

EMPRESA

IMPORTANTE

CONFEÇÕES GUARARAPES S/A — MINERAÇÃO
TOMAZ SALUSTINO S/A — EMPRESA INDUSTRI-
AL TÉCNICA S/A — INDÚSTRIAS JOSSAN S/A —
COMPANHIA ALGIMAR — DUBOM S/A —
ASSOCIAÇÃO DE POUPANÇA E EMPRÉSTIMO
RIOGRANDENSE DO NORTE — MONTE LÍBANO
HOTÉIS E TURISMO — BANCO INDUSTRIAL DE
CAMPINA GRANDE — BANCO DE DESENVOLVI-
MENTO DO RIO GRANDE DO NORTE — POTENGI
INDÚSTRIA AGROPECUÁRIA S/A — CONSTRU-
TORA A. GASPAR — MERCANTILCRED — J.
MOTTA INDÚSTRIA E COMÉRCIO S/A — INPASA
— ITAPETINGA AGRO INDUSTRIAL S/A — FA-
ZENDAS POÇO VERDE S/A — CAJUEIRO AGRO-
PECUÁRIA S/A — NATÉCIA — COIRG — MOSSO-
RÓ AGRO INDUSTRIAL S/A — COMPANHIA DE
SERVIÇOS ELÉTRICOS DO RIO GRANDE DO
NORTE — ALGODOEIRA SÃO MIGUEL S/A —
TELERN

PUBLICA

BALANÇO EM

RN-ECONÔMICO

Revista Mensal do Homem

de Empresa do Rio Grande do Norte

Sumário

REPORTAGENS

1972 — Um ano de sorte	4
COFAN — Melhores dias para a agricultura	8
Um ano bom para o nosso agricultor	12
O que foi o movimento das corretoras de Natal em 1971	14
Porque em Natal se compra mais do que se vende ações	16
Quem é quem no mercado de capitais	18
Petrobras descobre o RN!	20
Queda do dólar faz nosso algodão subir	22
Um projeto chamado Esperança	26
Uma nova invasão na praça: Cartões de crédito	28
Vestibular/73: A guerra dos cursinhos	34
Guamáre na faixa do progresso	38
Mimi Preço inaugura seu super mercado Alecrim	39

SEÇÕES

Homens e Empresas	10
Contabilidade Atualizada	44

ARTIGOS

Atualização e expansão do ensino (Jcáo Wilson M. Melo)	31
A COCENE e a idade da angústia (Moacyr Duarte)	37

O ano de 1972 se propicia um dos mais profícuos para o RN, em termos de desenvolvimento.

Indústrias se desenvolvem e se instalam. Fábricas surgem nos quatro cantos do Estado. Como a de Cimento Itapetinga (foto) em Mossoró, a primeira do Estado (Pág. 4)



O navio hospital HCPE chega a Natal na quarta-feira de Cirzas. Vai passar dez meses ancorado no nosso porto. Trata-se de um programa internacional de saúde e assistência que vem até nós através da UFRN. (Pág. 26)

EDITORA
RN-ECONÔMICO
LIMITADA

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

Diretor de Redação
Marcos Aurélio de Sá

Diretor Administrativo
Marcelo Fernandes

Diretor Comercial
Cassiano Arruda Câmara

Gerente
José Amaral

Redator-Chefe
Hélio Cavalcanti

Redatores
Albimar Furtado
João Batista Machado
Jomar José
Sebastião Carvalho

Fotografias
João Garcia de Lucena

Arte
Ailton Paulino

Contatos Comerciais
Betovem Azevedo
Hilnete Correia
José Silva Neto
Naide Belo
Roberto Freire

RN-ECONÔMICO, revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros, é de propriedade da EDITORA RN-ECONÔMICO LIMITADA — Rua Princesa Isabel, 670 —

Edifício Bahia — Fone 26-90 — Natal (RN), composta nas tipografias CLIMA ARTES GRAFICAS LTDA — Rua Câmara Cascudo, 221 — Natal (RN), e GRAFICA NORDESTE LTDA. — Praça Pio X, 335 — Natal (RN), e impressa na GRAFICA OFF SET — Avenida Rio Branco, 325 —

Natal (RN). Preço do exemplar: Cr\$ 3,00. Números atrasados: Cr\$ 3,50. Assinatura Anual Cr\$ 30,00. Assinatura para outros Estados: Cr\$ 40,00.

1972 - Um ano de sorte

A misteriosa cultura mística do Japão assegura que 1972 é "um ano rato", ou seja, "um ano de sorte". De acordo com a mitologia cultivada à margem dos séculos pelo povo do Sol Nascente, os períodos de tempo, englobando certas quantidades de anos, representam animais que, na configuração da crendice, carregam nos períodos a sua carga de influência.

Se bem que o rato em si seja considerado uma praga, quando a sua figura roedora e infima se ocidentaliza, não temos porque renegar os princípios da cultura milenar dos japoneses. Assim, vamos admitir que 1972 será também para o Rio Grande do Norte, um ano de sorte.

E se a sorte depende de uma infraestrutura, então com mais razão podemos antever muita coisa boa para o nosso Estado. É a partir deste ano, já agora no primeiro semestre ou o mais tardar até o final do primeiro semestre, que a maioria das nossas indústrias atualmente implantadas ou em fase de expansão, terão as suas capacidades produtivas aumentadas. Projetos agro-pecuários diversos estão também em pleno processo de implantação. Há uma diversidade notável em matéria de aproveitamento de nossas riquezas naturais ou das nossas possibilidades industriais, tudo pronto para funcionar a partir deste ano.

Sebastião Carvalho

O nosso parque de indústria de confecções vai crescer unilateralmente, com todas as fábricas se expandindo a partir da mudança de instalações. O côco será industrializado. O algodão está sendo plantado através de métodos científicos. Teremos uma fábrica de sabões e sabonetes. A mamona vai se transformar em óleos para exportação. A avicultura está já em pleno desenvolvimento. O caju está sendo produzido e o será em bases mais amplas, aproveitamento total, inclusive exportação da castanha. A indústria de plásticos já existente se moderniza. As reservas calcáreas vão possibilitar a instalação de uma fábrica de cimento.

A pesca está interessando grupos na formação de empresas que vão inclusive beneficiar a lagosta e o camarão. O turismo está plantando raízes e vários hotéis começam a ser construídos. As comunicações se expandem e melhoram, novas estradas vão ser abertas, os serviços telefônicos se ampliam. A extração de minérios se reorganiza, visando maior produção e segurança da nossa privilegiada posição de produtores e exportadores. Até a siderurgia está aqui implantada, ao lado de dezenas de também pequenas e médias indústrias alimentícias, de bebidas, de comestíveis diversos, isto sem se falar na indústria têxtil, de cartonagem, de pre-

gos e arames, nos programas de abastecimento d'água, de eletrificação, do PRO-TERRA, do PRORURAL, etc., etc.

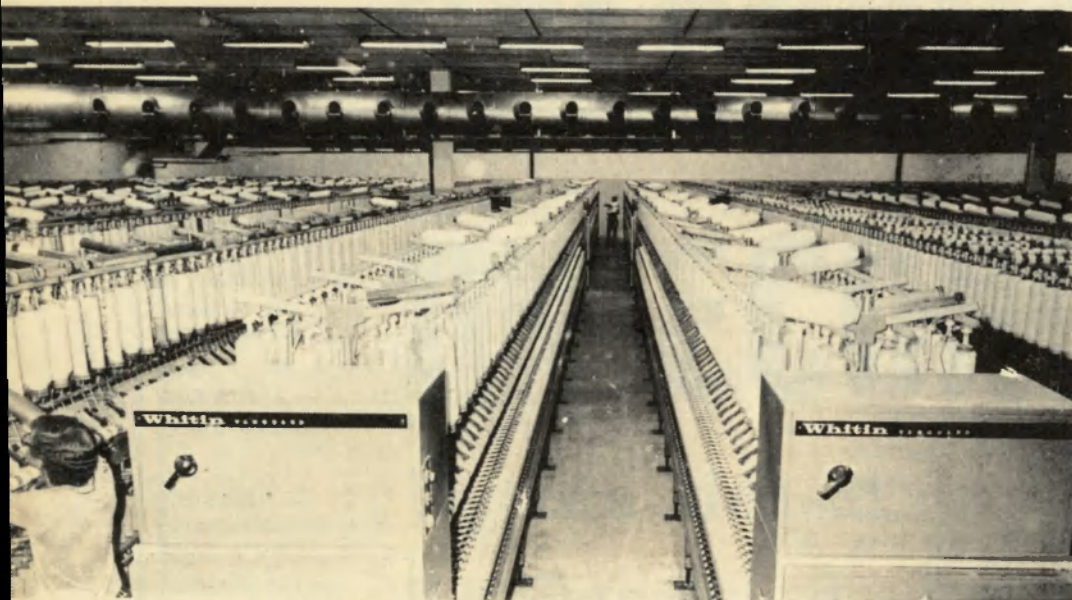
Com tudo isto em pleno funcionamento, não é a vez de se ter plenamente materializada a "sorte" do Rio Grande do Norte a partir de 1972?

PANORAMA

A realidade é que estamos num período de plena preparação. O empresário potiguar começou a despertar para os programas industriais há cerca de cinco anos, quando a SUDENE aprovou o nosso primeiro projeto interessado em captar os incentivos dos artigos 34/18.

Atualmente a situação está tão diversificada que, numa tomada de dados sobre o que se está implantando ou programando para funcionar no Rio Grande do Norte, em termos de projetos diversos, poderemos incorrer no pecado da omissão. Mesmo ao nos referirmos aos projetos já em andamento ou funcionando, cuidando apenas de expansão.

Mas vamos pretender, a partir daqui e até o final da reportagem, dar uma visão global da situação. Tomando por base, a rigor determinadas empresas, para fixar o panorama geral. Não existiu, efetivamente, a intensão de escolhas, mas tão somente o manuseio de dados mais à mão — mesmo porque, como dissemos, se torna difícil o enfileiramento de todas as empresas e todos os projetos que estão se implantando no Estado, tudo numa simples reportagem, sem o interesse de um estudo mais apurado.



Fiação Borborema expande em 1972 a sua produção de fios de algodão

CÓCO E TOALHAS

Não interessará ao leitor, certamente, saber por quais motivos o grupo liderado pelo Sr. Newton Câmara resolveu instalar duas indústrias literalmente opostas, no Rio Grande do Norte. Basta-lhe saber que se trata de um forte grupo, que optou por duas rentáveis possibilidades industriais: industrialização do côco e fabricação de tecidos felpudos para confecção de toalhas.

A primeira é a COIRG — Companhia Industrial Riograndense do Norte, que aproveitará integralmente o côco da Bahia, produzindo óleos para fins industriais, leite de côco para consumo doméstico e fibras duras também para fins industriais (tapetes, cortinas, mantas, estofos, etc.), com a possibilidade futura da

ta uma produção de óleo refinado da ordem de 1.143.000 quilos, e 600.000 quilos de torta. A produção anual da fibra será de 2.160.000 quilos. O leite de côco será enlatado pela própria COIRG e pôsto no mercado, para o consumo doméstico.

O aproveitamento da fibra do côco vai proporcionar, por seu turno, a utilização de uma matéria prima que até agora era jogada fora. Serão beneficiados 30.000 frutos por dia — ou 9.000.000 no ano. A COIRG já promoveu gestões juntos aos órgãos públicos do Estado ligados à produção do côco e sabe que hoje no Rio Grande do Norte se produz 15.000.000 frutos/ano.

O investimento global da COIRG, através de recursos próprios, da SUDENE e do Governo do Estado (antiga COFERN e agora Banco do Desenvolvimento do

ao grupo João Santos e no seu regime de produção adota o sistema a sêco, que incorpora a mais moderna técnica cimenteira do mundo. Em fevereiro será a inauguração oficial e a produção inicial de 12 mil sacos/dia vai chegar, posteriormente, a 18.000. O cimento é o "portland", que será consumido numa média de 18% no próprio Nordeste, ficando os 82 restantes para atender à demanda de outros mercados.

Euzébio Maia de Souza, gerente do Banco Comércio e Indústria de Pernambuco (do mesmo grupo) diretamente ligado à nova fábrica de cimento, diz que a firma dentro de três meses vai produzir também cimento branco. E que ainda este ano, provavelmente, também em Mossoró, será implantada outra fábrica: a de cimento amianto.



Mario Caroni: 2.000 quilos/hora de sabão e 2.000 de sabonete.



Abelirio: 5.000.000 de toneladas/ano de arame

produção de madeira aglomerada, com o aproveitamento de resíduo do endocarpo do côco.

A outra, NATECIA — Companhia Têxtil de Natal, vai produzir toalhas de banho e rosto dos tipos luxo, médio e popular, uma produção prevista de 3.400.000 unidades por ano, produção que poderá ser absorvida na própria região nordestina, se fôr o caso: recente estudo do BNB demonstrou que o consumo de toalhas no Nordeste é de 8.000.000 unidades/ano.

O economista Hênio Melo, assessor econômico e procurador do grupo Newton Câmara, diz que as construções civis da COIRG estão praticamente concluídas, mais de 8.000 m² de área coberta. Grande parte do equipamento já está sendo instalada e até o mês de junho a fábrica estará funcionando.

COIRG — NATECIA

Inicialmente funcionará a parte relativa à fabricação de óleos, estando previs-

RGN) é da ordem de Cr\$ 10 milhões. E 140 novos empregos diretos serão propiciados.

No caso da NATECIA o grupo vai ter que esperar mais alguns meses, para ter a fábrica em funcionamento. A maior parte de equipamento tem de ser importada. As construções civis foram há pouco iniciadas e somente próximo do fim do ano estarão concluídas.

A Natécia é um investimento de Cr\$ 8 milhões, de acordo com o projeto inicial, recursos captados da mesma maneira que os da COIRG e mais emissão de ações no mercado primário de capital.

A VEZ DO CIMENTO

Estava marcado para o dia 20 de janeiro o início (fase experimental) de funcionamento da Itapetinga Agro-Industrial S. A., a mais nova fábrica de cimento do Nordeste e a primeira do Rio Grande do Norte. Localizada em Mossoró, pertence

As inversões totais à execução do projeto da Itapetinga potiguar são da ordem de Cr\$ 46.119.145,00 dos quais 80% representam inversões fixas e o restante capital de trabalho. O Grupo tem nesse total, Cr\$ 11.529.786,00. Da Sudene e outros recursos, entram Cr\$ 34.589.359,00.

A Itapetinga oferece 354 novos empregos beneficiando aproximadamente 1.100 pessoas.

SABÃO, SABONETE

Até o meio do ano a Dubom S. A., localizada no parque industrial de Parnamirim, estará funcionando, fabricando sabão, sabonete e glicerina semi-refinada e bi-distilada. A fábrica compreende um total de 5.000 m², dos quais 3.000 m² de área coberta. Utilizará a tecnologia da G. Mazzoni S. A. Indústria e Comércio e fabricará o sabonete FORZLY.

Mario Caroni, diretor industrial e financeiro da Dubom S. A., diz que está previsto um faturamento anual de Cr\$

50 milhões, com a fabricação de 2.000 quilos/hora de sabão e 2.000 de sabonete. O equipamento a ser utilizado é o mais moderno, super-automatizado, propiciando operação contínua durante qualquer número de horas. O investimento é da ordem de Cr\$ 15 milhões (Sudene, Banco do Desenvolvimento do RGN e recursos próprios) e 100 empregos diretos serão oferecidos, dos quais apenas 6 qualificados.

A matéria prima a ser utilizada pela Dubom terá procedência diversificada: sebo no mercado nacional, óleo de mamona da produção local, óleo de babaçú no mercado regional e soda cáustica importada.

FIO PARA LINHAS

Embora já funcionando desde o ano passado, a Fiação Borborema expande em 1972 a sua produção de fios de algodão título 60, para fabricação de linhas. A



COIRG — aproveitará integralmente o côco da Bahia

produção alcançaria 48 toneladas/mês quando estivesse em funcionamento principalmente o sistema de condicionamento de ar (importado dos Estados Unidos), sem o qual as próprias máquinas moderníssimas (alemãs, algumas até com células foto-elétricas) não poderiam operar, em virtude do excessivo aquecimento.

A Borborema está instalada numa área de 4.800 m² e oferece 120 empregos diretos, apesar da quase total automatização dos sistemas operacionais.

JOSSAN SE EXPANDE

1972 é também o ano de expansão da Indústria Jossan S. A. Da já acanhada fábrica da rua Mário Negócio, nas Quintas, passa nos próximos dias para uma área de 44.000 m², dos quais 11.000 m² de área construída. Localizadas na Cidade da Esperança, as novas instalações vão propiciar antes de mais nada um considerável aumento de produção: as atuais 1.200.000 toneladas de arame farpado e arame galvanizado passarão para 5.000.000 de toneladas/ano.

O diretor-superintendente Abelírio Vasconcelos da Rocha diz que o Nordeste hoje está precisando de muito mais arame do que essa produção da Jossan, que chega até a ser irrisória, para a demanda. E que o capital da empresa, hoje de Cr\$ 6.130.940,00 passará brevemente para Cr\$ 11.000.000,00.

Em 1972 a Jossan também oferecerá mais empregos. Aos 50 empregados atuais irão se juntar mais 160 entre semi-qualificados e não-classificados. O faturamento previsto para este ano é da ordem de Cr\$ 8 a 10 milhões.

O ANO DO SAL

Para o deputado Antonio Florêncio de Queiroz, 1972 será também "o ano do sal", para o Rio Grande do Norte, quando o Estado verá esse produto voltar a ocupar lugar de destaque na sua economia, inclusive como artigo de exportação.

Justificando essa afirmativa ele aponta dois fatos previstos para o decorrer deste ano: 1) a inauguração do terminal salineiro (o pôrto-ilha) que abrirá as portas do mercado internacional para o nosso sal, já a partir de agosto; 2) o fortalecimento da recém-fundada Cooperativa dos Pequenos e Médios Produtores de Sal do Rio Grande do Norte, que oferecerá condições competitivas na comercialização, com os grandes produtores. Isto além da melhoria da qualidade do produto, através de um esquema atuante de assistência técnica.

O deputado Antonio Florêncio de Queiroz, além da euforia quanto às perspectivas do parque salineiro do Estado, se mostra particularmente satisfeito pela sua participação pessoal nos dois fatos que citou. Ele integra a diretoria da TERMISA e sempre foi um dos mais ferrenhos defensores do pôrto-ilha de Areia Branca,



João Santos |
a primeira fábrica de cimento do Rio Grande do Norte.

contrariando muitos pontos de vista, incentivando também a criação da Cooperativa, que contabiliza hoje como um dos feitos de sua atuação parlamentar.

A PESCA TAMBÉM

No terreno da pesca também é grande o número de projetos em vias de implantação, dentre os quais sobressaem o da NORPESA e o da SUAPE. A primeira, Nordeste Pesca S. A., localizada em Areia Branca, pertence ao grupo Paulo Barreto Viana e vai beneficiar a lagosta para exportação. A Sul Americana de Pesca S. A., vai pescar, industrializar e também exportar lagosta. Assim como PRODUPECA (Produtos de Pesca e Exportação S. A.) cujo projeto (investimento de Cr\$ 6 milhões) está aguardando aprovação da SUDENE.

GRUPO DE TRÊS

O grupo liderado por Nagib Assad Salha, Alcides Araújo e Abbas Hassan El-Aouar é responsável pela implantação de três grandes instantes do desenvolvimento do Rio Grande do Norte, em 1972: a Lawar S. A. Industrial Comercial e Avícola, a Salha S. A., Indústria e Comércio de Óleos e o Monte Libano Hoteis e Turismo S. A.

A primeira é um empreendimento de Cr\$ 10 milhões, com recursos oriundos dos arts. 34/18. Projeto integrado, que compreende a produção de pintos, a criação de aves para corte e postura e comercialização direta ao consumidor. Vai produzir, já este ano, 30.000 ovos diários e a construção civil já está com cerca de 70% concluída.

A Salha S. A., situada no município de Parnamirim, vai antes de mais nada intensificar o fomento da cultura da mamona — que muitos já consideraram capaz de substituir a cultura do algodão. Fomentará porque vai consumir 100 toneladas/dia de semente de mamona, industrializando 25.000.000 quios/ano. Só no campo, na plantação e colheita da mamona, poderão trabalhar cerca de 60.000 pessoas. E a fábrica, quando em pleno funcionamento, produzirá óleos diversos para exportação. O projeto está previsto para Cr\$ 6 milhões.

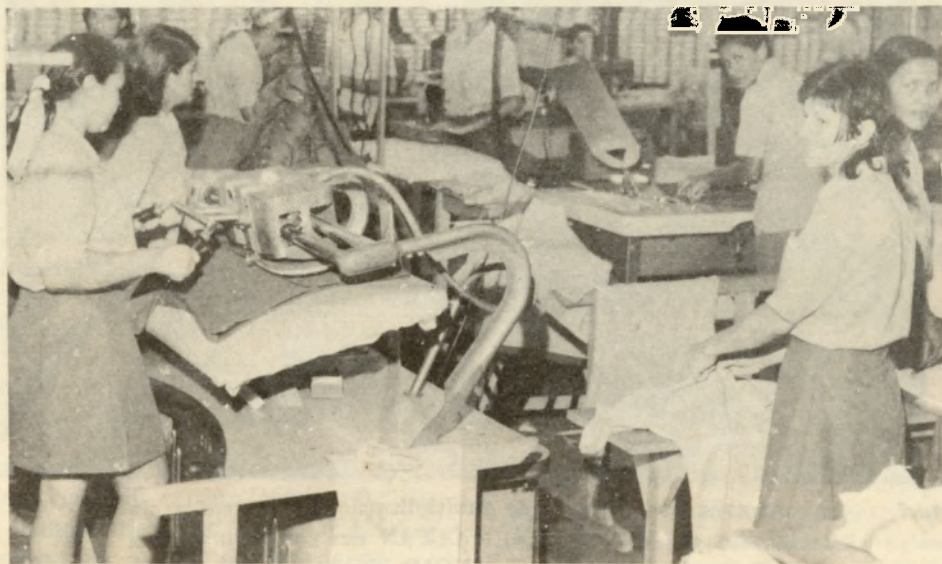
No setor do turismo o grupo está construindo o Hotel Monte Líbano, localizado no centro da cidade, inclusive com recursos oriundos de incentivos do Imposto de Renda, através da EMBRATUR. O hotel terá 17 andares com 132 apartamentos, restaurante, bar, cinema, piscina, estacionamento. Obra orçada em Cr\$ 20 milhões, tem conclusão prevista para 1973, mas a sua construção vai proporcionar grande número de empregos especializados, em 1972.

PROJETOS INDUSTRIAIS

Como dizíamos, é grande o número de indústrias se implantando, já em funcionamento ou em ampliação. Aprovados pela SUDENE e em fase de fixação temos, por exemplo:

WESTON Produtos Alimentícios — modernização e ampliação da produção da conhecida fábrica. Investimentos de Cr\$ 6 milhões para importação de novos equipamentos e construção de novos prédios, na mesma área, em terrenos anexos.

GOSSON Alimentos do Nordeste S. A. — do grupo liderado por Sandoval Oliveira, Francisco Eufrásio, Canindé Gosson e Arimar França. Ampliação da fábrica já existente, produção à base do aproveitamento do milho: fubá, farinha, amido, farelo, germen, xerém, tudo de primeira qualidade. Investimento de Cr\$ 3.700 milhões.



Em 1972 as fábricas de confecções ampliarão seus sistemas de produção.

INCARTON — Indústria de Cartonagem S. A. — uma das três fábricas que o grupo DUCAL, do Rio de Janeiro, vai implantar no Rio Grande do Norte. Fabricação de caixas artísticas para embalar camisas, meias, etc. Investimento de Cr\$ 4 milhões. Construção civil sendo iniciada.

Afora esses, outros projetos serão brevemente aprovados pela SUDENE e imediatamente implantados:

AGRO-ROCHA — Adauto Rocha Agropecuária S. A. — orçado em Cr\$ 10 milhões. Plantio de cajú em 3.000 hectares. O primeiro projeto de plantio dessa fruta apresentado à SUDENE pelo Estado. Localizada em Ceará-Mirim.

FRUTAL — Frutas Tropicais S. A. — Investimento de Cr\$ 5.400 milhões — beneficiamento de cajú, da amêndoa principalmente, para produção de óleo de casca, o conhecido LCC, tipo exportação.

GOSSON Suinocultura Industrial S. A. — em Canguaretama, criação de suínos.

PARAÍSO Agro-pecuária S. A., do grupo Manoel Alves Filho, cultura do algodão e criação bovina, em Afonso Bezerra.

SERRANA Agro-Pecuária S. A., do grupo José Olímpio, plantação de cajú, no município de Areia Branca.

