverá sair nenhum postulante a cargo federal. Restam desta maneira os Srs. Grimaldi Ribeiro, que não conseguiu a reeleição em 74, e Djalma Marinho, que vem se mantendo presente a todos os eventos políticos, mesmo dizendo que não deseja nenhum posto.

INDEFINIÇÃO — Neste contexto, não é difícil se afirmar, embora faltem ainda três ou quatro meses para as definições, que as tentativas realizadas para a renovação política do Rio Grande do Norte não deram os frutos esperados.

Por que?

A verdade é que as poucas voções surgidas nessas duas décadas emperraram no meio do caminho, ou foram desviadas para outras atividades, e a vida pública já não parece exercer fascínio entre os jovens.

Com isso, cada vez mais o Rio Grande do Norte perde representatividade, ficando marginalizado das grandes discussões nacionais e sem poder pleitear nenhum posto na administração federal.

Enquanto isso muitos eleitores darão seu primeiro voto no próximo ano. Votando no *aluizismo* ou *dinartismo*. Até sem saberem ainda o que isso significa. ■

AÇÃO INTEGRADA A SERVIÇO DA QUALIDADE.

Esta é a filosofia das empresas do Grupo Seridó.

Na construção civil, erguendo as estruturas que o progresso da Região requer — centrais telefônicas, sistemas de abastecimento d'água, redes telefônicas, conjuntos habitacionais; na produção de materiais, fabricando telhas, tijolos e ladrilhos da mais alta qualidade; na atividade imobiliária, uma ação sadia de comercialização, dentro dos padrões éticos que satisfazem a todas as partes.



CONSTRUTORA SERIDÓ LTDA.

CERÂMICA SERIDÓ LTDA.

SERIDÓ EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA.

MATRIZ — Av. Tavares de Lira, 104, Natal/RN — Fones: 222.1489 — 222.4635 — 222.7912 — Telex: 081-1970.

FILIAL DO RECIFE — Rua Bernardino Pessoa, 248, Boa Viagem — Fones: 326.3286 — 326.2879 — 326.3921 — Telex: 081-1589.

Escritórios em Petrolina, Salgueiro, Serra Talhada, Arcoverde, Limoeiro, Igarassu, Timbaúba, Goiana, São Lourenço da Mata, Paulista (PE) e Açú (RN).

Porto só tem reforma se houver movimento

A Portobrás acha que o Porto de Natal serve perfeitamente para atender ao movimento do momento. Reformas só se o aumento da procura justificar. Para os exportadores, o problema é a demora dos navios.

Na corrente de debates, teses gratuitas e reivindicações em torno do porto de Natal, um aspecto tem sido sistematicamente esquecido: a versão das autoridades portuárias. Porque, se há um aparente consenso em se classificar o ancoradouro da capital potiguar como deficiente e incapaz de escoar a produção do Estado, fazendo com que as empresas — com acréscimo das despesas — recorram com frequência aos portos de Fortaleza, Cabedelo e Recife, não tem havido a contrapartida de um exame mais conciso sobre os fundamentos das alegações de deficiências — e se elas realmente existem, pelo menos na intensidade alardeada.

A imprensa, de seu lado, também tem dificuldade em exercer o seu papel de aferidora neutra e praticamente vê-se forçada a escutar só um lado, não por parcialidade ou visão unilateral, mas porque as tentativas de conseguir informações das fontes portuárias são sistematicamente repelidas.

A equipe da RN-ECONÔMICO, por exemplo, se dispôs a quebrar essa sistemática e insistiu junto ao atual administrador do Porto, almirante Porge Figueiredo, que é vinculado à Portobrás. Um tanto por questões burocráticas, face à complexidade da problemática, a reserva se repetiu. No entanto, fazendo a comparação com o silêncio de antigamente, uma razoável quantidade de informações foi conseguida — principalmente ao longo de uma conversa informal — e que permitiram tirar uma conclusão: a Portobrás não vê razões suficientes para as sistemáticas afirmações sobre as deficiências do porto de Natal e o considera até em condições

de atender o movimento atual, de resto — no entender do almirante Porge — ainda incapaz de justificar investimentos a serem feitos em eventuais reformas.

O RETORNO — Se os empresários criticam o porto por suas deficiências, o porto — na versão dos seus

responsáveis — têm as suas razões e alegam que o seu movimento é insuficiente e deficitário, não justificando, portanto, qualquer investimento de monta por não haver possibilidade de retorno. Quando a Portobrás se responsabilizou pela sua administração, a partir de de-



Porto de Natal é questionado, mas não totalmente utilizado

zembro de 1975, criou-se uma expectativa não estimulada a respeito de possíveis reformas. Mas nada aconteceu. O almirante Porge Figueiredo é um homem bastante identificado com os problemas portuários e fala do assunto com entusiasmo, pelo que se pode depreender de sua conversa informal com a RN-ECONÔMICO. Mas examina a situação pelo ângulo técnico. Reconhece que as instalações do porto de Natal são antigas e os equipamentos obsoletos. Nota, todavia, que elas "ainda funcionam com eficiência e satisfazem as necessidades do momento, executando com rapidez as operações de carga e descarga". A opinião do administrador é a de que, inclusive, as operações de carga e descarga são realizadas com rapidez acima do normal — "uma das mais rápidas do Nordeste" — e, desse modo, não se justifica a realização de qualquer reforma, no momento, em virtude da inviabilidade econômica.

O almirante Porge vai mais longe. Assegura mesmo que "o porto de Natal não é pequeno e pode ser considerado grande para nossas necessidades".

— Mesmo se houver a duplicação do movimento atual, ainda assim ele poderá atender perfeitamente, — afirmou.

Chega a insinuar que parte da pressão pelas reformas tem origem no desejo de algumas pessoas em ganhar dinheiro com elas, através dos serviços de construção, fornecimento de máquinas e material, drenagem, etc. Daí, disse a RN-ECONÔMICO:

— Quando a Portobrás sentir realmente essa necessidade, então todos saberão pela imprensa, de modo oficial, o que realmente vai ser feito. Antes disso, qualquer notícia tende a não possuir cunho verdadeiro.

Reforçou suas palavras com rápidas estatísticas sobre o movimento portuário de Natal: até o mês de novembro entraram e saíram do porto 417 navios, na quase totalidade de cabotagem e poucos de longo curso. Foram descarregadas 182.795 toneladas de produtos e embarcadas apenas 46.264.

A DEMORA — Do lado das empresas exportadoras a maior reclamação diz respeito à demora dos navios em atracarem no porto de Natal. Essa demora, como é natural,

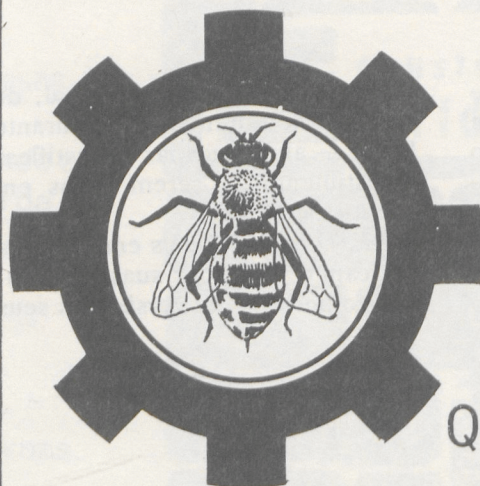
implica em prejuízos e perda de prazos vitais para entrega de mercadorias. Uma das firmas mais prejudicadas é a Cisaf, conforme revela o seu diretor, Sr. Dantas Guedes. A empresa tem tido dificuldade em escoar a sua exportação de cordoalha, especialmente para os Estados Unidos e Canadá — para a Europa disse o Sr. Dantas Guedes que o problema é menor.

Aí também verifica-se um impasse. As empresas de navegação colocam obstáculos alegando que, de um lado, as cargas são de-

masiado volumosas para os navios pequenos e, de outro, não há condições de atracação para os grandes. E o pior: alegam as empresas proprietárias de navios que só a garantia de um faturamento da ordem de 30 mil dólares poderia compensar uma parada em Natal pois, do contrário, as taxas a serem pagas à Portobrás não compensam o volume de carga apanhada.

O Sr. Dantas Guedes faz uma ressalva para o Loide Brasileiro:

— Louve-se o Loide — disse



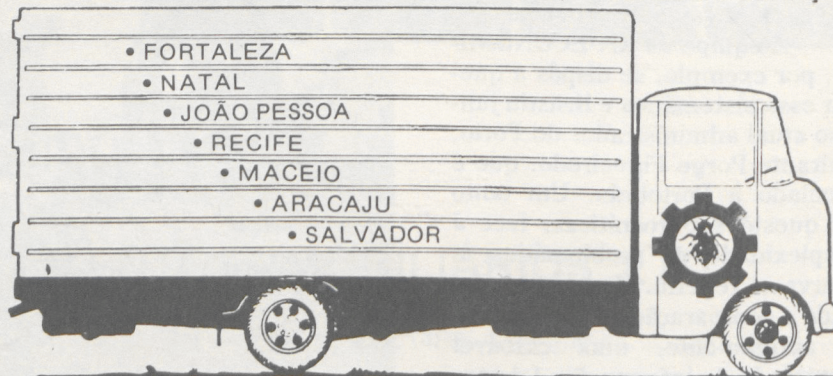
ESTA MARCA
REPRESENTA
A SOLUÇÃO
PARA O SEU
PROBLEMA.
NÃO IMPORTA
QUAL SEJA ELE.

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 LOCAÇÃO DE SERVIÇOS LTDA.

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

— NATAL-RN

ele — pois atende às solicitações para o recebimento de mercadorias no porto de Natal, felizmente compreendendo os nossos problemas.

Os empresários, como é natural, não podem se contentar com os atendimentos eventuais do Loide Brasileiro. Um deles, o Sr. Alonso Bezerra, fez recentemente uma autêntica peregrinação nos escritórios de diversas companhias de navegação no Rio de Janeiro tentando sensibilizá-las para o problema e procurando conseguir mais regularidades na atracação de navios em Natal. Em vão.

A LUTA — Os esforços não vão cessar, porém. A próxima etapa será uma movimentação dos exportadores potiguares junto à Sunamam (Superintendência Nacional da Marinha Mercante) com a finalidade de conseguirem seus objetivos com um argumento muito lógico: se as Companhias de Navegação atuam mediante concessão devem também ter certas obrigações que não são exclusivamente as do lucro puro e simples. Além do que, os contratos de concessão as obrigam a servir os portos indiscriminadamente.

Porque a solução tem de vir. Os exportadores continuam angustiados com o aumento das despesas

provocado pelo recurso desesperado de procurar outros portos a fim de darem vazão às suas mercadorias para o exterior ou outros Estados.

A demora implica também em falta de confiança dos clientes e até prejuízo para o país, em forma da perda de divisas, pois os exportadores, como providência de emergência, não raro têm de utilizar navios de outras bandeiras. A Cisaf mesmo teve de recorrer, recentemente, a um navio de empresa estrangeira para exportar nove mil kilos de sisal porque os nacionais recusaram com as alegações costumeiras.

MINÉRIOS, MENOS MAL — Nessas circunstâncias os minérios são favorecidos. São em volume, quantidade e valor suficientes para justificarem a parada dos navios no porto — a operação torna-se viável, economicamente. Isso não quer dizer que a situação dos minérios seja propriamente um mar de rosas. Permanece o problema dos espaços entre a chegada de um e outro navio. Dessa maneira, os exportadores de minérios não podem esperar todo tempo. Têm de encontrar e recorrer às soluções de emergência e, de certo modo, já rotineiras: os por-

tos de Cabedelo e Recife.

Não obstante, há números animadores — e surpreendentes mesmo. A Mineração Tomaz Salustino informa estar embarcando 90 por cento do seu total de exportações pelo porto de Natal, considerando os seus serviços satisfatórios. Das 550 toneladas de sua produção em 1977 a Tomaz Salustino exportou 400, sendo o restante colocado no sul do país. Quase a mesma coisa ocorreu com a Tungstênio do Brasil.

E A BARRILHA? — Agora, as questões relacionadas com o porto de Natal têm como complemento uma indagação inevitável: e quando a barrilha vier? Sim: a implantação da fábrica de barrilha certamente ocasionará um novo fluxo de necessidades. Há informações de que a Portobrás está atenta a esse aspecto da situação e, caso surjam realmente as necessidades, estaria disposta a proceder adaptações na faixa portuária, que incluiriam a construção de novos armazéns e outros melhoramentos.

Falta saber se, então, as Companhias de Navegação finalmente se mostrarão motivadas a incluir o porto de Natal em seus roteiros de escalas. ■

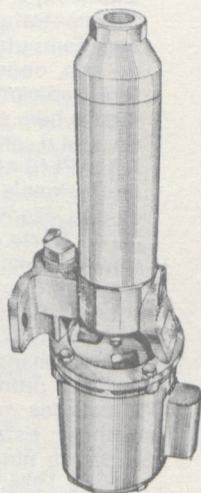


GALVÃO MESQUITA FERRAGENS SA

Matriz: Dr. Barata, 217/219

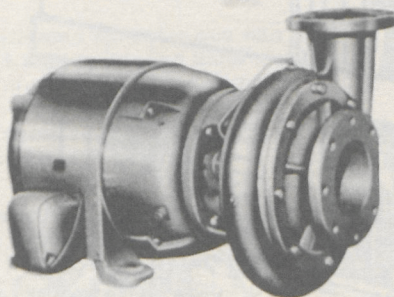
Câmara Cascudo, 210/216 (Galeria)

BOMBA MULTI ESTÁGIO HORIZONTALIS



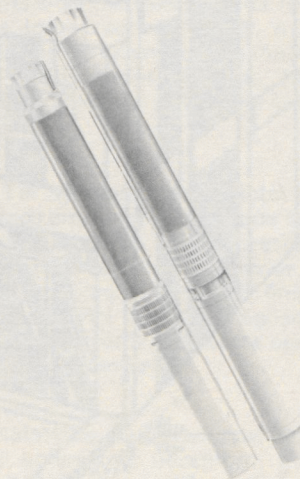
PARA
lavagem de veículos
estábulo
tratores
recalque em edifícios
reservatórios elevados
sistemas de prevenção de incêndios
sistemas "booster"

BOMBAS CENTRÍFUGAS DE USO GERAL



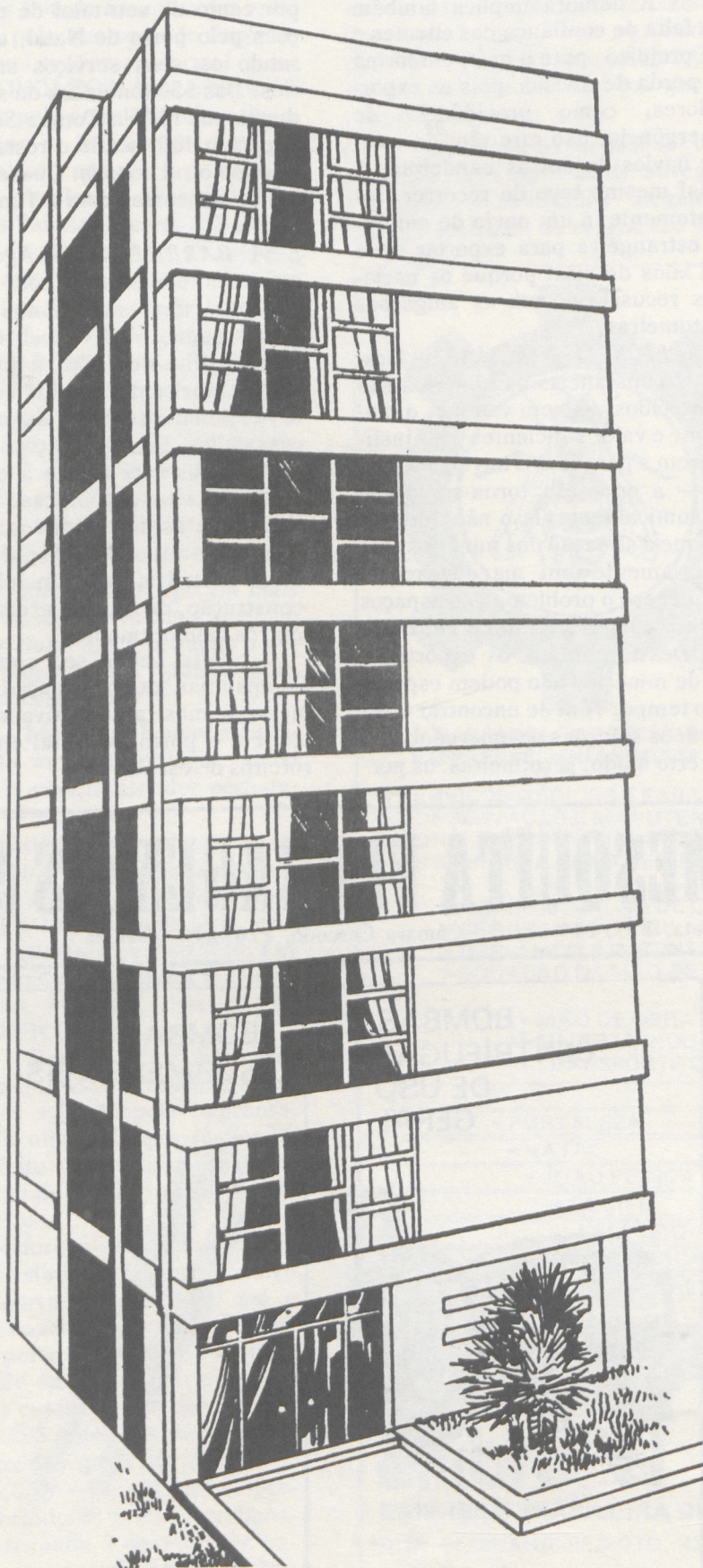
Projetadas para longa duração

BOMBAS SUBMERSÍVEIS



Capacidade d'água até 300 metros

B D R N — MAIOR APOIO ÀS EMPRESAS DO ESTADO



Os expressivos números que têm aparecido nos balanços e balancetes do BDRN — Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte S/A, a partir de 1975, indicam um alto grau de revitalização financeira e operacional de uma instituição que tem um papel cada vez mais importante no processo de desenvolvimento da economia do Estado. Injetando recursos financeiros nas empresas com atuação no Rio Grande do Norte através de suas diversas linhas e programas, o BDRN tem sabido comportar-se como vetor de progresso, complementando e suplementando atividades em setores mais carentes de suporte econômico. Nos últimos três anos, ou seja, a partir de 1975, quando se iniciou o Governo Tarcísio Maia, o Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte tem, sobretudo, marcado a sua presença na economia do Estado com uma assistência mais efetiva aos seus segmentos de produção, encorajando e apoiando os projetos realmente viáveis e compatíveis com um processo de crescimento real e saudável, destituído de quaisquer conotações paternalistas.

DESEMPENHO OPERACIONAL — Pelas informações prestadas pelo seu Diretor Presidente, Bel. Heyder Pinheiro de Moura, o BDRN, “no período 1975/1977, vem apresentando um crescimento bastante significativo, tanto em volume de recursos quanto em número de empresas beneficiadas”.

— Neste ano de 1977 — disse ele — até o final de outubro, foram firmados 92 contratos de financiamentos, sendo prevista a contratação de mais 23 operações, mobilizando recursos globais da ordem de Cr\$ 187 milhões.

Explicou, a seguir, que, em relação “às contratações efetivadas, mesmo sem computar os dois últimos meses do ano, onde a atividade econômica tem tradicionalmente um desenvolvimento bem acentuado, já foi superado o total contratado em 1976”.

AS APLICAÇÕES — Os resultados operacionais apresentados pelo Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte ganham contornos reais quando devidamente interpretados. Agora é o próprio Diretor de Operações do Banco, Economista Francisco Edivalson Borba quem explica:

— “O balancete encerrado em 31 de outubro último, mostra um saldo de aplicações no montante de Cr\$ 511 milhões. Esta cifra terá maior significação se notarmos que, em dezembro de 1974, o saldo contábil dessa conta era de apenas Cr\$ 250 milhões, valor este inferior à metade do saldo

registrado no balancete referido, o que comprova uma evolução percentual no período de 104%".

Esclareceu ainda o Diretor de Operações do BDRN que "acreditando ser o incentivo ao setor privado prioritário para o desenvolvimento econômico do nosso Estado, o BDRN vem dirigindo sua atuação no sentido de beneficiar especialmente as empresas privadas norte-riograndenses, mesmo com sacrifício da alocação de recursos em empresas de outra natureza.

E aduziu:

— Se em 1974, 42,1% dos recursos do BDRN eram concedidos a empresas privadas, este percentual evoluiu para 70,1% durante o ano de 1977, conforme dados apurados até 31 de outubro.

AS LINHAS DE FINANCIAMENTO

— As linhas de crédito do BDRN já estão bastante diversificadas. Esse assunto, é esclarecido pelo Presidente Heyder Moura, quando afirma:

— Além de financiamentos com recursos oriundos de programas de repasse de outras instituições financeiras, estamos também aplicando normalmente recursos próprios destinados ao reforço de capital de giro das empresas norte-riograndenses.

Destacou, entre as linhas de financiamento repassadas pelo BDRN, o Programa do BNDE/FINAC — (Financiamento à Acionistas), "não só pelo total de recursos aplicados e disponíveis, mas sobretudo pela alta significação desse programa, no tocante à capitalização das empresas".

— Através dele — assegurou — são concedidos financiamentos aos acionistas ou cotistas, para subscrição e integralização de capital da empresa que, assim, é beneficiada com incremento de suas inversões fixas e circulantes, sem elevar o seu grau de endividamento.

Outro programa que, segundo o Presidente do BDRN, teve acentuado crescimento no período foi o PMI/BNB/SUDENE, ou seja, Programa de Fomento à Pequena e Média Empresa, cuja contratação e comprometimento, em 1977, demonstram um crescimento de 100% em relação aos valores contratados anteriormente.

PROGIRO — Numa analogia entre a Empresa e o Corpo Humano dir-se-ia que o capital de giro está para a Empresa como o oxigênio para a vida.

A "imagem comparativa", acima, foi utilizada pelo Diretor de Operações Francisco Edivalson Borba, para tornar clara a razão pela qual o BDRN colocou em destaque a LINHA PROGIRO, em relação às demais.



Diretor-Presidente, Bel. Heyder Pinheiro de Moura

Aduziu:

— Em primeiro lugar, ampliou o raio de ação do BDRN, integrando-o a mais um segmento da atividade econômica: o setor comércio. Por outro lado, fortaleceu a atuação do BDRN nos outros dois grandes segmentos: o da Indústria e o de Serviços.

É importante salientar que não obstante tratar-se de uma linha instituída a nível nacional, — a partir de maio — o BDRN não se limitou apenas a aderir como simples Agente Financeiro da CEF.

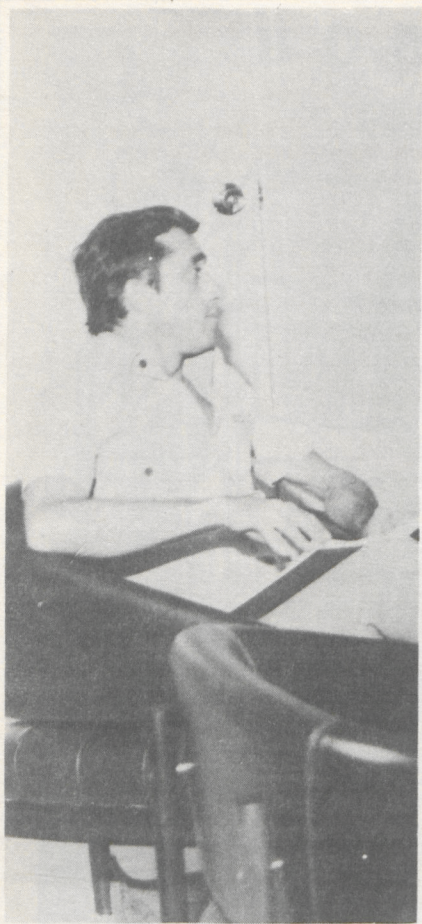
— Os recursos PROGIRO já contratados e/ou em fase final de análise pelo BDRN, representam mais de 100% do capital do Banco. Além deste fato dois outros merecem destaque:

1) O BDRN aplicou mais recursos em **pequenas que em médias empresas**, superando neste aspecto as reco-

mendações da própria CEF; assim, "pulverizando" estes recursos com a preocupação de contemplar aquelas Empresas que por seu pequeno porte sentem-se tolhidas de obter recursos nas fontes convencionais, o BDRN além de ter alcançado um maior efeito **multiplicador**, atingiu, também maior dimensão social com esta aplicação.

2) Ter aplicado 33% do total dos recursos em Empresas fora da Capital, o que significa maior preocupação em injetar recursos no interior do Estado, mesmo com o maior ônus, vez que o BDRN não tendo agências no interior, incorre em custos operacionais mais elevados.

Finalmente, entre recursos aplicados e a aplicar até dezembro, o BDRN apresenta uma cifra de Cr\$ 60.840.000,00, distribuída entre 59 Empresas, o que representa uma



Francisco Edivalson

média de Cr\$ 1.031.186,00 por Empresa beneficiada.

DESEMPENHO ADMINISTRATIVO

— Evidentemente, a ampliação das atividades do Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte teria de implicar num igual ritmo no setor administrativo. Explica o Diretor-Administrativo do BDRN, Sr. Antônio Lins que "a magnitude das novas responsabilidades assumidas pelo Banco exigiu da Diretoria a concretização de uma nova estrutura organizacional interna, já em funcionamento neste exercício".

— A elevação dos níveis de eficácia dos quadros técnico e administrativo induziu a uma maior ênfase nos programas de Treinamento de Pessoal, — afirmou ele, enfatizando que "o Banco foi uma das primeiras empresas a obter, no Estado, o benefício concedido pelo Governo Federal através da Lei nº 6.297, enviando 34 servidores para cursos, estágios e seminários, no período de 1975 a 1977. Instituiu, também, o BDRN — de acordo com as informações do Sr. Antônio Lins — o regime de Bolsas de Trabalho permitindo o ingresso automático de bolsistas no seu Quadro Técnico. No período de 1976/1977 participaram desse programa 14 universitários recrutados na nossa Universidade Federal.

De outra parte, no exercício de 1977, o prédio anexo à sede, onde funcionava a RIONORTE, foi recuperado, sendo construída a caixa-forte, com a transferência para aquela unidade da Divisão de Cadastro. O BDRN também se preocupou com o lazer dos seus funcionários. Disse o Diretor-Administrativo que, a partir de outubro do corrente ano, o DESBAN passou a oferecer aos servidores do BDRN um clube de recreação, localizado na praia de Ponta Negra.

REVITALIZAÇÃO DE EMPRESAS

— Outro papel desempenhado pelo Banco foi o de atuar mais dinamicamente na estrutura econômica. Em consequência, informou o seu Diretor Presidente que "o BDRN, não se contentando com a sua função de agente financeiro para atender à demanda espontânea de financiamento, instituiu, através da Resolução nº 12/76, uma linha especial de financiamento e/ou participação acionária, com recursos próprios, para revitalizar projetos paralisados há mais de dois anos".

— Assim — declarou o Sr. Heyder Moura — o BDRN entrou progressivamente em contatos com os antigos grupos empreendedores dos projetos da COMAP, DUBOM, NATÉRCIA e CBE, e após entendimentos com os novos responsáveis pela implantação desses projetos, prestou a sua colaboração efetiva, participando acionariamente dos mesmos ou concedendo financiamentos a juros subsidiados.

AS METAS PARA 1978 — Seguindo o mesmo ritmo dinâmico herdado da administração anterior o Dr. Danilo Negócio, a atual direção do Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte estabeleceu uma série de metas para seqüenciar o mesmo processo. Essas metas se consubstanciam, basicamente, em três, a saber: **Maior Repasse de Recursos** — Pretendendo dinamizar as suas aplicações no próximo ano, o BDRN já celebrou com a ALCANORTE um protocolo pelo qual se compromete a repassar àquela empresa um montante de Cr\$ 55 milhões para aquisição de máquinas e equipamentos, através de linha FINAME; **Programa de Apoio às Micro-empresas** — As empresas que, pelo seu pequeno porte, não se enquadram no conceito convencional de "pequenas e médias", serão também contempladas, a partir de 1978, com assistência técnica e financeira do BDRN, através de um programa específico, a nível de Governo, em convênio celebrado entre o Banco e as Secretarias do Planejamento, do Trabalho e Assistência Social, da Indústria e Comércio, bem assim com o NAE/RN e CEBRAE, sendo que este último já assegurou, para a assistência técnica, recursos equivalentes a 60% dos custos totais; **Interiorização do Banco** — No próximo exercício o BDRN reintensificará a sua campanha de interiorização iniciada este ano, através de visitas a empresas e reuniões em mesa redonda com empresários e representantes de associações de classe.



Antonio Lins

ALGODÃO: DOIS ANOS DE ASCENSÕES E QUEDAS

Os últimos dois anos serviram como espelho de todo o grau de instabilidade e falta de racionalização da estrutura algodoeira do Rio Grande do Norte.



O algodão em estoque: pesadelo para os maquinistas

Nunca, como nos dois últimos períodos da safra algodoeira — compreendendo 1975/76 e 1976/77 — passou o setor por tantas e tão inusitadas situações, frequentemente passando de estados de súbita e desenfreada euforia para os de desalento e pânico. Nestes dois anos, o algodão potiguar serviu como perfeita mostra de como é vulnerável uma agricultura que depende exclusivamente de fatores alheios à sua própria estrutura para poder conseguir posições adequadas no mercado. O mais significativo na rápida sucessão de ascensões e quedas é que todos os setores foram de uma forma ou de outra atingidos — no começo, na primeira fase do ciclo, o produtor, depois os maquinistas e, o que é praticamen-

te inédito, os intermediários. Por isso a grita, agora, foi bem mais intensa do que as usuais, pois o côm das reclamações foi integrado por um grande conjunto de vozes, inclusive com tons ainda não ouvidos pelas autoridades acostumadas a enfrentar a problemática do algodão no Rio Grande do Norte.

A EUFORIA — A crise inicial teve início há cerca de dois anos com o período mais florescente para a economia algodoeira do Estado. A safra mostrava-se razoável e a cotação do produto atingia a piques sequer imaginados: chegou a rondar os Cr\$ 12,00 por quilo. Mesmo àquela altura, havia quem não acompanhasse a maré da euforia e, diante de tantas aparentes boas perspectivas, entoasse o cântico da

ponderação, embora com o receio de parecer agourento. Uma dessas vozes foi a do experiente técnico Walter Lopes, do setor de classificação de algodão da Secretaria de Agricultura, bastante familiarizado com o frenético balé das altas e baixas e que manifestou a sua apreensão em entrevista a RN-ECONÔMICO, naquela época, dizendo:

— Essa alta é artificial. Há o perigo de haver, logo em seguida, uma queda desastrosa.

Ele sabia, como sabe, o quanto são tênues os fios que ligam o algodão à estabilidade. Suas palavras precisaram pouco tempo para confirmação. O início da fase de reversão começou logo e, então, partiu dos maquinistas e não dos produtores. Estes, tinham conseguido

vender na fase do "boom" e atravessaram um breve período de prosperidade a ponto de, na época, quando entrevistado sobre a possibilidade da já anunciada crise do algodão não afetar a arrecadação do ICM, ter afirmado o Secretário Arthur Nunes de Oliveira, da Fazenda:

— Não, porque o produtor dessa vez ganhou dinheiro.

A REVERSÃO — A fase negativa eclodiu com a violência que Walter Lopes temia. Houve praticamente de tudo, na avalanche de reversões. A safra, que vinha em ritmo ascendente, caiu em cerca de quatro mil toneladas. Os produtores de tecido resistiram aos preços, organizaram várias manobras e alguns conseguiram comprar algodão no Paranaíba pelo processo de "draw back". As manobras protelatórias surtiram-efeito, pois deram tempo a que entrasse no mercado a produção do sul. Dêntro em pouco, lá estavam os maquinistas com o algodão, pago em regime de alta, estocado, sem ter o mercado.

Um grupo do nível do de Theodorico Bezerra, por exemplo, que atua nas duas pontas do setor — produção e compra — sofreu duplamente. Seu diretor presidente, engenheiro Kléber Bezerra, um dos mais ativos nas campanhas junto às autoridades no sentido de ser conseguida uma solução para o impasse algodoeiro, explica a situação como consequência de "uma falha no dimensionamento dos estoques da época, tanto da safra brasileira como de consumo da indústria têxtil". A consequência, no seu entender, foi "total prejuízo" para os maquinistas, enquanto os produtores não chegaram a sofrer o problema em toda a sua intensidade.

AS "ILHAS" . Como regra das contradições e ironias do setor algodoeiro, há a destacar que, na grita geral dos maquinistas, verifica-se, ainda, as chamadas "ilhas" de relativa tranqüilidade. Alguns não chegaram a confiar muito na fase ascendente e venderam logo seus estoques no início da alta — e tiveram poucos e seguros lucros. E há casos como a da Algodoeira São Miguel que, segundo seu diretor,

Sr. Charles Birch, tem o fluxo de produção afinado com as necessidades das Linhas Correntes, não dependendo, desse modo, das flutuações de preço e produção. Nem a alta nem a baixa — conforme o Sr. Charles Birch explicou a **RN-ECONÔMICO** — tiveram efeito sobre a São Miguel.

De certa maneira, a Algodoeira São Miguel é um perfeito exemplo de que, havendo uma racionalização global, será possível sintonizar os interesses tanto de produtores como de maquinistas e do mercado.

Porque é esta falta de racionalização o problema principal e dela se aproveitam algumas indústrias têxteis, segundo acredita o Sr. Kléber Bezerra, que chega a ver em várias delas "má fé" com a finalidade de aproveitar as situações mais favoráveis.

IMPASSE IRREVERSÍVEL — O que há de estável no momento é a irreversibilidade do impasse e dos prejuízos sofridos pelos maquinistas — além das sombrias perspectivas para todo o setor algodoeiro. A essa altura, os maquinistas dependem, basicamente, de ajuda oficial para diminuir os prejuízos. Tenta-se uma maior flexibilidade dos financiamentos do Banco do Brasil.

Por outro lado as esperanças dos maquinistas parecem concentrar-se, agora, na exportação. Contudo, há a barreira do preço pouco competitivo para o mercado internacional, mesmo com os incentivos proporcionados pelo Banco do Brasil.

O produtor, nessa nova fase da crise, vai também receber a sua bordoadada. As indústrias já não se arriscam à prática de comprar para a manutenção de estoques mínimos de três meses. De resto, a palavra estoque parece ter alcançado a conotação pejorativa e as previsões são para, em média, 15 dias e não mais três meses.

Também a safra de algodão este ano, principalmente na região do Seridó, vai ser perdida em torno de 30 por cento, segundo afirmaram a **RN-ECONÔMICO** alguns prefeitos. O de Acari — Silvino Bezerra Filho — prestou-nos o se-



Walter Lopes previu a crise

guinte depoimento, ao manifestar a preocupação dos produtores:

— Tudo foi culpa do excesso de chuvas. O inverno passou da conta e, em consequência, os algodões ficaram prejudicados justamente no período de florescência. Segundo as informações que tenho recebido de muitos agricultores a situação é a mesma em todo o Seridó. Isso vai ser ruim.

PREÇOS E SAFRA — E afinal talvez a solução, ou parte dela, possa estar nesse detalhe antes angustiante: o prejuízo causado pelo inverno, assim como a geada sempre provoca a salvação da lavoura cafeeira. Os preços mínimos já foram decretados e estão razoáveis, segundo o técnico Walter Lopes. Há algodão em estoque e perspectivas de atropelamento de safras, o que aumenta a disponibilidade. Contudo, concretizando-se as informações do Prefeito Silvino Bezerra, do prejuízo global em torno de 30 por cento, já de uma safra que vem decaindo em números, poderá haver uma lenta reversão da situação com possibilidade de equilíbrio entre a oferta e a procura.

Os maquinistas não têm pensado nisso. O sempre ativo Kléber Bezerra já reuniu vários deles e, em fins do mês de outubro, passou a liderar um movimento com o intuito de abrir as portas do mercado exterior para o algodão do Rio Grande do Norte. Vai ser, infelizmente, difícil, com tantos fios de qualidade superior e preços mais acessíveis existentes no mercado internacional. ■

— GRANDES CICLOS SÓCIO-ECONÔMICOS —



Deputado Paulo Gonçalves

Aqueles que desejarem organizadamente fazer um estudo sócio-econômico da Região do Seridó, têm necessariamente de se ater a 3 grandes ciclos:

- 1º) Do Índio;
- 2º) Do Gado;
- 3º) Do Algodão.

CICLO DO ÍNDIO — Remoto no tempo, confuso e nebuloso. Parecem que os descobridores portugueses não tiveram muita habilidade no trato com a indiada, pelo menos no Rio Grande do Norte. Bom relacionamento somente com os Potiguares, ramo Tupi, que acendiam as suas fogueiras; nas ribanceiras do rio onde se construiu o Forte dos Reis Magos.

O grande sertão, especialmente a Região do Seridó, misterioso pelas suas distâncias, ainda mais pela toponímia: "QUACARI, QUINTURURÉ, JUCURUTU, QUINDÉ, ARARI, até as lendárias serras do ARARIDU e TIPUI", era habitado por numerosas tribos da nação Cariri, destacando-se os PEGAS, JANDUÍS, CABORÉS, CAICÓS e CANINDÉS.

"KIRIRI — o calado, o silencioso, o taciturno".

As informações que temos através de deduções de velhos relatos, pesquisados especialmente por Câmara Cascudo, nos faz crer que o gentio seridoense, além da extrema ferocidade, "era alto, forte, impulsivo, com pequena agricultura e cerâmica rudimentar, dor-

mino em redes de algodão ou fibra, com apreciável organização social e militar".

A sua lembrança ficou apenas nas inúmeras inscrições rupestres espalhadas pelos talhados das serranias do Seridó.

Com a invasão holandesa, o relacionamento entre as tribos Cariris e os portugueses, piorou consideravelmente, especialmente porque os bátaivos conseguiram infiltrar um judeu teuto-holandês — Jacó Rabi — entre os Janduís, ganhando ele influência considerável sobre o respeitado cacique Janduí.

Certamente este judeu, extremamente ganancioso, casado com a índia Domingas, inspirou os massacres de Cunhaú e Uruaçu.

Mesmo depois da sua morte — assassinado pelo alferes De Bolan da guarnição militar do Castelo de Keulen — a influência de Jacó Rabi foi extremamente maléfica especialmente para o Seridó.

Assim é que sendo os holandeses expulsos do Rio Grande do Norte, com os ferozes Janduís batidos na orilha do Atlântico, se internaram os remanescentes da tribo, nos sertões do Seridó, levando consigo o ódio ao português e destruindo a ferro e fogo as incipientes fazendas que então começavam a se instalar na região.

O ódio e a necessidade de sobrevivência, uniu todas as tribos, desde às margens do Açu e Jagua-

ribe, cobrindo todo o Seridó, até os Curimataú.

Estava formada a Grande Confederação Cariri com as tribos, lutando unidas ou isoladas, na guerra chamada dos Bárbaros.

Sentindo-se acuados em toda a região, os fazendeiros bradavam por socorro, ameaçando mesmo não mais fornecer o gado que abastecia Pernambuco. As providências foram imediatas, Matias da Cunha, Governador Geral da Bahia, ordenou que um Governador das Armas Paulistas e mais 4 Capitães-Mor, com as suas tropas, viessem socorrer os habitantes da região conflitada.

Domingos Jorge Velho abalou-se dos currais às margens do São Francisco, trazendo "Terços" aguerridos, penetrou no Seridó pelo Boqueirão das Parêlhas e travou várias escaramuças com os Canindés e Janudís.

Para a região do Seridó a guerra foi decidida porém numa batalha, denominada Batalha da Acauã. A princípio o pensamento geral é que Domingos Jorge Velho, houvesse chefiado as tropas portuguesas, o mais certo porém é que o seu comandante tenha sido Matias Cardoso de Almeida, famoso cabo de guerra paulista, chefiando 500 experimentados sertanistas.

Do lado índio afirmam as crônicas que quase 3.000 selvagens, comandados não se sabe

bem, se pelos caciques — Jandui, Itaú, Carcará e Canindé — lutaram desesperadamente até a morte.

O local da batalha não ficou precisamente determinado, supondo-se que tenha sido uma operação de guerra móvel, tendo como palco o Vale da Acauã, talvez nas serranias de Gargalheiras, Bico da Arara, ou Serra da Rajada.

A batalha significou o ocaso de uma raça e o fim do ciclo do índio na região do Seridó; com o seu cacique maior — Canindé — preso e batizado com o nome de João Fernandes Vieira, com milhares de índios mortos, com outros tantos humilhantemente "envilados", com alguns remanescentes que haviam escapado da grande batalha, enfurnados nas serras mais íngremes, a altiva raça cariri, acabou diluindo-se nas novas etnias, deixando porém no vale do Seridó, uma herança benfazeja — o seu próprio sangue — na missenação com outras raças, produzindo o caboclo, que se transformou no personagem lendário do vaqueiro.

CICLO DO GADO — Vencido o índio, estava o vale do Seridó escancarado para os homens de posse, ou os aventureiros que nele quisessem se enraizar. Vinham, olhavam, gostavam e foram se fixando, requerendo as "datas".

Eram os Araújo, os Dantas, os Medeiros, os Pereiras, os Pires, os Nóbregas, os Azevedos, os Bezerras.

O criatório era feito em comum, com a diferença apenas do ferro. Cercas apenas as dos currais, ou para separação da agricultura de subsistência.

Os primeiros povoadores não construíram casas duradouras. Eram casarões imensos de taipa, quase todos sem firmamento. O maior exemplo me foi dado, quando ocupei a Prefeitura de Acari. Resolveu o município prestar uma homenagem a Caetano Dantas Correia. A homenagem consistia em plantar um marco na Fazenda Picos de Cima, onde Caetano montara a sua primeira moradia. Percorremos o local detidamente e nos valem das informações de pessoas idosas. Da casa grande nem sinal.

Talvez este fato significasse que os homens vinham para uma experiência, queriam sentir a terra, as suas aguadas, os seus ares. Eles gostaram e ficaram e construíram depois, solares tão resistentes que duzentos anos após, ainda permanecem imbatíveis pelo tempo: Este é o ciclo heróico e romântico do Seridó.

Suas histórias trazidas até nós, pelas tradições orais, enfeitadas de boca em boca.

Assim é que se conta que Tomaz de Araújo Pereira, casado com a baiana Maria da Conceição, requereu e obteve no lugar denominado Picos de Baixo, município de Acari, uma "data" de terras com 3 léguas de comprimento e 1 de largura, instalou a sua Fazenda São Pedro e aí prosperou e criou a família, 4 homens e 4 mulheres. Logo depois vizinho a Tomaz de Araújo, instalou-se na data Picos de Cima, um paraibano — Caetano Dantas Correia — jovem, trabalhador, vaqueiro dos melhores, dotado de grande força física, logo prosperou e relacionou-se bem com Tomaz de Araújo. Até aqui os fatos são rigorosamente históricos, daqui para a frente é a ficção, que me foi transmitida pelo meu tio Enéas Pires Galvão, acariense de memória privilegiada.

Com certo tempo, Caetano mais e mais começou a frequentar o

solar dos Araújo, a pretexto de negócios de gado, de apartações, de vaquejadas. O que realmente estava acontecendo é que Caetano houvera sido fisgado pelos encantos da bela Josefa, filha mais velha de Tomaz de Araújo.

Tudo correu bem, enquanto o velho não tomou conhecimento do namoro, quando isto aconteceu quase o mundo vinha abaixo. O plano do Senhor do "São Pedro" é que a filha mais velha, casasse com um português como ele, se possível, ilustrado.

O primeiro passo foi cortar as relações de amizade com Caetano, o segundo foi preparar a tropa de mulas, os escravos, os agregados e se mandar para Olinda, viagem que era feita anualmente, com a finalidade de comprar sal, querosene, potassa para fabricar o sabão da terra, ferramentas, seda e prendas para as mulheres. Desta vez a viagem tinha outro objetivo, trazer um português para casar com Josefa.

Dez dias depois da partida de Tomaz de Araújo, chega à Fazenda São Pedro, o Vigário que anualmente fazia a "desobriga" (chamava-se desobriga a passagem de um padre pelo sertão, casando, batizando e confessando).

Depois de convenientemente instalado, o Vigário informado que o dono da casa estava ausente,

PELO TELEFONE, A MANEIRA MAIS FÁCIL DE ASSINAR RN-ECONÔMICO.



Você que mora em Natal já pode fazer sua assinatura de RN-Econômico pelo Fone: 222-0806. Nossa vendedora lhe procurará no endereço que você indicar.



