

# RN Econômico

CX 15

EDIÇÃO ESPECIAL DE TERCEIRO ANIVERSÁRIO  
Ano IV - Nº 39 - Janeiro/73 - Cr\$10,00

Porto de Natal  
Luta de séculos por  
solução que não vem

DELEGACIA DE ESTATISTICA NO RIO G. NORTE  
FUNDAÇÃO IBGE

L. G. E. DE EST. - RN  
S. O. O.  
BIBLIOTECA  
"M. A. TEIXEIRA DE FREITAS"



Indústria Gráfica  
Que caminho seguir  
para superar a crise?




Imposto de Renda no RN  
Mais declarações do que nunca



404





**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**



# NOSSA

# PALAVRA

Vencidas as dificuldades, muitas surgidas surpreendentemente apesar de serem comuns em nosso ramo de atividade, eis que fazemos chegar às suas mãos, leitor, a edição de terceiro aniversário do RN-ECONÔMICO.

O pedido de desculpas pelo atraso da revista e pela lamentável quebra da regularidade da circulação que vinha sendo mantida desde o primeiro número, este nos lhe devemos, mesmo conscientes de que não lhe interessam os motivos desses lapsos e sim a presença física e material do RN-ECONÔMICO todos os meses.

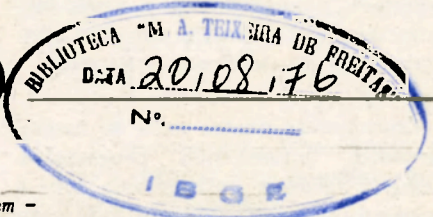
Esta edição aniversário está como realmente prometemos: enfoca os mais sérios aspectos da situação sócio-econômica do Rio Grande do Norte dentro da tradicional linha de imparcialidade e objetividade. Mineração, incentivos fiscais, impostos, computadores, agricultura, pecuária, poupança, indústria gráfica, transportes, exportação, ensino superior, porto de Natal, sindicalismo, irrigação, açudagem, ferrovias, açúcar, todos esses são assuntos analisados e reportados, através das consultas às fontes mais seguras e credenciadas.

Uma promessa, no entanto, fazemos: a partir deste ano de 1973 o RN-ECONÔMICO volta à circulação normal, chegando todos os meses, entre os dias 15 e 20, às bancas e às mãos dos assinantes. A feição gráfica será mantida pois é a melhor que se pode obter no Rio Grande do Norte e não teria sentido desviar para out os Estados o dinheiro que aqui gera empregos, impostos e progresso. A qualidade jornalística também permanecerá, se possível ainda mais aprimorada, reportando em primeira mão e comentando os fatos mais importantes da nossa vida econômico-financeira.

Resta-nos, pois, desejar-lhe neste ano de 1973, negócios ainda mais lucrativos do que os entabulados em 1972.

Os Editores

## SUMÁRIO



### REPORTAGENS

Universidade Regional de Mossoró - AÇÃO PROPULSORA DO DESENVOLVIMENTO REGIONAL.....	4
Imposto de Renda - MAIS DECLARAÇÕES DO QUE NUNCA.....	9
Scheelita - COMÉRCIO x EXPORTAÇÃO.....	14
Incentivos Fiscais - A SUDENE PRECISA MUDAR PARA MELHORAR.....	17
Cibernética - O RN NA ERA DO COMPUTADOR.....	21
Livros e Periódicos - O BOM NEGÓCIO DA DISTRIBUIÇÃO.....	24
Cerâmica - PARCELAR AS DÍVIDAS; EIS A SOLUÇÃO.....	29
Agricultura - DNOCS IRRIGARÁ EM 73 VALES DO APODI E PIRANHAS.....	31
Café no RN - UMA BOA PEDIDA.....	32
Poupança - COMO E POR QUE A APERN CRESCER.....	33
Indústria Gráfica - QUE CAMINHO SEGUIR PARA SUPERAR A CRISE ?.....	35
Órgãos de Classe - EMPRESÁRIO POTIGUAR NÃO TEM VOCAÇÃO SINDICALISTA.....	40
Transporte de Passageiros - A CONCORRÊNCIA DESLEAL DOS TAXIS.....	43
Porto de Natal - UMA LUTA DE SÉCULOS POR UMA SOLUÇÃO QUE NÃO VEM.....	45
Exportação - UM MUNDO DE PORTAS ABERTAS.....	55

Torrefação e Moagem - O QUADRO NEGRO DO CAFÉ.....	57
Fazenda - A CURVA ASCENDENTE DA ARRECADAÇÃO.....	59
Governo - A AÇÃO DENTRO DE UM PLANO.....	63
Transporte - O QUE ESPERAR DAS FERROVIAS DO RN.....	69
Dubom - NA RETA FINAL PARA PRODUIR O MELHOR SABONETE DO BRASIL.....	72
Instituto do Açúcar e do Alcool - UMA POLÍTICA DE EQUILÍBRIO PARA ASSEGURAR DESENVOLVIMENTO.....	84
Comércio Natalense - CRESCER PELA FUSÃO OU DAR VEZ AOS GRANDES QUE VÊM DE FORA.....	87
Governo - UMA REVOLUÇÃO NA AGRICULTURA.....	95
Fiação - TERRA DO ALGODÃO, RN PODERÁ PRODUIR FIOS SINTÉTICOS.....	101

### ARTIGOS

Tertius Rebello O PORTO DE NATAL.....	47
Antônio Campos OBSERVAÇÕES SOBRE A GEOLOGIA DA REGIÃO DE NATAL.....	50
Osiris Pinheiro O DIREITO DE GREVE.....	66
Rubens Costa A CONTRIBUIÇÃO DOS BANCOS NA SOLUÇÃO DOS PROBLEMAS DO DESENVOLVIMENTO URBANO.....	107

## EXPEDIENTE

### Diretores-Editores

MARCOS AURÉLIO DE SÁ  
MARCELO FERNANDES DE OLIVEIRA

### Gerente

Lino Guerra

### Redatores

Jorge Batista  
Sebastião Carvalho

### Arte

Allton Paulino

### Fotos

João Garcia de Lucena

### Contatos Comerciais

João Ruberval  
Naide Belo  
Rossini Ferraz  
Vera Galvão

### Colaboradores

Alvamar Furtado, Antônio Florêncio de Queiroz, Benivaldo Azevedo, Cortez Pereira, Dalton Melo, Domingos Gomes de Lima, Edgar Montenegro, Epitácio Andrade, Fabiano Veras, Fernando Paiva, Genário Fonseca, Hélio Araújo, Hênio Melo, Joanielson de Paula Rego, João de Deus Costa, João Wilson Mendes Melo, Jomar Alecrim, Luiz Carlos Abbott Galvão, Manoel Leão Filho, Mário Moacyr Porto, Moacyr Duarte, Ney Lopes de Souza, Nivaldo Monte, Otto de Brito Guerra, Severino Ramos de Brito, Túlio Fernandes Filho e Ubiratan Galvão.

RN-ECONÔMICO, revista mensal especializada em temas econômico-financeiros do Estado do Rio Grande do Norte, é de propriedade da EDITORA RN-ECONÔMICO LIMITADA - C.G.C.M.F. 08423279 - Rua Princesa Isabel nº 670, térreo, Cidade Alta, Fone 2-0706, Natal-RN. Impressa na Gráfica OFFSET, Avenida Rio Branco, 325, Natal-RN. Preço do Exemplar (edições normais): Cr\$ 3,50. Preço desta edição especial de 3º aniversário: Cr\$ 10,00. Números atrasados: Cr\$ 4,00. Assinatura anual (12 números): Cr\$ 40,00.



Universidade Regional do Rio Grande do Norte

# Ação Propulsora do Desenvolvimento Regional

Servindo a toda região polarizada por Mossoró, a Universidade Regional do Rio Grande do Norte, mantida por uma fundação municipal, é hoje uma afirmação irreversível no seu meio e presta relevantes serviços à sua comunidade, contando com o apoio significativo do Ministério da Educação e Cultura e do Governo do Estado.

Com apenas quatro anos de funcionamento, implantando progressivamente a reforma universitária com a realização do vestibular unificado e divisão em áreas de conhecimento oferece hoje ao seu alunado os cursos de: na área I -- Pedagogia e Licenciatura, História, Geografia Ciências Sociais e Serviço Social; na área II o curso de Letras; área III, os Cursos de Ciências Econômicas e de Administração e na

área IV o Curso de Enfermagem, incluindo-se nesta área, a partir do próximo ano o Curso de Educação Física. Na realização do vestibular, a partir do próximo ano de 1973, será adotado o sistema de ponderações, já tendo o Conselho Universitário da Universidade Regional do Rio Grande do Norte aprovado as normas que regerão o mencionado vestibular.

Objetivando o oferecimento de novas oportunidades, em convênio com o Centro de Educação Técnica do Nordeste a Universidade Regional do Rio Grande do Norte criou o Curso de Licenciatura de Curta Duração que, em 11 de dezembro deste ano, no seu Esquema I estará ofertando complementação pedagógica a diplomados de nível superior que já lecionem em esta-

helecimentos públicos, com 50 vagas e destinação de bolsas especiais através da SUDENE a professores do interior. Com a realização de vestibular especial, no primeiro trimestre de 1973, serão realizados com a oferta de cento e vinte vagas, Cursos de Artes Práticas (Artes Industriais, Técnicas Comerciais, Técnicas Agrícolas e Educação para o Lar) também em convênio com o CETENE e Secretaria de Estado de Educação e Cultura, também com a distribuição de bolsas especiais pelo CETENE e SUDENE. Tais cursos serão ministrados na Faculdade de Educação por professores de disciplinas técnicas especializadas, diplomados pelo Centro de Educação Técnica da Bahia.

Perfeitamente enquadrada dentro do espírito da Reforma Universitária,



Na foto, o registro da visita do Presidente da Comissão Executiva do Sal ao Laboratório Experimental do CEPS, em companhia do Reitor João Batista Cascudo Rodrigues.



a Universidade Regional do Rio Grande do Norte, adota o regime de créditos, matrículas por disciplinas e aplicação do sistema de conceitos. Ainda dentro da Filosofia da Reforma foram implantadas, com pioneirismo no Estado, as atividades de Educação Física, com a participação inicial dos universitários do Ciclo Geral de Estudos e obrigatoriedade progressiva para os demais alunos. Tais atividades são coordenadas pelo Departamento de Assistência aos Estudantes que, no desenvolvimento de seus objetivos mantém serviços permanentes de assistência e orientação aos universitários tais como: distribuição de bolsas de trabalho, promoção de atividades sócio-recreativas e desportivas, recrutamento e preparação de universitários para participação em trabalhos de pesquisas, entre outras.

Tendo em vista a oferta de novas oportunidades, a Universidade Regional do Rio Grande do Norte fez proposição à Escola Superior de Agricultura de Mossoró, para funcionamento, em regime de convênio, do Curso de Química Industrial, incluído na área III. Tal curso prepararia, notadamente profissionais especializados para desenvolvimento de atividades ligadas à indústria salina pois, como se sabe, é inexistente a formação no Brasil destes profissionais tão reclamados pela indústria base da economia do Rio Grande do Norte

#### **PESQUISA: CONTRIBUIÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO**

Considerando os programas de desenvolvimento estabelecidos pelas diversas entidades públicas ou privadas, a participação da Universidade Regional do Rio Grande do Norte, através de seus órgãos especializados, tem sido marcante no campo da pesquisa.

Entre as muitas pesquisas já realizadas pela Universidade, através de suas equipes de professores e alunos, valem ser ressaltadas as seguintes:

Pesquisa da Secretaria de Planejamento do Estado para elaboração do Diagnóstico Sumário da Zona Serrana no período de setembro/outubro de 1970;

Levantamento do número de anal-fabetos na faixa etária de 12 a 35 anos, para implantação do Movimento Brasileiro de Alfabetização — MOBRAF, em setembro de 1970;

Pesquisa sobre o Consumo de Produtos Industrializados em Mossoró, com o Banco do Nordeste do Brasil S. A., em janeiro de 1970;

Pesquisa de campo para o projeto "Termos de Desenvolvimento da Região de Mossoró", da Secretaria de Planejamento e Coordenação Geral do Estado em convênio com o SERFHAU/



A URRN participa do processo de desenvolvimento da região motivando na juventude o interesse pelos problemas sociais e econômicos, o que é feito através do CEMIG.

SUDENE no período de agosto/setembro de 1972, atualmente em fase de tabulação;

Pesquisa de campo para elaboração do diagnóstico socio econômico do Baixo Açu relacionado com o plano de irrigação em subcontratação de serviços da Faculdade de Ciências Econômicas de Mossoró pela empresa técnica SERETE, de São Paulo no contrato respectivo com o DNOCS.

#### **EXTENSÃO: UMA PARTICIPAÇÃO ATIVA**

Para coordenar os serviços e órgãos de extensão em atividades desde 1960, com o Centro de Desenvolvimento Regional do Rio Grande do Norte, por resolução do Conselho Universitário a Universidade Regional do P. G. do Norte criou a sua Superintendência de Extensão que, conforme a própria resolução institucionalizadora, preconiza que a atuação extensionista da URRN terá por objetivo geral ampliar e incrementar serviços que promovam o desenvolvimento da Universidade e Comunidade:

a) estendendo ao público em geral o saber, pensando, humanizando e transmitindo à comunidade;

b) promovendo a criatividade, pela divulgação do saber ou da tecnologia elaborados pela pesquisa;

c) contribuindo para o desenvolvimento sócio-econômico da região e do país através da prestação de serviços;

d) estabelecendo e mantendo um sistema de cooperação com as instituições econômicas;

e) contribuindo para que a formação profissional se realize como um processo que deve desenvolver-se adequadamente, em atendimento às necessidades individuais e às sociedades;

f) promovendo intercâmbio científico e cultural com os organismos nacionais estrangeiros;

g) propiciando a difusão cultural em geral;

h) revigorando a cultura popular e contribuindo para a preservação e expansão do patrimônio histórico cultural e artístico brasileiro;

i) utilizando os meios de comunicação como instrumento de educação de massa;

j) coletando informações, através da atuação dos profissionais formados pela URRN na comunidade para adequar a formação universitária às necessidades do meio."

#### **CENDERN**

Com o estabelecimento destas linhas de conduta, a Universidade Regional do Rio Grande do Norte com o seu Centro de Desenvolvimento Regional do Rio Grande do Norte — CENDERN promove atividades de extensão agro-industrial, já tendo elaborado estudo de pré-viabilidade do Distrito Industrial de Mossoró, supervisionado pelo Departamento de Planejamento do Meio Ambiente da Utah State University, em 1969, contando ainda com a elaboração de perfis industriais e agro-industriais em integração com a Faculdade de Ciências Econômicas, através de sua cadeira de Análise e Elaboração de Projetos. No que diz respeito à assistência técnica aos municípios, outra marcante atividade do CENDERN, ressalta-se a elaboração de Planos de Aplicação para o Fundo de Participação dos Municípios e de propostas orçamentárias e ainda assessoramento técnico-contábil às Prefeituras. No momento, além da elaboração dos Relatórios Prelimina-



res de Desenvolvimento Local Integrado dos municípios de Açú e Macau, em convênio com o SERFHAU, um dos trabalhos de maior repercussão do CENDERN é o Programa do Vale do Apodi-PVA, criado em setembro de 1971. Os municípios de Apodi, Felipe Guerra e Itau servem como base para a atuação do PVA. Dele participam, entre outros, os seguintes órgãos: Departamento Diocesano de Ação Social, DDAS, Fundação para o Desenvolvimento do Vale do Apodi - FUNDEVAP, CARITAS, Movimento de Educação de Base - MEB e Associação Nordestina de Crédito e Assistência Rural - ANCAR. Dentre os principais objetivos do PVA, são destacados:

a) capacitar pessoas, grupos, instituições e comunidades da área para uma efetiva participação no processo de desenvolvimento, por meio da ação comunitária;

b) contribuir para que a Universidade assuma cada vez mais o seu papel de agente dinâmico do desenvolvimento regional. Entre as metas do PVA já parcialmente alcançadas, vale ressaltar:

a) dinamização do processo de grupos na área;

b) capacitação das comunidades para a auto-promoção;

c) integração das populações e das diversas associações e instituições da área em programas de desenvolvimento.

Em atividade especial, o CENDERN executa o treinamento de 400 trabalhadores de salinas desocupados pela mecanização do parque produtor do Estado, em práticas agrícolas — caju, algodão arbóreo, milho, feijão e mandioca — por força do convênio da Universidade Regional com o Departamento Nacional de Mão-de-Obra, em cursos que se estão realizando nos municípios de Mossoró, Pendências e Ipanguaçu, afora outros já previstos para os demais municípios salineiros, em regime de cooperação especial da ANCAR/RN, Secretaria de Agricultura do Rio Grande do Norte e Escola Superior de Agricultura de Mossoró.

Tal programa de recuperação laborativa desse operário atingido pela automação reveste-se de importância para as Vilas Rurais que o Governo do Estado implanta na Serra do Mel, como auspiciosa experiência de colonização periférica.

#### CEMIC

A participação efetiva da Universidade Regional do Rio Grande do Norte no processo de desenvolvimento da comunidade se faz notar em cada um dos seus órgãos. O Centro de Estudos do Menor e Integração da Comunidade,

criado em 27 de junho de 1970, resultante de convênio entre a Fundação Universidade Regional do Rio Grande do Norte e Fundação Nacional do Bem-Estar do Menor e ainda UNICEF, de acordo com a política preventiva da FUNABEM, que considera o menor em suas necessidades e potencialidades.

Inserido nos diversos grupos sociais, a partir da família, o CEMIC não atua apenas junto ao menor. Procura atingir também as famílias, as comunidades e seus membros das faixas etárias, tendo em vista criar ou melhorar condições de satisfação das necessidades básicas do menor: Saúde, Educação, Recreação, Amor e Compreensão.

O seu instrumental de trabalho, constituído de transporte, grupo gerador de eletricidade (para atuação na zona rural), aparelhamento audio-visual (projetores, retro projetores gravadores de som, epidiascópio), é de origem norte-americana ou européia e se constitui em doação do órgão das Nações Unidas de assistência à Infância — UNICEF.



Com os cursos de práticas agrícolas, a Universidade Regional de Mossoró chega aos campos.

No seu período de atividades — junho/70 a Outubro/72, o CEMIC já realizou: dois cursos de recreação, nove cursos de saúde (treinamento de parteiras leigas, atendentes de enfermagem) e cento e noventa e quatro cursos de Educação, com treinamento de jovens em carpintaria, datilografia, artes plásticas, psicologia evolutiva, educação sexual, artesanato, criatividade comunitária, audio visual cinema educativo, corte e costura, prendas domésticas, entre outros. Nos programas de treinamento foram realizados quatro cursos de recreação, vinte e oito de saúde, e vinte e nove de educação. Nestas atividades, o CEMIC já atingiu a cerca de cinco mil participantes, com um dispêndio, em vinte e sete meses, de apenas Cr\$ 72.544,00.

A base deste trabalho em prol da comunidade é constituída de voluntariado, representado por cento e cinco pessoas, dentre universitários, estudantes secundaristas professores e representantes de instituições. Em razão disso, mantém o CEMIC política especial de capacitação dos voluntários, que conta com remuneração simbólica na oferta de cursos à comunidade.

Ainda com respeito à capacitação dos voluntários para prestação de serviços ao CEMIC é de se ressaltar que esta se faz de modo tão convincente que a própria Fundação Nacional do Bem-Estar do Menor efetivou, junto ao CEMIC de Mossoró, a responsabilidade de treinar o grupo inicial de universitário piauiense que no seu Estado, conduzirá igual experiência.

Dentre as entidades colaboradoras dos programas do CEMIC, citam-se: ANCAR, Campanha Nacional de Alimentação Escolar, Escola Diocesana de Aprendizagem Mecânica, Fundação SESP, Cáritas Diocesana, Movimento de Educação de Base, Movimento Fa-

miliar Cristão, Diaconia, numa montagem de trabalho que abrange Clubes de Jovens, Clubes de Mães, Ambulatórios, Centros Sociais Escoteiros e Bairrantes, perfazendo o total de quase sessenta instituições que cuidam do menor na cidade de Mossoró.

#### CRUTAC

Implantado em março deste ano com funcionamento no Campus "Osvaldo Amorim", no município de Ipanguaçu em conjunto físico doado pela Empresa Industrial Técnica S.A. e equipado em grande parte com a ajuda do Departamento Regional do SESI/RN, o CRUTAC Regional de Mossoró, tendo como área de atuação as



Micro-Regiões Norte-salireira e Açú Apodi, compreendendo a primeira os municípios de Alto do Rodrigues, Carnaubais, Guamaré, Macau e Pendência e na última os municípios de Açú, Ipanguaçu, Upanema, São Rafael e Paraíba tem como área prioritária os municípios de Açú, Ipanguaçu e Upanema.

No estudo de caracterização da área que serve de experiência pilotos, através dos levantamentos feitos, o CRUTAC já concluiu o diagnóstico da mencionada área, dentro dos setores sanitário educacional agro-pecuário e de serviço social, tendo chegado às seguintes conclusões: No setor sanitário — pessoal desqualificado, grande incidência de doenças transmissíveis, elevada taxa de mortalidade infantil, problemas de saúde pública, deficiência de assistência médica, deficiência nutricional dos padrões alimentares; no setor educacional — despreparo profissional, deficiência na administração escolar, necessidade de preparação para a reforma do ensino, insuficiência de orientação pedagógica, inadequação da escola à realidade rural, pouco entrosamento entre escola à realidade rural, pouco entrosamento entre escola, família e comunidade; no setor agro-pecuário foi levantada a problemática que se destaca — práticas agrícolas tradicionais, desconhecimento das propriedades do solo, baixo índice de produtividade, predominância de cultura de subsistência e falta de conhecimentos básicos para o tratamento racional do gado; por fim, no setor de serviço social, ressaltam-se: mentalidade paternalista, acomodação, passividade, inadequação das oportunidades e condições de lazer, resistência às mudanças culturais, ausência de consciência de classe e espírito comunitário.

Para corrigir esses efeitos negativos o CRUTAC Regional de Mossoró tem realizado ou em execução: no setor sanitário — treinamento para atendentes de saúde, associação de pelotões de saúde, orientação ao destino do lixo, serviço pré-natal, imunizações.