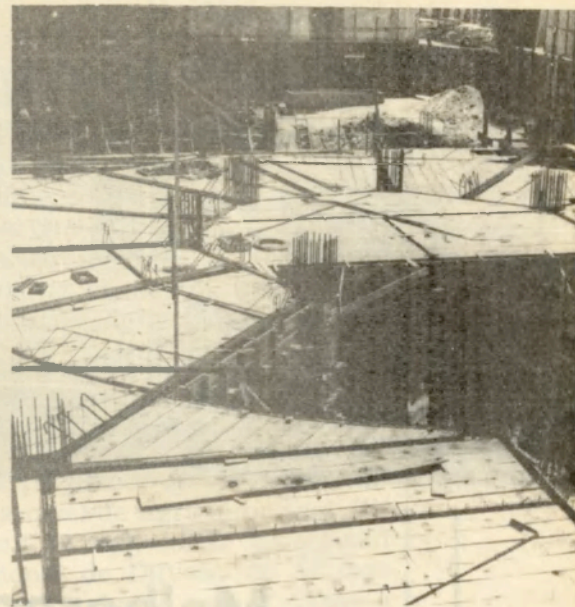
E o mais arrojado projeto industrial do Estado, até hoje implantado: a indústria textil do grupo DUCAL, investimento da ordem de Cr\$ 70 milhões, fabricação e tecelagem de tecidos finos.

O grupo DUCAL ainda vai instalar em Natal a fábrica de confecções SPARTA, orçada em Cr\$ 40 milhões, fabricando roupas esporte ou não, masculinas ou femininas.

Um projeto de uma fábrica de canetas (Cr\$ 3 milhões) que se instalará em Parnamirim, à margem da estrada BR-101 também está em tramitação na SUDENE. **MAIS CONFECÇÕES**

Em 1972 todas as fábricas de confecções já em funcionamento no Estado ampliarão seus sistemas de produção. A maioria muda de localização também.

CONFECÇÕES SORIEDEM S. A. —



Hotel Monte Líbano, terá 17 andares com 132 apartamentos, restaurante, bar, cinema, piscina, estacionamento.

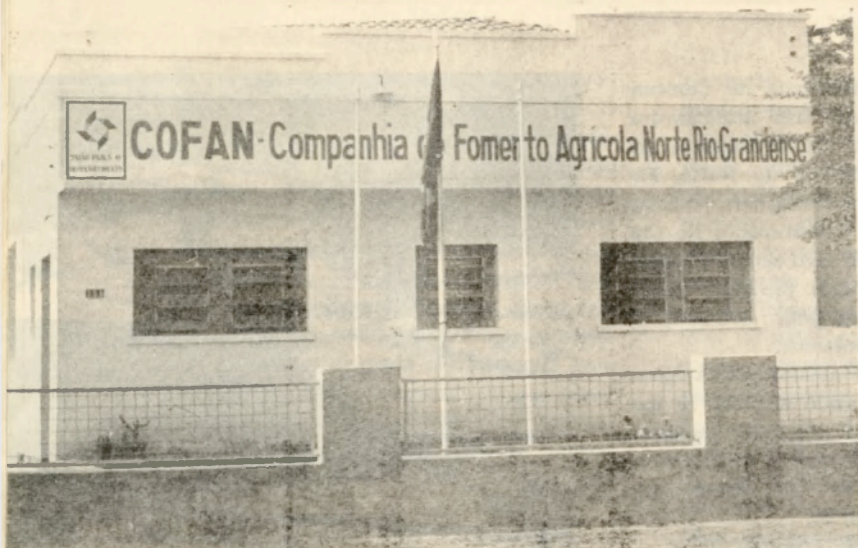
Atualmente com uma produção de 1.500 camisas e 500 calças, dá emprego a 160 pessoas. Nos próximos meses, funcionando na nova fábrica da avenida Salgado Filho, produzirá 4.000 camisas e 2.000 calças, empregando 400 operários.

CONFECÇÕES CONTÊ — de T. Barreto Indústria e Comércio. Produção atual de 1.500 camisas e 800 calças. Em junho próximo essa produção crescerá para 15.000 peças diárias e os 3.150 m² da atual fábrica serão trocados pelos 10.000 m² da nova, na entrada da Estrada de Ponta Negra. 80 operários hoje. 1.000 no meio do ano.

CONFECÇÕES REIS MAGOS — Produção atual de 700 camisas. Na futura fábrica, em funcionamento ainda este ano: 3.000 camisas e 1.500 calças. 6.000 m² de área coberta, localizada na avenida Salgado Filho. Aos 57 empregados atuais serão acrescidos outros, que somarão 400 nas novas instalações.

CONFECÇÕES SUCAR — 80 operários, atualmente trabalhando. Em futuro próximo, cerca de 1.000. A nova fábrica representa um investimento de Cr\$ 11 milhões, já aprovado pela SUDENE. Situada também na avenida Salgado Filho, a nova SUCAR ficará num terreno de 20.000 m² e no segundo semestre já com a sua produção consideravelmente aumentada.

CONFECÇÕES GUARARAPES — A maior indústria de confecções do Estado e do Nordeste, programa particularmente os seus planos de expansão. Atualmente produz 15.000 camisas e 4.500 calças diariamente, em Natal, e 5.000 camisas, na fábrica de São Paulo. Certamente há plano de aumento dessa produção, para o corrente ano, bem como de expansão das duas fábricas — e mais dos escritórios e lojas do México e dos Estados Unidos, que a firma mantém.



COFAN

Melhores dias para agricultura

Um dos objetivos prioritários do atual Governo do Estado, imperativo da própria situação da nossa economia rural, é o incremento das atividades agropecuárias em todo o Rio Grande do Norte.

Além dos programas estruturais e administrativos de fomento, promoção, extensão e crédito, a cargo e sob coordenação da Secretaria de Estado da Agricultura, com a participação dos diversos órgãos do setor, vem o Governo procurando dinamizar e fortalecer cada vez mais um outro instrumento de igual importância que é a Companhia de Fomento Agrícola Norte-Rio-Grandense — COFAN.

Logo no início de seu mandato, determinou o Governador Cortez Pereira a adoção de providências para a mobilização de todos os esforços no sentido de que a COFAN esteja capacitada a cumprir a tarefa que lhe compete no processo de desenvolvimento da agricultura e da pecuária do Estado.

CASA DO AGRICULTOR

Uma dessas medidas de gran-

de alcance econômico e mesmo social foi a criação da Casa do Agricultor, para a qual vem a Empresa, com o apóio recebido, destinando o máximo de suas energias. Nada menos de 17 unidades já estão devidamente instaladas e em plena atividade, funcionando junto a elas os diversos órgãos do setor.

Para tanto foram necessários investimentos volumosos, não só em pessoal e instalações físicas, mas também em estoques à disposição dos interessados. Agora mesmo a companhia está promovendo o suprimento de novos

estoques, graças à complementação de recursos financeiros oriundos de aumento de seu capital social e financiamento específico obtido junto ao Banco do Brasil, com a interveniência do Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte.

SEMENTES SELECIONADAS

Uma das atividades mais intensas da COFAN no presente momento é o fornecimento de sementes selecionadas para fundação da safra de



Através dos campos de multiplicação de sementes selecionadas de Vale do Açu, a COFAN em conjunto com a Secretaria de Agricultura e ANCAR libertou o RN da importação de sementes de milho



A Companhia de Fomento Agrícola Norte-Rio-Grandense, ao lado dos programas de revenda de implementos e de sementes ao agricultor do Estado, mantém agora assistência veterinária gratuita aos criadores. A seta, colocada na entrada do prédio da COFAN, aponta para o Serviço de Veterinária da Companhia, em fase de expansão

1972. Em observância a política estabelecida pelo Conselho Estadual de Agricultura e sob controle da Secretaria de Estado da Agricultura, a Empresa está colocando à disposição dos agricultores, através da Casa do Agricultor e de cooperativas pré-selecionadas, sementes de algodão e milho. Vale salientar que as sementes de milho estão sendo produzidas pela primeira vez no Estado, no Vale do Açú, possibilitada a auto-suficiência que evitará com que recursos e renda da nossa produção sejam canalizados para outras áreas. Acresce a circunstância altamente favorável de que, graças ao trabalho desenvolvido no Vale do Açú pela equipe da ANCAR, com assistência e orientação da Secretaria da Agricultura, foi atingido índice de produtividade jamais alcançado no Estado, ou seja cerca de 3.500 quilos de milho por hectare.

APOIO AO PLANTADOR

Atendendo ainda ao que determinou expressamente o Governador Cortez Pereira, a COFAN vem adotando uma política de preços dentro do mais rigoroso controle de custas e despesas, de modo a assegurar aos lavradores as melhores condições de aquisição de instrumentos de trabalho e de insumos diversos.

Entrementes, considerada a necessidade de cumprimento de suas finalidades, está a COFAN promovendo a sua demarcação para atuar no processo de co-

mercialização de produtos agrícolas, de modo a colaborar eficientemente na solução desse ponto de estrangulamento da produção. Nesse sentido, contando com a assistência técnica e financeira da SUDENE e a cooperação da CEPA/RN, após a realização de estudos de viabilidade, a Companhia vem de apresentar projeto à SUDENE, prevendo investimentos totais da ordem de 10 milhões de cruzeiros para inversões fixas e capital de giro. O projeto em apreço contemplará produtores de nada menos de oitenta Municípios convergentes das áreas pré-

selecionadas de Currais Novos, Pau dos Ferros e Nova Cruz. De acordo com entendimentos mantidos, o empreendimento será financiado provavelmente pelo Banco Alemão, cuja equipe técnica já recebeu todos os elementos do Departamento de Agricultura e Abastecimento da SUDENE.

PATRULHA MECANIZADA

Largo plano de experimentação a nível de Agricultor será feito em 72 através da Associação Nacional de Difusão de Adubos que em trabalho com a Ancar e os órgãos do setor, levará aos que fazem agricultura no Estado uma mostragem, do comportamento no que diz respeito a resposta ao uso de fertilizantes indicando a rentabilidade nas principais culturas do Estado.

Com a IAA o governo celebrou Convênio fortalecendo a atividade canavieira do Rio Grande do Norte onde com recursos do IAA a Casa do Agricultor de Ceará-Mirim receberá patrulha mecanizada, objetivando baixar os custos na falta de produção.

Com a SUDENE e o Infaol celebrou, a Cofan, convênios para a política de sementes selecionadas.



A COFAN, através da nova política do Governo no setor primário, está presente em todo Estado na estrutura da Casa do Agricultor, fortalecendo a agricultura e levando juntamente com todos os órgãos a presença da técnica aliada a uma comercialização orientada. Sementes selecionadas, fertilizantes, material agrícola, defensivos, vacinas e agora também a Assistência Veterinária permanente, na proteção ao rebanho bovino do Estado.

homens e empresas



NOVA LOJA DE BRENO

Breno Fernandes Barros inaugurou a nova sede de sua B.F. Barros Corretora de Valores e Cambio. Uma loja moderníssima, projeto do arquiteto Luciano Toscano, que aproveitou os espaços físicos do terreno para conceber um ambiente bem condizente com a "mais moderna atividade do século", o Mercado de Capitais. A loja fica na Rua João Pessoa, 231 e a visão da sua fachada dá bem uma idéia do que é o trabalho do arquiteto Toscano.

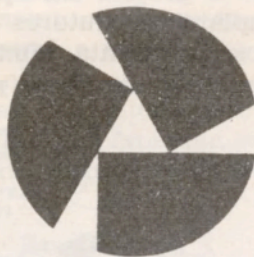
HOMENS E EMPRESAS...

Quem assumiu a sub-gerência setorial de Natal, na UNIVEST, foi Magno Augusto Wanderley, figura por demais conhecida por sua atuação no Mercado de Capitais, entre nós, e, segundo êle, "muito feliz por pertencer a um grupo que é sinônimo de poderio econômico". Transformada agora em Banco de Investimentos, a Uninvest foi unida também a dois grandes grupos industriais (Unipar e subsidiárias e Refinaria de Petróleo União) tendo também incorporado o Banco Irmãos Guimarães. Foi formado, assim, o conglomerado Kaibatsu, um dos mais importantes do país, atualmente.

VISITA DA SOUZA CRUZ

O gerente-regional da CIA. SOUZA CRUZ, Jonas Chateaubriand, e o gerente local, José Milton Tôrres, fizeram visita de cortesia à redação de RN-ECONÔMICO, quando mantiveram palestra com os di-

retores da revista sobre as atividades da sua empresa no Nordeste. Jonas Chateaubriand, que é encarregado de supervisionar a distribuição dos produtos da SOUZA CRUZ e traçar a política de vendas na região, declarou que a empresa mantém hoje 60 empregados no Rio Grande do Norte e uma frota de 12 carros percorrendo os mais longínquos povoados do Estado. Por conta dessa estrutura, a SOUZA CRUZ lidera a venda de cigarros no RN, obtendo um índice de 95%, enquanto os concorrentes ficam apenas com 5%. Para o seu pessoal no Rio Grande do Norte, a SOUZA CRUZ proporciona assistência médica e odontológica gratuita, e ainda uma série de vantagens que poucas empresas podem oferecer. Por último, o gerente-regional falou sobre a SOUZA CRUZ em âmbito nacional: a empresa possui 12 mil empregados, financia e adquire a produção de 30 mil plantadores de fumo, se constitui no maior contribuinte de impostos do país e acaba de fazer a doação de 511 milhões de cruzeiros ao MOBRAL, doação que será distribuída entre os Estados.



O NACIONAL

NOVO CARTÃO

A reportagem que publicamos nesta edição sobre cartões de Crédito já estava pronta quando soubemos do lançamento de um novo cartão na praça de Natal: o Nacional, do Banco Nacional de Minas Gerais S.A. O gerente local do estabelecimento, Denemar Guizan Alves, diz que já há cerca de 60 firmas filiadas ao Cartão, comerciantes terão reembolsadas "na hora" as contas feitas pelos assinantes. O cartão é entregue graciosamente ao cliente do banco, "como cortesia". O Nacional é o único que traz a fotografia do dono aposta no frontal, o que para o gerente Denemar Guizan "é uma garantia contra uso ou abuso da parte de terceiros".



RÉGIO VENDE MAIS

A CASA RÉGIO, que promoveu a maior campanha publicitária do Rio Grande do Norte no ano de 1971, obteve um índice de vendas de fim de ano que surpreendeu os próprios diretores da organização. Calcula-se (segundo comentários nos meios empresariais) que a CASA RÉGIO vendeu cerca de 2,5 milhões de cruzeiros. Reginaldo Teófilo, presidente da empresa, entretanto, ao ser interrogado sobre essa cifra, não a confirmou. O Balanço da CASA RÉGIO será publicado em fevereiro, inclusive pelo RN-ECONÔMICO. Vale a pena esperá-lo.

ILHÉUS VAI MAL

Vai mal a sucursal de Natal da Companhia Ilhéus de Seguros. Essa companhia suspendeu o pagamento de seguros de veículos a terceiros, sem dar nenhuma satisfação às partes interessadas. Um dos diretores de RN-ECONÔMICO, por exemplo, há quatro meses vem tentando ser reembolsado de despesas de um acidente ocorrido com o seu veículo e até agora não recebeu nenhuma definição sobre o assunto. O representante local da Ilhéus, sr. Rossini Ferraz, se limita a dizer simplesmente que recebeu ordens superiores para não pagar.

Não seria o caso da SUSEP (Superintendência de Seguros Privados) procurar saber o que existe com a Ilhéus? Acha-mos que se trata de um caso para in-

tervenção, da parte da Polícia Federal, ou de outras autoridades responsáveis pela moralidade das transações comerciais.

homens e empresas



MAIOR EXPORTADOR

O grupo Salustino (Mineração Tomaz Salustino e Mineração Potyra, antiga mina Bonfim) exportou, em 1971, 1.140 toneladas de scheelita para a indústria européia, no valor aproximado de 3,5 milhões de dólares. Isso vale dizer que sozinho, o grupo Salustino exportou

CONTROLE DA POTYRA

O desembargador Mário Pôrto, diretor-presidente da Mineração Tomaz Salustino e da Mineração Potyra, fala com otimismo sobre as perspectivas da scheelita para 1972. Ele explica a negociação efetuada com o sr. Raul Capitão, pela qual o grupo Salustino adquiriu o controle acionário da Mina Bonfim, dizendo que, apesar de já ser hoje o maior produtor de scheelita do Brasil, o seu

MINÉRIO

Mário Pôrto antevê uma mudança no comportamento dos principais importadores de scheelita da Europa. Acredita

êle que as barreiras levantadas à importação do minério beneficiado poderão desaparecer ou ser reduzidas proximamente, graças a manobras diplomáticas e comerciais. Com isso, abre-se uma nova oportunidade para que se estude mais uma vez a implantação de uma usina me-

mais do que todo o Estado da Paraíba. Entre as 500 empresas brasileiras que mais exportaram no ano passado, a Mineração Tomaz Salustino colocou-se em 73.º lugar. E entre as empresas mineradoras, colocou-se em 12.º lugar. Em 1972, novos recordes serão batidos, agora que o mercado da scheelita tende a se estabilizar ou entrar em alta.

grupo precisa, primeiro do que qualquer outro, assegurar uma produção mensal em torno das 100 toneladas do minério, condição que o favorecerá na hora da largada para a implantação de uma metalúrgica de tungstênio no Rio Grande do Norte. Com as minas Brejuí e Bonfim, o grupo Salustino controla agora as maiores zonas scheelitíferas do Rio Grande do Norte.

BENEFICIADO

talúrgica de tungstênio no Rio Grande do Norte. Das vezes anteriores, quando se cogitou construir aqui esta usina, logo a idéia foi afastada, pois os tradicionais importadores da nossa scheelita se negavam a receber o minério transformado, impondo ao mesmo pesadas taxas. Hoje, o panorama é outro e grupos locais já começam a receber propostas de empresas européias, que desejam se associar ao empreendimento.

PRODUÇÃO DE MINÉRIOS

A produção da Mineração Seridó S.A., com sede na cidade de Parêlhas, pode ser aumentada brevemente de 2.500 para 3.000 quilos semanais. Quem informa é o seu Diretor-Comercial Dario Pereira de Macêdo. Ele é também Diretor-Gerente da Mineração Potengi Ltda., localizada em São Tomé, que está em fase de pesquisa e prospecção, com uma produção que varia entre 200 e 500 quilos por semana. Dario diversifica a sua atividade empresarial, sendo também Diretor-Comercial da Boite Aquarius, localizada na Praia de Ponta Negra.

BOLETIM DA ARIZONA

A Arizona Agro-Pastoril S. A. está distribuindo entre acionistas e empresários locais o seu Boletim Informativo relativo ao primeiro ano de atividades. Trata-se de uma publicação redigida e editada pelo RN-ECONÔMICO e nela os diretores Tobias Varela de Melo (Diretor-Presidente), Ivan Varela de Melo (Diretor-Financeiro), André Vidal de Souza Filho (Diretor-Secretário) e Almir Gomes Rosendo (Diretor-Técnico) dão conta do que foi feito entre agosto de 1970 e agosto de 1971, do que sobressai: des-

matamento de 780 hectares de terra, aquisição de tratores, implantação de capim Napier e Pangola e de 50 hectares de milho. 400 homens foram empregados nesses serviços, que incluem ainda aproveitamento de antigas represas (açudes) perfuração de um poço tubular de 52 metros de profundidade, 6 polegadas de diâmetro e 7.000 litros de vazão horária. Construção de um primeiro prédio, da área civil, de 225 metros quadrados, além de dois silos trincheira (de uma série de 12), reservatório para 44.600 litros d'água, e um galpão de máquinas com 175 m² de área coberta e estábulos.

MAQUINAS PARA PASTELARIA

A Pastelaria Natal acaba de adquirir novas máquinas e outros equipamentos para a fabricação de doces e salgadinhos de todos os tipos e em capacidade para atender a qualquer quantidade de pedidos. Um técnico especializado foi também contratado. A informação é de José Zélio Caldas de Vasconcelos, proprietário da Pastelaria, que regressou recentemente do sul do país, onde tratou exatamente dessas aquisições de sua indústria.

Um ano bom para nosso Agricultor

O ano de 1971 foi bom para a agricultura do Rio Grande do Norte. A opinião é generalizada, do pequeno ao grande produtor e até para os órgãos de assistência ao homem do campo, como Ministério da Agricultura, Secretaria de Agricultura e ANCAR. A safra ultrapassou as previsões dos agricultores, que vinham de um período de seca em 1970, quando os índices de produtividade foram quase nulos.

Apesar da safra ainda não ter sido definida, em termos estatísticos (o levantamento é feito através de trimestre e, o último só será feito em janeiro/fevereiro), a produtividade dos nossos principais produtos agrícolas, como algodão, feijão, milho, sisal e mandioca, pode ser uma das melhores já verificadas na economia potiguar, de acordo com os índices dos primeiros levantamentos já realizados.

ALGODÃO DUPLICARA

A safra algodoeira de 1971, em todo o Estado, supera em milhares de quilos a do ano anterior. Até o final de novembro o volume de algodão classificado era de quinze milhões e quinhentos mil quilos de pluma, assegurando assim uma safra superior aos vinte e cinco milhões de quilos (duas vezes e meia a passada).

Os cereais, principalmente o milho e o feijão, também ultrapassaram a safra esperada pelos agricultores e órgãos encarregados pelas suas manutenções. A produção destes gêneros foi tão grande que houve em todo Estado uma estabilização destes produtos. Isso contribuiu para que seus preços nas feiras livres e comércio do Rio Grande do Norte, fossem bastantes reduzidos e acessíveis aos consumidores, o que também foi motivado pela pequena demanda do Estado.

A MANDIOCA

Uma cultura agrícola cuja tendência é expandir em todos os campos da agricultura potiguar, é a mandioca. Isto é resultado das constantes expe-

riências feitas pela ANCAR/RN, na utilização de fertilizantes químicos e orgânicos com a duplicação de sua produtividade.

Na primeira experiência adotada na cultura da mandioca, a ANCAR utilizou 2.547 toneladas de adubo orgânico, distribuindo entre 171 agricultores e 7.578 toneladas de adubos químicos para 167 agricultores.

Informa o agrônomo Luiz Moreira da ANCAR, que foram instalados durante 1971 vários campos de observações para o plantio da mandioca através de diversos tipos de fertilizações químicas e orgânicas. Em todas estas áreas se registrou um rendimento

CAR em convênio com a Secretaria da Agricultura. Anteriormente o Estado precisava importar sementes de outras regiões para o plantio deste produto. Hoje existem, principalmente no vale do Açu, vários campos de multiplicação do milho e, de acordo com os excelentes resultados obtidos, a partir deste ano não precisaremos mais de milho importado.

Em sete hectares plantados e cuja produção já foi cadastrada pela ANCAR, foram coletados, aproximadamente, trinta mil quilos de milho, o que resulta num total de quase quatro mil quilos por hectare. Esse resultado, segundo os técnicos da ANCAR,



Geraldo: saldo positivo

excelente por hectare, chegando em muitos números a ultrapassar os cálculos da ANCAR. "O sucesso alcançado desta prática, determinou diretrizes seguras aos futuros trabalhos e pesquisas à cultura da mandioca em todo o Rio Grande do Norte". Frizou o agrônomo.

TAMBÉM NO MILHO

Também no plantio do milho foram feitas várias experiências com resultados satisfatórios, através da AN-



Moreira: diretrizes seguras

só pode ser consequência da fertilização química e orgânica, pois caso contrário seria reduzida à metade e, em certas áreas a menos da metade.

Os resultados obtidos com o milho, a mandioca e outros produtos agrícolas, está fazendo com que a ANCAR juntamente com a Secretaria da Agricultura, intensifiquem uma campanha de incentivo ao uso de adubos orgânicos e químicos.

Para o Secretario da Agricultura do Estado, agrônomo Geraldo Bezerra, a safra de 1971 foi uma das melhores

já verificadas nos últimos tempos do RN: "A agricultura êste ano apresentou um saldo positivo diante da boa produção do milho, sisal, feijão, mandioca e principalmente o algodão que superou todas as nossas previsões."

Disse ainda o Secretario que o agricultor em 1971 quase não participou do instrumental da política de preços mínimos. "Eles obtiveram um nível de comercialização superior ao preço mínimo ofertado pelo Governo aos cereais, algodão, etc..." Frizou ainda o agrônomo Geraldo Bezerra, a baixa de preços que houve na comercialização dos produtos em comparação com a verificada em 1970 no período da seca "Temos que calcular os valores alterados nos preços dos principais produtos agrícolas daquele ano e sua conseqüente queda, face ao maior volume de gêneros produzidos êste ano".