NÃO PERCA TEMPO. TELEFONE AGORA MESMO!

foi logo perguntando por Caetano Correia: manda avisar o Caetano para amanhã bem cedo se apresentar para me ajudar a celebrar a missa.

Foi aí que o Vigário notou, que algo não estava certo — a menina Josefa fazia beicinhos e não escondia as lágrimas, Dona Maria da Conceição estava visivelmente preocupada.

Sabedor da verdade, depois do interrogatório que fez, o padre pediu papel e tinta, chamou o escravo Claudiano, e mandou que fosse entregar aquela carta a Tomaz de Araújo, no local onde o encontrasse.

Reza a tradição que o negro encontrou o seu Senhor, já de regresso, nas alturas da cidade de Goiana, trazendo um moço português em sua companhia.

Tomaz leu a carta, fechou a carranca por algum tempo, depois

com um sorriso matreiro, perguntou ao portuguezinho: o que é que você vai fazer no Seridó? — Vou casar com Josefa, a filha de Vossa Senhoria — foi a pronta resposta.

— Engano seu, retrucou Tomaz de Araújo, Josefa vai casar com Caetano.

Não sabemos se o português casou com outra das 3 filhas de Tomaz de Araújo, sabemos certamente que Caetano casou com Josefa, ao morrer aos 87 anos, sua herdade estendia-se por todo o município de Carnaúba dos Dantas, até a Paraíba, tendo doado terras para a fundação da Freguesia de Cuité.

Muitas outras lendas poderíamos contar, que enfeitam este período heróico da civilização seridoense.

A abastança ou a pobreza eram medidas pelo número de reses que os fazendeiros tivessem nos campos.

Conta-se ainda de Caetano Dantas Correia, que depois de uma seca, recomendara a mulher medidas de economia doméstica, porque na "apartação", só conseguira contar 900 novilhas ...

A figura que realmente predominou neste período, foi a do vaqueiro, desconfiado, taciturno, ausente por longas temporadas da Casa Grande, enfurnado nas gargantas das serras à procura de reses transmalhadas, numa época em que as onças pintadas ainda miavam nos grotões, ele não temia nada e o seu aboio ia quebrando o encanto das solidões.

CICLO DO ALGODÃO — A liderança do algodão como fator econômico de maior peso na região do Seridó, teve o seu início, ainda numa época, em que o ciclo do gado não chegara ao seu ocaso.

Talvez um vaqueiro à procura de um novilho transmalhado nos

DENTRO DA EMPRESA NÃO É JUSTO QUE VOCÊ PENSE EM TUDO.

A necessidade de presentear determinados clientes e amigos, termina transformando um prazer em verdadeiro problema.

Por esta razão a PRESENTES LÁZARO, resolveu criar o Setor de Presentes Personalizados. Nos encarregamos de tudo, da escolha do objeto a ser presenteado, embalagem, cartão e entrega.

Seu trabalho será apenas fornecer a lista e estabelecer quantitativos. O resto é conosco.

Esperamos com isso ajudar empresas como a sua, a deixar de insistir em presentes pouco criativos e que dificilmente levam ao presenteado uma imagem positiva de quem presenteia.



**PRESENTES
LÁZARO**

Av. Deodoro, 622 — Fone: 222-2019

grotões da Serra da Formiga, onde afirma-se — o algodão era nativo —. Talvez uma escrava trazendo para a Casa Grande, a lã que encontrara num arbóreo às margens de um riacho; o vaqueiro ou a escrava estavam com aquele primeiro gesto de colher, abrindo o novo ciclo econômico da região.

Primeiro a lã torcida foi usada apenas como pavio de lamparina, depois a patroa mandou que fosse roçado um trecho de mato e plantada a semente, porque fiada, a lã já era usada no "enterço" de redes, e o próprio fio era de muita utilidade doméstica.

— O fazendeiro notou que a semente do algodão era procurada com avidez pelo gado, sendo de notar, que as vacas davam mais leite.

— Estas divagações fazemos nós, porque nos filiamos à corrente que advoga ser o algodão nativo na região do Seridó.

Este nosso pensamento, é reforçado pelo respaldo de velhos documentos, o que descrevendo os costumes dos índios Cariris, afirmam que os mesmos dormiam em "tipóias" tecidas de algodão ou fibras.

O fato é que as culturas começaram a se alastrar, motivadas a princípio pelas necessidades caseiras.

O tipo de algodão produzido no Seridó passou logo a ser denominado de Mocó, pela semelhança existente entre sua semente e o excremento do roedor do mesmo nome, que habita os serrotes do Nordeste.

No início do ciclo do algodão, quando a lã e o boi se equilibraram na balança econômica das grandes propriedades, nós tivemos a época de ouro dos latifúndios do Seridó.

Mão-de-obra barata, proveniente do braço escravo. O gado com comércio certo para Pernambuco.

O algodão, a nova fonte de renda, começando a ser disputado para exportação.

As grandes fazendas se bastavam: armazenavam para consumo, o milho, o feijão e o arroz. Os engenhos produziam rapaduras. As casas de farinha desmanchavam a mandioca. Pequenas serrarias e forjas completavam aquele esboço de industrialização. Tudo isto se complementou ainda mais com a instalação dos primeiros "vapores" para descarregar algodão.

Um fator preponderante deve ser anotado neste período, os grandes proprietários não arredavam o pé de suas fazendas. No campeio do gado e nas apartações o fazendeiro estava sempre à frente dos seus vaqueiros. No eito, nas queimadas e nas limpas, sempre um filho do proprietário estava a olhar o serviço, quando não, ele próprio no cabo da enxada.

Depois de algum tempo a cotonicultura começou a deixar para trás o criatório. Talvez as secas sem estruturas no tempo, que as combatesse, talvez a maior divisão das terras, diminuindo os Campos Gerais, talvez à atenção especial que o Governo Federal começou a dar ao algodão fibra longa do Seridó, com assistência técnica traduzida em Estações Experimentais, destinadas a estudar novos conceitos de produtividade e selecionamento de melhores sementes, o fato é que no meado do século XX, o algodão ultrapassou completamente o gado, como fator preponderante de rendas na região seridoense.

Longe estamos do encerramento deste ciclo, muito embora as secas e preços pouco convidativos estejam a desestimular os produtores.

Certo é porém, que já existem madrugadas de novas opções em que avultam os minérios e a industrialização.

Jardim do Seridó, RN, 03 de novembro de 1977. ■

Philco Split System.

O ar condicionado que você não vê, não ouve, mas sente.

As vantagens do ar condicionado central são conhecidas. Sabemos também que os sistemas convencionais são caros e de difícil instalação.

Por isso a Philco lançou o **SPLIT SYTEM**. Um ar condicionado projetado para escritórios, lojas, restaurantes e residências.

Sua instalação é simples e fica fora do ambiente, invisível. Seu preço é 40% menor do que os demais sistemas.

Chame a **SUMMA ENGENHARIA**. Nós daremos assessoria técnica que você desejar.

Projeto
Venda
Instalação e
Manutenção com
garantia da fábrica



Rua Fabrício Pedroza, 46 - Fone: (084) 2225857
.. Cx. Postal, 15 - Natal-RN
Rua Salvador de Sá, 398 - Fone: (0812) 222267 - Recife-PE

Revendedor Autorizado

PHILCO

sol hotéis mostra o início da temporada do turismo

Turismo não se faz, apenas, com mar azul, água quentinha, dunas brancas, paisagem paradisíaca.

Turismo começa com dinheiro.

Por esta razão é que, para nós, o início da temporada do turismo não tem a ilustração de um cartão postal.

Mas, da assinatura, do contrato de financiamento à SOL HOTÉIS TURISMO LTDA.

Um empreendimento genuinamente potiguar, já vitorioso no funcionamento do HOTEL SOL.

E permitindo que Natal transforme o turismo numa realidade.

Realidade que dá lucros, oferece empregos, gera riquezas.

HOTEL SOL 
SOL HOTÉIS TURISMO LTDA.



Assinatura do Contrato de Financiamento a SOL HOTÉIS TURISMO LTDA. pelo BDRN - Banco de Desenvolvimento do Estado do Rio Grande do Norte S/A, com recursos do FUNGETUR (Fundo Geral do Turismo - EMBRATUR), no valor de Cr\$ 4.102.362,20.

Pelo BDRN assinaram os srs. Heyder Pinheiro Moura e Edvaldson Borba.

Pela SOL HOTÉIS os srs. Fernando Paiva e Roberto Paiva.

Presença do sr. Jairo Pereira, representante do Primeiro Cartório.

INOCOOP-RN: A VITÓRIA DE UMA SADI A FILOSOFIA DE TRABALHO



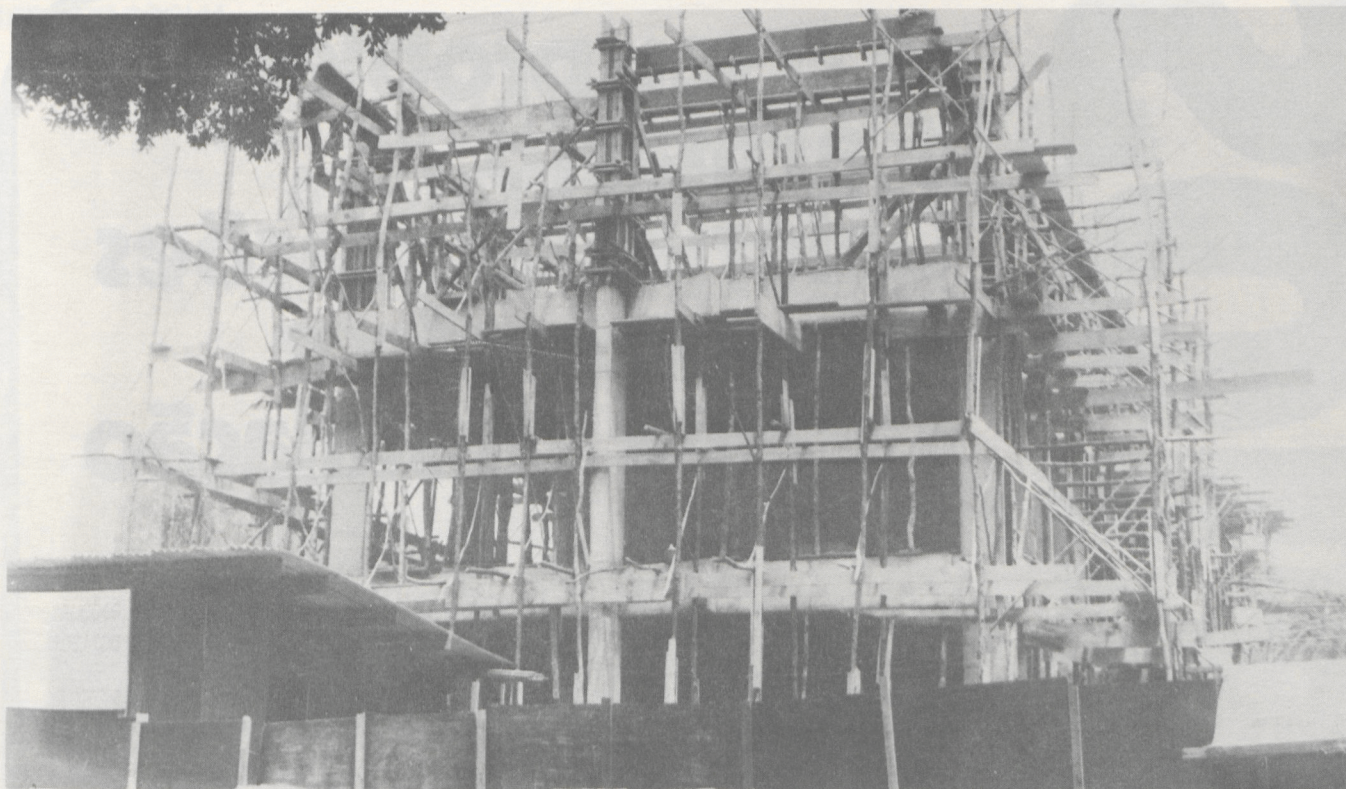
Ponta Negra é considerado o conjunto modelo construído pelo INOCOOP



As casas de Ponta Negra têm excelente acabamento

Criado em cinco de setembro de 1967 e com autorização oficial para funcionar desde 12 de janeiro de 1968, o INOCOOP — Instituto de Orientação às Cooperativas Habitacionais do Rio Grande do Norte, se constituiu numa experiência bem sucedida e num marco importante na história do setor habitacional do Estado. A atuação do INOCOOP-RN, em quase dez anos de atividades, foi de fundamental importância para a dinamização da política habitacional do Governo no Rio Grande do Norte, iniciando uma nova filosofia na construção de grandes conjuntos habitacionais, tanto em termos de qualidade, como no rigor dos prazos de entrega e concepção urbanística. A tarefa orientadora e fiscalizadora do Instituto de Orientação às Cooperativas Habitacionais do Rio Grande do Norte levou também em consideração o próprio meio social dos núcleos residenciais, com vistas a um processo de humanização e integração dos moradores. Nesse sentido, foram introduzidas experiências comunitárias com a finalidade de conscientizar os moradores, pondo-os em contatos com especialistas e técnicos.

A ESTRUTURA — O INOCOOP-RN estruturou-se de modo a enfrentar os desafios das necessidades habitacionais de uma cidade em crescimento. Natal tinha de entrar na era dos grandes conjuntos face às circunstâncias do seu desenvolvimento. Partindo de concepções próprias, o Insti-



A sede própria do INOCOOP está em ritmo adiantado de construção

tuto de Orientação às Cooperativas Habitacionais do Rio Grande do Norte enfrentou a tarefa com desenvoltura e em pouco tempo pontificava como um instrumento de efetiva importância na nova etapa da política habitacional implantada no Rio Grande do Norte. Os grandes conjuntos como os de Potilândia, Neópolis, Mirassol e Candelária foram surgindo e emoldurando a cidade com suas perspectivas sinuosas. A contrapartida de um trabalho eficiente foi a confiança dos usuários, a formação de um mercado estável, transformando o Rio Grande do Norte num Estado onde não existe o fenômeno dos conjuntos habitacionais "fantasmas", com casas por ocupar e destituídos da infra-estrutura necessária.

O resultado foi também a confiança do Sistema Financeiro de Habitação e o rápido carreamento para o Estado dos recursos destinados aos grandes projetos habitacionais, quer a nível de núcleos residenciais ou conjuntos de apartamentos.

FORA DO ESTADO — A maior prova da eficiência do desempenho do Inocoop-RN na política habitacional é justamente a convite para atuação em outro Estado. O Banco Nacional de Habitação, depois de estudar e examinar os resultados obtidos pelo Instituto no Rio Grande do Norte o convidou para aplicar a sua experiência na Paraíba. E foi em João Pessoa que o INOCOOP-RN começou a sua atuação além fronteiras do Rio Grande do Norte, participando de um projeto habitacional para a construção de 850 residências. Esse projeto já está em fase adiantada de execução e

as primeiras 350 unidades deverão ser entregues ainda este ano segundo as previsões. Em Campina Grande, também na Paraíba, outro grande projeto residencial foi levado a efeito com a supervisão do Instituto de Orientação às Cooperativas Habitacionais do Rio Grande do Norte, compreendendo 800 casas. Todas as fases preliminares foram concluídas com êxito e os trabalhos de construção já estão em andamento.

DINÂMICA OPERACIONAL — A filosofia de trabalho do INOCOOP-RN vai bem além da tarefa de construir, erguer habitações sob a sua supervisão. Em todos os grandes conjuntos sempre introduz componentes integracionais, como escolas, área de lazer, arborização sistemática, além da assistência social aos moradores, justamente um dos seus pontos básicos. Dentro desse trabalho assistencial os moradores são chamados a participar ativamente, sempre influenciando nos planos e programas, atuando e opinando nas reuniões.

Enquanto isso, cada trabalho serve de exemplo para outro e a busca à melhoria incessante. Agora mesmo o conjunto habitacional que está em fase de conclusão em Ponta Negra (mil casas) é apontado como padrão, pela qualidade das unidades e sua funcionalidade.

E foi ainda em Ponta Negra que o Instituto promoveu uma reunião, por quatro dias, em fins de outubro deste ano, com a presença de funcionários dos escritórios de Mossoró, Campina Grande, João Pessoa e Natal e dirigentes de cooperativas da região — num total de 85 pessoas — com a fi-

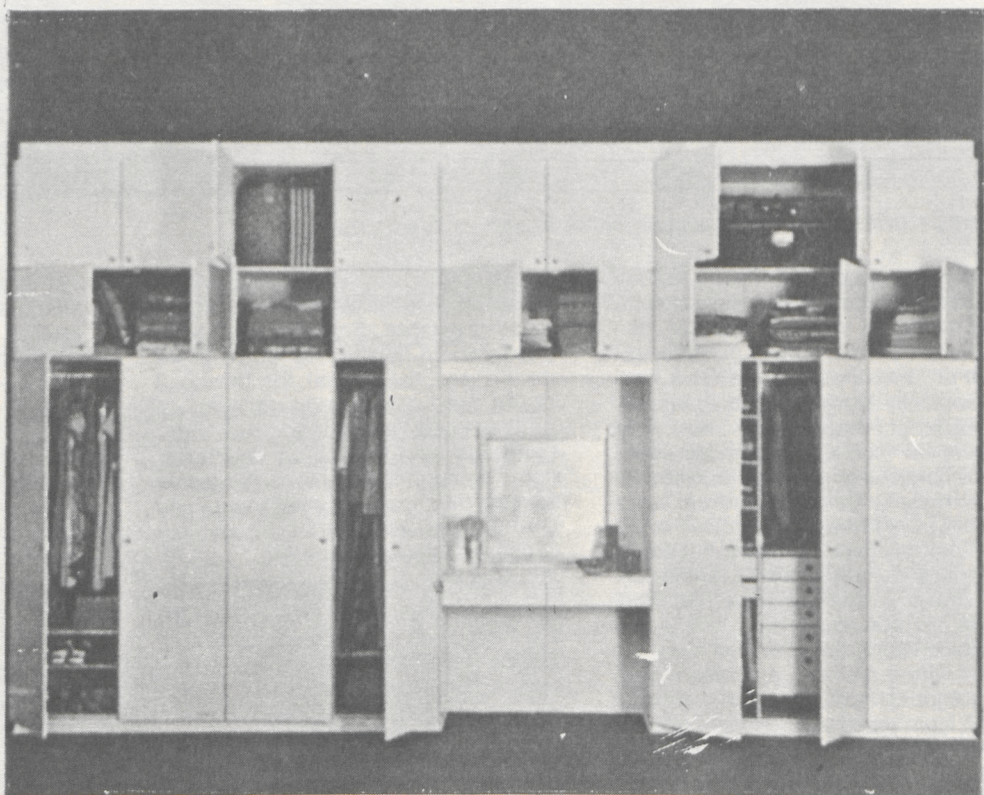
nalidade de conferir as atividades executadas e discutir toda a nova temática habitacional. O ciclo de reuniões foi intitulado de "Seminário de Atualização de Normas do BNH e Rotina de Trabalho". Todos os novos aspectos da legislação habitacional emanada do BNH foram abordados para que os funcionários ficassem identificados com eles e aptos a uma atuação segura. O resultado foi altamente positivo e ficou acertado que esse tipo de reunião será realizado semestralmente, por sugestão mesmo dos participantes, com a concordância integral da direção do INOCOOP-RN.

OS PLANOS PARA 78 — De acordo com a sua sistemática de planejamento, o INOCOOP-RN já tem todo o programa de trabalho pronto para o próximo ano. E de acordo com o cronograma de trabalho, serão entregues mais 2.900 casas para os mutuários do Rio Grande do Norte e da Paraíba.

E como 1978 vai marcar os 10 anos de efetivos trabalhos do Instituto em prol da política habitacional do Rio Grande do Norte, vai ser possível a concretização de um antigo sonho: a inauguração da sede própria. Os trabalhos já estão em fase de conclusão. A sede própria do INOCOOP-RN fica localizada na rua Mossoró e a sua inauguração está marcada para o coroamento das festividades que assinalarão a passagem dos dez anos de atividades de uma entidade que tantos e bons serviços tem prestado ao Estado na consecução de uma política habitacional sadia e que, realmente, atenda às necessidades da população.

ARMÁRIOS

se o seu problema
é armário,
Galeria Decorações
tem a solução e
garante a instalação



Em vez de você sofrer com marceneiros e com todas aquelas dores de cabeça, tranquilize-se com uma solução definitiva. Prefira armários modulados. Você está comprando o melhor, fica livre dos atrasos e ainda vai terminar pagando menos para ter o melhor em sua casa.

GALERIA
decorações

AVENIDA DEODORO 459

OS NOVOS CAMPOS PARA ASSISTENTES SOCIAIS

No Rio Grande do Norte o papel de assistentes sociais ganhou nova dimensão. O curso de Serviço Social, no Estado, foi um dos pioneiros em nível universitário.



O curso na UFRN começa a ganhar mais importância e a ser mais concorrido

Ainda há um certo preconceito e pouca informação a respeito da carreira de Assistente Social. No curso atual da Universidade Federal do Rio Grande do Norte os dois estudantes do sexo masculino que o freqüentam são africanos, em regime de convênio. Mesmo entre as mulheres prevalece a desinformação que gera o preconceito e o curso fica sempre na posição de uma das últimas opções nos vestibulares. O sentimento só desaparece quando o estudante — aliás, a estudante na quase totalidade — inicia o curso e depara-se com um currículo bastante puxado, onde entram Psicologia, Estatística, Filosofia, Sociologia.

Por que, atualmente, o papel da Assistente Social é da maior importância na sociedade que se complexifica e exige um vasto contingente de especialistas no campo

das relações humanas para atuar como elemento integrador. No Rio Grande do Norte, o campo de atividades para assistentes sociais cresceu muito, tanto no setor público como no privado e até os conjuntos residenciais estão utilizando os seus serviços dentro de uma nova filosofia comunitária surgida com os grandes núcleos de moradias.

PIONEIRISMO — Reconhecido como curso superior pelo Decreto nº 35.311, de 2 de abril de 1954, ele é pioneiro no ensino universitário do Rio Grande do Norte. A Escola de Serviço Social foi instituída no Rio Grande do Norte pela Juventude Católica Brasileira de Natal em 2 de junho de 1945. Foi a quarta do Brasil, com a finalidade de formar técnicos específicos para o setor. Só dois anos após a sua instituição é que a Escola conseguiu a sua per-

sonalidade jurídica, com o registro dos seus estatutos no 1º Cartório Jurídico da Comarca de Natal, sob o nº 72, em 2 de maio de 1947 e reconhecida como de utilidade pública pela Lei nº 01, de 10 de novembro de 1948. Mas o reconhecimento como ensino de nível superior ocorreu a partir do Decreto 35.311, de 2 de abril de 1954.

Em 1956, com a fundação da Universidade Federal do Rio Grande do Norte, a Escola de Serviço Social integrou uma de suas unidades, como agregada, tendo a Juventude Feminina Católica doado todo o patrimônio pedagógico, o imóvel e a sua biblioteca, naquela época considerada uma das melhores de Natal. A federalização da Escola ocorreu em 21 de outubro de 1969, através do Decreto nº 997. Com a Reforma Universitária — resolução nº 02/74, de 04 de feverei-

ro de 1974, do Conselho Universitário — ela foi transformada em Departamento de Serviço Social do Centro de Ciências Sociais Aplicadas.

NOME ERRADO — A primeira aula do curso de Assistente Social no RN foi proferida pelo atual arcebispo de Natal, Dom Nivaldo Monte. Para ele, a denominação de “Assistente Social” é errada.

— O nome certo deveria ser Servidor Social, por tratar-se de profissional que visa estimular a sua clientela a uma atitude crítica *objetiva e reflexiva acerca das causas e efeitos dos problemas sociais* com o fim de promover as necessárias mudanças no meio social. Esse profissional também se envolve na busca de soluções para problemas imediatos concernentes a pessoas ou grupos em estados carenciais ou situações de emergência, — declarou Dom Nivaldo.

Assegurou que já enviou sugestão ao Congresso Nacional no sentido de ser promovida a mudança do nome para Servidor Social. E quanto ao aspecto específico das características do curso no Rio Grande do Norte disse que “costumo dividi-lo em três fases: a primeira, com a Juventude Feminina Católica, a segunda, com a criação da Universidade Estadual e a terceira, com a Universidade Federal”.

E, falando sobre as diferenças qualitativas verificadas no decorrer dos anos, em relação ao curso, afirmou:

— Enquanto no Brasil, no início, o serviço social tinha um sentido religioso, no Rio Grande do Norte a conotação era mais promocional, de ajuda ao povo. A tendência agora é a de melhorar sempre, pois só agora o profissional tem um campo maior de trabalho à sua frente. Antigamente era muito difícil. Hoje vemos uma consciência maior do povo ao encarar a profissão. A ascensão, portanto, é normal.

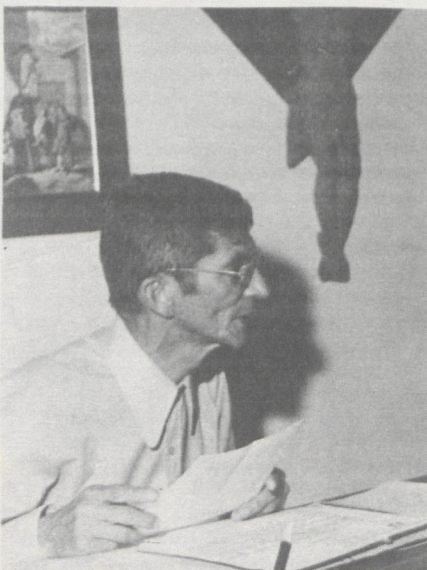
O CAMPO — Efetivamente, o campo de trabalho para um técnico em Serviço Social é bem promissor. Hospitais, escolas, conjuntos habitacionais, empresas públicas e privadas estão requisitando os serviços desses técnicos. A Confecções Soriedem está introduzindo um setor de assistência social e, segundo o diretor de Recursos Hum-

nos da empresa, Sr. Jefferson Correia de Araújo, “para nós a assistência social tem um amplo papel dirigido ao indivíduo a fim de orientá-lo”.

— O setor — informou ele — colabora com as metas dos Recursos Humanos, para ir orientando profissionalmente o indivíduo e compatibilizá-lo com o trabalho de acordo com a sua formação. A participação de assistentes sociais aqui foi uma experiência que apresentou bons resultados.

Também na seleção e treinamento de pessoal, na Soriedem, assistentes sociais têm atuado, não só acompanhando a evolução do funcionário, como organizando programações recreativas.

Essa participação mais intensa de assistentes sociais nas tarefas da sociedade atual é vista pela professora Bilga de Souza Bar-



Dom Nivaldo: a primeira aula

ros, diretora regional do SESC, integrante da atual diretoria da Universidade Federal do Rio Grande do Norte e concluinte da turma de 1960. No que se refere especificamente ao SESC, acentuou:

— Estamos partindo para novos horizontes. O princípio finalístico é a promoção do bem-estar social da clientela diretamente vinculada à entidade.

No SESC os técnicos em Serviço Social têm as seguintes funções: Direção — dividida em Regional e Intermediária; Coordenação; Execução; Atuação.

A Divisão de Orientação Social tem como diretora uma assistente social, que coordena todo o

trabalho técnico. Há três coordenações, assim discriminadas: CE/1 — trabalho social da empresa, atendimento em grupo, cursos e ação comunitária. Este setor é coordenado por quatro assistentes sociais, além de estagiários; CE/2 — ensino supletivo, cultura. Funciona com uma assistente social e uma pedagoga; CE/3 — educação física, recreação. É coordenado por uma assistente social.

O CURSO, HOJE — A definição didática do Curso de Serviço Social da UFRN é a formação de profissionais para atuação junto às estruturas psicossociais, visando à participação do homem como sujeito na superação de situações-problemas. Caracterizam a profissão de Assistente Social: análise e diagnósticos dos problemas sociais, orientando e assessorando a população atendida no planejamento e execução de programas; investigação das causas e natureza das dificuldades que emprestam ao indivíduo, grupos e comunidades, analisando suas características e as do meio onde estão inseridos; motivação e mobilização de indivíduos e grupos objetivando oferecer elementos que possibilitem o desenvolvimento do grau de consciência da população atendida para o assumir de uma responsabilidade social; participação de equipes interprofissionais para a planificação de políticas sociais que contribuam para a mudança de estruturas; orientação aos indivíduos e grupos para o melhor uso dos recursos sociais.

A área de atuação dos assistentes sociais é: prestação de serviços diretos a indivíduos, grupos e comunidades; planejamento social, através da participação em equipes interprofissionais envolvidas na elaboração e execução de programas e projetos específicos, vinculados a uma planificação nacional. Para o treinamento dos seus alunos a Universidade mantém convênios com 17 organizações da Comunidade, como SESC, LBA, SAR, SESI, INOCOOP, Hospital das Clínicas, Hospital-Colônia, Clínica Pedagógica, INPS, etc.

No momento, o curso de Serviço Social conta com um total de 210 alunos. Já formou 396 Assistentes Sociais. Tem 32 docentes, estando grande parte realizando curso de mestrado no país e no exterior. ■

Saúde em palavras e números.

Aqui está o Relatório de Atendimento deste ano, até o mês de Outubro. Um resumo expressivo e eloqüente do que a **GOLDEN CROSS** realiza, sempre dentro do princípio de livre escolha do médico e do Hospital da preferência e confiança de seus Associados.

MOVIMENTO ATÉ OUTUBRO/77

MÊS	PESSOAS INTERNADAS	DIÁRIAS HOSPITALARES	DESPESA MENSAL
JANEIRO	1.329	7.270	Cr\$ 21.532.257,00
FEVEREIRO	1.546	8.123	Cr\$ 22.400.990,00
MARÇO	1.569	8.487	Cr\$ 24.829.871,00
ABRIL	1.158	6.471	Cr\$ 17.310.944,00
MAIO	1.370	7.373	Cr\$ 22.736.941,00
JUNHO	1.378	7.734	Cr\$ 25.301.182,00
JULHO	1.375	7.733	Cr\$ 27.166.809,00
AGOSTO	1.513	7.823	Cr\$ 30.830.193,00
SETEMBRO	1.567	8.297	Cr\$ 29.836.505,00
OUTUBRO	1.248	6.107	Cr\$ 27.068.600,00
TOTAL ATÉ OUTUBRO	14.053	75.418	Cr\$ 249.014.292,00

São Paulo - Tel.: 36.6641 - Rio de Janeiro
Tel.: 221.2626 - Petrópolis
Tel.: 42.3888 - Friburgo - Tel.: 6013 - Brasília
Tel.: 23.7171 - Belo Horizonte - Tel.: 224.4233
Juiz de Fora - Tel.: 212.8740



Vitória - Tel.: 3.5762 - Porto Alegre - Tel.: 24.9631
Pelotas - Tel.: 2.4054 - Curitiba - Tel.: 22.4021
Florianópolis - Tel.: 22.7403 - Blumenau -
Tel.: 22.5686 - Salvador - Tel.: 247.7378
Recife - Tel.: 24.3990 - Natal - Tel.: 222-0870.

Golden Cross

ASSISTÊNCIA INTERNACIONAL DE SAÚDE

SFH: O INTERESSE SOCIAL NA LUTA CONTRA A INFLAÇÃO



Jorge Ivan Cascudo Rodrigues

Através da Resolução 386 do Conselho Monetário Nacional, datada de 21.07.76 e publicada no D. O. U. de 28.07.76, importante providência foi tomada, de acordo com a política financeira do Governo Federal, visando, especialmente, a redução dos índices inflacionários, com a finalidade de regular empréstimos celebrados com empresas imobiliárias/construtoras, consideradas em sentido amplo.

As medidas postas em prática, há mais de um ano, geraram um clima de receio entre as empresas de construção civil, já que algumas portas de financiamento chegaram a ser fechadas ao setor, no reconhecido esforço do Governo de não somente conter, mas de reduzir as causas e os efeitos da inflação que vinha se soltando.

De conformidade com essa mesma política anti-inflacionária, em abril do corrente ano o Banco Nacional da Habitação, por intermédio da Diretoria que supervisiona a área de Poupança e Empréstimo, baixou Instrução de nº 02/77 estabelecendo prioridades para aplicação de sua verba orçamentária, na concessão de empréstimos, assistência financeira e refinanciamento às entidades integrantes do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo.

Com base nisso, o BNH, que comanda o Sistema Financeiro da Habitação, fixou como prioridade 1, para atendimento aos pedidos de refinanciamento dos seus Agentes

Financeiros, aqueles que não excedam a 1.100 UPC's, por unidade habitacional. Se considerarmos que o valor atual da Unidade Padrão de Capital é de Cr\$ 227,15, para este trimestre, chegaremos facilmente à conclusão de que o Banco Nacional da Habitação dá preferência às operações que tenham por base o financiamento de unidades habitacionais de valor não superior a Cr\$ 249.865,00.

Por oportuno, lembramos que, anteriormente, há menos de 1 ano, o limite máximo de financiamento, por unidade, era de 3.500 UPC's que, ao valor de hoje, seria da ordem de Cr\$ 795.025,00.

Entendemos que, se por um lado as medidas restritivas de crédito, impostas pelo Governo Federal, inquietaram o setor da construção civil, por outro, na área dos Programas Habitacionais de natureza social o que houve foi a transferência de faixas de financiamentos. Ao invés de um limite máximo de 3.500 UPC's, o BNH não deixou faltar recursos às áreas de interesse social, com um limite de 1.100 UPC's, preferencialmente, podendo alcançar as 2.250 UPC's (Cr\$ 511.087,50), por unidade, dependendo, obviamente, da escala de prioridades prevista na referida Instrução do Diretor Supervisor da Área de Poupança e Empréstimo do BNH.

Com efeito, o interesse social falou mais alto, em todos os sentidos, na batalha contra a infla-

ção. Em última análise, o BNH deixou de financiar uma casa de Cr\$ 795.025,00, para oferecer aporte financeiro a 3 habitações de Cr\$ 249.865,00. É claro que com isso, o Governo não deixou que a indústria da construção civil parasite, evitou o desemprego em um setor que absorve contingente expressivo de mão-de-obra e continuou a oferecer casa própria àqueles que, pelos seus níveis salariais, só podem realizar o maior sonho, com financiamento a longo prazo e habitação a preço de custo.

A propósito, o Rio Grande do Norte é bom exemplo. Graças ao trabalho executado pelos Agentes Financeiros do SFH e do INOCOOP deste Estado, aliado à demanda de mercado e aos elevados índices de pontualidade no pagamento das prestações mensais pelos mutuários, a indústria da construção civil norte-riograndense não tem reclamado das providências tomadas pelo Governo, em sua linha de ação contra a inflação.

Efetivamente, cerca de 15.000 operários trabalham, hoje, nas empresas de construção, em nosso Estado. Por conta dos vários projetos de Cooperativas, sem falarmos nos créditos isolados, atualmente há dificuldades em se conseguir operário, principalmente servente, para as obras que se constroem em Natal e no interior. E poderíamos citar como dado a informação de que, enquanto o custo legal da hora normal de um servente,

em Natal, é de Cr\$ 3,28, vem sendo pago um valor superior: de Cr\$ 3,70 a Cr\$ 3,80, enquanto em Mossoró custa até Cr\$ 4,00 e Cr\$ 4,50. A hora de um pedreiro em Natal está variando de Cr\$ 8,00 a Cr\$ 9,00, muito acima do acordo salarial que não chega a Cr\$ 6,00. A hora de um carpinteiro de obras está em torno dos Cr\$ 10,00.

E a razão disso está alinhada nas considerações acima, como consequência da política habitacional do Governo Federal, voltada, agora, com objetivos eminentemente sociais para o desejo maior da classe trabalhadora: a casa própria.

Os números confirmam plenamente: no momento, em Natal, estão sendo construídos vários Conjuntos de Cooperativas Habitacionais, merecendo destaque os seguintes:

Ponta-Negra — 1.837 casas, devendo ser entregues 1.002 em março de 78 e o restante ao longo do mesmo ano — valor até hoje — Cr\$ 434.218.122,80 — Agente Fi-

nanceiro: BANORTE — Crédito Imobiliário S/A;

Cooperativa da Universidade — 252 unidades — Valor Cr\$ 96.297.516,70 — Agente Financeiro: BANORTE — Crédito Imobiliário S/A;

Alagamar — (Ponta Negra) — 158 casas, com entrega prevista para 78 — Valor: Cr\$ 54.198.217,15 — Agente: APERN;

Hermes da Fonseca — 60 apartamentos, com entrega em março/78 — Valor: Cr\$ 34.448.433,25 — Agente: BANORTE — Crédito Imobiliário S/A.

Como perspectiva mais importante, fazemos questão de registrar que poderá ser construído, em 1978, o Conjunto de Cooperativa "Vale do Pitumbu", com um total de 4.500 a 5.000 casas, com todas as unidades já vendidas, havendo uma lista de espera de igual número, numa demonstração da grande demanda habitacional de Natal.

No interior, está sendo construído um Conjunto de 100 casas de Cooperativa em Currais Novos, en-

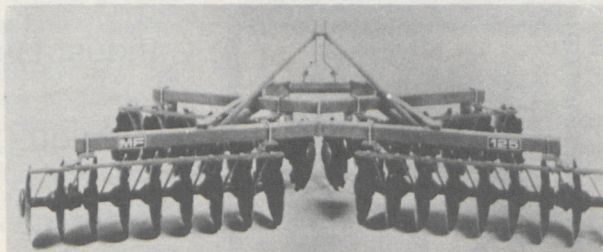
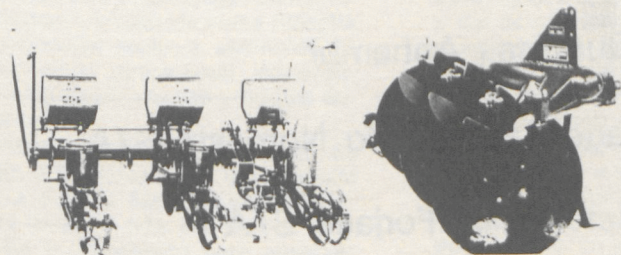
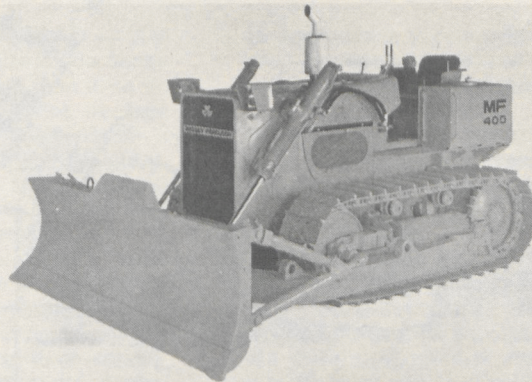
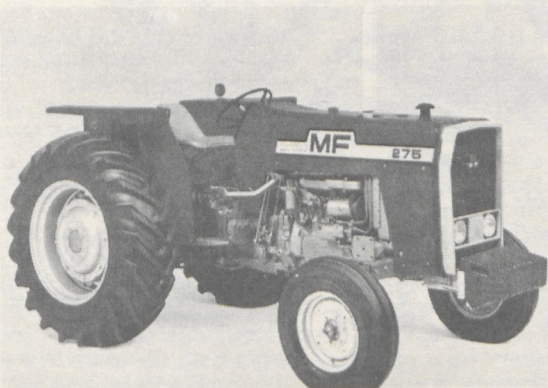
quanto está sendo aprovado um Conjunto de 200 casas, também de Cooperativa, para a cidade de Mossoró.

Enquanto isso, na faixa mais baixa de salários, de atuação direta da COHAB-RN, também, com boa performance, o volume é bem expressivo. Neste ano de 77, já foram produzidas e vendidas: 5.500 unidades, no valor global de Cr\$ 350 milhões, estando programadas, para início em janeiro de 78, 3.000 unidades, em todo o Estado, num montante de Cr\$ 270 milhões.

Pelo visto, a indústria de construção civil do Rio Grande do Norte não sofreu os efeitos da Resolução 386 de 1976. Pelo contrário, com a atuação do Sistema Financeiro da Habitação, as nossas empresas construtoras continuam utilizando, plenamente, sua capacidade de produção e, cremos nós, fazendo bons negócios.

Isso nos dá alento e confiança para enfrentarmos um novo ano de luta contra a inflação, tendo como objetivo maior o bem comum, o interesse social. ■

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

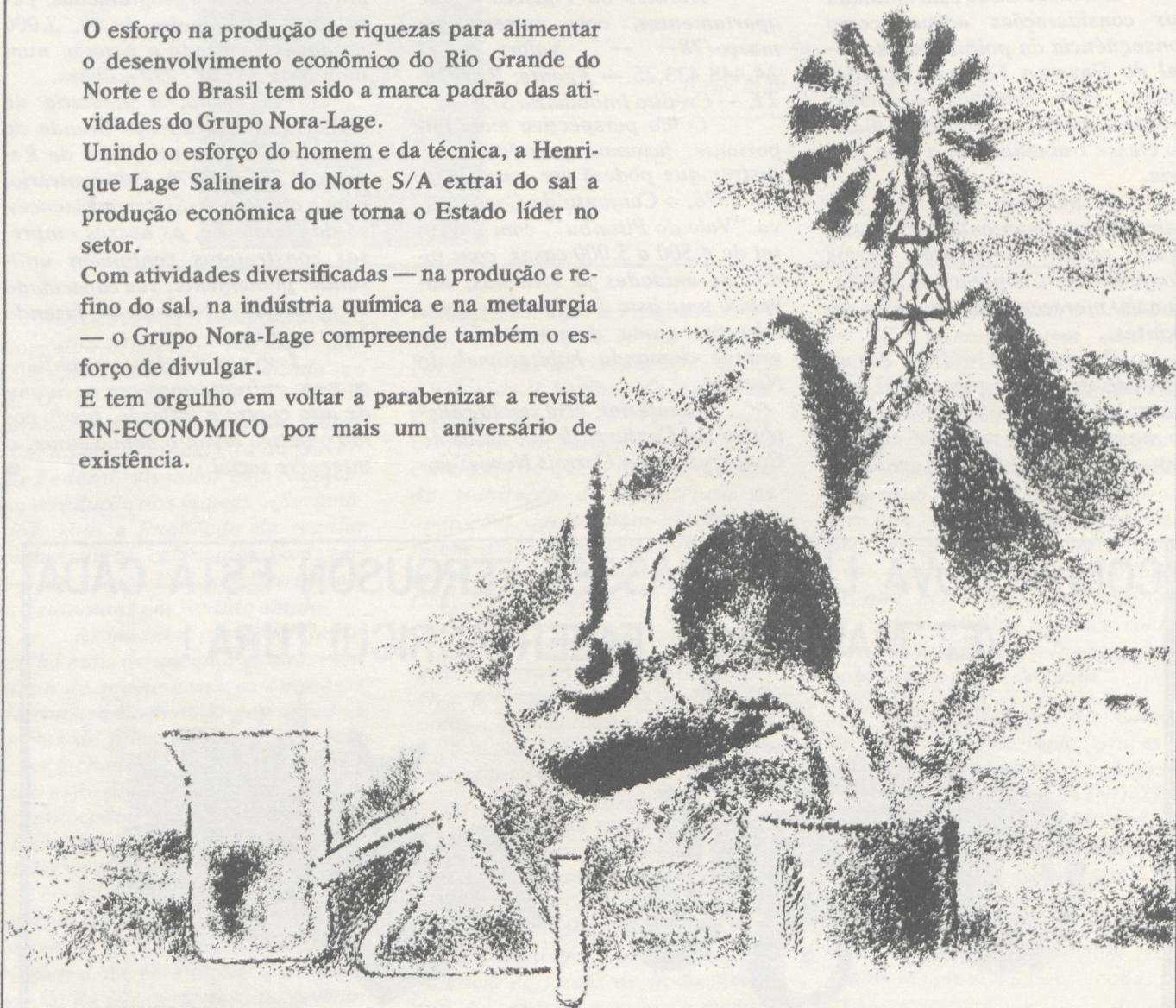
O ESFORÇO DE PRODUZIR, O ESFORÇO DE DIVULGAR.

O esforço na produção de riquezas para alimentar o desenvolvimento econômico do Rio Grande do Norte e do Brasil tem sido a marca padrão das atividades do Grupo Nora-Lage.

Unindo o esforço do homem e da técnica, a Henrique Lage Salineira do Norte S/A extrai do sal a produção econômica que torna o Estado líder no setor.

Com atividades diversificadas — na produção e refino do sal, na indústria química e na metalurgia — o Grupo Nora-Lage compreende também o esforço de divulgar.

E tem orgulho em voltar a parabenizar a revista RN-ECONÔMICO por mais um aniversário de existência.