Neste mesmo setor estão planejadas as seguintes atividades: orientação materno-infantil, orientação às parteiras curiosas, notificação de doenças transmissíveis, projetos de nutrição. Todo este trabalho é orientado e executado por professores e alunos do Curso Superior de Enfermagem da UFRN. No setor educacional, já foram realizados ou estão em execução os cursos de: Didática Geral, Didática Especial, criação e Educação Física, Curso de Comunicação do Ensino do Primeiro Grau, com a participação e orientação de Professores e alunos da Faculdade de Educação, estando ainda planejadas as seguintes atividades: Curso de Conteúdo Disciplinar e Noções de



O CRUTAC é uma realidade na URRN. Na foto, aspecto de uma aula prática, na cidade de Ipanguaçu.

Administração Escolar, Curso sobre a interpretação da Lei 5.692 para professores e Associações de Pais e Meses e Treinamento dos conselhos de alunos sobre a responsabilidade dos discentes na reforma. No setor agro-pecuário, contando com a participação decisiva de professores e alunos da Escola Superior de Agricultura de Mossoró, o CRUTAC realizou ou está executando cursos para plantadores de feijão, arroz, milho, algodão e caju, análise de solo, orientação para o desenvolvimento da horticultura.

Planejadas para este setor estão as atividades que se mencionam: curso de tratador de gado bovino, treinamento de clubes agrícolas e orientação para formação de pomares e desenvolvimento de culturas mais rentáveis. Por fim, no setor de serviço social, já foram realizados ou estão em execução, os seguintes cursos: de Educação Familiar e Relações Humanas, de reestruturação e assessoramento do Centro Recreativo, de motivação e organização de grupos de agricultores, de assessoramento ao grupo de mães e à associação de pais, de motivação e mobilização dos agricultores para participação dos cursos de técnicas agrícolas. Estão planejadas as atividades que se constituirão dos cursos de comunicação em dinâmica de grupo, previdência social, educação sexual, orientação sindical, de orientação em educação sanitária, organização de grupo teatral, com o apoio financeiro do PIPMO/RN e da CINCRUTAC, a qual destinou ao CRUTAC/Regional a contribuição de Cr\$ 70.000,00 no presente exercício, além da cessão de uma enfermeira pela Secretaria de Saúde do Estado.

#### CEPS

Resultante de convênio com o Ministério da Indústria e do Comércio.

através da Comissão Executiva do Sal, o Centro Experimental de Estudos e Pesquisas sobre o Sal é mais um órgão suplementar da Universidade Regional do Rio Grande do Norte que presta relevantes serviços à comunidade nos experimentos e pesquisas do produto principal da atividade industrial do Rio Grande do Norte.

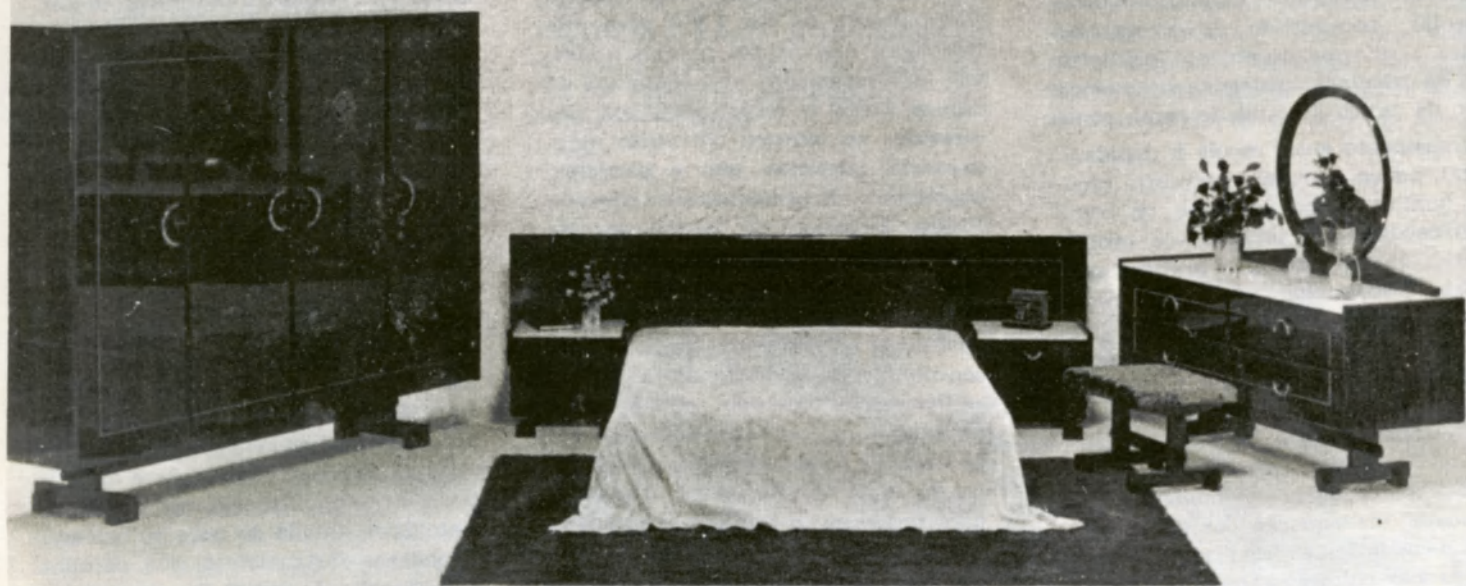
Instalado em área cedida pela Transbrasil Industrial e Mercantil S.A., o Centro Experimental de Estudos e Pesquisas sobre o Sal está equipado com Salina-Laboratório, Laboratório de Análises qualitativa e quantitativa de componentes do sal, estação climatológica dotada do mais sofisticado e moderno instrumental, que permite a verificação do índice de evaporação, determinando os horários de maior índice de insolação, tendo constatado na região o maior índice de evaporação solar do mundo, o que vem reafirmar que a região salinera de Mossoró reúne as melhores condições para a produção do sal.

Dentro de sua finalidade executa trabalhos de pesquisas, visando à melhor qualidade do sal produzido na região salinera do Rio Grande do Norte. Como resultante dessas pesquisas o CEPS fornece dados tendo em vista a uma maior produtividade por área utilizada, orientando o produtor para obtenção do sal com maior índice de cloreto de sódio possível. Atualmente, já é produzido sal no Rio Grande do Norte com índice de cloreto de sódio de 99,7% dado este apurado em mais de quinhentas e cinquenta análises, com atendimento a seiscentos e oitenta pequenos produtores das salinas de Boi Morto, Córrego, Barra, Canto do Peixe, Gado Bravo, Várzea, nos municípios de Mossoró e Grossos.



# MOVEIS SILVAN

## Preferência Nacional



Foi em 1956 que Silvio Mendes, com o irrisório capital de Cr\$ 100,00 instalou a sua INDUSTRIA DE MOVEIS SILVAN, na cidade de Mossoró. Num prédio de 180 metros quadrados, o proprietário e tres empregados iniciavam os passos do que seria uma das mais importantes industrias do Rio Grande do Norte.

A qualidade e o bom gosto dos móveis fabricados, no entanto, forçaram o imediato crescimento da pequena industria. O volume de pedidos superava em muito a produção e foi necessária a ampliação das instalações, para que aumentasse a capacidade produtiva.

Hoje a INDUSTRIA DE MOVEIS SILVAN está instalada numa área coberta de 3.000 metros quadrados - bem maior do que as anteriores acomodações da rua coronel Gurgel - e a sua imponência é uma espécie de cartão de visitas, que mar

ca a avenida Presidente Dutra, na entrada do Rio Grande do Norte, para quem vem do Ceará.

Silvio Mendes transformou os tres primeiros empregados em sócios da firma e atualmente a SILVAN proporciona 70 empregos diretos e cerca de 350 indiretos, fabricando uma linha de móveis que encontra compradores imediatos principalmente no Sul do País. Basta dizer que a produção total da fábrica - uma média de 700 peças por mes - apenas 20% é vendido no nosso Estado. O resto é exportado.

Além da fábrica, a SILVAN possui atualmente duas lojas que possibilitam mais fácil consumo ao público: uma em Mossoró e outra em Natal.

O Banco do Nordeste S.A., o Banco do Rio Grande do Norte S.A. e o Banco do Brasil têm incentivado a industria de Silvio Mendes, atra

vés de empréstimos e financiamentos. E a empresa cresce dia a dia, voltada sempre para as necessidades do mercado, cliente das maiores e mais importantes firmas fornecedoras de materiais especiais, do Sul do País, como a BRUMASA (Amapá), GETHAL (Rio Grande do Sul), MABASA (Aratu, Bahia) e outras, localizadas em Santa Catarina e também na região Nordeste.

O próprio Silvio Mendes orienta todos os serviços da fábrica, supervisionando, instruindo, criando.

E a INDUSTRIA DE MOVEIS SILVAN vai cumprindo à risca a sua destinação de mais importante fábrica de móveis do Estado do Rio Grande do Norte, uma das principais da região, cujo gabarito produtivo está representado na preferência que os grandes centros do País dão aos artigos que fabrica.



# Imposto de Renda no RN

## MAIS DECLARAÇÕES

### DO QUE NUNCA

Se a figura do sonegador do imposto de renda constitui romanticamente um elemento destacado dentro da mecânica da cobrança desse tributo — transcendendo esse destaque até para os curiosos que desejam sempre saber qual o seu destino após verificada a sua falta — no caso do Rio Grande do Norte a sua presença é, quantitativamente, das mais importantes.

No ano de 1968, a então Delegacia Regional do Imposto de Renda conseguiu anotar as declarações de apenas 1.830 contribuintes. Em 1969, ano da implantação da reforma relativa à cobrança do tributo, esse número já subia (assustadoramente) para 27.439. E, crescendo sempre, atingia, em 1970, 43.970. No ano seguinte, chegava a 59.030.

— “E a previsão para 1972 já foi superada” — diz o sr. João Batista de Lima, delegado do Imposto de Renda, atualmente, no Rio Grande do Norte. “Esperávamos atingir 72.000 e já em final de outubro temos anotadas 79.078 declarações.

Para atingir um coeficiente tão alto, a Delegacia da Receita Federal do Estado tem se desdobrado num serviço diuturno, movimentando dezenas de funcionários que comumente não têm apenas essa atribuição. Realmente, a Delegacia como está hoje, representa um todo no qual se integram os serviços antes afetos a quatro órgãos, unificados para administrar todos os tributos federais, através de planos e programas estabelecidos dentro das mais modernas técnicas operacionais.

Foi a partir de 1969 que começou a funcionar a reforma implantada pelo Ministério da Fazenda que, de acordo com o Decreto-lei n. 200, incorporou à Delegacia da Receita Federal todas as atividades antes afetas à Delegacia Regional do Imposto de Rendas, Inspeção Seccional de Rendas Internas, Alfândega de Natal e Delegacia Seccional de Arrecadação.

#### EM TODO O ESTADO

A delegacia tem jurisdição em todo o Estado do Rio Grande do Norte, sendo que no interior, numa projeção que se desenvolve a níveis proporcionais, há os postos da Receita Federal em onze cidades a 112 núcleos de assistência e orientação fiscal, em igual número de municípios.

Os postos funcionam nas cidades consideradas polos desenvolvimento: Mossoró, Caicó, Currais Novos, Macau, Areia Branca, Pau dos Ferros, Santa Cruz, Nova Cruz, Açu, São José de Mipibu e João Câmara. Nos outros 112 municípios os núcleos funcionam mediante convênios assinados com as prefeituras, com assistência de um funcionário municipal, sem ônus para o Ministério da Fazenda, responsável pela assistência ao contribuinte, constituindo elo de ligação entre esses e a Delegacia sediada em Natal.

Esses núcleos (NAOFs, na nomenclatura geral de ação da cobrança do Imposto de Renda) constituem uma experiência absolutamente válida, segundo o sr. João Batista de Lima, em todos os Estados onde foram implantados. Na própria Delegacia, os funcionários são treinados. E quando voltam às suas comunas prestam ao contribuinte esclarecimentos sobre preenchimento de formulários, entrega de notificações, orientação sobre cadastro e recebem também as declarações do Imposto de Rendas.

O sistema atual de operação da Delegacia mudou consideravelmente, em relação ao passado, principalmente através de três aspectos: 1) pelo processo de racionalização, a partir da implantação; 2) porque os novos métodos de trabalho permitiram simplificar todas as rotinas administrativas; 3) em virtude do planejamento das atividades, que passou a se constituir

fator básico na fixação de todas as metas a serem atingidas.

#### O OUTRO LADO

Se antes a figura do sonegador — por dolo ou por descuido — era a figura importante no sistema de cobrança do Imposto de Renda, porque existia em número gritantemente grande — hoje um novo tipo de serviço transforma a cobrança do IR numa simpática instituição. Estamos nos referindo à devolução automática das quantias pagas em excesso, geralmente as que são recolhidas na fonte, nas folhas de pagamento de muitas empresas. Quando o contribuinte é isento e a quantia já tem sido descontada, no final do exercício ela volta em forma de cheque de poupança, cabendo ao contribuinte tão somente sacá-la em qualquer um dos bancos integrantes da rede.

Esse serviço, ao lado de outros programas especiais que estão sendo executados, propiciou a identificação de muitos contribuintes omissos.

— “A lei é inflexível com relação a esses omissos” — diz o sr. João Batista de Lima. “Eles podem inclusive responder a processos crime. A lei n. 47.029 trata do problema especificamente”.

E hoje, embora ainda haja pessoas que deixam de declarar os seus rendimentos e descontar ou não o que deve ao fisco federal — e os números sempre crescentes de declarações, anualmente, são prova mais do que suficiente desta verdade — já se consegue declarações de pessoas de várias classes que, especificamente, não interessavam à Delegacia da Receita Federal alinhar entre os notificados. Mas propiciou também a inclusão entre os que hoje pagam, de muitos que há muito tempo já deveriam estar pagando e não o faziam.



## NA FAIXA DOS CONVENIOS

Para que o sistema de cobrança atingisse o ponto em que hoje está, a Delegacia da Receita Federal não podia prescindir de convênios com diversos órgãos, notadamente ligados à Secretaria da Fazenda do Estado e às Secretarias de Finanças das Prefeituras.

O caso do imposto do sal marinho, por exemplo, foi um dos primeiros que ocasionaram um convênio com o Estado. A Delegacia transferiu à Secretaria das Finanças o encargo de cobrança, e apenas supervisiona a cobrança. A transferência não apenas ocasiona a troca de informações fiscais de interesse comum, mas ainda racionaliza um serviço que diz mais respeito aos interesses fiscais do Estado. É sabido que é da indústria salineira que provém mais de 80% da arrecadação fiscal do Rio Grande do Norte, na legenda de Imposto Único sobre Minerais. Do total, 70% fica para o Estado, 20% para o município onde é cobrado e apenas 10% vai para a União.

Com as Prefeituras, a Delegacia celebra os convênios que cria os NAOFS.

E outros são periodicamente celebrados com órgãos diversos, como os

programas de ação fiscal conjunta. No ano passado, por exemplo a Campanha Nacional de Orientação Tributária, de âmbito nacional, atingiu também o Rio Grande do Norte e a Delegacia assinou-o e executou-o com a Secretaria da Fazenda.

Objetivo (atingido) da Campanha Nacional de Orientação Tributária: examinar problemas relacionados com o ICM (Imposto de Circulação de Mercadorias) e verificar casos e situações diversas, implicações com a Fazenda Nacional. Dessa ação, se estabeleceu um melhor entrosamento entre a Delegacia e a Secretaria, permitindo a troca de experiências e, até, o exame imediato dos reflexos da ação, nas duas áreas.

## A ARRECAÇÃO

Embora a política interna da cobrança do Imposto de Renda não permita a publicação específica dos montantes arrecadados pelos Estados, sabe-se que entre os 1.830 e os 27.439 contribuintes de 1968 e 1969 houve um aumento, nos totais recolhidos, da ordem de 35%. Entre os 27.439 de 1969 e os 43.970 de 1970, o aumento foi para 47%. Entre os 43.970 de 1970 e os 59.030 de 1971, conseguiu-se um acréscimo de 52% no computo geral da ar-

recadação. E essa última proporção certamente, vai crescer bastante, quando terminar o ano fiscal de 1972, sabendo-se que, em fins de outubro, já havia 79.078 contribuintes declarados.

Para os que continuarem tentando a omissão, a Delegacia aplicará sempre o que a lei determina. Mas também continuará estimulando a solução do débito de forma espontânea. Inclusive com relação a determinados casos e certas circunstâncias, há como norma o parcelamento do débito ou favor fiscal — deferido aos contribuintes que realmente não têm condições de pagar tudo integralmente.

Na concessão do parcelamento examinam-se todos os aspectos econômicos-financeiros da empresa. Após a verificação do índice de liquidez, os sócios e outros fatores (responsabilidades fiscais com outras áreas, por exemplo) se concede o favor.

— O contribuinte que não paga o Imposto de Renda — diz o sr. João Batista de Lima — é considerado devedor remisso, inicialmente. A partir daí fica impedido de transacionar com os bancos oficiais, com entidades e repartições públicas, não pode participar de concorrências públicas. O seu débito é encaminhado à Procuradoria da Fazenda e então começam a ser tomadas as providências para a cobrança.

**ANTES DE VIAJAR...**

ou mesmo antes de sair rodando por aí, leve o seu carro ao **POSTO SÃO LUÍZ**. Troca de óleo, lavagem, lubrificação, troca de peças e acessórios.



**Posto São Luiz Ltda.**

Av. Salgado Filho, 2815 - Fone: 2-3469 - Tirol

## Do bisturi à mesa de alta cirurgia do Forcep aos modernos equipamentos da Lâmina ao microscópio

Na Odonto-Médica Industrial e Farmacêutica S/A o médico e o dentista encontram tudo para o seu consultório. Até o próprio consultório, com todo o material para o bom desempenho de suas elevadas profissões.

\*\*\*

Para o laboratório de análises clínicas: sais e reagentes Merck, reagentes de outras marcas.

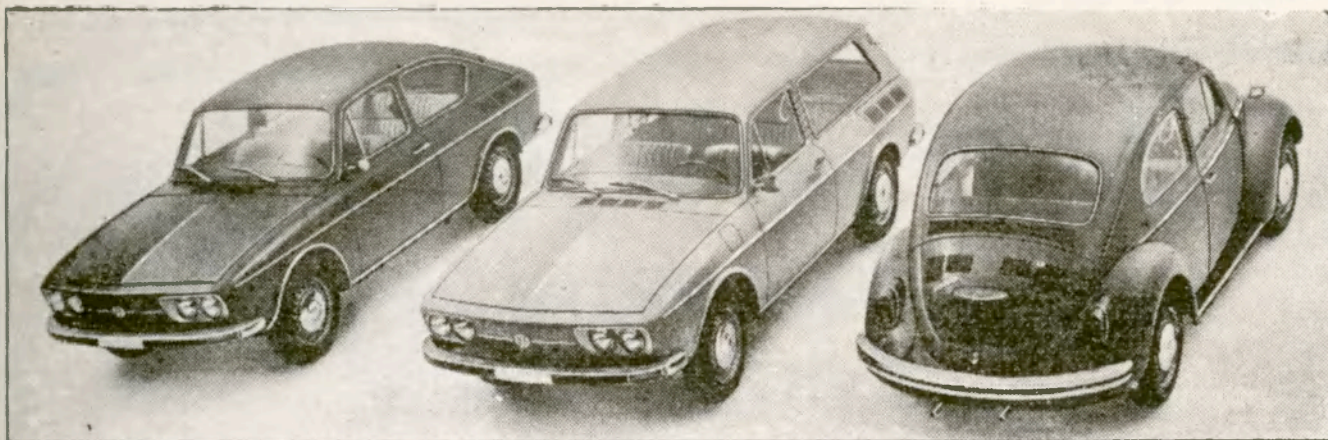
\*\*\*

Temos a nobre missão de ajudar e dar saúde ao nosso povo para a grandeza do Brasil.

**Odonto-Médica Industrial e Farmacêutica S. A.**

Rua Ulisses Caldas, 187 - Fone: 1134  
Telegrama: Odontomédica




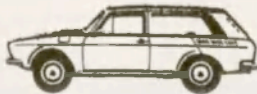



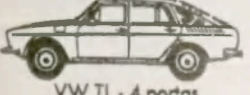
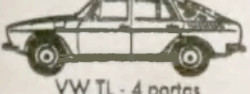
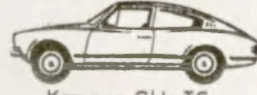




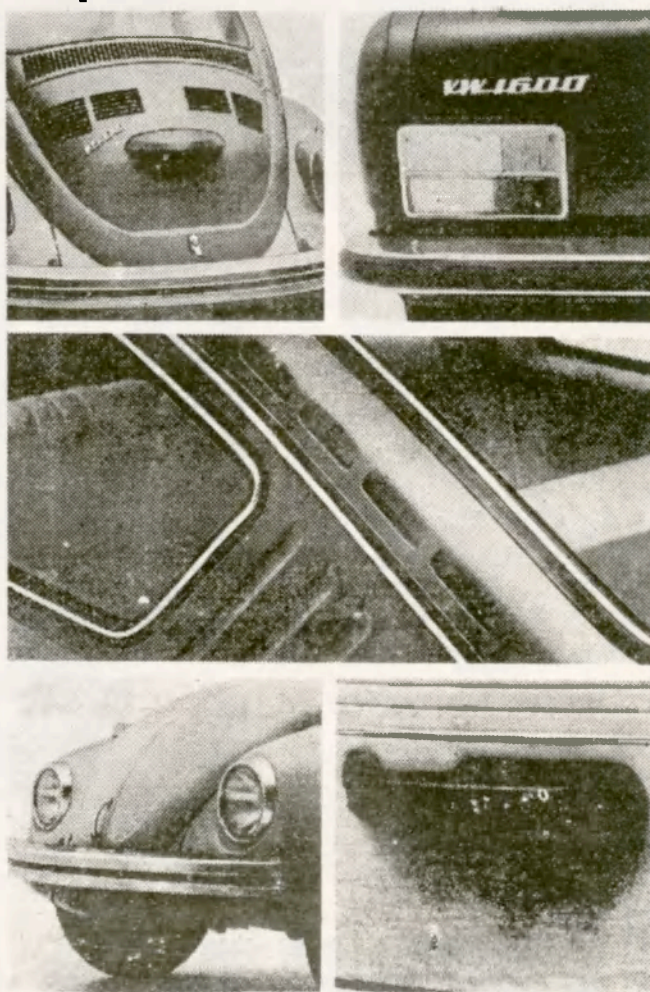


**Já temos o carro da Linha VW 73 que v. quer, pelo preço que sua mulher estava querendo.** De hoje em diante, além do modelo Volkswagen de sua preferência, v. vai poder também escolher o preço. Cada modelo da Linha VW 73 lhe oferece muito mais opções. No Fuscão, por exemplo, v. vai ver novos pára-lamas com novos faróis, mais aberturas de refrigeração na tampa do motor, novo descanso-braço, novo sistema de alimentação e novas cores. Na Variant e no TL, a grande notícia é a ventilação forçada, que permite a circulação do ar no interior do carro, mesmo com os vidros fechados. Mas eles vêm também com novas lanternas traseiras, novo descanso-braço, novas cores etc. O Karmann Ghia TC e o SP terão novas cores na carroceria e no estofamento. Mas muito melhor do que ficar imaginando como são essas novidades é ir vê-las de pertinho. Mas não se esqueça de levar sua mulher: afinal, foi ela quem nos deu a idéia de deixar v. escolher, além do Volkswagen, o preço que v. quer pagar por ele.