MELHOR EM 1972

Se a safra de 1971 foi por demais satisfatória para o Secretario da Agricultura, melhores ainda são as perspectivas para 1972: "Para a próxima safra esperamos que com o instrumental de créditos bancários, assistência técnica, execução de programas de política agrícola no Estado; a nossa produtividade agrícola atinja um dos mais significativos índices. Com reais reflexos satisfatórios da agricultura na nossa economia, o Rio Grande do Norte poderá se libertar da crise que foi vitima durante toda a seca de 1970 e ser um dos mais fortes Estados na agro-pecuária do Nordeste".

Confecções

Dinan
— LTDA —



Confecções de roupas
profissionais de alta
qualidade

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

O MADEIREIRO DO NORTE

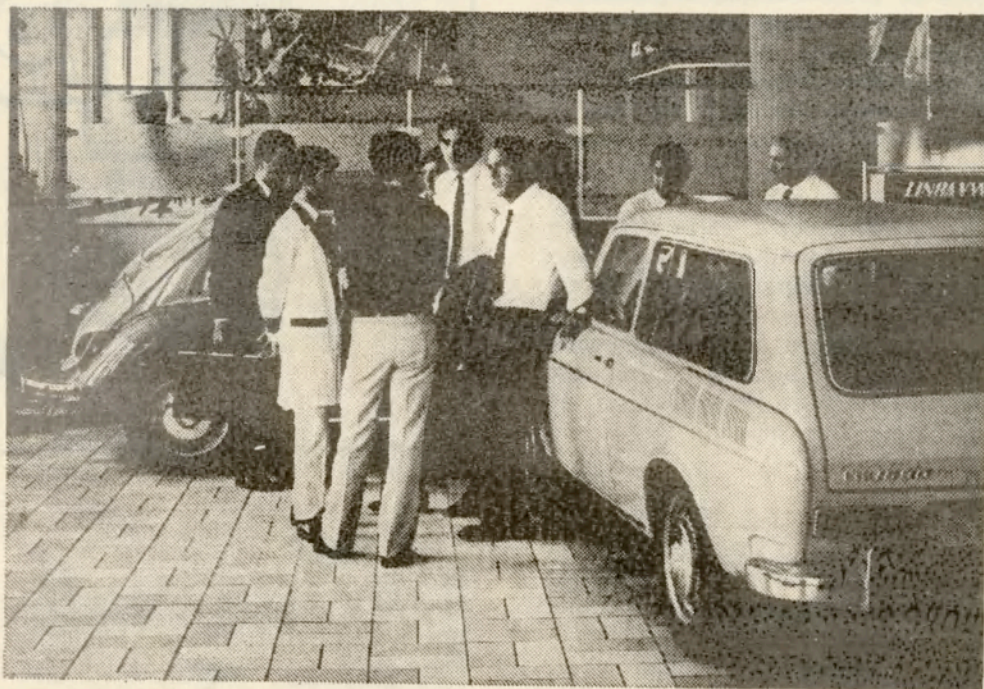
ESQUADRIAS — MADEIRA EM
PRANCHA — MADEIRA PARA
COBERTURA — COMPENSADOS
TACOS — LAMBRIS



Depósito: Rua Leão Veloso, 464
Telefone 21:25

Rua Amaro Barreto, 1232 — Fone
Telefone 11:07

FICAMOS GRATOS, MESMO QUANDO V. APARECE SÔMENTE PRA TOMAR UM CAFÈZINHO.



Como v. sabe, vendendo Volkswagen
fazemos amigos.

E temos prazer em estar com êles,
bater um papo.

Venha tomar um cafêzinho. Assim v.
pode nos contar se está satisfeito com

a assistência que prestamos a seu carro,
o que acha que poderíamos fazer para
melhorar. Estamos sempre nos esforçando.

Queremos que v. fique contente
conosco, como está com seu Volkswagen.
Tão contente quanto nós ficamos de ver v.

DISTRIBUIDORA DE AUTOMOVEIS SERIDÓ S. A.

Av. Senador Salgado Filho, 1669 — Fone 21-90.



Mercado de Capitais

Sebastião Carvalho

O que foi o movimento das Corretoras de Natal em 1971

Engatinhando, procurando se firmar, ainda sem ter partido para uma campanha de popularização específica, os mercados primário e secundário de ações em Natal e no Rio Grande do Norte já podem, no entanto, apresentar um quadro de negócios dos mais promissores, na movimentação das quatro corretoras locais.

A grosso modo o natalense ainda não está conscientizado do que seja o investimento através da aquisição de ações. Ainda não está ciente ou acostumado com as variações do Mercado de Capitais, de quando as oscilações de preço dos papéis significam justamente a futura rentabilidade do investimento. E não assimilou ainda a viabilidade da compra e venda contínua como ponto integrante da reação de lucros imediatos. Mesmo assim, é digno de nota o interesse que já existe da parte de grandes e médios investidores, entre nós, interessados em amealhar através da participação do capital de empresas sólidas ou, mais corretamente, indo e vindo na compra e venda de papéis que oferecem liquidez tecnicamente prevista.

UM BOM ANO

O ano de 1971 foi, praticamente, o primeiro período de grandes negócios em ações, no mercado norterio-grandense. O rôlo compressor que veio sorrateiramente do sul para o norte e nordeste, decantando e demonstrando a importância da aplicação no mercado de ações, chegou ao nosso Estado no ano que termina inclusive com a instalação de mais três corretoras que se foram juntar à única existente, a B. F. Barros Corretora de Valores, de propriedade de Breno Fernandes Barros, obviamente despertado mais cedo para o ramo: é presidente da Bolsa de Valores do Rio Grande do Norte.



Para disputar a transação de papéis diversos em nossa praça, instalaram-se a partir de setembro e outubro a Servcred Corretora de Títulos e Valores Mobiliários, de Manoel Macedo Brito, a A. B. Corretora de Valores Mobiliários e Câmbio Ltda., do grupo Alonso Bezerra; a Averba Corretora de Valores e Títulos Ltda. de Antonio de Vasconcelos Galvão.

Tanto para a primeira como para as três novas instituições financeiras, 1971 foi "um ano de bons negócios, que antecipam um 1972 mais promissor", no dizer do sr. Antonio Vasconcelos.

O QUE FIZERAM

Embora as informações das corretoras tenham sido díspares e muito controladas, por razões concebíveis, podemos avaliar o que foi o movimento do mercado de ações em Natal, no último ano, e vamos passá-lo aos leitores, para uma tomada de conscientização do assunto. Somente uma instituição a Averba, não se incomodou em "abrir o jôgo", e forneceu a RN-ECONÔMICO minudências permissíveis de seus negócios.

Começando pela B. F. Barros, sabemos que nos últimos doze meses

(foi a única que operou de janeiro a dezembro) as suas operações alcançaram os Cr\$ 2.500.000,00. Entre compra e venda, papéis negociados através da Bolsa de Valores do Rio Grande do Norte e da de São Paulo — única, no sul do país, com que o sr. Breno Fernandes Barros transaciona.

Os papéis com que B. F. Barros negociou em maior volume foram Guararapes, Banco do Nordeste do Brasil, Banco da Amazônia, seguindo-se Banco do Brasil, Banco Real de Investimentos, Bradesco (Banco Brasileiro de Desconto), Petrobrás, Vale do Rio Doce, Belgo Mineira e Kelson's.

A Servcred forneceu uma lista de ações mais compradas e outra de ações mais vendidas. As primeiras: Banco do Brasil, Petrobrás, Banco do Nordeste, Guararapes, Souza Cruz, Vale do Rio Doce, Antártica, Siderúrgica Nacional, Brahma, Belgo Mineira. As segundas: Guararapes, Banco do Nordeste, Banco do Brasil, Banco Real de Investimentos, Banco da Amazônia, Docas de Santos e Vale do Rio Doce.

A maior transação de compra que

o sr. Manoel Macedo efetuou, para um só cliente, foi do montante de Cr\$ 350.000,00. A de venda, da ordem de Cr\$ 200.000,00. Ele omite referência aos papéis negociados nessas oportu-



Antonio de Vasconcelos Galvão: um ano de bons negócios

tunidades, por princípios naturais de sigilo do negócio.

A Servcred, instalada a 15 de outubro de 1971, faturou nos primeiros três meses de funcionamento, através dos 100 clientes já fichados,

AÇÕES E CÂMBIO

A partir de setembro, Alonso Bezerra Filho começou a transacionar com ações, através da A. B. Corretora de Valores Mobiliários e Câmbio Ltda. O seu gerente e homem entrosado no assunto, José Maria Cunha Melo (Veja QUEM É QUEM NO MERCADO DE CAPITAIS) informa os negócios da instituição, no período de três meses de funcionamento: uma média de .. Cr\$ 70.000,00 na compra e venda de papéis das Confecções Guararapes, Banco do Nordeste, Petrobrás, Banco da Amazônia e Vemag.

Essa Corretora, no entanto, tem o seu forte nos negócios de câmbio e a esta altura inclusive já deve ter feito convênio com importante grupo financeiro do sul do país, para lançamento de letras de câmbio, afim de atender a determinada faixa do mercado,

na qual está incluído o maior número dos seus 150 clientes cadastrados. Nêsse setor, a instituição transacionou com U\$ 600.000 no ano de 1971.

No mercado primário (lançamento de ações) a A. B. Corretora também coloca grande parte de sua atividade. Já está vendendo papéis da indústria local T. Barreto e lançou também os da CESP (Centrais Elétricas de São Paulo). Prepara-se para jogar no mercado local os de outras empresas regionais: Marano S. A. (Recife, cerâmica, ladrilhos), Eliba (Eliseu Batista S. A., óleos vegetais, margarina), Cimepar (cimento, Paraíba), Polinor (indústria textil), CTC (Cia Textil de Castanha, Pará). Em 1972 vai vender também ações da Varig.

VENDA E SUBSCRIÇÃO

A AVERBA Corretora de Valores e Títulos Ltda. em 1971 transacionou mais com papéis do Banco do Nordeste, Guararapes, Petrobrás, Banco da Amazônia, Usina Siderúrgica da Bahia CESP, Banco Real de Investimentos, Aço-Norte, Antártica.

As três primeiras foram as mais negociadas e apresentaram em 1971 o seguinte movimento entre compra e venda: Banco do Nordeste, 20.823 ações, totalizando negócios na base de Cr\$ 574.374,40; Confecções Guararapes, 74.230 ações, para Cr\$ 1.078.309,00; Petrobrás, 26.689 ações, para Cr\$ 26.689,00.

Essa instituição também subscreveu ações na seguinte proporção. Centrais Elétricas de São Paulo, 49.400 ações, no valor de Cr\$ 54.340,00; Banco da Amazônia, 34.617 ações, no valor de Cr\$ 69.234,00 e ABC Rádio e Televisão, 4.200 ações, no valor de Cr\$ 4.200,00.



Manoel Macedo : princípios naturais de sigilo do negócio.

“A ELEGANTE”
boutique
 de DALILA MAGALHAES DA ROCHA

Artigos do sul
 para as elegantes
 do Nordeste. —

Pagamentos Facilitados.

R. Leonel Leite, 1467 — 1. and. (ant. Paianazes)
 ALECRIM
 o endereço do bom gosto

Porque em Natal se compra mais do que se vende Ações

A praça de Natal não tem ainda mercado vendedor de papéis. Por conta disto os quatro corretores da cidade apresentam sempre maior movimento de compra de ações nos seus balanços mensais, porque atendem sempre e com maior frequência aos investidores que desejam adquirir participação em empresas nas quais as análises fixam melhores índices de rentabilidade.

O fato, embora não seja pernicioso para o mercado de modo geral, não deixa de constituir uma discrepância. O sr. José Maria da A. B. Corretora de Valores Mobiliários e Câmbios Ltda. (do grupo Alonso Bezerra) acha que ele é até natural, pois agora é que estamos na fase de entrosamento com o Mercado de Capitais e a fase de compra é justamente a de mentalização e assimilação do negócio, da parte do investidor. "Quando houver investidores que queiram vender os seus papéis, entrando firmemente na lei da oferta e da procura, então teremos o remanejamento necessário ao crescimento do mercado e maior movimentação na Bolsa de Valores, com pregões e tudo mais".

Ele acha que isto só vai ocorrer no mínimo nos próximos três anos e por isto mesmo 1972 será também um ano de compras.

REALMENTE

Será um ano de compra porque muitos papéis estão aí, prestes a serem lançados no mercado, principalmente ações de empresas potiguares, cujas possibilidades de lucratividade são sentidas inclusive por organizações de grande porte. Como é o caso das Confeções Soriedem que já está com papéis sendo negociados e de que o Banco do Nordeste S. A. adquiriu, num mini-"underwriting", Cr\$ 500.000,00 de ações.

O presidente da Bolsa de Valores do

Rio Grande do Norte, sr. Breno Fernandes Barros (proprietário também de uma corretora) também é da opinião de que, realmente, a época ainda é de compra e não apenas por causa dos papéis de empresas potiguares, mas dos de outras empresas nordestinas que estão entrando no mercado firmemente, avalizadas pelo "know-how" de seus grupos e pela demanda de suas produções.

1 — "O mercado de capitais em Natal ou no Rio Grande do Norte se solidifica dia a dia, de maneira firme e inofismável" — diz o sr. Manoel Macedo, da Servcred — Corretora de Títulos e Valores Mobiliários Ltda., que transaciona mais na base de papéis nacionais, manipulando com mais frequência e maior volume certos papéis que as outras corretoras pouco ou quase nunca negociam.

"Hoje o investidor natalense já tem facilidade de adquirir o papel que lhe interessa, transacionando na hora com as Bolsas de Valores do Rio e de São Paulo" — diz ele, referindo-se ao fato da sua Servcred estar ligada, via Embratel, com essas entidades, sempre à hora dos pregões, através de representantes presentes nos "rushes" da compra e venda.

Também para o sr. Manoel Macedo o movimento de compra é bem maior do que o de venda e ele justifica o fato como os outros corretores: agora é que está havendo o interesse da participação e portanto a hora da aquisição, após o que virão os primeiros lucros para o investidor. Posteriormente, quando ele estiver dentro do jogo, quando houver assimilado as vantagens de comprar e vender, partirá sem dúvida para o remanejamento.

BUSCA DE AFIRMAÇÃO

Para o sr. Breno Fernandes Barros o instante é também o de procura de afirmação da Bolsa de Valores do Rio Grande do Norte. A maioria dos negó-

cios na compra e venda de ações, no Estado, é feita através das Bolsas do Rio de Janeiro e São Paulo e a sua própria firma, (a B.F. Barros Corretora de Valores) transaciona com a segunda, porque muitos investidores se interessam por papéis registrados ali. Como presidente da Bolsa potiguar e como um dos mais antigos homens do mercado de capitais, em nosso Estado, ele procura sempre viabilizar os negócios com os papéis regionais, porque o seu grande sonho é apôr na parede principal do andar térreo da Bolsa de Valores da rua Câmara Cascudo, o quadro negro das cotações, testemunhando o borburinhado dos pregões, modificado à proporção que as ofertas vão sendo gritadas.

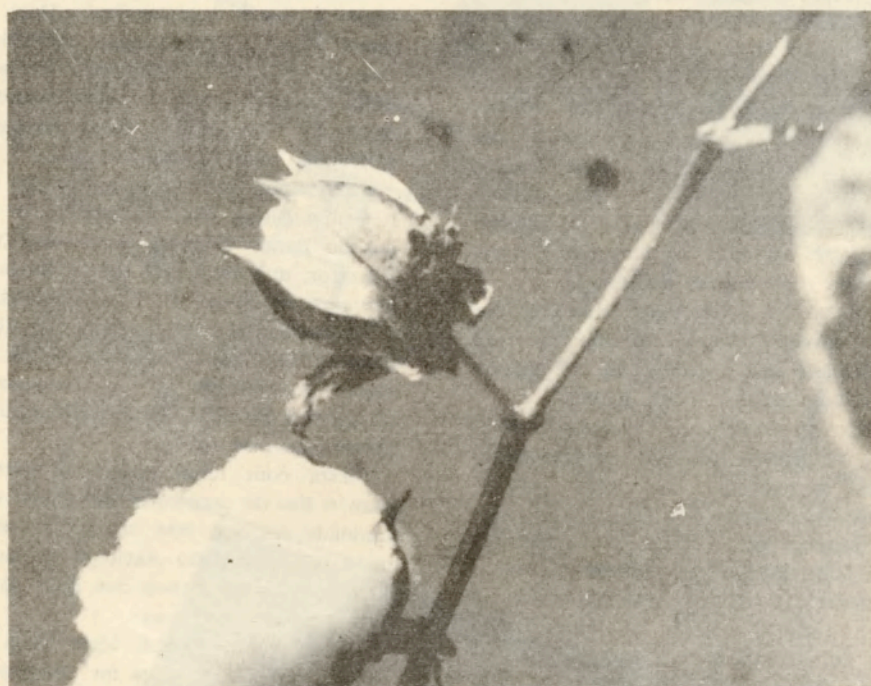
POR ENQUANTO

Por enquanto o mercado se implanta. A mentalidade do investidor vai sendo aberta e os novos papéis vão surgindo, também a procura de afirmação. As corretoras cabe a obrigação de mostrar ao investidor quais as ações que lhe podem trazer rentabilidade, mesmo a longo prazo.

E porque o mercado regional está justamente se organizando nesta época, com a liberação dos novos papéis das empresas nascidas dos incentivos dos artigos 34/18 da SUDENE, por ora só se pode pensar mais em compra do que venda. Os que vendem são os que possuem papéis de empresas já solidificadas, investidores que já estão no mercado há algum tempo e conhecem as manhas das altas e baixas.

— "Mas dia virá em que também em Natal teremos movimentação total no setor da compra e venda de ações" — diz o sr. Breno Fernandes Barros — "saindo-se da pura e simples especulação em torno de papéis com possíveis índices de rentabilidade, para o conhecimento imediato daqueles que realmente podem oferecer liquidez".

a meta do **BDRN** é colocar o estado no mesmo ritmo de progresso do **Brasil**



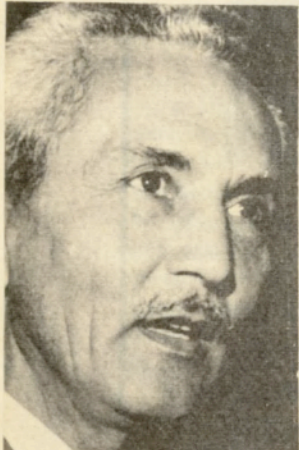
Financiando a indústria, o comércio e a agro-pecuária, o Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte (BDRN) trabalha para colocar o Estado nos mesmos caminhos de progresso do Brasil. Se você acredita no futuro do Rio Grande do Norte, você tem um sócio no BDRN.

B. D. R. N.



banco de desenvolvimento do rio grande do norte

Quem é quem no Mercado de Capitais



MANOEL LEÃO FILHO — Assessor da SERVECRED — Corretora de Títulos e Valores Ltda. Natural de Alagoas, está radicado há 27 anos em Natal, onde constituiu família e de onde são a sua esposa e os seus dois filhos.

Casado com Dona Emeraud Leão, filha do ex-prefeito natalense Mário Eugênio Lira. Tem uma filha casada e um filho (Rubem José) de 20 anos de idade, cursando atualmente o 3.º ano da Escola de Engenharia da Universidade Federal do Rio Grande do Norte.

Bacharel em Direito, foi secretário do Estado de três pastas: de Segurança Pública, de Agricultura e da Fazenda.

Ingressando na política, elegeu-se deputado estadual pela ARENA e foi líder do Partido e do Governo, na Assembléia Legislativa. Já foi também representante do Governo do Estado no Conselho Deliberativo da SUDENE.

Atualmente dedica-se, na iniciativa privada, ao Mercado de Capitais, na corretora de Manoel Macédo de Brito.

Confessa-se "empolgado pelo assunto" e está na expectativa de realizaçã de grandes negócios, pois entende que o Mercado de Capitais é um dos instrumentos que ponderavelmente atuam no processo de desenvolvimento do país".

Ele acha que "o Rio Grande do Norte, não obstante ter uma Bólsa de Valores e corretoras atuando na praça de Natal, só agora vai despertando para os investimentos, nessa faixa de atuação".

É da opinião de que "os investidores do Nordeste começam a sentir que o Mercado de Ações é altamente rentável, desde que os investimentos se façam segundo

critérios e normas financeiras, com base numa pesquisa e análise das empresas, especialmente no que toca aos seus balanços, lucros e distribuição de dividendos, atualização dos seus equipamentos e material que produz, tudo diante da demanda interna e externa".

Para o cel. Manoel Leão Filho "importa que o investidor se conscientize da realidade econômica brasileira, para sentir e saber que as oscilações no mercado de capitais (as chamadas "altas e baixas" das Bolsas de Valores) são normais e fazem parte da dinâmica do sistema".

Aplicar em ações é poupança, diz ele, porém levando-se em conta que "mercado de Capitais não é cadeia da felicidade", como disse Marcelo Leite Barbosa.

Pelo movimento que a SERVECRED vem realizando, diz ele, especialmente através de convênios com outras corretoras de São Paulo e Rio de Janeiro (negócios sempre por telefone, via Embratel) já se pode afirmar que existem realmente investidores no Rio Grande do Norte.

"As últimas cotações das Bolsas de Valores do sul" diz ele — "assinalam a reação do Mercado de Capitais de forma racional, evitando-se aquela explosão do fim do primeiro semestre de 1971, um tanto artificial. O Mercado já está reagindo e certamente a partir de janeiro passará a índices de acentuado crescimento".



JOSE MARIA CUNHA MELO — Gerente da A. B. Corretora de Câmbio e Valores Mobiliários, do grupo Alonso Bezerra.

É um dos muitos jovens que estão se entusiasmando com o Mercado de Capitais, passando a ter participação in-

tensa na sua implantação, em nosso Estado.

O Mercado de Capitais em Natal, apesar de só agora se implantando, já possui nos diversos cargos de suas atividades alguns nomes que pontificam como garantia e aval de um bom negócio.

A partir deste número, dentro desta seção, vamos apresentar um "Quem É Quem" dos homens que transacionam com papéis, nas diversas corretoras atualmente em atividade, entre nós.

Nascido no dia 29 de novembro de 1948, José Maria atualmente cursa o 3.º ano da Escola de Engenharia. Filho do economista João Wilson Mendes Melo e de sua esposa D. Maria Augusta Cunha Melo, nasceu em Natal e ingressou no Mercado de Capitais em 1971, integrando a equipe de Dona Tereza Guimarães, como agente-corretor do UNIVEST e como agente da ARATÚ — distribuidora de títulos.

Em junho do mesmo ano passou para o Grupo Rique, como supervisor de vendas do Banco Campina Grande de Investimentos, que em nossa capital passava a ser gerenciado por D. Tereza Guimarães.

Em setembro era convidado por Alonso Bezerra Filho para gerenciar a A. B. Corretora, no mercado primário (lançamento de ações e no fundo de investimentos representado pela firma.

Está com uma viagem programada para o Rio de Janeiro e São Paulo, oportunidade em que fará um curso patrocinado pela Comissão Nacional de Bolsas, frequentando as Bolsas das duas principais cidades brasileiras.