Indústrias Químicas Anhembí

Henrique Lage Salineira do Nordeste S/A

Indústria Metalúrgica Forjaço S/A

Refinaria Sal Ita S/A

SORIEDEM, UMA EMPRESA SEMPRE EM EXPANSÃO



As instalações da Soriedem foram ampliadas a fim de atender à sempre crescente procura dos seus produtos

Em oito anos a Soriedem passou de uma pequena fábrica localizada na Ribeira — onde funcionava num pequeno prédio adaptado, com 25 máquinas de costura em constante atividade — para um complexo industrial dos mais modernos em área de 14 mil metros quadrados na BR-101, logo na saída de Natal, empregando 1.500 pessoas e produzindo confecções da mais alta qualidade e com aceitação em todo o país. O que motivou essa expansão e anima a empresa a preparar-se para novas etapas é, segundo os seus diretores, a permanente preocupação com o fator humano, traduzida numa filosofia de promoção social e estímulos ao desempenho operacional responsáveis pela qualidade dos produtos Soriedem.

Além da unidade industrial de Natal, a Soriedem está implantando em Jardim do Seridó outra fábrica, numa área de três mil metros quadrados e capacidade para absorver 400 operários, que deverá entrar em fase de funcionamento no princípio do próximo ano. Essa unidade vai melhorar bastante o mercado de emprego naquela área, bem carente de iniciativas no gênero.

AMPLIAÇÃO E INOVAÇÃO — Até o início deste ano a fábrica da Soriedem em Natal ocupava uma área de sete mil metros quadrados de área construída, quando foi concluída a ampliação para o seu espaço atual. Ao mesmo tempo em que se processava essa ampliação, foi lançada uma série de inovações em sua linha de produção, diversificando-se a linha jovem paralelamente à criação de produtos mais requintados, sóbrios. A necessidade da ampliação surgiu com o crescente aumento da capacidade de absorção do mercado. A procura, pois, chegou a superar a oferta e daí as providências para o dimensionamento da produção.

RAZÕES DO CRESCIMENTO — Na explicação de um dos diretores da empresa, o seu crescimento tem se processado dobrando o seu espaço físico para que a produção se aproxime mais do mercado, providenciando, simultaneamente, a melhoria da qualificação do seu pessoal através de cursos internos e externos.

— Temos nos empenhado também — declarou um dos diretores da Empresa na diversificação da linha de produção para identificá-la melhor com a juventude, com a faixa

da sobriedade e requinte, sem que isso implique no menor descuido com a nossa tradicional qualidade.

Detendo-se em outras explicações sobre como tem crescido a Soriedem, acrescentou o mesmo diretor:

— Mantendo serviços de assistência médica, odontológica e social para o bem-estar do seu pessoal, instalando parque de esporte e recreação para proporcionar mais condições de lazer aos seus colaboradores e familiares, oferecendo permanente treinamento interno para costureiras, supervisores, etc., prestigiando os órgãos de classe, entidades governamentais e a comunidade a que pertence, cumprindo rigorosamente o cronograma de aplicação relativa a recursos próprios e aos oriundos de incentivos fiscais e financeiros.

E concluiu, dizendo:

— O resultado desses fatores nos credenciam a uma mais ampla e vigorosa esperança de continuar crescendo no próximo ano, ao lado dos que promovem o desenvolvimento da comunidade.

Trânsito de Natal: críticas diminuem. Está tudo bem?

Com independência financeira e administrativa, o Detran está com mais flexibilidade para executar seus planos. Já surgem até alguns tímidos elogios ao trânsito de Natal, onde existem mais de 26 mil veículos registrados.



A nova sinalização implantada teve críticas. Mas o resultado foi positivo

Em nenhuma cidade há satisfação com o trânsito. Todo motorista, profissional ou amador, extravasa sua insatisfação em frases explosivas contra as autoridades de trânsito, embora muitas vezes a culpa pelos problemas seja dele próprio. Natal, como é óbvio, não foge a essa regra. Contudo, já se pode notar um relativo reconhecimento de que o famoso Plano Diretor do Trânsito da cidade, elaborado pelo engenheiro cearense Fernando Pamplona, já apresenta alguns resultados positivos apesar de ainda estar em processo de implantação. Os reparos que têm sido feitos situam-se mais em determinados aspectos do sistema de sinalização que não teria sido bem apreendido pelos motoristas. No entanto, confiam os técnicos do Departa-

mento de Engenharia do Detran que a adaptação ocorrerá e, finalmente, se obterá a harmonização tão desejada entre a técnica e o respeito às normas básicas do trânsito. **MAIS FLEXIBILIDADE** — O resíduo de reconhecimento pelo trabalho do Detran já é o suficiente para animar o seu diretor, Sr. Gastão Mariz. Suficiente, levando-se em consideração que a norma é o desconhecimento e a crítica sistemáticas. Essa animação é ainda mais acentuada porque, segundo declara a **RN-ECONÔMICO**, o Detran tem, agora, uma flexibilidade bem maior para a execução de seus projetos porquanto é, na prática, autônomo.

—“O nosso departamento tem, agora, uma estrutura totalmente diferente dos anos anterio-

res. Nossa autonomia nos possibilita sempre a oportunidade de um desenvolvimento dos trabalhos sem interferências, baseados em estudos realizados por equipes especializadas”, disse o diretor do Detran.

Trata-se, enfim, de uma autonomia possibilitada pela capacidade que o órgão tem de capitalizar-se e reunir recursos financeiros para aplicação em seus projetos. De um custo total de Cr\$ 2.900.000,00 do Plano Diretor de Trânsito, ele aplicou Cr\$ 2.200.000,00, sem que houvesse necessidade de participação governamental, pois foram recursos financeiros próprios, “oriundos da cobrança de taxas e do fundo de participação da Taxa Rodoviária”.

A independência administrativa e financeira tem outras vantagens. Uma das maiores é a que permite agir com rapidez na execução dos projetos. Por exemplo: a capacidade de dispor do dinheiro e da decisão rápida permitiu que o Detran adquirisse logo todo o material destinado à execução dos projetos técnicos do Plano Diretor, imediatamente após a sua aprovação definitiva pelos seus próprios técnicos. O resultado prático disso foi que houve uma compatibilização com os preços reais estimados, pelo fato de, formado o estoque, ter sido contornado o problema dos aumentos. Conseqüentemente, pode-se dizer que houve economia.

CRITÉRIO — A flexibilidade explicada pelo Sr. Gastão Mariz e a autonomia financeira e administrativa do Detran não significam que se prescindia de uma sistemática burocrática. O órgão, efetivamente, se compartimentou a fim de definir com precisão as responsabilidades. Assim foi criado o Departamento de Engenharia cuja missão é, justa-

mente, encontrar soluções técnicas compatíveis com o desenvolvimento do trânsito de Natal.

— Todo problema surgido no trânsito da Capital — nota o Sr. Gastão Mariz — só tem a sua solução apontada com base nos estudos e observações da equipe de engenharia.

Esse cuidado e rigor técnico é, em algumas oportunidades — segundo ainda revela o Diretor do Detran — confundido com o tradicional emperramento burocrático.

— Na realidade — acrescenta ele — essa burocracia é necessária porque, com a nova estrutura, cada equipe tem a responsabilidade de apresentar as suas soluções e, portanto, tem de cercar-se de todos os cuidados, estudando-as com rigor. Cada departamento responde por um setor específico e indica as soluções que considerar convenientes.

O PLANO — O Plano Diretor do Trânsito de Natal foi, na essência de suas raízes, a consequência da nova filosofia do Detran de encontrar soluções absolutamente técnicas para um problema que, de certo modo, tem boa parte de sua causa na incoerência do comportamento humano. Foi contratado o escritório do engenheiro Fernando Pamplona em razão dos seus antecedentes como técnico de reconhe-

cida capacidade, sendo a sua principal credencial o ordenamento do trânsito de Fortaleza, considerado um dos mais disciplinados do país. Essa atitude foi uma demonstração de que as autoridades do trânsito no Rio Grande do Norte estavam dispostas a aceitarem um processo de reciclagem e atualização com vistas ao bem do trânsito natalense e do próprio Estado. O trabalho da equipe de Pamplona também foi submetido à apreciação do Departamento de Engenharia do Detran, antes de receber o sinal verde para a sua execução.

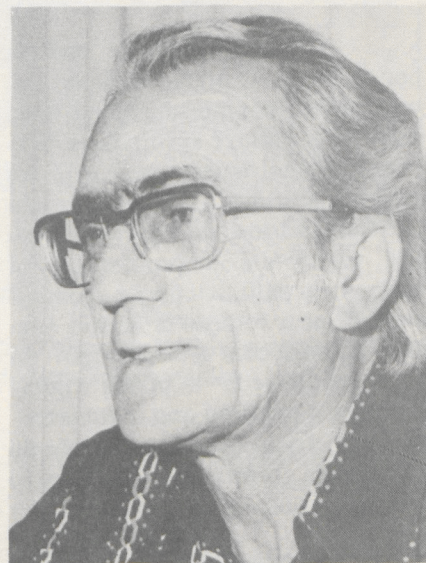
Em seus fundamentos básicos, o Plano Diretor procurou racionalizar o trânsito da Capital, estabelecendo normas para as vias prioritárias e preferenciais — geralmente consideradas “pontos negros”, no jargão dos técnicos — e determinando um sistema de sinalização específico nos cruzamentos mais problemáticos. O sistema foi complementado com um esquema especial de sinalização, através de modelos de placas.

Os técnicos de Pamplona não se aventuraram a um planejamento de ponta a ponta. Simplesmente estabeleceram as regras básicas e deixaram bastante margem para a criatividade e o poder de ob-

servação do pessoal do Departamento de Engenharia do Detran.

— O restante do Plano, detalhes do projeto e a implantação foram feitos aqui mesmo, — observa o Sr. Gastão Mariz.

PROBLEMAS — É claro que o Plano Diretor não solucionará todos os problemas do trânsito de Natal, mesmo porque as situações novas surgem a cada momento e, de outro lado, há questões vinculadas à própria estrutura física da cidade. É o caso da Ribeira.



Gastão Mariz: surpreso com os elogios

Multa por computador mas com o direito à apelação

Além do trânsito e os problemas que ocasionalmente os veículos apresentam, o maior pesadelo dos motoristas — profissionais e amadores — é o da multa. Não são meridianamente claros os critérios a que os guardas de trânsito recorrem para a aplicação de multas, afora os casos mais gritantes de infrações como avanços de sinais e estacionamentos proibidos. Por isso o cômputo geral das multas sempre é contestado pelos “infratores” e já têm ocorrido inumeráveis casos de incorreções — aqui e em todo o país — em que carros são “flagrados” em tal ou qual irregularidade quando, naquele exato momento estavam na garagem do seu dono.

Agora, anuncia-se uma modificação nessa sistemática, que vai vigorar a partir de janeiro do próximo ano. Uma modificação que, à primeira vista, pode assustar: os montantes mensais das multas serão enviados pelo Correio para serem pagos no BANDERN. Contudo, a vantagem está no complemento dessa sistemática: vai funcionar também a Junta Administrativa de Recursos de Infrações — JARI, cuja finalidade é a de receber os argumentos dos “infratores” e julgá-los se têm, ou não, procedência, como uma espécie de tribunal de apelação. Se houver procedência no recurso/apelação, a multa — ou as multas — será cancelada. Em caso contrá-

rio, a pena será confirmada, inclusive com prazos fixos para pagamento.

AS NOVAS NORMAS — Esse novo sistema já vem sendo adotado em algumas cidades do Sul do país com algum sucesso, segundo os técnicos. O Departamento de Trânsito, depois de realizar os levantamentos necessários, concluiu pela viabilidade de sua aplicação também no Rio Grande do Norte. O processo depende, basicamente, dos serviços de computação eletrônica e, para tanto, o órgão recorreu aos serviços da DATANORTE, entregando-lhe todos os elementos para a elaboração do esquema a ser executado.

Segundo as explicações dos técnicos, a sistemática da aplicação das multas, a partir da observação dos guardas de trânsito, não sofrerá grandes modificações. Primeiro, o guarda ad-

— A Ribeira — diz o Sr. Gastão Mariz — é o grande desafio do Detran. Lá, certas soluções ficaram adiadas porque houve demora na implantação do projeto para a Hermes da Fonseca — demora esta por sua vez causada pelo grande volume de serviços, como o plano de sinalização, reformulação no fluxo do trânsito, etc. Contudo, todos os estudos para a Ribeira serão reiniciados o mais breve possível.

Já os problemas internos do Detran não foram inteiramente solucionados, segundo assegura o seu diretor:

— O problema de espaço, por exemplo. O atual prédio do Detran já não comporta mais a nova estrutura. Tanto é assim que a direção e alguns departamentos já foram transferidos para outro prédio na Alexandrino de Alencar. Isso não solucionou o problema. Foi apenas um paliativo para o momento, vez que a solução definitiva surgirá apenas com a construção do novo prédio-sede — já em cogitação para o próximo ano, num terreno que o órgão possui na Cidade da Esperança, informou o Sr. Gastão Mariz.

O novo prédio permitirá o descongestionamento da estrutura

física do Detran, prevendo o seu projeto a construção de diversos blocos e o primeiro a ser implantado é o destinado à seção de Registro.

Nada disso, contudo, é suficiente para contornar os problemas do trânsito de Natal. Uma cidade em crescimento apresenta, a cada momento, novos dilemas e um deles, no momento, é o de estacionamento no centro, cuja equação, segundo a direção do Detran, depende exclusivamente da Prefeitura e de seus planejamentos urbanos. Além do mais, a atribuição do Detran não incluiu apenas o trânsito de Natal: é de todo o Estado. E é assim que, entre seus planos para este ano, estão: a) — implantação do novo sistema de trânsito de Caicó; b) — início das obras do novo sistema de trânsito de Mossoró; c) — implantação de toda a nova sinalização de Natal, inclusive com a substituição das placas indicativas velhas; d) — elaboração de projeto para reforma do trânsito no Alecrim, compreendendo desde a Presidente Bandeira até as imediações do Baldo.

REAÇÕES — Não é sem razão que o Sr. Gastão Mariz manifesta a sua satisfação pela quebra na até então

monolítica onda de críticas. Afirma, até, que tem recebido congratulações entusiasmadas — o que é positivamente inédito. E ele não exagera. A RN-ECONÔMICO, para comprovar, realizou uma rápida pesquisa-amostragem, entrevistando alguns motoristas — de táxis, de caminhão e amadores. O resultado foi uma certa aprovação ao novo trânsito da cidade, com os seguintes reparos: muitos locais proibidos para se estacionar (táxis), sinais em excesso que seriam responsáveis pelos congestionamentos no centro (amadores) e falta de uma melhor disciplina para facilitar a locomoção dos veículos de grande porte (caminhões).

São reparos, pois, insignificantes, no entendimento do Sr. Gastão Mariz, que leva em consideração os problemas criados para o trânsito de uma cidade que tem 26.835 carros registrados (e deverá atingir este ano a 28.000) chegando a uma movimentação média de 30 mil, em virtude dos veículos de outros Estados.

— Isso nos deixa tranquilos e na convicção de estarmos desempenhando bem o nosso papel, — afirmou o diretor do Detran. ■

verte o suposto infrator. O segundo passo é a notificação, entregue pessoalmente ou colocada no pára-brisa do veículo se o proprietário não for localizado.

A outra etapa é a burocrática; é nela que começa a se processar a modificação a nível de trâmite: o guarda leva seu talão com o canhoto das multas anotadas e o entrega ao setor competente. Daí, é feita a triagem — são anuladas as multas onde é flagrante a contradição na observação, ou não há caracterização de infração às normas de trânsito, etc. Só as multas — garantem os técnicos — efetivamente caracterizadas serão enviadas para o sistema de computação a fim de serem distribuídas pelo Correio com o aviso da data de pagamento no BANDERN. Por sua vez, o prazo de tolerância para o seu resgate será de 30 dias.

A APELAÇÃO — Por ironia, a

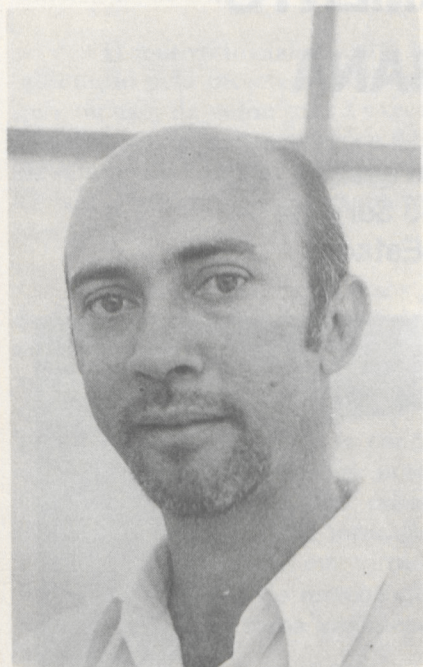
entrada em cena do computador na mecânica da aplicação do sistema de multas de trânsito não o desumanizará. Pois a partir do recebimento, pelo Correio, da notificação, o suposto infrator não ficará no canto da parede, na condição de paga de qualquer maneira. Se achar que houve injustiça, pode dirigir-se imediatamente à JARI e recorrer. Então, o primeiro passo é preencher um formulário, efetuar um depósito compulsório correspondente ao valor da multa a fim de ganhar condição legal para aguardar o julgamento. Se a Junta Administrativa de Recursos de Infração julgar a apelação justa, mandará devolver a quantia depositada.

INSTALAÇÃO — A Junta Administrativa de Recursos e Infrações já está instalada. Vai funcionar nas dependências das atuais instalações do Departamento de Trânsito. Seu tripé ad-

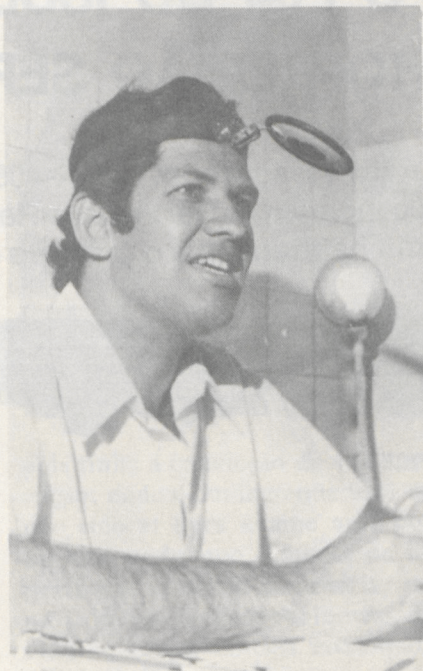
ministrativo funcionará com um representante do Conselho Estadual de Trânsito — que ocupará a função de presidente da JARI e ainda não foi indicado; um representante do Detran — já foi indicado, o arquiteto Francisco Marques de Souza; um representante do Sindicato dos Motoristas — ainda por indicar. Os três terão a responsabilidade de julgar todas as apelações.

Pelas estatísticas, o maior número de multas no trânsito de Natal é com referência a estacionamento proibido — 65 por cento do total. Avanço de sinais vem em segundo lugar — 25 por cento. Contra-mão e excesso de velocidade completam os 100 com 10 por cento cada. Os técnicos reconhecem que ainda não há condições de reprimir o excesso de velocidade. Quando for possível, o número de multas dobrará. ■

UNIMED: Cooperativa de médicos para servir sem visar lucros



Dr. Túlio Fernandes: Unimed é nova perspectiva de livre escolha



Dr. Gley: Unimed é uma melhoria do nível técnico de atendimento



Dr. Fernando: Unimed é a simplificação do atendimento médico

Um grupo de médicos natalenses de diversas especialidades decidiu reunir-se para formar uma cooperativa com a finalidade de prestar serviços à comunidade sem fins lucrativos. Daí surgiu a UNIMED, entidade que os seus fundadores garantem ter uma filosofia própria, possibilitando o atendimento médico-hospitalar sem cobrança de taxas extras, com o cliente retribuindo o serviço prestado diretamente por determinado especialista, o que está de pleno acordo com o Código de Ética médico, totalmente contrário às intermediações.

Entidades como a UNIMED existem em todas as capitais brasileiras e onde funcionam há mais de 10 anos chegam a ter complexos hospitalares próprios. É o caso, por exemplo, da cidade de Santos, em São Paulo.

A experiência tem mostrado que o sistema UNIMED apresenta grandes vantagens, porquanto quando o cliente paga determinada importância ela é realmente revertida integralmente para o especialista que o atendeu. Além disso, tem a vantagem de, se ter direito a atendimento em todo o país, com prestação médica de urgência sem qualquer burocracia e sempre prestada dentro dos melhores padrões éticos e científicos. Outro aspecto altamente positivo é que o cliente da UNIMED tem opções quando necessita de atendimento médico: pode escolher o especialista do seu agrado, nunca lhe sendo imposto este ou aquele médico da conveniência da entidade.

O ATENDIMENTO — “Todos sabemos

o quanto influi psicologicamente no paciente um médico de sua confiança”, diz um dos participantes da UNIMED, ao enfatizar uma das propriedades da cooperativa, que é a de proporcionar completa condição de escolha a quem a ela recorre.

— É pensando nisso — aduziu ele — que a UNIMED garante sempre o direito de livre escolha. E tem mais: o atendimento sempre é em consultório particular e, como paciente particular. O cliente da cooperativa tem também completa liberdade na escolha do hospital.

Outra grande comodidade para o paciente é a facilidade de atendimento, não havendo necessidade de “guias” ou outros entraves burocráticos que tanto enervam — e mesmo prejudicam — as pessoas necessitadas de atendimento médico.

Com a carteira da UNIMED o cliente/beneficiário, é atendido sem precisar entrar nas enervantes filas.

OS DIREITOS — Compõem os quadros da UNIMED em Natal 200 médicos, todos altamente qualificados, incluindo entre eles professores universitários e especialistas concursados na Previdência Social. Toda essa equipe já está à disposição, tão logo o beneficiário se inscreve na entidade. 24 horas após à formalização de sua situação já tem direito também à cirurgia e internação nos casos de acidentes pessoais. Por outro lado, não há qualquer limite de idade para os beneficiários.

Outro aspecto importante é que,

sendo as despesas médicas deduzidas do Imposto de Renda, o investimento na UNIMED pode ser abatido integralmente na declaração.

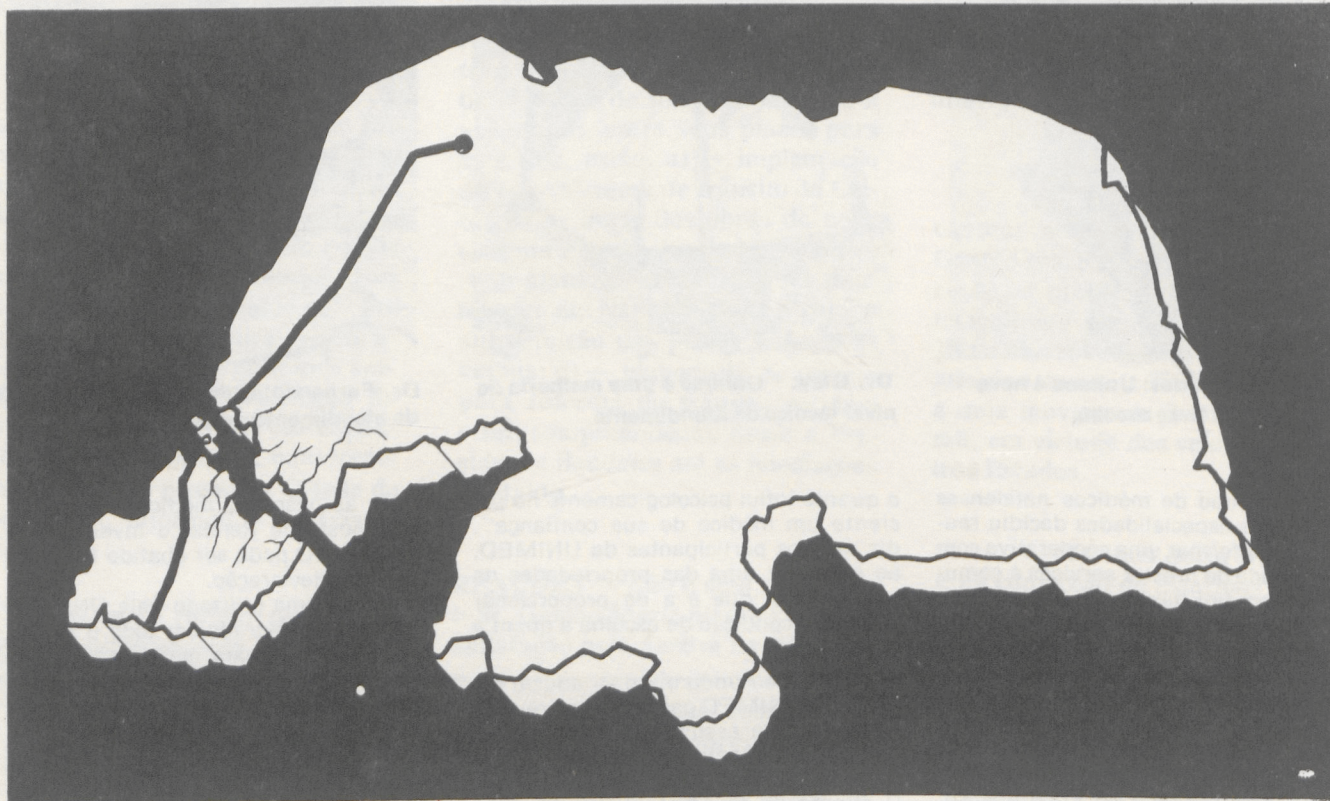
O sistema utilizado pela UNIMED tem sido consagrado em todo o Brasil, com benefícios para mais de 1 milhão de pessoas que gozam da tranquilidade de um serviço eficiente.

COMO FILIAR-SE — Para filiar-se à UNIMED basta procurar a Sociedade de Medicina e Cirurgia do RN, na Avenida Hermes da Fonseca, 1434, onde está funcionando a sede provisória. A inscrição poderá ser feita a partir de janeiro, quando será lançado o plano de vendas. A UNIMED é administrada exclusivamente por médicos, ao contrário de algumas entidades congêneres que permitem a participação de leigos na direção. No Rio Grande do Norte ela foi criada em 15 de outubro de 1977, quando visitava Natal o presidente da UNIMED de João Pessoa, médico Alberto Wanderley. Também para o ato de criação esteve presente o presidente da Confederação Brasileira das UNIMEDs, quando foi eleita a primeira diretoria da entidade potiguar, tendo como presidente o médico Gley Nogueira Fernandes.

A UNIMED também se propõe a prestar assistência médica às empresas públicas, privadas e de economia mista, que assim poderão contar com atendimento rápido e seguro para os seus funcionários, implicando menos horas de trabalho perdidas em virtude da prestação dos serviços assistenciais. ■

BR-405 É O FIM DO ISOLAMENTO DA MICRO-REGIÃO SERRANA

Já com os recursos assegurados, a BR-405 vai acabar com o divórcio econômico entre a Micro-Região Serrana (mais de 200 mil habitantes) e o restante do Estado.



Por falta de estrada pavimentada mais de 200 mil pessoas da chamada Micro-Região Serrana do Rio Grande do Norte ficam praticamente isoladas nas épocas mais críticas do inverno. Não só no inverno. Normalmente, essa área do Estado vive num estado de quase divórcio econômico com os restantes dos municípios porque as suas facilidades de comunicação terrestre são mais em relação à Paraíba e Ceará. A efetiva integração das populações serranas com todo o Rio Grande do Norte só será possível com a construção da rodovia BR-405. Por isso, o Governo Estadual desenvolveu uma série de esforços e conseguiu, apesar do regime de contenção de despesas do Governo Federal que atingiu muitas obras importantes no setor ro-

doviário, os recursos necessários para a sua construção.

Fazendo a ligação entre a BR-304 e BR-230, partindo de Mossoró e se estendendo até a fronteira com a Paraíba, na cidade de Marizópolis, com uma extensão de 250 Km, dos quais 240 Km estão encravados em território norte-riograndense, a BR-405 será, após sua conclusão, a mais importante estrada de toda região Oeste do Estado. Terá, segundo o projeto, uma pista asfáltica de 7 metros de largura em tratamento superficial duplo, com camadas superpostas de asfalto e contará, ainda, com um acostamento de 1,1/2 metro, dando uma plataforma global de 10 metros.

Todo o projeto de viabilidade e estudos de engenharia pertenceram ao Departamento de Estra-

das de Rodagem-DER, num trabalho técnico de alta qualidade. O Departamento Nacional de Estradas de Rodagem-DNER, órgão do Governo Federal, executará a obra, através da Empresa Industrial Técnica-EIT, que foi a vencedora da concorrência para os trabalhos de pavimentação, já estando de posse de todo o projeto do primeiro subtrecho, entregue pelo DER, que corresponde a 17 Km de extensão, ligando as cidades de Mossoró e Umari. A entrega dos projetos para as etapas seguintes será feita posteriormente, no mais tardar até o mês de março, conforme informação do Major Hélio Rocha, Diretor do DER.

RECURSOS — Num momento em que o Governo está empenhado em sanar as dificuldades financeiras do

país, adotando uma política de contenção em todos os setores, o Rio Grande do Norte foi aquinhado com os recursos necessários para a construção da BR-405.

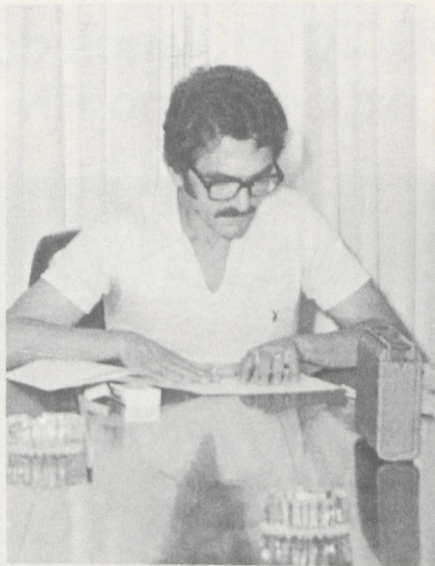
O motivo inicial de certa inquietação pela incerteza da liberação, ou não, da verba para a execução dos serviços, desapareceu desde o momento em que o Presidente Geisel garantiu que os trabalhos seriam realizados.

No momento, os recursos já foram liberados para o DNER iniciar os serviços constantes do primeiro subtrecho Mossoró-Umari, que deverá acontecer o mais rápido possível para aproveitar as condições do tempo, favoráveis nesta época do ano, uma vez que, iniciada a fase de inverno, se torna impossível os trabalhos em virtude das características do terreno que naquela região se torna totalmente alagado.

O total do custo orçamentário foi fixado em Cr\$ 60.000.000,00, valendo salientar que a BR-405, foi a única estrada em todo o país que teve a liberação dos recursos para execução dos seus serviços, numa época em que eles foram negados para a construção de qualquer outra estrada, em todo o Brasil.

IMPORTÂNCIA — Como metas prioritárias do Governo do Estado existiam dois projetos em estudos no setor de estradas. Um, também de grande importância, era o da BR-226, de orçamento bastante elevado e difícil de ser executado em virtude das características rochosas da maioria dos trechos, das grandes elevações que teriam de ser baixadas e dos aterros que seriam feitos. Outro, também importante (para muitos em menor escala que o anterior), era estabelecido para a BR-405, que exigia um orçamento muito menor que o da BR-226 e, praticamente, nenhuma dificuldade oferecia em seu terreno, para que os serviços fossem executados, exigindo menor volume de mão-de-obra.

Após examinar os dois projetos, e levando em consideração principalmente o fator mais importante, que era a nova política econômica do Governo Federal, o Governo do Estado resolveu apresentar apenas o projeto da BR-405,



pois tinha a convicção de sua aprovação, dado o cuidado que teve em não colocar para exame uma obra de alto custo que, embora de importância também prioritária, tornaria impossível sua realização, devido às circunstâncias econômicas atuais do País.

Foi por esta razão que o Governo do Estado, mesmo contrariando líderes políticos de influência, e até mesmo causando insatisfação em determinadas alas, resolveu optar pela BR-405, uma obra de menor extensão mas de alta prioridade em virtude do papel importante que a estrada vai desempenhar na ativação da economia da Micro-Região Serrana do setor oeste do Estado.

A BR-405 fica numa região cujas estatísticas mostram claramente uma evasão total dos produtos ali originários para outros Estados nordestinos, notadamente o Ceará e a Paraíba, onde as cidades de Icó e Iraúna (CE) e Marizópolis (PB) são pólos recebedores das suas riquezas. Os estudos corretos sobre viabilidade econômica da região mostraram claramente o acerto do Governo em tornar prioritária aquela estrada, que apresenta em suas margens cidades relativamente importantes da Região Serrana, como Apodi, Luiz Gomes, José da Penha, Marcelino Vieira, Rafael Fernandes, Pau dos Ferros, Riacho de Santana, Paraná, Encanto, Francisco Dantas, São Francisco do Oeste, Tabuleiro Grande, Riacho da Cruz, Itaú, Rodolfo Fernandes, Severiano Melo e Felipe Guerra, onde a economia gira em torno da pecuária, produção de leite, extração vegetal, pesca, indústrias de

transformação, extração de minérios e, principalmente, da agricultura que representa 60% da produção total.

Depois da construção da estrada, toda a população da Região Serrana, composta por cerca de 207.000 habitantes (IBGE-1977), será beneficiada. Não acontecerão mais as chocantes cenas de isolamento total que se tornam tão comuns na época do inverno, obrigando a estagnação das comunicações entre as cidades e originando colapso total de suas atividades econômicas. Acontecerá, então, a total transformação em todos os setores da vida das cidades próximas, com as melhores facilidades de acesso. ■

VOCÊ É NOSSO ASSINANTE E VAI MUDAR DE ENDEREÇO?

Use o cupom abaixo
para nos comunicar
sobre qualquer al-
teração.

NOME:

NOVO ENDEREÇO:

TELEFONE:

CIDADE:

ESTADO: CEP:

RN—ECONÔMICO

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

SOCIC: 13 anos de expansão no RN



A nova loja de departamentos que a socic vai inaugurar em Lagoa Nova

A história da presença da Socic em Natal tem seu início há 13 anos com a instalação de uma modesta loja — cinco metros de frente por 20 de fundos — na rua Amaro Barreto, Alecrim e terá um dos seus pontos mais altos com a inauguração, no primeiro semestre do próximo ano, da maior loja de departamentos da região (seis mil metros quadrados de área construída) em terreno situado defronte do estádio Presidente Castelo Branco. Ao longo desses 13 anos a modesta loja transformou-se em sete na Capital e seis no interior (duas em Mossoró, uma em João Câmara, uma em Nova Cruz, uma em Eduardo Gomes e uma em Caicó), compondo uma cadeia de grande vitalidade e elevado índice de vendas no setor de eletrodomésticos, em função de modernas técnicas de mercado e uma filosofia de vendas voltada sempre para menores custos finais ao consumidor.

O MARCO DA EXPANSÃO — Porém o marco da expansão da Socic no Rio Grande do Norte foi o ano de 1973. Aquela altura a filial de Natal não demonstrava muita pujança e foi enviado a João Pessoa — onde o núcleo da empresa foi fundado em 1942, com um capital de 60 contos de réis, pelo Dr. José Targino e o Sr. Edgar Costa — o inspetor José Anchieta de Figueiredo com a recomendação de encerrar as atividades da loja caso não fosse possível dinamizá-la. Logo nas primeiras observações, constatou o inspetor paraibano da organização que a situação não era insólvel. Segundo suas observações, o mercado era bom, fazendo-se necessário apenas um conjunto de medidas que flexibilizassem a sua sistemática operacional.

José Anchieta retornou a João Pessoa e fez um relato de suas observações. Então, deparou-se com a

incumbência de retornar a executar as providências que aconselhara.

Ficou até hoje. Atualmente, é o gerente-geral da organização Socic no Rio Grande do Norte.

A HISTÓRIA — Em primeiro de dezembro de 1954, a empresa foi transformada em Sociedade Anônima com a razão social de Socic S/A Costa Targino Indústria e Comércio. Já em fevereiro de 1971 realizou-se a Assembléia Geral Extraordinária que promoveu a alteração da razão social para Socic Comercial S/A, atualmente com capital de Cr\$ 40 milhões. No momento, a organização possui uma rede composta de 73 lojas, assim distribuídas: 13 no RN, 27 em Pernambuco, quatro em Sergipe, 24 na Paraíba e cinco em Alagoas. O Grupo Socic é integrado por: Socic Comercial S/A, Socic Industrial S/A, Lojas



José Anchieta comandou a fase de expansão da Socic em Natal

Na região, atualmente, A SOCIC tem 73 lojas, das quais 13 estão em pleno funcionamento no Rio Grande do Norte e mais poderão surgir.

Boa Vista S/A, ESPASA — Esquadrilhas da Paraíba S/A, além de ter participação acionária em várias empresas da região.

O Grupo utiliza modernos métodos administrativos e todos os seus serviços são controlados por moderno sistema de computação, com cérebro eletrônico próprio. Possui, ainda, no Recife, um atualizadíssimo parque gráfico com capacidade para executar serviços em policromia da mais alta qualidade. O parque gráfico trabalha exclusivamente para a Socic. O setor industrial mantém a liderança na parte da refrigeração industrial (câmaras e balcões frigoríficos) e centrais de ar condicionado e é responsável, entre outros, pela implantação dos sistemas do Banco do Brasil, INPS, T. Barreto e Guararapes. Suas unidades de fabricação estão instaladas no Recife e João Pessoa.

A FILOSOFIA — Um dos motivos do sucesso das vendas da Socic, no setor de eletrodomésticos, segundo ex-

plica José Anchieta, é o critério utilizado em relação ao cliente. Ela opera com o chamado Crédito Direto ao Consumidor, ou seja: todos os financiamentos com as Financeiras têm a sua presença como interveniente. Isso reduz o prazo das aprovações das propostas e, ao mesmo tempo, diminui a taxa do financiamento. De outra parte, a direção da Socic procura orientar o seu pessoal de vendas de conformidade com as modernas técnicas, de modo a conferir um tratamento adequado a cada cliente. O sistema de fichário cataloga todo aquele que já realizou transações com a firma e que passa a ter acesso às compras sem maior burocracia.

A EXPANSÃO — A própria vitalidade da organização força a sua expansão. De 73 a 77, período de maior crescimento em Natal com as providências adotadas pelo seu atual gerente, a Socic espalhou-se numa série de lojas no centro, chegando a quebrar a própria sistemática de até então, por força de suas linhas arrojadas e dimensões, numa prova de

absoluta confiança na capacidade do mercado natalense.

Os planos para a gigantesca loja de departamentos em Lagoa Nova estão sintonizados com a marca de seus ousados padrões. Tudo o que há de atual em instalações e técnicas de venda será utilizado. Todas as equipes passarão por treinamentos especiais. Parte será aproveitada do próprio pessoal local, enquanto virão também elementos especializados de outros Estados com a finalidade de transmitir experiência.

O deslocamento da Socic para Lagoa Nova é uma prova de sua visão, pois é a primeira loja do ramo de eletrodomésticos que despertou para o potencial de compra daquela área de Natal, onde estão se concentrando os conjuntos habitacionais. Após as pesquisas de mercado, Anchieta e sua equipe constataram que ali estava uma nova oportunidade de expansão, só que numa dimensão bastante diferente daquela primeira e acanhada loja da Amaro Barreto.

O ESFORÇO DE CAPACITAÇÃO DOCENTE DA UFRN



Marco Antônio Cavalcanti da Rocha

Ao longo de sua breve história, a política institucional da Universidade Federal do Rio Grande do Norte tem sido marcada pela coexistência de duas abordagens distintas e complementares. De um lado, a fidelidade aos objetivos permanentes comuns às Universidades (a oferta de ensino, pesquisa e extensão à comunidade); além disso, o compromisso tácito com objetivos conjunturais, notadamente com o esforço de desenvolvimento nacional, em especial com o desenvolvimento do Estado.

Numa visão muito geral e sem a preocupação de estabelecer nuances, pode-se distinguir duas grandes fases nessa política institucional. Na fase que vai da criação da Universidade em 1958 até 1975, a UFRN, além de uma prestação crescente de serviços de ensino de graduação e da gradual ampliação de atividades de extensão (com a criação do CRUTAC caracterizando o compromisso com o esforço para a transformação da realidade estadual), houve uma grande preocupação instrumental, inicialmente sob a forma da institucionalização da organização e a seguir marcada pela preocupação com a superação do óbice representado pelo espaço físico — notadamente com a construção do Campus Universitário, a partir de 1972.

Já nessa fase, a Universidade mostrou uma tendência ao crescimento acelerado, apresentando, nos anos 60, um desempenho superior à média nacional. Essa tendência acelerou-se nesta década, sendo que verdadeiros saltos têm marcado os dois últimos anos, quando o crescimento do alunado tem-se mantido ao redor da elevada taxa de 22% ao ano — que, se mantida, representará a duplicação do corpo discente a cada quatro e meio anos, aproximadamente. Outro indicador é o crescimento da oferta de vagas no exame vestibular, que passou de 1.340 em 1975 para 2.000 em 1977 — um crescimento de 49,2% em apenas dois anos.

Na segunda fase considerada da política institucional, aberta em 1975, o pressuposto básico é o de que, embora a Universidade não disponha ainda das

condições organizacionais ideais, já está suficientemente madura para voltar-se para "uma política de fins". Essa política de fins pode ser explicada como o direcionamento da UFRN para o alcance mais efetivo de suas atividades finalísticas — ensino, pesquisa, extensão — sem que haja entretanto uma descontinuidade no esforço de instrumentação.

O Plano Institucional de Capacitação de Docentes: a chave da estratégia.

O programa de trabalho para dar vida às diretrizes e linhas de ação expostas acima, que ultrapassarão, com as naturais mudanças de ênfase e estilo, os limites temporais de um mandato universitário (assim como a fase vivida até 1975 representou o período de quatro mandatos de sucessivos Reitores) exige recursos de várias ordens, sobretudo recursos humanos. E, numa Universidade, é inegável que os recursos humanos críticos são os professores. Ora, o corpo docente da UFRN estava, em 1975 (e ainda está, presentemente) inadequado às necessidades da instituição, quer quantitativa, quer qualitativamente. Quantitativamente, porque sua expansão não acompanhara o ritmo da expansão do alunado, que crescerá 121% entre 1971 e 1975, enquanto o número de professores crescera em 72%. Qualitativamente, menos de 5% dos docentes estava titulado ao nível de Mestrado e Doutorado, o que, além de ser um indicador de inadequada preparação ao exercício do magistério superior e ao desenvolvimento de atividades de pesquisa, significava ainda, face à legislação vigente, um risco de truncamento da carreira (pela impossibilidade de acesso às categorias seguintes) para a maior parte dos professores, além da possibilidade de rescisão de contrato para os numerosos Auxiliares de Ensino, obrigados por lei a se titularem até quatro anos após sua contratação.

Pior que tudo era o risco da queda da qualidade do ensino, visto que os novos docentes recrutados o foram num mercado de trabalho restrito e constituí-

do sobretudo por ex-alunos da própria Universidade, sem passagem por outros cursos, resultando daí um certo empobrecimento científico, visto que os ex-alunos reaplicariam, na maioria dos casos, o ensino que eles próprios haviam recebido.

Outro risco era o do cerceamento da ação inovadora à qual a Universidade se considera comprometida, no âmbito do Estado — e isso justamente quando o quadro estadual representa apaixonante desafio, pela mudança acelerada que vem se verificando na economia, mercê da revitalização de atividades tradicionais e, sobretudo, da criação de novas atividades-pólo, em especial na região salineira.

Assim, a capacitação docente apresentou-se à UFRN como o componente central da etapa de amadurecimento institucional ora vivida pela organização. A necessidade de capacitação de docentes não era, entretanto, exclusividade de nossa Universidade. Todo o sistema universitário, submetido a um intenso ritmo de crescimento desde a Revolução de Março, ressentia-se da carência de docentes qualificados. Daí a inclusão, no Plano Nacional de Pós-Graduação, do Programa Institucional de Capacitação Docente, lançado, coincidentemente, em 1975.

O PICD, como passou a ser conhecido, assumiu para a UFRN uma conotação distinta daquela que representava para outras Universidades. Enquanto para muitas das instituições de ensino superior o PICD representa a oportunidade de acelerar ou complementar programas de capacitação anteriormente iniciados, para a UFRN representa a ferramenta para a prevenção de um emergente impasse — chave da estratégia para a execução do Plano Geral de Ação 1976/1979.