**A linha da maior facilidade de escolha.**

**A linha de maior aprimoramento.**

<p><b>Linha Fusca</b> três opções de preço</p>  <p>VW 1300</p>  <p>VW 1500</p>  <p>VW 1500</p>	<p><b>Linha Variant</b> duas opções de preço</p>  <p>Variant</p>  <p>Variant</p>
<p><b>Linha VW TL</b> quatro opções de preço</p>  <p>VW TL - 2 portas</p>  <p>VW TL - 2 portas</p>  <p>VW TL - 4 portas</p>  <p>VW TL - 4 portas</p>	<p><b>Linha VW Esportiva</b> três opções de preço</p>  <p>Karmann Ghia TC</p>  <p>VW SP-1</p>  <p>VW SP-2</p>



**"A SERTANEJA"**

Distribuidora de Automóveis Ltda.  
Rua Capitão-Mor Galvão, 380 — Fone 237 — Caixa Postal, 22  
Currais Novos — RN.



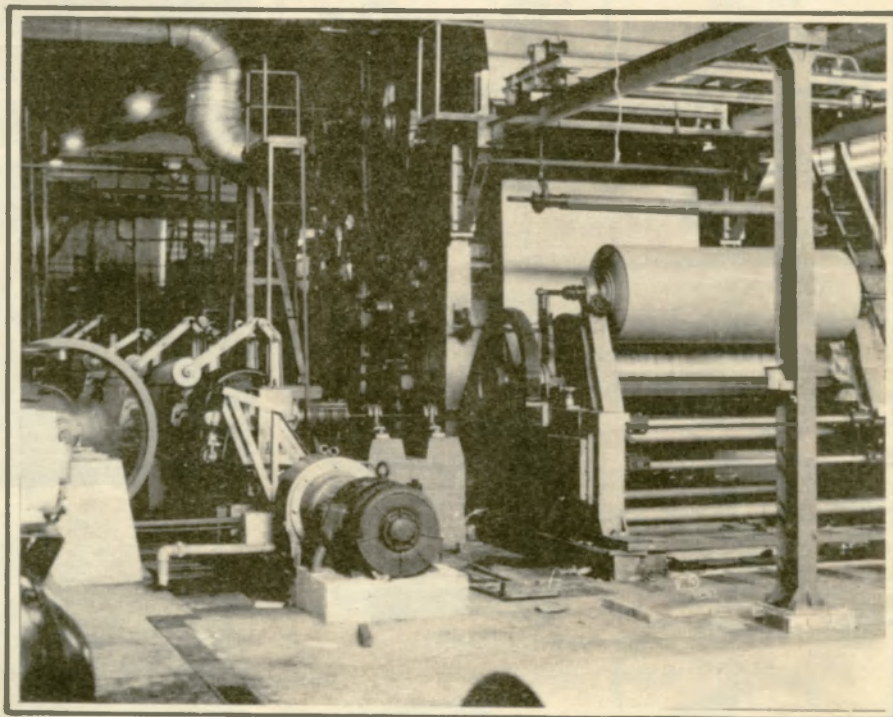
REVENDEDOR  
AUTORIZADO



# Nosso papel é fabricar papel



Esse é nosso papel  
no contexto do  
desenvolvimento do novo  
Rio Grande do Norte.  
Instalada em 1966, com  
o apoio da SUDENE, já  
agora estamos com uma  
produção de 10  
toneladas por dia. E  
brevemente chegare-  
mos a 15 toneladas  
por dia.



**Inpasa** **Indústria de Papeis S/A**  
Avenida Tavares de Lira, 78  
NATAL - RN





# Companhia Hidro Elétrica do São Francisco

Quando a revista RN-ECONÔMICO completa o seu terceiro aniversário, é oportuno, neste número comemorativo, focalizar realizações da CHESF no Nordeste, em particular no Rio Grande do Norte, que vem, como outros Estados se beneficiando da energia gerada em Paulo Afonso.

A Empresa, que ainda não tem um quarto de século, conseguiu fazer tanto em tão curta caminhada, que os nordestinos admirando sua operosidade são reconhecidos pelo muito que dela já receberam. Elemento básico de progresso e de desenvolvimento, a Companhia Hidro Elétrica do São Francisco depois de dar os primeiros passos, bem difíceis, foi crescendo e passou, afinal, a andar com firmeza ao ponto de penetrar em todas as capitais; em numerosas cidades e vilas de sete Estados, desde a Bahia ao Ceará, para colaborar de maneira decisiva no sentido de transformar tão vasta região num mundo bem melhor, onde a população já alcançou o que está ocorrendo: isto é, a redenção do Nordeste. E a melhor prova do que afirmamos, está no elevado número de Indústrias que, num ritmo sempre crescente, tem se preocupado em aqui localizar-se.

O Rio Grande do Norte, com uma superfície de 53,015 km<sup>2</sup>, uma população superior a 1.300.000 mil habitantes, com 150 municípios, destes já receberam energia elétrica 87 sedes municipais e 7 outras localidades, para o que foram utilizadas as linhas de transmissão entre Ceará-Mirim e Zabelê, de 45,340 km e de Zabelê a Touros, de 33,795 km, serviços estes dos últimos com que nos beneficiou Paulo Afonso. Há motivos, portanto, para nos congratularmos com a gente da terra, bem assim com os ilustres Presidente e Diretores da CHESF, diante do que já fizeram por este povo, de arraigado patriotismo,

que trabalha sem cessar pela prosperidade do Estado e do Brasil.

Das Empresas energéticas do País, a Hidro Elétrica do São Francisco é uma das que vêm tendo crescimento vertiginoso, razão porque, em poucos anos passou a desfrutar de privilegiada situação. Subsidiária da Petrobrás, que lhe dá todo o apoio, vive a Companhia preocupada com o seu programa de expansão e, dentro deste objetivo após instalar as Usinas I e II de Paulo Afonso, teve ensejo de incorporar ao seu patrimônio as hidrelétricas de Araras no Estado do Ceará, Estevão Marinho (Curumas) no Estado da Paraíba, e as Usinas termelétricas de Cotegipe no Estado da Bahia e de Fortaleza no Estado do Ceará, disto resultando que a produção do sistema CHESF, que em 1970, foi de 3.718.485.339 kwh passou em 1971, para 4.236.514.968 kwh representando, portanto, um acréscimo de 13,9% - taxa superior a do crescimento médio de todo o Brasil, que foi de 12,2%.

Antes de concluirmos estas ligeiras apreciações sobre a Companhia Hidro Elétrica do São Francisco, queremos mencionar o importante acontecimento na vida da Empresa, este ano, que foi a inauguração da III usina de Paulo Afonso, com duas das suas quatro unidades, devendo a montagem das restantes ficar prontas até meados de 1973.

Finalizando, devemos dizer que a CHESF expandiu-se de tal modo que, no momento já é exemplo de eficiência, de força de progresso, de penetração e de energia, vindo com esta movimentando fábricas e fazendas, iluminando residências, escritórios e casas de negócios de muitos milhares de nordestinos que, alegres e felizes, deixaram de viver no escuro.



# SCHEELITA

## Comércio X Industrialização

Reportagem de JORGE BATISTA

A hipótese de produção de tungstênio puro no RN, como — de resto — qualquer projeto de moderna indústria, sugere o exame de diferentes aspectos. Ao menos há que ser pesado e medido o fornecimento de matéria-prima; identificadas as fontes de financiamento e as fontes de know-how; e garantida enfim a chance de comercialização.

Segundo o professor Mário Moacyr Porto, Diretor-Presidente da Mineração Tomaz Salustino S/A "o grande problema para a concretização da hipótese em nosso Estado ainda é o comércio para o tungstênio, já que as tarifas alfandegárias engoliriam todos os possíveis lucros, caso as coisas continuem como estão".

Explica-se: os países altamente industrializados são os maiores consumidores do tungstênio. Bem equipados, eles dispõem de metalurgia própria e não desejam concorrentes. Então, ao importar a matéria-prima (scheelita), eles praticamente isentam de impostos os seus fornecedores. Querem a matéria-prima. Entretanto, quando se trata de estes fornecedores se tornarem auto-suficientes, transformando eles mesmos sua matéria-prima, a fim de exportar o produto acabado (o tungstênio) — uma soma insuportável de tarifas alfandegárias são jogadas sobre suas costas.

Age assim o Mercado Comum Europeu, onde o Rio Grande do Norte coloca a maior parte de sua produção mineral e onde compactas barreiras fiscais impedem — no momento — a entrada do tungstênio puro. E não se trata de uma excessão. Também os outros países altamente industrializados agem da mesma forma.

Enquanto isso, a exportação para o RN seria imprescindível, decisiva. Por uma simples razão: pois nosso mercado interno ficaria satisfeito com apenas uma pequena fração daquilo a ser produzido.

### MATÉRIA PRIMA HÁ

O Rio Grande do Norte possui três jazidas realmente importantes de tungstato de cálcio (ou scheelita), que o tornam o primeiro e quase único produtor nacional da matéria. São elas: Brejuí, Barra Verde e Bonfim; todas na região do Seridó. As demais — embora consideráveis — pouco significariam isoladamente.

O sr. Ingo Neukranz, Diretor da Mineração Acauan S/A, da qual a Mina Barra Verde é subsidiária, disse a RN-ECONÔMICO.

"Nossa empresa tem tradição de mais de 20 anos em lavra e comercialização da scheelita do Nordeste, tendo se preocupado em várias ocasiões com os aspectos em torno da possível industrialização dos concentrados. Paralelamente, outras firmas de parte já chegaram a elaborar ante-projeto ou mesmo a implantar unidades-piloto para a metalurgia. Entre elas podem ser citadas a Mineração Wachang S/A, Mineração Tomaz Salustino S/A e Bodominas Metalurgia e Indústria S/A, sendo as duas últimas empresas de origem local. Até o presente, aparentemente, todas as conclusões levaram ao resultado negativo".

Contudo, o grupo BRASIMET S/A — acionista maior da Mineração Acauan — já abriu caminho e implantou em 1967 uma unidade para fabricar ferrotungstênio no Centro Industrial de Aratu (Bahia), com capacidade de absorver ao mês cerca de 40 toneladas de scheelita. Tal unidade, a Termoligas Metalúrgicas S/A, contou com a colaboração da SUDENE e foi inaugurada em 9 de abril de 69. Afóra isso, a scheelita nordestina vem sendo industrializada por duas fábricas de São Paulo.

Seja como for, o sr. Ingo dá um porquê do citado "resultado negativo":

"Neste momento — fala o Diretor da Acauan — a produção regional pode ser estimada em 170 toneladas/mês de scheelita, no máximo. Descontando o consumo cativo nacional, praticamente sobrarão pouco mais de 100 toneladas, distribuídas entre três ou quatro maiores produtores. Ao pensar-se numa fábrica para industrializar 100 toneladas por mês, é patente a fragilidade do empreendimento do ponto-de-vista do suprimento da principal matéria-prima, considerando que, com exceção da Mina Brejuí, é desconhecida outra jazida com reservas comprovadas para uma produção contínua de, pelo menos, dez anos".

Quanto ao mesmo aspecto, o professor Mário Porto emite parecer um tanto diferente:



Mário Porto:  
"Há scheelita para industrializar."

"Entendo que matéria-prima não seria problema para o fabrico do tungstênio em nosso Estado. Oitenta toneladas mensais seria uma produção suficiente de scheelita para se alimentar a nova indústria. Assim, com o concurso da Mineração Tomaz Salustino e algumas de suas congêneres, teríamos t



mineral em quantidade bastante. Sozinha, a Mina Brejuí produziu 587,4 toneladas de tungstato de cálcio em 1971. E podemos produzir muito mais. Em 1971, a Mineração Tomaz Salustino exportou 1.140 toneladas de tungstato de cálcio, oriundas das Minas Brejuí, Bonfim e outras de menor porte”

## SEM MISTÉRIOS

E o financiamento? E o know-how? Crê o Diretor-Presidente da Tomaz Salustino que “nem um nem outro destes fatores são empecilhos à projetada industrialização da scheelita. Financiamento se consegue, desde que se demonstre a viabilidade de um empreendimento e desde que se tenha ficha-limpa; claro. E know-how é coisa que se compra. Não há mistério” — afirma o professor Mário Porto.



Osmundo Faria:  
"Há grupos estrangeiros interessados."

## COMERCIALIZAÇÃO: O NÓ

Entretanto, a comercialização surge como entrave seríssimo; um nó-górdio sem cujo desenlace a redução do tungstênio no Rio Grande do Norte não passará de um sonho.

Pior ainda: continuando ruim como está, a comercialização tende a afetar cada vez mais o negócio das empresas do ramo, podendo chegar ao ponto de paralizar a principal atividade mineira do Estado.

“Sim. É extremamente grave a situação. Trata-se não apenas de um problema econômico, mas também de uma questão social, sobretudo quando se sabe que aqui cerca de 35 mil pessoas são dependentes da exploração da scheelita” — observa o professor Mário Moacyr Porto.

Com efeito, recente estudo de autoria da geólogo Frederico Lopes Meira Barbosa, publicado pelo Departamento Nacional de Produção Mineral (DNPM) sob o título “Análise Financeira dos Depósitos de Tungstênio no Nordeste”, levanta o seguinte quadro:

### ANÁLISE SOBRE O PREÇO DA SCHEELITA NO MERCADO INTERNACIONAL

Qualidade da Cotação	Valor (em US\$/tone.)
Preço alto	55,00
Preço médio	45,00
Preço de sobrevivência	35,00

Eis a realidade. Se 35,00 dólares são tidos como “preço de sobrevivência”, que dizer então dos preços atuais? — As últimas cotações estão lá embaixo: 29,00 US\$. São as informações de setembro/outubro da Bolsa de Londres.

Os números aqui falam por si só: 29 dólares a tonelada do tungstato de cálcio quer dizer uma queda de preços de mais de 50% em relação ao primeiro semestre de 1971.

Frente ao quadro-negro o professor Mário Porto assim depõe:

“No período 70/71, o preço-médio foi de 62 dólares por unidade de WO<sub>3</sub> contido em uma tonelada. Presentemente, a cotação baixou para 29 dólares. O fato se impõe. Que empresa poderia trabalhar o sobreviver em condições de comercialização tão precárias? Advirta-se que milhares de pessoas empregam suas atividades na indústria extrativa de minério de tungstênio em nosso Estado. Os garimpos quase todos já estão fechados. Nós mesmos, da Mineração Tomaz Salustino, que temos o hábito de pesquisar por conta própria, fomos obrigados a fechar recentemente cinco frentes de trabalho, entre as quais se incluem Oiticica, Louro e Recanto, com a dispensa de mais de cem operários. Impõem-se, com urgência a fixação de um preço-mínimo para a scheelita, à semelhança do que se fez com a cassiterita (Portaria Interministerial de 27/4/70). Um crédito de 40 milhões de cruzeiros, que se concede com frequência para indústrias isoladas, seria o suficiente para assegurar a continuidade de uma indústria que sendo a maior do Rio Grande do Norte é a única a produzir tungstato de cálcio para o Brasil e o exterior.”

Voltando à tecla da hipótese da industrialização da scheelita no Estado, também o sr. Ingo Neukranz, da Mineração Acauan, não faz mistério quanto aos limites do comércio:

“O produto intermediário ou final a ser fabricado no Nordeste — analisa ele — sofreria grandes restrições na sua comercialização no exterior, onde a Comunidade de Comércio Europeu admite a entrada dos concentrados

Aqui, o sr. Ingo Neukranz parece pensar do mesmo modo:

“O capital poderia ser levantado entre as principais empresas que operam no Estado, numa conjugação de esforços. Certamente, contar-se-ia ainda com o apoio de banco regional ou estadual para parte do investimento. Para um bom projeto não faltaria capital, mesmo que só a Acauan tivesse de assumir essa responsabilidade. De outro lado, teoricamente, com a experiência que nossa empresa adquiriu em outras atividades metalúrgicas e químicas, poderia ela desenvolver seu próprio know-how. Porém, sabemos que novos processos mais econômicos estão sendo aperfeiçoados, em particular por canadenses e suecos; de modo que este aspecto seria cuidadosamente estudado”.

Endossando as declarações desses dois homens do ramo existe o “balanço de viagem” do Presidente da BANDERN sr. Osmundo Faria. Ano passado, em Nova Iorque, o sr. Ormundo manteve contatos com o sr. Kurt Reinsberg, Vice-Presidente da Associated & Minerals Corporation — uma das maiores firmas compradoras da usina redutora de tungstênio em nosso Estado.

Concretamente: a grande Associated Metals — por exemplo — poderia financiar a industrialização da scheelita no RN, tanto através de empréstimos em capital, quanto através de fornecimento de know-how.



sem nenhuma taxaço, mas para o produto industrializado estabelece barreiras alfandegárias, a tornar sua penetração problemática, senão impossível”

#### FAZENDO VOTOS

Onde afinal, a saída?

— A Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte (FIERN), em recente memorial encaminhado aos Ministros da Fazenda, das Minas e Energia e da Indústria e Comércio, depois de definir a situação como “alarmante” a ponto de “inquietar e comprometer o sistema”, sugere uma alternativa. Pede a entidade que o Governo garanta um preço-mínimo para a scheelita, a exemplo do que é feito para produtos do setor primário, de forma a permitir “as empresas produtoras e exportadoras utilizarem-se do penhor industrial do Banco do Brasil, porém a nível de preços compatíveis com seus custos operacionais”.

Segundo a proposta, o preço-mínimo teria de ser nunca inferior a Cr\$ 16,00 o quilo de mineral. E argumenta a FIERN:

“Permita-nos salientar que o preço-mínimo tem sabor de urgência (...) posto que à sua falta não é difícil inferir-se a impossibilidade de sobrevivência, no ramo, para aquelas 35.000 pessoas que dele hoje vivem, criando-se desagradável problema social a resolver”.

E, reticente, o professor Mário Moacyr Porto abre sua expectativa: “Só posso fazer votos de que os preços melhorem. Senão...”.

## SCHEELITA

### A flutuação ao sabor das guerras

As maiores e mais produtivas jazidas de tungstênio do Brasil estão no Rio Grande do Norte. Segundo estudos da Companhia de Águas e Solos do RN (CASOL) “nosso Estado detém cerca de 90% da produção nacional da scheelita, sendo que a maior incidência do mineral foi verificada na região do Seridó, embora a província scheelitífera do Nordeste atinja também parte da Paraíba”.

O começo de grande produção norte-riograndense de CaWO<sub>4</sub> ocorreu com as descobertas de jazidas minerais no Estado. Nesta fase — 1942/45 — foram registradas mais de 40 ocorrências, dentre as quais a Mina Brejuí, até hoje um ponto alto da mineração no Brasil. Como naquele tempo o tungstênio era absorvido quase exclusivamente por indústrias de armas, houve, como consequência da Segunda Guerra uma enorme procura do produto — em particular por parte dos EE. UU.

Terminada a Guerra, a solicitação do mineral entrou em fase de declínio, só havendo uma nova ascensão em 1950, com o conflito coreano. Isto levou as empresas de mineração a efetuarem estudos — estudos e investimentos — mais racionais e mais sistemáticos em suas jazidas.

Findo o conflito, mais descenso volta a se registrar. Desta feita, cessada a procura de minerais estratégicos, a coisa chega a tal ponto que somente a Mineração Tomaz Salustino prosseguiu funcionando no Estado.

Mas a década de 60 abriu boas perspectivas. Verificou-se então um grande avanço na pesquisa mineral, principalmente no que diz respeito ao mapeamento geológico em detalhe, assim como na modernização dos processos de beneficiamento e nos estudos de viabilidade econômica.

A partir daí, ano a ano, a produção de tungstênio de cálcio do Rio Grande do Norte vem aumentando, sempre destinando-se às grandes indústrias européias e norte-americanas.

Segundo o sr. Edgar Ramalho Dantas, presidente da CASOL-RN, “nosso Estado tem cadastradas 300 ocorrências de scheelita, das quais 56 já estão com alvarás de pesquisa expedidos pelo Ministério de Minas e Energia”. As áreas mais ricas estão localizadas nos municípios de Currais Novos, Acari, Lages, Santana do Matos e São Tomé. Também São Rafael e Jucurutu concentram boa produção, através da garimpagem.

## Transforme o gosto num prazer

Pães, bolachas, bolos, doces, salgados diversos - tudo isto representa um consumo normal em sua casa. Um consumo gostoso que pode ser transformado em um prazer diferente, quando você adquirir produtos manipulados de acordo com receitas sofisticadas e em maquinarias moderna.