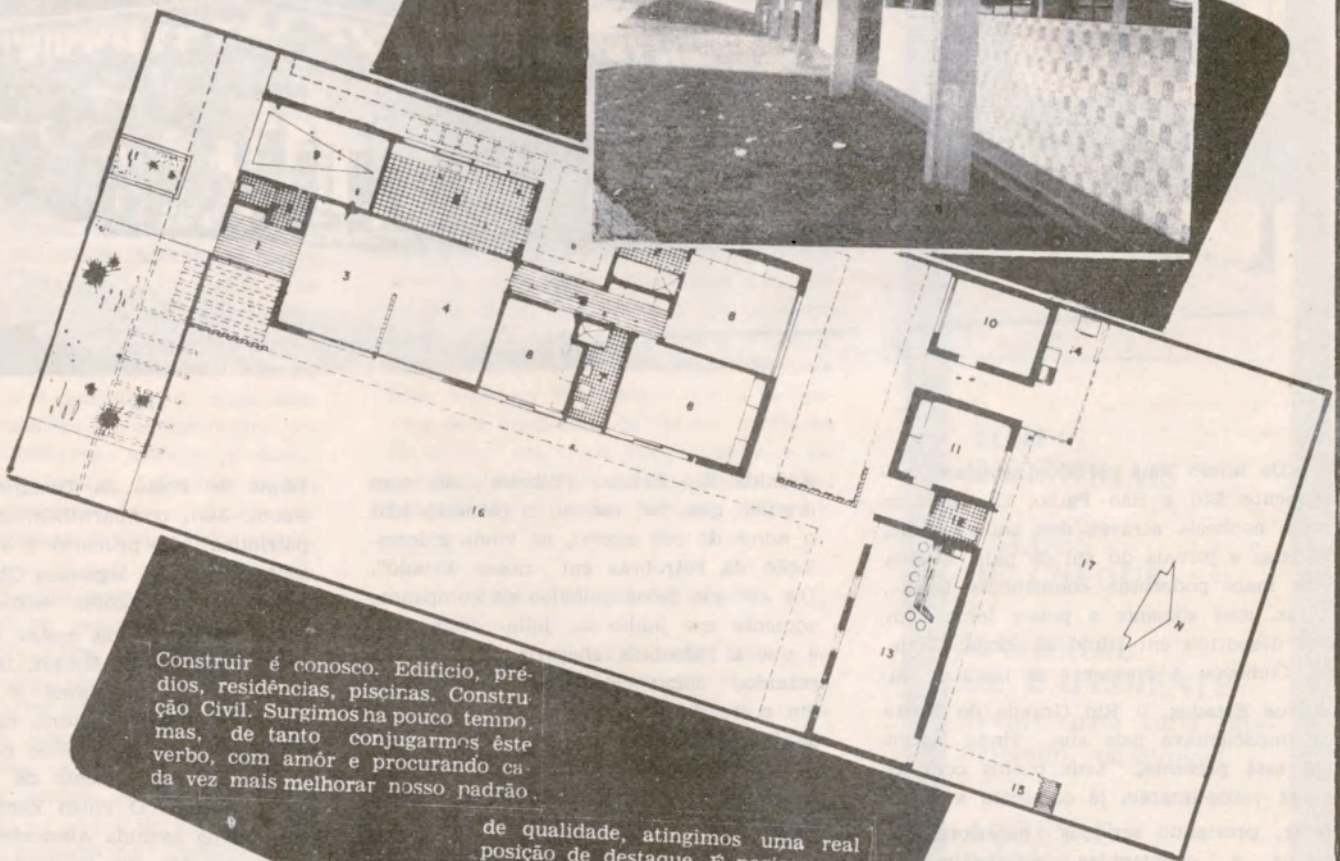
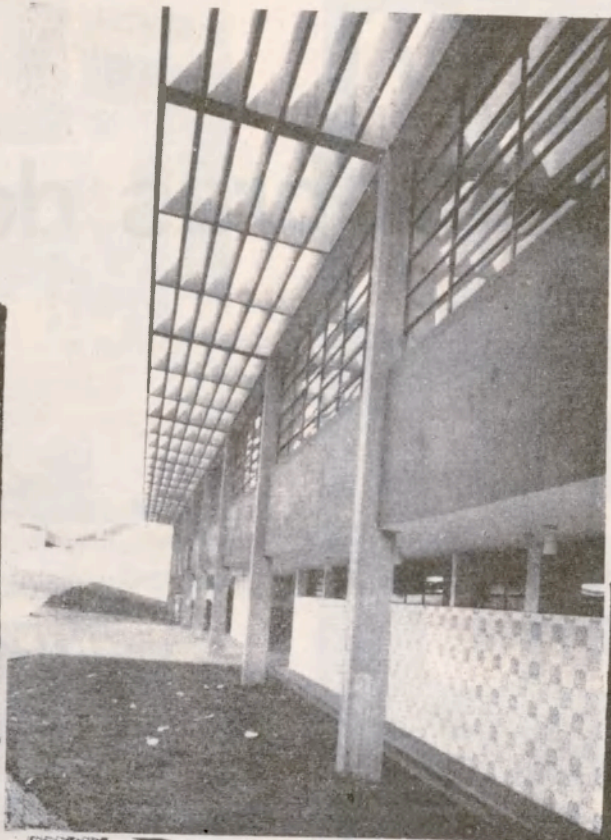
José Maria Cunha Melo acha que "existe muita confiança no Mercado de Capitais, no Rio Grande do Norte". E que "observando-se a evolução da mentalidade do investidor, no sentido de poupar, tendo em vista a política do Governo, incentivando a poupança, é de se esperar cada vez maior volume de negócio".

É de opinião que "a partir da hora em que pudermos oferecer boas ações ao investidor, é irreversível o fato de sempre haver gente para comprar e vender papéis".

E antevê a ampliação local do mercado a partir do fato dos nossos empresários já estarem preocupados com a abertura de capital de suas empresas, seguindo o exemplo das Confecções Guararapes, que inclusive foi uma das pioneiras do Nordeste, nesse sentido.

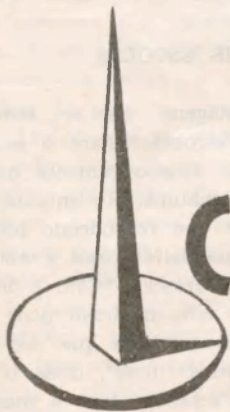
A A. B. Corretora, inclusive, é a responsável pelo lançamento no nosso mercado das ações das Confecções Contê, do grupo T. Barrêto.

**Nossa
especialidade
é conjugar
o verbo
construir**



Construir é conosco. Edifício, prédios, residências, piscinas. Construção Civil. Surgimos na pouco tempo, mas, de tanto conjugar este verbo, com amor e procurando cada vez mais melhorar nosso padrão.

de qualidade, atingimos uma real posição de destaque. É por isso que em várias novas construções, em número cada vez maior, você vê o nome da OBELISCO.



**CONSTRUTORA OBELISCO
LTDA**

Rua Jundiá, 731 — fone 2865

Petrobrás descobre o RN



De início seus serviços atingiam unicamente Rio e São Paulo. O natalense só a conhecia através dos anúncios das revistas e jornais do sul do país. É uma das mais poderosas companhias brasileiras, mas somente a pouco tempo foi que despertou em ritmo de Brasil Grande. Começou a crescer e se instalar em outros Estados; o Rio Grande do Norte se impacientava pela sua vinda. Agora ela está presente, seus postos com as cores verde-amarela já começam a proliferar, prestando serviços anteriormente afetos a companhias estrangeiras: o abastecimento de gasolina e óleo diesel.

É a PETROBRAS descobrindo o Rio Grande do Norte.

Associando-se à nova campanha desenvolvimentista da Petrobrás, diversos proprietários de postos de gasolina do Rio Grande do Norte já aderiram à idéia: trocaram o fascínio dos reluzentes tigres, elefantes e ratos da Esso, Shell e Atlantic, pela modesta presença do Petróleo Brasileiro S. A. (Petrobrás).

Em Natal o senhor Francisco Cavalcante, proprietário do Posto Pioneiro na

Avenida Rio Branco (Ribeira), diz com orgulho que "foi mesmo o pioneiro (daí o nome do seu posto), na vinda e instalação da Petrobrás em nosso Estado". Diz ele que pelos cálculos da companhia, somente em junho ou julho deste ano, é que a Petrobrás chegaria a Natal. No entanto, como ele pensava em possuir um posto de gasolina e queria que fosse da Petrobrás, teve que fazer várias viagens a Brasília, para ter o que desejava. E trouxe para Natal os serviços da Petrobrás.

BRASILEIRISMO

O motivo pelo qual o senhor Francisco Cavalcante escolheu a companhia brasileira para abastecedora do seu posto, não é um, são vários. No entanto faz questão de citar um como o principal: "Basta sabermos que estamos trabalhando com produto e companhia totalmente brasileiros. Esta é a nossa principal satisfação".

Mas nem só Francisco Cavalcante se orgulha de ter hoje em Natal, um posto da Petrobrás. Pedro Rodrigues (proprietário do Posto Pitombeira na avenida Hermes da Fonseca, 755) e José Pacheco

(dono do Posto da Tamarineira na rua Apodi, 349), compartilham da "satisfação patriótica" do primeiro e trocaram dos seus postos os logotipos Esso e Shell, pelas atraentes cores verde e amarelo, da Petrobrás. Depois destes, outro já está sendo instalado na BR-101, imediações da cidade de Canguaretama. E vários pedidos, chegam ao escritório da companhia em Natal, com o objetivo de adesão ao serviço de fornecimento de combustíveis da companhia. O Posto Esmeraldino, localizado na avenida Alexandrino de Alencar é um dos que já iniciaram entendimentos para revender os produtos da Petrobrás.

MAIS ESCOLAS

Quais as vantagens que se tem ao mudar para a Petrobrás? Para o senhor Pedro Rodrigues, financeiramente quase que não existe nenhuma. No entanto fez questão de dizer que revendendo produtos puramente brasileiros, está ajudando o próprio país a crescer. "Com o lucro que a Petrobrás tem, o Brasil pode investir em escolas públicas que servirão aos nossos próprios filhos", disse o revendedor. José Pacheco, tem a mesma opinião do seu companheiro e acrescenta:



Posto Pitombeira "satisfação patriótica"

"Cada litro de gasolina que vendemos, é mais um passo que estamos dando pelo desenvolvimento do nosso país".

As vantagens apontadas pelos primeiros revendedores da Petrobrás no Rio Grande do Norte são confirmadas pelo senhor João Batista de Andrade (Gerente da Petrobrás no distrito de Recife, que compreende os Estados de Pernambuco, Paraíba, Alagoas e Rio Grande do Norte) e ele cita outras: financiamento dos revendedores para aumentar a capacidade de vendas, instalação e equipamentos novos, pela companhia, assistência direta dada aos revendedores. Também o sistema de pagamento do combustível é feito em pequenas parcelas pelos distribuidores e em muitos casos (principalmente em abertura de postos), só é feito após a venda de todo o produto.

A Petrobrás, por exemplo, vende o litro da gasolina aos seus distribuidores ao preço de Cr\$ 0,5761 (gasolina comum ou comercial, como é mais conhecida) e 0,7439 (gasolina azul), enquanto que o óleo diesel é vendido ao preço de 0,4773 o litro. Todos os postos da Petrobrás em Natal, com exceção do Pioneiro, possuem quatro tanques com um total de 15.000 litros cada tanque. Dos quatro, um geralmente é destinado à gasolina azul, a não ser no Pioneiro há dois de gasolina comercial e um da azul. Um tanque de gasolina comum custa Cr\$ 8.641,50 e o da azul Cr\$ 11.158,50, o que representa investimento de quase quarenta mil para o posto com quatro tanques. A principal vantagem: essa importância pode ser paga à companhia em parcelas ou depois da venda do produto.

Já para as entidades governamentais, a Petrobrás tem um preço melhor na venda dos seus produtos. A gasolina comercial é vendida ao preço de Cr\$ 0,5753 e a azul por 0,7343, ficando o

óleo diesel por 0,4766. Com estas vantagens, diversas foram as entidades públicas que já aderiram à campanha e no nosso Estado o DER e a SUCAM já adquirem combustíveis àquela companhia. Também as unidades militares do Rio Grande do Norte, entraram em entendimentos para serem abastecidas pela Petrobrás, e já foi firmado um convênio entre o Governo do Estado e a Petrobrás no Nordeste no mesmo sentido. Este convênio determinou que a companhia será vendedora de 250 mil toneladas de asfalto, em troca das entidades e repartições do governo Norte-riograndense, serem abastecidas diretamente pela Petrobrás.

AUMENTO DE VENDAS

Segundo o senhor João Batista, a política de expansão da Petrobrás pretende atingir grande parte dos 48 postos de gasolina existentes em Natal e mais dezenas espalhados pelo interior. Com poucos meses na capital a companhia já conseguiu a transferência de três postos. Hoje a Petrobrás possui um honroso segundo lugar na distribuição dos derivados do petróleo no país e é ultrapassada apenas pela Esso.

Os revendedores da Petrobrás em Natal também estão cientes disto. É tanto que depois de um levantamento feito nos seus postos, registraram um aumento de 60% nas vendas, isto para um total de 350 mil litros distribuídos mensalmente entre eles pela Petrobrás. Disseram que o aumento não parou aí e cada dia que passa, mais é acentuado o índice crescente das vendas. Tentando justificar o fato o senhor José Pacheco disse: "Isto é muito fácil. Quem é que não quer abastecer seu carro em um posto totalmente brasileiro?"

OFFSET

PERFÍS
INDUSTRIAIS

TALÕES
DE CHEQUE

MATERIAL
DE EXPEDIENTE

(Papeis para carta, memorando, envelopes)

AÇÕES E
DIPLOMAS

COM A APRESENTAÇÃO
GRÁFICA QUE SÓ O
SISTEMA OFFSET PODE
OFERECER

Rio Branco 325

Tel. 21-40

Queda do dólar faz nosso algodão subir



Charles Birch,
um entusiasta das experiências
da adubagem química

Pode parecer inviável que a desvalorização do dólar norte-americano, perante as moedas européias, venha a beneficiar a agricultura norte-riograndense, mas isto é um fato absolutamente possível. Se você não entende como ou porque as altas e subidas da cotação do dólar no intrincado mercado monetário possa influir, por exemplo, no preço do nosso algodão, isto é fácil de explicar: a última queda do dólar, hoje já fixada perante o marco, o franco, a libra, o yen, possibilita, a partir de 1972, a exportação a melhores preços para o algodão Seridó, nas vendas para a Europa.

É assim que pondera Francisco Seráfico Dantas, um dos donos do grupo NOBRANTAS (algodão, óleos, indústria têxtil, indústrias química, etc.) e um dos mais otimistas homens ligados à nossa agricultura, com relação ao futuro do nosso algodão, pelo menos durante o ano 1972.

A rigor todos os grandes agricultores norte-riograndenses antevêm bons negócios para este ano — dependendo, no entanto, da grande e constante incógnita da estiagem. Esses bons negócios serão possibilitados por uma boa safra e pelas perspectivas de venda. A safra, prevista principalmente pelos novos métodos de plantio e pelas facilidades de crédito que o Governo está oferecendo a partir dos 7% de juros para os financiamentos através da resolução n.º 175.

Para Djalma Medeiros, de Medeiros & Irmãos (Fazenda Seridó) “chovendo em condições normais haverá uma safra

recorde de algodão em 1972 no Rio Grande do Norte, pelo menos na base de 30.000 toneladas”. E ele também aponta “a linha de crédito do Governo Federal que possibilita aos plantadores financiamentos ilimitados, desde que haja garantias cadastrais, tudo para pagamento em cinco anos”.

MODERNIZAÇÃO

O problema da modernização no plantio do algodão vai continuar a ser solucionado, entre nós, principalmente na Fazenda São Miguel. Charles Birch, um dos diretores da Algodoeira São Miguel, sempre foi um entusiasta das experiências da adubagem química e em 1972 vai continuar com a fertilização dos terrenos a exemplo do que vem fazendo há alguns anos.

Na realidade, experiências de fertilização em pequena escala têm sido feitas na Fazenda São Miguel há vários anos e os resultados são os mais favoráveis possíveis. Através dessa prática se tem concluído que a aplicação de fertilizantes aumenta a produtividade por hectare, desde que feita em quantidades corretas e no período certo.

As aplicações de fertilizantes como experiências foram repetidas em 1971 em bases comerciais e o serão novamente em 1972. Em março, no início das chuvas, será aplicado Sulfato de Amônia (20%) na proporção de 400 quilos por hectare. No fim de maio, a segunda aplicação.

Para Charles Birch, “não se pretende

afirmar que o agricultor obterá um lucro excepcional por hectare, sabendo-se que existem despesas com podagem, limpa e colheita da safra. Todavia, com a mesma quantidade de dinheiro gasta num sistema de plantio comum e com um pouco da energia gasta nas práticas agrícolas normais, ele poderá, através do uso de fertilizantes, aumentar economicamente o seu rendimento por áreas cultivadas”.

A prática de fertilização na Fazenda São Miguel é executada anualmente começando exatamente durante o plantio do algodoeiro e acompanhando toda a vida da planta.

“O problema da quantidade de algodão foi bem estudado e razoavelmente resolvido durante as últimas décadas” — diz Charles Birch. “Chegou a hora de aumentar a produção por área, através do uso de fertilizantes e menores espaçamentos”.

NO SERIDÓ

Na Fazenda Seridó, Djalma Medeiros planta geralmente 200 hectares de algodoeiros. Em 1972, vai plantar 250, devendo começar justamente em fins de janeiro.

Nos primeiros 200 hectares será utilizado o sistema de bosque intenso. Nos outros 50, que terão assistência técnica do INFAOL, ainda 10% de bosques intensos e o restante a critério do Instituto. Em todos os plantios, no entanto,

serão utilizadas sementes da própria Fazenda Seridó, tendo sido esta uma exigência da firma no ato do convênio com o INFAOL.

Diz Djalma Medeiros que para implantar os 200 hectares iniciais, inclusive prevendo despesas de desmatamento do terreno, serão gastos Cr\$ 120.000,00 — dinheiro tomado emprestado ao Governo Federal através da Resolução n.º 175.

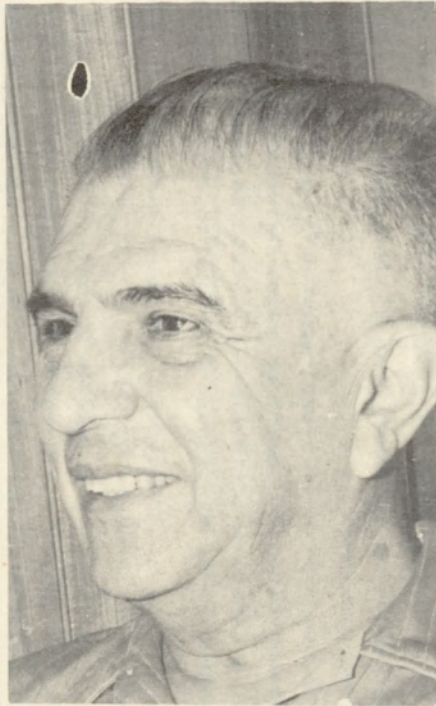
Esse dinheiro poderá ser recuperado com o devido lucro para o agricultor através de uma escala temporal de colheita do algodão depende do inverno, do enraizamento do algodoeiro, da incidência ou não de pragas. Nos cinco anos de prazo que lhe determinou o Banco Central, para repôr os Cr\$ 120.000,00 que serão aplicados na sua fazenda em 1972, com juros de 7% ao ano, ele vai ter que depender do seguinte quadro de colheita e rendimento, tudo na base hipotética do preço atual do algodão (Cr\$ 1,30 o quilo) e na base da renda bruta:

1.º ano — 200.000 quilos	Cr\$ 260.000,00
2.º ano — 100.000 quilos	Cr\$ 130.000,00
3.º ano — 100.000 quilos	Cr\$ 130.000,00
4.º ano — 100.000 quilos	Cr\$ 130.000,00
5.º e 6.º anos — a produção começa a declinar, por conta do envelhecimento do algodoeiro, e no último a plantação	

começa a ser erradicada, para ser implantada outra.

GENERALIZAÇÃO

Voltando às perspectivas da safra de 1972 no Estado, nota-se que todos os



Francisco Seráfico : perspectivas de uma boa colheita, possibilidades de exportação

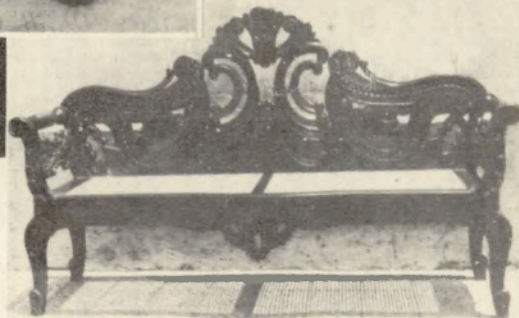
plantadores estão generalizadamente otimistas com relação a uma boa colheita. O sr. Francisco Seráfico volta a insistir nas possibilidades da exportação e no seu entusiasmo chega a citar a nova guinada da Moda feminina de confecções, que nos últimos tempos está deixando de lado os artigos sintéticos para se fixar no algodão. E isto, acentua ele, ao lado do fato do Governo estar agora olhando para a Agricultura, incentivando e ampliando o cultivo do algodão arbóreo, com o financiamento a prazo longo e baixos juros, formam os grandes incentivos aos plantadores.

O dr. Milton Medeiros, do grupo Severino Arnaldo, que tem plantações principalmente no município de Parêlhas, é outro otimista. Enquanto manuseia os boletins de cotação das Bolsas de Nova Iorque, ele sentencia que "pelo menos nos próximos três anos a situação do algodão, para exportação, será estabilizada, dependendo agora de plantarmos e colhermos o suficiente para vender".

O que, sem dúvida, está sendo possível justamente por conta da abertura de crédito do Governo Federal e das novas técnicas que também nas plantações do seu grupo estão sendo experimentadas com êxito. O seu irmão Mauro Medeiros é conselheiro do INFAOL, um dos organismos oficiais imediatamente interessados nas experiências químicas nas plantações do algodão Seridó.



**VENHA
CONHECER
DE PERTO
O QUE FAZEMOS:**



**a nobreza
dos estilos clássicos
empresta
gabarito à sua
decoreção**

Tôda dona de casa que se preza, reserva um espaço do seu lar para uma evocação do requinte dos estilos que pontificaram nas épocas nobres. INDEMODA está aparelhada para lhe oferecer móveis artísticos em qualquer estilo, trabalhados em madeira da melhor qualidade.

Indemoda - **Indústria de Móveis Ltda.**

Av. Sen. Salgado Filho, 1560

TIROL — NATAL — R. G. Norte

Associação de Poupança e Empréstimo Rio-grandense do Norte – APERN

AGENTE FINANCEIRO DO BANCO NACIONAL DE HABITAÇÃO

Rua João Pessoa, n. 198 – Natal (RN)

RELATÓRIO DA DIRETORIA

Diante dos dispositivos legais, apresentamos aos distintos associados o Relatório de nossas atividades no Exercício de 1971, abordando os fatos mais importantes ocorridos no período. Ao verificarmos o comportamento de nossa entidade durante o Exercício passado, constatamos um saldo altamente favorável de realizações positivas.

POLÍTICA DE APLICAÇÕES

Encerramos o ano de 1970 com financiamentos no valor de Cr\$ 15.591.308,58, representados por 609 unidades residenciais, dos quais utilizando 61% de recursos do BNH. Em dezembro próximo passado, as aplicações elevaram-se em 85,6% com um saldo de Cr\$ 26.690.143,19, enquanto que o comprometimento com o BNH reduzia-se a 49,6%.

O alto índice de liquidez dos financiamentos e a elevada relação garantia/empréstimo, revelam bem de perto a todos aqueles que fazem nossa Associação, o equilíbrio, a moderação, a lucidez da direção na aplicação dos recursos sob sua gestão. 96,8% dos mutuários resgatam suas prestações absolutamente em dia. Índice facilmente admissível, quando sabemos que estudos procedidos pelo Banco Nacional de Habitação consideram normal a cobrança que acusa uma falta de até 5% dos prestamistas. As garantias hipotecárias alcançaram a cifra de Cr\$ 64.473.907,11 o que apresenta a relação de Cr\$ 2,42 por cada cruzeiro emprestado.

EVOLUÇÃO DA CAPTAÇÃO DE POUPANÇA

O valor dos depósitos em 31/12/70 atingiram a importância de Cr\$ 9.161.650,07, enquanto que em dezembro crescia para Cr\$ 12.471.438,45, apresentando um crescimento no ano de 36,12%. Destacamos especial atenção para o quadro de associados, realizando um incremento de 99,2% porquanto elevamos 7.548 associados para 15.035.

Com a taxa de crescimento de 36,12%, inserimo-nos também no desenvolvimento geral do país. Revelaram as contas nacionais, o crescimento de 11% no Produto Nacional Bruto. A POUPANÇA mereceu destaque especial porquanto cresceu na ordem de 21%.

RESULTADOS

Os resultados obtidos no balanço realizado em 31/12/71 ultrapassaram as mais otimistas estimativas. A entidade obteve um lucro líquido de Cr\$ 889.814 - a soma dos dois balanços semestrais - e as reservas que somavam Cr\$ 273.204 somam agora Cr\$ 1.317.315,86, apresentando um incremento de 382%. Com satisfação, registramos ainda que abonamos aos associados entre correção monetária e dividendos a expressiva soma de Cr\$ 1.733.427.

O destaque especial alcançado pela APERN deve-se, principalmente, à confiança que nos foi depositada pelos nossos associados e pela dedicação e o esforço dos nossos funcionários.

Natal (RN), 31 de dezembro de 1971.