A SITUAÇÃO DO CORPO DOCENTE DA UFRN

Para uma melhor compreensão da situação do corpo docente da UFRN, torna-se necessário recorrer a alguns dados estatísticos. O Quadro 01 expressa as situações verificadas por ocasião da elaboração dos diagnósticos feitos para os Planos Operativos Anuais de 1977 e 1978, elaborados respectivamente em 1976 e 1977:

Quadro 01 — UFRN — QUALIFICAÇÃO DO CORPO DOCENTE — 1976 — 1977

(em percentagens)

QUALIFICAÇÃO	%	DE 1976	DOCENTES 1977
Sem titulação		94,7	90,5
Mestres		4,7	6,4
Doutores		0,6	3,1
TOTAL		100,0	100,0

Vê-se claramente que a situação, em termos de titulação, não é brilhante. Se fizermos outras rela-

ções com os números disponíveis, verificar-se-á que, em 1976, um entre cada dezoito professores da UFRN era titulado, relação essa que passou a ser de um para dez em 1977. Os números indicam, de qualquer maneira, uma evolução favorável da situação, visto que o número de titulados aumentou consideravelmente mais depressa que o aumento geral do corpo docente: de 49 mestres e doutores entre 832 docentes em 1976, passou-se para 110 mestres e doutores entre 1.160 docentes em 1977. É preciso que se diga que essa melhoria não é devida ao PICD, cujos resultados em escala sensível far-se-ão notar a partir de 1978, mas a uma outra medida, menos conhecida mas de um considerável efeito de impacto a curto prazo: uma agressiva (mas seletiva) busca de mestres e doutores, no país e no exterior, para contratação como professores visitantes.

De qualquer maneira, o esforço feito pela UFRN no quadro do PICD é hoje nacionalmente conhecido. Em verdade, a Universidade é a campeã do PICD: foi a IES (Instituição de Ensino Superior) que aplicou o maior número de bolsas no primeiro ano de execução do Plano (200 bolsas) e, apesar da redução das cotas este ano, em função da quase duplicação do número de Universidades beneficiárias, mantém sua posição com o maior volume acumulado de bolsas novas aplicadas no biênio 1976-1977: 325 bolsas. Além disso, docentes seus beneficiam-se de bolsas de outras fontes (CNPq e Governos estrangeiros), aumentando para 340 o número de bolsas aplicadas. Dessa maneira, em apenas dois exercícios, nos quais a aplicação de bolsas foi bastante superior à trajetória inicialmente prevista, a Universidade aproximou-se do cumprimento da meta de 430 bolsas, inicialmente prevista para um período de quatro anos (1975-1979). Já em 1978, a meta referida estará cumprida, com folga, visto que 133 novas bolsas serão aplicadas no próximo exercício.

Afora os elevados custos financeiros (da ordem de Cr\$ 32.000.000,00 em 1976 — mais de 10% do total do orçamento executado pela UFRN naquele exercício), a execução do PICD tem imposto pesada carga, sobretudo aos docentes que estão "segurando a barra" enquanto seus colegas se titulam. Os procedimentos adotados para suprir a ausência simultânea de tão grande número de docentes, justamente quanto a Universidade já enfrentava déficit de pessoal docente em algumas áreas e expandia aceleradamente suas atividades de ensino (p. ex., no primeiro ano de execução do Plano, seis novos cursos estavam sendo abertos na UFRN), levou ao uso de vários procedimentos.

Esses procedimentos compreenderam a adoção, a nível de Departamento, de um sistema de rodízio, pelo qual os docentes em atividade em Natal assumem parte da carga didática de seus companheiros, que por sua vez, ao regressarem, assumirão carga extra, permitindo o afastamento dos ainda não-titulados; a profissionalização do corpo docente, com a extensão de regimes especiais de trabalho (tempo integral ou dedicação exclusiva) a cerca de 50% do professorado, atualmente; e a contratação de novos docentes, como professores visitantes ou colaboradores, com atribuição de prioridade aos já detentores de um título de pós-graduação (Mestrado ou Douto-

rado). No caso dos professores colaboradores contratados para substituição dos docentes afastados, 50% dos encargos financeiros resultantes do pagamento dos seus salários são financiados pelo Departamento de Assuntos Universitário do MEC, sob a forma de reforços ao orçamento da UFRN.

O FUTURO PRÓXIMO DO PICD — O Plano Institucional de Capacitação Docente da UFRN é formulado para um período de cinco anos. Assim, entre 1976 e 1981, a UFRN deverá aplicar um total de 583 bolsas para Mestrado (das quais 412 até 1979) e 81 bolsas para Doutorado (das quais 39 até 1979).

À medida que o programa for avançando, reduzir-se-á o atual desequilíbrio entre o número de bolsas atribuídas para Mestrado e as bolsas para Doutorado: os novos Mestres serão candidatos em potencial ao Doutorando, enquanto a atribuição maciça de bolsas de Mestrado em 1976, 1977 e 1978 reduzirá consideravelmente a demanda acumulada pelo título de Mestre.

O Plano Operativo para 1978 prevê a atribuição de 133 novas bolsas, sendo 127 para Mestrado e 6 para Doutorado.

A situação de liderança que a UFRN assumiu em relação ao PICD traz-lhe inegáveis benefícios, mas também responsabilidades, entre elas a de prover à absorção dos docentes titulados e a de contribuir para o aperfeiçoamento da metodologia nacionalmente empregada pelo PICD. Através da nascente e discreta, mas já eficaz, atuação da Comissão Permanente de Capacitação Docente, a Universidade se prepara para levar a bom termo essas responsabilidades.

Quanto à absorção dos docentes, duas situações distintas estão previstas. Os mestres, além do

retorno ao ensino de graduação (cuja melhoria, convém frisar, é objetivo primário da Universidade, visto que, presentemente, representa a mais efetiva resposta da UFRN às necessidades estaduais), deverão ocupar-se de atividades de pesquisa e da operação dos programas de pós-graduação em montagem, em especial da pós-graduação em sentido lato (Curso de Aperfeiçoamento e Especialização). Os Doutores, além de se ocuparem da pesquisa, deverão trabalhar nos cursos de Mestrado em implantação na própria Universidade (Educação, Oceanografia Biológica, Odontologia Preventiva e Social e Patologia Oral numa primeira etapa; Administração, Geologia e Tocoginecologia numa segunda etapa).

Visando a preparar-se eficazmente para essa absorção, a Universidade, no momento em que este artigo é escrito, realiza pesquisa entre seus bolsistas nos principais centros de pós-graduação do país. Essa pesquisa, além de dados para o acompanhamento do desempenho acadêmico dos bolsistas, levanta junto aos concluintes suas necessidades, em termos de instalações, equipamentos, bibliografia, etc. para a continuidade dos seus trabalhos de pesquisa aqui, antecipando-se ao lançamento pelo MEC do chamado PRODOCENTE (Programa de Absorção e Reabsorção de Docentes Titulados), que ocorrerá em princípios de 1978.

Além disso, visando a alcançar uma maior representatividade na sua política de capacitação docente, a Universidade promoveu, de 28 a 30 de novembro, o I Seminário Institucional sobre Política de Capacitação Docente, iniciativa verdadeiramente pioneira e de amplo sentido dentro da "pedagogia da participação" que vem sendo trabalhada pela atual administração da UFRN. ■

Quando você publica o Balanço de sua empresa é porque quer que ele seja visto por quem entende.

Investidores, Empresários, Comerciantes, Industriais, Políticos, Profissionais Liberais lêem RN-ECONÔMICO. Eles têm interesse em saber como anda sua empresa.

RN/ECONÔMICO

Av. Floriano Peixoto, 559 — 1º andar —
Tel. 222.0806.

CAFÉ SÃO LUIZ HÁ 40 ANOS CEM PORCENTO PURO

4 GERAÇÕES QUE SE SUCEDEM

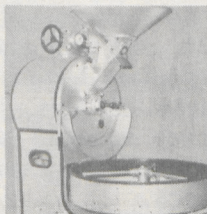


Industrial Sr. LUIZ EUGÊNIO FERREIRA VEIGA FILHO, Economista Dr. ROBERTO LUIZ VEIGA Pré-Universitário LUCIANO JOSÉ VEIGA FERNANDES e ANDRÉ LUIZ, respectivamente pai, filho, neto e bisneto.

NOSSA VIDA, NOSSA HISTÓRIA



Nascemos na Av. Rio Branco, 579, precisamente a 28 de outubro de 1937. Ao iniciarmos nossas atividades, existiam mais 6 torrefações, sendo que, nenhuma delas concorreriam conosco porque: nossa preocupação inicial era oferecer ao público consumidor, um café realmente puro e livre de qualquer impureza, enquanto eles se preocupavam mais - segundo as antigas técnicas empíricas e rotineiras - em obter:
- a cor preta da infusão
- o rendimento ilusório.



Para obtermos o que pretendíamos, tivemos que instalar um torrador alemão, ainda não fabricado no Brasil, que torrava o café pelo sistema de "aquecimento indireto", o que se chama hoje AR QUENTE.

Nosso torrador, provido de dispositivo de sucção, que retirava todas as impurezas como: grãos artidos, pequenas pedras, películas, paús, etc., nos dava condições de entregar ao público, aquilo que mais desejávamos.

COMO SURTIU O "SLOGAN" 100% PURO



Torando o café à vista do freguês, com toda a higiene e dentro da mais alta técnica, trouxemos assim, para todo o RIO GRANDE DO NORTE, um café 100% PURO, proporcionando-lhe o prazer de uma bebida saborosa, aromática, estimulante e tônica.

BEM SERVIR PARA BEM MERECE



Ao completarmos 11 anos de vida, mudamos-nos para a Rua General Glicério nº 224 - onde ainda estamos - já firmados e vitoriosos pelo nosso trabalho diário de honestidade, esforço e dignidade, em esclarecer, instruir e educar o público consumidor, através da propaganda honesta, partindo para os esclarecimentos como:

a) NÃO SE JULGA O CAFÉ PELA COR PRETA, MAS, PELO PALADAR.

Ora, para que o café produza uma bebida preta, é preciso torrá-lo com açúcar, geralmente açúcar bruto, que é uma adulteração que prejudica o seu aroma e sabor. Somente o café bem torrado e puro pode produzir a verdadeira bebida saborosa, aromática, isto é: "Café cor de Café", rico em propriedades nutritivas, estimulantes e tônicas.

b) - Defenda a sua saúde!
c) - Seja coerente!

POSTO DE DEGUSTAÇÃO



Somos pioneiros também, no atendimento do "Cafezinho".

Até hoje, somos os únicos servindo à cidade com um POSTO DE DEGUSTAÇÃO, porque achamos que o êxito de uma Indústria e a reputação de um produto, não deve visar exclusivamente o lucro do negócio, mas, também, o critério e o ideal de bem servir.

EMBALAGENS PARA GROSSISTAS E CONSUMIDORES:



Para um melhor atendimento aos nossos clientes, nosso café é distribuído em embalagens diversas, para as mais variadas opções. Assim, empacotamos em 5 e 1 quilo, além de 500, 250 e 100 gramas.

BEBA SAÚDE, BEBENDO CAFÉ
SÃO LUIZ 100% PURO.



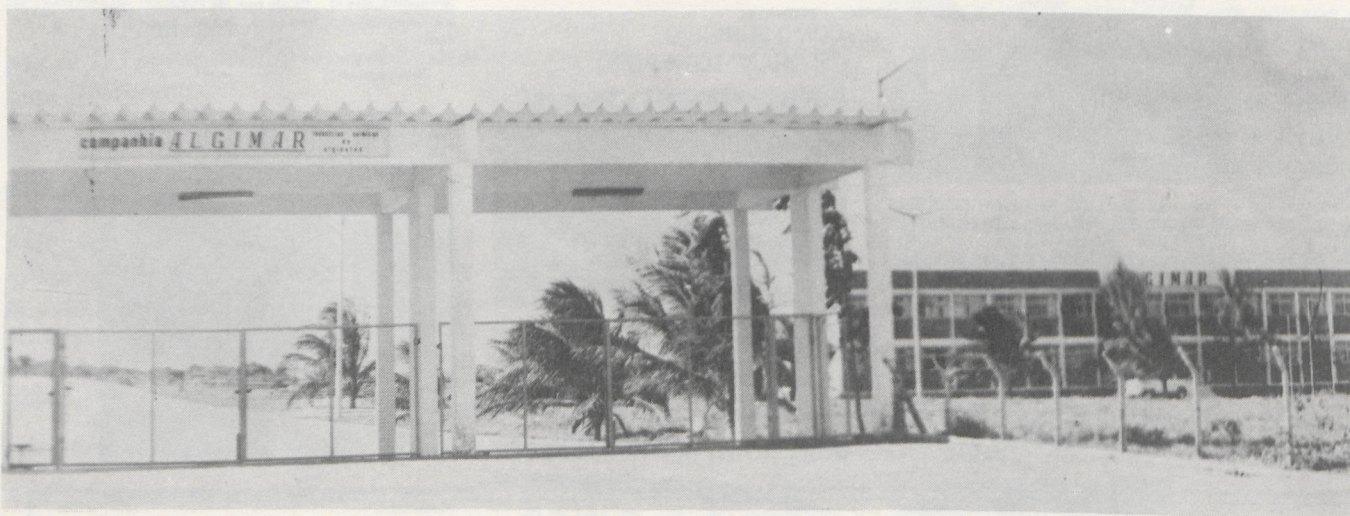
1937 * 1977

LUIZ VEIGA & CIA LTDA.

**café São Luiz
100% puro**

Os muitos fracassos não abalaram a fé

Todas as fracassadas tentativas de industrializar a alga marinha no Rio Grande do Norte não abalaram as esperanças dos que acreditam no seu potencial de riqueza. Mesmo porque o Estado tem a espécie de alga — a vermelha — que se presta bem para misturas combustíveis.



A Algimar: o mais ambicioso dos projetos. Mas a Sudene ainda acredita que ele terá sucesso

Das tentativas frustradas no sentido de encontrar alternativas para diversificar suas fontes de riqueza e arrancar a sua economia do estado de pobreza crônica a que mais tem desconcertado o Rio Grande do Norte é com referência à industrialização da alga marinha. Desconcertado porque, a princípio, parecia que o aproveitamento da alga a nível industrial não oferecia grandes obstáculos, especialmente levando em conta as extensões do litoral potiguar e a conseqüente abundância do produto, cujo cultivo fica a cargo da própria natureza. Todavia, a alga — apontada como a fonte alimentícia do futuro e, inclusive, já consumida em larga escala em países carentes de fontes naturais como o Japão — tem se mostrado rebelde e difícil. Uma a uma as empresas montadas no Rio Grande do Norte, desde 1965, com a finalidade de transformar a alga

em riqueza têm fracassado. Uma série de fracassos sistemáticos, o maior dos quais foi o projeto da Algimar, o mais ambicioso e o que mais conseguiu queimar etapas.

Mesmo assim, as esperanças não se extinguíram. Pelo menos no caso da Algimar, a questão parece ser, segundo as informações da Sudene, mais de fôlego, de uma pausa para reajustamento, de modo a reciclar os seus objetivos e planos com a realidade e a prática. Há, nesse sentido, consoante afirmações feitas a RN-ECONÔMICO, um conjunto de medidas em andamento para viabilizar o projeto da Algimar e transformá-lo, de fato, numa realização capaz de acrescentar empregos e riqueza a uma economia de carência secular e ansiosa para escapar do ciclo de necessidades e deficiências.

OS FRACASSOS — Os sonhos de muitos visionários que acreditavam

no potencial da alga marinha como fonte de riqueza no Rio Grande do Norte ganharam efetiva substância quando, a partir de 1965, começaram os registros de empresas especializadas na Sudepe. Algumas, como a Promarino, tiveram o caráter de pioneirismo no país. Credita-se à Promarino o privilégio de ter sido a primeira empresa organizada no país com a finalidade de efetuar pesquisas destinadas à industrialização da alga. Infelizmente, de pouco adiantou esse pioneirismo: há cinco anos a empresa está paralisada.

Há outros nomes a registrar: a Cialgas, a Alganor, a Algabrás e, naturalmente, a Algimar. Também há de se mencionar inúmeros empreendimentos de porte menor não registrados oficialmente: empresas individuais, aventuras não oficializadas de pescadores e sonhadores crédulos no potencial de rentabili-

dade da alga, no Rio Grande do Norte. Todos, enfim, grandes e pequenos, iguados nos frustrantes resultados e inquestionáveis fracassos.

AS CAUSAS — Mas por que têm fracassado sistematicamente todas as tentativas de industrialização da alga marinha no Rio Grande do Norte?



Antônio de Pádua: os investimentos são elevados

— Investimentos elevados, — sentencia o chefe do Escritório da Sudene no Rio Grande do Norte, Sr. Antonio de Pádua, tomando como parâmetro o caso da Algimar.

Ou seja: os projetos exigem somas vultosas e, geralmente, esgotam sua capacidade de aplicação antes que cheguem à fase de retorno de capital. A explicação é, evidentemente, do ângulo puramente econômico. Mas há outras. O estudioso potiguar da problemática da alga no Estado, professor Paulo Silva, acha que tudo não se resume simplesmente à falta de dinheiro.

— No cômputo geral a causa desses fracassos está também na deficiência da técnica de laboratório, — assegurou ele a RN-ECONÔMICO com a firmeza de quem foi um dos primeiros a realizar pesquisas sobre a alga no Rio Grande do Norte, em trabalhos iniciados por volta de 1946.

E, à parte essas definições um tanto simplistas, há as inevitáveis sugestões de supostas causas mais profundas — algo assim ligeiramente aproximado às famosas "causas ocultas" — que se depreendem das enigmáticas declarações do Sr. José Penha, assistente da direção da Algimar, cujo teor foi o seguinte:

— Prefiro não tocar no assunto (atual estado em que se encontra o projeto da Algimar). A empresa está totalmente paralisada e

estamos esperando a resolução da Sudene. Depois então, tudo resolvido, poderei dar qualquer esclarecimento.

É conveniente frisar, a propósito, que, mesmo quando a Algimar estava em fase, aparentemente, de resultados e perspectivas promissoras, sua direção recusou-se sistematicamente a qualquer contato com a imprensa — pelo menos com repórteres a RN-ECONÔMICO.

UM ELEFANTE BRANCO? — Tudo indica, porém, que a situação da Algimar se aproxima bastante das famosas histórias dos "elefantes brancos" — grandes iniciativas que ficam só na fachada. O escritório da Sudene no Rio Grande do Norte, por exemplo, informa que seus armazéns construídos em Igapó estão abarrotados de farinha de alga. Mas sem condição de comercialização. E acrescenta que a base física dessas instalações compreende mais de 40 mil metros quadrados de área industrial em três prédios e mais de 80 postos de fiscalização, abrangendo 80 terrenos da costa de Fortaleza, no Ceará, até Olinda, em Pernambuco.

O escritório da Sudene adiciona, então, uma informação onde transparece uma ponta de irregularidade no comportamento da Algimar: a empresa estaria, ultimamente, evidentemente antes da paralisação, efetuando exportação de alga prensada. Como o projeto original não previa a exportação, a Sudene teve de intervir para interromper a prática. Seria esse o aspecto que José Penha deixou para abordar depois?

AS PERSPECTIVAS — Se José Penha, como uma espécie de executivo da Algimar — diz-se que ele era uma das cabeças pensantes do grupo — mostra-se reticente, embora não desprezando a possibilidade de soerguimento da empresa, o próprio Antônio de Pádua, chefe do escritório da Sudene, permite-se explicações altamente otimistas.

— A Sudene, juntamente com o Governo do Estado, está realizando esforços intensivos para salvar a Algimar, — garantiu ele a RN-ECONÔMICO.

E foi mais além:

— Depois que a Algimar recomeçar a funcionar será o maior impacto econômico do Estado, podendo oferecer mais de 20 empregos indiretos para cada um direto o que ultrapassará até as estimativas, por esse aspecto, para as grandes siderúrgicas.

As declarações do Sr. Antônio de Pádua têm o respaldo de algumas evidências. Para começar, foi efetivamente realizada, sob os auspícios da Sudene, uma reunião com os seis maiores algologistas do país com a finalidade exclusiva de equacionar os problemas da Algimar e, daí, oferecer alternativas técnicas para solucioná-los. Foram consideradas como medidas necessárias:

- proibição a exportação de algas prensadas;
- aumentar a produção de algas;
- produzir farinha de algas;
- instalar equipamentos para produção de Agar-Agar e Alginatos.

AS PESQUISAS — Porém, como bem observou o estudioso Paulo Silva, a problemática da alga como elemento de aproveitamento industrial não se limita exclusivamente ao aspecto recursos financeiros — e disposição para a realização dos projetos. A pesquisa de viabilização é absolutamente necessária, mesmo porque não se pode apontar nenhum órgão ou pessoa capaz de oferecer experiência pronta e acabada num setor ainda vinculado somente às perspectivas. Até a nível internacional existe pouco "know-how" à disposição porquanto a exploração industrial da alga marinha ainda é incipiente. Segundo os especialistas, esse vegetal marinho apareceu na Terra alguns anos antes do homem e dele existem cerca de 2.500 espécies sedentárias. É rico em componentes alimentares — é apontado pelos futurólogos como o alimento do futuro — e pode ser utilizado tanto na indústria farmacêutica como na composição de combustíveis. Especificamente para o último caso é adequada a alga vermelha, encontrada com facilidade na costa do Rio Grande do Norte e, portanto, visada pelas empresas

que têm tentado a industrialização em grande escala.

Segundo Paulo Silva, os estudos em torno das algas no Brasil têm sido realizados por um punhado de "suaves maníacos". No Rio Grande do Norte ele também iniciou o seu filho nas observações sobre o vegetal e, entre as conclusões a que chegou ao longo dos seus trabalhos, está a de que a "exploração desordenada pode acarretar o rompimento da cadeia biológica". Defende, pois, um aproveitamento racional e científico dessa riqueza, sendo de opinião que o "Estado será por demais beneficiado com a industrialização das algas". Informa que, mesmo com os sucessivos fracassos, muitas famílias já conseguiram ganhar bom dinheiro no Rio Grande do Norte à custa da alga:

— Há muito tempo venho defendendo a tese da utilização direta das algas marinhas de provável aproveitamento industrial no litoral do Rio Grande do Norte para a extração do Agar brasileiro. Isso evitará, também, que a sua exploração irracional se torne predatória, ocasionando problemas futuros e desastrosos, podendo até importar na extinção, a curto prazo, do nosso parque algológico, — disse Paulo Silva a RN-ECONÔMICO.

As pesquisas sobre a alga marinha no Estado têm tido a participação da Universidade Federal do Rio Grande do Norte, primeiramente através do projeto Agar-UFRN.

Outro projeto de estudos está sendo elaborado por técnicos da Universidade, cujo objetivo básico é o de efetuar levantamentos compreendidos nos seguintes aspectos:

- a) Distribuição geográfica das espécies industrializáveis;
- b) Densidade Kg/2;
- c) Distribuição horizontal;
- d) Composição mineral das cinzas;
- e) Especificação do produto.

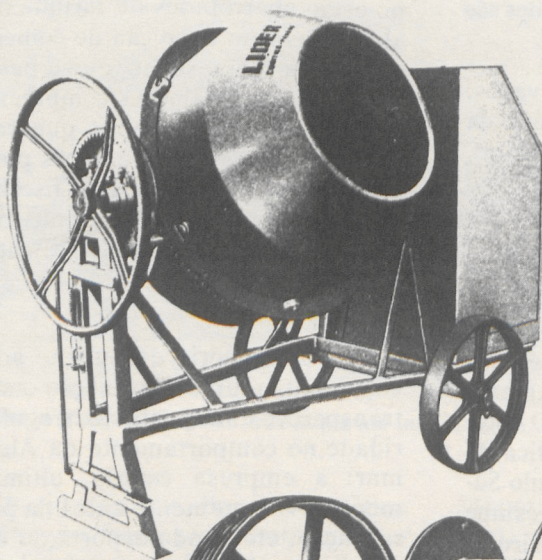
POSSIBILIDADES — Apesar dos fracassos e frustrações, permanece o propósito de aproveitar a riqueza em potencial da alga marinha no Rio Grande do Norte. A própria Algimar tem chances de retomar o

seu ritmo, conquanto em bases e com métodos diferentes, partindo de nova composição de sua diretoria, conforme o propósito da Sude-ne. De outra parte, a futura exploração poderá contar com estudos minuciosos realizados por organismos oficiais, o que será o alívio de uma grande carga para as empresas, cujas atividades poderão ser

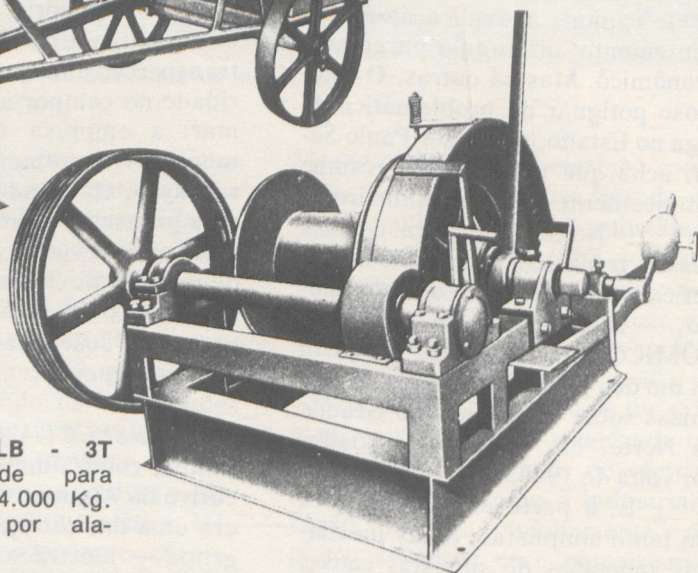
executadas com base nesses levantamentos e ficarão, assim, livres desses pesados e onerosos encargos.

Trabalha-se, pois, para a criação das condições necessárias à industrialização da alga potiguar, prosseguindo o antigo sonho, agora com o respaldo da técnica — e da experiência também. ■

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 —

Bandern continua crescendo ajudando o Estado a crescer



A agência central, na Ribeira

Expansão do número de agências além das previsões — atualmente 14 no Estado, uma em Brasília e outra no Rio de Janeiro, além de mais cinco para serem inauguradas no próximo ano —, dimensionamento das atividades das diversas linhas de crédito através de uma atuação cada vez mais dinâmica de suas carteiras e melhoria operacional dos quadros funcionais, foram alguns dos fatores

marcantes em mais um período de atuação do Banco do Estado do Rio Grande do Norte — BANDERN na vida econômica potiguar.

Com um capital social de Cr\$ 50 milhões e capital de reserva de Cr\$ 29.896.000,00 o BANDERN continua movido pelo desejo de uma participação cada vez maior no processo de suplementação às atividades econômicas do Rio Grande do

Norte. Das cinco novas agências que pretende colocar em funcionamento no próximo ano — e já com cartas patentes do Banco Central — uma é em São Paulo, onde já estão sendo realizadas adaptações num prédio destinado ao seu funcionamento. As outras quatro agências — todas precedidas de estudos e levantamentos para comprovação da viabilidade de suas implantações — vão funcionar



O movimento da agência central

nas cidades de Tangará, São José de Campestre, Canguaretama e São Tomé. Os prédios onde ficarão localizadas estão passando por reformas, tudo indicando estarem em condições de pleno funcionamento no primeiro semestre de 1978:

ATIVIDADE DINÂMICA — Atuando dinamicamente tanto no Estado como nos principais centros financeiros do país e em perfeita sintonia com a política de desenvolvimento empreendida pelo atual Governo do Estado, o Banco do Estado do Rio Grande do Norte tem proporcionado as condições necessárias para a consecução de um bom número de empreendimentos importantes para o futuro econômico do Estado. E isso tem sido possível graças à estrutura administrativa, sintonizada com as mais modernas técnicas operacionais e que lhe permitem integração funcional entre a Direção-Geral e as demais agências. Por isso o BANDERN capacita-se a uma ação rápida com as

diversas linhas de crédito, quer diretas ou em caráter de repasses, através de programas, convênios e planos específicos com o objetivo de propiciar tarefas econômicas de interesse do Estado. Em função dessa atividade, verifica-se uma ampla diversificação de operações que beneficiam o comércio, a indústria, a agricultura, a pecuária e o setor habitacional, este com uma posição cada vez mais ascendente no conjunto de serviços prestados pelo BANDERN.

AS CARTEIRAS — Num exame dos movimentos das diversas carteiras do banco, verifica-se um crescendo dos números positivos em cada uma de suas especialidades. Na Carteira de Crédito agrícola, ocorreu um saudável processo de diversificação. Com um reduzido movimento no setor agrícola em 1976 e destinação à pecuária no valor de Cr\$ 5.970.684,90, dados deste ano (até novembro) apresentam um incremento bem substancial, ou seja: aplicação em investimento e custeio na agricultura da ordem de Cr\$ 455.923,00 e na pecuária de Cr\$ 6.934.533,00.

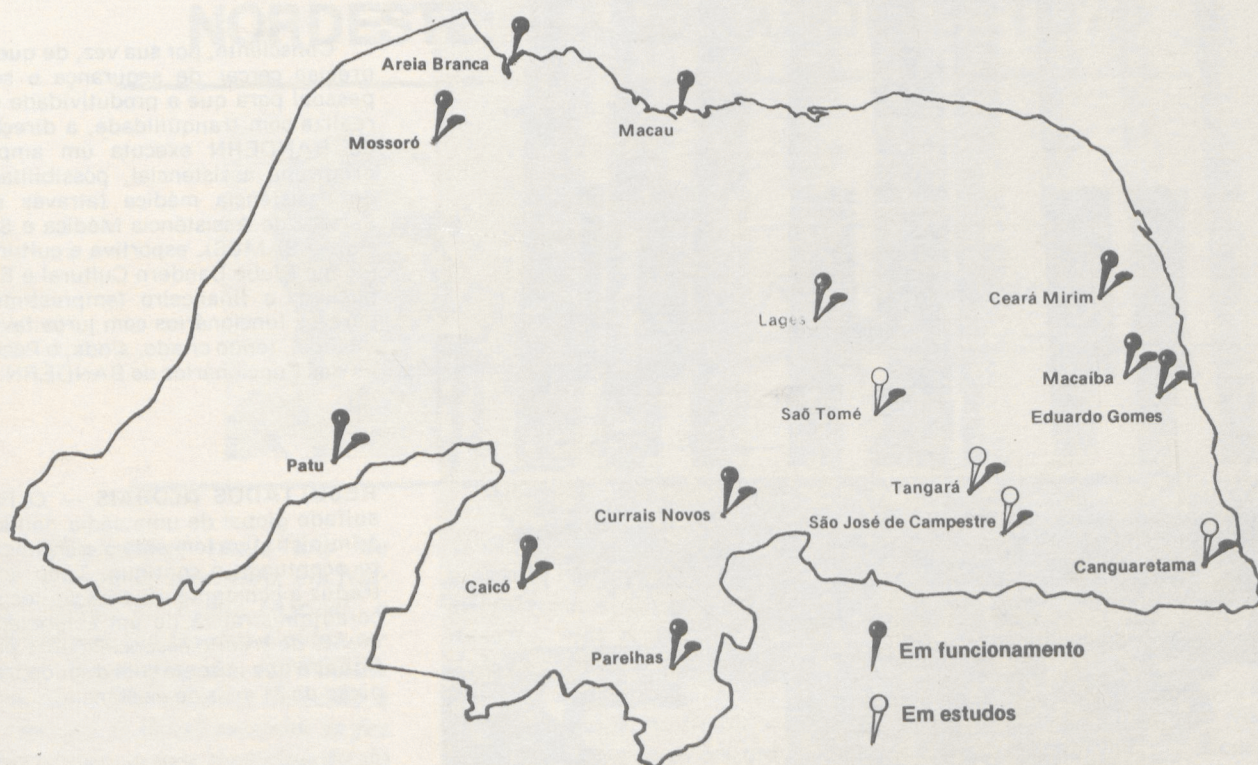
O Crédito Industrial mantém em constante crescimento. No ano passado o BANDERN, através de programas do FUNDECE, FINAME e RES. 388, carreou recursos para o setor industrial do Rio Grande do Norte no montante de Cr\$ 13.059.009,56 e até o mês de novembro deste ano as aplicações já se elevam para Cr\$ 16.487.074,89 com perspectiva de superarem os Cr\$ 14 milhões.

Outro setor que vem ganhando um significativo impulso é o habitacional. Financiando construções, am-



A agência da Princesa Isabel

AGÊNCIAS DO BANDERN NO INTERIOR.



pliações e reformas, o programa do Banco do Estado do Rio Grande do Norte tem características especiais, pois ele pode ser aplicado tanto na Capital como no Interior, com prazos para pagamento de cinco a dez anos (já incluída a carência de 18 meses). O teto máximo de financiamento por unidade foi fixado em 3.500 UPC, equivalente a Cr\$ 795.025,00.

Já o programa RECON, o mais procurado atualmente, oferece a vantagem da rapidez da operação, com o mínimo de burocracia. Assim, a liberação de um crédito ocorre, em média, num prazo de duas ou três semanas a contar do início da formalização da proposta. Através deste programa foi aplicada a importância de Cr\$ 10.973.817,49 no ano passado, enquanto que, até outubro de 1977, as aplicações estavam em Cr\$ 11.719.680,00, com a previsão de chegarem, até o final do ano, a uma cifra superior a Cr\$ 15 milhões.

A Carteira Industrial do Banco do Estado do Rio Grande do Norte apresenta, em termos comparativos 76/77, um expressivo aumento das operações. No ano passado o total de aplicações atingiu Cr\$ 158.606.832,96 e neste ano (31-10-77) alcançou Cr\$ 169.175.483,20, prevendo, para o final do ano, um total de Cr\$ 180 milhões.



Dr. José Dantas de Araújo, Diretor-Presidente do BANDERN.

INVESTIMENTO — Para poder montar a sua estrutura atual o BANDERN teve de investir muito. Somente com a aquisição dos imóveis para a instalação das agências de Brasília e Rio de Janeiro foram empregados Cr\$ 13.782.246,62. E os investimentos não podem parar, por força da necessidade que o BANDERN tem de crescer para acompanhar o ritmo da expansão econômica do Rio Grande do Norte.

Ocorre, também, que os números têm o seu significado qualitativo. Em dois anos o Banco do Estado do Rio Grande do Norte aumentou os seus depósitos em mais de Cr\$ 150 milhões, apresentando no balanço de



As caixas-mulheres do Bandern



A agência do Alecrim, fachada externa

31-12-76 a cifra de Cr\$ 232.640.429,40 e, em 31 de dezembro último, a quantia de Cr\$ 275.299.119,30. No mesmo período, o montante de suas aplicações globais cresceu de Cr\$ 173 em 30-12-75 para Cr\$ 734.538.629,86 em 31/10/77.

O FATOR HUMANO — Toda essa eficiente máquina, contudo, não poderia funcionar dessa maneira não contasse com o material humano necessário, fator considerado fundamental para direção do Banco. Houve necessidade de aumentar o quadro de pessoal com a ampliação do número de agências e, hoje, (até outubro de 1977) o total chega a 390 funcionários, sendo que o ingresso no quadro de carreira vem sendo feito através de concurso público. O critério de distribuição do pessoal entre as mais diversas agências leva em conta a capacitação e o grau de experiência, resultando em harmonia funcional e no intercâmbio dos mais jo-

vens com os mais maduros, com a conseqüente rentabilidade funcional.

Consciente, por sua vez, de que é preciso cercar de segurança o seu pessoal para que a produtividade se realize com tranqüilidade, a direção do BANDERN executa um amplo programa assistencial, possibilitando assistência médica (através do Serviço de Assistência Médica e Social — SAMES), esportiva e cultural (com o Clube Bandern Cultural e Esportivo) e financeiro (empréstimos para os funcionários com juros favorecidos), tendo criado, ainda, o Pecúlio dos Funcionários do BANDERN.

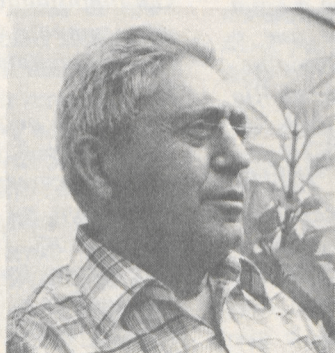
RESULTADOS GLOBAIS — O Resultado global de uma sadia política administrativa tem sido o crescimento acentuado e contínuo. Tudo isso traduz a constante atualização técnico-administrativa de um estabelecimento de crédito essencialmente portuário e que já conta com a sólida tradição de 71 anos de existência.

No ano passado, com a receita triplicada em relação a 75, foi obtido lucro excepcional, no montante de Cr\$ 23.129.687,54. Para este ano, esforçando-se a Diretoria para manter a despesa em nível razoável, há a previsão de resultados até superiores.



No Alecrim, também é grande o movimento

NORDESTE: OÁSIS OU DESERTO?



PROF. OTTO GUERRA

Realizou-se neste ano de 1977, no mês de setembro, em Nairobi, capital do Kenia (África), a Conferência das Nações Unidas sobre a Desertificação (UNICOD), reunindo 1.500 técnicos de cento e dez países. O Brasil também se fez representar, com a participação do conhecido professor Vasconcelos Sobrinho, professor da Universidade Rural de Pernambuco.

O problema vem tomando tais proporções que já se está falando numa especialização científica nova, a desertologia. Dir-se-á que a matéria parece estranha ao Brasil. Entretanto, o mapa que foi preparado pelas Nações Unidas para essa Conferência assinala, entre as regiões com risco de desertificação, o Nordeste brasileiro.

Euclides da Cunha, no clássico "Os Sertões", já referia o triste papel do homem, como fazedor de desertos, no Nordeste brasileiro, seja devastando as matas com o machado, seja nas coivaras constantes, que se acendem por estas terras, hábito lamentável e secular, ainda hoje repetido, mau grado todos os esclarecimentos.

Hoje, cerca de 150 países estão ameaçados pela desertificação, em grau maior ou menor e o homem, sem dúvida nenhuma, constitui poderoso agente, a par daqueles outros fatores, a que o mesmo Euclides da Cunha já se referia, com o seu estilo inconfundível: o homem, disse ele, fez-se uma componente nefasta entre as forças daquele clima demolidor, colaborando com os elementos meteorológicos, com o Nordeste, com a sucção

dos estratos, com as canículas, com a erosão eólica, com as tempestades subitâneas. E advertia: fez talvez o deserto, mas pode extingui-lo ainda, corrigindo o passado, numa tarefa que não é insuperável.

Os fatos, no Brasil, como em toda parte, comprovam que a lição ainda não foi aprendida. Dizem os técnicos que os desertos estão avançando, no mundo, com uma velocidade da ordem de 50.000 quilômetros de terra arável, cada ano. Desta maneira, nos últimos duzentos anos, sobretudo por ação do próprio homem (sem excluir outros fatores), foram desertificados quase nove milhões de quilômetros quadrados e essa marcha prossegue, sob a inconsciência criminosa de tantos. Em alguns lugares, segundo divulgam os técnicos, a progressão se desenvolve na base de 3 a 5 quilômetros anuais, porém essa velocidade chega a triplicar e até mesmo a quintuplicar, em determinadas regiões.

Aliás, em Nairobi, os especialistas, à unanimidade, concluíram que as atividades humanas e não a natureza constituem a causa principal da criação e do alargamento dos desertos. Quatro atividades tipicamente humanas são apontadas como as grandes responsáveis pela devastação das terras. São elas: a exploração intensiva das regiões subdesérticas como pasto de gado; o supercultivo de terras muito secas; a derrubada indiscriminada de árvores para obter lenha, com a conseqüente erosão por ventos e chuvas; finalmente, a irrigação da terra, sem drenagem ade-

quada, encharcando e salinizando o solo.

Com referência ao Nordeste, o professor Vasconcelos Sobrinho, de alguns anos para cá, tem insistentemente clamado contra a desertificação da bacia do São Francisco. E o competente técnico, professor Guimarães Duque, um dos maiores conhecedores do Nordeste brasileiro, nos fala da "saarização" progressiva, que vai rompendo cada vez mais o equilíbrio entre as associações vegetativas, o ciclo da água, a produção agrícola, a economia e o aspecto social (Solo e Água no Polígono das Secas). Sustenta, no mesmo livro precioso, que o fogo tem sido o grande responsável pela acentuação do estado de secura do Polígono, evidenciado na redução da superfície folhear, na criação das cascas suberosas, no desaparecimento da manta orgânica. De sorte que, ao lado das causas meteorológicas e agrológicas, é evidente que figuram causas antropológicas para a acentuação da aridez do Nordeste brasileiro. De um modo particular, assinala ele ser o Seridó a região mais erodida desta região.

Curiosamente, vêm se multiplicando estudos a respeito dos recursos hídricos desta mesma região nordestina. Faz poucos dias, publicava "O Estado de S. Paulo" conclusões sobre a existência de um vasto lençol subterrâneo aquífero, inclusive em certas regiões do Rio Grande do Norte. É um estudo sério, patrocinado pelo CNPQ. Infelizmente, não encontramos o material que havíamos separado, para

uma citação oportuna. Mas existia na publicação até mesmo um mapa, assinalando as regiões nordestinas mais ricas em semelhantes lençóis.

Vale assinalar que a verificação desta realidade não é tão recente. Um dos competentes técnicos norte-americanos que, nos inícios da então Inspetoria Federal de Obras contra as Secas, vieram ao Brasil e percorreram à cavalo (transporte da época) o Nordeste brasileiro, o engenheiro Ralph H. Sopper, nos deixou um livro ainda hoje lido com o maior proveito sobre a "Geologia e Suprimento d'Água Subterrânea no Rio Grande do Norte e Paraíba". Data de julho de 1913 essa publicação e os seus trabalhos de campo se fizeram de fins de março de 1912 até meados de fevereiro de 1913.

Sopper admira a capacidade de luta pela vida de nossas populações, nesses dois Estados e assegura que "durante os últimos 200 anos constitui uma das páginas épicas da América do Sul".

Achando difícil encontrar-se

água subterrânea abundante na faixa das rochas cristalinas, vê perspectivas mais risonhas na cinta sedimentária, ao longo da costa, analisando suas observações em torno da Chapada do Apodi e outras regiões, inclusive Açú, levantando porém uma dúvida sobre se a água seria potável. Recordo-me que o saudoso dr. Francisco Ramalho, que por muitos anos dirigiu, no Rio Grande do Norte, os serviços da Inspetoria de Secas, relativos à perfuração de poços neste Estado, sempre tinha à mão um mapa elaborado por Sopper, anexo ao mencionado livro, dando as regiões mais prováveis de existência d'água subterrânea no Estado, e que nas eras de trinta e tantos anos ainda orientava a localização dos trabalhos de perfuração de poços.

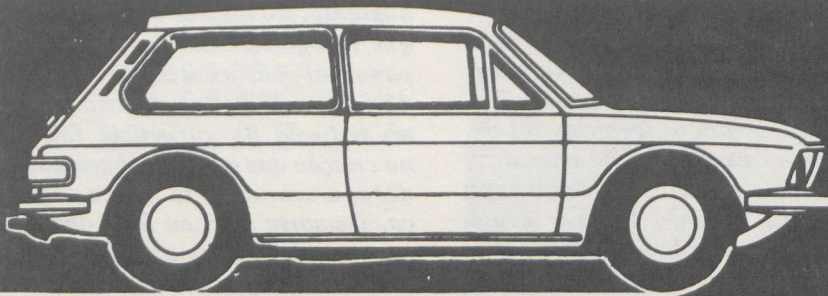
Quanto ao lençol subterrâneo da várzea do Açú, recordo que, ao tempo do presidente Juscelino, já existente a SUDENE, numa reunião dos bispos do Nordeste, em Natal, a que esteve presente o sr. Celso Furtado, era o então superin-

tendente da mesma SUDENE indagado sobre esse lençol d'água. Um dos bispos perguntava-lhe por que não mandava captar essa água para irrigação do vale. Ao que Celso Furtado respondeu ser certa a existência, mas ainda desconhecida a sua quantidade, para saber se economicamente valia ou não a pena o seu aproveitamento, em larga escala.

Em pequena escala é sabido que sim, pois pessoalmente me foi dado percorrer a área de Pendências a Açú, na companhia do falecido Manoel Pessoa Montenegro, que me mostrava os sítios cheios de bananeiras e laranjeiras, irrigados com cataventos rústicos. À semelhança do que já se via, muito tempo antes, na zona do Limoeiro e Russas, no Estado do Ceará.

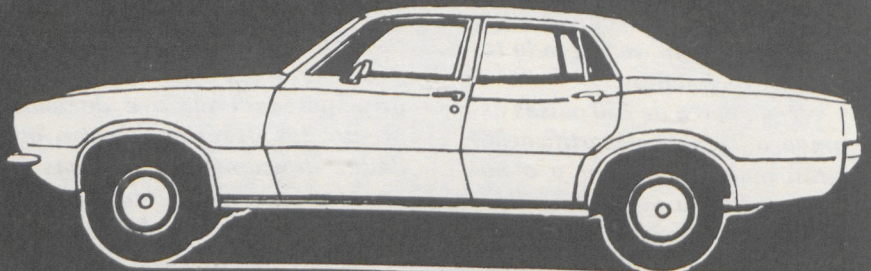
O então Departamento Nacional de Produção Mineral publicou, em 1953, um trabalho do engenheiro Albert Robaux, chefe dos estudos Hidrogeológicos de Marrocos, sobre os "Recursos de Água do Nordeste", com o subtítulo "Estudos e Pesquisas necessárias ao

TEMOS UM CARRO DISPONÍVEL PARA SUA EMPRESA.