# Panificadora Natal

De JOSÉ ZÉLIO DE VASCONCELOS

Endereço: Rua Apodi, 311 Fone: 2-0758



# SUDENE precisa mudar para melhorar

Até o último dia do mês de outubro de 1972 a SUDENE havia liberado para projetos industriais, agro-pecuários e de turismo, no Rio Grande do Norte, a quantia exata de Cr\$ 120.499.398,00. Ou seja, em tórno de 4% do que liberou para todo o Nordeste, através dos incentivos fiscais provenientes dos artigos 34/18. Neste total não está computada a liberação de verbas de capital de giro, financiamento pela resolução 1.162/65 e repasses diversos.

Esses 4% vindos para o Rio Grande do Norte representam, obviamente, muito pouco. Tanto, que o sr. Manoel Leão Filho, assessor da Federação das Industriais do Rio Grande do Norte não titubeia em assegurar:

— A SUDENE está às portas, de deixar o nosso Estado como o maior cemitério de obras inacabadas.

Ele fala a grosso modo partindo da premissa de que o 34/18 depende hoje, e em escala cada vez maior, da intermediação de escritórios de captação de recursos, que cobram atualmente até 35% de ágios para conseguir dinheiro de investidores do sul do país.

O panorama sem horizontes não é apenas em nosso Estado, convém salientar — acrescenta ele. Em todo o Nordeste o estado de coisas é este: a indústria em nossa região vai ter que parar, porque é impossível continuar a captar recursos, na dependência de comissões tão altas.

E cita o caso de um empresário local que recebeu a proposta de um escritório de captação: levasse ele, em espécie, 40% do total pretendido, e teria garantida a liberação que desejava, na dependência ainda da burocracia normal que o dinheiro enfrenta, para chegar ao destino.

— É lógico que ele não aceitou a proposta. É preferível mesmo deixar

como está para ver como é que fica — aduz o sr. Manoel Leão Filho. E essa questão de captação de recursos é tão mais grave, da maneira em que está, quando se sabe que a intenção do Governo Federal era a melhor e mais sábia: abrir mão de 50% do seu próprio dinheiro em favor do desenvolvimento da nossa região. Hoje, mais da metade dessa quantia está servindo apenas para enriquecer ilicitamente alguns mais sabidos.

Quando uma empresa paga 30% ou 35% de ágios a um escritório de captação de recursos, vai ter que justificar a saída desse dinheiro como despesa com assessoria, consultoria, publicidade — despesas impossíveis de se conceber em qualquer projeto a preços tão altos.

— O mal tem solução — diz ainda o sr. Leão Filho. E essa solução, a nosso ver, só poderá ser, pelo menos em termos atuais, com uma total reformulação do mecanismo da captação de recursos onde o Governo mantenha os critérios do idealismo e do lúcido projeto, que foi transformado em Plano Diretor da Sudene: hoje os artigos 34/18. Transformando esse mecanismo radicalmente, uma vez que a liberalidade foi transformada em fonte de enriquecimento ilícito.

## MUDANÇA EM CINCO PONTOS

Ele alinha, então, cinco pontos onde supõe estar a consubstância de uma sugestão que pode não ser a única ou a melhor, mas é uma sugestão.

— Pois não seria legítimo criticar construtivamente sem apontar um caminho, um rumo, uma diretriz — acentua.

Os cinco pontos para a mudança:

1) Assegurar ao depositante dos in-

No auge da preocupação com o destino da economia do Estado, há quem afirme:

" A SUDENE está às portas de deixar o RN como o maior cemitério de obras inacabadas."

centivo todo o volume dos seus recursos depositados, desde que esses próprios projetos tenham capacidade de absorção.

2) Assegurar ao depositante dos incentivos a prerrogativa de aplicar os saldos por ele não utilizados em projetos próprios, em setores econômicos e em regiões de sua escolha, sendo-lhe vedado indicar o projeto para aplicação desses saldos.

3) Constituir-se um fundo ou depósito, para investimentos, ao qual seriam destinados e vinculados todos os saldos e deduções do Imposto de Renda, não aplicados pelos depositantes em seus projetos próprios.

4) Depositar todos esses saldos do fundo no Banco do Nordeste do Brasil S.A., para o caso do Nordeste ou no Banco da Amazônia S.A., quando se tratasse daquela região.

5) Delegar à Sudene (ou à Sudam) a gerência e a administração dos recursos do fundo, cabendo aos dois órgãos a liberação de parcelas para aplicação setorial ou regional, segundo os projetos provados para a área. Essa aplicação obrigatória dos recursos do fundo, evidentemente teriam que obedecer à necessidade regionais e setoriais, segundo critérios que o próprio Governo teria que definir. A distribuição das parcelas teria ainda que contemplar cada área geográfica e cada Estado, ponderadamente.

Reconhece o assessor especial da Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte que as coisas funcionando dessa maneira poderiam sugerir uma quase total estatização dos recursos dos artigos 34/18, embora fique ressalvado ao depositante o privilégio de escolher onde deseja aplicar os



seus recursos e em que setor de atividade econômica apenas.

— Com isso a liberação de recursos será feita pelo Governo, através da Sudene ou da Sudam, e se evitaria decisivamente a evasão de um percentual considerável desses recursos, que são os ágios atualmente cobrados nas captações; e que não são aproveitados como deveriam ser, diz ainda ele. E acrescenta:

— O que vale ainda ressaltar é que o valor desses ágios é tão forte e pesam tanto na implantação do Parque Industrial do Nordeste ou no apoio protetor da agropecuária, que não se comete erro ao afirmar serem eles a causa principal do elevado custo do capital aplicado por cada novo emprego criado. Talvez seja o mais alto do Brasil.

Conquanto o problema da captação de recursos seja para o Rio Grande do Norte o mais crucial, com relação à Sudene, pondo as indústrias implantadas em perigo de até paralizarem, outra questão aparentemente aleatória existe, com profundas raízes: o caso do desemprego, forçado pela mecanização dos sistemas de operação de muitas empresas. Principalmente no setor das salinas.

A rigor, a mecanização significa redução de custos operacionais — nos quais entram grandemente as diminuições de mão de obra. Mas no caso das salinas, o desemprego atingiu proporções alarmantes, ocasionando um problema social que forçou o Governo do Estado a tomar medidas imediatas.

Conquanto não se possa imputar à responsabilidade por isto não padece dúvidas de que, somada ao fato da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste ter carregado tão pouco dinheiro para o nosso Estado (miseros 4% diminuídos pela ação da intermediação impune) essa alternativa serve para denegrir mais a sua ação quanto ao Rio Grande do Norte, no setor privado.

Pelo lado oficial, à ação da Sudene junto a órgãos administrativos, federais estaduais ou municipais, tem sido

de certo modo regular.

O economista Antônio de Pádua Lima de Paulo Pessoa, chefe do escritório local do órgão, dá uma relação de convênios que estão sendo postos em prática, com diversas repartições administrativas.

Com a Secretaria de Estado da Agricultura, a Sudene tem atualmente convênio da ordem de Cr\$ 450 mil para pesquisa e experimentação: convênio para construção de silos trincheira e incentivo à plantação de palma forrageira; convênio para assistência técnico-administrativa às cooperativas e para duplicação de sementes selecionadas de algodão milho e arroz; convênio para programação e incentivo à cultura do algodão.

Com a Secretaria de Estado da Saúde, convênio para estruturação técnico-administrativa e para campanha de vacinação contra sarampo.

Com a Comissão Estadual de Planejamento Agrícola, convênio para manutenção desse órgão.

Com a Secretaria de Educação, convênio para estruturação do órgão.

Com a Secretaria de Administração, convênio para implantação da reforma administrativa do Governo estadual.

Com a Secretaria de Planejamento, convênio para estudo da micro-região de Mossoró; convênio para estudo da micro-região de Caicó; convênio para serviço de informação do mercado — dados estatísticos sobre a comercialização do mercado de gêneros alimentícios.

Com o DER — Departamento de Estradas de Rodagem — convênio para estatística de tráfego; convênio para construção da estrada Açú — Vale do Alemão.

Com a COSERN, convênio para ampliação da rede de distribuição de energia elétrica das cidades de Natal e Mossoró; convênio para eletrificação rural da área de São Gonçalo do Amarante e municípios da região.

Com a CAERN — Companhia de Águas e Esgotos do Rio Grande do Norte, convênio no valor de mais de Cr\$ 1.200.000,00 para elaboração de projetos e ampliação de serviços de abastecimento d'água e de esgotos em Natal Mossoró e Currais Novos, além de estudos e viabilidade econômica em mais 15 cidades.

Com a COFAN — convênio para comercialização de sementes e estudo da viabilidade econômica para a implantação da CIDA — Companhia Integrada de Desenvolvimento Agrícola.

Em outros setores, no Rio Grande do Norte, a Sudene mantém convênios com a Estação de Biologia Marinha, para estatística de pesca no litoral do Estado; com a CRUTAC, para estruturação técnico-administrativa; com a Escola de Engenharia para manutenção do curso de Eletrotécnica e preparação de mão de obra.

Existem ainda os convênios para repasse de recursos do BID — Banco Internamericano de Desenvolvimento com vistas à mecanização das Cooperativas de Umarizal, Apodi, Açú, Santa Cruz, Parnamirim São José de Campestre. A de Umarizal por exemplo, até hoje já recebeu mais de Cr\$ 3 milhões — para a sua usina de beneficiamento de algodão. A de Parnamirim tem usina para abatimento de aves; a de Apodi trata do beneficiamento de arroz; a de Açú, da cera de carnaúba; as de Santa Cruz e Campestre, beneficiamento de algodão. ■

# Cyro Cavalcanti Auto Peças

Ribeira - Fone: 2.2234 e 2.2072

## CYRAUTO Peças, Tintas e Retífica

LOJAS ESPECIALIZADAS EM:

Alecrim - Fone: 2.3963

Peças e acessórios para autos - Retífica e reparo de motores em geral - Tintas Luxford Automotive - Motores veiculares, marítimos e estacionários - Máquinas agrícolas para forragens e cereais. Grupos geradores e motores elétricos - Eletrobombas residenciais - Bombas injetoras e compressores para poços médios e profundos.

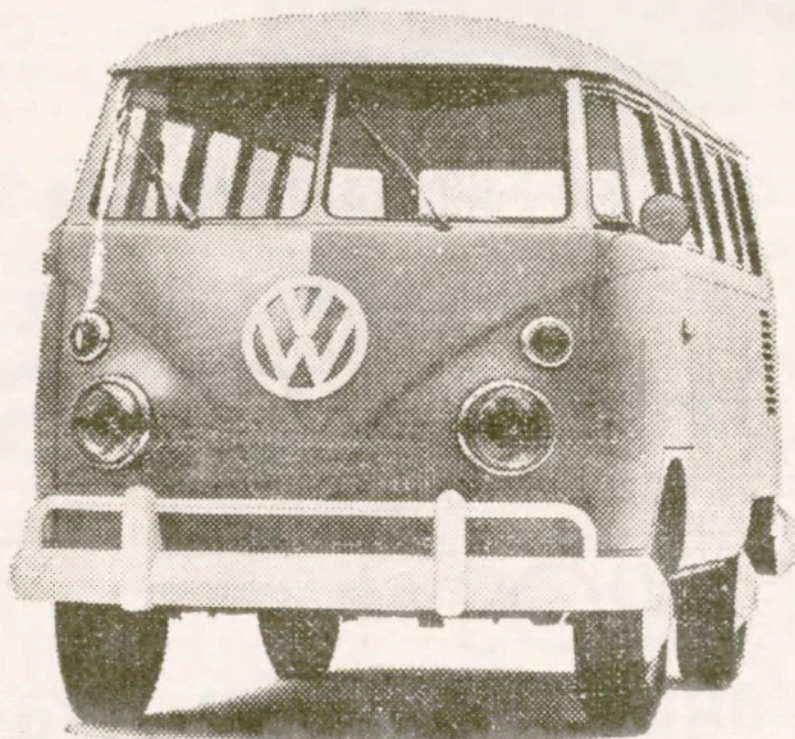
MATRIZ: Avenida Duque de Caxias, 170 - Fones: 2-2234

FILIAL: Rua Dr. Mario

Negocio, 1518 - Fone: 2.3963



**Nós esperamos que v. venha  
aqui, na nossa loja, dizer:  
"Provem tudo o que vocês  
andam falando da Kombi."**



Na verdade, não somos nós que vamos provar.

É você. Usando intensivamente a Kombi, v. vai andar espalhando o que todo mundo fala. Que a Kombi é econômica, robusta, que carrega 1 tonelada com toda a facilidade.

Que é confortável para o transporte de gente.

Que a mecânica é Volkswagen. Pelos planos de pagamento, não se preocupe.

A turma diz também que a Kombi se paga sozinha e ainda dá um bom troco.

Então, leve v. também uma Kombi. Temos certeza que v. vai sair falando bem dela por aí.

**MARPAS S/A**



Tavares de Lira, 159 - João Pessoa, 207

REVENDEDOR  
AUTORIZADO



# UM BOM PRODUTO VENDE DE FATO

Principalmente quando se trata de um produto do difícil campo da Comunicação. O RN-ECONÔMICO é uma prova de que o bom veículo divulgador atinge os seus objetivos e os tres anos de vida da revista comprovam o acerto de sua posição, na defesa de assuntos e questões relacionados com o nosso desenvolvimento.

\* \* \* \* \*

PARABÊNS AOS QUE FAZEM RN-ECONÔMICO PELA PASSAGEM DO SEU 3º ANIVERSÁRIO DE CIRCULAÇÃO

\* \* \* \* \*

**Herinque Lage Salineira do Nordeste S/A**  
**Cia. de Navegação Cabo Frio**  
**NORA-LAGE S/A**

**a ENPOS**  
**atua n'agua e também fora d'agua**

Vistorias, laudos, perícias e fotos subaquáticas - Dragagem - Derrocamento - Lançamento de tubulações e dutos - Restaurações de avarias em barragens - Reparos em sangradouros de açudes mediante aplicação de cortina de concreto sem necessidade de ensecadeira, - Limpeza e pintura de comportas - Proteção Catódica. Tudo isto com equipamento moderno que vai da perfuratriz ao barco inflável, da serra pneumática ao hidrofone, do ecobatimetro ao martete automático de furo revestido. E o pessoal? Toda uma orientação técnica de engenheiros navais e mecânicos, especialistas em hidrantes, em drenagem, em corrosão, vistorias submarinas, Corte solda OXIARC subaquático, conforme normas do "US NAVY ENGINEERING EXPERIMENTAL STATION, ANNAPOLIS, USA."

SE SEU PROBLEMA NÁGUA REQUER SOLUÇÕES PROFUNDAS PROCURE A



**enpos**

EMPRESA DE ENGENHARIA  
E OPERAÇÕES SUBMARINAS

Rua Ferreira Chaves, 80 - Fones: 2-3121 e 2-0027  
Natal -End. Teleg. COLLIER

Av. Presidente Vargas, 590 Grupo 1.308 - Fone: 2 231501 - Rio -Gb



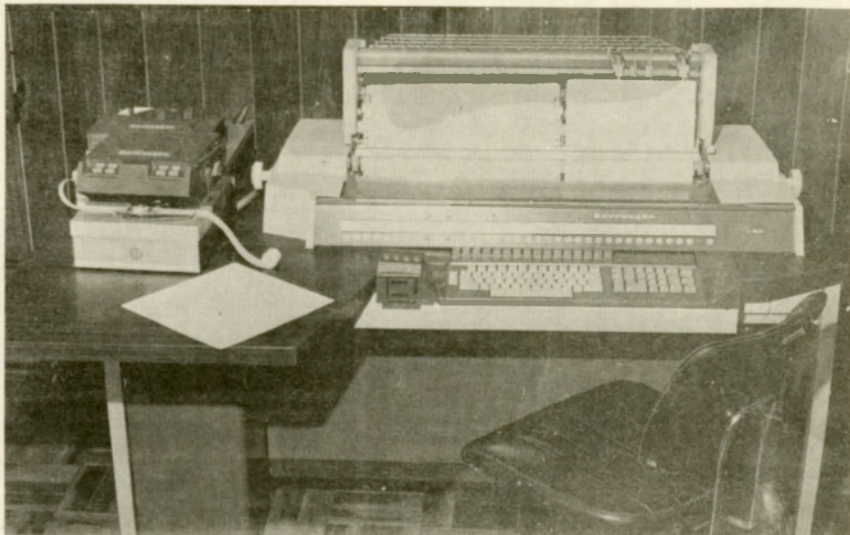
# O RN na era do computador

Dele dependeu a ida do homem a lua, dependem os grandes executivos para tomada de decisões, em suas empresas. Ainda dele, depende um resultado mais preciso e rápido na correção de provas dos vestibulares. Mas ele depende do homem - é o nosso único consolo.

Sua capacidade de trabalho é inimaginável. Por isso é, seguramente, o mais avançado engenheiro da humanidade. Com a mesma facilidade com que faz um horóscopo, prepara um diagnóstico médico. Com a mesma velocidade com que prepara um complicado balanço, faz uma fotografia.

No entanto, para que ele possa fazer tudo isso é necessária uma verdadeira equipe em seu redor. Um analista, que é o homem que analisa o serviço a ser executado. Bola a melhor forma a maneira mais rápida e racional. Programador é aquele que dá ao computador as instruções em linguagem própria, para a execução do serviço. O operador mexe naqueles botões, fazendo o computador funcionar.

Por trás desses, numa linha auxiliar, existem as perfuradoras e conferidoras. Geralmente são moças. Elas operam as máquinas que perfuram e conferem cartão ou fita de papel para entrada no "senhor computador".



A APERN, na área da iniciativa privada, foi a primeira no RN a ingressar na era do computador.

Para chegar ao computador, o homem começou a contar nos dedos.

O desejo de contar mais rapidamente, fez-lo criar o ábaco, que ainda hoje é largamente usado no oriente. Consiste numa armação retangular de madeira, com uma série de fios paralelos por onde correm pequenas arruelas ou bolas. A disposição das bolas ou arruelas, indica as quantidades. Foi construído para efetuar as quatro operações.

Existem operadores desse instrumento, tão exímios que disputam com modernas calculadoras mecânicas. E ganham. Isso foi demonstrado há alguns anos em São Paulo. É normalmente conhecido como SORORAN.

Apesar de esforços anteriores, apenas no século XVII começaram a aparecer as idéias de calculadoras mecânicas. Pascal e Leibnitz destacaram-se. O primeiro, francês, trabalhava numa coletoria de impostos, onde cansado de lidar com tantos números, resolveu criar uma máquina que o auxiliasse na cansativa tarefa de contar. Sua máquina era baseada no sistema decimal, em que a contagem, ultrapassando nove, fazia automaticamente, o "vai um". Era 1642. Leibnitz baseado na máquina de Pascal, apresentou uma capaz de multiplicar. Como era sujeita a erros e de operação precária, foi parar num museu em 1694.

Vinte e seis anos depois, C.X. Thomas construiu a primeira máquina capaz de fazer as quatro operações básicas. Chegou a ser comercializada com o nome de Arithometer.

Todas essas máquinas, entretanto, executavam uma operação de cada vez, e independentes entre si. O operador e que tomava as decisões. Paralelamente às calculadoras, surgia o inglês Charles Babbage, com um projeto de máquina capaz de preparar tabelas matemáticas, como logaritmos, funções trigonométricas, sem intervenção do operador, isto é, a máquina tomava decisões lógicas, baseada em resultados de cálculos. Seu projeto, tinha por base os princípios do cartão perfurado, introduzido pelo francês J.M. Jacquard, para controlar os teares, dando-lhes os comandos necessários a tecelagem dos padrões dos tecidos. Por sua vez Jacquard baseou-se no princípio de perfuração de cartão ou fita de papel, demonstrados entre 1725 e 1745, por Bouchon, Falcon e Jacques.

Ainda antes de Babbage, J. Müller havia introduzido pela primeira vez, o conceito de registros somadores, que consistia em armazenar quantidades diferentes em várias pequenas máquinas internas.

Esse projeto foi abandonado pelo fato de ter sido difícil na época, a construção das delicadíssimas peças pela engenharia.

A mesma coisa aconteceu a Babbage. Cessando em

1822, o patrocínio pelo governo inglês, o que havia conseguido não foi grande coisa.

Uma pequena máquina de três somadores a seis caracteres cada um, quando sua idéia era um equipamento com sete somadores e vinte caracteres. Onze anos depois, projetou uma outra máquina, que denominou de analítica (alfanumérica), em que o comando era exercido por cartões perfurados do tipo usado por Jacquard.

Chegou a criar expressões padronizadas (códigos), parecendo-nos um pequeno esboço de técnica de programação. Babbage gastou toda sua fortuna e a de seu filho, mas sua máquina foi parar em museus. Mesmo assim, é considerado o Pai dos Computadores. Era 1871.

O próximo passo aconteceu nos E.E.U.U., por ocasião do censo de 1880.

Notando que a apuração de um censo estava demorando sete anos, quase o período entre dois censos, um funcionário do Bureau of Census, Herman Hollerith, concebeu a modificação do cartão perfurado, amoldando-o a trabalhos estatísticos.

Representou os números através de furos em diferentes alturas do cartão. Depois projetou máquinas para perfurar, interpretar e classificar os cartões, além de outras para somá-los e totalizá-los.

Em 1890, já trezentas máquinas dessas processavam o censo americano. Até 1943, quando foi construído o quase computador eletrônico MARK I não houve grande evolução, a não ser no que diz respeito a comercialização das máquinas do Hollerith, pela IBM (International Business Machines Corporation) e pela Remington Rand Incorporated.

O MARK I, surgiu das necessidades militares da Segunda Guerra. Só foi dado a conhecer em 1944. Era segredo militar.

O primeiro computador em que se usou componentes eletrônicos, foi o ENIAC (Electrical Numerical Integrator and Calculator). Foi construído pela Universidade de Pensilvânia para fins científicos, em 1946.

Em 1950, foi construído o BINAC, que não era um. Eram dois computadores. Um calculava e o outro conferia.

A empresa que construiu o BINAC, foi incorporada a Remington, nascendo o UNIVAC (Universal Automatic Computer) que foi entregue ao Bureau of Census, onde prestou relevantes serviços.

Em 1954, foi entregue o primeiro UNIVAC a uma empresa comercial, começando a concorrência e consequentemente, a melhoria de qualidades, pois empresas como a BURROUGHS e NCR (National Cash Register), lançaram-se a fabricação e modelos próprios.

A evolução dos computadores tem sido tão grande que houve a necessidade de se distingui-los por gerações.