Fernando A. Barreto Paiva
ADMINISTRADOR-GERAL

Olimpio P. Mours
ADMINISTRADOR DE OPERAÇÕES E FINANÇAS

Francisco Canuto de Medeiros
TÉCNICO EM CONTABILIDADE CRC-RN nº 984

BALANÇO GERAL ENCERRADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 1971

A T I V O

P A S S I V O

<u>DISPONÍVEL</u>		
Encaixe	580.912,49	
Subencaixe	<u>1.180.000,00</u>	1.760.912,49
<u>REALIZÁVEL</u>		
Financiamentos Imobiliários	25.976.492,28	
Aplicações Diversas	678.744,81	
Outros Créditos Realizáveis	<u>34.906,10</u>	26.690.143,19
<u>IMOBILIZADO</u>		
Bens Moveis de Uso	186.972,11	
Bens Imóveis de Uso	<u>84.557,23</u>	271.529,34
<u>DESPESA PENDENTE</u>		
Despesas a Apropriar		<u>79.050,42</u>
	Subsoma	28.801.635,44
<u>COMPENSAÇÃO</u>		
Valores em Garantia, Custódia ou Cobrança Recebidos	64.473.907,11	
Abertura de Credito e outros Direitos	<u>102.082,05</u>	64.575.989,16
	Soma	<u>93.377.624,60</u>

<u>NAO EXIGÍVEL</u>		
Recursos Próprios	509.467,33	
Resultado a Apropriar	817.748,53	
Recursos dos Associados	<u>12.471.438,45</u>	13.798.654,31
<u>EXIGÍVEL</u>		
Recursos de Terceiros	13.246.053,22	
Credores Diversos e Provisões ..	448.020,62	
Outras Exigibilidades	<u>1.308.907,29</u>	15.002.981,13
	Subsoma	28.801.635,44
<u>COMPENSAÇÃO</u>		
Credores por Garantia, Custódia/ ou Cobrança	64.473.907,11	
Contrato de Abertura de Credito/ e outras Obrigações	<u>102.082,05</u>	64.575.989,16
	Soma	<u>93.377.624,60</u>

Natal (RN), 31 de dezembro de 1971

Fernando A. Barreto Paiva
ADMINISTRADOR-GERAL

Olimpio P. Moura
ADMINISTRADOR DE OPERAÇÕES E FINANÇAS

Francisco Canuto de Medeiros
TÉCNICO EM CONTABILIDADE CRC-RN nº 984

DEMONSTRAÇÃO DA CONTA RECEITA E DESPESA EM 31 DE DEZEMBRO DE 1971

D É B I T O		C R É D I T O	
1 - Órgãos sociais, pessoal, impostos e outras despesas administrativas	230.956,67	1 - Renda de Disponibilidades	132.933,72
2 - Depreciação do Ativo Fixo, gastos de organização, provisão p/creditos duvidosos e perdas diversas .	65.747,63	2 - Comissões e taxas ativas	190.020,08
3 - Comissões, taxas, juros, correção e outras despesas com operações / passivas	<u>3.266.947,52</u>	3 - Juros Ativos	1.119.964,87
	3.563.651,82	4 - Correção Monetária Ativa	2.489.746,31
4 - Distribuição do Resultado Líquido		5 - Renda de Serviços	52.353,54
a) Fundo de Reserva	44.317,62	6 - Rendas Eventuais	21.809,54
b) Fundo de Emergência	22.158,81	7 - Resultados a Apropriar	<u>38.233,00</u>
c) Participação da Administração/ Executiva	22.158,81		<u>4.045.061,06</u>
d) Dividendos a Pagar ou Creditar	235.190,00		<u>4.045.061,06</u>
e) Resultados em Suspensos	<u>157.584,00</u>		
	481.409,24		
Soma do Débito	<u>4.045.061,06</u>		

Natal (RN), 31 de dezembro de 1971.

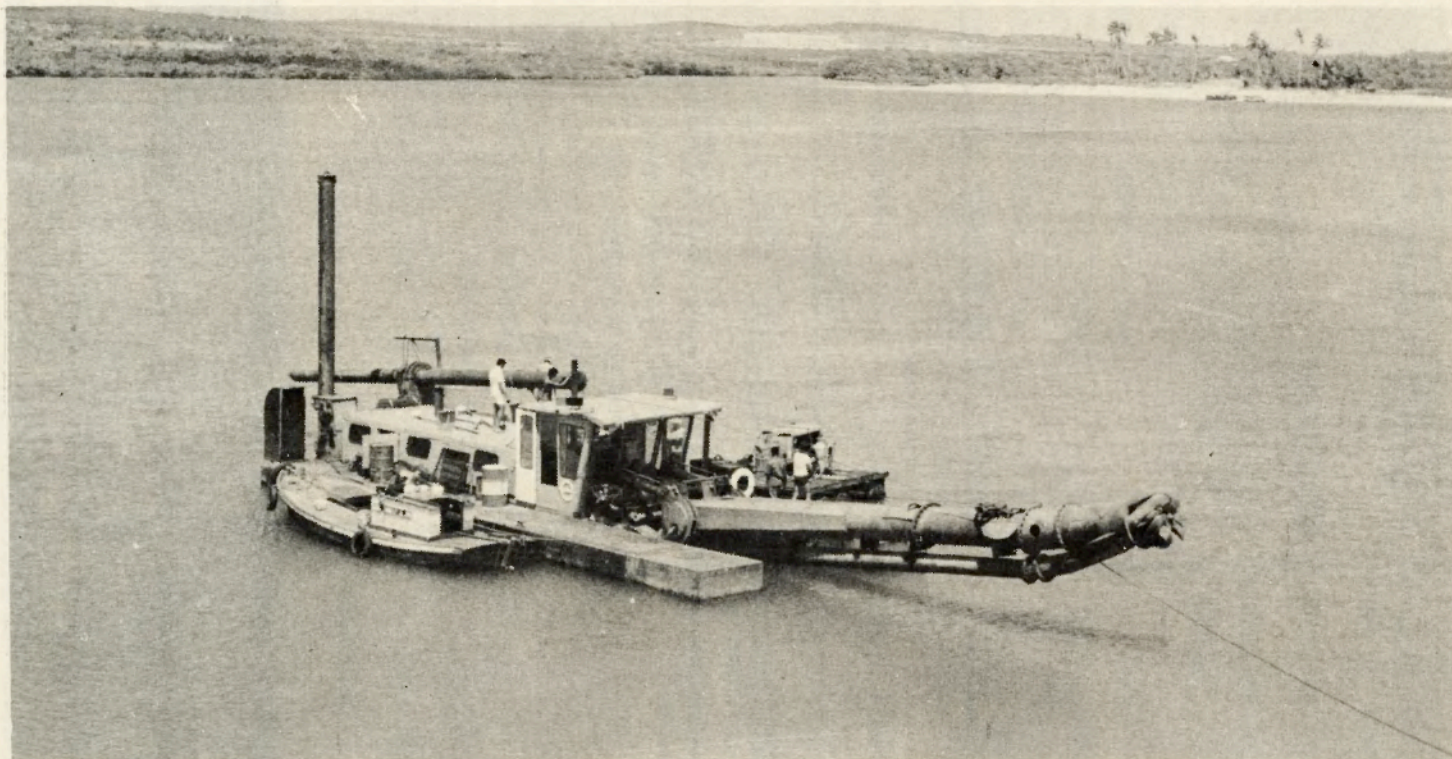
Fernando A. Barreto Paiva
ADMINISTRADOR-GERAL

Olimpio P. Moura
ADMINISTRADOR DE OPERAÇÕES E FINANÇAS

Francisco Canuto de Medeiros
TÉCNICO EM CONTABILIDADE CRC-RN nº 984

saúde

Um projeto chamado Esperança



A draga prepara a plataforma do cáis. O navio HOPE estará chegando ao porto de Natal dia 16 de fevereiro, às 16 horas

Tudo começou em 1958, quando um conhecido cardiologista de Washington, William B. Walsh, iniciou um projeto que visava "a boa vontade e a compreensão internacionais". Um barco hospital, o primeiro do mundo, percorreria os continentes levando as técnicas e os conhecimentos alcançados pelas profissões médicas nos Estados Unidos a outros povos, adaptadas objetivamente às suas necessidades e seu modo de vida. Um navio de 15 mil toneladas, que havia participado da segunda grande guerra e do conflito da Coreia — o antigo U.S.S. "Consolation" — foi doado à Fundação de Saúde Pessoa a Pessoa (organização independente, sem fins lucrativos, dedicada a levar ensino médico a países em desenvolvimento) e, em 1960, readaptado e batizado como S.S. HOPE partiu em sua primeira missão de paz à Indonésia e Vietnam do Sul. Nascia o Projeto HOPE.

No próximo dia 16 de fevereiro, às 16 horas, esse mesmo navio, de 160 metros de comprimento por 23 de largura,

estará chegando ao porto de Natal para uma permanência de 10 meses assistindo às camadas da população que não têm recursos para se submeterem a complicados tratamentos de saúde, aplicando técnicas médicas desconhecidas na terra e treinando profissionais e estudantes concluintes dos cursos médicos. Será a nona missão do navio-hospital, que exigiu dois milhões de cruzeiros para a conclusão da dragagem do canal do Potengi, sem a qual o barco não entraria no cáis, demorados contatos na área do Governo do Estado, Universidade, além de um trabalho continuado das equipes que se desdobram no Hospital "Walfredo Gurgel". Antes ele já esteve no Peru, Equador, Guiné, Nicarágua, Colômbia, Ceilão, Tunísia e Jamaica.

O NAVIO

O HOPE é um navio especial, um centro médico auto-suficiente, com 108 leitos e com os seus coveses repletos de

instrumentação da mais moderna para tratamento, diagnóstico e ensino. Mais de 130 médicos, enfermeiras e tecnólogos vivem e trabalham a bordo, voluntariamente.

Para o Rio Grande do Norte virão duas equipes de 35 médicos (que se revesarão de dois em dois meses), 4 odontólogos, 3 farmacêuticos (que não têm a mesma função dos nossos farmacêuticos e são apenas encarregados das farmácias), 13 laboratoristas, 2 especialistas em eletrocardiograma, 2 fisioterapeutas, 2 especialistas em Raio X, 9 assistentes dentários, 3 nutricionistas, 1 sanitarista e 60 enfermeiras. Todo esse pessoal trabalhará em colaboração com médicos, enfermeiras e tecnólogos locais, devendo, também, funcionar programas satélites no interior.

SÓ QUANDO CHAMADO

"O HOPE não vai a lugar algum, a menos que seja convidado; não implo-

ramos que nos aceitem", é assim que se expressa o professor William Walsh para dizer que o HOPE só vai aonde é chamado. E quem o convidou para vir a Natal foi o então reitor da Universidade Federal do Rio Grande do Norte, professor Onofre Lopes da Silva, em 1965.

Depois disso, seis visitas foram feitas ao Estado por elementos do projeto inclusive, recentemente, o presidente da Fundação, William Walsh, o coordenador para o Brasil, Harold Royaltey, o capitão do navio, almirante Dan, e o administrador do navio sr. Jorge Verduzco. Isto porque quando um convite é aceito a ele se sucede uma série de investigações médicas completas e um extenso programa é estabelecido com a cooperação de autoridades em saúde do país anfitrião. Cada missão dura de 10 a 12 meses e sempre os trabalhos são iniciados um dia depois da chegada do navio.

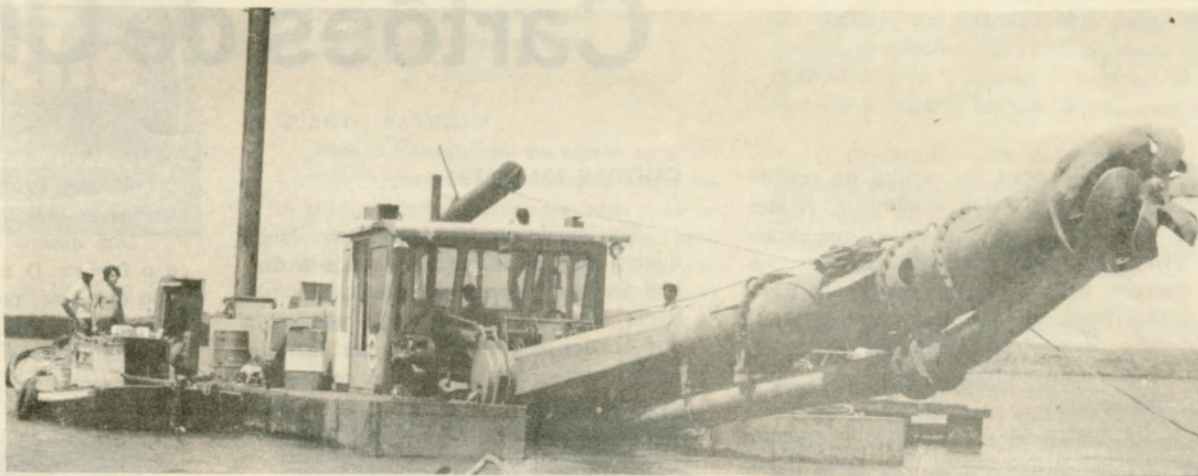
ATUAÇÃO

Em Natal o HOPE fará funcionar três salas de operação, uma unidade de tratamento intensivo, uma unidade de fi-



Vice-governador Tertius Rebelo, o presidente da Fundação, William Walsh, e o administrador do navio sr. Jorge Verduzco.

A dragagem do canal foi reiniciada graças à decisão do governador Cortez Pereira



sioterapia, uma unidade de rádio-isótopos, laboratório clínico, clínicas oftalmológica, laringofológica, neurológica, ginecológica e pediátrica. E em combinação com a Secretaria de Saúde do Estado fará campanhas de vacinação contra sarampo, difteria e tuberculose. Em terra funcionarão postos do HOPE, principalmente nos centros clínicos da cidade, e no interior, unidades volantes.

A pedido do país anfitrião, equipes médicas do navio, às vezes, permanecem no local após o término da missão e passam a trabalhar em instituições da cidade, completando programas de ensino iniciados, participando de jornadas médicas, seminários e conferências. Atualmente, estes programas continuam em quatro dos países já visitados.

APOIO E RECONHECIMENTO

O Projeto HOPE é reconhecido pela Associação Médica Americana, pela Associação Odontológica Americana e por dezenas de importantes organizações, indústrias e conselhos. Sobre ele disse John

Kennedy: "é um projeto que exemplifica os eficientes programas de pessoa a pessoa", tendo Richard Nixon acrescentado que "ele terá um efeito de enorme alcance em demonstrar a todos os povos, da maneira mais eficaz, as intenções pacíficas de nossa nação".

São os milhares os doadores, particulares e corporações, que ajudam a manter os gastos do projeto, de quase 8 milhões de dólares anuais. São 54 comitês e grupos trabalhando em várias partes dos EUA para arrecadar fundos e o Governo também tem colaborado, com a isenção de taxas marítimas.

NO RN

A coordenação do HOPE, em Natal, está a cargo dos médicos Onofre Lopes Júnior e Antenor Porpino. A partir deles são mantidos os contatos principais com o Governo Cortez Pereira, que tem uma participação muito importante na vinda do HOPE (foi quem garantiu a dragagem, embora os dois milhões devam ser,

posteriormente, devolvidos aos cofres do Estado pelo DNPVN), e com a Universidade Federal.

No Hospital "Walfredo Gurgel" professores da UFRN e doutorandos continuam a trabalhar, diária e gratuitamente ultimando os preparativos, concluindo traduções de documentos, etc. Depois da chegada do navio, o trabalho deles prosseguirá mais entrosados com as atividades do projeto e integrado às equipes americanas.

A dragagem do canal do porto, reiniciada graças à decisão do governador Cortez Pereira, já está bastante adiantada e, segundo a COHIDRA — firma que a está executando — não existe mais nenhuma dificuldade para a entrada do HOPE em Natal.

O navio ficará no extremo sul do cais, em frente ao portão da avenida Silva Jardim. Uma placa fará a ligação com a terra, pois será impossível chegar até à plataforma do cais. Quatro âncoras o fixarão no Potengi.

crédito



Uma nova invasão na praça: Cartões de Crédito

A proliferação de cartões de crédito também atinge Natal, atualmente. E eles chegam com todas as nuances que caracterizam a sua existência nos centros maiores, a principal das quais é a forte concorrência, que determina uma diversificação de serviços tão grande que deixa o usuário até atordoado, sem saber qual o que escolha.

Na guerra da concorrência o gerente de um banco que possui um cartão falou assim sobre o seu, claramente referindo-se a outros: "O nosso é concedido graciosamente, numa espécie de voto de confiança ao nosso cliente". E outro gerente frisou enfaticamente que "não tememos a concorrência e o número crescente de mais cartões na praça só veio aumentar a nossa lista de associados". Outro, indo mais adiante, não teve dúvidas em dizer que "só colocamos nossos decalcos em estabelecimentos realmente filiados, ao contrário de outros que enchem o comércio de logotipos, sem que a casa esteja ligada ao sistema".

Essa "guerra creditícia", no entanto, é o início também em Natal da instalação da era do crédito automático, ou seja, no dizer do sr. Eptácio Pessoa Castelo Branco, inspetor do Diner's, que recentemente esteve em Natal: "O começo da implantação da compra sem dinheiro, porque ninguém se engane: dentro de mais uns cinco anos ninguém mais usará dinheiro no bolso e até mesmo o talão de cheques se tornará obsoleto".

CARTÕES EM NATAL

Atualmente em Natal estão circulando quatro cartões de crédito e mais o Cheque Ouro do Banco do Brasil, que não chega a ser uma instituição idêntica à dos cartões, e que por isto não nos interessou nesta reportagem. São os Cartões Diner's, Bradesco Credicard e Carte Blanche. O primeiro, uma organização parti-

"pool" que propiciará o consórcio com outros 19 bancos".

Dos quatro existentes o mais antigo é o Diner's. O Bradesco ultimamente mudou de nome, por conta da integração de vários outros bancos ao sistema. Agora é o Cartão ELO e as novas carteiras continuam sendo trocadas.



Compre aqui

cular, a mais antiga do mundo, também a primeira implantada no Brasil e em Natal. O segundo, de propriedade do Banco Brasileiro de Descontos. O terceiro ligado ao Grupo Rique, do Banco Industrial de Campina Grande. O quarto, pertencente ao Banco Itaú América, City Bank e União Brasileira de Bancos.

Seria lançado ainda em 1971 o Cartão Real, do Banco Real. Mas, segundo informa o sr. Luiz Quaresma, gerente do estabelecimento em nossa praça, "a direção geral suspendeu a concessão do cartão, enquanto estuda a reformulação da sua política, inclusive partindo para um



Expedito Resende
— "A guerra está grande"

NATALENSES COM CARTÃO

Instalado em Natal no dia 6 de fevereiro de 1964, com 15 associados iniciais, o Cartão Diner's hoje possui 1.300 na capital e 100 em Mossoró. É o cartão mais caro, dentre os que são comprados. Custa Cr\$ 350,00 para homens e Cr\$ 75,00 para mulheres. Anualmente tem que ser renovado, pagando-se as taxas de Cr\$ 100,00 e Cr\$ 30,00 para cada uma das categorias. Número de estabelecimentos comerciais filiados: 90 nas duas praças.

O Cartão ELO, com 36.000.000 sócios em todo o mundo, por conta de convênio com bancos internacionais, tem em Natal 1.100 que podem comprar em 250 estabelecimentos comerciais filiados, segundo o gerente Laércio Albino Cezar. O ELO está em Natal desde início de 1968 e foi o pioneiro dos cartões bancários em nossa praça.



Lançado em junho de 1971 em Natal, o Carte Blanche, que também tem convênios internacionais, tem atualmente 60 associados para uma média de 45 casas comerciais filiadas. "Estamos ainda na fase de implantação — diz o gerente Carlos Pedro dos Santos — "e esses números logicamente tendem a aumentar, com o passar dos dias.

Com o Credicard se dá que até o mês de dezembro estava na etapa da arregimentação de associados. Para o sr. Nilson da Mata, chefe de negócios do Banco Itaú América, "as perspectivas são as melhores, porque o nosso cartão pertence à segunda maior rede bancária do país e por isto pode oferecer maiores facilidades de utilização, ao associado". Lançado justamente no mês de dezembro, o Credicard no final do mês já tinha 100 pedidos de inscrição e cerca de 50 casas aptas a se filiarem.

Para adquirir o Cartão ELO o cliente do Bradesco nada paga. O Carte Blanche é adquirido mediante o pagamento de Cr\$ 250,00 (Cr\$ 100,00 no ato de inscrição e três prestações de Cr\$ 50,00) e para as esposas de associados sai por Cr\$ 50,00.

O Credicard até o dia 31 de dezembro, na campanha de lançamento, custava Cr\$ 50,00. A partir de janeiro de 1972, o seu preço normal, Cr\$ 100,00 — ambos pagos integralmente.

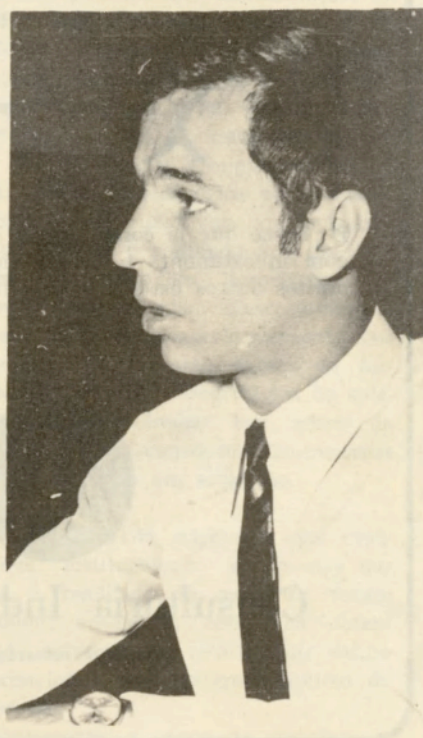
"DUROS NO RESTAURANTE

O representante do Diner's em Natal, sr. Expedito Resende, enquanto oferece balas e caramelos (que estão espalhados em pequenos potes de vidro, nos birôs do escritório) conta a história do primeiro cartão de crédito do mundo — justamente o seu.

Num restaurante de Nova Iorque dois rapazes se repastelaram e, na hora de pagar a nota, ficaram surpresos, porque haviam excedido as disponibilidades que cada um tinha no bolso. Como eram muito conhecidos do "maitre", assinaram um vale para pagar depois. Mas o incidente lhes botou a cabeça para funcionar: por que não se unirem a outros amigos e fundarem um clube fechado de gente que poderia comer sempre para pagar depois? Se bem pensaram, bem fizeram. E assim nasceu o Diner's Clube, ou Clubes dos Jantadores. A expansão foi rápida e de restaurantes as facilidades de crédito passaram para outros tipos de casa comercial. Espalhando-se pelo mundo, o Diner's chegou ao Brasil no dia 6 de fevereiro de 1956 e hoje controla 70% dos cartões de crédito distribuídos no país, atendidos por 250.000 estabelecimentos.

QUANTO FATURAM

Para o faturamento na estaca zero, do Credicard, porque em dezembro ainda está entregando os cartões aos seus associados, o Diner's apresenta um movimento mensal da ordem de Cr\$ 280.000,00 em Natal e Cr\$ 15.000,00 em Mossoró. O ELO recolhe dos seus clientes uma média de Cr\$ 80.000,00 a Cr\$ 100.000,00 — computa-



Laércio Albino Cezar:
Para adquirir o Cartão ELO o cliente do Bradesco nada paga.

dos nas contas-correntes. O Carte Blanche, uma média de Cr\$ 30.000,00.

Restaurantes, hotéis, boites, butikues são os estabelecimentos que mais movimentam os cartões de crédito em Natal, vindo em seguida os postos de gasolina e as casas de peças e acessórios de automóveis. As lojas de confecções, de eletrodomésticos e as empresas de aviação ficam logo após, sendo estas últimas muito utilizadas principalmente pelo prazo maior que os cartões oferecem para pagamento integral ou parcelado das contas — em virtude da própria natureza da transação.

O Diner's limita em Cr\$ 500,00 a compra para cada associado em cada uma das casas filiadas. O que não chega a ser um controle muito rígido, levando-se em conta as 90 em que cada um pode comprar, por mês, até essa quantia. Em hotéis, restaurantes, boites e companhias de aviação não existe limite.

O ELO oferece logo de início uma facilidade ao seu associado: ele pode comprar até Cr\$ 1.000,00 em cada loja e pagar integralmente até 30 dias após a compra. Ou comprar até Cr\$ 4.000,00 e pagar em quatro prestações. O financiamento de eletrodomésticos, móveis e equipamentos técnicos é pagável em até 36 pagamentos.

O Credicard tanto desconta integralmente a conta contraída sem limite quanto oferece opções ao associado que pode pagá-la até de 10% em 10%, em quantas prestações desejar, tudo a partir de 30 dias após a compra.

O Carte Blanche desconta em conta-corrente a compra também sem limite, dando até 40 dias ao associado.

Em todos os casos as lojas filiadas recebem imediatamente as importâncias relativas às faturas e o Cartão ELO dá ênfase ao fato de pagá-las no mesmo dia da compra, se assim fôr a pretensão do comerciante.