A escolha é sua, para o serviço que você desejar Potiguar Locadora tem o carro certo, com ou sem motorista. Não dependa de ninguém. Resolva tudo da maneira mais prática. Alugue um carro e verá que é a solução mais segura e econômica, para você e sua empresa.

Qual o seu problema?
Um importante executivo fará uma visita a sua empresa e você precisa de mais um carro com motorista? Ou o problema é com seu carro que está na oficina, e compromissos inadiáveis lhe esperam?



POTIGUAR LOCADORA E REPRESENTAÇÕES LTDA.

AV. SEN. SALGADO FILHO, 1848 — FONES: 231-2900 e 222-2462 — NATAL-RN.

seu aproveitamento''. a publicação data de 1953. Um dos capítulos é dedicado às águas permanentes do Nordeste, sejam superficiais (rio S. Francisco, por exemplo), sejam subterrâneas. No seu entender, poderá ser encontrada água subterrânea em 3 áreas, nas zonas de aluvião, nas zonas de rochas sedimentares, nas zonas de rochas primitivas. Considera pouco extensas as zonas de aluvião, salvo no Jaguaribe, embora refira outras bacias pequenas, inclusive no Rio Grande do Norte. Acha extremamente interessante o aproveitamento dessas águas dos aluviões, porque em geral boas, abundantes, pouco profundas e a cavaleiro das terras irrigáveis. Quanto às zonas sedimentares, são também pouco extensas, em comparação com as do gnais, do granito e dos xistos do Nordeste, mas representam superfícies cuja prospecção vale a pena, aludindo, entre outras, ao cretáceo do Apodi. E mesmo inaproveitada para irrigação, será preciosíssima para alimentação do gado e a humana. Quanto às águas dos terrenos primitivos (granitos, gnais, xistos), podem oferecer certo volume d'água e no Marrocos, onde as médias pluviométricas são mais baixas que as do Nordeste, foram encontradas reservas de água suficientes para irrigação.

Concluindo suas observações, *lhe pareceu que o subsolo do Nordeste contém águas subterrâneas que permitem o estabelecimento de atividades agrícolas.*

Por sua vez, os técnicos D. J. Cederstrom, do United States Geological Survey e José Carlos Assad, da Divisão de Mineralogia e Geologia do então DNPM, entendem que "provavelmente muitos dos grandes vales do Nordeste do Brasil são similarmente preenchidos por aluvião, devendo possuir ótimas formações produtoras de água e grande capacidade de armazenagem". (Observações Hidrológicas do Nordeste do Brasil).

Um relatório sobre "Água Subterrânea do Nordeste", elaborado por um grupo de técnicos que constituiu um Grupo de Trabalho interministerial, incluindo colaboração da PETROBRÁS, conclui, entre outros pontos, "pela existência de grande quantidade d'água nas

formações Apodi e Açú. Embora a interpretação dos registros elétricos dos poços existentes indique a presença de águas salôbras em alguns horizontes, em ambas as formações, ela indica, também, com certeza, água doce em extensão considerável, (da ordem de 100 metros) na parte superior do arenito Açú.

De tudo quanto se expõe, deixando de lado a questão da açu-

dagem (de importância inegável) e os aspectos correlatos do aproveitamento dessas águas de superfície pela irrigação, parece certo que também as águas subterrâneas deverão concorrer, inclusive no Rio Grande do Norte, para fazer com que nem tudo sejam sombras, na perspectiva da desertificação, desde que as medidas de combate à erosão e outras sejam intensificadas. Podemos ter oásis no Nordeste semi-árido". ■

Estas empresas já têm a Assistência Médica Global da INTERMÉDICA:

Confecções Guararapes S. A.
Algodoeira São Miguel S. A.
Refinaria de Óleo Sandi
Fazenda São Miguel — Angicos
Indústria Têxtil Seridó S. A.
Sparta Confecções Nordeste S. A.
Incarton — Indústria de Cartonagem S. A.
Alcanorte — Álcalis do Rio Grande do Norte S. A.
Key Perfurações Marítimas Ltda.
Petromar Serviços Marítimos Ltda.
Comercial Alcides Araújo Ltda.
LOBRÁS — Lojas Brasileiras S. A.*
*Em processo de homologação junto ao INPS
VASP — Viação Aérea São Paulo S. A.

E a sua?



INTERMÉDICA

MEDICINA ASSISTENCIAL A EMPRESAS
Av. Prudente de Moraes, 1495

Fones: 231-1734, 231-1027, 231-1028 e 231-1207
Natal-RN.

DIVEMO AMPLIOU INSTALAÇÕES



Funcionando com a sua nova sede desde outubro deste ano no KM-5 da BR-101 (Parque Vale do Pitimbu) a Divemo S/A — Distribuidora Potiguar de Veículos e Motores S/A, revendedora exclusiva no Rio Grande do Norte dos veículos Mercedes-Benz e Toyota, ampliou os serviços que prestava aos seus clientes em virtude das novas condições proporcionadas pelo moderníssimo e amplo prédio, onde implantou todo o seu serviço de assistência técnica. O deslocamento da sede da empresa para a BR-101 visou, antes de tudo, dimensionar mais ainda a qualidade do

atendimento, ao mesmo tempo em que proporciona mais conforto aos clientes.

Além da sede, com suas linhas ousadas e de grande beleza arquitetônica, a Divemo complementa a sua estrutura em Natal com mais duas filiais, na Ribeira e no Alecrim, sendo que esta última é dedicada a venda das legítimas peças Mercedes-Benz. No Estado, a empresa mantém, ainda, uma filial em Mossoró.

O ACONTECIMENTO — A inauguração da sede da Divemo, ocorrida em outubro, foi um dos acontecimentos mais importantes da área econô-

mica, este ano, em Natal. Um amplo programa foi elaborado pela direção da empresa para assinalar o evento, que contou com a presença das mais altas autoridades civis e militares do Estado, representantes do Governo Federal e de setores econômicos diversos, não só do Rio Grande do Norte como de vários Estados brasileiros. Também esteve presente o vice-presidente da Mercedes-Benz, Sr. Werner Jessen.

O grande número de presentes à inauguração da nova sede da Divemo diz bem da importância do acontecimento, considerado bem significati-

PARA ATENDER AINDA MELHOR



vo para a vida econômica do Rio Grande do Norte, segundo mesmo as expressões usadas pelo vice-Governador Genivaldo Barros (naquela ocasião no exercício da Chefia do Executivo).

AS INSTALAÇÕES — A nova sede da concessionária Mercedes-Benz compreende um terreno de 13 mil metros quadrados, com 4.200 de área construída e mais de 10 mil de área pavimentada. As oficinas especializadas são distribuídas em 14 boxes internos e quatro externos. São dotadas de equipamentos dos mais atualizados para todo serviço de me-

cânica, funilaria, pintura e lanternagem.

Todos os detalhes foram planejados sempre com vistas a um atendimento de nível. Afora o pessoal executivo, a empresa conta com um corpo de 83 funcionários, com instrução e orientação para empenhar-se na prestação de serviços dentro dos objetivos da Divemo. O pessoal técnico conta com períodos de formação na própria fábrica Mercedes-Benz e está, portanto, apto a executar todas as tarefas necessárias ao bom funcionamento dos veículos daquela marca.

A loja-sede conta com todos os

requisitos de conforto, incluindo um sistema de ar condicionado central, centro telefônico PABX, música ambiente com serviço de microfone, um grande salão expositivo, salas para reuniões e um perfeito sistema de segurança contra incêndio.

A direção da Divemo S/A — Distribuidora Potiguar de Veículos e Motores, tem demonstrado total confiança no futuro econômico do Rio Grande do Norte e não hesitou em realizar o investimento a fim de expandir suas atividades no Estado. Isso significa empregos e mais riquezas na forma de impostos.

As ações que os natalenses compram na Bolsa

Umhas 300 pessoas formam o núcleo de aplicadores em ações em Natal, num mercado onde só há uma empresa do Estado para aplicar — a Guararapes. Mas suas ações estão entre as de melhor cotação.



Embora Natal esteja longe dos centros onde é mais ativo o mercado de capitais e conte com uma Bolsa de Valores onde só uma empresa local é registrada — a Guararapes — há um pequeno núcleo de investidores bastante ativo, formado por cerca de 300 pessoas que aplicam regularmente em ações. Destas trezentas, 50 pelo menos acompanham diariamente as altas e baixas das ações das grandes empresas — principalmente estatais — através dos corretores especializados que têm seus esquemas de comunicação (via telefone e escutando as emisoras do sul que transmitem os pregões) e há um grupo menor que vi-

ve única e exclusivamente dos rendimentos de suas aplicações.

No momento, segundo revela o corretor Manoel Macedo (sete anos de atuação no mercado de capitais), da Serviced, as perspectivas para o setor são razoáveis, tendo se observado que de uns dois anos para cá verifica-se um processo de reativação dos negócios em Bolsas. E um dos motivos principais, senão o único e principal, é o esforço do Governo no sentido de conter a inflação.

— No momento em que a inflação vai diminuindo e se estabilizando, a aplicação em ações passa a ser um excelente negócio. Aliás, só chega a ser vantajoso aplicar em

ações quando a empresa apresenta uma rentabilidade superior ao índice da inflação do momento. Caso contrário é empatar capital sem proveito, — explicou Manoel Macedo a RN-ECONÔMICO.

AS EMPRESAS — Os aplicadores de Natal têm de recorrer quase que totalmente às empresas estatais — a nível federal — ou algumas de grande porte, como a Souza Cruz. No Rio Grande do Norte a única grande empresa de capital aberto é a Guararapes e é também a única registrada na Bolsa de Valores. A outra empresa de capital aberto funcionando no RN é a Alpargatas, porém seu registro é em São Paulo.

A estrutura da Bolsa de Valores do Estado, por isso mesmo, é pequena, por força de sua carência de recursos. As Bolsas são sustentadas com o dinheiro proveniente da movimentação geral, numa espécie de rateio nacional. A parte de cada uma é proporcional ao seu movimento e, conseqüentemente, a do Rio Grande do Norte é bem modesta.

As ações mais procuradas em Natal são as do Banco do Brasil, Petrobrás, Guararapes, Banco do Nordeste, Belgo Mineira, Vale do Rio Doce e Souza Cruz. As ações da Guararapes estavam cotadas, no início da primeira quinzena de novembro, em Cr\$ 2,80.

Todavia, as ações sofrem muitas oscilações, mesmo as do Banco do Brasil e praticamente as cotações têm posições diferentes a cada dia. Por essa razão, um corretor como Manoel Macedo tem de estar em contato permanente, diário, com as Bolsas do Rio e São Paulo.

CONSCIENTIZAÇÃO — Segundo as observações do diretor da Serviced, o investidor potiguar está bastante conscientizado, tendo passado por um rápido processo de amadurecimento.

— O investidor local entrou numa fase de realismo. Quando se dispõe a aplicar em ações, está consciente dos elementos que deve levar em conta — a liquidez e a rentabilidade, por exemplo. Hoje acabou a fantasia de 1971 (período em que houve uma febre nas Bolsas, com altas súbitas e artificiais), — declarou Manoel Macedo.

Além do combate à inflação, o Governo tem favorecido o mercado acionário introduzindo mecanismos que diminuem a rentabilidade das Cadernetas de Poupança.

A vitalidade das Bolsas de Valores é do interesse das empresas que, comercializando suas ações, passam a contar com recursos financeiros para seus planos de expansão sem terem de pagar um único centavo de juro. O seu sucesso nos pregões, a partir daí, depende unicamente de sua eficiência operacional, traduzida em rentabilidade.

O FINOR — Exemplo de como uma empresa pode aproveitar os recursos financeiros via ações é o do recente leilão dos papéis do Finor. O Rio Grande do Norte tem três empresas habilitadas pelo Finor: Soriedem, Telern e Brasincox. No recente leilão de ações do Finor a Soriedem conseguiu negociar um total de Cr\$ 2.614.400,00 ações.

O que isso significa?

Que a Soriedem vai contar com esse recurso financeiro para aplicar em suas atividades sem ter de pagar juros. Em compensação, os aplicadores, a partir de agora, passam a ter direito a dividendos dos lucros que vão aparecer no próximo balanço da empresa.

EXPANSÃO — Manoel Macedo, como todo corretor experiente e conhecedor do mercado de ações, hesita em traçar um perfil para o futuro. Admite reconhecer a aragem favorável que tem soprado sobre o mercado nos últimos dois anos, após um período de desconfiança geral.

— Tudo vai depender — assinalou ele — dos resultados dos

balanços das empresas e dos resultados da luta contra a inflação.

No entanto, demonstra, sem o querer, confiança. Vê como ponto positivo e salutar na comercialização de ações em Natal o fato de não ocorrer especulação.

— E há campo para isso. No entanto, a especulação aqui não existe, — afirmou.

Quanto às possibilidades de fusão da Bolsa de Valores do Rio Grande do Norte com a de Pernambuco ele não vê a questão com muito entusiasmo.

— Depende como o negócio for encaminhado. Não podemos ficar em desvantagem. A Bolsa de Valores de Pernambuco nem sede própria tem e nós temos, — disse ele.

De todo modo, constata-se que em Natal já não é o setor imobiliário que concentra e monopoliza os interesses de quem tem disponibilidades financeiras para aplicar. Há outras opções — e bem rentáveis, dependendo do tino de quem aplica. ■

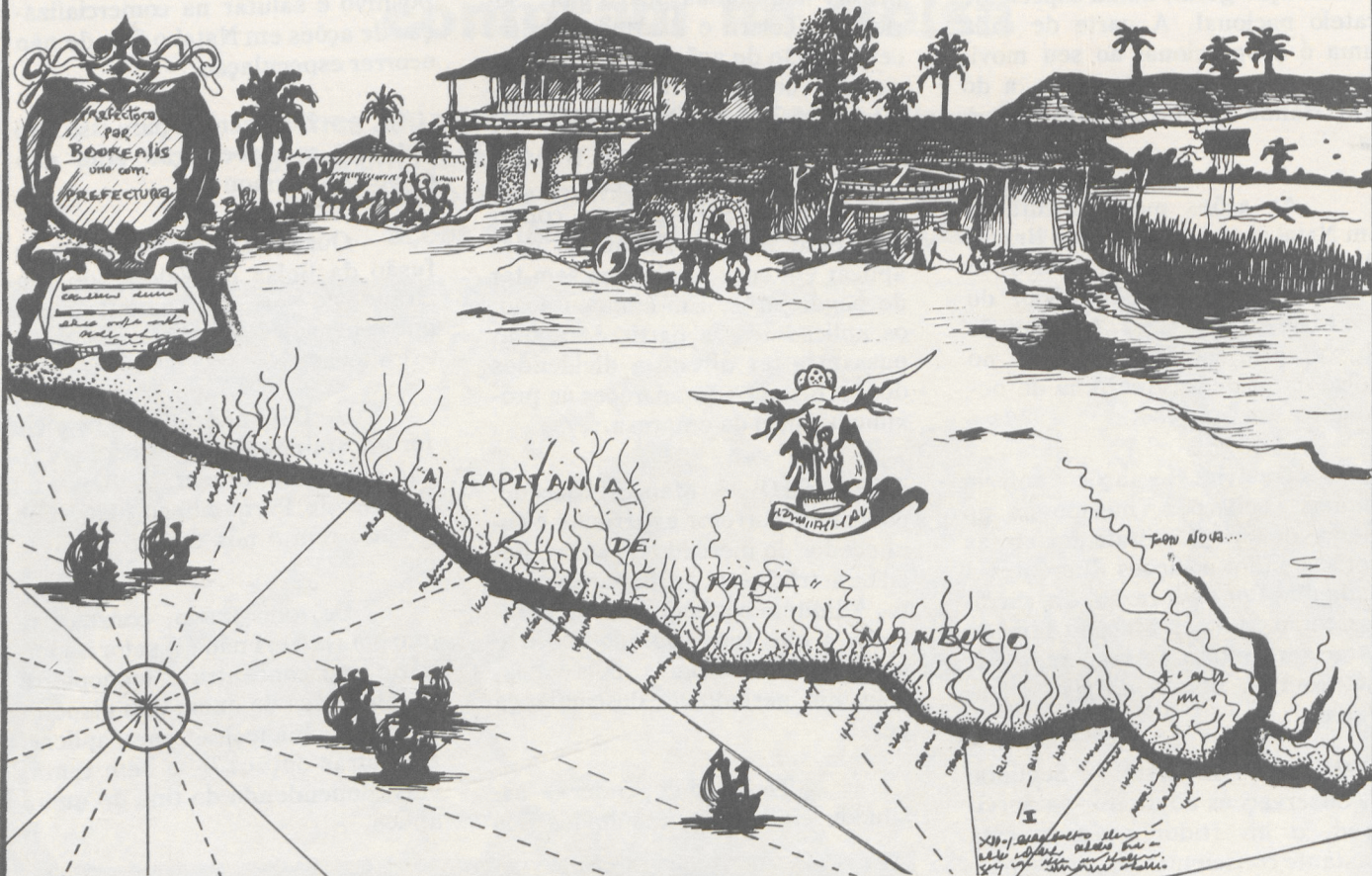
LEGISLAÇÃO NORDESTINA LN JURISPRUDÊNCIA

As mais completas revistas de leis editadas no Brasil. Levamos até você matéria FEDERAL, ESTADUAL e MUNICIPAL, sempre atualizadas com a legislação em vigor. Tudo isso em excelente apresentação gráfica. Torne-se o assinante mais atualizado do Brasil.

... ○ ○ ● ○ ○ ...

Contratos, em Natal, com RN-Econômico, pelo fone 222-0806 ou escreva para Editora Legislação Nordestina Ltda., atenção do Sr. Nelson Ramos de Souza — Av. Conde da Boa Vista, 250 — Conj. 411 — Fone (081) 222.3781 — Recife-PE.

AÇUCAR JÁ FEZ HISTÓRIA NO BRASIL



AGORA ESTÁ FAZENDO HISTÓRIA NO RIO GRANDE DO NORTE

Contar essa história não é tarefa nossa. É de RN-ECONÔMICO que há oito anos acompanha o esforço que vem sendo feito pelo desenvolvimento

do Rio Grande do Norte. Nossa tarefa é produzir açúcar. E, em apenas quatro safras, mais que triplicamos a nossa produção. RN-ECONÔMICO está contando esta história.

MAPA DE PRODUÇÃO

Safra	sacas produzidas
1973/74	128.374
1974/75	196.126
1975/76	291.807
1976/77	403.677



COMPANHIA AÇUCAREIRA VALE DO CEARÁ MIRIM

Com o mesmo cuidado com que
asseguramos durante todo o ano
a distribuição de açúcar
ao Norte e Nordeste do Brasil,
providenciamos para que diariamente
este produto esteja nos açucareiros
de todas as mesas do Rio Grande do Norte.
No oitavo aniversário de
RN-Econômico, queremos cumprimentar
esta revista pela qualidade da
informação que a cada mês
é posta em nossa mesa.



MAGNUS — Comércio e Representações Ltda.

RUA CORONEL ESTEVAM, 1374

— FONE 222-0160 — NATAL

RUA ITAPORANGA, 12 — NATAL

VILAS RURAIS — SERRA DO MEL



PROF. CORTEZ PEREIRA

- I — Considerações preliminares
 II — Projeto e implantação
 III — Resultados

I — Considerações preliminares

1. Colonização

1.1 — *Das formas de trabalhar a terra é, a colonização, a mais complexa, porém, a de mais amplos e variados benefícios. Nela a resultante econômica é democratizada, formando-se, assim, bases para a melhoria popular e o bem-estar social. Na colonização são exercitadas as faculdades de convivência e aglutinação, ganha-se a consciência de dependência recíproca, forma-se a sociedade orgânica.*

Sendo uma realidade socializante, compatibiliza-se, no entanto, com o próprio sistema capitalista, beneficiando-o inclusive, pela ampliação do mercado capaz de comprar, decorrência natural da elevação do nível econômico-financeiro das populações.

Pela amplitude e multiplicidade dos seus resultados é um caminho sempre buscado, porém, de objetivo dificilmente encontrado, em razão da complexa e difícil realidade que a colonização representa.

A evidência do seu papel no processo de desenvolvimento, como meio mais rápido de fortalecer a frágil economia primária, tem despertado o Poder Público para necessidade de, suprindo deficiências, tentar a implantação de projetos de colonização. Este é o exemplo que todo o mundo nos dá. Por toda a parte identificamos a presença supervisora do Estado, investindo altos subsídios em imensos projetos, cujas respostas incluem o retorno dos próprios subsídios, sob ampliadas formas de receitas públicas.

2. — Exemplos do mundo

2.1 — Na Espanha, onde o desenvolvimento

primário foi comprometido por secular processo de partilha hereditária, tornou-se necessário promover o reagrupamento dos minifúndios. Em seguida, o Estado voltou-se para as áreas receptíveis ao seu arrojado plano desdobrado em dezenas de projetos baseados na colonização cooperativista. Após a implantação de infra-estruturas, o esforço concentrou-se na obtenção de alta produtividade agropecuária, cujos frutos, recebendo a complementação industrial e tornando o produto acabado, permite uma participação maior dos associados no resultado final da comercialização.

Os investimentos foram orientados, autonomamente, por jovens equipes nomeadas pelo Governo e receberam uma classificação que assegurava subsídios de 100% na faixa A; de 40%, com financiamento do restante a juros de 3,5% a.a., na faixa B; enquanto os enquadrados como C tiveram subsídios de 30% e empréstimo dos 70% onerado em 4,5% a.a. Foi assim que a Espanha começou a dar os largos passos que a aproximaram, tão rápido, do que começa a ser hoje. Investiram, subsidiando, para ter multiplicados os seus impostos e, ainda, criar novos atrativos para o turismo que tem liderança mundial.

2.2 — *Na Itália, latifúndios cercavam de miséria velhos e abandonados castelos. Imensas áreas improdutivas, com a sua inutilidade, desafiavam o Poder Público a tornar real o conceito moderno do direito de propriedade, que é o dever de fazê-la produzir.*

Criada a grande empresa — Cazza del Mezzogiorno —, elaborados e implantados os grandes projetos, nasceram os imensos "consórcios". O caminho foi o mesmo: forma associativa de trabalhar a terra, complementação industrial da produção agrícola, comercialização unificada em favor de todos, de todos que transformaram extensas paisagens estéreis em diagramados campos de culturas. O Estado apresentava-se, como no outro caso, desapropriando terras

que transferia, imediatamente, a novos donos que tinham 30 anos para pagá-las, pagando ainda juros de 1% a.a. Os investimentos agrícolas foram subsidiados em até 65%, enquanto os industriais recebiam 25% de subsídios. A moradia representou a aparente presença paternal do Estado por se constituir numa doação em favor dos que se comprometessem nela, definitivamente, morar.

Foi assim que se deu o desenvolvimento do "nordeste" italiano, situado no sul daquele país, num esforço do Poder Público em reduzir a distância que o separava do norte industrializado.

2.3 — Na França, onde o associativismo foi o apoio para uma mecanização agrícola das mais adiantadas do mundo, o Poder Público interferiu, entre outras, numa área-problema, a Gasconha, para desenvolvê-la. Criou uma sociedade de economia mista com essa finalidade — Companhia de Desenvolvimento da Gasconha. Elaborou e implantou grandes projetos apoiados na unidade familiar de trabalho, deu subsídios que variam de 20 a 90% dos investimentos e, assim, as vastas terras pobres, desajudadas pela irregularidade das chuvas que vão de 550 a 700 mm, foram transformadas em celeiros de produção.

2.4 — Transformado em estuário de quase todas as culturas do mundo, pelo encontro dos judeus vindos de todas as partes da Terra, Israel é uma nação que escolheu o associativismo, na variedade rica de suas formas. Desde o Moshavá onde a posse individual da terra e a iniciativa privada convivem com o aldeamento comum até o Kibutz, colônia comunista com propriedade comum e trabalho coletivo, desdobram-se várias graduações de modelos associativos. Aqui também o subsídio compatibiliza-se com a aplicação de alta tecnologia, como investimento público necessário ao desencadeamento primário da economia.

3 — Colonização Brasileira

3.1 — No Brasil a colonização é marcada por insucessos repetidos. Salvam-se dessa fatalidade os trabalhos das colônias de europeus e orientais que

plantaram nos Estados do sul, plantando experiências seculares. No Rio Grande do Sul a predominância da produção associativa de arroz e vinho é a mais eloqüente amostragem de viabilidade sócio-econômica.

No Nordeste o quadro é de profundo desalento. As deficiências culturais aliadas à incorreta atuação do Poder Público lastreiam uma longa estrada marcada por muitos fracassos e pouquíssimas vitórias. O preconceito contra os subsídios, nascido da incapacidade de enxergar distante as conseqüências econômico-financeiras dos investimentos primários é, em grande parte, responsável pela asfixia de muitos projetos. A história da colonização nordestina pode ser sintetizada pela visão do que ocorreu no Rio Grande do Norte. Punau, Pium e Maxaranguape nos mostram vidas de crises e quedas.

4 — Grandes causas de insucessos e nossa tentativa de superá-las

4.1 — O descompasso entre o que foi planejado e o que se executa, entre o idealizado e o realizado, tem levado à ruína muitas colonizações. É comum planejar-se uma colonização, delimitar área, definir módulos e entregá-los para a implantação programada.

O afrouxamento dos controles ao longo do tempo e a conseqüente expansão individualista desfigura, e muitas vezes até contradiz, o projeto inicial. Quebrada a harmonia econômica do projeto, perde-se a integração e com ela a própria alma do trabalho. Assim morreram, ou vivem morrendo, muitas das colonizações brasileiras.

4.1.A — Nas Vilas Rurais tentamos neutralizar essa causa através de um instrumento criado: a CIMPARN. A esta empresa coube implantar, nos mínimos detalhes, tudo o que foi programado: a cultura indicada, a reserva florestal prevista e seu aproveitamento para pecuária, a área de agricultura de subsistência ou manutenção, a rede escolar e os postos de saúde, ginásio agrícola e hospital central, campo de pouso e sede de cooperativa, sistema de armazenagem e plano viário. Tudo, enfim, que foi teoricamen-



VOCÊ PODE TER ECONOMIA E SEGURANÇA NA ESTRUTURA DE SUA OBRA.

Para isto basta que os cálculos estejam exatamente de acordo com as necessidades do projeto.

LUCIANO ALBUQUERQUE ESTRUTURAS LTDA. já calculou cerca de 15.000 m³ de concreto armado executados em Rio Branco, Teresina, Mossoró, Natal, Recife, Salvador e Rio de Janeiro.

Em sua próxima obra deixe conosco os cálculos estruturais.



**LUCIANO ALBUQUERQUE
ESTRUTURAS LTDA.**

Rua Potengi, 626 - Tirol • Fone: 222-2732 - NATAL-RN.

te modelado era tirado das folhas do Projeto e feito em cima da terra. Só depois era entregue ao colono selecionado: a propriedade implantada para ele fazê-la viver e desenvolver.

4.2 — *Como segunda grande causa do insucesso de colonização nacional foi apontado o longo, ilógico e absurdo estágio probatório a que são submetidos os colonos para se tornarem proprietários dos lotes. Nunca menos de cinco anos e muitas vezes além de 20 ou 30 anos, é a espera desestimulante e desesperadora. As colonizações daqui do Estado retrataram esse erro nacional que não encontramos em nenhum outro lugar do mundo. Morre a primeira e até a segunda geração, enquanto, já sem nenhum sentido, concluem pela entrega do título da terra esperada pelo pai ou avô. O estágio a que foi submetido o homem serviu apenas para fazê-lo desacreditar de uma atividade que esperava promissora. A ausência de legalização patrimonial fecha as portas dos bancos e as liberações do crédito, burocratizado pela repartição pública, muitas vezes sem "oportunidade", oneram e inviabilizam economicamente os custeios. Sob pretexto de observar o homem para errar menos na seleção, leva-se à falência o projeto depois de arruinar o próprio homem.*

4.2.B — Nas Vilas Rurais, como foi por nós projetado, esta causa de malogro é superada através de um racional e rápido esquema de seleção. A observação que, erradamente, é feita diluída e diluindo-se ao longo de 5, 20 ou 30 anos, quando o próprio homem é modificado pelo envelhecimento e pela frustração, quando sobrevive, foi irremediavelmente condenada. Em substituição, montou-se uma equipe especializada para observar os 8, 10 e, depois 12.000 homens que conviviam e trabalhavam na implantação do grande projeto. Antes se fazia uma observação rarefeita, aqui concentrada. O projeto foi transformado em laboratório de estudo do comportamento de 12.000 homens para identificar os 1.200 (10%) que ao lado de outras qualidades demonstrassem:

- a) a força de trabalho familiar suficiente ao módulo e às culturas programados;
- b) senso de poupança necessário, como proprietário em que se transformaria;
- c) capacidade gerencial, por dever ser o novo empresário agrícola;
- d) associativismo, por integrar uma realidade que, dependendo de cada um, dependeria ao mesmo tempo de todos.

Assim, idealizou-se a identificação e eleição dos colonos proprietários que, sentindo-se donos da terra em plena madrugada da sua nova esperança, teriam muito maiores condições humanas de trabalhar e vencer.

4.3 — *A terceira grande causa do negativo comportamento dos projetos de colonização é ligada a questões de mercado.*

Implantam-se culturas sujeitas a violentas variações cíclicas ou à concorrência de poderosos centros de produção, sem as pré-condições para suportar esses impactos. Aos primeiros sintomas de perigo, em razão do próprio nível cultural, inicia-se o processo de desagregação que faz sossobrar, irremediavelmente, o projeto.

4.3.C — Nas Vilas Rurais procurou-se identificar, como cultura principal, aquela que fosse menos sujeita a essas variações e que ficasse à margem dos fatais golpes de poderosas concorrências.

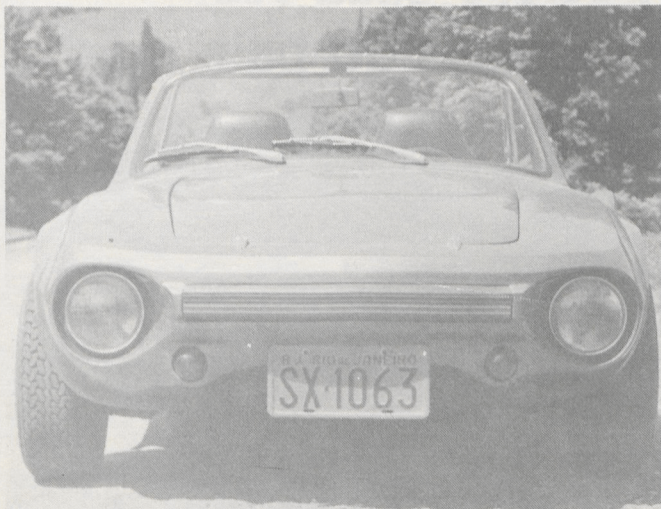
A viabilidade do projeto foi calcada sobre a produção de castanha, não tendo sido computado o resultado comercial do pseudo-fruto (o caju), do líquido da casca da castanha (L.C.C.) da torta do caju e da resina. A demanda da amêndoa é constante e crescente. A tranquilidade do seu comércio é indicada por serem os dois maiores consumidores, os dois mais importantes países do mundo: Estados Unidos e Rússia. A Rússia e a Argentina apresentam as maiores expansões de consumo com 158 e 120%, respectivamente.

A posição geográfica do Nordeste, confrontada com os maiores exportadores orientais e em referência ao principal consumidor — os Estados Unidos — é de excepcional vantagem, vantagem maior ainda em relação à Argentina.

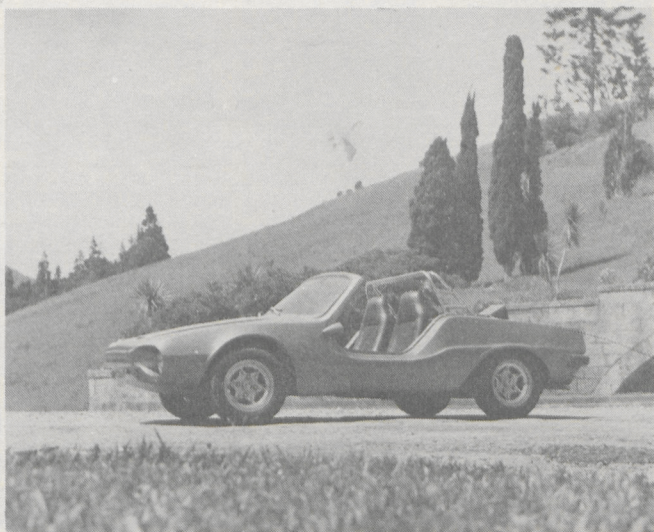
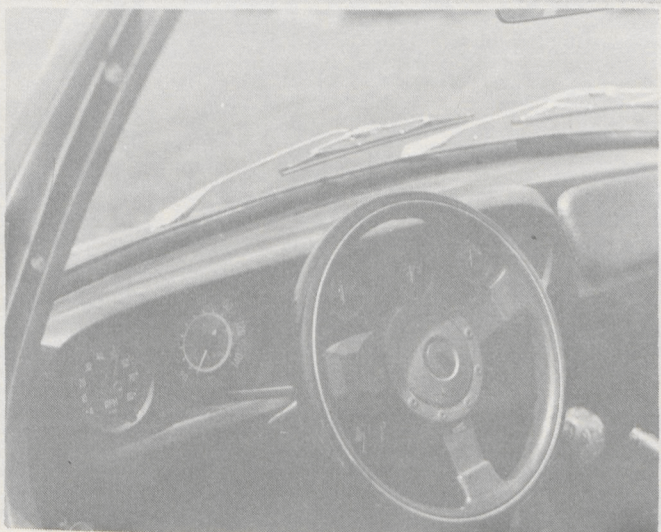
Por essas razões e tratando-se de cultura absorvedora de grandes contingentes humanos, não beneficiada ainda pela colheita mecanizada, sua tendência, ante o natural despovoamento do campo, é apresentar vantagem concorrente, por se tratar de projeto com base na unidade familiar de trabalho. ■



A cultura do cajueiro está se mostrando viável no RN



CHEGOU FALCÃO, A NOVA LINHA DA MECÂNICA VOLKSWAGEN.



Você quer ficar na crista da onda? Mas para isso, é preciso conhecer — FALCÃO — a nova linha da mecânica Volkswagen, em fibra de vidro, modelo esporte, o carro ideal para o nosso clima tropical. Econômico como nenhum outro, amplo espaço interno. O seu FALCÃO está esperando por você em Duauto Veículos.

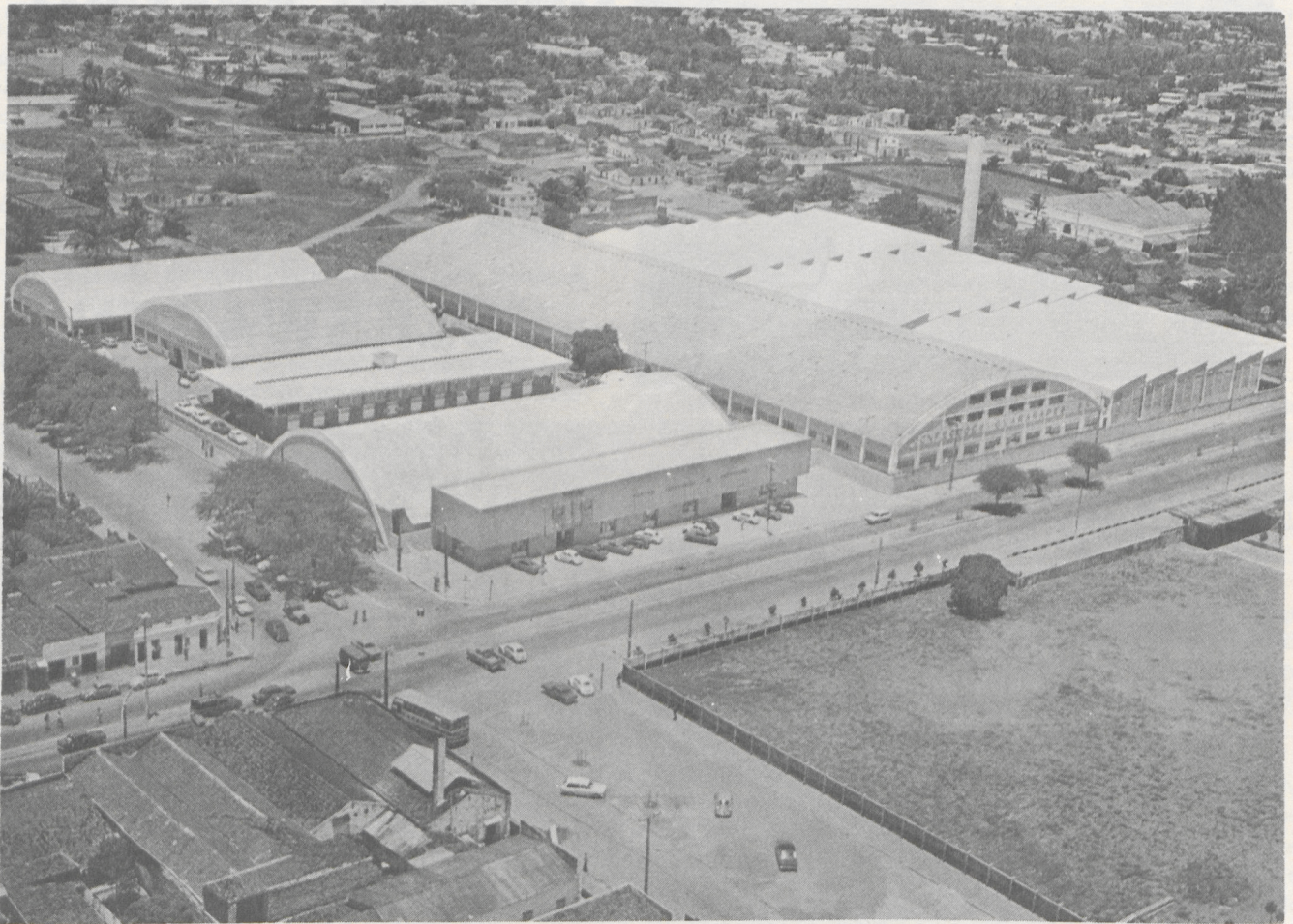


REVENDEDOR EXCLUSIVO

Duauto Veículos

Av. Presidente Bandeira, 1240 Alecrim Fones: 231-6132 e 231-3927.

Guararapes tem posição cada vez melhor entre as empresas do país



A Guararapes está programando a expansão do seu parque industrial em Natal (vista aérea Natal)

Incluída entre as 300 maiores empresas do país, ocupando o quinto lugar entre as fábricas de confecções brasileiras no volume de venda líquida, proporcionando 5.900 empregos diretos (2.100 em Natal, 1.700 em São Paulo, 1.400 em Fortaleza e 700 em Mossoró), com um nível de rentabilidade que a coloca no quarto lugar no rol das indústrias de sua especialidade e com uma previsão de volume de vendas no montante de 1 bilhão de cruzeiros para este ano, a Confecções Guararapes S/A viveu suas primeiras experiências no setor na década de 50. No início, operava lojas dedicadas à comercialização de artigos de vestuário masculino e foi em razão do sucesso nesse ramo de atividade que o grupo líder animouse a fundar, em seis de outubro de 1956, uma pequena unidade industrial no Recife, ocupando 300 metros quadrados. Ali foram produzidos artigos masculinos diversificados para serem vendidos nas lojas varejistas, que se expandiram por todo o Nordeste com o nome de Lojas Seta S/A.

Dois anos após a sua implantação, a unidade industrial do Recife foi transferida para Natal, já para um

prédio com 1.300 metros quadrados, de onde o grupo empresarial, empregando na prática uma filosofia de sempre reinvestir os lucros com vistas à expansão quantitativa e qualitativa, levou a Confecções Guararapes a uma posição de relevo não só no Rio Grande do Norte como em todo o país.

Os horizontes da empresa se alargaram em todos os sentidos e, hoje, a sua produção é vendida em todo o país, sendo que 40% do total são absorvidos pelo sistema "Frenshising" — comercialização através de uma rede de quase 300 lojas espalhadas por todo o Brasil e que recebem apoio financeiro da Guararapes em troca do compromisso da venda de seus produtos. A empresa também atua com lojas próprias em escala nacional (cerca de 30, com o nome "Seta") e adotou, ainda, a comercialização direta ao consumidor, com três lojas CIC — em Natal, Fortaleza e Mossoró. Os restantes 60% da produção são colocados no mercado nacional e internacional, sendo que o último representa, por hora, uma parcela pequena, restringindo-se basicamente ao continente Sul-Ameri-

cano.

A EXPANSÃO — Desde o início, as atividades da Confecções Guararapes S/A foram caracterizadas por um ritmo de crescente expansão. Quinze anos após a transferência da primeira maquinaria para Natal marcas expressivas haviam sido conquistadas: de 1.300 metros quadrados originais a organização passou a ocupar 23.000 metros quadrados de área coberta. Em 1971 inaugurou uma unidade industrial em São Paulo, com 14.000 metros quadrados de área coberta e com a capacidade de produzir 15 mil camisas/dia. Em 1974 a unidade de São Paulo foi dotada de um setor de malharia que ora produz em torno de 700.000 metros de tecidos por mês e ainda com planos de ampliação. A sempre crescente demanda dos seus produtos levou a Guararapes a construir mais duas unidades de produção, em Mossoró e Fortaleza, inauguradas, respectivamente, em setembro de 1975 e janeiro de 1976. A primeira dessas duas novas fábricas, com área coberta de 8.400 metros quadrados, tem a capacidade de produzir 10.000 camisas/dia; a segunda, a de Fortaleza, cuja área



Lojão do CIC em Natal do Grupo Guararapes

coberta é de 22.000 metros quadrados, tem a capacidade instalada para a produção de 10.000 calças/dia, podendo ser equipada para dobrar essa produção. A situação de maior produtora de confecções do país, aliada aos altos índices de liquidez e rentabilidade de que desfruta, coloca a Guararapes numa posição de invejável destaque não só no ramo em que atua como também entre as grandes empresas brasileiras, fato reconhecido pelo próprio público investidor que colocou suas ações entre as mais negociadas na Bolsa de Valores de São Paulo em 1976/77.

PERSPECTIVAS — A flexibilidade administrativa da Confecções Guararapes S. A. e a visão empresarial dos seus dirigentes têm possibilitado, ao longo de suas atividades, providências cujos resultados sempre se mostram particularmente positivos. Agora mesmo, há a pretensão de transferir a fábrica de confecções instalada em São Paulo para o Rio Grande do Norte, o que implicará na criação de mais 1.400 novos empregos no Estado. Os planos prevêem a possível implantação da unidade transferida em terreno vizinho à fábrica de Natal, com 20 mil metros quadrados.

O projeto de transferência não inclui, contudo, o setor de malhas, que continuará funcionando em São Paulo, vez que naquele Estado existem mais operários especializados para esse tipo de industrialização.

A localização inicial de Confecções Guararapes em Natal foi motivada, consideravelmente, pelos benefícios fiscais proporcionados por reduções de tributos estaduais e federais, vantagens que propiciaram a implantação, igualmente, de tantas outras indústrias em nosso Estado,

dando-lhes condições de competirem com a estrutura econômico-financeira mais sólida do parque industrial do Centro-Sul. A prorrogação desses incentivos estaduais, que no momento se constitui um pleito dos empresários do Rio Grande do Norte, contribuiria decisivamente para a consolidação dos projetos em curso, inclu-

sive desse de transferência da fábrica de Confecções Guararapes, de São Paulo.

POLÍTICA SOCIAL — Como empresa identificada com o Estado e iniciativa de empresários que acreditam na capacidade de trabalho do nordestino, a Confecções Guararapes dispensa atenções especiais ao fator humano. Por isso executa uma ampla política assistencial tendo em vista proporcionar aos seus empregados segurança e tranqüilidade para um bom desempenho de suas atividades. Além da assistência médico-odontológica, mantém uma escola para 1.500 alunos, a nível de primeiro grau, totalmente grátis, destinada aos filhos e parentes dos funcionários de todos os níveis. Cuida, ainda, de programas de lazer, mantendo em funcionamento um clube social para divertimento dos funcionários e de suas famílias.

CARACTERÍSTICAS — A Confecções Guararapes S/A, além de sua sede em Natal, mantém filiais em São Paulo (Avenida Casa Verde, 327), Fortaleza (Avenida Sargento Herminio, 5.100) e Mossoró (KM 1, da BR-304). Trata-se de uma Empresa de capital aberto, administrada por um Conselho de Administração composto de três membros e de uma diretoria constituída por sete. O mandato de cada membro é de três anos.