É considerada 1ª. geração, aquela em que as válvulas eram a base do computador, equipamentos enormes e sem muitos recursos.

As válvulas deram vez aos transistores ou circuitos de estado sólido. Nascia a 2ª geração

A necessidade de se dar, cada vez mais, recursos aos sistemas, fizeram surgir os circuitos monolíticos integrados, e com eles a 3ª. geração. Com a 3ª. geração, nasceram as grandes linguagens, universais, destacando-se COBOL (muito parecida com o inglês) e a FORTRAN (espécie de linguagem matemática).

Recentemente, quando ainda poucas empresas podem ter um computador de 3ª. geração, surge a 4ª. geração, onde os circuitos lógicos cedem lugar aos SFTWARES (rotinas genéricas) e programas intérpretes. Sistema operacional sofisticado e capacidade de microprogramação. Tamanho reduzidíssimo.

## COMO FUNCIONA

O computador é constituído de várias máquinas. De entrada, de processamento e de saída de dados.

Para melhor entendimento, estabelecemos um comparativo com um ser humano.

Nossos olhos e ouvidos funcionam como entrada de dados, isto é, vemos e ouvimos, para então pensar e transmitir. Esse seria o caso de uma leitora de fita de papel, cartão ou fita magnética, num sistema.

A cabeça é que pensa, faz cálculos, grava, etc. No computador, esse trabalho é feito pelo processador central.

Com as mãos, escrevemos, transmitindo os nossos pensamentos, o que é feito pela impressora, dando saída aos dados computados.

No computador ainda existem outros elementos de saída, como o perfurador de cartão, assim como nós também temos, que é o caso da boca.

Então, para seu bom funcionamento, um computador tem que dispor além do processador central, de perfuradora e leitora de cartão ou fita de papel, ou ainda de fita magnética, disco magnético e impressora.

As ordens para o processador central são dadas através de cartões e fitas de papel ou magnéticas. Esses cartões ou fitas são perfurados ou gravados de acordo com instruções



pré-estabelecidas em linguagem compatível com o computador, e ordenadas criteriosamente obedecendo um programa.

Um programa é uma sucessão de instruções ordenadas de modo a executar um determinado serviço. Ou melhor, na linguagem própria do computador, o programador lhe diz através de cartão ou fita, se ele deve somar, subtrair, multiplicar, dividir, gravar, perfurar, imprimir, ler, armazenar, etc.

### O COMPUTADOR NO BRASIL

Há sete anos atrás, existiam no Brasil, 89 sistemas instalados, praticamente entre Rio e S. Paulo. O primeiro chegou em 1960.



O CENTRO DE COMPUTAÇÃO DA UNIVERSIDADE atende ao setor público do Rio Grande do Norte.



Previam-se que em cinco anos esse número deveria triplicar. Em 1967, dois anos após a previsão, existiam quase trezentos, mostrando às pitonisas que qualquer previsão nesse campo é perigosa.

Sabe-se que hoje existem mais de seiscentos computadores espalhados por todas as capitais do país.

Estamos falando de sistemas de médio para grande porte.

Se incluirmos os sistemas compactos (pequenos), esse número ultrapassará as 1500 unidades.

Os fabricantes mais ativos no ramo são IBM e Burroughs (médio e grande porte). Entre os compactos a Burroughs leva grande vantagem sobre os demais.

O Rio Grande do Norte, somente teve o seu primeiro computador de porte em setembro de 1971

É um B-500, contratado a BURROUGS ELETRÔNICA em março de 1970, pela UFRN, que divide direitos e obrigações do sistema, com o governo do Estado e o INPE (Instituto de Pesquisas Espaciais). Foi criado então o COMPERN - Centro de Computação do RN. O COMPERN é regido por um conselho diretor, cujo presidente é o sr. Adauto Motta, auxiliado diretamente pelo sr. Joaquim Elias, superintendente.

O B-500 é um computador 90% de 3a. geração, pois apenas o processador é de 2a. Sua impressora (PRINTER), imprime a espetacular velocidade de 1040 linhas de 13,2 polegadas por minuto. A leitora de cartões (CARD READER), é digna de um sistema de 4a. geração. Lê 1400 cartões por minuto. 300 CPM é a velocidade da perfuradora de cartões (PUNCH CARD).

A velocidade de acesso às informações do disco magnético é de 20 milissegundos, e a densidade

de gravação em fita magnética é de 800 caracteres por polegada. Uma moderna leitora de fita de papel, lê 100 caracteres por segundo. Uma pequena máquina (semelhante a de escrever), permite a comunicação entre o operador e o sistema.

Atrás, ou seja, preparando os dados para entrada no sistema, existem 2 perfuradoras e 2 conferidoras.

O COMPERN, embora disponha de 100 horas mensais do computador, ainda não as preencheu integralmente. Folha de pagamento da UFRN, Governo do Estado, CAERN, Contas Correntes da APERN, Contas de água da CAERN, Imposto Predial e Territorial da Prefeitura, são alguns dos serviços implantados. A implantar existem as contas de luz da COSERN, de telefones da TELERN,

enorme volume de faturamento, que não era o caso dos três sistemas anteriores, à base de fita de papel, consequentemente, mais lentos. Custou, Cr\$140.000,00 à vista.

Os diretores da Guararapes estão tão satisfeitos com o processamento eletrônico de dados, que acabaram de adquirir mais uma vez à Burroughs por Cr\$282.000,00 à vista o moderníssimo L-5000. Esse sistema tem a mesma filosofia dos L-2/4000, com a vantagem de ler fichas com faixas magnéticas.

O primeiro sistema da Guararapes trabalha ininterruptamente, 16 horas diárias, na confecção de 200/300 faturas a 500/700 duplicatas por dia em 4 turnos de quatro horas. O segundo, aliviara do primeiro, a emissão de duplicatas, fará a contabilidade e servirá de back-up (sobressalente) ao faturamento.

A Mineração Tomaz Salustino comprou ano passado a OLLIVETTI, um pequeno computador, modelo P-203 para folha de pagamento e faturamento, por Cr\$60.000,00 aproximadamente.

Recentemente, também a OLLIVETTI, vendeu o mesmo sistema às indústrias Jossan, para o mesmo tipo de trabalho, que ainda não está em funcionamento, pelo mesmo preço.

Desse modo, nota-se que Natal já está entrando firme no processamento eletrônico de dados, pois já temos 8 sistemas, de acordo com o quadro abaixo:

USUÁRIO	Marca do Computador	Modelo	Fabricante	Preço	Observação
FINANÇAS DO ARBITRADO	BURROUGS	L-2000	Burroughs	110.000	Foi adquirida no Leste
UFRN	BURROUGS	B-500	Burroughs	140.000	Foi adquirida em Natal
MINERAÇÃO TOMAZ SALUSTINO	OLLIVETTI	P-203	Olivetti	60.000	Adquirida em Jossan
INDÚSTRIAS JOSSEAN	OLLIVETTI	P-203	Olivetti	60.000	Adquirida em Jossan
CONFECÇÕES GUARARAPES	BURROUGS	L-5000	Burroughs	282.000	Adquirida em Natal

Não obstante os empresários ainda sentirem receio de partir para a computação eletrônica este medo natural, frise-se, a de acabar rapidamente, tendo em vista os exemplos da APERN, Guararapes, Tomaz Salustino e Jossan

Sabe-se, através de jornais, que a prefeitura está firmemente interessada em possuir o seu próprio sistema. Existe também interesse da COSERN e CAERN em instalar computadores dentro de suas casas.

Quanto às empresas que estão com negociações entabuladas, torna-se difícil arrancar dos representantes, seus nomes, pelo simples fato deles não quererem despertar os concorrentes, inclusive de outros Estados.

Entretanto, sabe-se que as grandes empresas cujos projetos são financiados pela SUDENE tem mais facilidade na aquisição de computadores, pois o desembolso imediato é menor e o pagamento é na realidade feito a longo prazo. Por causa disso, esse é o tipo ideal de cliente para ser trabalhado em termos de computadores, segundo informações dos representantes locais.

O medo do computador logo passaria, se os empresários ou mesmo quaisquer pessoas deixassem de lado por um momento os seus afazeres e fossem até o Centro de Computação do RN, localizado num bonito prédio, atrás da Escola de Engenharia. Tanto os profs. Adauto Motta e Joaquim Elias, como quaisquer dos analistas ou programadores sentirão satisfação em mostrar o bem montado Centro.

O grande perigo que se vê nos computadores, é que eles empolgam de tal maneira, que as vezes são adquiridos sem a necessária estruturação para a sua instalação, forçando gastos desnecessários, e até dando prejuízos.

Pensa-se que um computador faz tudo. Dispensa empregados, fala, só não faz dinheiro.

Realmente, ele só não faz dinheiro - porque é proibido. Porém, o interessado antes de adquirir um sistema eletrônico de processamento de dados, deve se conscientizar das suas necessidades reais através de análises criteriosas e um bom planejamento. Esse detalhe dar-lhe-á condições de escolher o equipamento certo, sem perigo de sobrar ou faltar tempo demais ao sistema.

### AQUI: OS "PEQUENO PORTE"

Antes da implantação do sistema do COMPERN, a Inspeção Seccional do Ministério da Fazenda e o INPS receberam e instalaram os seus L-2000, adquiridos também a Burroughs. Esses computadores compactos dentro de algum tempo, poderão se transformar em terminais de computadores, dependendo apenas de linhas telefônicas disponíveis.

Os L-2000 deverão ser ligados aos grandes computadores dos dois órgãos no Rio ou quaisquer outros lugares.

As delegacias do INPS de Recife e Porto Alegre já ligaram seus sistemas ao gigante da Guanabara, dando início ao teleprocessamento à grande distância, no país. A APERN, primeira associação de poupança do país, foi também a primeira a adquirir um moderno sistema L-4000 também adquirido à Burroughs por Cr\$112.000,00, que difere dos L-2000 da Fazenda e INPS, pela sua capacidade de aceitar inserção de fichas.

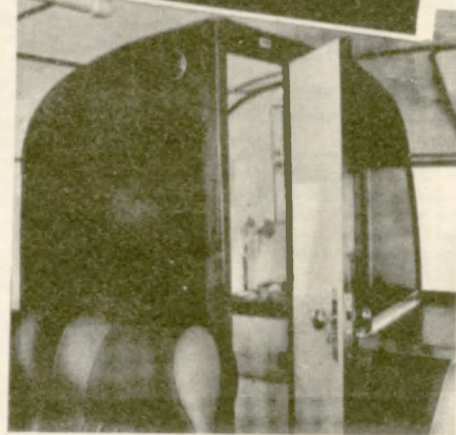
A Confecções Guararapes, nossa maior empresa industrial, adquiriu ainda à Burroughs, um L-2000 na sua maior capacidade. A periferia (elementos de entrada e saída) escolhida foi a base de cartões perfurados, devido ao seu



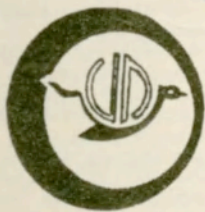
# FAÇA O TESTE, VIAJE NORDESTE



Na linha NATAL-FORTALEZA, sua viagem é em confortáveis carros-leito monobloco, com música ambiente. Bancos reclináveis, visão panorâmica (em ray-ban) e um serviço sofisticado inclusive com pequenos lanches durante o itinerário.



De hora em hora, ônibus para Mossorô e vice-versa. Servimos também às cidades de Lages, Angicos, Açú, Areia Branca.



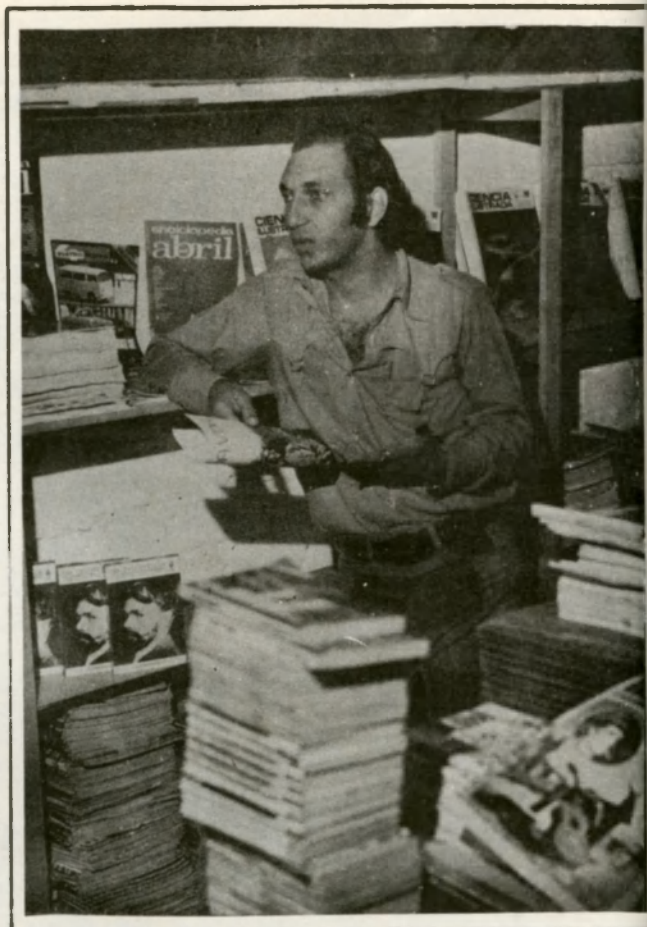
## VIAÇÃO NORDESTE LTDA.

Escritório Central: Av. Alexandrino de Alencar, 595 - Fone: 2-3560 - Alecrim. Estação Rodoviária: Box nº 9 - Fone: 2-0028. Fortaleza-Ce: Rua Dr. João Moreira, 235 - Fone: 26-7918. Mossorô: Rua Alfredo Fernandes, 5 - Fone: 365. Areia Branca: Rua Braço do Rio Branco, s/n - Fone: 62. Açú: Rua Alfredo Simonetti, 7 - Fone: 61. Angicos: Praça Pedro Velho, 210 - Fone: 128. Agências também em Caraúbas, Santana do Matos, Augusto Severo, Paraú e São Rafael. Filiada à Cia Internacional de Turismo e Propaganda e à Cia Nacional de Cartões de Compra



Nasc-Luhan nem sonhava com suas agitantes teorias, quando um norte-riograndense resolveu arriscar seu dinheiro num ramo diretamente ligado à comunicação e à cultura. Estávamos nos idos de 1920, quando o sr. Luiz Romão criou em Natal a Agência-Pernambucana especializada em vendas de livros e periódicos, visando a atingir um público reduzido e não muito dado ao hábito da leitura. Louve-se, pois, o pioneirismo do sr. Romão. Ele soube entrar num terreno então desconhecido e - mais que isso - teve a capacidade de se manter nele até os dias de hoje. Mas a história da distribuição de livros e periódicos em Natal, uma história de comércio como outra qualquer, já escapou do que diga respeito apenas ao pioneirismo do referido personagem. Em 1967 surgia em cena um jovem piauiense, de bom-falar, de um evidente tino para os negócios. Então, Willamy Hidd - eis o nome do jovem - montou a sua Distribuidora Potiguar de Livros e Periódicos Ltda, iniciando-a com um capital de 5 mil cruzeiros e transformando-a nesses 5 anos no que atualmente é: a maior empresa do ramo do Estado, aquela que praticamente monopoliza esse comércio, dominando cerca de 80% do que nele se fatura.

## Livros e Periódicos: O bom negócio da distribuição



Willamy Hidd lidera a distribuição de revistas no RN

### CIRCUNSPECTO E EXTROVERTIDO

O sr. Luiz Romão conserva a sua firma no mesmo lugar em que ela foi instalada, há 52 anos atrás (à Av. Tavares de Lira, na Ribeira). Sendo um tanto circunspeto, o sr. Romão evita entrevistas e publicidade, recusando-se mesmo a pousar para um repórter que procura fotografá-lo. De outro lado, o sr. Hidd encarna o nortista do tipo extrovertido, mais do que ciente de que "a propaganda é a alma do negócio". E também não tem o sr. Hidd qualquer apego sentimental à localização de sua empresa: - "O lugar de que a gente gosta é aquele que melhor serve à firma". Por isso, a *Distribuidora Potiguar*, que começou na rua Dr. Barata, recentemente saiu de lá para a rua Chile. E agora - em sede própria - registra já um capital de 70 mil cruzeiros, isto é, mais de 1000% que o de 5 anos atrás. É verdade que a *Agência Pernambucana* do sr. Romão conta ainda com uma excelente representação em Natal, que é a *Bloch Editores S/A*. Mas, além desta e das "Edições de Ouro" (livros de bolso), tudo o mais que há de quente no mercado está com o sr. Hidd. Inclusive, a *Potiguar* já faz uma parte da distribuição da *Bloch*, sendo responsável por todo interior do RN.

### FATURAMENTO & REPRESENTAÇÃO

Quatrocentos mil cruzeiros: esta a média-mensal de faturamento feito pelas distribuidoras de livros, revistas, fascículos, jornais, demais periódicos, etc., no Rio Grande do Norte. 30% deste total constitui o lucro do distribuidor e 15% é a quantia que se paga aos revesteiros locais. De modo que a maior parte - 55% - do faturamento se destina, afinal, às grandes editoras situadas fora do Estado. A *Abril Cultural e Industrial S/A*, através da *Distribuidora Potiguar*, é a editora que mais penetra no RN, respondendo por mais de 1/3 do total de vendas e pela metade do apurado mensalmente pelo seu agente. Os números em Cr\$ são os seguintes: o sr. Hidd fatura 300 mil mensais, sendo 150 mil com publicações da *Abril*. Sô a *Veja* - sem dúvida, uma das mais interessantes revistas semanais do País - coloca aqui cerca de 1.500 exemplares por mes. Além da *Abril*, a *Distribuidora Potiguar* representa ainda mais 5 editoras: *Fernando Chinnaglia*, *Rio Gráfica*, *O Cruzeiro*, *Publicações Castro*, e *Disbra S/A*. Uma vantagem: pelo menos em função da quantidade de publicações recebidas não existe a hipótese de prejuízo para o distribuidor; ele pode devolver

a parcela que não vender - a chamada "bóia". Apesar de ter perdido a exclusividade no ramo e ter ganhado um concorrente poderoso, que o suplantou, o sr. Luiz Romão ainda torce material para 45 bancas no RN, incluindo algumas do interior. A *Agência Pernambucana* vende à vista e a prazo, também nisto se distinguindo da *Agência Potiguar* que prefere limitar-se à primeira fórmula. De outro lado, o sr. Romão sempre distribui para colegios da capital e do interior as "bóias" cuja devolução não é exigida pelas editoras. Outras vezes, o homem da *Agência Pernambucana* vende estas sobras - por "preço simbólico" às mercadorias que depois as distribuem gratuitamente em seus pacotes.

### OS ENCADERNADOS DE LUXO

Natal possui ainda, em termos de negócio ligado à cultura, os distribuidores exclusivos de livros e encadernados. Neste campo, duas são as firmas que mais sobressaem: a *Nobel Distribuidora* e a *Cartor-Norte*, antiga *Livraria Científica*. A *Nobel* resultou de uma sociedade dos irmãos Botelho Medeiros e de Herculio Sobral Crispim, em 1966. Esta empresa atua na faixa de vendas de coleções de livros encadernados, estendendo o seu comércio até a Paraíba. Suas maiores representações são as da *Lisa S/A*, *Brasiliense S/A*, *Machany*, *Egéria*, etc, entre um total de 20 editoras. Conta a *Nobel* com uma filial em João Pessoa, fruto do crescimento da

firma nesses 6 anos de existência. Segundo o sr. José Botelho, a sua distribuidora começou com um capital de Cr\$10 mil, tendo passado recentemente para 70 mil. O mesmo sr. Botelho acredita que a *Nobel* "não tem aqui concorrente em matéria de encadernação luxuosa".

### O NEGÓCIO DOS DIDÁTICOS

A antiga *Livraria Científica* - agora *Cartor-Norte* - pertence ao sr. José Pedro Cachiado. Representa a linha completa das enciclopédias da *Delta* e da *Barba*, além de trabalhar com outras editoras de renome como a *Ática Ltda*. O comércio de livros didáticos é o forte da *Cartor*. As coleções dos cursos de "madureza" são um exemplo de sua especialidade. Quase sempre, esses são livros baratos, cujos preços - de um modo geral - estão abaixo de 10 cruzeiros. Informa o sr. Cachiado que nos meses de lançamento dos livros escolares seu faturamento alcança uma média de Cr\$120 mil, caindo depois - e se estabilizando - em torno de 17 a 20 mil cruzeiros. O sr. Cachiado acha-se satisfeito com seu negócio e pensa até em rundar uma editora "quando isto for possível". Mas tem um "arquivo morto" que lhe dá certa tristeza. E não é para menos: neste arquivo encontra-se uma relação dos credores inidônios da antiga *Livraria Científica*, cujo débito soma 30 mil cruzeiros. Este montante o realista sr. José Pedro Cachiado já inscreveu - há muito - sob a rubrica de "prejuízos".





VERISSIMO:

# A qualidade de um sal do RN

São Paulo conhece um sal potiguar melhor do que o Rio Grande do Norte. É um sal de alta qualidade utilizado nas charqueadas paulistas, goianas e matogrossenses. A sua marca: Veríssimo. É adquirida com exclusividade pelos mais importantes frigoríficos do sul do país.

O sal Veríssimo é produzido no Rio Grande do Norte nas Salinas Jundiá, que ocupam uma área de 100 hectares pertencente ao Grupo J. Veríssimo Comércio S/A, que vem explorando essas salinas há mais de cinco anos.

## O MELHOR SAL

"O melhor sal do RN é o sal Veríssimo". Não é o diretor-presidente João Veríssimo da Nobrega quem afirma, ele apenas traduz a opinião dos compradores e justifica porque produz o melhor sal: "Nós temos um tratamento todo especial em nossas sali-

nas — 1) sistema de baldos forrados, 2) lavagem do sal; 3) sistema de carregamento do baldo para as pilhas; 4) sistema de tratamento com água de gráu. Todo êsse tratamento elimina as impurezas do sal marinho.