— "Pagamos a fatura integral", — diz o gerente Laércio Albino Cezar — "O parcelamento é uma questão entre o banco e o associado".

A rigor, todos os cartões bancários saldaram as dívidas com o comércio na hora da apresentação da conta. O Diner's estabelece um período, porque tem de enviar os comprovantes para a matriz. Entre 15 e 18 de cada mês está pagando.

A CONCORRÊNCIA

Não há que negar o fato da concorrência e os gerentes de todos os cartões a reconhecem.

— "A guerra está grande" — diz o sr. Expedito Resende — "e por isto o Diner's está cuidando de ampliar os seus serviços".

— "Concorrência há, e estamos procurando fazer frente" — reconhece o sr.

Laércio Albino Cezar, do Elo-Bradesco.

— “Admitimos a concorrência, mas o nosso cartão tem possibilidade de se sair bem, porque somos 800 agências bancárias oferecendo facilidades” — diz o sr. Nilson da Mata, do Itaú América.

A ampliação de serviços a que se refere o sr. Expedito Resende são três novos cartões-suporte que o Diner's está entregando aos associados. O de Urgências Financeiras, que possibilita a troca de cheques nos escritórios locais; o Auto-Clube, que favorece o abastecimento de gasolina dos carros de assinantes, mesmo não conduzidos por eles e o Cartão Gourmet, exclusivo para restaurantes, boites, casas de flóres e confeitarias, conduzidos por esposas, filhos ou amigos de associados.

É possível que o Banco do Rio Gran-



de do Norte, a esta altura, esteja ligado ao Diner's. A direção geral do cartão estava tentando assinar convênio com o estabelecimento oficial de crédito do Estado, como está fazendo com outros bancos em outras capitais. O BANDERN se encarregará de toda transação financeira do

cartão, levando graciosamente a participação em toda promoção da instituição e em contra partida tem apenas de oferecer ao Diner's uma linha de crédito rotativo no valor do faturamento regional, ou seja, Cr\$ 280.000,00.

CARTÕES À MÃO

No final das contas é bom para o natalense o fato de aqui haver chegado também a “guerra” do cartão de crédito. As facilidades advindas da adoção desses cartões são notórias e afóra eles proporcionarem “status” distinto para os associados que o portam, existe o lado prático da sua condução. Para as viagens aéreas, então, essa praticidade é ilimitada, para os homens. E para as mulheres... bem, para as mulheres basta lembrar que o maior número de casas comerciais filiadas aos cartões de crédito são botiques!

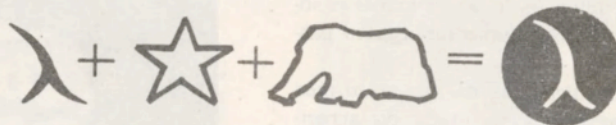
em torno de um símbolo

A “lambda” — λ — é uma letra grega. E tornou-se o símbolo da INDUPLAN

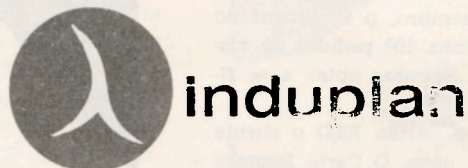
Sabe por que?

- 1 — Em matemática aplicada à economia (econometria), a representação gráfica da “lambda” é tomada como **ÍNDICE DESEJADO DE PROGRESSO ECONÔMICO**.
- 2 — A estrela que representa o Rio Grande do Norte na Bandeira do Brasil tem um nome: “Lambda”. Sabia?

JUNTAMOS AS COISAS E FIZEMOS UM SIMBOLO: RIO GRANDE DO NORTE E PROGRESSO ECONÔMICO



E parece que já conseguimos justificar o símbolo: 32 projetos elaborados, com investimento total superior a 150 milhões (dos novos). Além de muitos outros estudos e pesquisas. Tudo para o Rio Grande do Norte.



Consultoria Industrial e Planejamento

rua felipe camarão, 546 — 1.º andar - tel. 1223



Atualização e expansão do ensino

JOÃO WILSON MENDES MELO

Professor da U.F.R.N.
Diretor do Centro de Educação
Técnica do Nordeste

O caráter de sondagem de aptidões no ensino do primeiro grau, e de terminabilidade profissional no ensino do segundo grau concretiza a maior revolução já ocorrida no ensino brasileiro, desde os seus objetivos, aos seus métodos e, consequentemente, ao tipo de homens instruídos que fornecerá a sociedade em face das suas novas exigências.

A nossa passada formação puramente teórica e ornamental e mesmo romântica, não ousava delinear na educação o propósito de formar o homem para o trabalho, mas fixava-se naqueles propósitos bem gerais, de compreensão dos direitos e deveres de desenvolvimento da personalidade humana, de expansão do patrimônio cultural e de condenação a preconceitos de classe e raça. Sem deixar de desejar tudo isso, a nova lei rompe o tabu e fala em qualificação para o trabalho como um dos objetivos gerais do ensino de primeiro e segundo graus.

A todos que conheçam de perto as dificuldades de funcionamento do sistema educacional, há de afigurar-se de pronto o grande entrave, o quase estrangulamento que ocorrerá na implantação desse novo tipo de ensino — o do professorado científico e legalmente habilitado.

O problema que não é novo, já vinha desde algum tempo merecendo especial atenção do Ministério da Educação e Cultura. Dêle partiu a iniciativa e o estímulo para a criação de instituições que cuidassem da formação de professores, em nível superior, para o ensino das disciplinas técnicas, eis que as Faculdades de Filosofia, Ciências e Letras, hoje Faculdades de Educação e Institutos especiais, têm formado e ainda estão em grande parte nesta única linha, professores de disciplinas denominadas de formação geral.

Com esse propósito foram instituídas organizações para o preparo de

professores de ciências e das cadeiras tecnológicas. Para estas últimas, segundo o Decreto-Lei 655, de 27.6.69, foi delegada autoridade para ministrar cursos ao Centro Nacional de Aperfeiçoamento do Pessoal para a Formação Profissional, em São Paulo, e aos Centros de Educação Técnica do Rio Grande do Sul, da Guanabara, de Minas Gerais, de Brasília, da Bahia, do Nordeste (sede em Natal) e da Amazônia.

O Centro de Educação Técnica do Nordeste, instalado nesta capital, tem jurisdição nos Estados de Alagoas, Pernambuco, Paraíba, Rio Grande do Norte, Ceará e Piauí.

Dirigidos superiormente, pelas Divisões de Ensino Médio e de Ensino Fundamental do Ministério da Educação, recebem orientação para as atividades afins, do Centro de São Paulo (CENAFOR) e são seus objetivos aqueles de formação de professores, em nível superior como o determina a Lei da Reforma Universitária (5.540), para as disciplinas técnicas, dando formação pedagógica ao professor já formado em curso superior, e formação pedagógica e conteúdo aos de nível médio, conferindo-lhes licenciatura em regime intensivo. Além disso, promoverão a atualização e aperfeiçoamento dos professores e realizarão cursos de formação de Diretores e Secretários de estabelecimentos de ensino, bem como de Orientadores e Planejadores Educacionais e demais técnicos em educação.

Os critérios de adaptação das organizações institucionais à verdade das coisas, à realidade do momento, foram totalmente realizados, com uma autenticidade extrema, na reforma do ensino de primeiro e segundo graus, objeto de lei recente.

Sabidamente, o grupo de trabalho incumbido dessa tarefa, preferiu denominá-la de atualização e expansão, como ex-

pressões que traduzem melhor a profundidade de sua ação renovadora, desde as bases filosóficas até os procedimentos de ordem prática. Dessa forma, coloca-se a medida governamental bem distante daqueles propósitos reformistas sem essência e nenhuma solidês que nada alteravam para melhor.

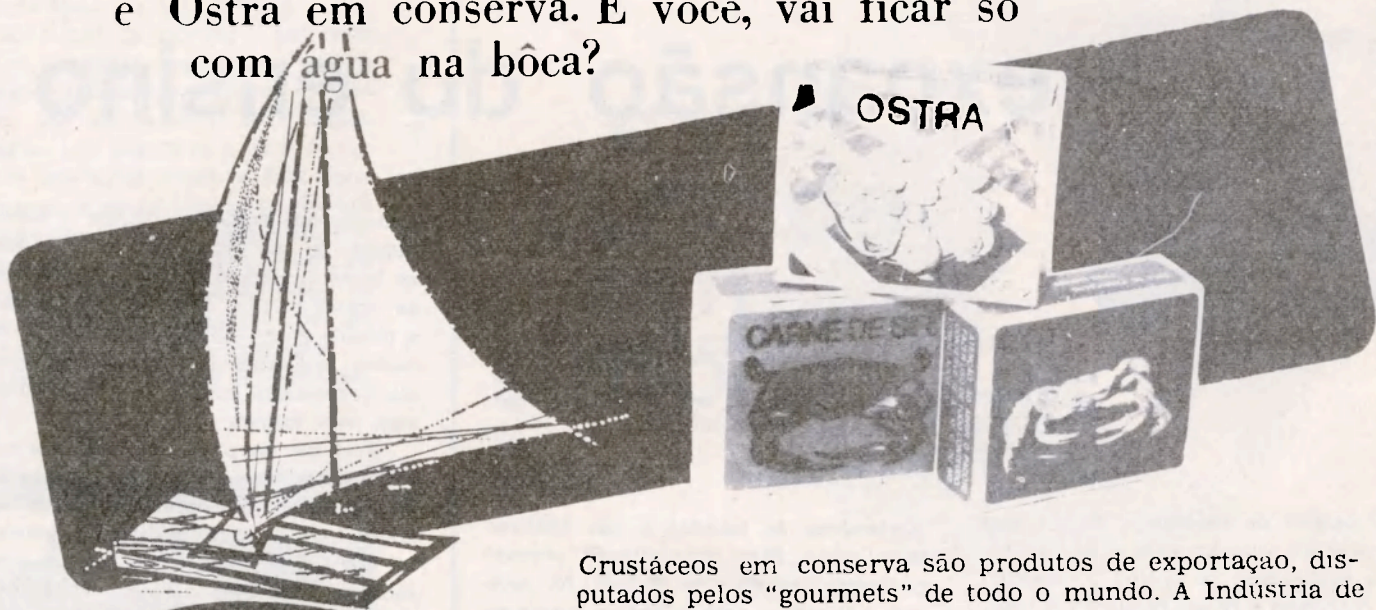
Partindo da premissa de que a educação deve preparar o homem para a vida e de que a ciência e a técnica sendo as vias de condução às conquistas e às atividades que realizam o bem-estar, cada vez mais generalizadas, determinou que o ensino deve capacitar o homem a ser elemento ajustado a esse mundo, para o seu melhor proveito e para melhor servir à comunidade.

Com esses objetivos que o projeto distinguia de fins, para demonstrar a sua flexibilidade contra a rigidez das finalidades duramente estabelecidas, a Lei de Diretrizes e Bases do Ensino de Primeiro e Segundo Graus, não está divorciada dos fundamentos humanísticos da nossa formação tradicional.

A preocupação por uma instrução geral, básica para compreensão do mundo em que vivemos e viverá o educando, esteve presente em todas as fases do trabalho de elaboração do novo diploma legal e ele é taxativo em que "no ensino de primeiro grau (correspondente ao primário e ginásio também chave Fundamental), a parte de educação geral seja exclusiva nas séries iniciais e predominante das finais". A educação não deixou de ser humanista, mas os educadores e legisladores fizeram normas para o preparo de indivíduos em nome desse mesmo humanismo, integrados na realidade e possuidores dos instrumentos técnicos que estão conduzindo ao progresso e desenvolvimento de cada um e do meio em que vivem. Em etapas superiores continuam abertas todas as possibilidades de uma dedicação aos estudos menos técnicos, ao gosto dos mais afeiçoados a outros aspectos do conhecimento que fizeram a grandeza eterna de algumas épocas.

Tendo a responsabilidade de formar para a era da tecnologia, a Lei é determinante de que "no ensino do segundo grau (correspondente a colegial ou médio), predomine a parte de formação especial "ou habilitação profissional que deverá estar "em consonância com as ne-

Europeus e norte-americanos
já estão se deliciando com carne de Siri, Caranguejo
e Ostra em conserva. E você, vai ficar só
com água na bôca?



agora
em nova
embalagem

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

INDUSTRIA DE PESCADOS POTENGI LTDA.

Tavares de Lira, 100 — Fone 12:94 — Ribeira — Rua Siqueira Campos, 199 — Igapó

PASTELARIA NATAL

José Zelio Caldas
de Vasconcelos



especialista em
salgados e docos

entrega a domicilio
pelo telefone 26:64

Rua Apodí, 311 - Cidade Alta

COSTA NETO & CIA.

Representantes para o Rio Grande do Norte
dos Produtos



COSMETICA DO CABELO
FAMA MUNDIAL

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



CONSULTORIA E ASSESSORIA
JURIDICA DE EMPRESAS

PEDRO SIMÕES NETO ADVOGADO

C p f 003076024 O a b n 502

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

ADVOCACIA
CONSULTORIA E
ASSESSORIA

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

Rua Vigário Bartolomeu, 586 A
— Natal — RN —



DR. HENRY WILSON DE MIRANDA COUTINHO



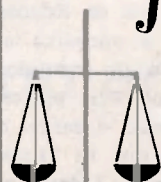
DR. GLAUCIO TEOFILO
CAMARA DE SA

CIRURGIÕES DENTISTAS

ATENDEM DIARIAMENTE

R. João Pessoa, 159 — 3. and. S/31
Centro

JOSE ANTONIO DA SILVA Advogado



DIREITO
administrativo (municipal)
civil e trabalhista

ESCRITÓRIO
Rua Cel. Cascudo 322
FONE 19:09

cessidades do mercado de trabalho local ou regional, à vista de levantamentos periódicamente renovados". E nesse intuito de fornecer os meios de trabalho, estabelece que no ensino das classes que, pelas suas condições de vida, a terminalidade tenha de ser antecipada, também o seja a formação profissional, de tal sorte que — esse é o seu propósito — ninguém deixe a escola sem um conhecimento específico que lhe possibilite trabalhar em qualquer dos três setores gerais da atividade humana.

Esperiências já concretizadas, tivemos oportunidade de ver e observar agora em Brasília, na Guanabara, em São Paulo em Belo Horizonte (a Escola Polivalente no bairro de Horto e o Centro de Formação de Professores de Artes Práticas no distrito industrial de Betim), bem como em Salvador, Bahia, por determinação do Ministério da Educação, depois que aceitamos a honrosa incumbência de dirigir o Centro de Educação Técnica do Nordeste (Cetene). Até junho do próximo ano teremos em Natal instalações pedagógicas e técnicas para realizar o trabalho de nossa responsabilidade em todo o Nordeste, em convênios, inclusive com o Ministério da Educação, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, e Secretaria de Estado da Educação e Cultura, para o que o documento básico já foi devidamente firmado.

A Lei de Diretrizes e Bases para o Ensino de 1.º e 2.º Grau que é de atualização e expansão, como preferiram dizer os seus autores, está decalcada na mais viva realidade, e possui a flexibilidade indispensável a um diploma legal que terá aplicação em um país de dimensões continentais como o Brasil, para o que em tempo oportuno, transferiu grandes responsabilidades aos Estados da Federação. Engrandeceu substancialmente a tarefa do professor, responsável agora também, pela qualificação da mão de obra brasileira, da qual dependerá a qualidade do trabalho e conseqüentemente o desenvolvimento e o bem-estar.

A escola de primeiro grau dando formação geral de iniciação humanista e sondando aptidões e vocações; a de segundo grau profissionalizando, com caráter de terminalidade, e o ensino superior já reestruturado em bases novas e igualmente realistas, fazem nascer em todos e nos educadores, principalmente, uma fé imensa na formação de recursos

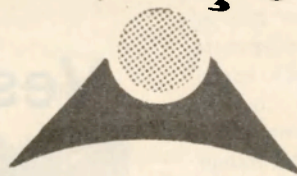
humanos tão abundantes quanto os recursos naturais que foram razão de um ufanismo antigo.

Os novos rumos educacionais, numa conciliação do humanismo e da técnica, formarão o contorno de uma concepção e de uma prática de desenvolvimento brasileiro e colocarão o homem nos pontos vitais do processo, na base e na cúpula de uma sociedade em ascensão.

AUTO SERVIÇO ROCHA

ATENDEMOS NO
PERÍMETRO URBANO

CORREIAS PARA
TODOS OS FINS



BATERIAS: GOODYEAR E PRESTOLITE

assistência técnica e vendas

PAIANASES. 1383 — FONE 2407

SOCROMAK



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

SOCROMAK LTDA.

RUA ULISSES CALDAS, 144 — NATAL

AGENTE EXCLUSIVO

 **olivetti**

EM CAICÓ

Vestibular/73

A guerra dos cursinhos

Mês de janeiro. A tensão cresce entre os vestibulandos, quando se acompanha as horas que antecedem a primeira prova, e os cursinhos, mais do que antes, tomam a feição de um campo de luta onde cada um procura aperfeiçoar armas para a guerra fria do vestibular.

Em janeiro também começa a corrida dos futuros candidatos à universidade, em busca de vagas para o próximo ano nos Pré-Vestibulares. A época é, talvez, a melhor para quem está com o dinheiro nas mãos matricular-se, facilitando escolha de horário, língua estrangeira mais conveniente e outros detalhes que no início de um novo ano letivo são opções quase impossíveis de se fazer, face ao número excessivo de alunos. Esse índice de procura serve para confirmar a progressiva indústria que é o Curso Pré-Vestibular nos dias de hoje e que, mesmo diante da reforma do ensino de primeiro e segundo grau e do novo vestibular, insiste em continuar como a tábua de salvação dos que querem um "canudo de papel".

INDÚSTRIA RENDOSA

Nos últimos anos o número de estudantes inscritos para o concurso vestibular tem girado em torno de dois mil. Desses, cerca de 70% frequentam cursinhos. Mas na cidade existem 10 Pré-Vestibulares, alguns funcionando, precariamente, nas casas de seus proprietários.

Dos que preparam candidatos para as três áreas de conhecimentos — Humanística, Biomédica e Tecnológica —, o "Ferro Cardoso" é o de maior número de alunos: permanecem 120 dos 200 matriculados no início do ano (em todos os cursinhos há uma queda muito grande na frequência, depois do primeiro semestre). Dos que são especializados numa área, o Curso "Hipócrates", de Canuto, além de ser o maior, com 250 dos 300

alunos matriculados, é o mais organizado, chegando a oferecer apostilas de todas as matérias impressas em off set. Entretanto, é o mais caro. Enquanto no "Ferro Cardoso" a mensalidade custa Cr\$ 50,00 (sem apostilas) no "Hipócrates" é de Cr\$ 58,00 (com apostilas). Ambos, porém, concedem abatimentos para estudantes necessitados, o que resulta na existência de alunos de todo preço, até de Cr\$ 8,00.

O Curso Metropolitano, especializado na área Humanística, é um dos menores, contando com 58 alunos, funcionando apenas no turno noturno e de mensalidade Cr\$ 30,00. E o Colégio Pré-Universitário — um cursinho que se trans-

formou em estabelecimento de ensino comum, mas ao mesmo tempo diferente conta, atualmente, com 318 jovens, pagando Cr\$ 75,00 ao mês.

HISTÓRIA

Todos os Pré-Vestibulares de Natal tiveram as suas histórias iniciadas de maneira semelhante. Todos começaram inexpressivos, com menos de 30 alunos e foram ganhando fama e dinheiro. Os que fracassaram, chegaram a esse estado pela inabilidade de seus dirigentes.

O "Hipócrates" funcionou pela primeira vez em 1964, com 27 alunos, e hoje é o maior, ocupando três salões

amplos alugados a proprietários diferentes. O "Ferro Cardoso", em 1962, pertencia à Universidade Federal do Rio Grande do Norte, através da lei assim permitida, visando a preparação dos futuros universitários. Com a queda da lei, o sr. Francisco Rodrigues de Oliveira Sobrinho (que não ensina nenhuma matéria) registrou o curso para si e hoje ele ocupa o salão paroquial da igreja de Santo Antônio. E o Metropolitano já perambulou por alguns colégios da cidade, até se fixar, agora, em duas salas: uma na residência do proprietário, advogado João Abei Júnior na Vigário Bartolomeu, e outra na Voluntários da Pátria, onde também é ministrado o artigo 99.

DESPESA E LUCRO

Quantos cruzeiros entra num cursinho, cada mês?

É difícil precisar em números exatos, embora não ocorra o mesmo em relação às despesas.

O "Ferro Cardoso" tem, no momento uma renda mensal inferior a Cr\$ 5 mil, paga a 13 professores (dois para cada matéria específica e um para o ensino de língua estrangeira) ao preço-aula de



Laércio Varela:

"O cursinho será necessário enquanto os colégios não pagarem convenientemente os professores.



Curso Objetivo poderá matricular até quinhentos alunos, nos três turnos.

Cr\$ 10,00 e o restante fica para pagar o aluguel da sala e para o dono do curso. O "Hipócrates", por sua vez, é o que mais fatura, apesar de cerca de 100 alunos terem abatimentos nas mensalidades. Sua renda é de Cr\$ 9 mil. Mas também a sua despesa é superior as dos concorrentes: salário-aula de Cr\$ 12,50 e Cr\$ 11,50 respectivamente para os professores de francês e inglês, Cr\$ 1.350,00 de aluguel, Cr\$ 2 mil de papel e o restante é dividido entre os professores de matérias específicas, entre eles Francisco Canuto Filho, que formam a sociedade fundadora e dirigente do curso.

Um tanto desligado do contexto dos Pré-Vestibulares, o Colégio Pré-Universitário faz a sua com uma receita mensal de Cr\$ 18 mil, despesa de Cr\$ 13 mil e preço-aula Cr\$ 12,00. Informações resumidas dada pelo diretor Laércio Varela Cavalcanti, que antes sofreu experiência desagradável com "um japonês do imposto de renda", partindo daí a sua justificativa de receio ante o questionário do repórter.

O CURSINHO JÁ ERA?

As reformas porque vem passando todos os níveis do ensino brasileiro vieram decretar a morte dos cursinhos. O próprio ministro Jarbas Passarinho já anunciou. Mas eles preferem se reformar a sucumbir.

"Os Pré-Vestibulares são instituições bem estruturadas, que remuneram relativamente bem seus professores, mas que erram em especializar-se no adestramento do aluno para atender determinados tipos de provas, em vez de transmitir-lhe uma gama de conhecimentos", afirmou o professor Carlos Alberto Serpa de Oliveira,

da PUC, do Rio.

Diretores e professores dos cursinhos, porém, pensam diferente:

"Pré-Vestibular é empresa privada, vem quem quer. E só deixará de existir no dia em que for extinto o vestibular" (Francisco Rodrigues de Oliveira, diretor do "Ferro Cardoso").

"O cursinho será necessário enquanto os colégios não pagarem convenientemente os professores, criando, dêsse modo, condições para que deixem de ser apenas máquinas de diploma e dinheiro" (Laércio Varela, diretor do CPU).

"Daqui a 10 anos o cursinho ainda será válido, pois as deficiências do ensino não podem ser contidas de imediato. Acabou-se o vestibular na base da memorização. Agora estamos ensinando ao aluno raciocinar" (Luzimar Avelino de Araújo professor de Física do "Hipócrates").

O aluno, por outro lado, fica quase num beco sem saída, na atual transição do ensino, como é o caso de Ricardo Augusto de Oliveira Cavalcanti, do "Hipócrates".

"Na minha opinião o cursinho ainda é necessário, mas deve logo implantar a reforma do ensino de segundo grau".

A SAÍDA

Apesar de algumas reações, os homens responsáveis pela indústria do cursinho sabem que mais cedo ou mais tarde chegará o dia em que suas estruturas ruirão. O que fazer para evitar? Há esperança.

Os bons cursos Pré do Rio e São Paulo já encaminharam ao Ministério da Educação pedido para se transformarem em colégios, onde seja ministrado todo o ensino do segundo grau.

Em Natal a idéia obteve reciprocidade em todos os diretores e é pensamento do "Hipócrates" funcionar como colégio a partir de 1973. O "Ferro Cardoso" já está estudando essa possibilidade e o Metropolitano pretende expandir-se um pouco mais em 72 para depois fazer o mesmo.