O clube social: importância do lazer

Artesãos têm pressa em recuperar tempo perdido

O longo período de falta de assistência deixou os artesãos impacientes e, agora, acham que todo esforço ainda é pouco para ajudá-los a recuperar o tempo perdido.



A feirinha da Praça João Maria não está no lugar ideal, segundo os artesãos

Está sendo feito um esforço sincero e constante no Rio Grande do Norte no sentido de compatibilizar o trabalho dos artesãos com as suas necessidades a fim de que a sua criação não perca o potencial remunerador ao longo dos caminhos que sempre percorre até chegar às mãos do consumidor. O esforço é desenvolvido, basicamente, pela área oficial — que, nas circunstâncias, tem de descambar para um certo paternalismo — e através do cooperativismo; esta, a forma até o momento, mais adequada de possibilitar uma união de esforços entre os artesãos com vistas a uma melhoria a nível econômico. Porque, a nível profissional e técnico, no sentido da qualidade do produto, o artesanato potiguar em nada fica a dever aos de outras regiões do país, estando provada a sua potencialidade comercial e de mercado, desde que sejam encontrados os mecanismos adequados

de escoamento do fluxo da produção.

AS FORMAS DE AGLUTINAR — Antes de tudo, deve-se levar em conta que os esforços desenvolvidos para racionalizar a produção artesanal e dar proteção ao artesão ainda estão, na prática, em fase embrionária. Como há muito a fazer, partindo-se do nada, não há experiências bem sucedidas que sirvam de base. Por isso, é preciso ir tateando, na base do acerto e do erro, até encontrar os verdadeiros caminhos. Há, nota-se, um elemento básico: a boa vontade da área oficial.

O que não é suficiente para contentar impaciências. Por exemplo: o Governo Estadual, através da Secretaria de Bem-Estar Social, entre outras medidas, criou a feira de artesanato, atualmente instalada na praça Padre João Maria e funcionando aos domingos. Mas a fei-

ra não tem contentado os artesãos. Dois deles — Cícero Mendonça Júnior (especialista em trabalhos com vidro) e Ivanildo Paula Condados, conhecido como o Sombra (especialista em talhas) — disseram a RN-ECONÔMICO que “muito é preciso fazer ainda pelo artesão”. Consideram o local da feira de artesanato inadequado e acham que está faltando uma melhor divulgação do seu trabalho para que ele possa chegar ao conhecimento de uma faixa mais ampla do mercado. Vão mais além: querem a divulgação em bloco e individualmente, de modo a valorizar o artesanato em geral e as qualidades específicas deste ou daquele artista. São anseios inquestionavelmente justos, mas certamente inacessíveis no momento por absoluta falta de condições, pois tais objetivos só poderiam ser alcançados através de uma maciça campanha publicitária — e isso custa, realmente, muito dinheiro.

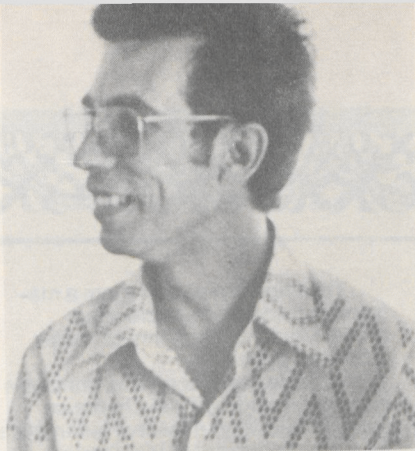
Os artesãos também não estão unidos entre si e alimentam certas rivalidades. Um deles afirmou também a RN-ECONÔMICO que a Secretaria do Bem-Estar Social concede mais facilidades para os artesãos do interior — referindo-se especialmente a transportes — esquecendo-se que os da cidade estão melhor situados e, portanto, não podem ter a mesma ajuda para chegarem à feira da praça Padre João Maria.

E, finalmente, eles reclamam em bloco contra o atual local da feirinha de artesanato. Sonham com a praça André de Albuquerque. Aí tem o outro lado da história: a Prefeitura teme afetar a praça, justamente o seu mais precioso ponto de lazer da cidade e, sem dúvida, o melhor para a população. Os artistas têm como um dos seus argumentos que, mudando o local da feirinha para a André de Albuquerque, poderiam elasticar o horário de funcionamento, aos domingos. E isso porque, segundo disse um deles, “na praça há mais condições de conforto pessoal e a boa iluminação permite até que possamos comercializar também à noite”.

MAIS RECLAMAÇÕES — Premidos tanto tempo por um ostracismo que chegou a ser aceito como fator de normalidade, os artesãos, no momento em que passam a sentir algum apoio, experimentam uma necessidade de reivindicar ao máximo, numa natural ânsia de superar o tempo perdido. Contudo, há o outro lado: é impossível também montar, em período tão curto, a infra-estrutura ideal. Está tudo no começo e todo começo tem de seguir por etapas. Os artesãos que falaram a RN-ECONÔMICO mostraram-se inconformados com a própria ajuda financeira que passaram a receber da Secretaria do Bem-Estar Social — e antes não tinham isso.

Dizem ser a ajuda fornecida no período pouco favorável do ano e, nessas condições, não poderiam aplicá-la do modo desejado na aquisição da matéria-prima.

— Somos obrigados a manter um calendário fixo de exposições de trabalhos, em função dessa ajuda financeira. Mas ocorre que há uma variação na data de entrega do dinheiro. E ele não é suficiente — declarou um dos inconformados artesãos.



Otomar: o esforço do Governo para ajudar

O APOIO — Os casos citados ocorrem entre artesãos isolados. Esse isolamento gera a insegurança. O que não impede de alguns deles — como o Zenóbio — expressarem um certo orgulho pela qualidade do trabalho executado.

— Eu mesmo — disse Zenóbio a RN-ECONÔMICO — já consegui exportar vários trabalhos para outros Estados, até o sul do país.

Por seu lado, o Governo mostra também a sua preocupação quanto ao nível desses trabalhos, sabendo a sua necessidade na hora de disputar o mercado e as preferências dos turistas. Entendem os seus técnicos que o problema não pode ser deixado tão somente a cargo da intuição e da habilidade inata do artista. Para tanto, segundo informa o Secretário Otomar Lopes Cardoso, do Bem-Estar Social, têm sido promovidos vários cursos de formação e aperfeiçoamento, visando tanto o aumento dos quadros de artistas como à preservação das formas mais tradicionais da arte popular no Rio Grande do Norte. Parte desses cursos tem sido executada por força de convênios entre a Secretaria de Trabalho e Bem-Estar Social e o Ministério do Trabalho, através do PIPMO. Até o momento o Ministério do Trabalho forneceu recursos no montante de Cr\$ 262.780,00 para esse programa.

— Também a Sudene — disse a RN-ECONÔMICO o Secretário Otomar Lopes Cardoso — tem participado desse programa, com financiamentos destinados à aquisição de matéria-prima. Só este ano a Sudene forneceu o montante de Cr\$ 100 mil, em duas parcelas de Cr\$ 50 mil.

O Estado também participa com recursos próprios e da execução dos diversos programas, servindo ainda como elemento aglutinador.

— Só este ano foram realizados 40 cursos de formação e aperfeiçoamento e mais um curso próprio e específico para a formação de instrutor, — informou Lopes Cardoso.

Paralelamente, o Governo tem procurado conscientizar o artesão, tendo promovido encontros com técnicos para o debate dos seus problemas e a oportunidade de serem feitas reivindicações. Neste ano já foram realizados quatro cursos desses encontros — dois na região Oeste, um no Seridó e outro na cidade de Santa Cruz.

Aponta o titular da Pasta do Trabalho e Bem-Estar Social como resultado positivo desse trabalho a existência no Estado de 895 artesãos com cursos de formação e aperfeiçoamento. E indicou, ainda, o trabalho desenvolvido no campo da assistência social em favor do artesão potiguar, como a orientação no sentido do artista autônomo garantir os seus direitos, inscrevendo-se no INPS.

Mas frisou:

— Damos a orientação. Mas a decisão cabe ao próprio artesão.

O FUTURO — Considera a Secretaria do Trabalho e Bem-Estar Social que os resultados até agora conseguidos foram satisfatórios e informou Otomar Lopes Cardoso que “no futuro pretendemos ampliar e intensificar esse trabalho, pois a metodologia utilizada mostrou-se eficiente”.

Essa conclusão é demonstrada pelos números fornecidos. Assim, no capítulo das oportunidades de comercialização, estão: Feira Potiguar de Artesanato — praça Padre João Maria, aos domingos, das nove às 17 horas; Loja Seridó — hall do hotel Vila do Príncipe, Caicó, em convênio com a Copala; Artesanato do Rio Grande do Norte — Galeria dos Estados, loja nº 23, Brasília, convênio com a Coopercrutac; Associação das Bordadeiras de Caicó — praça Governador Dix-Sept Rosado, 671, Caicó.

AS COOPERATIVAS — No aspecto cooperativa, existem atualmente três diretamente ligadas à comercialização do artesanato no Rio Grande do Norte. Elas têm procurado flexibilizar essa comercialização conseguindo financiamentos de bancos oficiais e particulares, principalmente do Banco Nacional de Crédito Cooperativo. Dentro dessa

política, tem-se procurado elaste-
cer a própria rede de contatos do
artesão local, de modo a ligá-lo e
sintonizá-lo com que se está fazen-
do no resto do país. No momento,
estão atuando no Estado as se-
guintes cooperativas:

a) — Copala — sob a orien-
tação financeira da Arquidiocese e
que se volta, na maior parte, para o
artesanato de sisal e palha de car-
naúba, além de trabalhos em cerâ-
mica regional. Em virtude de sua
estrutura e da solidez financeira,
tem conseguido bons recursos do
BNCC e tem conseguido atingir o
mercado internacional;

b) — Coopercrutac — indi-
retamente financiada pela UFRN,
apresentando maior número de tra-
balhos de sisal e palha de carnaú-
ba. Comercializa sua produção para
outros Estados;

c) — Capanal — pertencen-
te a um grupo particular, produzindo
quase que exclusivamente redes
caseiras.

OS OBSTÁCULOS — Não são ape-
nas os artesãos sem vinculação às
cooperativas que apontam obstácu-
los. O próprio Secretário do Traba-
lho e Bem-Estar Social alinha al-
guns deles, como falta de recursos
suficientes e deficiência da estrutu-
ra, mas salienta que o principal e
responsável "pelo estrangulamen-
to do desenvolvimento do artesanato
potiguar" é a figura do atravessa-
dor.

Afirmou ele:

— Em sua maioria, o atra-
vessador tanto explora o artesão co-
mo o consumidor. Sempre fica com
a maior parte do lucro.

Talvez por ingenuidade, o
artesão, no seu rol de reclamações,
deixou passar sem registro a ação
do atravessador, tão nefasta para a
sua atividade como em outros cam-
pos da atividade econômica. Pois é
o atravessador o explorador de du-
pla atividade, às vezes querendo
aparecer até como protetor e finan-
ciador. Mas só agora o artista po-
pular está começando a se cons-
cientizar. Para o futuro é possível
que ele mesmo se encarregue de li-
vrar-se dos intermediários. Mas só
quando dispor de uma boa rede de
comercialização. Enfim, é um ciclo
de problemas, mais ou menos se-
melhantes a outros impasses eco-
nômicos de uma região que luta pa-
ra se desenvolver. ■



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

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

Em outras máquinas, há neces-
sidade de constantes mudanças e mar-
chas ou o motor morre.

Na 120B isto não ocorre. A queda
de rotação provoca reação no motor
- o sobretorque - e a máquina vence o
obstáculo com menor consumo de

combustível e sem cansar o operador.

A 120B tem quase o triplo do
sobretorque de sua mais próxima con-
corrente porque seu motor é próprio
para terraplanagem, não um motor
adaptado. Na 120B, motor, máquina e
qualidade são do mesmo fabricante:
Caterpillar. É natural que ela ofereça
maior produtividade, vida útil mais
longa e menores custos de manutenção.

É ainda protegida pelo Cat Plus -
o superatendimento do futuro,
já disponível hoje nos Revendedores
Caterpillar.

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

**Cat 120B
é muito mais
máquina.**

CATERPILLAR
Caterpillar, Cat e D são marcas da Caterpillar Tractor Co.



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



marcosa s.a.

MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

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

J. PESSOA - Paraíba
BR - 101, n.º 235

FORTALEZA - Ceará
Rua Castro e Silva, 294/B



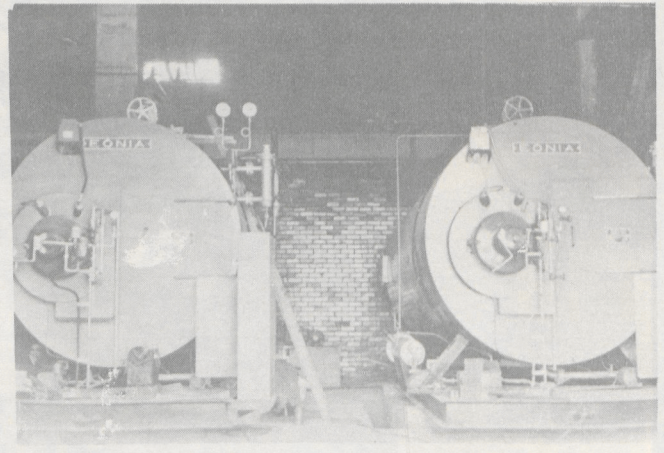
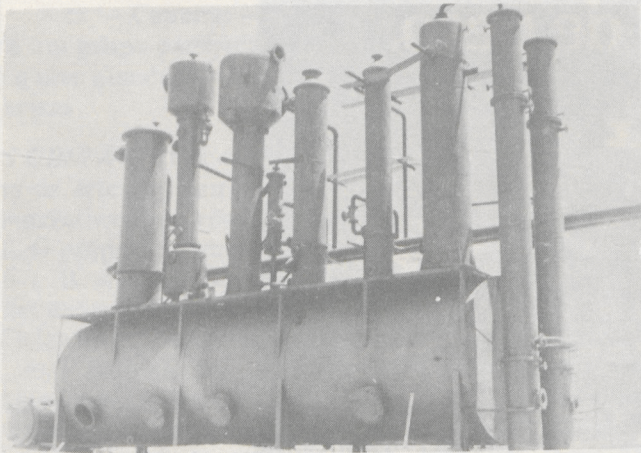
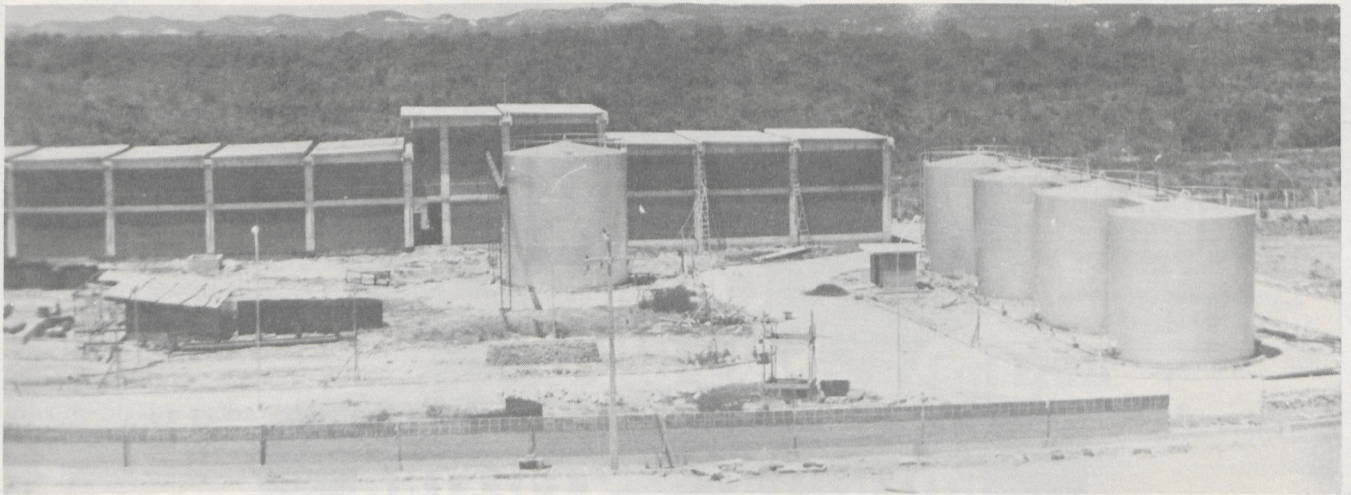
A AÇUCAR... A...
...T... N... A... R...

O Café
SÃO BRAZ
tem um novo
irmão. Ele nasceu com
100 gramas de peso.



Agora em novas embalagens. A qualidade você já conhece.

SALHA S. A. COMEÇA A PRODUZIR AINDA EM 1977



As modernas maquinarias que a Salha implantou no seu parque industrial

Já totalmente implantada e funcionando em fase experimental, a Salha S. A. — Indústria e Comércio de Óleos deverá entrar em fase de produção ainda neste ano, segundo informações de seus diretores. Construída pela Cicol num ano e seis meses, com projeto inicial da Consultene que sofreu várias adaptações na fase de execução, o complexo industrial da Salha está localizado numa área de 50 mil metros quadrados do município de Parnamirim, ocupando, em área construída, 10 mil metros quadrados. Ao mesmo tempo em que testa a sua maquinaria, a indústria estoca matéria-prima — a semente da mamona —, posto que ela ainda não pode ser adquirida nas quantidades desejadas no Estado, tendo a empresa de manter escritórios de compra em Irecê (Bahia), Senador Pompeu (Ceará), Recife, Caruaru, Triunfo e Serra Talhada (Pernambuco). Tendo conseguido estocar, até agora, dois milhões e 400 mil quilos de semente de mamona, a Salha, quando começar a funcionar em escala industrial, processará apenas

1/3, pois sua capacidade é de 30 mil toneladas de matéria-prima.

A EMPRESA — A Salha é uma empresa composta por: Diretor-Presidente, Sr. Nagib Assad Salha; Diretor-Vice-Presidente, Prof. Genário Fonseca; diretores — Srs. Fuad Assad Salha, Hosan Assad Salha e Naby Assad Salha. Atualmente aguardando liberação de um financiamento da Sudene, a Salha tem posição definida a respeito do órgão, tendo a direção afirmado a RN-ECONÔMICO que "temos recebido total apoio e, com referência à nossa empresa, tem correspondido plenamente".

Na sua área de construção, a Salha dispõe de 11 prédios destinados à industrialização, laboratórios (dotados de moderno equipamento e pessoal altamente qualificado), escritórios para a administração, depósitos (onde é estocada a matéria-prima), armazéns (para estocagem da produção), etc. O projeto compreende, ainda, a construção de um terminal no porto de Natal, com um tanque/depósito de óleo com capacidade para 550 toneladas e condições

técnicas (através de um oleoduto) para efetuar os embarques nos navios. Ainda na fábrica, existem 4 tanques/depósitos sendo 3 com capacidade para 350 toneladas e um para 500.

Segundo os técnicos, a maquinaria da Salha é uma das mais modernas do país e toda de fabricação nacional — São Paulo. Suas instalações foram projetadas de modo a comportar, sem prejuízo de espaço, futuras ampliações.

A PRODUÇÃO — A Salha S. A. — Indústria e Comércio de Óleos vai produzir basicamente óleos tipo 1 de exportação, e pretende conquistar amplas faixas do mercado exterior e, nesse sentido, já foram mantidos contatos altamente promissores com importadores dos Estados Unidos, Canadá, Alemanha, França, Rússia e China. Na produção inicial, a fábrica utilizará a mamona como matéria-prima. Todavia, com uma ligeira adaptação, seu equipamento tem condições de operar com qualquer tipo de oleaginosa, incluindo o babaçu, soja, amendoim, algodão, giras-



sol, etc. Há possibilidade dessa adaptação porque existe uma certa deficiência no fornecimento da mamona como matéria-prima, apesar do Nordeste prestar-se bem para esse tipo de cultura. Isso cria algum problema em face do preço que ela atinge: atualmente o quilo da semente de mamona custa sete cruzeiros (já chegou a nove). Como a necessidade da Salha é da ordem de 30 mil toneladas anuais para suprir a sua produção isso implica em investimentos da ordem de Cr\$ 210 milhões, criando, naturalmente, grande necessidade de capital de giro.

A produção da fábrica constará de 40 por cento de óleo e 60 por cento de torta. A maior parte do óleo será

destinada ao mercado externo, ficando um percentual para comercialização no interno. Todos os entendimentos foram concluídos com a Cacex com vistas à legalização de todo o processo para as vendas no mercado internacional.

Com respeito aos métodos de produção, no estágio atual da Salha, está sendo ultimada a montagem de um sistema de extração por solvente, cujo objetivo é o de possibilitar um melhor aproveitamento da matéria-prima na extração do óleo. Esse sistema, conforme a explicação dos técnicos, consiste no aproveitamento dos resíduos do óleo que ainda fica na torta (a chamada torta gorda) após a extração mecânica. O aproveitamento desses resíduos é feito mediante a utilização de solvente.

AS PERSPECTIVAS — Em torno da Salha S. A. — Indústria e Comércio de Óleos giram várias perspectivas — todas promissoras. O mercado — tanto interno, como externo — é excelente, praticamente insaciável. Nos Estados Unidos — e nos outros países com condições tecnológicas que vão adquirir o produto da Salha — o óleo de mamona tem pelo menos 800 finalidades diferentes, enquanto no Brasil elas se reduzem a dez. Na primeira etapa, a fábrica se limitará à produção do óleo propriamente e só depois, em outra fase, diversificará suas atividades e para tanto já existe terreno apropriado, na sua área de 50 mil metros quadrados, para implantação de novas unidades industriais.

A implantação da nova indústria trará, também, outros benefícios para a economia do Estado e influenciará decisivamente até na sua estrutura agrícola, pois a mamona é uma cultura perfeitamente adaptável às condições de clima e solo do Rio

Grande do Norte. Sem falar na criação de novos empregos. Só na fábrica, diretamente, serão oferecidos 100 empregos. Todavia, em termos indiretos, há a possibilidade de absorção de mão-de-obra no campo numa estimativa em torno de 48 mil empregos, proporcionados pelos possíveis projetos agrícolas que certamente serão desenvolvidos. Isso porque torna-se necessária a utilização de quatro pessoas por hectare no cultivo da mamona.

A Salha S. A. — Indústria e Comércio de Óleos é mais uma iniciativa de empresários vinculados à economia do Estado e com perspectivas de contribuir, em bases bastantes substanciais, para o seu desenvolvimento.

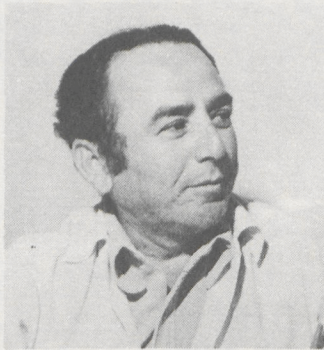


Genário Fonseca



Nagib Salha

EMPRESAS ESTATAIS — ESTADO DENTRO DO OUTRO



Prof. S. R. de Brito

É muito grande a responsabilidade do Governo, na atual conjuntura da economia brasileira. Cresce essa responsabilidade, quando se avultam as reclamações contra as empresas estatais, que tendo florescido sob os auspícios ou benevolência do Estado, transferem ao próprio Estado, o ônus dos efeitos da avidez pelo lucro. Não se contentando em explorar segmentos privilegiados do mercado, transferem, para o povo, o ônus de má administração ou a imposição de taxas de serviço geradoras de lucro exagerado. O capital público não deve ser um capital especulador.

Antes, deve se constituir em capital social, admitindo-se uma taxa de retorno razoável. Para se ter uma idéia, a empresa de mais elevada rentabilidade de vendas (lucro líquido s/ vendas líquidas) foi a Eletrobrás — chegando a 83,0%. A nossa CHESF chegou a 48,9% em 1976. Por conta de quem estão se formando as fantásticas reservas financeiras das estatais? Este processo multiplicador do lucro vem exigindo cada vez mais dos consumidores parcelas crescentes de desembolso, que afinal de contas, vão reduzir a sua renda. O Governo deve estar atento para os dois reversos da medalha. Se por um lado possui uma Petrobrás que deu um lucro líquido em 1976, na ordem de Cr\$ 11.847.000.000,00, tem uma Rede Ferroviária Federal que, deu um prejuízo de Cr\$

6.468.972.000,00. Aí está o "x" do problema. Para umas, concorremos com as elevadas taxas de serviços para os exagerados lucros e, ainda mais subsidiados através de impostos a insolvência de uma Rede Ferroviária Federal.

Por que não criar um fundo de Reservas, com os lucros líquidos das estatais, para financiar os deficits das próprias estatais? Como não se criar um sistema Interministerial de Controle das Estatais que poderia gerir esses fundos e, a médio prazo, forçar a moderação de umas e o equilíbrio das outras? Estamos convencidos de que não há falta de recursos no âmbito das estatais. Há falta de uma filosofia de gestão, que venha concorrer para conter a avidez do lucro, e, melhorar a gestão financeira das empresas. É oportuno que se estude uma justa remuneração para o capital das estatais e também uma inteligente aplicação dos seus lucros.

Por que parte do lucro das estatais, não foi canalizado para programas de bem-estar social, através de um fundo ou outro mecanismo de repasse? Por que, existe tanta disparidade entre as estatais e as públicas? Acredito que se poderia também transferir através de um processo de reversão — parte do lucro para inversões em Estados menos desenvolvidos. Isto significaria transferir capital, para regiões potencialmente ricas, que es-

tão à espera de uma injeção de recurso. É vital para o desenvolvimento nacional e existência das estatais, como organizações impulsionadoras de determinados setores.

O que não se entende é o poder e a auréola em torno delas, especialmente quanto à forma de gerar lucros e a sua utilização. Este poder e esta excessiva concentração de capitais é prejudicial à economia nacional, pela falta de movimentação e de geração de novas riquezas. Se não bastasse o poder das atuais empresas, gerado pelo acúmulo de capital, vê-se que algumas, progressivamente vêm se afastando da filosofia central do Governo, criando um Estado dentro do outro gerando sua própria filosofia de ação. Este distanciamento, informal é resultante do gigantismo que algumas delas se transformaram criando um poder de negociação com maiores flexibilidades que os órgãos públicos. Seria oportuno que o Governo repassasse para iniciativa privada algumas empresas estatais, fortalecesse outras e estudasse uma fórmula de retribuir o capital de forma justa e coerente. Por que não se cria um capitalismo social, com a transferência progressiva de parte das ações das estatais, para setores privados, formando-se grandes pool setoriais? A fórmula não é tão complexa como parece. Criar-se-ia um Fundo Brasileiro de Investimento, que seria alimentado pelos recursos do PIS-PASEP, Cadernetas de Poupança, etc. Através

dele, seriam adquiridas as ações das estatais. Indiretamente, passariam elas, a pertencer em parte a milhões de pessoas. Além disto, este fundo, concorreria para a aquisição de ações de empresas privadas, que desejassem ampliar o seu capital.

Esta seria uma fórmula de

transferir os lucros das estatais, e de outras grandes empresas, para os cotistas. Estaria formando assim, o capitalismo social, nova ordem econômica. Este modelo, se contrapõe ao estatismo, e ao puro liberalismo econômico, transferindo indiretamente a todos, os benefícios gerados pelo capital.

PESQUISA

Museu Câmara Cascudo, a dinâmica dos estudos

Antigamente o Instituto de Antropologia, hoje Museu Câmara Cascudo, uma instituição que, mesmo com certa dificuldade de recursos, realiza trabalhos que transcendem a esfera cultural.



Num Estado onde ainda praticamente não há disponibilidade de recursos para pesquisa em diversos campos e que, por isso mesmo, deixa de aproveitar o potencial de riquezas que o seu solo pode oferecer (ver matéria sobre minérios nesta edição) uma instituição vem treinando em sobreviver, realizando um tipo de trabalho quase anônimo e paciente no setor dos estudos e verificação. De fato, pouca gente sabe que o Museu Câmara Cascudo, antigo Instituto de Antropologia, não se limita à catalogação de acontecimentos relacionados espe-

cificamente com a história do homem e seus costumes. Agora mesmo estão sendo realizadas pesquisas nas lagoas costeiras do Estado — Nízia Floresta, Papeba e Carábas — de modo a viabilizar o aproveitamento científico desses criadouros naturais “doados gratuitamente pela Natureza do Rio Grande do Norte”, segundo a expressão do diretor do Museu, professor José Cabral.

O TRABALHO — O Instituto de Antropologia/Museu Câmara Cascudo nasceu das observações do então Reitor da UFRN, Onofre Lo-

pes, durante uma visita que fez ao Rio de Janeiro em março de 1961. Sua idéia ganhou logo apoio do folclorista Luís da Câmara Cascudo, o escritor Veríssimo de Melo e de Dom Nivaldo Monte. Começou a funcionar precariamente numa casa velha e simples que lhe foi emprestada pela Universidade. Suas finalidades básicas iniciais eram os estudos de Antropologia e Paleontologia. Nessa fase, as pesquisas eram desenvolvidas exclusivamente para a UFRN. Em 1970 passou a desenvolver alguns trabalhos para as áreas de Ciências Sociais e Biológicas. Aliás, foi o atual diretor do Museu Câmara Cascudo, professor José Cabral, que fundou o curso de Geologia no Estado, cujo funcionamento inicial foi naquela instituição e só depois foi encampado.

O próprio Museu atualmente faz parte do Centro de Ciências Exatas, do Departamento de Geologia da Universidade Federal do Rio Grande do Norte.

Por sua vez, funcionam no Museu departamentos que têm a finalidade de pesquisas e de ensinamentos teóricos, divididos em: Departamento de Antropologia — Antropologia Cultural, Antropologia Social, Ecologia, Antropologia Biológica, Genética Humana e Arqueologia; Departamento de Paleontologia — Micropaleontologia e Macalografia (conchas fósseis).

FINALIDADES — Ao contrário do que o termo possa indicar, o Museu Câmara Cascudo engloba uma série de atividades dinâmicas. Explica o professor Protásio de Melo que nele funcionam de forma contínua cursos para universitários e professores e “mesmo para pessoas que não estão diretamente vinculadas a qualquer matéria específica, mas se interessam pelas ciências estudadas aqui”. Neste ano foram promovidos cursos para diversas áreas: Linguística e Comunicação, Antropologia Básica, Antropologia Cultural, Técnicas de Pesca. No momento, está sendo realizado um curso sobre Metodologia da Antropologia, ministrado por um professor de Santa Catarina.

As atividades do Museu extrapolam os cursos internos. Sem falar nas pesquisas de finalidades mais gerais, são promovidas com frequência excursões em busca de fósseis em toda a área do Estado; no setor de Antropologia são realiza-

dos trabalhos de campo englobando grupos humanos isolados com vistas a um levantamento de seus costumes peculiares e herdados, assim como a linguística própria.

São realizadas também pesquisas nos vários setores artísticos, universitários e estudiosos em geral, num total de 20, no momento, dentro do critério de rotatividade, incluindo-se Arte Sacra, Teatro, Dança, Mamulengo e Literatura de Cordel. Esses trabalhos recebem apoio financeiro do MEC (DAC), através da Pró-Reitoria de Extensão e de Assuntos Estudantis.

DIFICULDADES — Obviamente, uma instituição desse gênero tem de arcar com uma série de dificuldades para seu funcionamento. As suas fontes financeiras são, na maior parte, oriundas do Ministério da Educação e de algumas instituições internacionais, na forma de convênios, entre os quais destacam-se os firmados com a Academia de Ciências de Filadélfia (EUA), Smithsonian Institute, de Washington (EUA) e British Council.

O período mais crítico do Museu Câmara Cascudo, segundo as informações do professor José Cabral, foi entre 1971/1974. Na ocasião, "a crise foi muito séria, as pesquisas ficaram inteiramente paralisadas e até mesmo o seu prédio foi posto à venda em hasta pública", de acordo com as declarações do seu atual diretor.

— Isso representou — frisou ele — um imenso e precioso tempo perdido, quando estudos e pesquisas ficam incompletos.

Todavia, a crise foi superada e, mormente na administração do Reitor Domingos Gomes de Lima, a instituição passou a receber grande apoio da Universidade, através de recursos financeiros, respaldo para os cursos e estudos.

A UTILIDADE — O Museu Câmara Cascudo já pode apresentar um razoável acervo de realizações de sentido econômico e, portanto, além de suas finalidades normais.

Na sua primeira fase — quando ainda tinha a denominação de Instituto de Antropologia — executou um levantamento a respeito das possibilidades do aproveitamento do caulim — pó específico para a fabricação de louça e porcelana, entre outros materiais. As pesquisas foram concluídas e estão servindo de base para a implantação de projeto de uma empresa alemã.

Até mesmo os trabalhos de cunho basicamente antropológicos têm a sua conotação econômica claramente delineada. É o caso dos diagnósticos sócio-econômicos de Brasília Teimosa, do diagnóstico sócio-cultural do Marum e de um estudo sócio-antropológico do grupo endogâmico de Capoeiras. Todos esses estudos possibilitaram uma gradual modificação no comportamento dos grupos visados, além de fornecerem subsídios — dentro do conceito de etnocentrismo — para uma política de fixação do homem ao seu meio com a conseqüente conscientização dos problemas a serem resolvidos para que seja possível uma melhoria das condições de vida.

Já as pesquisas sobre as lagoas costeiras têm uma dimensão tanto econômica quanto cultural. Encarregam-se delas as professoras Marilda Fernandes de Carvalho e Sheila Garcia, contando, ainda, com a participação dos professores João José Bigarella (do Instituto de Tecnologia da Universidade Federal de Curitiba) e Kenetino Suguio (da Universidade Federal de São Paulo), por força de convênios.

Afirma o professor José Cabral que o aproveitamento racional das lagoas costeiras poderá transformar o Rio Grande do Norte "num dos maiores celeiros de peixes e crustáceos do país". A primeira fase dos trabalhos já está concluída, devendo suas conclusões serem fornecidas ao Governo do Estado, Universidade Federal do Rio Grande do Norte e Conselho Nacional de Pesquisas. Evidentemente, para que toda a problemática do estudo seja efetivamente equacionada, há a dependência de maiores recursos — fator fundamental, tanto quanto a boa vontade e o material humano, para o sucesso de qualquer pesquisa.

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

PRODUTOS ALIMENTÍCIOS

Beira Alta: Azeite de Oliva, Sardinha, Azeitonas verdes, Ervilhas.
Bhering: Café solução Globo, Chocolates, Bombons, Canela.
Salgado: Manteira
Polenghi: Queijos e Laticínios em geral.

MATERIAL P/CONSTRUÇÃO

Cosinor — Ferro redondo p/construção - CA-50 e CA-24.
Klabin — Azulejos e pisos.
Brasferro — Tubos galvanizados e eletrodutos.
Pado — Cadeados e Fechaduras.

MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS

ATA — Cadeiras em geral, Aquecedores, Queimadores.
Búfalo — Motores elétricos de 1/2 cv até 1.000 cv, e motores especiais.
Lolly — Semeadeiras e adubadeiras.
Irmãos Pinho — Máquinas p/ indústria de massas em geral.
Honnegger — Equipamento e acessórios p/fiação.
Claridon — Vibradores p/concreto e compactores de solos.

TECIDOS E CONFECÇÕES

Barbero — Tecidos p/confecções, cama e mesa.
Philomeno — Redes.

PRODUTOS QUÍMICOS — ICI

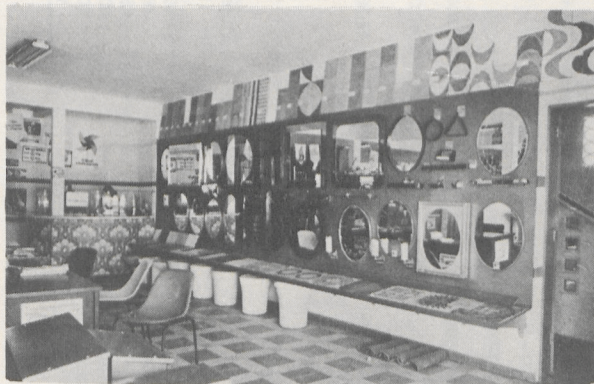
Silicatos — Anilinas • Soda Cáustica.
Studarte — Leite de colônia, Talco e Sabonete.



CÉSAR S/A Comércio e Representações

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

VEJA PORQUE A SACI É ONDE NATAL COMPRA



Oferece numerosas opções para você escolher, na hora e sem perda de tempo.



Fabrica e mantém um estoque permanente de lajes e pré-moldados, para pronta entrega.



Dispõe de um estoque gigante com os mais variados artigos, para atender qualquer quantidade.



Sua área de exposição permite uma amostragem muito grande de artigos de diversas marcas.



Uma frota de 8 caminhões, exclusiva, garante a entrega mais rápida de Natal.



Rua Presidente Bandeira, 828 — Fones:
222.1543, 222.4677 e 222.3513 — Alecrim —
Natal (RN).

Usina Estivas S. A.

CGC 08.058.802/0001

RELATÓRIO DA DIRETORIA

Senhores Acionistas,

Esta Diretoria atendendo solicitações legais e estatutárias, vem submeter a Vv. Ss. o Balanço Geral e demonstração do resultado, relativos ao exercício encerrado em 31 de julho de 1977.

Registra esta Diretoria como fator de relevante importância no exercício referido a conclusão do projeto que fez elaborar para o setor industrial e agrá-

rio e o crescimento na produção, tanto agrícola como industrial em torno de 63% o que representa um índice satisfatório.

Ao ensejo aproveitamos para agradecer a todos fornecedores, empregados, auxiliares e aqueles de maneira direta ou indiretamente colaboraram para o bom êxito dos trabalhos.

Estivas/Arês (RN), 25 de agosto de 1977

Arthur Tavares de Mello
Dir. Presidente

Virgílio Tavares de Melo
Dir. Comercial

Vinício Tavares de Melo
Dir. Industrial

Murilo Tavares de Melo
Dir. Superintendente

BALANÇO GERAL EM 31 DE JULHO DE 1977

ATIVO		PASSIVO	
DISPONÍVEL		EXIGÍVEL A CURTO PRAZO	
Caixa	229.468,27	Contas Correntes	2.790.526,89
Bancos	<u>27.230.890,08</u>	Fornecedores e Lavradores de Cana	51.076,42
	27.460.358,35	Títulos a Pagar	7.049.260,42
REALIZÁVEL A CURTO PRAZO		Ordenados e Salários a Pagar	13.535,83
ESTOQUES		Obrigações Tributárias	448.599,89
Almoxarifado	8.683.437,34	Dividendos	2.244.000,00
CRÉDITOS		Provisões p/Gratificações	700.000,00
Títulos a Receber de Clientes	7.060.682,73	Provisões p/Imposto de Renda	<u>4.065.665,00</u>
(-) Valores Descontados	5.035.887,26		17.362.664,45
(-) Provisões p/Dev. Duvidosos	<u>211.620,48</u>		
	1.812.974,99	EXIGÍVEL A LONGO PRAZO	
Fornecedores e Lavradores de Cana	336.789,69	Contas Correntes	10.928.859,56
Contas Correntes	9.434.283,96	Empréstimos Garantidos	<u>53.293.855,18</u>
Adiantamentos a Contratantes	2.741.925,06		64.222.714,74
Adiantamentos a Empregados	<u>264.239,94</u>		81.585.379,19
	14.590.213,64	NÃO EXIGÍVEL	
VALORES E BENS		Capital	37.400.000,00
Títulos e Valores Mobiliários	7.181.066,70	Reserva de Correção Monetária	186.865,05
Dept° p/Incet. Fiscal Lei-3922/71	878.325,48	Reserva Legal	1.685.900,74
Dept° p/Invest.-Dec. 64214/69	<u>410.341,50</u>	Reserva p/Aumento Capital-Lei 3922/71	1.804.852,38
	8.469.733,68	Reserva p/Aumento Capital-Lei 4239/63	1.003.023,00
	59.203.743,01	Outras Reservas	<u>11.660,35</u>
ATIVO CIRCULANTE			42.092.301,52
IMOBILIZADO		PENDENTE	
IMOBILIZAÇÕES TÉCNICAS		Receitas Diferidas	878.325,48
Valor Histórico	66.342.012,48	Saldo a Disposição da Assembléia	<u>15.956.560,67</u>
(+) Correção Monetária	21.007.138,08		16.834.886,15
(=) Valor Corrigido	87.349.150,56		
(-) Depreciações	<u>23.757.768,90</u>		
	63.591.381,66		

<u>IMOBILIZAÇÕES FINANCEIRAS</u>					
Cauções Permanentes	32.101,31	63.623.482,97	SUB-TOTAL		140.512.566,86
ATIVO REAL		122.827.225,98			
<u>RESULTADO PENDENTE</u>					
Safra Fundada - 77/78	13.695.953,84				
Safra em Formação - 78/79	<u>3.989.387,04</u>	17.685.340,88			
SUB-TOTAL		140.512.566,86	<u>CONTAS DE COMPENSAÇÃO</u>		<u>13.587.456,26</u>
<u>CONTAS DE COMPENSAÇÃO</u>					
TOTAL		154.100.023,12	TOTAL		<u>154.100.023,12</u>

Estivas/Arês (RN), 31 de julho de 1977

Arthur Tavares de Mello
Dir. Presidente

Virgílio Tavares de Melo
Dir. Comercial

João de Moraes Barreto
Contador CRC/RN — 99
CPF. 004.692.034

Vinício Tavares de Melo
Dir. Industrial

Murilo Tavares de Melo
Dir. Superintendente

DEMONSTRATIVO DOS RESULTADOS-PERÍODO 01.08.76 a 31.07.77

<u>1. RENDA OPERACIONAL BRUTA</u>	<u>176.216.039,62</u>
1.1 — Vendas de Produto	176.216.039,62
<u>2. CUSTOS DOS PRODUTOS VENDIDOS</u>	111.455.018,40
<u>3. LUCRO BRUTO — (1-2)</u>	64.761.021,22
<u>4. DESPESAS COM VENDAS</u>	<u>15.994.874,66</u>
4.1 — Comissões s/Vendas	1.620.212,47
4.2 — Imposto s/Circulação de Mercadorias	6.854.080,62
4.3 — Taxas e Contribuições do I.A.A.	6.745.755,61
4.4 — Provisões p/Devedores Duvidosos	211.820,48
4.5 — Outras Despesas	563.005,48
<u>5. GASTOS GERAIS</u>	<u>29.459.785,36</u>
5.1 — Honorários da Diretoria	780.000,00
5.2 — Despesas Administrativas	19.821.312,16
5.3 — Impostos e Taxas Diversas	79.206,21
5.4 — Despesas Financeiras	8.779.266,99
<u>6. DEPRECIações E AMORTIZAÇÕES</u>	35.272,10
<u>7. LUCRO OPERACIONAL — 3-(4 a 6)</u>	19.271.089,10
<u>8. RENDAS NÃO OPERACIONAIS</u>	7.438.605,34
<u>9. DESPESAS NÃO OPERACIONAIS</u>	2.807.875,38
<u>10. LUCRO LÍQUIDO ANTES DO IMPOSTO/RENDA (7 + 8-9)</u>	23.901.819,06
<u>11. IMPOSTO DE RENDA NO PERÍODO</u>	335.567,00
<u>12. LUCRO LÍQUIDO DEPOIS DO I. RENDA</u>	23.566.252,06
<u>13. REVERSÕES DE PROVISÕES, PREVISÕES E RESERVAS</u>	<u>394.739,61</u>
13.1 — Provisões p/Dev. Duvidosos	197.998,61
13.2 — Outras Provisões e Previsões	196.741,00
<u>14. PROVISÕES P/IMPOSTO DE RENDA</u>	4.065.665,00
<u>15. RESULTADO A DISTRIBUIR (12 + 13-14)</u>	19.895.326,67
15.1 — Dividendos	2.244.000,00
15.2 — Previsões e Reservas	<u>1.694.766,00</u>
15.21 — Prev. para Gratificação	700.000,00
15.22 — Reserva Legal	994.766,00
<u>16. SALDO À DISPOSIÇÃO DA ASSEMBLÉIA</u>	15.956.560,67

PARECER DOS AUDITORES

Examinamos o balanço geral da USINA ESTIVAS S. A., levantado em 31 de julho de 1977 e a demonstração da conta "LUCROS E PERDAS", correspondente ao período de 01.08.76 a 31.07.77, relativa ao exercício findo naquela data. Nosso exame foi efetuado de acordo com os padrões de auditoria geralmente aceitos e, conseqüentemente, incluiu as provas nos registros contábeis e outros procedimentos de auditoria que julgamos necessários nas circunstâncias.