A preferência pelo sal Veríssimo é um fato, tanto é assim que ele é utilizado pelo Frigorífico de Cutia (São Paulo), Moura Andrade (São Paulo e Goiás), Frigorífico de Bordon (São Paulo, Paraná e Mato Grosso), Indústria Gessy-Lever, Usina Colombiana S/A e outros grandes clientes.

O abastecimento do sal, do Rio Grande do Norte para os centros consumidores é feito em grande escala por via marítima e em pequena escala por via rodoviária. Brevemente J. Veríssimo estará despachando trens de sal para o Sul.

## GRUPO J. VERÍSSIMO

J. Veríssimo Comércio S/A tem filiais em Santos (rua Eduardo Ferrei-

ra ns. 23/29, fone 29.271), São Paulo (escritório — rua Benjamim Constant 153, salas 503/504, fone 36.19.82 e depósito — Av. Presidente Wilson 2.987), Recife (Avenida da Imbiribeira).

O escritório central está localizado no rua Frei Miguelinho 43, fones 26.47 e 25.10. A diretoria é composta por João Veríssimo da Nóbrega (diretor-presidente), José Gerino da Silva (diretor-Comercial) Manuel Teodoro Fieire (gerente).

Nos planos de expansão para o próximo ano destacam-se a construção da sede do escritório central da empresa, na Avenida Tavares de Lira, esquina com a rua Frei Miguelinho, além da instalação de escritórios e depósitos no Rio de Janeiro e Salvador.

Além de sal, J. Veríssimo é distribuidor exclusivo para o Rio Grande do Norte das Usinas de açúcar Estivas S/A (Arês) e Central Olho D'Água S/A (Pernambuco), sendo que da primeira adquire 60% de toda a produção.



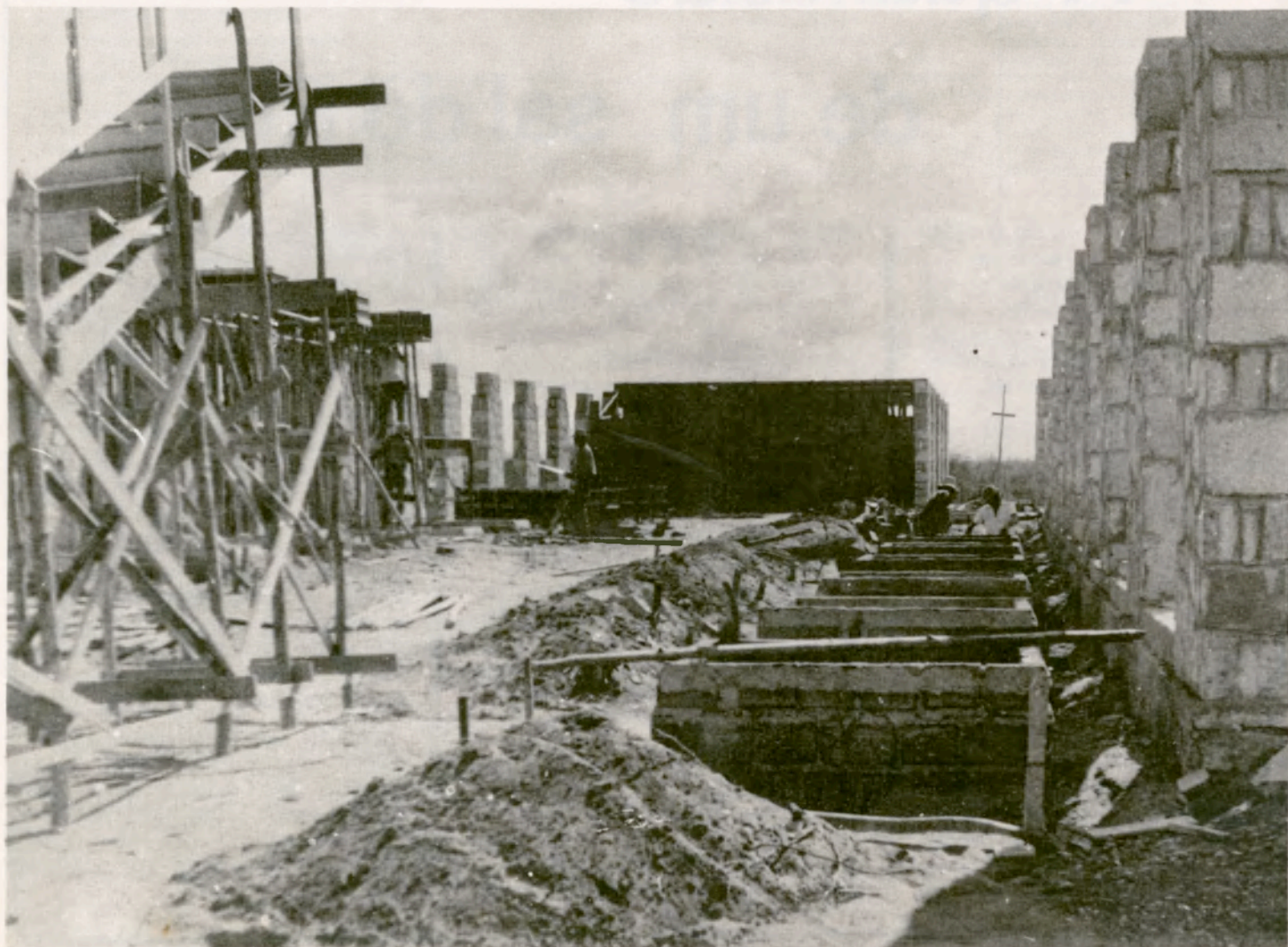
CAMPUS UNIVERSITÁRIO DE MOSSORÓ

# MAIS UMA OBRA DA CONSTRUTORA OBELISCO

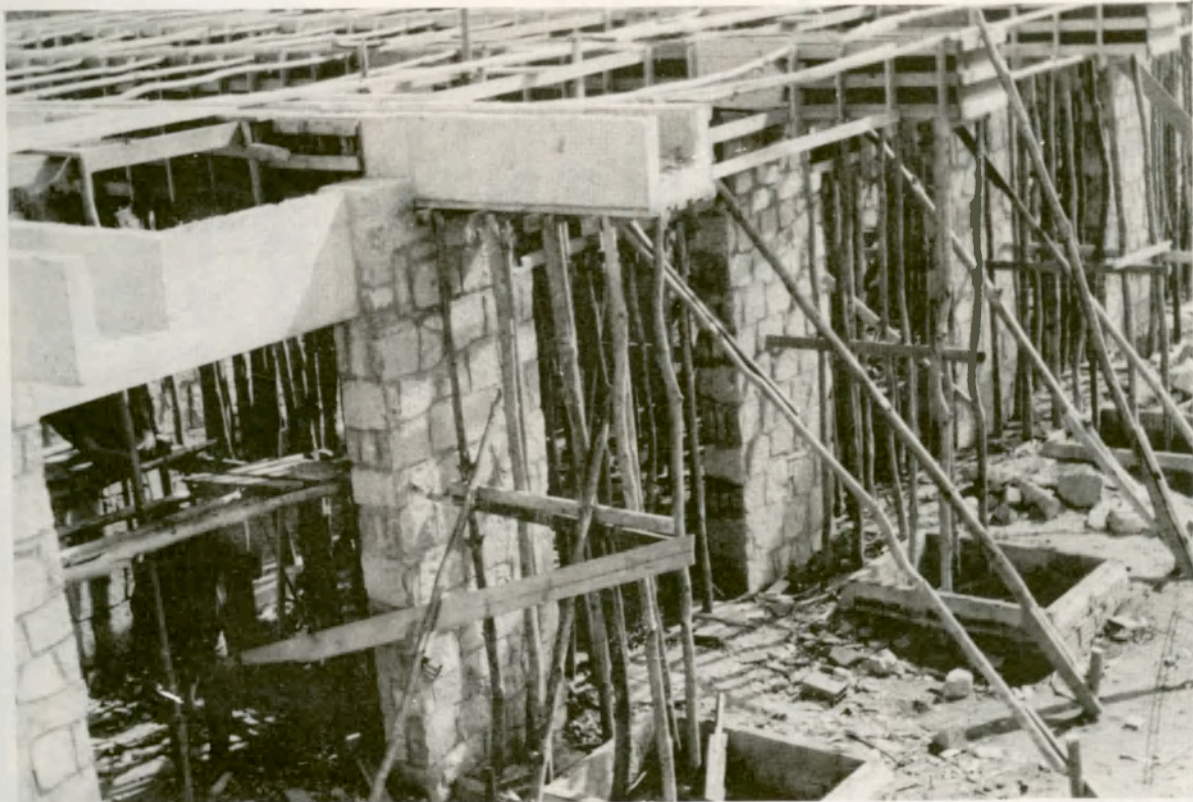
---

*Agora, a Construtora Obelisco Ltda., cada vez mais identificada e integrada com a política de desenvolvimento regional, está erguendo o Campus Central da Universidade Regional do Rio Grande do Norte.*

---







*Além do Campus Central da Universidade, a Construtora Obelisco possui obras de grande importância na região Oeste do Rio Grande do Norte, várias já concluídas, dentre as quais citamos: o Conjunto do SESI e SENAI; o reservatório elevado do sistema de abastecimento d'água do bairro de São Manuel; a reconstrução dos edifícios sede da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos em Mossoró, Grossos, Apodi, Pau dos Ferros e Augusto Severo.*

O Campus Central da Universidade Regional do Rio Grande do Norte, a maior obra que atualmente se ergue em Mossoró, no seu projeto prevê a construção de uma capela ecumênica, reitoria, auditório, biblioteca, vinte e quatro pavilhões de aula, com capacidade para duzentos e quarenta alunos, cada. Os setores de administração didática ficam localizados logo em seguida aos pavilhões de aulas. O Campus Central da URRN contará com laboratórios e um setor desportivo com quadras de tênis, pistas de atletismo, campo de futebol e ainda um parque aquático além de ginásio olímpico. As áreas verdes, circundando todo o conjunto arquitetônico, garantirão beleza e comodidade, tendo ainda o Campus vasto parque para estacionamento de veículos.

Na sua construção serão utilizados em larga escala, diversos materiais tipicamente regionais trabalhados com esmero o que proporcionará efeito involuntariamente belos.

As colunas que circundam os diversos pavilhões de aulas teóricas são executadas com pedras calcárias, rejuntadas com cimento, completando o prédio tijolos aparentes. O piso será de cacos de mármore com acabamento polido, rejuntado com marmorite branco. Os painéis que dividem as diversas salas de aula, peças totalmente removíveis, serão executados com montantes de madeira, ainda com núcleo de material isolante acústico.

Os forros de todas as dependências serão executados com régua aparelhadas de carnaúba e sua fixação executada por pessoal altamente especializado. O telhado, por vez, será coberto com telhas de barro, tipo canal, de fabricação local.

A capacidade de edificação modulada em sua expansão final, o Campus Central poderá receber o máximo de seis mil alunos, que é a capacidade ideal de uma cidade do porte de Mossoró, na escala do seu crescimento.

A passos largos, a Universidade Regional do Rio Grande do Norte contará com o seu moder-

no Campus Central, em nova face do seu desenvolvimento crescente, assinalando-se as edificações próprias, de agora, no conjunto das ruas Dionísio Filgueira, Almino Afonso e Praça Miguel Faustino do Monte como marco da arrancada inicial e com registro ainda significativo do seu atual Centro de Diversões Acadêmicas, construído pela Prefeitura Municipal e pela própria Universidade, em área cedida pelo Clube Ipiranga. Nessa projeção do que será passado recente, nesse tempo novo que se avizinha, o pioneirismo de poucos, também acentuado pelos dirigentes atuais do seu Diretório Central de Estudantes, com o apoio de muitos, a exemplo do convênio com a Associação Cultural e Desportiva Potiguar, representará o limiar da presença definitiva da área integrada que se ocupa, progressivamente, na Avenida Francisco Mota, próximo à Escola Superior de Agricultura de Mossoró, seguindo o projeto arquitetônico de Alcir Meira — Arquitetura e Urbanismo, de Belém do Pará.

**E ISTO ESTAMOS CONSTRUINDO.**



# Um plantel sadio



Confiança não se compra, conquista-se. Há 15 anos, a COMERCIAL PAULA CABRAL serve a Agricultura e a Pecuária do RN, com Adubos Químicos, defensivos para Lavouira e Medicamentos Veterinários.

**Comercial  
PAULA  
CABRAL  
Ltda.** Rua Presidente  
Quaresma, 434  
Fone: 2-0855 - Alecrim  
Natal-Rn

# CIMENTO ZEBU



Cimento é sinônimo de desenvolvimento.

Um Estado que eleva o seu consumo de cimento a cada dia é um Estado que cresce.

Uma das provas irrefutáveis da nossa arrancada para o progresso é a existência do RN-ECONÔMICO.

VENDA PARA ATACADO E VAREJO.

FILIAL EM NATAL

RUA OLAVO BILAC S/N - RIBEIRA

Oitão da 24ª - C.M.R.

(atrás do Correio Central)

FONE: 2-29-45 - NATAL - RN

# OFF SET

PERFIS  
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  
OFFERECER

Rio Branco 325

Tel. 21-40





Saraiva explica o problema da cerâmica

São dois atos de um mesmo sentido: o da lagosta e o da cerâmica. Ambos visam "proteger a economia do Rio Grande do Norte". Mas — de certo modo — um ato é o inverso do outro: no caso da lagosta (ver RN—ECONÔMICO n.º 37, ano III) tivemos a tributação do ICM para a produção que "de graça" vinha saindo do Estado, enquanto que com a cerâmica esta tributação passou a atingir a mercadoria que aqui entra para concorrer.

Nem num nem noutro caso houve guerra. Mas o ato relativo às cerâmicas, atingindo também os empresários norte-riograndenses, causou — no mínimo — susto e apreensão. Tanto assim que alguns mandados de segurança foram encaminhados aos Tribunais e, afinal, foi necessária a interferência do Governo do Estado, que promulgou uma Lei especial para parcelar os débitos dos nossos ceramistas.

#### O FATO GERADOR

O Rio Grande do Norte conta com um bom número de empresas no ramo da cerâmica. Tais empresas acham-se implantadas na 3a. Região Fiscal (Goianinha) e na 4a. Região Fiscal (São Gonçalo), havendo ainda uma indústria na 7a. Região de Mossoró.

A questão tributária para estas empresas coloca-se, agora nos seguintes termos: desde muito tempo elas estavam sujeitas ao pagamento do Imposto Unico Sobre Minérios (IUSM)

# CERÂMICA

## Parcelar as dívidas; eis a solução

e ao Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) — e agora, desde maio último, estão também obrigados a cobrir o Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICM).

O sr. Paulo Saraiva, diretor do Departamento de Fiscalização da Secretaria da Fazenda do RN, assim explica a novidade:

"No que tange à obrigação tributária, o assunto já foi discutido demasiadamente, inclusive nos Tribunais. Alegam os ceramistas que, já sendo obrigados a pagar o IUS e o IPI, não deveriam mais sofrer a tributação do ICM. No entanto, as opiniões doutrinárias e jurisprudenciais têm distinguido, para os efeitos fiscais, o processo de fabricação de tijolos, telhas e mosaicos. No primeiro estágio, a argila é considerado minério, passando, porém, a ser mercadoria, quando beneficiada, industrializada. Daí surge o fato gerador do ICM, além do IPI".

#### PÉ DE IGUALDADE

Adotando semelhante interpretação, o Departamento de Fiscalização baixou uma ordem de serviço estabelecendo "a obrigatoriedade do pagamento do ICM para o material de cerâmica proveniente de outros Estados desde que não fôsse tributado no Estado de origem". E não ficou só nisso: passou a tributar também a mercadoria fabricada no próprio Rio Grande do Norte. Em outros termos, os produtores de dentro e de fora passaram a ser tratados num pé de igualdade, afastando-se assim a hipótese de concorrência desmedida entre estes e aqueles. Seja como for, houve reação da parte dos produtores que — considerando "incabíveis e injustas as medidas tomadas" — recorreram aos Tribunais.

#### A SOLUÇÃO CONCILIATÓRIA

Como a matéria é de ser decidida ao nível de Tribunais de Estados, houve discrepâncias de pontos-de-vista. No famoso trio PCP — Paraíba, Ceará e Pernambuco os ceramistas foram vitoriosos na Justiça, estando isentos do pagamento do ICM. O mesmo estaria ocorrendo em outros Estados nordestinos. Menos no Rio Grande do Norte: aqui os juízes e o Tribunal de Justiça "houveram por bem não acolher as decisões que concluem pela isenção, interpretando de modo diverso a legislação atinente à espécie. Por essa razão, não só os nossos ceramistas estão comprometidos a recolher o ICM, como também estão aqueles outros dos demais Estados que comercializam a mercadoria no Rio Grande do Norte".

Então, conforme ainda relata o sr. Paulo Saraiva, "as cerâmicas potiguares realmente depararam-se com um grave problema econômico-social imediato, quando a Secretaria da Fazenda determinou a cobrança do Imposto sobre Circulação de Mercadorias, inclusive os atrasados. Mas — continua o diretor do Departamento de Fiscalização — queremos manter as melhores relações com os nossos contribuintes, de tal modo que seja compreendido o papel da fiscalização e, afinal, a função social dos impostos e sua importância para o Estado. Assim juntamente com os ceramistas, realizamos vários encontros, várias reuniões e proveitosos estudos na Secretaria da Fazenda, até chegarmos a uma solução conciliatória".

De resto, a solução conciliatória foi conseguida: submeteu-se o problema ao governador Cortez Pereira e ele — através da Lei n.º 4078, de 18/72 — parcelou o débito dos ceramistas, pondo fim à apreensão que tendia a agravar-se.



# Já conseguimos casa própria para 1.137 famílias



Ou seja: casas para 5.685 pessoas. Isto é muito alentador e motivo de satisfação para nós, que nos propomos justamente a ajudar o incremento da construção da casa própria, em Natal.

NOSSA META ATÉ O FIM DE 1972 É INICIAR  
A CONSTRUÇÃO DE MAIS 3.210 CASAS:

Conjuntos Residenciais  
construídos e em construção:

COHAMAN

COHAFURN

COHABTRAN

# INOCOOP

INSTITUTO DE ORIENTAÇÃO ÀS COOPERATIVAS  
HABITACIONAIS



# DNOCS irrigará em 73 vales do Apodi e Piranhas

O Departamento Nacional de Obras Contra às Secas (DNOCS), através da 3.ª Diretoria Regional e seu Distrito de Obras do Rio Grande do Norte irrigará nos próximos anos de 1973/74, 2.115 hectares de terras na região do Seridó e Zona Oeste do Estado. Para tanto contratou e já recebeu das firmas "Consórcio Nacional de Engenheiros e Construtores S/A" (CNEC) e "Société Grenobleise d'Etude et Aplisation Hydraulique" (SOCREAH), os projetos para aproveitamento Hidro-Agrícola dos Açudes "Itans-Sabugi" Pau dos Ferros e Cruzeta. Segundo informações do Engenheiro Carlos de Queiroz Santos, atual Chefe do 5.º Distrito de Obras do DNOCS, até março de 1973, deverão ser iniciadas as obras civis dos projetos Cruzeta, Pau dos Ferros e "Itans-Sabugi". O maior deles "Pau dos Ferros", localizar-se-á à montante do Açude Pau dos Ferros, no município do mesmo nome, e terá uma área irrigada de 1.135 HA, sendo que 783 serão irrigados por aspersão e o restante por gravidade. O volume d'água disponível no Açude Pau dos Ferros, é da ordem de 29.000.000m<sup>3</sup>, sendo que o transporte d'água até às áreas irrigáveis, será feito através de condutos forçados e em canais abertos.

Serão construídos 7.400 m de canais principais revestidos, além de 7.050 m de canais secundários e terciários. O conduto forçado que alimentará a irrigação por aspersão, terá um comprimento de 2.790 m com diâmetro variável entre 500 e 700 mm. O projeto Pau dos Ferros, apesar de não apresentar problemas quanto a qualidade e quantidade d'água necessária à irrigação, ficou limitado a área de 1.135 HA, em virtude da inexistência de solos de boa qualidade. A área irrigada será dividida em lotes, cujo tamanho médio variará em torno 8 e 11 hectares, prevendo-se a instalação de 131 famílias

O investimento previsto neste projeto será de Cr\$ 12.900,00 por hectare. O valor da produção está estimada em Cr\$ 4.048.000,00/ano para uma área cultivada de 2.440 Ha; a força de trabalho previsto para cada família é de 3 homens/dia.

## Projeto CRUZETA

O projeto CRUZETA, localizado no município de Cruzeta, terá uma área irrigada de 209 HA, situando-se à jusante do Açude Cruzeta, numa extensão de aproximadamente 6.000m. Será totalmente irrigado por gravidade, e contará com uma rede de 7.000m de canais principais, 2.527m de canais Secundários e 1.420 de canais terciários. O canal principal dimensionado para uma vazão de 500 l/s, na base de 2 l/s por hectares irrigado. O projeto Cruzeta, ao contrário do projeto Pau dos Ferros, apresenta terras muito propícias à irrigação, sendo seu fator limitante o pequeno volume de água que será fornecido pelo Açude Cruzeta . . . . . (5 x 10<sup>3</sup>m<sup>3</sup>/ano).

## Mais área irrigada

A área irrigada será dividida em lotes com tamanho médio de 8 hectares, prevendo-se a instalação de 27 famílias, com uma força de trabalho de 3 homens/dia. Seu investimento será orçado em Cr\$ 11.700,00 por hectare. O valor da produção está estimado em Cr\$ 937.000,00/ano para uma área cultivada de 385 HA.

A relação Benefício/Custo . . . . . (i—10%). A taxa de rentabilidade econômica para um período de atualização de 20 anos é de 30%.

A taxa interna de retorno com ICM — 30,1%, sem ICM — 18,3%.