O professor de inglês Lúcio Brandão juntamente com o economista Eudes Guerra, organizaram o **Curso Objetivo**, que já a partir de março funcionará nos moldes dos cursinhos do Sul do país, preparando os candidatos aos vestibulares das áreas humanística, biomédica e tecnológica. Afirmam os organizadores que o Curso Objetivo, pelo fato de estar instalado num prédio amplo, poderá matricular até quinhentos alunos, nos três turnos, oferecendo-lhes ainda sala de jogos, quadra de esportes, lanchonete e outros recursos que os concorrentes não podem oferecer. Para lecionar no Curso Objetivo, foram contratados bons professores. A bossa maior do curso é garantir ao aluno que obtiver uma frequência de 90% a aprovação no vestibular. Se tal não ocorrer, o aluno repetirá o curso de graça no ano seguinte.

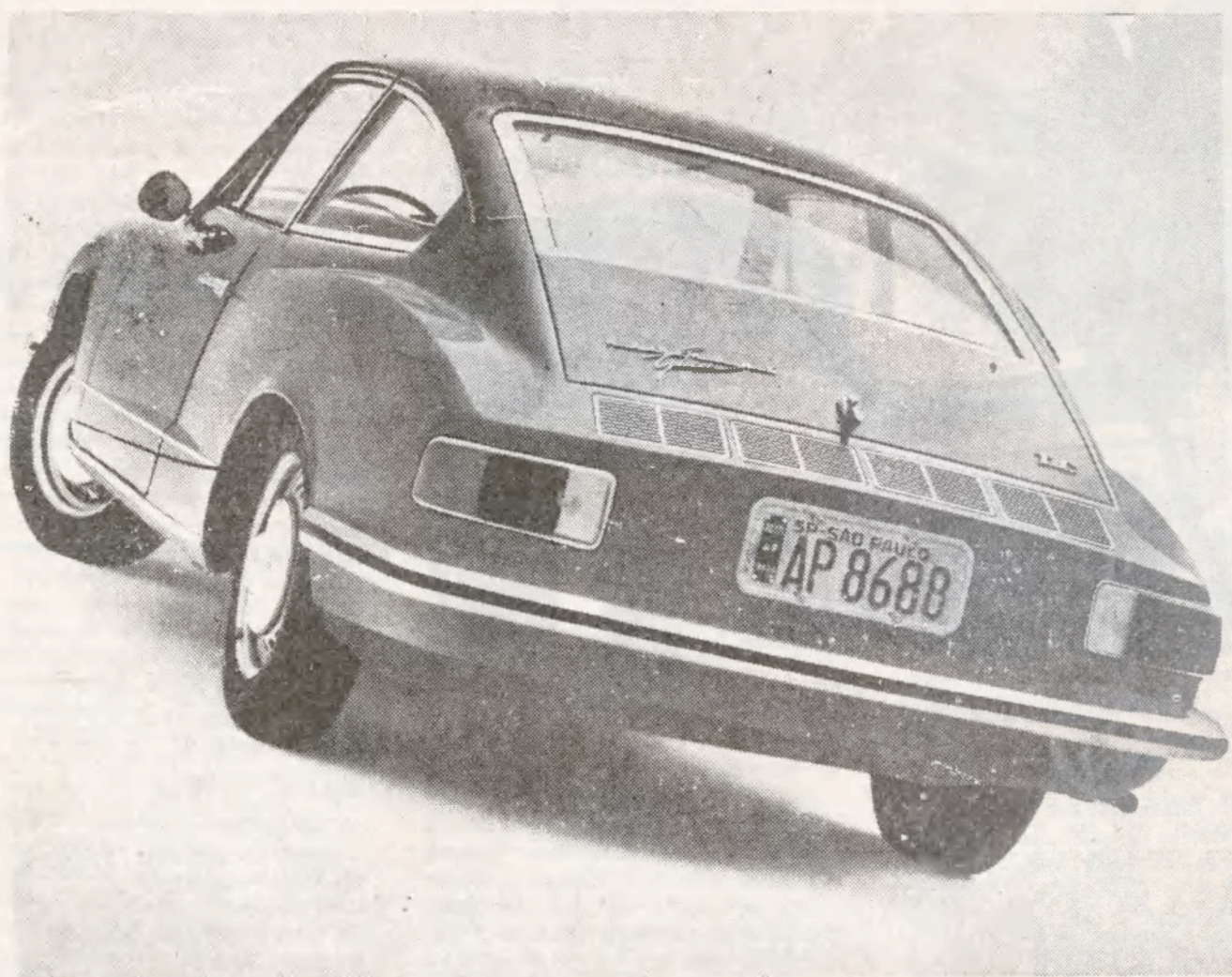
PALAVRA DA UFRN

Em simpósio de avaliação da reforma universitária, realizado em Juiz de Fora, no final de novembro, os cursinhos dominaram grande parte das discussões. Na oportunidade foi recomendado ao ministro da Educação proibisse os convênios entre escolas de nível médio e essas entidades particulares, o que contribuirá para que as escolas em menor prazo assumam a responsabilidade da preparação integral do pré-vestibulando.

O pró-reitor de Assuntos Acadêmicos Artur Marinho de Medeiros é a favor da institucionalização dos cursinhos e acredita que essa medida "resulta da política do Ministério em modificar o concurso vestibular, de modo a tirar-lhe a notoriedade que adquiriram como bons adestradores para certos tipos de provas".

"Tanto é assim — acrescenta o professor Artur Marinho — que o decreto 68.908 fixou que as provas do concurso deverão limitar-se em conteúdo às disciplinas obrigatórias do ensino de grau médio, devendo se revestir de complexidade que não ultrapasse o nível de uma escolaridade regular. E a portaria 524 defaz definitivamente o mito, ao determinar que as provas do vestibular terão prevalência de aspectos qualitativos sobre os quantitativos, predominando a verificação da capacidade de raciocínios e pensamento crítico, de compreensão de análise e síntese sobre conteúdos factuais que envolvem simples memorização".

Mas enquanto não chega o momento de mudar radicalmente ou extinguir-se os cursinhos prosseguem faturando cada vez mais. Em São Paulo está entre as 10 primeiras indústrias do Estado. No Rio Grande do Norte, ninguém pode duvidar.



APAREÇA. COMPRE. E "APAREÇA".

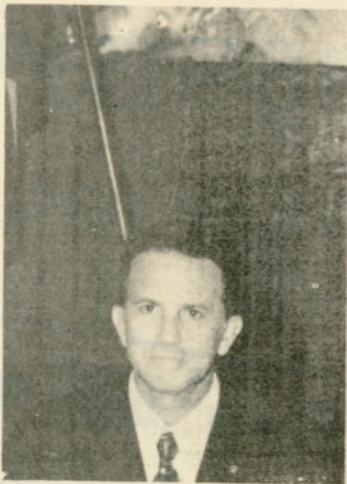
Venha ver de perto o Karmann Ghia TC.
Olhe bem pra êle.
Ah, que vontade de entrar!
Vamos, abra a porta, sente-se. V. vai se
apaixonar pela beleza de seu

interior, pelos bancos macios.
Ligue o motor 1600, de 65 HP (SAE).
Quem resiste a uma voltinha?
Garantimos que antes do fim dessa
voltinha v. vai entender o "apareça".

Marpas S.A.
Av. Tavares de Lira, 159



REVENDEDOR
AUTORIZADO



A COCENE e a idade da angústia

Deputado MOACYR DUARTE
Presidente da Federação da Agricultura do RGN

Com absoluta propriedade podemos asseverar o conceito de McLuhan, adaptando-o ao Nordeste, de que estamos vivendo a Idade da Angústia. Ela decorre da implosão que obriga ao compromisso e à participação. O nosso tempo aspira pela totalidade pela empatia e pela conscientização profunda que são corolário natural da tecnologia.

O Nordeste tem que despertar, abalado, agitado, convulsionado e impulsionado pela técnica, pela colonização, pela máquina, pela vontade e pela energia, pelo vigor e pelo amor dos seus habitantes. E tem que despertar com celeridade, com rapidez, sem perda de um minuto sequer, fiel à legenda do Presidente Médici: "Sou um homem do meu tempo e tenho pressa". Não podemos perder o compasso da História, o ritmo da aceleração e do progresso, o caminhar em busca das realidades sociais, políticas e econômicas, que nascem e se transformam a cada hora, a cada instante, a cada átimo, com a velocidade do som e da luz.

Lewis Mumford, em "A Cidade na História", analisa a ruptura do velho complexo cidade-campo, provocada pela roda e pela estrada e que se veio acentuar com o transporte aéreo. A aceleração e a ruptura são os principais fatores do impacto dos meios sobre as formas sociais existentes. Temos que fraturar as arcaicas concepções feudais e partir urgentemente para as inadiáveis reformas, que o PROTERRA já anuncia, com todo o seu instrumental implícito e seus suportes telúricos ostensivos.

Em seminários, congressos, simpósios, conclaves, certames, reuniões, dos quais têm participado as forças vivas e representativas do Nordeste, inclusive os órgãos governamentais pertinentes, ou mesmo no silêncio dos laboratórios e nas salas de meditação e pesquisas, já conseguimos fazer-nos valer por uma avaliação. Estão resenhadas as mudanças estruturais que seremos impelidos a realizar, sob pena de falência total e naufrágio sem remissão, a par das transformações dinâmicas delas decorrentes, para que possamos precipitar o desenvolvimento do Nordeste, dentro do pensamento sintetizado no verso de Robert Browning de que o homem deve alcançar mais do que aquilo que pode agarrar.

É certo que diariamente têm surgido novas medidas e equações, novos alinhamentos e diretrizes, para cada vez mais aclarar a interpretação da problemática nordestina, especialmente no setor martirizado, sofrido e de atividade quase inglória e onerosa, que é o da agropecuária. Mas as fó-

mulas e as equações não bastam. Os alinhamentos e as diretrizes perdem a sua valia, os planejamentos caem no vácuo, se não acompanhados dos resultados positivos e palpáveis de sua execução.

Teremos de partir para novas abordagens dos problemas, debruçando-nos sobre a valiosa e patriótica contribuição oferecida ao Brasil pela "Comissão Coordenadora de Estudos do Nordeste" (COCENE), cujas investigações de grosso calado foram frutos de exaustivos estudos setoriais da nossa economia distorcida. Partiremos então para novas tecnologias e deveremos estar preparados para medir suas consequências e prever os seus efeitos, pois essa é a grande tarefa da avaliação.

É serôdio afirmar-se que toda tecnologia importa em novas tensões e necessidades nos seres humanos que a criaram e para as quais elas foram destinadas. Mas o alto senso de previsão dos parlamentares brasileiros que compõem em a COCENE, estudiosos da batalha de recuperação do Nordeste em documento histórico, substantivado no seu Relatório Geral, ano de 1971, visualizou todas as premissas e conclusões motivador da crise da agropecuária, e deslindou os horizontes que teremos de perseguir para atingir a meta residencial que é, pelo menos, nos dias contemporâneos, libertar o homem nordestino dos padrões tradicionais, elevando-o aos níveis econômicos das comunidades em desenvolvimento e inserida no complexo da ciência e do tecnicismo, para que ele deixe de ser, como dizia Ingenieros, um menor acidente na paisagem.

O trabalho elaborado pela COCENE merece sérias reflexões. Não se trata de um estudo empírico, nos velhos moldes dos relatórios formais, em que, muitas vezes, o estilo literário preocupa mais do que o fulcro e a essência dos problemas enfocados. É um trabalho de folêgo, feito sem o desejo de agradar, em que a problemática nordestina é apresentada com fidelidade e até com certa crueza, e que vale por uma reafirmação de que os integrantes do Parlamento Brasileiro estão sendo fiéis ao espírito de hoje e sendo dignos do dia de amanhã.

Tem razão, pois, o Senador Petrônio Portela, Presidente do Congresso Nacional, que prefaciando o Relatório Geral da COCENE conclui dizendo: "O louvável esforço que a COCENE sintetiza, sério e realístico, é um evidente testemunho de que Partidos Políticos e o Congresso Nacional, instituições públicas da maior expressão em nossa vida administrativa, vivem um promissor surto de renovação".

Guamaré na faixa do progresso

Com 179 anos de povoação pertencente ao Município de Macau e 9 anos de cidade, Guamaré vem lutando pela conquista de melhores dias. Situada entre os rios Aratoá e Miaçaba, teve depois de ser cidade, três prefeitos — João Batista do Carmo (nomeado) que no período de um ano mobiliou a Prefeitura e Luiz Virgílio de Brito (eleito) que em cinco anos dotou o município de várias obras tanto na sede como no distrito de Baixa do Meio: Mercado, grupo escolar, cadeia pública, um curral que serve também de matadouro, dois cemitérios, iniciando a construção do prédio da Prefeitura e Câmara de Vereadores. Vicente de Brito Miranda, é o mandatário atual.

A economia de Guamaré gira em torno de suas principais riquezas — pesca da lagosta, produção do sal e agricultura. Essas são também as metas prioritárias da administração atual.

Considerando os limitados recursos municipais, vale a pena salientar-se o esforço com que o Prefeito Vicente de Brito Miranda vem procurando infundir progresso à sua terra, pois todos os setores de seu governo tem merecido os cuidados exigidos.

PLANO DE AÇÃO

Na área da Educação elevou o número de 4 escolas, 4 professores e 176



Prefeito Vicente de Brito Miranda

alunos, para mais 3 grupos escolares, 12 professores e 560 alunos matriculados, além de 11 postos instalados em convênio com o Mobral. No setor de Saúde, construiu e instalou a Mini-Maternidade "Mãe Paula", mantendo convênio com o FUNRURAL e Colônia de Pescadores Guamaré-Galinhos, tendo por força desses convênios, conseguido um médico e uma parteira. Conseguiu com a Sec. de Saúde a vacinação de 2.600 pessoas contra tifo e 2.755 contra varíola.



Mini-Maternidade "Mãe Paula"

A Eletrificação foi inaugurada na sua administração, nada obstante ter sido fruto de convênio assinado pelo prefeito anterior com o Ministério de Minas e Energia, trabalho que se deve ao senador Jessé Freire. Rodovias — Construiu 10km de estrada ligando Fazenda Cravo a BR-04 Fez alargamento das estradas Guamaré/Larjota/S. Pedro. Adquiriu uma Rural nova para a Prefeitura. Patrimônio — concluiu a construção da Prefeitura e Câmara de Vereadores equipando-as de parte do material indispensável ao bom andamento dos serviços. Urbanização — Construiu uma praça.

Além desses serviços, vale destacar a solução dada aos transbordamentos de marés atas, com a construção de 210 metros de recifes de pedra e 80 metros de cais. Esta obra contou com a participação não só da edilidade mais ainda, da "Aliança para a paz", Senai e Empresa de Lagosta.

Todo o serviço burocrático foi reestruturado e o pagamento do pessoal está rigorosamente em dia.



Prefeitura e Câmara de Vereadores



Construção de 210 metros de recifes de pedra e 80 metros de cais.

MINI PRÊÇO INAUGURA SEU SUPER MERCADO ALECRIM



3.200 metros quadrados de área

O Mini-Prêço já chegou ao Alecrim. Um super-mercado de linhas arquitetônicas modernas, amplas instalações, linha de produtos completa, atendimento perfeito, foi inaugurado no dia 28 de janeiro, na Av. Alexandrino de Alencar 708, bem próximo a Jaguarari, que era de há muito, uma reinvidicação de bairro mais populoso de Natal.

A inauguração do Mini-Prêço do Alecrim contou com a presença do Governador em exercício, Almirante Tertius Rebelo, Secretario da Fazenda Augusto Carlos de Viveiros, Secretario de Segurança Ccl. Rubens Pereira, representante do Prefeito de Natal, Luis Eduardo Carneiro Costa, Presidente da Associação Comercial Sr. José Fernandes Martins, industriais, comerciantes, jornalistas e uma grande massa popular.

PRESENTE PARA NATAL

Com pouco mais de um ano de existência, o Grupo Mini-Prêço representa hoje um grande empreendimento em Natal, porque além de oferecer um produto de primeira qualidade, por preços sem concorrentes, mantém 130 empregos diretos, beneficiando indiretamente a 650 pessoas.

O Mini-Prêço do Alecrim ocupa uma área de 3.200 metros quadrados, sendo que a área interna, destinada às vendas é de 1.300 metros quadrados, além disso tem estacionamento próprio, permitindo aten-

der, confortavelmente, os seus clientes do Alecrim e bairros adjacentes.

O Grupo Mini-Prêço é integrado por George Asfora, Salles Asfora, João Asfora, Issa Hasbun, Taufic Hasbun, que já mantem em Natal o Mini-Prêço do Tirol, inaugurou o Mini-Prêço do Alecrim e tem mais planos de expandir a rede de seus supermercados, tendo em vista o apóio que vem recebendo do natalense, que se vê beneficiado com o padrão de serviço oferecido e os lucros que são gerados em Natal e que aqui permanecem.

O Sr. Salles Asfora, que está a frente do Super-Mercado Mini-Prêço do Tirol, falando à imprensa declarou: "Há pouco mais de um ano inauguramos o nosso estabelecimento da av. Prudente de Moraes, que seria, sem qualquer dúvida, o primeiro, de uma rede que pensamos em trazer para Natal. E, o calor com que nos recebeu o consumidor, traduzido na sua presença constante a esse nosso estabelecimento, traduzido ainda, numa preferência que se poderia apontar como contagiante, evidentemente, nos fez partir, mais cedo do que pensavamos, para o alargamento de nossos planos".

"Entendemos comércio como o resultado de uma boa comunicação com o público. Sentindo seus anseios, compreendendo suas necessidades, alcançando seus desejos: assim fazemos comércio. Se é verdade que o fazemos visando auferir o lu-



Tertius inaugurou o Mini-Prêço

cro permitido pela própria atividade, dentro de um sentido de profissionalização, também é verdade que realizamos como se fossemos um éco, ou um retrato do próprio consumidor. Não é impondo que se conquista. A conquista do negócio é resultante de sua própria aceitação".

Finalizando o Sr. Salles Asfora afirmou que "estamos sensibilizados e testemunhamos o nosso reconhecimento no agradecimento que a todos estendemos, partindo do melhor que cada um de nos traz para a sua rotina — do coração da equipe que estamos formando que não os decepcionará".



Dom Costa abençoou as instalações



Linhas arquitetônicas modernas.

S.A. Mercantil Tertuliano Fernandes

C. G. C. 08248031

Relatório da Diretoria

Senhores Acionistas:

De acordo com as leis vigentes e nossas disposições estatutárias, submetemos à vossa apreciação o Balanço Geral e a demonstração da Conta de Lucros e Perdas, acompa-

nhadas do Parecer do Conselho Fiscal, correspondentes ao exercício findo em 31 de dezembro de 1971.

A Direção expressa os seus agradeci-

mentos à valiosa cooperação de todos aqueles, que, direta ou indiretamente, participaram de nossas atividades.

Nestas condições, a Diretoria permanece

ao inteiro dispor dos Srs. Acionistas para quaisquer informações que desejarem.

Mossoró, 31 de dezembro de 1971.

Waldemar Fernandes Mala
Diretor Presidente

Antônio Florêncio de Queiroz
Diretor Vice-Presidente

Aldemar Fernandes Pôrto
Diretor

Francisco de Queiroz Pôrto
Diretor

Balanço Geral Encerrado em 31 de Dezembro de 1971

ATIVO			PASSIVO		
DISPONÍVEL			NAO EXIGÍVEL		
Caixa	4.083,21		Capital		13.775.454,00
Bancos	260.560,74	264.643,95	Reserva Legal		28.050,79
REALIZAVEL			FUNDOS		
OBRIGAÇÕES A RECEBER			Depreciação de Máq. e Equipamentos ..		
DEVEDORES DIVERSOS			7.935.000,00	69.221,47	
CONTAS CORRENTES				De Móveis e Utensílios	12.587,29
Fábrica Raimundo Fernandes S/A	646.765,01		De Correção Monetária	9.758,42	
Diversos	300.915,86	947.680,87	De Provisão para Devedores Duvidosos	28.544,42	120.111,60
EMPRÉSTIMOS COMP. E CAUÇÕES			EXIGÍVEL A CURTO PRAZO		
A Longo Prazo	15.208,85		OBRIGAÇÕES A PAGAR		
Almoxarifado	19.122,98	8.917.012,70	Fornecedores	966,00	
IMOBILIZADO			Bancos -- C/Promissórias	20.000,00	
Imóveis	82.035,36		Juros a Pagar	218.041,62	
Máquinas, Equip e Instalações	389.318,59		Contas Fiscais e Parafiscais	2.825,32	
Móveis - Utensílios	92.217,85		Contas Correntes	21.228,22	263.061,16
Correção Monetária	1.329.907,27	1.893.479,08			14.186.677,55
Fábrica Raimundo Fernandes S/A --			COMPENSAÇÃO		
Participação Acionária	1.932.338,00		Caução da Diretoria	800,00	
Outras Participações	202.527,60	2.134.865,60	Apuração de Valores	319.362,60	320.162,60

Marcas e Patentes 121,95 4.028.466,63

PENDENTE

DEBITOS EM SUSPENSO

Adiantamentos Sujeitos a Prestação
de Contas 19.550,00
Bancos — Fundo de Garantia por Tempo
de Serviço — F.G.T.S. 9.198,46
Prejuízo de Exercícios Anteriores 770.671,28
Prejuízo deste Exercício 177.134,53 947.805,81 976.554,27

COMPENSAÇÃO

Ações em Caução 800,00
Valores a Apurar 319.362,60 320.162,60

14.186.677,55

14.506.840,15

14.506.840,15

Dr. Waldemar Fernandes Mala
Diretor-Presidente

Dr. Antônio Florêncio de Queiroz
Diretor Vice-Presidente

Dr. Aldemar Fernandes Pôrto
Diretor

Francisco de Queiroz Pôrto
Diretor

Jevan Barbosa
Contador — CRC—GB N. 18.404
IS — CRC RN — N. 18.404 "S" RN

Demonstração da Conta de Lucros e Perdas em 31—12—71

DÉBITO

CRÉDITO

DESPFASAS

De Materiais de Expediente 10.973,77
De Administração 237.133,83
Gerais 1.629.202,26

1.877.309,86

Resultado Operacional Bruto 2.074.273,02

MENOS:

Custo de venda de bens do Ativo fixo e
Semoventes 374.097,69 1.700.175,33
Prejuízo que se transfere para o exer-
cício seguinte 177.134,53

1.877.309,86

Dr. Waldemar Fernandes Mala
Diretor-Presidente

Dr. Antônio Florêncio de Queiroz
Diretor Vice-Presidente

Dr. Aldemar Fernandes Pôrto
Diretor

Francisco de Queiroz Pôrto
Diretor

Jevan Barbosa
Contador — CRC—GB N. 18.404 IS — CRC RN N. 18.404 "S" RN

Parêcer do Conselho Fiscal

Os abaixo assinados, membros do Con-
selho Fiscal da S/A Mercantil Tertuliano
Fernandes, após minucioso exame do Ba-
lanço Geral referente às atividades da so-

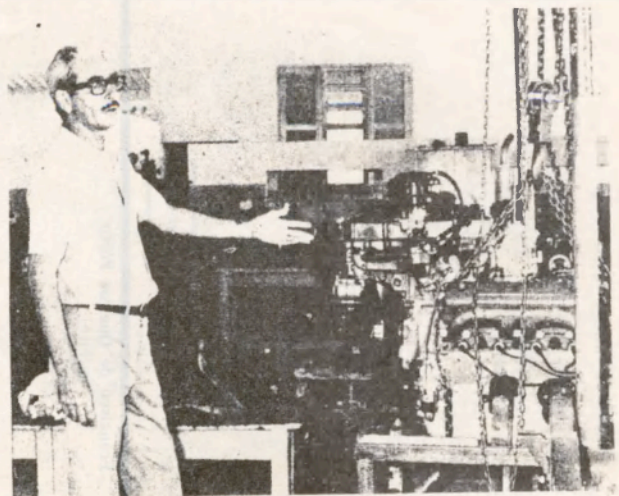
cidade no exercício findo em 31 de dezem-
bro de 1971, da conta de Lucros e Perdas e
demais documentos de sua escrituração, de-
claram que os mesmos expressam fielmente

a situação da sociedade e são de parêcer que
merecem aprovação da Assembléia Geral.

Mossoró, 31 de dezembro de 1971.

Antônio Ferrelra Néo
Enéas da Silva Negreiros
Alcides Paula

SENAI - Trinta anos de realizações para a formação de recursos humanos



Engenheiro Vauban: sempre a atualização

O "Sistema SENAI", em Natal, é mais do que um prédio de certa imponência, de espaços regulares e de muitas salas equipadas. Ele significa principalmente um esforço da técnica e do ensino para valorizar o homem, dar-lhe uma profissão, abrir um caminho de trabalho digno para a busca de uma existência profissional.

Localizado numa avenida de importância fundamental para a cidade — a Prudente de Moraes, prioritária no Plano Viário de Natal —, o SENAI iniciou suas atividades na Capital do Rio Grande do Norte em 1947, ligado ao Departamento Regional de Pernambuco, em convênio com a então Escola Industrial de Natal.