Em nossa opinião o balanço geral e demonstração da conta "Lucros e Perdas", acima referidos, representam adequadamente a posição patrimonial e financeira da USINA ESTIVAS S. A., em 31 de julho de 1977 e o resultado de suas operações correspondentes ao exercício findo naquela data, de acordo com os princípios de contabilidade geralmente aceitos, aplicados de maneira consistente em relação ao exercício anterior.

Natal (RN), 25 de agosto de 1977

NACONTA — NATAL, CONTABILIDADE E AUDITORIA

CRC/RN — 34 — AI/PJ — 01
EUFRADE OLIVEIRA SOUSA
CONTADOR
CRC/RN-1469-AI/PF-13

Estivas/Arês (RN), 31 de julho de 1977

Arthur Tavares de Mello
Dir. Presidente

Virgílio Tavares de Melo
Dir. Comercial

João de Moraes Barreto
Contador CRC/RN — 99
CPF. 004.692.034

Vinício Tavares de Melo
Dir. Industrial

Murilo Tavares de Melo
Dir. Superintendente

A SERTANEJA — Uma Empresa que cresce sabendo porque



Na rua Potengi, 345, a nove loja da Organização, dentro de um campo novo: A SERTANEJA MODAS E DECORAÇÕES.

A SERTANEJA cresce sabendo porque. Atualmente, um "slogan" lembra que a empresa representa vinte e duas lojas servindo ao Nordeste, número que — para Radir Pereira —, "não pode ser considerado definitivo". Uma afirmação fundamentada na certeza de que esse ritmo de expansão não ocorre desordenadamente:

— Vinte e duas lojas formam, hoje, o complexo de A SERTANEJA que tem, a nível de planejamento, dados credenciadores a um aumento desse número. Nunca, porém, enxergando-se a expansão sob a ótica de "crescer por crescer". Pretendemos seguir aumentando de maneira harmônica. Um crescimento sem atropelos ou ânsias, mas — ao contrário —, inteiramente realista.

DIVERSIFICAÇÃO — Se, por um lado, as declarações de Radir Pereira mostram a coerência de uma empresa que, há 63 anos, surgiu no Rio Grande do Norte, elas oferecem também a visão arguta e aguda de um empresário que não teme ser arrojado. Agora, por exemplo, nasce

A SERTANEJA MODAS E DECORAÇÕES, tendo à frente Dona Alda Ramalho Pereira, esposa de Radir Pereira. É a diversificação?

— Nem tanto. Chamemos a empreitada de "laboratório experimental". Ou, talvez, ponto de partida para um objetivo de alcance a longo prazo. A loja de modas — basicamente de artigos finos para mulheres — tem vida própria. Ou seja: surgiu para ser auto-suficiente, dentro de um ramo acentuadamente diverso do eletrodoméstico. Não é, necessariamente, uma boutique. Ela se propõe a uma dimensão mais aberta, sem hermetismos, procurando, contudo, situar-se com segurança no contexto da moda feminina e da decoração. Sem muito alarde, mas com muita esperança.

Quem fala assim é Dona Alda, principal diretora de A SERTANEJA MODAS, que resolveu pôr em prática, num ramo novo, uma larga experiência adquirida e vivenciada ao lado do marido.

A LONGO PRAZO — Falou-se, então, de objetivo a longo prazo. A in-

curso ao ramo da moda feminina e da decoração é significativa. Quem vai no rumo de Eduardo Gomes já pode ver grandes cartazes e faixas anunciando: "Futuramente, aqui, o Shopping-Center de A SERTANEJA". Eis a localização de uma afirmação em tempo de futuro, melhor explicada nas declarações de Radir Pereira:

— Realmente, pensamos em "Shopping-Center". Há, entretanto, uma diferença entre pensar e realizar. Ao adquirirmos aquela área de terra, evidentemente que o fizemos pensando na sua utilização em termos comerciais. Contudo, a prospecção que, inicialmente, se faz, busca, primeiro, sentir reações junto ao atual e futuro mercado consumidor. Assim, faixas e cartazes sugerem uma espécie de "balão de ensaio" que, em princípio, busca as bases de uma futura ou não viabilidade.

Aliada a essa visão, onde o hipotético não assume nenhum caráter lírico, RADIR PEREIRA & CIA. tem planos também já traçados para aplicação a um prazo curto. Por exemplo: o ano de 1978 representará tam-



Dona Alda, ao lado de Radir Pereira, recebe uma "corbelle", por ocasião da inauguração de A SERTANEJA MODAS, observando-se, abaixo, uma visão interna da nova loja.

bém a chegada de mais uma grande loja de A SERTANEJA.

O ALECRIM — Contando atualmente com uma loja naquele bairro (avenida Presidente Bandeira), já foram iniciados os trabalhos para a criação de uma nova filial de A SERTANEJA, no Alecrim. A futura loja será ampla e também estará situada na Avenida Presidente Bandeira, indo se intercomunicar com o grande depósito da empresa, localizado na rua posterior. É pensamento de Radir Pereira promover a inauguração dessa filial até os meados do ano vindouro. Nesse sentido, o terreno já foi adquirido e o início da construção será imediato.

A abertura de uma outra filial no bairro, não significa dizer que haverá fechamento da atual loja do Alecrim. Muito ao contrário: A SERTANEJA alecrinense sofrerá um positivo processo de dinamização, pois que a empresa entendeu existir no Alecrim um mercado consumidor importante e capacitado a atender sempre de forma mais ampla às exigências de um comércio cada vez maior.

Embora prefira não revelar, agora, quais as cidades, Radir Pereira assinala que o plano de expansão de A SERTANEJA continua. Tanto as-

sim, que estão previstas as implantações de três novas filiais, dentro do eixo Rio Grande do Norte-Paraíba.

A PUBLICIDADE — Paralelamente a esse novo "rush" de desenvolvimento, Radir Pereira tem procurado dar também uma atenção cada vez mais acentuada à publicidade, um dos pontos que ele considera importante para o crescimento de sua empresa.

Entendendo a publicidade como um investimento positivo e de retorno rápido, A SERTANEJA aparece, sem dúvida, entre as principais empresas de eletrodomésticos que mais aplicam verbas — cooperativas ou institucionais — no campo da propaganda.

Exatamente em razão desse volume, Radir Pereira resolveu criar uma empresa específica: surgiu a CRITÉRIO PUBLICIDADE E PROMOÇÕES LTDA. Embora seja uma empresa independente — do ponto de vista teórico —, a nova agência nasceu para cumprir uma tarefa prioritária: cuidar de toda a publicidade de A SERTANEJA.

Assim é que, a CRITÉRIO — organizada em moldes simples —, já dispõe de uma infra-estrutura — técnico-profissional —, que tem lhe permitido oferecer uma assistência mais

ampla e direta à **Organização Radir Pereira & Cia.**

ENTRE AS MAIORES — Um outro aspecto, envolvendo o crescimento da Organização, é o que diz respeito à participação de **Radir Pereira & Cia.** como contribuinte do Imposto de Circulação de Mercadorias, na Capital e no Interior.

A cada ano, a empresa tem sua posição melhorada na classificação dos maiores contribuintes do Rio Grande do Norte, permanecendo sempre entre as primeiras das cinquenta empresas catalogadas pela Secretaria da Fazenda do Estado.

Para que se tenha uma idéia: em 1975, **Radir Pereira & Cia.** aparecia em 17º lugar no cômputo geral de contribuintes (Capital e Interior), sendo, assim mesmo, a primeira empresa no ramo do eletrodoméstico. Com relação a 1976, a empresa aumentou consideravelmente sua contribuição, passando do 17º para o 13º lugar, representando um percentual de 83,78% a mais do que no ano anterior.

Da mesma forma, **Radir Pereira**, através de seu complexo empresarial, foi também a primeira empresa do ramo, entre os contribuintes de ICM em todo o Interior do Estado, ficando — no cômputo geral interiorano — em 13º lugar. Em 1975, ela ocupou a 15ª colocação. O aumento foi da ordem de 104,81%, em termos de contribuição.

Também na Capital, **Radir Pereira & Cia.** melhorou, em 1976, a sua posição, aumentando em 74,03% a sua contribuição, em comparação ao ano de 1975. Do 18º lugar, a Organização passou para o 17º.

Tais números, simplesmente refletem a filosofia de trabalho de **Radir Pereira**, situando sua empresa entre aquelas que mais diretamente ajudam "a construir o desenvolvimento do Estado, pagando sob a forma de imposto as realizações do poder público em benefício da sociedade".



Aqui, a CRITÉRIO PUBLICIDADE, agência criada para atender de forma direta à publicidade de Radir Pereira & Cia.

Nova indústria química para o Rio Grande do Norte

Jayme da Nóbrega Santa Rosa

Quando se procura um tipo de indústria química para instalar no Rio Grande do Norte e que seja estável e próspero, não são pequenos os embaraços da escolha. É preciso evidentemente que tenha condições de adaptar-se ao meio; que disponha de matéria-prima abundante e própria para o fim visado; e que, além do mais, satisfaça às necessidades do mercado consumidor no Brasil e, havendo interesse, também no exterior.

Não adianta planejar indústrias químicas de considerável porte que não sejam normalmente competidoras. Devem atender às exigências da procura. E, o que é muito importante, devem criar riquezas para o nosso Estado, proporcionando, dentro da estrutura econômica, o maior número de empregos diretos e indiretos.

A indústria, como se compreende hoje, tem uma finalidade econômica: produzir bens e mercadorias para o sustento de todos. E tem um objetivo social: atender ao bem-estar e segurança do ente humano.

Como todo animal, o homem sente necessidade de comunicar-se.

“A primeira forma de comunicação — a fala, o modo de exprimir as idéias por meio da voz — era limitada. No segundo estágio com hierógrafos, símbolos e sinais na areia, nas paredes das cavernas, na madeira, cerâmica, nos metais, etc. — a faculdade de transmitir o pen-

samento evoluiu das inscrições mais rudimentares ao registro em tecidos, papiro e pergaminho” (1).

Por fim, um chinês engenhoso, Ts'ai Lun, possivelmente inspirado pela invenção do pincel, que ocorreu 250 anos antes do nascimento de N. S. Jesus Cristo, tornou-se conhecido como o inventor do papel, em 105 da era cristã. Hoje, o papel, de tantas utilidades na vida prática, é o grande instrumento que comunica as informações, as idéias e a cultura. Sem papel — como seria a nossa civilização?

Muito bem. Chegamos nesta história ao século XIX, quando se inventou e colocou em trabalho a máquina para fabricação contínua de papel e se passou a usar madeira como matéria-prima.

“Com o uso da madeira abriu-se novo horizonte para a indústria do papel. Desenvolveu-se intensamente o que chamamos hoje a imprensa, sobretudo a diária, tomando a arte de impressão um impulso fenomenal. São poucas as espécies de plantas que fornecem pastas celulósicas em larga escala e em condições econômicas” (1).

Durante aproximadamente um século, países situados nas imediações do Círculo Polar Ártico, como Canadá, Suécia, Noruega e Finlândia, desfrutavam praticamente o monopólio de ao mundo fornecer papel de imprensa e matérias-primas celulósicas para a indústria deste produto. Sabe-se que a pasta mecânica e a pasta química (a celulose), ambas conseguidas da ma-

deira, constituem a base da fabricação do papel. A celulose obtém-se por meios e reagentes químicos; por isso, a sua indústria é química.

Logo em seguida ao término da Segunda Grande Guerra, as necessidades mundiais de pastas celulósicas tornaram a crescer. Em 1950, a produção anual da América do Norte e Europa já era de 30,72 milhões de toneladas, e foi sempre aumentando, mas o crescimento não acompanhava a procura (2).

Recorreu-se a novas fontes, como palhas, bambu, bagaço de cana, assim como a dormentes de ferrovias e toda espécie de resíduos madeiros, como acontece no Japão. A fonte, todavia, de maiores esperanças agora são florestas tropicais.

O Brasil, pela sua extensão territorial e abundância de terras disponíveis, pela sua situação geográfica que assegura um crescimento rápido dos vegetais, e ainda pela sua experiência em plantação de árvores (eucaliptos, araucária, acácia negra, pinheiros, etc.), passou a ser considerado como possível grande fornecedor de celulose, cuja matéria-prima de larga escala, a madeira, se tem de providenciar com a plantação de árvores apropriadas.

Há no sul do país vários projetos de fábricas de celulose e respectivas plantações de espécies vegetais adequadas, uns em estudos, outros em implantação, com vistas aos mercados interno e externo.

Faz pouco tempo inaugurou-se (no dia 30 de setembro) em Belo Oriente, vale do Rio Doce, MG, a fábrica da Celulose Nipo-Brasileira S. A. CENIBRA, com capacidade de produzir inicialmente 255.000 toneladas/ano de celulose branqueada, a partir de eucalipto. A celulose será exportada para o Japão, países da América do Sul, EUA, e nações da Europa e África.

Neste campo de produzir para exportar, uma das primeiras providências coube à Aktieselskapet Borregaard, de papeleiros suecos, a qual constituiu em 1967 no R. G. do Sul a Celulose Borregaard S. A. Instalou esta firma uma fábrica em Guaíba com capacidade anual de 190.000 t que se inaugurou em 16-3-1972. Hoje, o controle acionário não é mais seu.

No Espírito Santo, a Aracruz Celulose S. A., com seu projeto em andamento, bem próximo da fase final, está montando fábrica com capacidade de 400.000 t/ano de celulose branqueada. Do plantio de 90 milhões de eucaliptos se obterão anualmente 1.700 milhões de metros cúbicos de madeira.

No litoral da Bahia, ao norte de Salvador, a Torras Brasil S. A. vem desde 1974 implantando um complexo que disporá de eucaliptos e pinheiros numa área de 35x60 km e terá inicialmente a capacidade de 87.500 t/ano de celulose. Está comprando terras e florestando para chegar a 120.000 hectares plantados.

Itapeva Florestal informa que está plantando em Mato Grosso (Projeto Rio Pardo) 166 milhões de eucaliptos para uma fábrica cuja capacidade inicial será de 320.000 t/ano de celulose.

A empresa do Amapá extratora e exportadora de minério de manganês ICOMI estuda um projeto de grande fábrica de celulose na região. Serão plantados exemplares de Pinus caribea. A Associação Paulista de Fabricantes de Papel e Celulose estima que em 1980 o Brasil produzirá mais de 3,9 milhões de t de celulose.

No Rio Grande do Norte justifica-se instalar conjuntos de plantações e um estabelecimento para obtenção de celulose e papel. Poderiam ser escolhidas para essa finali-

dade algumas áreas, sobretudo no litoral-sul. Os empreendimentos necessitariam de avultadas importâncias em dinheiro, para estudos, projetos, negociações, terras, culturas, construções, maquinaria e tantas outras despesas. Para o Estado é recomendável um projeto integrado: da árvore aos artefatos de papel.

Os planos levariam alguns anos para ser executados, sobretudo na parte florestal. Mas ter-se-ia matéria-prima renovável, continuamente, pois a floresta, um componente do complexo, desde que bem administrada, não deixaria nunca de produzir.

Trata-se de um cometimento para cuja efetivação se exigem estudos atentos e administradores com qualidades comprovadas para negociações, técnicas, financeiras e administrativas. É de realização demorada, mas compensadora quando se considera a natureza dos benefícios proporcionados, de ordem econômica e social. Vale a pena lutar por um projeto assim rentável. ■

VOCÊ APROVEITA MELHOR O VERÃO NUM SELVAGEM.

O SELVAGEM é um bug idealizado e fabricado no Rio Grande do Norte. E é a melhor opção de conforto para nosso clima tropical. É dinâmico, econômico, versátil, seguro. Na areia ou no asfalto. Tem mecânica Volkswagen que é mais do que uma garantia, é tranquilidade.

O SELVAGEM já é vendido em Manaus, Fortaleza, Recife, Salvador, Rio e Brasília. A partir de janeiro, autorizados pela Volkswagen, estaremos entregando o Selvagem 0 Km.

Que está esperando?

O verão está aí.

E O SELVAGEM também...



OLIVEIRA & NEVES LTDA.

SELVAGEM

Trav. Joaquim Fagundes, 714 - Natal-RN. Fones: 231-1548 - 231-3098.

ALGODOEIRA S. MIGUEL TESTOU COM SUCESSO NOVO ALGODÃO



Após 54 anos de intensa atividade no Rio Grande do Norte a Algodoeira São Miguel não poderia deixar de experimentar um certo orgulho ao ocupar, na relação das empresas que pagaram mais ICM no ano passado em todo o Estado, o primeiro lugar. Posição que demonstra a execução de uma política administrativa correta, racional, sintomizada ao mesmo tempo com os interesses da economia de um Estado que vem ajudando a crescer com a sua participação.

O pólo principal das atividades da Algodoeira São Miguel no Rio Grande do Norte é a fazenda São Miguel. Mas ela não se limita a empreender com sucesso um programa comercial/industrial. A Algodoeira São Miguel tem se distinguido pela maneira como encara as necessidades dos agricultores, procurando contribuir para a melhoria do seu nível de vida, atendendo às solicitações dos que a procuram para transações comerciais. Nesse intercâmbio, não raro a empresa fornece ajuda na forma de sementes e assistência técnica para que os agricultores de menores conhecimentos possam ter acesso a

métodos de cultivo com melhores possibilidades de um aumento de sua produção. A empresa não tem se furtado, também a proporcionar ajuda financeira aos agricultores com quem transaciona com frequência.



Os resultados com as experiências realizadas para adaptação do novo tipo de algodão ao ambiente local têm sido positivos

EXPERIÊNCIA — Bastante familiarizada com as vicissitudes do algodão potiguar, por ter se especializado no trato com o famoso fibra longa como fornecedora exclusiva das Linhas Correntes, a Algodoeira São Miguel passou a se dedicar, desde algum tempo, a uma série de experiências com a finalidade de obter uma variedade diferente. Conhecedora de que várias tentativas sempre são realizadas em busca de novas variedades, a Algodoeira São Miguel terminou por deparar-se com uma delas, um tipo ideal para o atendimento crescente das necessidades das Linhas Correntes. Essas variedades já teve a sua viabilidade técnica comprovada em experiências realizadas no Pará com a participação de técnicos da própria empresa. Em consequência, a partir do próximo ano será implantado um campo de cultivo no Vale do Açu.

A NOVA VARIEDADE — “Acala del cerro” é como é conhecida tecnicamente a nova variedade de algodão. Na realidade, segundo a explicação dos técnicos, trata-se da junção de três variedades de algodão fibra curta. As experiências demonstraram que é possível, combinando-as, obter-se uma variedade mais resistente que o Seridó. Outro detalhe bem interessante demonstrado pelas expe-

riências é a produtividade do novo tipo de algodão: dois mil quilos por hectare.

Ressaltam os técnicos da Algodoeira São Miguel que toda a produção da nova especialidade será destinada, exclusivamente, para as finalidades específicas da empresa.

Alguns resultados positivos já foram obtidos aqui mesmo no Rio Grande do Norte: três hectares plantados no Vale do Açu proporcionaram uma colheita de seis mil quilos. Isso permitiu a conclusão de que a adaptação ao solo potiguar é perfeita.

UMA SOLUÇÃO — A experiência realizada pela Algodoeira São Mi-

guel poderá ser da maior utilidade para o agricultor potiguar, segundo acreditam os seus técnicos. Os seus preços, em determinadas praças, já rivalizam com o Seridó. Por outro lado, conforme demonstraram as experiências e testes realizados em laboratórios, sob rigorosas condições de controle e verificação, a resistência do "Acala del cerro" é excelente e, portanto, altamente compensadora.

Há, no entanto, a necessidade de proceder-se a cultura dessa variedade cercandose de certos cuidados e providências. É preciso um tratamento especial durante a cultura na base de fertilizantes, insumos e irrigação na época certa, por se tratar de uma variedade com ciclo anual.

No momento, a Algodoeira São Miguel tem processado o "Adela del

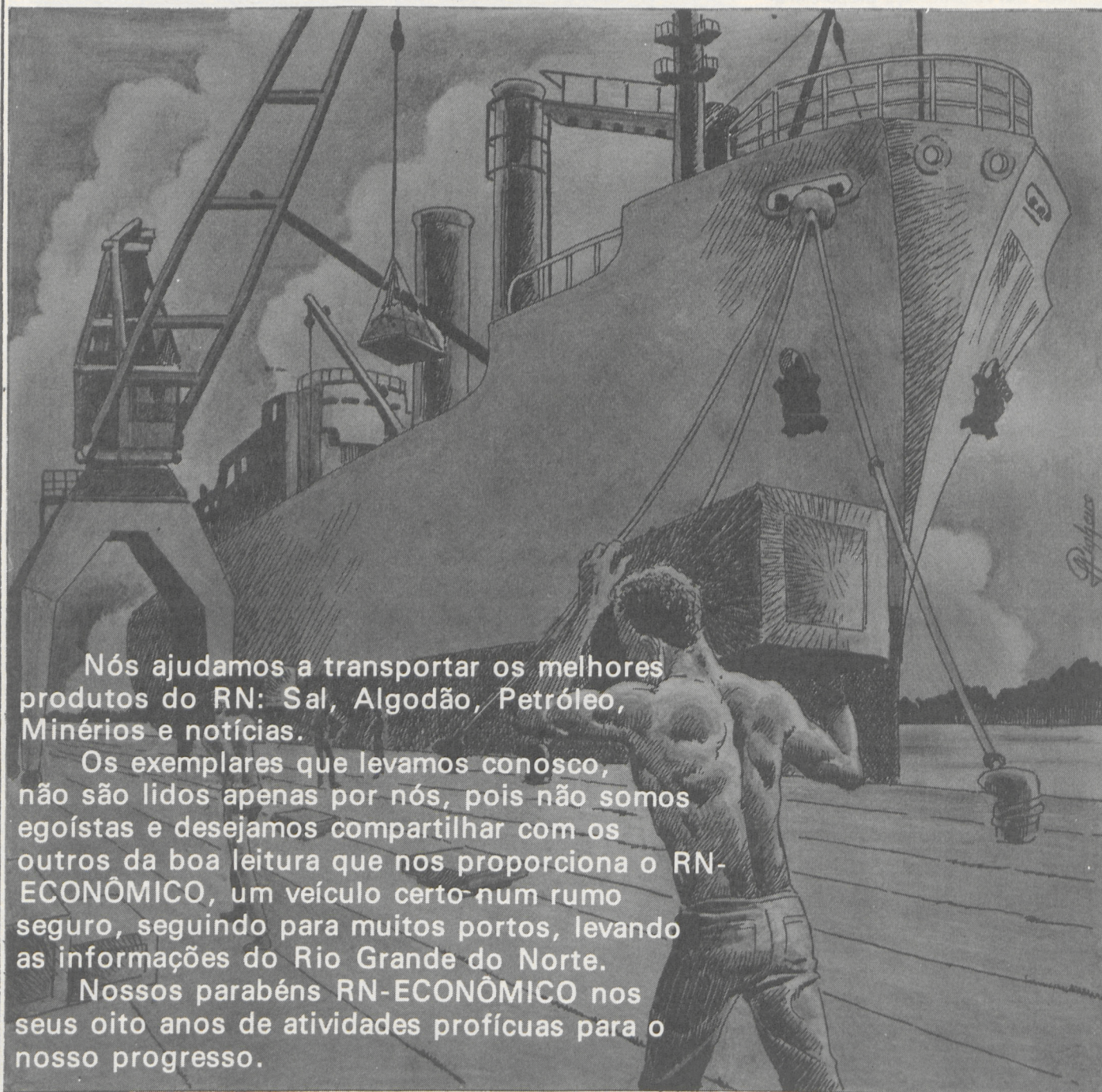
cerro" proveniente do Pará, de onde o tem recebido com regularidade. O propósito, porém, é o de produzir a variedade aqui mesmo no Rio Grande do Norte para evitar a importação constante.

COOPERATIVAS — Dentro de sua costumeira maneira de operar, sempre procurando o intercâmbio, a direção da Algodoeira São Miguel considera importante uma iniciativa das cooperativas potiguares no sentido de cultivarem também a nova variedade de algodão. Para tanto, acentua, está disposta a colaborar, pois tem disponibilidades suficientes de sementes para a distribuição. O plantio não se constituirá em problema, porque há o exemplo da bem sucedida experiência no Vale do Açu.



A pulverização é indispensável para manutenção da qualidade e fomentar uma maior produção

TAMBÉM TRANSPORTAMOS NOTÍCIAS



Nós ajudamos a transportar os melhores produtos do RN: Sal, Algodão, Petróleo, Minérios e notícias.

Os exemplares que levamos conosco, não são lidos apenas por nós, pois não somos egoístas e desejamos compartilhar com os outros da boa leitura que nos proporciona o RN-ECONÔMICO, um veículo certo num rumo seguro, seguindo para muitos portos, levando as informações do Rio Grande do Norte.

Nossos parabéns RN-ECONÔMICO nos seus oito anos de atividades profícuas para o nosso progresso.

Agência Marítima Ltda

Trav. Aureliano Medeiros, 37-Fones - 222-0149/1449 - Natal - Rn

Urbanistas acreditam que Natal não vai se desumanizar

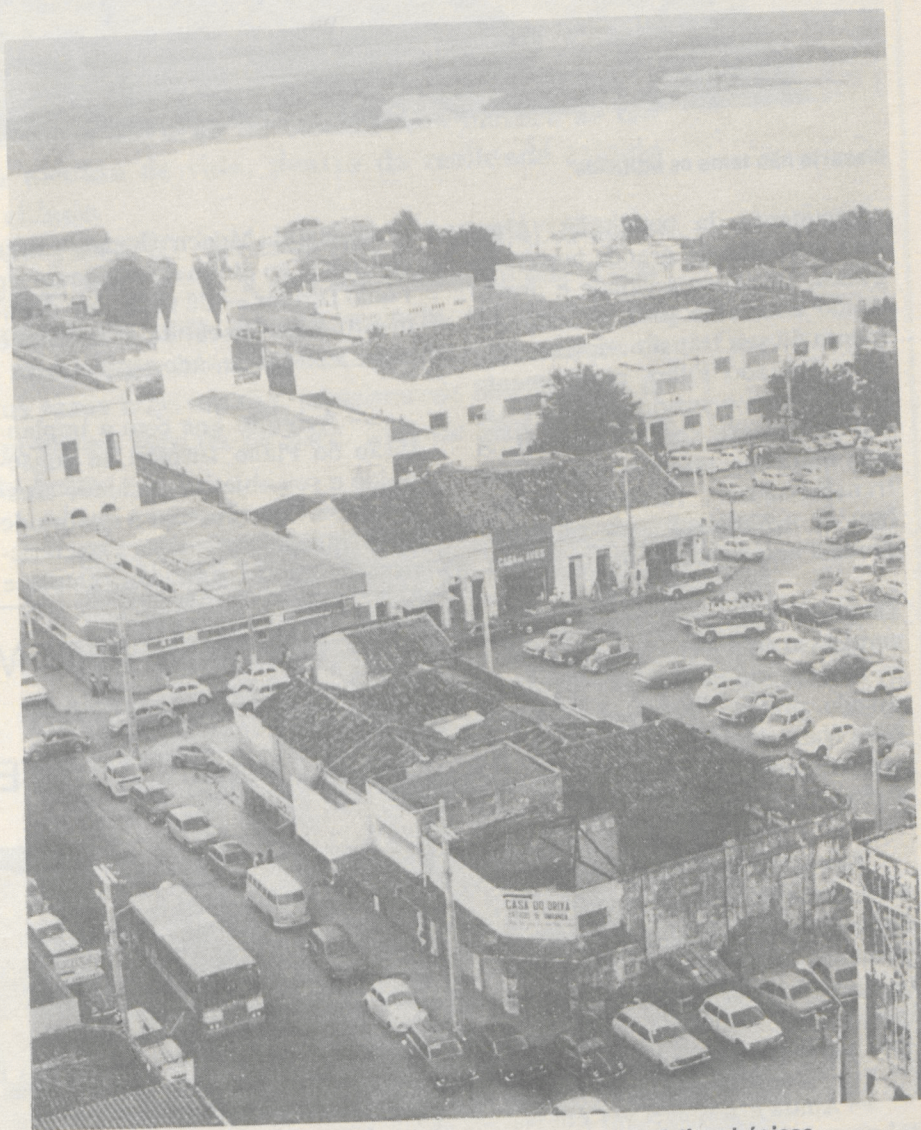
Os principais urbanistas acreditam que Natal vai crescer com harmonia e os edifícios altos não são ameaças. Temem, sim, a devastação das dunas.

Na encruzilhada do seu crescimento, Natal preocupa urbanistas e arquitetos com referência ao que poderá ocorrer em sua estrutura física com a necessidade de orientar seu destino com o progresso. Poderá a cidade escapar à situação típica de desumanização característica dos centros urbanos desenvolvidos? As novas obras poderão desfigurar Natal no que ela tem de mais típico e humano?

Os arquitetos e urbanistas mais identificados com os problemas da capital potiguar não parecem demonstrar grandes inquietações. Ultimamente, com a aceleração do crescimento da cidade a partir de 1970 e o aumento de sua população, que chegou a superar as previsões do Plano Diretor — deixando-o desatualizado antes mesmo da implantação — formou-se uma corrente homogênea em torno de uma política de preservação. Os edifícios altos que estão surgindo ainda não se constituem, segundo esses urbanistas, ameaças para Natal. Um problema maior os preocupa: a falta aparente de amor de uma parte da população com as áreas de lazer, exigindo das autoridades uma ação de fiscalização muito intensa para conter o instinto de depredação.

O IMPULSO — Conhecido como o "artista das praças", o arquiteto/urbanista Luiz Nazário é, no momento, o técnico mais identificado com o crescimento de Natal e os seus diversos processos. Preocupado, basicamente, com as áreas de lazer, ele ainda não está demonstrando inquietação com o surgimento dos altos prédios.

— Não criarão problemas — disse ele — do ponto de vista arqui-



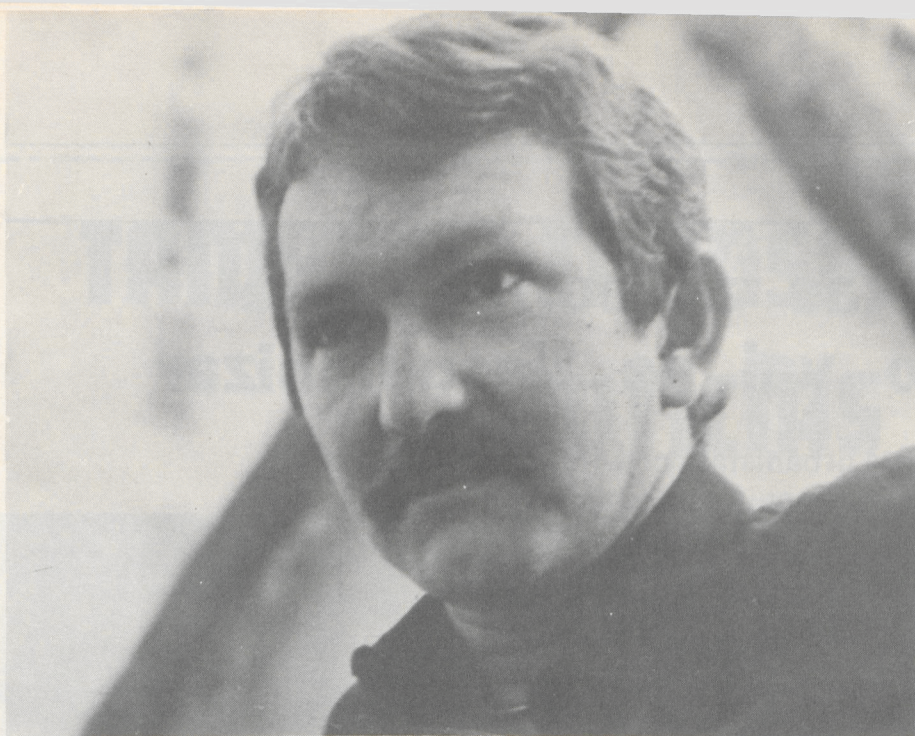
Natal está conseguindo crescer sem perder suas características básicas

tetônico desde que surjam em proporção com as áreas verdes, necessárias para evitar a sufocação do ambiente.

Nazário é favorável, ainda em termos de concepções arquitetônicas, ao crescimento vertical ordenado, conquanto fazendo reservas do ponto de vista urbanístico e pai-

sagístico devido ao receio dos efeitos dessas construções na fisionomia típica da cidade.

O curioso na sistemática do crescimento de Natal é ter ele se processado de maneira espasmódica: por 20 anos, quase um estágio de estagnação; a partir de 1970 um surto de obras e aceleração do



Nazário não teme os edifícios

crescimento da população. Algumas avenidas de grande porte surgiram, rasgando a cidade e provocando aberturas para o desafogamento do seu trânsito, destacando-se a Salgado Filho, praticamente forçada com o surgimento do estádio Presidente Castelo Branco. A orla marítima também passou por transformações, recebendo trabalhos de urbanização, um trato que se fazia necessário há muito tempo.

De outro lado, verificou-se um descompasso com as previsões do Plano Diretor, no capítulo população: o estudo previa 400 mil habitantes para Natal no ano dois mil — e esses números já foram ultrapassados agora.

Talvez por isso é que não houve uma aproximação maior entre a cidade e uma parte da população, a ponto de Luiz Nazário afirmar “não ocorrer (do ponto de vista da população) um sentimento de respeito com a urbanização”.

— Ainda é possível ver em Natal pessoas arrancando plantas das praças simplesmente para vendê-las ou mesmo pelo simples prazer de destruir. Isso indica falta de conscientização e representa uma ameaça constante para todas as iniciativas destinadas a embelezar à cidade, afirmou.

FÉ NO PLANO — Há da parte de outro arquiteto também bastante identificado com o desenvolvimen-

to de Natal, Moacir Gomes, muita confiança no efeito disciplinador do Plano Diretor — de resto, um documento bem discutido e apontado como a chave de tudo.

— Acredito que com a implantação do Plano Diretor, se conseguido o seu objetivo, a cidade crescerá sem experimentar a quebra de suas tradições e as suas características de centro tranqüilo, amplo e

com belezas naturais, — declarou ele.

Demonstra, de qualquer forma, uma certa inquietação pela demora na implantação do Plano, admitindo estar ele “chegando um pouco tarde a Natal”. Mas acentuou:

— Como a cidade não chegou ainda à condição de grande metrópole, há tempo de conseguir o seu ordenamento sem afetar as belezas naturais.

Essas belezas naturais constituem para o arquiteto Moacir Gomes objeto de preocupação, especialmente com referência às dunas, para ele passíveis de preservação de qualquer maneira.

E são justamente as dunas que têm dado margem a mais polêmicas no ritmo atual de crescimento da cidade — particularmente em virtude do Projeto Parque das Dunas, do Governo do Estado, que visa à urbanização da orla marítima no trecho entre Natal e Ponta Negra. Novos edifícios de muitos andares, novas avenidas, o aumento dos veículos, o crescimento da população, nada disso parece preocupar os urbanistas. O ponto de honra continua sendo as dunas.

A MELHOR MANEIRA DE SE COMUNICAR INTERNA E EXTERNAMENTE.

O grupo executivo GTE é um sistema que chegou para revolucionar a comunicação interna e externa de casas ou apartamentos, de maneira fácil, rápida e econômica. Possui capacidade para 2 linhas externas e mais 10 ramais. Pense nesta moderna solução e procure César S/A. Você vai preencher um item muito importante em sua vida: a comunicação.



CÉSAR S/A Comércio e Representações

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

Antes de ficar pronto o EDIFÍCIO MORADA RIO-MAR tornou-se notícia nacional

O JORNAL DO BRASIL, do Rio de Janeiro, dedicou uma página de reportagem ao Edifício Morada Rio-Mar, enfocando o trabalho realizado pelo entalhador Jordão, no seu revestimento externo, como uma solução criativa e de muito bom gosto.

Este é apenas um detalhe, mas que revela todo o esmêro e critérios empregados na construção do edifício que oferece ao natalense uma nova medida de vida, dentro da realidade exigida pelo progresso da cidade.

Mas, o objetivo da ECOCIL ao construir o MORADA RIO-MAR não foi torná-lo NOTÍCIA, e sim dar tranquilidade e conforto aos seus condôminos (que, na sua maioria, são notícia em todos os jornais), mas, como criar, inovar, acredita nos valores da terra são elementos raros hoje em dia, terminamos nas páginas de um dos mais respeitáveis jornais do país. Mesmo sem procurar, embora com muita honra.

**EDIFÍCIO
MORADA
RIO-MAR
um lançamento
vitorioso da
ECOCIL**



NORDESTÃO MARCOU 77 COM A MAIOR LOJA DO ESTADO



O Governador Tarcísio Maia tem se mostrado sensível ao trabalho realizado pelo Grupo Nordestão em favor do abastecimento de gêneros. Recentemente, recebeu um álbum fotográfico da direção do Grupo com um documentário sobre a inauguração do lojão da Lagoa Nova.

Com a 1ª empresa na relação das que mais pagam ICM ao setor de supermercados, em todo o Estado e a terceira, na Capital, o Supermercado Nordestão marcou as suas atividades este ano com a implantação em Natal da maior loja do Rio Grande do Norte — o Nordestão Lagoa Nova — e a de melhor concepção arquitetônica de todo o Nordeste. Com disposições internas avançadas e destinadas a oferecer o maior conforto possível ao consumidor, ampla variedade de mercadorias e novidades como a "ilha" de salgados, "coffee shop", setor de bebidas importadas, o Nordestão Lagoa Nova inovou, também, por sua infra-estrutura, que lhe permite, entre outras vantagens, manter vastos estoques em câmaras frigoríficas perfeitamente capazes de preservar a qualidade dos produtos sem o menor risco de perecibilidade. Pontificam, também, na nova e revolucionária loja, um perfeito sistema

de segurança anti-incêndio, uma sistemática que permite a carne entrar diretamente nas câmaras frigoríficas sem serem manuseadas e maior estacionamento da cidade, tanto no subsolo como em área privativa.

A loja do Nordestão Lagoa Nova representou para o grupo a aplicação da experiência de vários anos no setor sempre obedecendo a uma filosofia que, antes de tudo, visa contribuir com a rede de abastecimento da cidade, dentro de um critério do lucro justo, com benefício direto para o consumidor.

O CRESCIMENTO — E tem sido esse critério uma das condições chaves do crescimento do Grupo Nordestão no Rio Grande do Norte — atualmente com três lojas em Natal, além do setor de atacado (também em Recife). A prática mais constante tem si-

do a de manter estoques reguladores, o que lhe permite estabelecer percentual mínimo para possibilitar um permanente fluxo de mercadorias. O Departamento de Compras, por sua vez, tem instruções para atuar com todo rigor possível, comprando diretamente nos centros de produção e junto às marcas mais tradicionais e garantidas. O transporte é feito em veículos próprios, garantindo, dessa forma, os prazos de entrega.

Todos esses cuidados nasceram de uma longa experiência na tarefa de abastecimento, cuja origem foi a atividade exercida inicialmente numa modesta fazenda (Pau D'Arco) de Cruzeta, onde a família Medeiros, sob a inspiração do seu chefe Leônicio, começou a aprender os segredos do comércio atacadista. As atividades em Natal começaram na década de 60 com pequenos empreendimen-

tos que culminaram com a entrada da família na era do supermercado, inaugurando o primeiro — a loja do Alecrim — em 15 de setembro de 1972.

O grupo, no entanto, sempre se preocupou com a evolução, a absorção de novas idéias. Cada nova loja inaugurada representa um avanço em relação à etapa anterior. A loja da Avenida Deodoro, por exemplo, foi um passo importante em termos de avanço técnicos e funcionais, que se viriam consolidar de maneira mais ambiciosa com a iniciativa de implantar um dos maiores supermercados da Região — o de Lagoa Nova.

O PAPEL SOCIAL — O desenvolvimento e ampliação das atividades do Grupo Nordestão não o fizeram perder de vista o fator humano. Pelo contrário. A direção da empresa ressalta, sempre, que foi a participação do elemento humano um dos fatores importantes para o sucesso de todos os seus empreendimentos. No momento, o grupo do Supermercado Nordestão é, no setor, o que maior número oferece de empregos — 760 empregos diretos, ou 3.800 indiretos, levando em conta a média estatística dos dependentes de cada família. Além do mais, há a preocupação constante de dispensar a esses trabalhadores toda assistência possível, inclusive no que diz respeito à qualificação e orientação geral, de modo a se obter um melhor relacionamento do funcionário com seus próprios companheiros e com o público. Cuidados especiais são dispensados com as instalações dedicadas



aos empregados, que dispõem de refeitório próprio nas três lojas do Nordestão. A alimentação fornecida recebe orientação de uma nutricionista, sendo balanceada e compatível com as necessidades orgânicas.

Outras providências em estudos:

seguro em grupo, implantação de um serviço médico empresarial para prestação de serviço e atendimento integral a todo o corpo de funcionários e uma Comissão Interna de Prevenção contra Acidentes (CIPA) visando a segurança no trabalho.



As lojas do Nordestão se caracterizam pela sua funcionalidade e se aperfeiçoam sempre

rn-serviço

AS NOVAS NORMAS DO IR (PESSOA FÍSICA)

Em Decreto-Lei assinado em 30.11.77, o Presidente da República alterou a legislação do Imposto de Renda, que para 1978 terá algumas modificações importantes no que tange à pessoa física, uma vez que o Imposto de Renda Pessoa Jurídica, deverá sofrer algumas alterações, que todavia ainda estão em estudos e somente a partir de janeiro serão conhecidas.

No IR-Pessoa Física, as alterações mais importantes foram:

- Teto Mínimo: 47.300,00, de rendimentos anuais.
- Abatimento das despesas relativas a aluguel de imóvel residencial: Cr\$ 12.000,00.
- Abatimento das despesas com instrução do contribuinte e de seus dependentes — Cr\$ 15.000,00.
- Isentando do IR na fonte e na declaração de rendimentos do beneficiário de pecúlio recebido pelos filiados da previdência social.
- Nova redação ao Art. 7º do DL-1302 de 31.12.73, que passa a ser esta:

Art. 7º — Estão sujeitas ao desconto do Imposto de Renda na fonte, à alíquota de 5%, como antecipação do que for devido na declaração do beneficiário, as importâncias pagas ou creditadas a pessoas física ou jurídica, a título de:

I — Juros, Indenizações por lucros cessantes, decorrentes de sentença judicial;

II — Honorários advocatícios, bem como remunerações pela prestação de serviços no curso do processo judicial, tais como serviços de Engenheiro, Médico, Contabilista, Leiloeiro, Perito, Assistente Técnico, Avaliador, Síndico, Testamenteiro, Liquidante, etc.

§ 1º — O imposto será retido pelo cartório do juízo onde ocorrer a execução da sentença, no ato do pagamento ou crédito do rendimento ou no momento em que, por qualquer forma, o recebimento se torne disponível para o beneficiário.

§ 2º — O recolhimento do imposto a que se refere esse artigo, será feito no mês seguinte àquele em que se verificar o fato gerador.

ERRO DE INTERPRETAÇÃO

O setor social do INPS vem aplicando sanções em muitas empresas por um erro de interpretação muito comum ultimamente: **Auxílio-Maternidade e Auxílio-Natalidade**. Eis o processamento certo: **Auxílio-Maternidade é o período de descanso da mulher-empregada, compreendendo as 4 semanas anteriores e 8 semanas posteriores ao parto e o**

Auxílio-Natalidade é o auxílio destinado à complementação nas despesas do parto e outras resultantes do nascimento do filho. O Auxílio-Maternidade é pago pela empresa e o Auxílio-Natalidade é pago pelo INPS.

NOVO PREÇO DO ALGODÃO

Desde o dia 1º de novembro entrou em vigor o novo preço do algodão em rama, estabelecido pela Secretaria da Fazenda:

- Algodão Seridóquilo..... 8,10
- Algodão Sertãoquilo..... 6,00
- Algodão Mata quilo..... 5,32

I. P. T. U.

Pequenas modificações serão introduzidas a partir de janeiro no sistema de funcionamento do Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU), cujos carnês estarão sendo distribuídos logo na primeira quinzena de janeiro, para evitar o atraso que ocorreu este ano e que originou muitas reclamações dos contribuintes. O carnê atual sofrerá apenas uma modificação, qual seja, a colocação do nome do contribuinte nas três vias, o que não ocorreu antes, pois somente em uma via constava o nome do proprietário.

FORMULÁRIOS DO IMPOSTO DE RENDA

O Ministro da Fazenda baixou portaria sobre Declaração de Rendimentos — Pessoa Física — e os prazos para o exercício de 1978. O teor é o seguinte: "As Pessoas Físicas residentes ou domiciliadas no País, assim como as ausentes no exterior a serviço da Nação ou por motivo de estudos, obrigadas a apresentar declaração de rendimentos relativa ao exercício financeiro de 1978, ano-base de 1977, deverão fazê-lo, observados os seguintes prazos:

a) — De 20 de fevereiro até 02 de abril de 1978 — as que tiverem impostos a pagar ou direito a restituição, ressaltando o disposto na alínea "C".

b) — De 20 de fevereiro a 10 de maio as que estiverem isentas do Imposto de Renda.

c) — De 20 de fevereiro a 31 de maio as que estiverem ausentes no exercício ou serviço do País ou por motivo de estudos.