O projeto "Itans-Sabugi" localizar-se-á no município de Caicó ao longo do rio Sabugi, no vale do Piranhas. Sua área irrigável será de aproximadamente 1.171 HA, prevendo-se a instalação de 134 famílias. Os açudes Itans e Sabugi, suprirão o projeto através de canais abertos, e condutos forçados. A demanda d'água prevista é de 16.000 m<sup>3</sup>/ha/ano. O tamanho médio dos lotes será de 9,7 Ha. O valor da produção está estimado em Cr\$ 5.175.000,00/ano para uma área cultivada de 2.198 Ha. Nos projetos Itans-Sabugi, Cruzeta e Pau dos Ferros foram previstas as seguintes culturas: feijão, milho, arroz, batata doce, tomate, cebola, soja, laranja e capim. Os projetos preveem ainda a criação de gado para corte e gado para leite. As terras irrigadas serão desapropriadas pelo governo Federal e distribuídas à colonos previamente selecionados. Cada colono receberá além do lote que deverá cultivar, caça, crédito bancário, assistência médico-odontológica, escola etc. além da constante orientação técnica, indispensável a boa rentabilidade dos projetos.

## Mudar imagem do RN

Convênios deverão ser firmados com entidades Federais e Estaduais no sentido de evitar-se, nos perímetros irrigados, a execução de trabalhos paralelos, com conseqüente evazão de esforços e recursos. O DNOCS dentro de curto prazo (5 a 10 anos), com a implantação de perímetros de irrigação no Rio Grande do Norte, espera mudar radicalmente, a maneira de pensar e proceder da maioria dos agricultores e homens do campo, oferecendo-lhes condições indispensáveis para vencer a pobreza em que vivem mergulhados há dezenas de anos, permitindo-lhes fazer uma agricultura racional, técnica e lucrativa. ■



# Café no RN

## Uma boa pedida

Ainda que não seja tão ampla e flexível quanto possa ter suposto o escrivão da frota de Cabral, a fertilidade do solo brasileiro seria — pelo menos — das “mais consideráveis em todo o Mundo”. Isto é o que se lê em livros de geografia e é (também) algo que pode ser comprovado no “terra a terra”.

Um exemplo: o Rio Grande do Norte, quente e seco, pode vir a ser produtor auto-suficiente de café — cultura que, até então, estaria sendo tratada como “uma propriedade privada” de alguns Estados frios do Sul; como Paraná, São Paulo e parte de Minas Gerais.

Aliás, a diversificação da produção “com vistas a explorar todo tipo de potencialidade regional e, ao mesmo tempo, responder às necessidades de consumo”, é hoje uma tese bastante acatada por parte de técnicos no assunto sendo que desta opinião participam economistas e planejadores de nosso Estado.

O café consumido no Rio Grande do Norte, não apenas por conta do hábito pessoal do cafezinho, mas já também em virtude das necessidades de matéria-prima de nossas indústrias de torrefação e moagem, poderá — portanto — deixar de ser (como ainda é) “mais um item da pauta de importações de RN”.

### PONTO DE APOIO: IBC

Em seu pequeno quintal da região serrana do RN, Dona Zuleide cultiva dois pés de café os quais — segundo ela — possuem “cerca de 50 anos de existência”.

Por causa deste e de outros indícios, a Secretaria de Agricultura do Estado começou a desconfiar (ou a confiar mesmo) que em certos pontos de nossa área, particularmente as Serras do Mel, de Santana e de Martins, “seriam propícios para o plantio do chamado “ouro negro”.

Então, em viagem que fez ao Rio em julho passado, o agrônomo João Costa, assessor do Secretário Geraldo Bezerra e também substituto eventual deste, houve por bem entrar em contatos com o IBC e solicitar que aquele Instituto “enviasse ao Rio Gran-

de do Norte técnicos que pudessem estudar o clima e as terras da região”.

Enquanto isso, o Governador Cortez Pereira, presente ao programa “Xeque Mate” da Faculdade de Jornalismo, falava publicamente sobre o assunto. Respondendo à pergunta de um estudante sobre a situação da agricultura norte-riograndense, o Governador acentuou:

“A agricultura coloca-se como meta prioritária de nossa administração. A ela estamos dando a melhor das atenções... E estamos procurando identificar nossas potencialidades para explorá-las racionalmente. Agora mesmo, estamos mantendo entendimento com o Presidente do IBC, um homem amigo amigo do Rio Grande do Norte e que conhece o nosso Estado. Promete-nos esta autoridade que o Instituto Brasileiro do Café nos dar todo apoio, toda ajuda possível, a fim de plantarmos café nas regiões serranas, onde terra e clima são favoráveis”.

### UM BOM SINAL

E — realmente — o apoio do IBC começou a se concretizar. Em setembro, vieram a Natal os srs. João Maria Jorge Sebastião e Altino Hortoloni, ambos técnicos daquele Instituto. Em Natal, eles permaneceram poucas horas. Mas, em companhia do Secretário de Agricultura, sr. Geraldo Bezerra, tomaram logo um helicóptero e sobrevoaram — durante todo um dia — as diversas áreas serranas do Rio Grande do Norte.

Preliminarmente, concluíram esses técnicos que “pelo que vimos e observamos, e segundo estudos da Secretaria de Agricultura, a Serra do Martins tem condições para o plantio do café. É evidente que as condições ecológicas precisam ser melhor examinadas. Mas já temos um bom sinal. A altitude de 720 metros da Serra seria um dado positivo. A altitude de 720 metros da Serra seria um dado positivo”.

Também a Serra de Santana entra nas cogitações:

“O fato de estarmos citando a Serra de Martins não significa que outros pontos do Rio Grande do Norte não sejam igualmente viáveis. A Ser-

ra de Santana por exemplo, é outra que pode se enquadrar nas determinações técnicas e ecológicas do Instituto”.

### UMA NOVA POLÍTICA

Segundo o climatólogo Altino Hortoloni “as condições necessárias ao cultivo do café são altitudes superiores a 700 metros, temperatura média de 18 a 22 graus e precipitação de chuvas não superior a 150 milímetros de deficiência hidráulica”.

De outro lado, tecendo considerações sobre a atual política do IBC, o sr. José Maria Sebastião afirmou:

“Temos a meta de divulgar a cultura do café em diferentes Estados do País, inclusive no Norte-Nordeste. Temos já projetos para Pernambuco, Bahia, Ceará, Roraima e agora Rio Grande do Norte. A preocupação do IBC é solucionar um problema que existe entre o consumo e a produção na região. O Nordeste — no caso — consome 2 milhões de sacas e só produz 400 mil, havendo, portanto, um déficit de 1,6 milhões sacas. Afora isso, o Governo Federal deseja promover o suprimento interno e externo”.

Quanto a financiamentos, o técnico disse o seguinte:

“Normalmente, os financiamentos são feitos com juros acessíveis, através do Banco do Brasil, ou Bancos dos Estados. Para um hectare de 1.166 covas, o crédito é de Cr\$ 5 mil, a juros de três por cento ao ano”.

### CEARA: A EQUIVALENCIA

Na Serra do Baturité, no Ceará, planta-se café com sucesso há muitos anos. Como o café exige sombreados, as plantações são ali feitas entremeadas com pés de ingazeiros, que servem de “chapéu-de-sol” — fazendo com que o café receba assim menos sol.

Segundo estudos preliminares, o micro-clima da Serra dos Martins (RN) se equipara ao da Serra do Baturité.

O agrônomo Antônio de Pádua, Chefe do Escritório da SUDENE em Natal, filho do Ceará, nascido na região da Serra do Baturité, emite seu ponto-de-vista:

“Tudo indica que se poderia obter no Rio Grande do Norte o mesmo resultado do Ceará, por que não? Mas a SUDENE não possui pesquisas a respeito, devido a matéria ter ficado a cargo do IBC. Mas pessoalmente — diz o sr. Pádua — acho que se há o potencial aqui, como se acredita, ele deve ser explorado. É estimular a criação de novas perspectivas para a nossa agricultura.”





# COMO E POR QUE A APERN CRESCEU?



Tudo faz crer que em matéria de preocupação com a segurança de seu capital o potiguar seja tao prudente quanto o mineiro.

Pelo sim, pelo nao, este seria - pelo menos - um fator para explicar o vertiginoso crescimento da jovem Associação de Poupança e Empréstimo Riograndense do Norte, a APERN.

Criada em fins de 1968, em Natal, a referida Associação já se coloca como a terceira do ramo em todo o Brasil, reunindo nada menos de vinte mil correntistas, tendo vinte milhões de cruzeiros em depósitos, e somando 42 milhões de financiamentos.



## QUANDO FALAM OS ÍNDICES

A APERN foi fundada em Natal por um grupo liderado pelo engenheiro Álvaro Alberto Souto Filgueira, que ainda hoje ocupa a presidência do Conselho de Orientação da Associação. As estatísticas provam ser esta Associação a terceira maior do ramo no Brasil, estando à sua frente apenas uma de São Paulo e outra do Rio Grande do Sul.

A média de novas cadernetas abertas diariamente gira em torno de cinquenta e estão crescendo também os depósitos, inclusive nas chamadas "contas de continuação", isto é, as contas cujos clientes programam uma poupança crescente com depósitos quase que diários.

"Quero crer que importa pouco ou não importa nada qual o lugar que ocupamos dentre as associações de poupança do Brasil, pois teríamos que levantar estatísticas e estabelecer proporções, e é fácil examinar o quanto de complicado seria" - disse a RN-ECONÔMICO o sr. Fernando Paiva, diretor da APERN, para depois acrescentar, com ênfase:

"Os índices por nós alcançados tem sido marcantes, felizmente. Entre outros dados, gostaríamos de recordar mais um igualmente importante; refiro-me ao fato de já termos financiado mais de duas mil casas em Natal".

## SEGURANÇA ACIMA DE TUDO

Fazer poupança através de cadernetas da APERN parece ser uma forma segura e tranquila de fazer render o dinheiro. Em primeiro lugar, não há nenhum risco, pois o rendimento não sofre as oscilações muito comuns nas bolsas de valores.

O rendimento é garantido através dos dividendos e da correção monetária com a garantia do governo federal. Os depósitos são corrigidos trimestralmente com correção e semestralmente com dividendos.

O economista Fernando Paiva cita um fato possível de ser comprovado nos balanços da APERN: - no auge da corrida para as bolsas, a Associação de Poupança não sofreu nenhum abalo nos seus depósitos, que se mantiveram sempre cres-

centes, embora algumas poucas pessoas tenham preferido arriscar parte de suas economias na bolsa em tempo de alta.

"Mas - lembra Fernando Paiva - quem retirou parte de sua poupança para arriscar na bolsa, o fez com a devida preocupação, pois ninguém encerrou sua caderneta na APERN naquela época. Mesmo quem retirou pequena parcela de seus depósitos na Associação voltou a repô-la logo depois pelas razões já bastante conhecidas, a principal das quais foi a queda verificada nas cotações das BVs. Aliás, agora, está ocorrendo um fenômeno interessante, pois estamos recebendo diariamente depósitos cada vez maiores, porque evidentemente somos quem melhor remunera o capital atualmente.

Entre correção monetária e dividendos, a média tem se mantido constante em torno de dois a dois e meio por cento sobre o capital depositado, se considerarmos o incentivo de 20% sobre o valor médio depositado para redução na renda bruta para o imposto de renda".

## DE COMPUTADOR E DE SEDE PRÓPRIA

Com o desenvolvimento de seus negócios a APERN teve de adotar duas providências, hoje já encaminhadas praticamente: a primeira seria a mudança para um prédio maior, mais espaçoso, com melhores condições de trabalho para o seu quadro de funcionários e maior conforto para os clientes. E a outra providência teria de ser o ingresso da Associação na era da computação eletrônica de dados.

Com vinte mil correntistas, duas mil casas financiadas e vinte milhões de cruzeiros em depósitos, além de 42 milhões de financiamentos, pode-se imaginar como se tornou ineficaz para a empresa a computação manual ou mesmo mecânica.

Explica o economista Fernando Paiva: "Então partimos para a computação eletrônica. Adquirimos um computador L-4.000 e já hoje podemos creditar reli-

giosamente os dividendos e correções monetárias nos prazos absolutamente certos acabando com o sofrimento que consumia a nossa paciência e a dos nossos clientes também. No fim de cada trimestre a correção é computada e no fim de cada trimestre a correção mais os dividendos, são computados simultaneamente em apenas algumas horas".

Quanto à futura sede própria o diretor da APERN diz que "sua construção será iniciada nos próximos dias e deverá ser inaugurada ainda este ano ou, no mais tardar, no começo do próximo. Três pavimentos, elevador, loja térrea para depósitos, sala de reunião, pequeno auditório, enfim, uma sede própria com projeto de acordo com as finalidades da Associação".

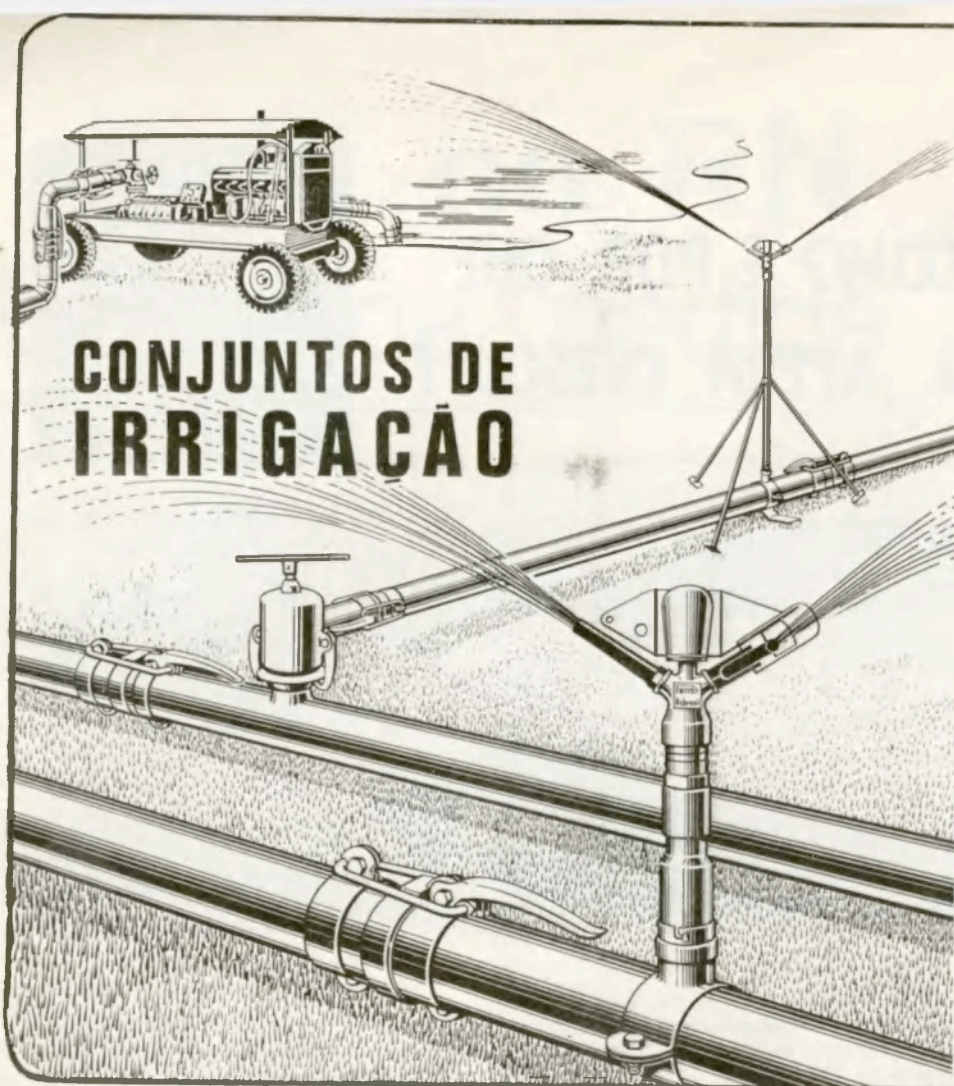
## FINANCIAMENTO EM NOVA LINHA

Dentro de mais alguns dias a APERN deverá se iniciar numa nova linha de financiamento dentro da política do BNH, englobando projetos urbanos completos, inclusive da infra-estrutura, como água, esgotos, cinemas, clubes, escolas, etc.

Os estudos nesse sentido estão bastante adiantados, embora não haja ainda em Natal nenhum projeto semelhante. Os diretores da APERN, entretanto, procuram se prevenir, preparando a Associação para atender o primeiro que for apresentado.

Atualmente, a APERN acha-se com suas linhas de financiamento atuando na construção do Parque Residencial dos Bandeirantes, com 84 casas no estilo do conjunto São José. Também está atuando na construção das últimas quatro casas do conjunto Ouro Branco, das primeiras cinco casas do conjunto Inharé e mais dos apartamentos dos edifícios "Etoile" - classe "A" - e São Marcos - classe "A" e "B" - enquanto examina novos projetos de maneira a aplicar até o fim de dezembro mais de seis milhões de cruzeiros.





## CONJUNTOS DE IRRIGAÇÃO

IRRIGAÇÃO



GARANTE A SUA COLHEITA

**ASBRASIL**

ASPERSÃO NO BRASIL S.A.



REVENDEDORES EXCLUSIVOS



**PAULA, IRMÃOS — COMERCIO S.A.**

NATAL - Praça Augusto Severo, 260 - Caixa Postal, 5  
Fones: 2-0916 e 2-1532

# Vai mudar de carro este ano?

Pode mudar. Escolha a marca que quiser. Isto é com você. Mas na hora de equipá-lo com faróis de longa distância, rodas cromadas, direção esportiva, toca-fita, ar condicionado, guarnições de paralamas, bancos reclináveis e outras sofisticacões, o problema é nosso.

COMPRE SEU CARRO E TRAGA-O ATÉ NÓS E ESPERE UMA SURPRESA DE VOLTA!

# DIEL

Av. Rio Branco, 167 - Ribeira  
Natal - RN



O que Diel faz ninguém faz



## Indústrias Gráficas

# Que caminho seguir para superar a crise?

Se houve um tempo em que a nossa indústria Gráfica navegou num mar-le-rosas, este seria um capítulo do passado. O ramo vive hoje numa crise sem precedentes e talvez sem saída a curto-prazo. Proprietários e Gerentes de tipografias em Natal são unânimes em reconhecer a existência da crise. Pode haver diferenças de pontos de vista entre eles, o mas apenas no que diz respeito a aspectos da situação. Pois quase todos estão de cintos apertados, sendo que alguns em virtude do emagrecimento das receitas chegaram ao ponto de dispensar empregados e adiam o pagamento de suas obrigações fiscais.

Entretanto — como sempre ocorre — os maus tempos têm também o seu lado positivo. Assim é que, aparece não raro, a união das partes em dificuldades ao redor de metas e reivindicações comuns. Tal seria — por exemplo — a razão de ser da nova Associação Northeriogrãndense da Indústria Gráfica — ANORTGRAF — fundada em junho último. Mas os lados negativos da dita crise são tão pesados e volumosos, espalhando-se de tal modo, que chegam a embaçar o idealismo criador da jovem ANORTGRAF. Para começo de conversa, a palavra de José Felix presidente do Sindicato dos Gráficos de Natal: "Sim senhor, a crise está aí. Estamos sentindo as suas consequências. Já se sabe de problemas de atraso de pagamentos. E tem gráficas, como a Expressa, a Augusto Leite e a Clima, entre outras, que tiveram de dispensar alguns colegas trabalhadores. Muitas empresas não estão cumprindo a Lei em relação ao FGTS. Estamos com vários casos na Justiça do Trabalho."

### EXCESSO DE GRÁFICA

O freguês pode escolher: a cidade de Natal possui 15 gráficas particulares de tamanho médio. Além das oficinas da Companhia Editora do Rio Grande do Norte — CERN — e da Gráfica Manimbu da Fundação José Augusto. Entre estas duas operam em "off-set", a Off-set, do sr. Carlos Jorge, e agora a Manimbu — que acaba de adquirir um moderno equipamento. Trata-se de um excesso de empresas do ramo?

— Parece que o problema não seria bem este. Para o Sr. Carlos Lima, proprietário da Gráfica Clima, o fato gerador da crise é a "evasão de serviços." Eis sua explicação: O INPS por exemplo, executa grande parte de seus serviços em máquina "off-set" de sua propriedade; a ANCAR e a Escola Técnica Federal também montaram modernas gráficas. Além disso, órgãos como COSERN, TELERN, CASOL, etc., estão enviando seus serviços para as gráficas pertencentes ao Governo. Por outro lado, a Secretaria da Fazenda permite que talonários sejam impressos em outros Estados. Não sabemos porque nosso Estado permite tal coisa. No caso, o prejuízo referente ao ICM atinge também o do Governo do RN."



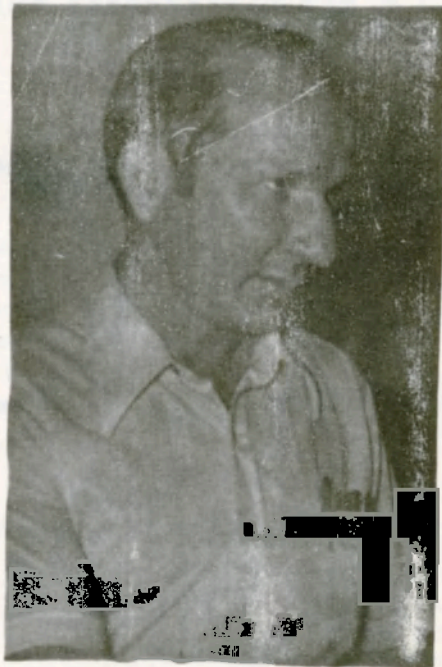
Para Carlos Lima, existe evasão de serviços.

### ESCASSEZ DE SERVIÇOS

Já o sr. Dinarte Bezerra de Andrade, proprietário da Tipografia Santo Antônio, considera o seguinte: acho que a atual crise não é particular da indústria gráfica. Ela atinge também outros ramos. Mas o nosso grande problema é a escassez de serviços. E as coisas pioraram mesmo foi depois que a CERN entrou como nossa concorrente, entrando no campo do serviço avulso, para o comércio e a indústria, além do que para as repartições públicas. Antes da CERN, tínhamos a COSERN, a TELERN, a CAERN

e outros órgãos que faziam seus serviços na praça. Hoje isto acabou. A Imprensa Oficial pegou tudo. Porém eu acho justo que a CERN faça os serviços do Estado; ela está no seu papel. Errado é quando ela entra para concorrer com as empresas particulares, querendo contratar também os serviços da Indústria e do Comércio."