Em 1953, todavia, o órgão já possuía o seu prédio próprio, funcionando com o Centro de Formação, subordinado ao Departamento Regional do Ceará, até 1956. No ano seguinte, com a criação da Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte, há a instalação do primeiro Conselho Regional e, logo depois, o Departamento Regional, desligando-se automaticamente do DR do Ceará. Seu primeiro diretor: dr. Jair Alvares Vilar, que permaneceu no cargo até 1966.

Várias administrações seguem uma diretriz única e irrevogável — desenvolver cada vez mais o "sistema SENAI". Atualmente, essa administração e esse mesmo espírito realizador tem o engenheiro Vauban Bezerra de Faria como seu principal incentivador, no cargo de diretor do Departamento Regional.

A AÇÃO DO SISTEMA

Em 1971, a Divisão de Formação e Treinamento, através do seu Centro de Formação Profissional "Jerônimo Dix-Sept Rosado Maia" realizou o que se pode chamar de dinamização do próprio sistema. No campo da construção civil, em convênio com o MTPS e o BNH, promoveu cursos de formação de adultos. Na área da construção rodoviária, através do MEC e PIPMO, programou e realizou o projeto Rodovia, visando melhorar o nível do pessoal qualificado.

Com o Projeto Construção Civil, o SENAI atuou em 18 municípios do Estado e formou nada menos de 1.052 operários (765 pedreiros e 287 carpinteiros). No Projeto Rodovia, foram realizados os seguintes cursos: carpinteiro de forma, mecânico de motores Diesel, em Natal e Mossoró, mecânico de manutenção preventiva de equipamentos rodoviários e treinamento básico para supervisores, alcançando o número de 67 treinados.

Em toda a sua programação, o SENAI não se preocupa com o número de treinados, mas essencialmente com a sua qualidade. É o que se pode observar com o Projeto Empresa, com o objetivo de melhorar o nível de relações SENAI/empresa, que já teve os seguintes cursos ministrados: custos industriais, comunicação empresarial e treinamento básico de supervisores, atuando dentro do próprio ambiente da empresa, tanto na fábrica de móveis Silvan como na Fitema, em Mossoró.

O Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial — SENAI — nasceu no dia 22 de janeiro de 1942, com o Decreto n. 4.048, e foi definido como entidade de direito privado pelo Decreto n. 9.576, de 12 de agosto de 1946. Seus objetivos: formação profissional de menores, treinamento e aperfeiçoamento de adultos, formação de auxiliares técnicos e técnicos de grau médio para ramos prioritários, pesquisas e estudos de mão-de-obra industrial. Seu campo de ação: setor industrial, inclusive as comunicações e transportes.

O SENAI é dirigido pela Confederação Nacional da Indústria, através dos Conselhos Nacional e Regionais. Possui um Departamento Nacional e Departamentos Regionais em todos os Estados brasileiros. O diretor do Departamento Nacional, atualmente é o engenheiro Italo Bologna, um dos pioneiros do ensino profissional no Brasil. Todos os cursos ministrados diretamente pelo SENAI, em seus Centros de Formação Profissional, constituem o "Sistema SENAI".

Os recursos para as suas atividades provêm de 1% sobre o total da folha de pagamento das empresas industriais e 20% de Taxa Adicional, calculado sobre o 1% da arrecadação geral, para empresas que possuem mais de 500 empregados. Essas atividades são baseadas em levantamentos periódicos das necessidades de mão-de-obra e de formação profissional para todo o País e para cada região em particular, sendo que os Departamentos Regionais elaboram os seus próprios planos de ação.

As tendências do SENAI marcham para o incremento da Aprendizagem, tendo em vista a elevação do nível de Escolaridade dos aprendizes; ampliação da duração dos cursos e a articulação com o sistema educacional; estudo do regime de assistência; revisão da lista de ofícios, objeto da aprendizagem; organização de cursos em Centros e Escolas; pesquisas sobre as necessidades de mão-de-obra; treinamento intensivo de adultos e unidades móveis de treinamento.



Mercado de carne e peixe de Santana do Matos, cuja construção é mais um treinamento de mão-de-obra do SENAI

Treinamento de carpinteiro em Golaninha.



INTERIORIZAÇÃO

A Direção Regional, que é composta de um Conselho Regional, sob a presidência do Industrial Expedito de Azevedo Amorim e de um corpo de delegados das categorias econômicas e representantes do governo, para cumprir as suas finalidades de forma mais racional, estruturou agora a sua organização administrativa, funcionando com apenas três divisões, de Administração, de Contabilidade e de Formação e Treinamento.

Com um boa organização administrativa e com o espírito de realizações em atividade, o SENAI regional procura cada vez mais interiorizar a sua ação, como no caso da construção do Centro de Formação Profissional na cidade de Mossoró, em terreno doado pela Prefeitura, num investimento que alcançará aproximadamente Cr\$ 350 mil. Com a tomada de preços para equipamento já iniciada, o centro será inaugurado possivelmente já em março deste ano, com os cursos de mecânica de manutenção, solda elétrica e oxi-acetilênica. Para 1973, já está prevista a realização de novos cursos, desta vez para formação de menores, nas áreas acima e para mecânica de autos.

Além dos seus cursos normais de formação de menores, de 14 a 18 anos, os quais são realizados em 20 meses, com a carga horária de 3.600 horas, compreendendo que essa carga horária tem 50% destinada à prática de ofício, destinando-se o restante às matérias correspondentes aos quatro anos do ensino de 1º grau. O SENAI concede ainda, anualmente, a elementos indicados pelas empresas, bolsas de estudos para cursos de nível técnico para atividades têxteis e de curtimento, como também cuida do aperfeiçoamento do seu pessoal técnico administrativo.

Para este ano, na área de treinamento que requer prévio planejamento para sua aprovação, pela Comissão de Coordenação de Programas, já foi iniciada a programação com um curso, iniciado no dia dez do corrente, de Ajustagem — atendendo à solicitação da empresa Metalúrgica Nordeste, de Natal, objetivando preparar 20 moças para aquela empresa industrial e prosseguir com a realização de cursos de tornearia mecânica, solda elétrica, solda oxi-acetilênica, marcenaria-carpintaria, mecânica de auto, reparador de rádio, desenho mecânico, reparador de aparelhos de eletrodomésticos e refrigeração.

REFORMA DO ENSINO

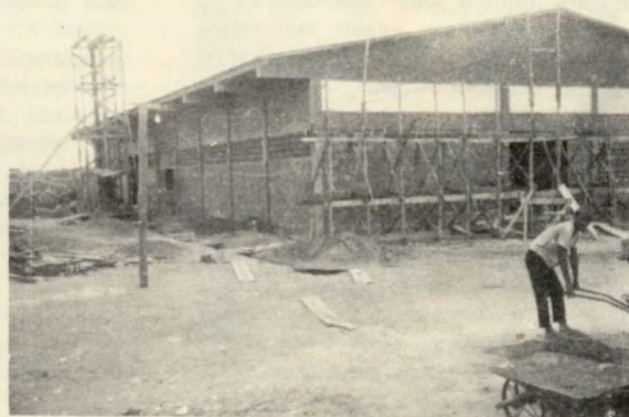
Com a Lei n. 5.692, de 11 de agosto de 1971, que trata da reforma do ensino dos 1º e 2º graus, o SENAI teve reconhecido os seus méritos no ensino profissionalizante, de papel preponderante para o desenvolvimento do País, pois o órgão está realmente preparado para atender aos interesses da Nação no campo da formação de recursos humanos. Com a reforma, algumas modificações tiveram de ser feitas, para alcançar a equivalência dos seus cursos de aprendizagem ao ensino de 1º grau, atuando no ensino supletivo com alunos de idade superior a 14 anos.



Centro de Formação Profissional de Mossoró: visita inicial, no local de sua construção.

Posteriormente, os técnicos da Divisão de Ensino reuniram-se, em Florianópolis, com a finalidade de discutir o documento Básico relativo às tendências do Sistema SENAI face a reforma do Ensino preconizada pela Lei 5.692, documento esse apreciado e aprovado na XI Reunião Nacional de Diretores Regionais do SENAI, realizada em Belo Horizonte no período de 4 a 6 de outubro do ano recém findo, que se encontra atualmente no Conselho Federal de Educação, para aprovação. Com isso, os cursos de aprendizagem ficarão equiparados aos quatro anos de ensino de 1º grau, desmarginalizando grande parte de jovens que saíam dos Centros de Formação do SENAI e não encontravam condições para a continuação dos seus estudos.

Centro de Formação Profissional de Mossoró será inaugurado em março deste ano



A importância do SENAI, que vem sendo paulatinamente reconhecida, à medida que o próprio desenvolvimento do País exige maior especialização pode ser exemplificada com os cursos ministrados, desde 1966, ao pessoal da COSERN, na Formação e Treinamento do pessoal que trabalha na eletrificação do Rio Grande do Norte.

Por tudo isso, a direção Regional sente a necessidade da criação de novos cursos de aprendizagem, tais como electricista e eletricidade de auto, lanternagem etc., buscando assim atender à demanda da indústria regional, que se desenvolve com rapidez e tecnicamente adiantada.

Desta forma, com realizações sempre voltadas para a valorização do homem, o SENAI atinge uma faixa de aprendizado que surge como verdadeiro ensino profissional de especialização, treinamento e formação — o que é sem dúvida a nota marcante do "sistema Senai", um luta e um esforço para oferecer ao homem da terra novos caminhos para o seu trabalho.

E esses caminhos se desenvolvem para o futuro, como por exemplo com a experiência levada a efeito pelo Departamento Regional da Paraíba e que agora será também feita pelo SENAI do Rio Grande do Norte — as unidades móveis de treinamento, que levará ao interior a técnica e o ensino profissional.



O SENAI coopera com a linha auxiliar da comunidade a confecção de 30 caixas para engraxetes mirins

Contabilidade Atualizada

Francisco Aires
Fabiano de Cristo

REGISTRO DO COMERCIO ABERTURA DE FILIAL — UM PROBLEMA RESOLVIDO

O Departamento Nacional do Registro do Comércio — DNRC, órgão do Ministério da Indústria e Comércio — MIC, ao qual se subordina a Junta Comercial do Estado, colaborando com a política do Governo Federal para a desburocratização dos processos que tramitam nas diversas Repartições Públicas, vem encetando uma brilhante campanha para uniformização dos serviços que dizem respeito com o Registro do Comércio e Atividades Afins. — Abrir uma filial em qualquer Estado que não fôsse o mesmo da matriz da empresa, era algo que trazia bastante aborrecimento ao comerciante.

Em muitos casos as condições sócio-econômicas da empresa permitiam a sua expansão dentro e fora do estado em que operava no entretanto quando se pensava em abrir filiais em outros estados, o problema estava formado. Cada um com sua maneira própria de exigir a documentação para a legalização das filiais ocasionando de certa forma o desvio das atenções do comerciante de um estado burocrático para outro de menor exigência papular, trazendo, conseqüentemente, o atraso econômico para o primeiro tipo. Em outros casos, ocorria o contrário, empresas que se encontravam em situação sócio-econômica bastante deficitária encontrava outras soluções, uma tábua de salvação na abertura de uma filial ou rede de filiais em outros estados que lhe oferecesse melhores condições econômicas e creditícias, fazendo dessa maneira todo movimento pelas filiais recentemente instaladas. — Com advento do Decreto n.º 57.651 de 19 de janeiro de 1965, publicado no D. O. da União I-I de 15.07.65, em seu Art. 63-IV, foi uniformizado o instrumento para abertura de filiais em todo Território Nacional. Posteriormente o Decreto n.º 65.400 de 13 de outubro de 1969, deu nova redação ao artigo 63-IV citado e a Portaria do DNRC/DOC/N.º 25 de 9 de novembro de 1970, em seu bojo simplificou a formalização das certidões exigíveis para fins de abertura de filial, sucursal ou agências de firma individual ou sociedade comercial tendo a seguinte redação nos seus principais artigos. "Art. 1.º — A Certidão em breve relatório, instituída pelo Dec. 65.400, como requisitos essen-

ciais, deve conter os seguintes elementos concernentes a atos constitutivos, anotações, alterações contratuais, Atas de Assembléias Gerais e PUBLICAÇÃO de atas, conforme discriminação abaixo:

I — Atos Constitutivos:

- a — Firma ou razão social ou denominação;
- b — Endereço da sede;
- c — Capital social;
- d — Objetivo;
- e — Nome dos administradores;

II — Anotação, alterações contratuais

e atas de assembléias gerais:

Resumo sucinto das modificações ocorridas, mormente das relacionadas com os elementos discriminados no Item I.

III — Publicação de atas:

Menção do Diário Oficial que as publicou.

Parágrafo único — Da certidão deve constar a data do despacho e o número de arquivamento na Junta Comercial de cada documento:

Art. 2.º — Quando a firma individual ou sociedade mercantil possuir agência, filial ou sucursal já registrada na Junta Comercial do Estado onde pretende instalar outras, bastará a certidão de arquivamento do ato que adotou essa deliberação, passada pela Junta Comercial do Estado onde se localiza a sede do estabelecimento.

"E a Junta Comercial do Estado do Rio Grande do Norte, aliando-se as acertivas medidas do DNRC, para abertura de filiais cujas sedes são noutros Estados, em obediência aos dispositivos legais, em vigor, exige a seguinte documentação:

I — Certidão em breve relatório de que trata a Portaria n.º 25 citada;

II — Quitações do Imposto de Renda, Procuradoria da Fazenda Federal, do INPS, e do Imposto Sindical Empregador; e

III — Ficha de Alteração social.

Com essas medidas a satisfação de atender as exigências burocráticas de qualquer Junta Comercial, nota-se no semblante de todo comerciante que se encontra nessa situação, pois trata-se de uma orientação de âmbito Nacional.

F G T S COMO ADQUIRIR CASA PRÓPRIA

A utilização da conta vinculada, para o fim de aquisição de moradia própria, é assegurada ao empregado que completar, depois da vigência desta Lei, 5 (cinco) anos de serviço na mesma empresa ou em empresas diferentes, de acordo com as disposições da Lei n.º 4.330, de 21 de agosto de 1964, por intermédio do Banco Nacional de Habitação (BNH), de conformidade com as instruções por este expedidas.

§ 1.º) O BNH poderá, dentro das possibilidades financeiras do Fundo, autorizar, para a finalidade de que trata este artigo, a utilização da conta vinculada por empregado que tenha tempo menor de serviço que o ali mencionado desde que o valor da própria conta, ou este complementado com poupanças pessoais, atinja a pelo menos 30% (trinta por cento) do montante do financiamento pretendido.

2.º) O BNH poderá instituir, como adicional, nos contratos de financiamento de que trata este artigo, um seguro especial para o efeito de garantir a amortização do débito resultante da operação em caso de perda ou redução do salário percebido pelo empregado.

COMO PODERÁ UTILIZAR A CONTA VINCULADA

O empregado poderá utilizar a conta vinculada, nas seguintes condições, conforme regulamento:

a) No caso de rescisão sem justa causa, pela empresa, comprovada pelo depósito a que se refere o artigo 6.º, ou por declaração da empresa, ou reconhecida pela Justiça do Trabalho no de rescisão com justa causa, pelo empregado, nos termos do artigo 483, da CLT, e nos casos de cessação de atividade da empresa, de término de contrato de trabalho de tempo estipulado, ou de aposentadoria concedida pela previdência social, a conta poderá ser livremente movimentada.

b) No caso de rescisão, pelo empregado, sem justa causa, ou pela empresa com justa causa, a conta poderá ser utilizada, parcial ou totalmente, com a assistência do Sindicato de categoria do empregado ou, na falta deste, com a do representante do Ministério do Trabalho e

Previdência Social (MTPS) — nas seguintes situações devidamente comprovadas:

1) aplicação do capital em atividade comercial, industrial ou agropecuária, em que se haja estabelecido individualmente ou em sociedade;

2) aquisição de moradia própria nos termos do artigo 10 desta lei;

3) necessidade grave e premente, pessoal ou familiar;

4) aquisição de equipamento destinado a atividade de natureza autônoma;

5) por motivo de casamento do empregado do sexo feminino.

c) Durante a vigência do contrato de trabalho, a conta somente poderá ser utilizada na ocorrência das hipóteses previstas nas letras "b" e "c" do item II deste artigo.

IMPOSTO DE RENDA

DAS PESSOAS OBRIGADAS A FAZER A CORREÇÃO MONETÁRIA.

As pessoas jurídicas procederão, obrigatoriamente, à correção monetária, em seus registros contábeis, do valor original dos bens do seu ativo imobilizado, no limite das variações resultantes da aplicação de coeficientes fixados. Faz isto anualmente, através do Conselho Nacional de Economia, que assim traduz a variação do poder aquisitivo da moeda nacional, entre o mês de dezembro do último ano e a média anual de cada um dos anos anteriores (Lei n.º 4.357, artigo 3.º) (vide artigo 4.º Decreto-lei n.º 62, de 21.11.1966, que dispõe sobre a correção monetária do ativo a partir de 1.1.1967).

§ 1.º As filiais, sucursais, agências ou representações de sociedades estrangeiras autorizadas a funcionar no Brasil ficam também obrigadas a corrigir, na forma do presente artigo, o registro contábil dos bens do ativo imobilizado que possuam no País, podendo o correspondente aumento de capital refletir-se apenas sobre a parte destinada às operações no Brasil (Lei n.º 4.357, art. 3.º, § 19).

Ficam dispensadas da obrigatoriedade de correção monetária de que trata este artigo (Lei n.º 4.357, artigo 3.º §§ 21 e 22):

a) as sociedades de economia mista, nas quais pelo menos 51% (cinquenta e um por cento) das ações com direito a voto pertençam à União, aos Estados ou aos Municípios;

b) as empresas concessionárias de serviços públicos, cujos lucros não excederem de 12% (doze por cento) do capital;

c) as pessoas jurídicas, civis, organizadas exclusivamente para prestação de serviços profissionais de médicos, engenheiros, advogados, dentistas, veterinários, contadores, pintores, escultores, e de outros que se lhes possam assemelhar, com capital até Cr\$ 793.800,00;

d) as pessoas jurídicas cujo capital

social realizado não exceda de Cr\$ 2.646.000,00;

e) as firmas individuais e os que praticarem habitual e profissionalmente, em seu próprio nome, operações de natureza civil ou comercial com o fim especulativo de lucro, equiparados às pessoas jurídicas nos termos dos §§ 1.º e 2.º do artigo 16.

§ 3.º As pessoas jurídicas a que se refere o parágrafo anterior, embora desobrigadas de proceder à correção monetária prevista neste artigo, poderão realizá-la, desde que se sujeitem às normas pertinentes àquela correção.

Ficam desobrigadas de promover a correção monetária de que trata o artigo anterior as sociedades que se encontrarem em concordata, falência, liquidação promovida por autoridades administrativas ou jurídicas e aquelas cujos bens imóveis estejam situados em áreas demarcadas para desapropriação ou relação aos quais haja processo em andamento visando a esse fim (Lei n.º 4.506, artigo 77).

QUEM DEVE APRESENTAR DECLARAÇÃO DE RENDIMENTOS EM 1972.

a) Quem auferiu durante o ano de 1971, rendimentos brutos de qualquer espécie, em montante superior a Cr\$ 6.048,00 (seis mil e quarenta e oito cruzeiros);

b) Quem auferiu, no ano de 1971, quaisquer rendimentos no exercício de profissões liberais, ou como titulares sócios, cotistas, administradores e diretores de empresas individuais e sociedades de qualquer espécie, excluídas as sociedades religiosas ou políticas;

c) Quem tenha tido, durante o ano de 1971, independente do montante dos rendimentos brutos auferidos, a posse ou propriedade de quaisquer dos seguintes bens ou valores:

1 — veículo automotor com mais de 30 HP;

2 — embarcação de transporte, com finalidade econômica, barco de corrida ou recreio, de qualquer natureza;

3 — aeronave;

4 — imóvel residencial de área construída superior a 100 m²;

5 — residência de veraneio ou casa de campo;

6 — imóvel urbano, com ou sem benfeitorias, alugado, desocupado, ou com seu uso cedido gratuitamente;

7 — título patrimonial e/ou de sócio proprietário de clube recreativo ou sociedade desportiva de valor venal superior a Cr\$ 5.000,00 (cinco mil cruzeiros).

8 — título de renda e/ou título de crédito, de valor superior a Cr\$ 5.000,00 (cinco mil cruzeiros);

9 — imóveis rurais, cuja exploração tenha produzido, durante o ano de 1971, receita bruta total superior a Cr\$ 12.000,00 (doze mil cruzeiros);

10 — crédito e bens, de quaisquer montantes e espécies, disponíveis ou existentes no exterior.

OFFSET

REVISTAS

JORNAIS

BOLETINS

CARTAZES

ROTULAGEM

IMPRESSÃO A CORES
COM A PERFEIÇÃO
QUE SÓ O SISTEMA
OFFSET PODE OFERECER

Rio Branco 325

Tel. 21-40



O futuro do Brasil já começou...

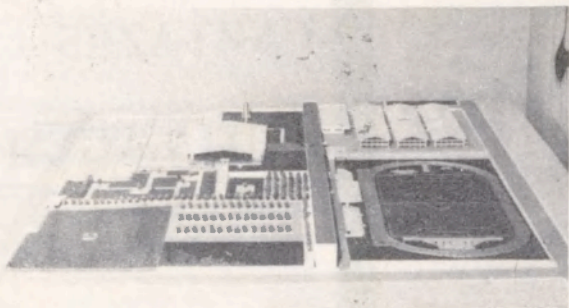
O Brasil do ano 2000 já é agora. Os dirigentes do Brasil no ano 2000 são as crianças de agora. O ano 2000 tem de ser preparado de agora. Esta é a nossa responsabilidade, a nossa missão de hoje, a formação do Brasil ano 2000.

ESCOLA PEQUENO DOUTOR

Avenida Campos Sales, n. 682



planarq
JOÃO MAURICIO DE MIRANDA
DANIEL G. G. DE HOLLANDA
arquitetos
associados



Mas esta marca está presente, marcando um estilo de trabalho em tudo o que fazemos. Ela não aparece, mas está nas obras de arquitetura, de urbanismo e de planejamento municipal que temos executado.

Entre muitos projetos que executamos estão:

- Escola Técnica Federal do Rio Grande do Norte
- Fábrica DUBOM
- Ginásio Municipal JOAO XXIII
- Sede do CETENE

RUA. PRINCESA. ISABEL, 459 TEL. 11-01 - TELEG.: PLANARQ
NATAL - R. G. DO NORTE - BRASIL

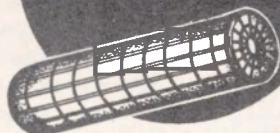
Natal Serviço de Publicidade Mirim Ltda.



O cafezinho do seu escritório não é mais problema. NATAL SERVIÇO DE PUBLICIDADE MIRIM LTDA. fornece à sua empresa Café São Luiz (100% puro) em garrafas térmicas e voce paga por mês.

Rua José de Alencar, 706

TRANQUILIDADE
É O PRIMEIRO
PASSO PARA UM
BOM NEGÓCIO.




Música é
tranquilidade em todos
os ambientes

UNO-SOM

leva boa música
para você, onde você quiser

Rua Heitor Carrilho, 104
Fone 22.00



**O Leitor do
RN-Econômico
é o homem
mais
importante
do RN**

É o industrial, o banqueiro, o comerciante,
o político e o agropecuarista.
É o economista, o advogado, o engenheiro, o
professor e o universitário.
É o jornalista e o intelectual.
É também o investidor, o homem que tem
poupança e poder aquisitivo elevado.
Milhares de exemplares de RN-ECONÔMICO vão
todos os meses para as mãos do
homem mais importante do RN.

**Anuncie em RN-Econômico
para atingir o homem
mais importante do RN**

FAM* *Seu lucro
tamanho família!*

* **FUNDO DE APLICAÇÃO
MENSAL**

SEU **FAM** É UM PLANO DO
FUNDO RIQUE DE VALORIZAÇÃO

administrado pelo **Banco Campina Grande de Investimento S.A.**

O Fundo Rique de Valorização juntará seu dinheiro com o de milhares de outros cotistas, para aplicar em ações das empresas mais prósperas do Brasil, proporcionando a você lucro crescente.

Seu Fam acabou com o problema da escolha em investimentos a longo prazo. A solução perfeita para quem não tem agora um dinheirão. . . mas quer ter um dia.

E além de dar lucro, seu FAM lhe presenteia com três seguros.



**FUNDO RIQUE
DE VALORIZAÇÃO**

Av. Hermes da Fonseca, 554 - Natal

Administrado pelo



**Banco Campina Grande
de Investimento S.A.**