CADASTRO DE IMÓVEIS



O Cadastro de imóveis em Natal já atingiu neste mês de dezembro, 100 mil imóveis, entre residências, pontos comerciais, apartamentos, vilas, etc., divididos em 31 zonas. Segundo as novas normas de cadastramento que serão adotadas pela Prefeitura no ano de 1978, serão realizadas duas revisões do cadastro de imóveis, uma no semestre jan/jun, e outra no segundo semestre jul/dez. Isto significa dizer que acontecerão durante o ano de 1978, dois aumentos no IPTU, de conformidade com o que constar nas novas anotações cadastrais.

IR- PESSOA JURÍDICA

Algumas alterações no Imposto de Renda (Pessoa Jurídica) para o ano de 1978: a) Firms Individuais e Sociedades de Responsabilidade Limitada de receita bruta anual não superior a Cr\$ 4.800.000,00, poderão optar pelo pagamento do IR com base no lucro presumido.

As Pessoas Jurídicas enquadradas no caso acima, pagarão o IR anual à alíquota de um e meio por cento de sua receita bruta no ano-base.

b) As pessoas jurídicas que optarem pelo regime tributário previsto na Lei, estarão desobrigadas perante o fisco federal, de escrituração contábil, da correção monetária, do ativo imobilizado e do cálculo da manutenção do capital de giro próprio.

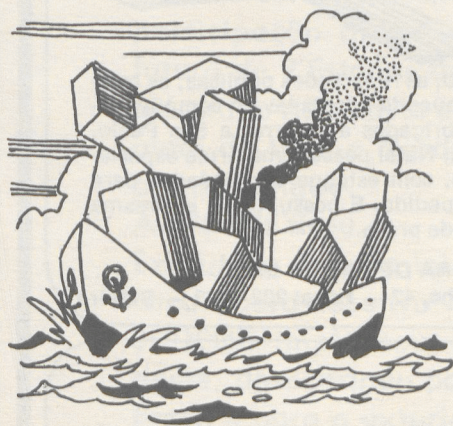
c) Ficam isentas do IR as pessoas jurídicas, inclusive firms individuais, que explorarem exclusivamente atividades agrícolas, pastoris, comerciais e industriais, cuja receita bruta anual, inclusive a decorrente de transações eventuais não seja superior a Cr\$ 150.000,00.

rn-serviço

II CURSO DE COMÉRCIO EXTERIOR

Na tentativa de diminuir as deficiências apontadas na área das exportações, a SUDENE está oferecendo um curso de Comércio Exterior, dividido em diversas etapas. Em Natal, aconteceu a 4ª sessão, quando o professor Alm. Luiz da Motta Veiga, que é potiguar de nascimento, iniciou o curso da disciplina Incentivos à Exportação e Formação de Preços. O Professor José Augusto de Castro encerrou no dia 16 a 4ª sessão, complementando as aulas da disciplina.

EXPORTAÇÕES AUMENTAM

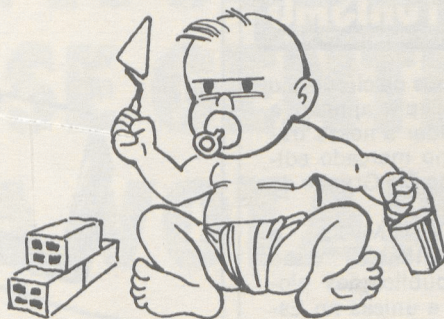


Conforme dados da PROMO-EXPORT e CACEX do B. Brasil, as exportações do Rio Grande do Norte em 1977 aumentaram no sentido global. Apenas os produtos básicos sofreram uma queda acentuada: de 10.585.490,35 em 1976, caiu para 8.342.134,45 em 1977, numa proporção de 21,19%. Todavia os produtos industrializados sofreram um aumento de nada menos que 390,51%, passando de 2.256.202,32 em 1976 para 11.067.920,21 em 1977. Os produtos semi-manufaturados também tiveram um grande aumento de 400,72%, saindo de 1.974.085,19 em 1976 para 9.884.650,82 em 1977.

22 TÉCNICOS VISITARAM O RN

Durante três dias, em dezembro, 22 técnicos e produtores de sementes visitaram o nosso Estado, visando conhecer o programa de sementes, que está sendo implantado no Nordeste. Os visitantes procedem do R. G. do Sul, Paraná, Santa Catarina, São Paulo e Minas Gerais e ficaram encantados com o que viram neste Estado, particularmente nas visitas à MAISA e ALGODOEIRA S. MIGUEL.

EMPREGADOS MENORES



Termina dia 31 o prazo para que os empregados entreguem às repartições competentes do Ministério do Trabalho, a relação (em duas vias) de todos os empregados menores de acordo com modelos fornecidos pela Delegacia do Ministério do Trabalho.

NOVA EMPRESA DE HOTÉIS

Com a presença do Ministro Ângelo Calmon de Sá, foi criada mais uma empresa no RN: a NORTEL HOTELEIRA que será uma empresa com a finalidade de explorar uma rede de 11 hotéis que serão inaugurados em diversas cidades do RN, principalmente nos recantos mais aprazíveis e turísticos do Estado. Por outro lado, o Governo expôs à venda os hotéis Reis Magos e Abolição, este em Mossoró.

ISS

O Imposto Sobre Serviços, que é o tributo que vem proporcionando mais arrecadação para a Prefeitura, não sofrerá modificações no seu sistema para o próximo ano. No mês de março será cobrada a primeira parcela referente ao ano de 1978 e a Prefeitura espera um crescimento vegetativo ainda maior para o próximo ano, aumentando inclusive a média diária no setor de inscrições, que atualmente atinge 20 por dia.

FINOR

A SUDENE baixou portaria disciplinando que todas as empresas cujos títulos, de sua emissão, integrarem a Carteira do Fundo de Investimentos do Nordeste (FINOR), estão obrigadas a requerer o registro especial, no Banco Central do Brasil, a fim de que possa ser efetuada a negociação dos títulos, mediante leilões nas bolsas de valores. Este registro será processado através do Banco do Nordeste.

CONTRATO SEPLAN/IDEC

Foi assinado contrato entre Secretaria do Planejamento-SEPLAN e Fundação Instituto de Desenvolvimento do R. G. do Norte-IDEC, com recursos do SEPLAN-PR, no valor de Cr\$ 450.000,00 e Governo do Estado no valor de Cr\$ 1.800.000,00. O objetivo do contrato visa custear as despesas consequentes de pesquisas de recursos naturais, mediante levantamento de áreas territoriais do Estado, visando especificamente no que se refere à Geologia, Geomorfologia, Pedologia, Vegetação e Uso Potencial do Solo.

ASSOCIAÇÃO DOS PROCURADORES AGORA DE UTILIDADE PÚBLICA

Foi sancionada pelo Governador Tarcisio Maia, no início de dezembro, decreto reconhecendo como de utilidade pública a Associação dos Procuradores do Estado do Rio Grande do Norte. Essa entidade congrega os advogados que funcionam nos órgãos e entidades públicas de administração direta e indireta.

CRIADA FUNDAÇÃO HOSPITAL MONSENHOR WALFREDO GURGEL

Com a finalidade de prestar assistência médico-hospitalar, inclusive serviço de atendimento de urgência, foi criada este mês a Fundação Hospital Monsenhor Walfredo Gurgel. A nova entidade terá vinculação com a Secretaria de Saúde, sendo regida pelas normas específicas das Fundações. O prédio onde funciona o atual Hospital "Walfredo Gurgel" lhe foi doado. A previsão é de que, com a nova estrutura, o antigo hospital poderá prestar melhores serviços à comunidade.

EXPECTATIVA PARA OS BALANÇOS DE EMPRESAS

Os experts em mercado de capitais estão chamando a atenção para os interessados em investimentos e aplicação para os balanços das empresas que estarão sendo publicados em dezembro e janeiro. Aconselham que os aplicadores devem confiar a análise desses balanços a contadores, pois só eles podem traduzir com correção todos os números e seus significados. Sem a real interpretação dos balanços não deve ser efetuada a compra de ações.

RN/ECONÔMICO

RN/ECONÔMICO

Até nos dias
nossa exportação
de Tomografia



RN/TURISMO

ROTEIRO TURÍSTICO DE NATAL



RN/TURISMO

ROTEIRO TURÍSTICO DE NATAL

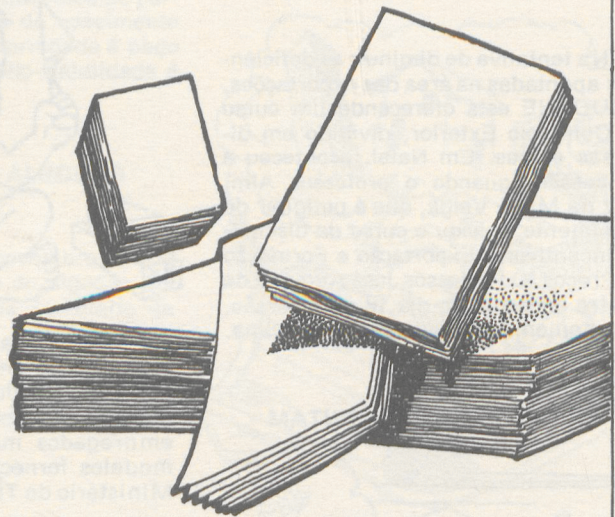
Oito anos de circulação ininterrupta ajudam a consolidar a nossa tradição no mercado editorial do Rio Grande do Norte.

RN-ECONÔMICO e RN-TURISMO são duas publicações pioneiras e únicas no Estado, atingindo um público específico, caracterizado por um alto nível de renda.

Por isso mesmo se constituem em veículos ideais para a divulgação da sua empresa. Quando for anunciar, programe estas revistas e confira os resultados.

RN-ECONÔMICO — Empresa Jornalística Ltda.
Rua Floriano Peixoto, 559 — 1º andar — Fone:
222-0806 — Natal — RN.

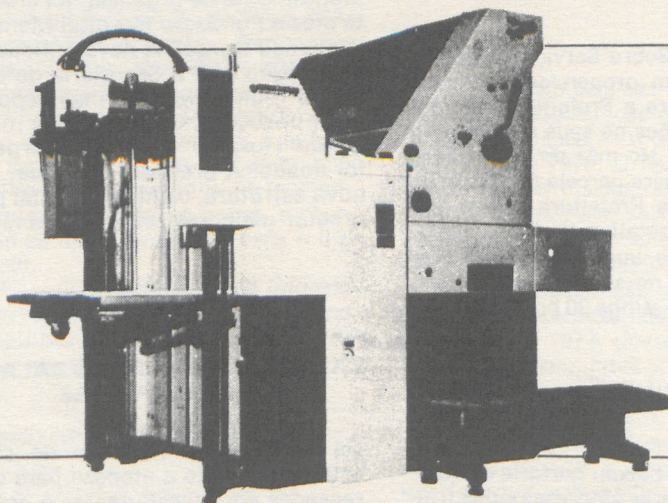
RN-DISTRIBUIDORA DE PAPÉIS LTDA.



O industrial gráfico, as repartições públicas, os colégios, o comércio, quando necessitavam comprar papéis finos eram obrigados a recorrer a São Paulo, Rio, Recife. Agora, Natal possui uma firma especializada nesse ramo, com estoque e variedades para atender qualquer pedido. E possui papel em resma pelo melhor preço da praça.

RN-DISTRIBUIDORA DE PAPÉIS LTDA.
Rua Frei Miguelinho, 42 — Fone: 222-0283 — Ribeira

RN-ECONÔMICO INDÚSTRIA GRÁFICA



Quem procura qualidade, prazo e preço já sabe que a Gráfica RN-ECONÔMICO oferece vantagens que nenhuma pode oferecer. Além do mais moderno equipamento off-set, ela também dispõe de uma completa seção de tipografia, realizando desde cartazes coloridos, livros e jornais, até simples cartões de visita. Consulte sempre a Gráfica RN-ECONÔMICO.

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

Dez anos na frente!

SE A SUDENE FOSSE GENTE JÁ PODERIA VOTAR: 18 anos

Exatamente por não ser gente, a SUDENE vota com o Nordeste desde o dia em que nasceu. E tem sido um voto de confiança, de decisão e de participação direta na vida e no futuro de 9 Estados deste País, que até então não havia encontrado um meio de tirar o Nordeste dos tempos do banguê.

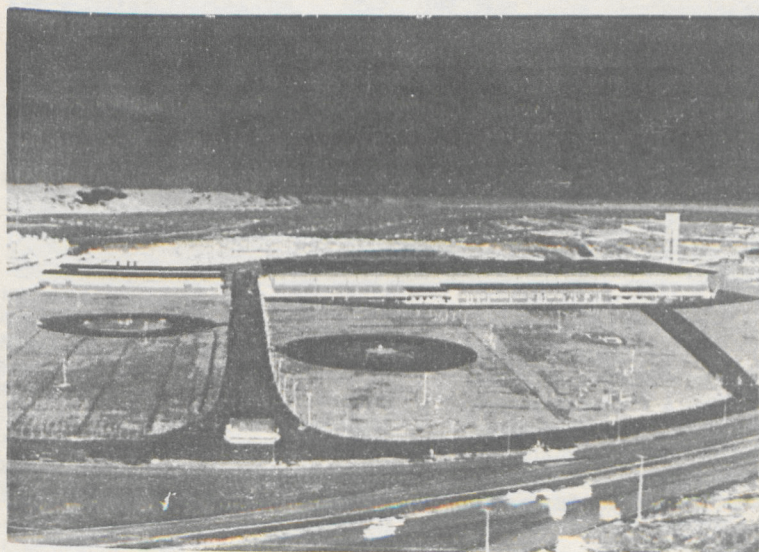
A SUDENE tirou.

Executora de uma lei de incentivos fiscais para desenvolver a região, a SUDENE implantou o Novo Nordeste, descobrindo para o resto do Brasil e para o exterior, um milhão e seiscentos mil quilômetros quadrados de potencialidades de solo e subsolo e suas intrínsecas condições de industrialização.

Hoje, 18 anos depois, a visão de chamineis de cidades nordestinas com o rótulo da SUDENE e a execução de projetos agropecuários, demonstram a nossa integração nos métodos desenvolvimentistas do mundo atual.

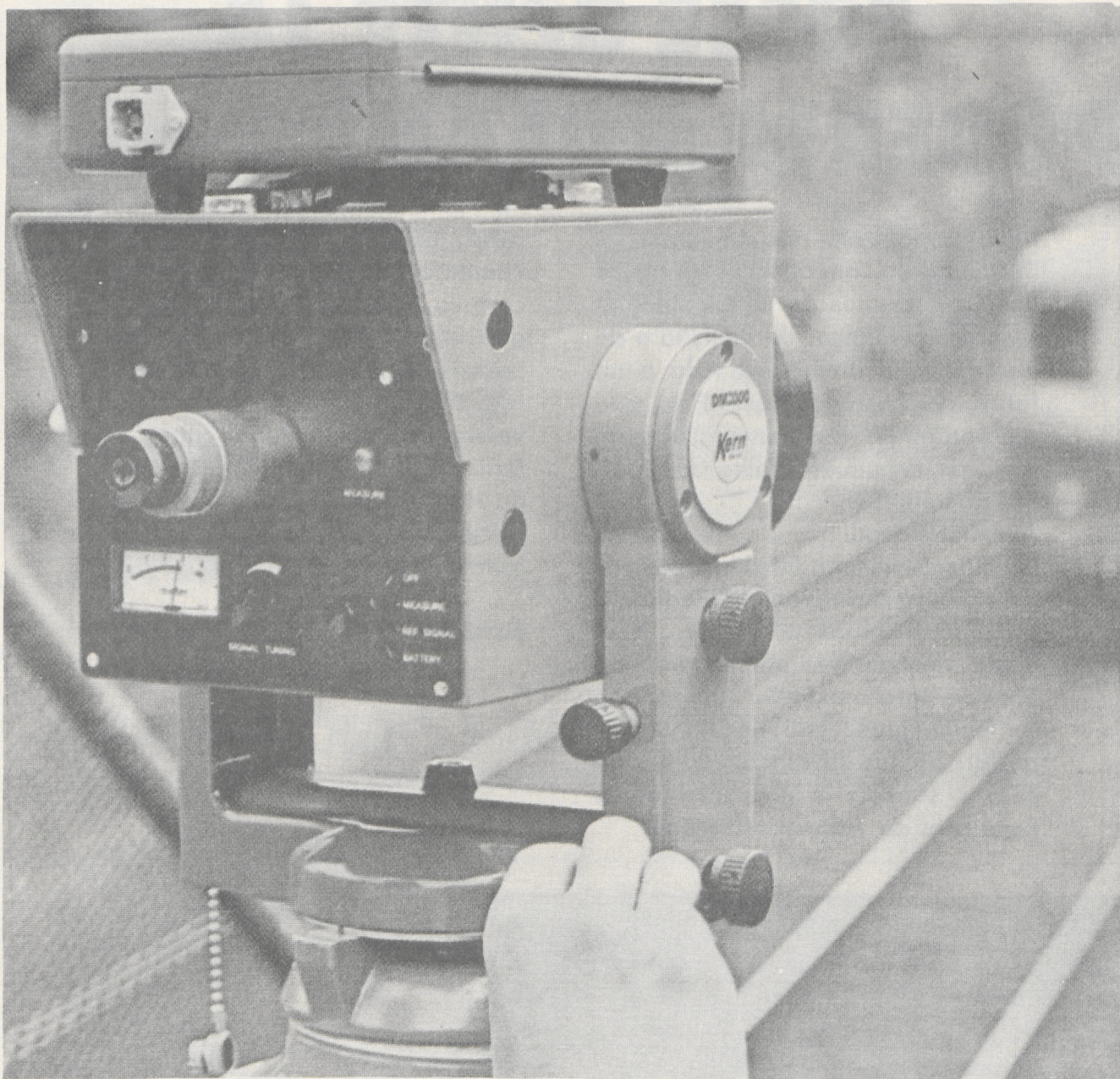
Mais ainda: dimensionam o amanhã do Nordeste em ritmo de progresso permanente, com justificado otimismo e orgulho dos seus filhos.

SUDENE: 15 de dezembro de 1959 -
15 de dezembro de 1977.



T. BARRETO
INDÚSTRIA E COMÉRCIO S.A.
Confecções Contê
Camaro - Leve - Luck

ARTEC AMPLIA SUA LOJA APÓS 2 ANOS EM NATAL



Há pouco mais de dois anos quem precisasse de material de desenho mais especializado em Natal teria de ir procurá-lo no Recife, ou Rio de Janeiro e São Paulo, com os naturais transtornos e atrasos. Isso prejudicava muito determinados projetos e o trabalho dos profissionais, porquanto determinados levantamentos ou peças de arte — no campo da publicidade, por exemplo — ficavam incompletos, ou elaborados sem a necessária precisão, porque ocorria freqüentemente de, mesmo indo adquirir o material, o profissional ou a empresa

esqueciam de um ou outro componente e lá estava criado o impasse.

Essa situação modificou-se a partir de 1975 com a implantação em Natal da loja da ARTEC, especializada na comercialização de materiais de desenho, engenharia e topografia, além de manter prestação de serviços de cópias heliográficas, xerox e encadernações.

QUEM ACREDITOU — O curioso é que, até a ARTEC entrar no mercado potiguar, ainda não havia sido toma-

da a iniciativa de preencher a lacuna. Mesmo com a procura intensa desse tipo de material em Natal, ainda não havia surgido uma firma disposta a acreditar no seu potencial. Alamarr Maurien Dias, diretor da ARTEC, percebeu essa potencialidade, acreditou no mercado natalense e logo implantou uma loja na rua General Osório, 202, Cidade Alta.

E o resultado da confiança de Alamarr não se fez esperar. Atendendo plenamente os profissionais



E por conta disso chegou a ocorrer um fenômeno não muito comum no mercado de Natal em relação às outras praças: os preços da ARTEC são, normalmente, mais acessíveis do que os cobrados por lojas similares no Recife e, mesmo, no Rio de Janeiro e São Paulo.

MATERIAIS — Todos os cuidados têm sido tomados também com relação à diversificação do material, face à necessidade de atender os mais diversos ramos do setor. Em topografia — para exemplificar o critério de atuação da ARTEC, de conformidade com as informações do seu diretor — houve o cuidado de garantir a exclusividade, em todo o Estado, do instrumental da conhecida marca Kern, também para geodésia e aerofotogrametria. Essa marca é a mais antiga do gênero e já ganhou a confiança de todos os profissionais, sendo de fabricação suíça. Além do preço, a Kern tem ainda a tradição de manter um perfeito serviço de assistência técnica.

EXPANSÃO — Até agora a ARTEC tem funcionado em sua modesta loja da General Osório, que foi o ponto de partida para a sua penetração e fixação no mercado de Natal. Todavia, o ritmo de suas atividades aumentou de tal maneira que tornou-se necessário planejar imediatamente a expansão. Assim é que ainda este mês ela passará a funcionar em uma loja bem mais ampla, na mesma rua General Osório, mas no nº 227. O projeto da nova loja é de autoria do arquiteto Marconi Grevi e ela vai apresentar uma série de facilidades e comodidades para os clientes, em virtude do seu espaço bem mais amplo, ar condicionado e a própria funcionalidade.

Essa necessidade de ampliação, segundo explica Alamarr Dias, é consequência direta da confiança da ARTEC nas possibilidades do mercado natalense. E, naturalmente, com ela, os serviços prestados ao setor serão também ampliados, como no caso das cópias heliográficas.

Os beneficiados também serão os profissionais que, em muitos casos, dependiam de outros centros para poderem conferir qualidade técnica ao talento natural. Há dois anos, já podem se abastecer em Natal e, com a ampliação da ARTEC, têm a garantia de que o fluxo de materiais especializados só tende a aumentar, inclusive com o imediato conhecimento de todas as inovações que forem surgindo.

Alamarr teve fé na potencialidade do comércio natalense

do ramo, a ARTEC firmou-se no mercado em que tanto acreditou e, atualmente, atende 95% de suas necessidades, após apenas dois anos de atividades.

No entanto, essa posição privilegiada em nenhum momento funcio-

nou para a ARTEC, segundo explicou Alamarr Dias, como fator de possíveis vantagens. Ao invés disso, além de procurar sempre servir aos profissionais de desenho, arquitetos, projetistas, empresas construtoras e publicitários, a ARTEC adotou uma política de baixos preços.

UMA AGÊNCIA NA MEDIDA DE UM GRANDE BAIRRO



Desde o dia 9 de dezembro tem o Alecrim o novo prédio da agência do BB. Amplo — cinco andares, capacidade para 220 funcionários; confortável — elevadores para o público, ar condicionado central; mais segurança — escadas internas e externas. O Alecrim merece esta agência.



BANCO DO BRASIL S.A.

MINIPREÇO, PIONEIRO NA ERA DO SUPERMERCADO EM NATAL



A loja 5 do Minipreço: o hiper-mercado também pioneiro em Natal

Em 1970 foi constituída a empresa SUPERMERCADO MINIPREÇO LTDA, visando a implantação do sistema de auto-serviço nesta Capital, que ainda vivia em ritmo de mercearia e da feira do Alecrim.

Era sensível as necessidades da Cidade no que dizia respeito ao abastecimento de gêneros alimentícios e outros produtos para o lar, que até então vinham sendo comprados através de uma comercialização arcaica e de higiene bastante duvidosa, enquanto as capitais vizinhas já transformavam a paisagem de compras e até o aspecto urbanístico de suas ruas, com a instalação e funcionamento de supermercados.

A vez de Natal se chegou no dia 5 de dezembro de 1970, com a inauguração do primeiro supermercado, o MINIPREÇO, com a sua loja número 1 instalada na Av. Prudente de Moraes, esquina com a Rua Apodi.

A demonstração de confiança no futuro de Natal e do Estado do Rio Grande do Norte, por parte de um grupo que naquela oportunidade estava investindo numa atividade pioneira, nesta praça, aliou-se aos objetivos empresariais dos seus diretores e a concretização de expectativas e hábitos da clientela MINIPREÇO: o eficiente abastecimento da população com artigos novos, de qualidade indiscutível, preços justos, e a preferência de todas as classes pelo novo sistema de compras.

AS LOJAS DA ALEXANDRINO E ALECRIM

Conquistada a confiança popular pelos serviços que lhe vinham sendo prestados, o SUPERMERCADO MINIPREÇO

deu o primeiro passo para sair do singular e transformar-se em SUPERMERCADOS MINIPREÇO, uma etapa de arrojo e sensibilidade empresarial com reflexos positivos e imediatos junto à população: uma cadeia de lojas tem mais importância e força junto às fontes de abastecimentos e cria condições bem mais favoráveis para discutir e obter preços mais baixos, além de garantir um sortimento mais dinâmico e atualizado.

A loja 2 dos SUPERMERCADOS MINIPREÇO, já incluindo uma panificadora e construída numa área de 4.180 m², está localizada na Av. Alexandrino de Alencar, que, juntamente com a Loja 3, inaugurada logo em seguida, no centro do bairro do Alecrim, atendem as áreas mais populosas da Cidade, desfogando um pouco o volume de público e permitindo a continuação de um bom atendimento.

Antes de inaugurar a sua quarta loja, a empresa MINIPREÇO sentiu a necessidade de aparelhar-se melhor na sua estrutura técnica e organizacional, bem como reforçar e ampliar a sua estrutura administrativa e financeira. Com esses objetivos o MINIPREÇO contratou os serviços de uma empresa de consultoria e convocou para seus quadros diretos novos profissionais.

QUINTAS E NOVA DIMENSÃO

Em 1975 o MINIPREÇO, através de sua loja número 4, marcou a sua presença no bairro das Quintas, passando a atender a uma população de média e baixa rendas, tornando acessível a essa população as mesmas condições de conforto, higiene e bem-estar proporciona-

dos pelas outras lojas, tendo um cuidado muito especial no que se refere a preços de gêneros alimentícios de primeira necessidade.

Em 1976, dentro da política do grupo que visa acompanhar o progresso urbanístico e o crescimento demográfico de Natal, os SUPERMERCADOS MINIPREÇO inauguraram o seu primeiro HIPERMERCADO: o MINIPREÇO NOVA DIMENSÃO, construído no bairro do mesmo nome que atende às populações dos novos conjuntos habitacionais de Natal. A Candelária, Neópolis, Mirassol, Ponta Negra, Pirangi e bairros elegantes localizados nas circunvizinhanças do HIPER MINIPREÇO.

Este novo estabelecimento tem uma nova prestação de serviço junto à sua clientela: restaurante, lanchonete, e fornecimento de refeições a preços muito acessíveis.

IMPOSTOS, ESTRUTURA E RECURSOS HUMANOS

O desenvolvimento das atividades do MINIPREÇO no setor de abastecimento da Cidade — uma consequência da preferência de público aos métodos de compras implantados por esta empresa — já reflete na própria economia do Rio Grande do Norte: o MINIPREÇO é a terceira maior empresa comercial do Estado no volume de impostos (ICM) recolhido à Secretaria da Fazenda. No último exercício fiscal, o ICM pago pelo MINIPREÇO totalizou Cr\$ 10.700.000,00. Quantias semelhantes foram pagas ao Imposto de Renda e obrigações sociais.

Recentemente, o MINIPREÇO inaugurou o seu Escritório Central, reestruturou a Divisão de Atacado-Natal, e ampliou as atividades do seu escritório na Cidade do Recife, criando também um setor de atacado na Capital pernambucana, instalou um posto de abastecimentos na CEASA-RN, e ampliou a sua frota de abastecimento para 14 veículos.

O crescimento da firma determinou cuidados especiais na política administrativa voltada para os recursos humanos e o Escritório Central deu novas condições físicas e técnicas para que esse problema pudesse ser tratado com a devida atenção e estímulo.

Foi construído um auditório para cursos, palestras e treinamento intradutório de pessoal recém-admitido, pois a empresa sempre deu bastante ênfase ao preparo do seu pessoal, procurando, permanentemente, melhorar o seu nível profissional em prol de um melhor atendimento à sua clientela, que substituiu a expressão "vou fazer compras" para "vou fazer MINIPREÇO".

COMO SUSPENDER A EXIGÊNCIA
DO CRÉDITO TRIBUTÁRIO

Quando da realização do oportuno Seminário de **Direito Tributário**, no Forum Universitário, da UFRN, expus ao Ministro Carlos Mário da Silva Veloso, do Tribunal Federal de Recursos e ao Professor Eduardo Domingos Botalo, da Universidade de São Paulo, após as suas judiciosas palestras, ponto de vista pessoal, objeto de estudos e pesquisas no plano restrito do exercício diário da advocacia. Trata-se da situação do contribuinte, contra quem a autoridade fiscal impõe exigência de caráter tributário com a exaustão das vias administrativas, busca meio eficaz de **inibir** a Ação de Execução Forçada a ser ajuizada pela Fazenda Pública. Na prática, o contribuinte, tendo contra si Execução, com base em título executivo extrajudicial (artigo 585, VI, do CPC), fica interdito de praticar atos rotineiros de comércio, como por exemplo, celebrar financiamento bancário, no qual se exija a certidão negativa do Cartório Distribuidor. Esclareça-se, por oportuno, não se configurar, na hipótese, direito líquido e certo, sendo, portanto, matéria dependente de prova material, o que impossibilita a utilização da liminar no mandato de segurança.

A questão pragmática, colocada em debate, é a seguinte: **“como poderá o contribuinte evitar que o fisco lhe execute, sem a necessidade do depósito em dinheiro do montante integral, cobrado no Auto de Infração”** (artigo 151, II, do C. T. N.)?

O Ministro Carlos Mário Veloso, do TFR, considerou a indagação pertinente e inédita, achando, todavia, que envolve matéria de alto nível a ser, provavelmente, decantada nos Tribunais brasileiros. Por outro lado, o Professor Eduardo Botalo, Diretor do Curso de Advogados de Empresa, da USP, acatou, em parte, o ponto de vista que defendo, em torno do assunto, na humildade e limitações de simples advogado de província.

Entendo, **venia permissa**, o seguinte: o direito positivo brasileiro não pode abandonar o contribuinte, tendo em vista o princípio da **legalidade** incerto no artigo 153 § 2º, da Constituição Federal, combinado com o § 4º, do mesmo diploma. Ocorrem situações em que a exigência do **depósito em dinheiro**, no valor cobrado pelo procedimento administrativo, significa a falência do contribuinte, pois, na falta desse numerário, não lhe é possível suspender a exigibilidade do crédito tributário, sendo, em consequência, executado pela Fazenda Pública, o que motiva aplicação de sanções fiscais indiretas, tais como, vedação a financiamentos bancários pela impossibilidade da Certidão Negativa do Cartório Distribuidor, proibição de adquirir estampilhas, exercer a profissão, despachar mercadorias etc.

Diante do fato, qual o remédio jurídico? O contribuinte depara-se com o círculo vicioso, no qual deixa de depositar o montante integral, por não dispor de dinheiro e por isto é executado.

É recomendável salientar que essa preocupação somente persiste, quando, examinada a matéria, objeto do procedimento administrativo, tenham-se elementos suficientes para evidenciar a inexistência do **fato gerador**. São comuns os casos em que o fisco interpreta regras tributárias em razão de atos negociais, quando, em verdade, o fato gerador ocorre, unicamente, por vínculo a **fato**

econômico de relevância jurídica, independentemente, portanto, como observa brilhantemente o **Mestre Amílcar de Araujo Falcão** (in FATO GERADOR DA OBRIGAÇÃO TRIBUTÁRIA, página 84), da vontade das partes, no que tange ao seu conteúdo ou ao seu caráter valorativo. Ve-se que a interpretação econômica, em matéria fiscal, conferindo prevalência dessa realidade até sobre a forma jurídica (método da interpretação econômica), é basilar para a caracterização definitiva do crédito tributário.

Exemplificando: o fisco autua o contribuinte, sob a alegação de que os suprimentos de caixa feitos por sócio ou acionista, assemelham-se a saídas de mercadorias em operação interna tributável e não registrada, exigindo o imposto e multa de 100%.

A lei tributária ordinária prescreve que tal assemelhação, somente ocorre, quando apurada a existência de receita com a sua origem não comprovada (art. 523, do RICM, no RN). A partir do instante em que o contribuinte **prova**, documentalmente ou através de perícia, que os suprimentos foram feitos pelo sócio e contabilizados, desaparece a dúvida sobre a origem desses recursos. Provando, ainda, o autuado, que tais suprimentos proporcionaram aquisição de matéria-prima, sua industrialização e posterior comercialização, infere-se que o contribuinte, pessoa física, ensejou a geração do ICM, na medida em que manteve a regularidade produtiva da sua empresa. Como, então, admitir-se que a pessoa jurídica seja constrangida a pagar o valor dos suprimentos, acrescidos de 100% de multa, quando estes, irreversivelmente, colaboraram para que a Fazenda Pública recolhesse o tributo sobre as vendas do produto final? Este é um dos casos típicos de ilegalidade, onde, regra geral, a esfera administrativa não reconhece, ficando o contribuinte a mercê de Execução e sanções indiretas.

A hipótese dada, por vincular-se à produção de provas, não configura o **mandamus**. Aí surge a tese de que se torna cabível a **medida cautelar inominada** (artigos 798 e 799, do Código do Processo Civil), instaurada antes do processo executório, através da qual o Juiz determine a inibição da Ação de Execução Forçada, pela Fazenda Pública, sendo que, o requerente ajuizará a ação anulatória, no prazo de trinta dias após a concessão (art. 808, do CPC).

Dir-se-á: diante disto, em que posição se coloca a norma geral do artigo 151, II, do CTN?

A resposta é a de que o CPC (artigo 882), a Lei 2.044, de 31 de dezembro de 1908 e a Convenção para adoção de lei uniforme sobre letras de câmbio e notas promissórias (decreto 57.663, de 24 de janeiro de 1966 - anexo I - artigo 54) estatuem princípios, normas e prazos para o protesto dos títulos por falta de aceite ou pagamento, o que, entretanto, não impede que o Juiz, lastreado na inovação processual civil do artigo 798, entenda existir fundado receio de que uma das partes, antes do julgamento da lide, cause ao direito da outra lesão grave e de difícil reparação. Nesse caso, o Juiz suspende o protesto (medida cautelar inominada), inibindo, em consequência, a Execução Forçada, desde que o requerente adote as medidas cabíveis nos trinta dias seguintes.

Em matéria tributária, desde que o contribuinte

demonstre a lesão grave e de difícil reparação que lhe causará o ajuizamento da Execução pela Fazenda, representada nas sanções indiretas (interdição a financiamentos com Bancos oficiais, dificuldades em despachos de mercadoria ou exercício profissional ...), entendo, com o devido respeito, que se aplica a medida cautelar inominada, que não seja o depósito em dinheiro, até porque o artigo 799, do CPC, recomenda que para evitar dano, o Juiz **poderá** impor a prestação de caução. A propósito, comenta o magistério do Eminentíssimo PONTES DE MIRANDA (in Comentários ao Código de Processo Civil, vol. XII, página 53): "A caução do artigo 799 é determinada pelo Juiz, **sem ter de buscar texto de direito de material** ou mesmo processual, em que se apoie, porque a impõe com o fundamento suficiente em que, com ela, evita algum dano. **A diferença é, portanto, relevante**".

Note-se que PONTES DE MIRANDA diz que o Juiz determinará a caução **sem buscar texto de direito material**, o que significa dizer: estabelecendo-se o seu convencimento, quanto à lesão grave e de difícil reparação, concederá a medida cautelar inominada (art. 804, do CPC), mesmo diante do artigo 151, II, do Código Tributário Nacional (direito material), da mesma forma que concede a suspensão do protesto, existindo a regra do artigo 28, do Decreto-Lei 2.044, de 31 de dezembro de 1908.

A conclusão é a de que exigir exclusivamente o depósito em dinheiro para suspender a exigibilidade do crédito tributário, é orientação unilateral e simplista, pondo a descoberto o contribuinte que, à vista de argumentos e

provas, terá que dispor do remédio jurídico eficaz e rápido, no sentido de impedir a ação executiva da Fazenda, afora a liminar do mandado de segurança. Indaga-se: na prática, qual o prejuízo do fisco, se o Juiz concede a medida cautelar inominada, exigindo caução real ou fidejussória para evitar danos? Não será inconstitucional exigir do contribuinte carente de disponibilidade financeira, depósito em dinheiro para que não sofra as sanções indiretas da máquina fiscal, o que redundará, objetivamente, em sua falência? Onde fica a garantia constitucional do artigo 153 § 23, se o exercício do trabalho, ofício ou profissão torna-se impossível diante das limitações impostas pelo Estado, através do fisco, desfigurando o princípio inarredável do Estado Republicano Federativo (art. 1º, da Constituição Federal), no qual os administradores estão em igualdade de posição, em obrigações e deveres, com os administradores?

A resposta, data venia, a tais questões, justifica, amplamente, a tese de que a medida cautelar inominada poderá ser concedida liminarmente, para o fim de impedir o ajuizamento da Execução Forçada pela Fazenda Pública contra o contribuinte que não obteve sucesso na defesa administrativa.

Fica a idéia, na simplicidade de quem a defende, com o único título de advogado provinciano, para análise e pesquisa científica dos estudiosos e especialistas, inclusive os Eminentíssimos Professores, que honraram a nossa Universidade, comparecendo ao ciclo de palestras sobre Direito Tributário.

JURISPRUDÊNCIA ATUALIZADA

* ANISTIA FISCAL SOBREVINDA NO CURSO DO PROCESSO

"Se no curso da execução fiscal sobrevém legislação que anistia débitos fiscais — Lei 2.492, de 1974 —, e demonstrado pela executada o preenchimento dos requisitos que a lei condiciona a concessão da anistia, impõe-se a extin-

ção do processo" (1º TA-RJ-Ac.. unan. da 4ª Cam. Civ, em 13.5.77).

* DEMISSÃO DO VIGILANTE

"Justa é a demissão de vigilante do setor que é encontrado dormindo no local e horário de trabalho (Ac. unan - TRT-6ª Região, em 1.12.76).

FALÊNCIA — TÍTULO INAPTO

"Incerto o título, por discutida a emissão, não deve a falência ser decretada.

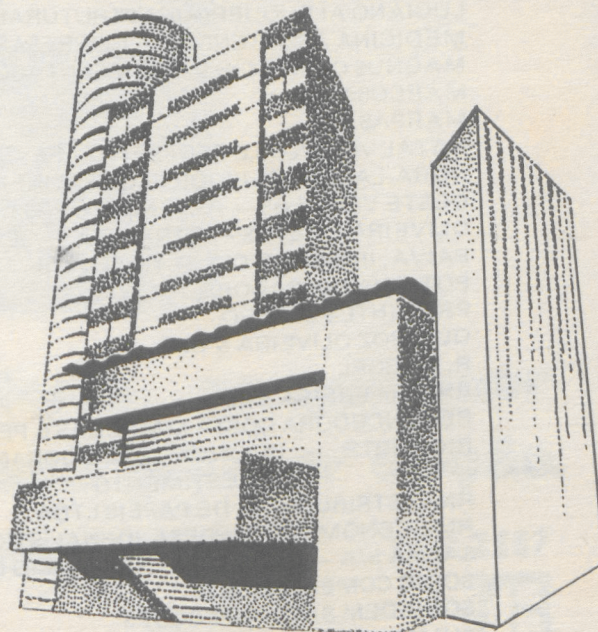
Os honorários advocatícios são devidos, em favor do requerido, se indeferida a falência após contestação" (TJ-RJ, 7ª Cam., em 11.12.76).

* **CONSULTAS & SUGESTÕES** devem ser enviadas ao Dr. Ney Lopes de Souza no endereço do RN-ECONÔMICO ou do Escritório de Advocacia, sito à av. Rio Branco, 571 — sala 1009 — Fone: 222-1226 (DDD 084).

UTILIZE A BOLSA DE IMÓVEIS

Relação de alguns dos nossos clientes:

Embratel
Banco Econômico S. A.
Banco do Rio Grande do Norte S. A.
Banco Mercantil do Brasil S. A.
Companhia Atlantic de Petróleo S. A.
Comércio e Construção Trairi Ltda.
Companhia Brasileira de Alimentos — COBAL
Sociedade Eunice Weaver
Superintendência Nacional da Marinha Mercante
Construtora Seridó Ltda.
Pirelli do Brasil S. A.



Bolsa de Imóveis do Rio Grande do Norte

Rua Floriano Peixoto, 559 — Tels.: 222-2262 — 222-4249

Relação nominal das empresas que anunciam nesta edição especial de 8º aniversário da revista RN-ECONÔMICO

ÁLCALIS DO RIO GRANDE DO NORTE — ALCANORTE
ALGODOEIRA SÃO MIGUEL S/A
ALPARGATAS CONFECÇÕES DO NORDESTE S/A
AGÊNCIA MARÍTIMA
ARTIGOS TÉCNICOS LTDA. — ARTEC
BANCO DO BRASIL S/A — AG. METROPOLITANA
BANCO DE DESENVOLVIMENTO DO RIO GRANDE DO NORTE — BDRN
BANCO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE — BANDERN
BANORTE CRÉDITO IMOBILIÁRIO
BANCO DO NORDESTE DO BRASIL — BNB
BOLSA DE IMÓVEIS DO RIO GRANDE DO NORTE
CAFÉ SÃO BRAZ
CAFÉ SÃO LUIZ
CIA. AÇUCAREIRA VALE DO CEARÁ-MIRIM
COMERCIAL ALCIDES ARAÚJO — RIO CENTER
CONFECÇÕES GUARARAPES S/A
CONSTRUTORA SERIDÓ LTDA.
CÉSAR S/A
DISTRIBUIDORA DE AUTOMÓVEIS SERIDÓ S/A
DIVEMO-S/A — REVENDADORES DA MERCEDES-BENZ DO BRASIL
DUAUTO VEÍCULOS
EDITORA RN-ECONÔMICO LTDA. — GRÁFICA
EMPRESA BRASILEIRA DE LOCAÇÃO DE SERVIÇOS LTDA. — EMBRASEL
EMPRESA DE CONSTRUÇÃO CIVIL LTDA. — ECOCIL
EQUIPADORA LÁZARO
FEDERAL DE SEGUROS
GALVÃO MESQUITA FERRAGENS S/A
GONDEN GROSS
INOCOOP/RN
JESSÉ FREIRE AGRO-INDUSTRIAL S/A
J. OLÍMPIO & CIA. — GALERIA OLÍMPIO
LEGISLAÇÃO NORDESTINA
LUCIANO ALBUQUERQUE ESTRUTURAS LTDA.
MEDICINA ASSISTENCIAL A EMPRESAS — INTERMÉDICA
MAGNUS COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES
MARCOSA S/A
MARPASS S/A
NATAL VEÍCULOS E PEÇAS S/A — REVENDADORES DA GM
NORA-LAGE — ENRIQUE LAGE SALINEIRA DO NORDESTE S/A
OESTE VEÍCULOS — REVENDADORES DA VOLKSWAGEN EM MOSSORÓ
OLIVEIRA E NEVES — CARRO SELVAGEM
PAIVA, IRMÃOS & CIA. — HOTEL SOL
POTIGUAR LOCADORA
PRESENTES LÁZARO
QUEIROZ OLIVEIRA & CIA.
R. GURGEL
RADIR PEREIRA & CIA.
REVENDEDORA COSTA MÁQUINAS E PEÇAS LTDA. — RECOMAPE
RIONORTE — CIA. NORTETERIOGRANDENSE DE CRÉDITO, FINANCIAMENTO E
INVESTIMENTO
RN-DISTRIBUIDORA DE PAPÉIS LTDA.
RN-ECONÔMICO EMPRESA JORNALÍSTICA LTDA.
SALHA S/A — INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ÓLEOS.
SOCIC COMERCIAL S/A
SORIEDEM S/A CONFECÇÕES
SUMMA ENGENHARIA LTDA.
SUPERMERCADO MINIPREÇO
SUPERMERCADO NORDESTÃO
T. BARRETO INDÚSTRIA E COMÉRCIO S/A
UNIMED

**Quando Pensar em
SEGUROS
Procure a FEDERAL**



**No Rio Grande do Norte, ou qualquer
estado do Brasil, é sua melhor opção.**

Sucursal em NATAL - Rua Felipe Camarão, 649 - Telefone - 222.2257

FEDERAL DE SEGUROS S.A.
Matriz - Rua: Santa Luzia, 732 - R.J.



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



caderneta de poupança **Bunorte**

Todo tempo é tempo de Poupança