Falando ainda sobre a crise, o sr. Dinarte Bezerra (que também é tesoureiro da ANORTGRAF) toca em outros assuntos: Tem então o problema dos impostos. Estes pesam demais para nós. Estamos sujeitos a 17% de ICM e 15% de IPI. Somente nossa firma, por exemplo, paga cerca de 12 mil cruzeiros mensais, para um faturamento da ordem de 30 mil. E depois existe outro problema: é que firmas de fora do Estado estão vindo concorrer aqui dentro. Isto é ruim para nós e para nosso Estado. O Governo da Paraíba, por exemplo, impede que isto aconteça com seus empresários, cobrando o imposto duplo do ICM."



Para Dinarte Bezerra, os impostos pesam demais.

### MUITO IMPORTANTE

As obrigações fiscais estão realmente na ordem do dia, ou melhor, na ordem das preocupações, para os



# Uma história de pioneirismo

Quando o gesso era artigo de luxo e de importação, a visão de um pioneiro mossoroense, com sua fé inquebrantável e sua capacidade de trabalho, popularizou o produto, abriu novos empregos e gerou riquezas para a região. No terceiro aniversário do RN-ECONOMICO, fazemos este pequeno registro. Registro que nos orgulhamos de fazer com a simples divulgação do nome de nossa empresa.

## MINERAÇÃO JERÔNIMO ROSADO S/A desde 1939

Praça Presidente Vargas, 90 - Mossoró - RN

# Parabéns, RN Econômico

Quando a Revista RN-ECONÔMICO completa três anos de sua circulação, dedicada sempre aos assuntos e problemas econômico-financeiros do Rio Grande do Norte, é a nossa vez de dar os parabéns! A importância da revista já transcedeu o RN e isto é muito importante.

NESTA OPORTUNIDADE, LEMBRAMOS AS NOSSAS PRINCIPAIS LINHAS DE REVENDA:



**marcosa S.A.**  
Travessa das Donzelas, 311  
Fone: 2729 Natal-RN

- CATERPILLAR - Tratores diversos.
- BARBER-GREENE - Equipamentos de pavimentação e britagem.
- MULLER - Equipamento de compactação e asfalto.
- CESSNA - Aeronaves.
- HOUKES - Helicópteros.
- SCANIA - Caminhões, ônibus, motores.
- MWM - Motores diesel.



nomens ligados à nossa indústria Gráfica. Tanto assim que o Presidente da Associação Northeriogrãndense de Indústria Gráfica e o proprietário da Tipografia Augusto Leite, sr. Murilo Tinoco de Carvalho, pensa numa alternativa. Argumenta ele que, a rigor, "as tipografias de Natal não podem ser — como são atualmente — tratadas como indústria, porque assim ficamos sujeitos a todos encargos tributários e sociais de uma grande empresa, coisa que realmente não somos. Nós não temos uma produção em escala para vendas. Apenas produzimos sob encomendas, quase sempre em pequena quantidade — somos portanto simples oficinas de encomendas. Quer dizer: como tal, as obrigações do ICM e IPI nós deveríamos pagar sobre a matéria-prima empregada, e não sobre o faturamento global, como se exige hoje. Seria estabelecido, assim, um tratamento diferente para firmas diferentes fazendo-se justiça."



Murilo Carvalho sugere tratamento diferente.

Além disso, o presidente da ANORTGRAF condena a "evasão de encomendas". E sugere: "O Rio Grande do Norte bem que pode dificultar a autorização de encomendas para outros Estados. Nosso interior, como vi há pouco tempo por exemplo em Acari e Nova Cruz, trabalham muito com as tipografias de Campina Grande. Se nosso Estado interferir nesse terreno, as vantagens serão para o próprio Estado".

#### UNIÃO DA CLASSE

A Associação Northeriogrãndense de Indústria Gráfica foi criada há pouco mais de quatro meses. Explica o sr. Murilo de Carvalho que a entidade ainda se acha em fase de organização,

a fim de colocar-se efetivamente como órgãos de classe e legítima representante de seus fillados." Mas apesar de estar ainda em fase de dar os passos iniciais, procurando inclusive uma sede para poder se instalar, a ANORTGRAF já conseguiu fixar uma "Tabela de Preços para Confecção de Notas Fiscais". Este — realmente — foi seu primeiro trabalho concreto e também seu primeiro ato com sabor de vitória. Pois pelo menos, a "Tabela" conseguiu a adesão de 15 empresas do ramo: Gráfica União, Gráfica Manimbu, Gráfica Nordeste, Tipografia Relâmpago, Tipografia Santa Cruz, Tipografia Santo Antônio, Tipografia Lira, Tipografia Augusto Leite, Tipografia Expressa, Tipografia Moderna, Tipografia Galhardo, Natal Gráfica, Gráfex, Clima Artes Gráficas e CERN.

#### CONCORRÊNCIA

A respeito da Associação o proprietário da Clima Artes Gráficas tem algo a ponderar: a ANORTGRAF em verdade, ainda não teve tempo suficiente para uma melhor assistência aos associados. Mas ao meu ver, a grande luta que ela deve encetar seria quanto a concorrência que a empresa privada vem sofrendo dos órgãos públicos. A concorrência chega até a ser desleal. É uma verdadeira guerra. Vou dar um exemplo: o INPS, faz pouco, convidou oito gráficas de Pernambuco para aqui participarem de coletas. Assim é impossível. Nós, allás, já desistimos de concorrer."

#### PROBLEMA SOCIAL

Em linhas gerais, está aí a visão dos proprietários sobre a crise da Indústria Gráfica no RN. Aliás, do ponto-de-vista do Sindicato dos Trabalhadores Gráficos a coisa se apresenta mais ou menos do mesmo modo. José Félix, presidente do Sindicato, falando em nome de seus colegas-quase 300 em Natal —, assim se expressa:

"Sofremos com a crise, porque o progresso do trabalhador depende do progresso da empresa. Se a firma está em situação difícil a gente fica com medo; não pode reivindicar nada. Achamos que o grande problema é mesmo falta de freguesia e, depois, esse caso de certas repartições mandarem seus serviços para fora do Estado. Nós estamos percebendo a crise faz um ano e pouco. Tem muita gente no ramo e o serviço é pouco, pelo menos para as firmas particulares; ou é pouco, ou é mal distribuído. Sei não". Há empresas — inclusive — correndo o risco de terem de fechar suas portas. Mais que apertadas, algumas gráficas estão vi-

vendo já a "fase do arrocho:" Já dispensaram empregados e começam a atrasar no cumprimento de suas obrigações sociais. Entre os entrevistados, ninguém vê a modernização das oficinas como saída: Como modernizar, como investir capital, se já estamos operando com capacidade ociosa devido à escassez de serviço?". Ou na expressão do Sr. Murilo de Carvalho: "É preferível máquinas obsoletas trabalhando do que modernas off-sets paradas." Nem a fusão das empresas do ramo surge como solução: "Acho que a integração das gráficas seria ainda pior. O ramo tem seus limites e não comportaria, de imediato, tal sistema" — diz Dinarte Bezerra.

Onde, afinal, a saída? — só quem sobreviver verá!

### ANTES DA CERN JÁ EXISTIA CRISE

Até aqui a reportagem mostrou uma série de pontos-de-vista sobre a indústria gráfica no RN, todos eles — no entanto — provenientes de homens ligados à empresas particulares. Como a CERN e seu significado na conjuntura do setor foi citada pelos entrevistados, achamos importante — e até inevitável — apresentar afinal um depoimento de seu diretor-presidente, jornalista Marcos Aurélio de Sá. Por coincidência, além de ocupar este cargo Marcos é também diretor da Editora RN-ECONÔMICO.

Com sua experiência, Marcos Aurélio de Sá assim vê os diferentes aspectos da crise em questão:

RN-ECONÔMICO: — Há realmente, uma crise na indústria gráfica no RN? Há quanto tempo ela começou? Quais os seus fatores principais?

MARCOS: — Sei que existe crise na indústria gráfica natalense desde 1969, quando fui procurado, como diretor de RN-ECONÔMICO, por vários industriais gráficos que me propuseram a venda ou o arrendamento de suas tipografias. Isto apenas pelo fato de, em conversas ocasionais, ou ter expressado o interesse de ingressar no ramo industrial gráfico. E para que não afirmem que estou falando por falar, cito as tipografias: 1) Gráfica Manimbu, na época arrendada ao Sr. Carlos Jorge; 2) Gráfica Nordeste, cujo sócio arrendatário Airton Costa me procurou para vender sua parte; 3) Tipografia Relâmpago. Analisando detalhadamente a situação de cada uma



# O SESI e o SENAI em Mossoró

Foram inaugurados no dia 7 de outubro, pelo Ministro Júlio Barata, do Trabalho, o Centro Social "Expedito Amorim", do SESI, e o Centro de Formação Profissional do SENAI na cidade de Mossoró.

A inauguração do Centro Profissional foi mais um ato simbólico, pois a unidade do SENAI já vinha funcionando desde junho, com a realização de cursos para o pessoal que trabalha no Terminal Salineiro de Areia Branca, enquanto grandes comemorações marcaram a abertura do Centro Social do SESI.

## OBJETIVOS DAS OBRAS

O Centro de Formação Profissional foi construído, em Convênio com a SUDENE, em terreno doado pela Prefeitura de Mossoró, estando devidamente equipado. A obra destina-se, principalmente, ao treinamento de pessoal, através de convênio SENAI-RN - PIPMO, visando extinguir a carência de mão de obra qualificada na região salineira.

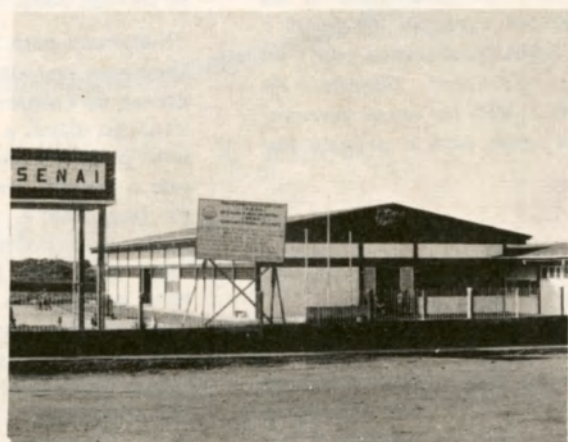
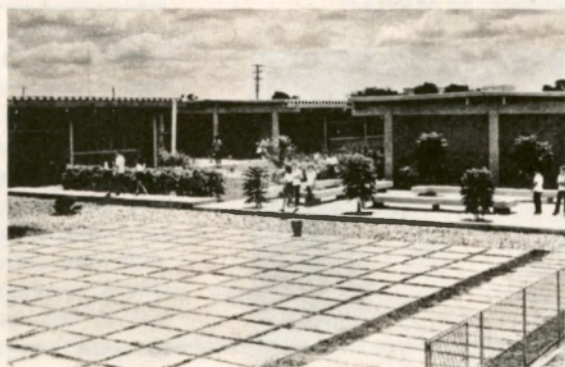
Funcionam, atualmente, cursos de tornearia mecânica, solda elétrica, solda oxi-acetilênica, tecnologia mecânica e fresador. E, a partir de janeiro do próximo ano, funcionará a 5ª. série do 1º Grau (correspondente à antiga 1ª. série ginásial) iniciando, assim, um curso para jovens cujas as séries subsequentes serão implantadas à medida que a turma que ingressará em 1973 for obtendo aprovação.

## O CENTRO DO SESI

Com 2.804 metros quadrados de área coberta divididos em pavilhões (5), piscina semi-olímpica, quadras esportivas, campo de mini-futebol "play ground", o Centro Expedito Amorim tem como meta a cumprir a promoção de educação, saúde e lazer junto aos empregados da indústria, na Zona Oeste, seus familiares e dependentes.

Nele funcionam gabinetes pediátricos, ginecológicos, oftalmológicos, odontológicos, 10 salas de aula, teatro, recepção e escritórios e nas ruas de Mossoró uma Kombi odontológica atende os operários nas fábricas onde trabalham.

\* \* \* \* \*





e da indústria gráfica em geral, preferi não entrar no ramo e continuar imprimindo o RN-ECONÔMICO na base da compra de serviço. Creio que a crise começou muito antes de 1969 e as razões dessa crise são muitas. Poderia citar algumas: pequeno mercado consumidor; grande número de estabelecimentos de indústria gráfica (são mais de 15); custos operacionais bastante elevados em quase todas as gráficas pois elas funcionam com equipamento superado; concorrência da indústria gráfica de Recife que leva de Natal grandes volumes de encomendas, principalmente de repartições públicas federais e autarquias, como o INPS, entre outras. Há outro fator: o uso de computadores para preparação de contas de água, luz, telefone, contas bancárias, provas de vestibulares, folhas de pessoal e um sem número de outros impressos que necessitam de características especiais que as gráficas comuns não são capazes de dar.

RN-ECONÔMICO: — O aumento do número de tipografias na capital e de serviços "off set" (como agora, o da Fundação "José Augusto") teria sido um dos fatores negativos para os anteriormente estabelecidos no ramo?

MARCOS: — Isto é muito relativo. O aumento do número de tipografias é, realmente, um dado negativo que agrava o problema, pois provoca uma partilha diferente e alguém ficará com uma fatia menor no bolo. Mas, não se pode admitir que não haja modernização, pois do contrário se estaria sendo partidário da estagnação. O progresso sempre prejudica alguém que teima em não acompanhar sua marcha. Quem tem, hoje, impressoras manuais e fica se lastimando porque um concorrente comprou impressoras off set, não merece apoio.

RN ECONÔMICO: — Então pelo contrário, o volume de serviços da praça até que sugere mais e melhores empresas gráficas?

MARCOS: — Não. O volume de serviços não permite um volume maior de gráficas. Exige a modernização das existentes, para que produzam com custos menores e com qualidade superior. Na hora em que, chegarmos a esse estágio, ninguém mais sairá daqui para executar serviços gráficos em Recife ou no Sul.

RN-ECONÔMICO — Órgãos como o INPS, comandos militares, repartições federais, etc., passaram a usar impressos padronizados vindos do Sul, certo? Isto prejudicou o movimento de nossas gráficas?

MARCOS: — Sem dúvida, como já afirmei em perguntas anteriores.

RN-ECONÔMICO: — Há notícia de alguma empresa gráfica em Natal que tenha fechado as portas por falta de serviço.

MARCO: — Não posso dizer que alguma tenha fechado por falta de serviço, mas algumas fecharam porque davam prejuízo. E é possível que várias ainda venham a fechar.



O jornalista  
Marcos Aurélio de Sá,  
diretor-presidente da  
CERN - antiga Imprensa  
Oficial - demonstra  
claramente que a crise  
na indústria gráfica  
vem de muito longe.

RN-ECONÔMICO: — A Associação dos Industriais Gráficos — ANORTGRAF — tem feito o que para seus filiados?

MARCOS: — Um primeiro passo importante da ANORGRAF foi a fixação de uma tabela de serviços gráficos mais frequentes, o que ajudou a evitar o aviltamento de preços — o que era uma constante na luta pela sobrevivência.

RN-ECONÔMICO: — Seria ou não interessante a hipótese de fusão das empresas do ramo? Isto não traria a redução dos custos? Não possibilitaria a modernização? Sabe-se por acaso, de algum projeto nesse sentido?

MARCOS: — A fusão de pequenas empresas é sempre necessária e só pode trazer benefícios. O problema é que as nossas tipografias são todas antiquadas e a junção de um grande volume de equipamento velho não resolveria nada. O viável seria a venda da maquinaria em uso e a compra de máquinas novas. É uma operação que não exige capital muito alto, pois tais máquinas podem ser adquiridas com financiamento a longo prazo. Agora o mais difícil é que os atuais donos de gráficas têm como única, (ou quase única) fonte de renda o seu negócio, do qual fazem grandes retiradas, o que, pelo menos de início, não seria possível com a fusão de empresas.

Ao meu ver, esse é o entrave maior, sem falar na dificuldade de se constituir uma diretoria para o empreendimento que consiga reunir o apoio global.

RN-ECONÔMICO: — Cite, por favor, as maiores empresas do ramo em Natal. Explique em seguida, o problema da concorrência entre as grandes, médias e pequenas. Qual a produção mensal da CERN? Tem aumentado, ou diminuído? Por que?

MARCOS: — Creio que, apesar de toda a carência de equipamento moderno, a gráfica da Companhia Editora do Rio Grande do Norte é a maior da cidade. Ela atende primordialmente ao Governo do Estado. Sua produção mensal atinge cerca de 60 mil cruzeiros. Os serviços para particulares não chegam a significar 20 por cento de todo o faturamento. Alegam alguns empresários gráficos que a CERN lhes faz um tipo desleal de concorrência, usando o nome do governo para carrear serviços para sua tipografia. Isso não ocorre. A CERN é uma empresa e, como tal, ela concorre; participa de coletas e tem corretores na rua tentando vender seus serviços. A CERN paga os mesmos impostos que as outras tipografias pagam, à exceção, naturalmente, dos casos previstos em Lei, tais como serviços de impressão de livros didáticos, literários e científicos ou de jornais e publicações periódicas. A afirmação de que a CERN usa o nome do Governo para angariar serviços, e que não paga impostos, não passa de um artifício de palavras destinado a impressionar os incautos e a encontrar uma nova razão para a crise que já existia quando nem se pensava em criar a CERN. ■



Apenas 8 sindicatos patronais são filiados à Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte - e são os únicos órgãos de classe existentes em Natal. Ninguém se interessa por organizar sindicatos e os poucos que funcionam são de ramos industriais sem maior importância no cômputo do nosso parque industrial do RN.

# Empresario potiguar não tem destinação sindicalista

O empresário norterriograndense não tem propensão à sindicalização. Esta verdade pode ser aquilatada facilmente quando se verifica que de todos os ramos industriais do Estado, apenas os de menor expressão econômica possuem órgãos de classe, reunindo em torno dos seus interesses uma entidade patronal capaz de, com o esforço e pelo esforço dos associados, encaminhar ou mesmo resolver muitos dos problemas pendentes.

A Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte tem hoje filiados ao seu quadro de entidades associadas apenas oito sindicatos — ou seja, todos que existem no Estado. Em muitos casos o sindicato não existe — dizem alguns empresários — porque não existem firmas suficientes para fundá-lo: é necessário um mínimo de doze empresas para a formação de uma entidade dessas. No entanto, outros tantos não são fundado por falta de interesse dos próprios donos de empresas.

O diretor do Departamento Sindical da Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte, sr. José de Oliveira Lima, conta um milagre sem dizer o nome do santo:

— Outro dia procurei um diretor de empresa de um ramo industrial que tem firmas suficientes para fundação de um sindicato. Fiz ver a importância da criação do seu órgão de classe, até mesmo para facilitar certas reivindicações. Sabe o que ele me perguntou: Quanto é que eu vou ganhar nisto?

## CINCO PARA UMA

Quando se tratou da criação da Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte, partiu-se primeiro para a criação dos sindicatos. Por estranho que pareça, naquela época não existia no Estado o mínimo de cinco exigidos por lei para se agregarem em torno da futura Federação. A luta, então, foi para que se formassem os sindicatos necessários, partindo-se depois para a organização da entidade maior. Hoje, passados tantos anos e quando a FIERN já se projeta como um órgão de importante presença na vida do Estado, apenas mais três sindicatos foram formados.

E nem mesmo esses representam muito, em termos de possibilidades financeiras ou de ramos industriais importantes na vida do Estado. Não temos, por exemplo, sindicato patronais de curtidores de couro, de plantadores ou beneficiadores de algodão, de mineração, de confecções de fabricantes de óleos, etc.

Atualmente estão filiados à Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte os Sindicatos: da Indústria de Panificação e Confeitaria de Natal; da Indústria de Cervejas (?) e Bebidas em Geral de Natal; da Indústria de Conservas Alimentícias do Estado do Rio Grande do Norte; da Indústria de Sabão e Velas do Estado do Rio Grande do Norte; da Indústria da Construção Imobiliária do Estado do Rio Grande do Norte; da Indústria da

Construção Imobiliária de Mossoró; da Indústria do Sal do Rio Grande do Norte; da Indústria Moageira do Café do Estado do Rio Grande do Norte.

## SINDICALIZADOS OU NAO

Como entidade maior da classe, a Federação tem sempre se interessado e lutado para a formação de mais sindicatos. Não que isto signifique para ela maiores benesses pecuniárias. FIERN tem, por lei percentual na cobrança do Imposto Sindical de todas as firmas, sindicalizadas ou não. Anualmente, quando da cobrança de seu tributo, a entidade recebe 20% do que é recolhido pela firma ou pelo Sindicato — cerca de Cr\$ 60 mil.

E não faz diferença no tratamento ao empresário sindicalizado ou não.

— A nossa casa é a casa do industrial — diz o sr. José de Oliveira. Não há prerrogativas para a g ou h. Periodicamente aqui estão reunidos grupos de empresas sem sindicato, que utilizam nossas instalações da maneira que bem lhe apraz. E nós queremos justamente isto.

Realmente, é de se lembrar que na FIERN que ultimamente os curtidores do Nordeste estiveram reunidos, discutindo o problema da saída do couro bruto para o exterior e a discussão da qual saiu um documento enviado ao Presidente da República que recebeu aval do General Gama e tezu Médiç, com a sua aprovação integral.



Lá se reuniram também recentemente os empresários das confecções do Estado, para levantamento do problema da isenção dos impostos — questão crucial para essas indústrias — e do qual resultou um documento que, levado ao Governador Cortez Pereira, ocasionou uma apreciação mais nacional quanto ao assunto.

## OS DOCUMENTOS-ESTUDOS

O jornalista Everaldo Gomes, da Assessoria de Relações Públicas da Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte, recorda que a FIERN também põe à disposição dos empresários suas diversas assessorias técnicas para elaboração de documentos e estudos, nada cobrando e acompanhando dentro dos mais corretos princípios tudo que se relaciona com os interesses em pauta.

Sete desses documentos podem ser alinhados como vitórias técnicas e reivindicatórias da FIERN.

1) Exposição à Secretaria da Fazenda do Estado do Rio Grande do Norte com emendas ao anti-projeto de lei complementar federal que re-

gulamenta o Art. 23 § 6 da Constituição Federal — entregue no dia 8 de maio de 1972.

2) Exposição ao Governador Cortez Pereira sobre a dilação de prazo para recolhimento do ICM, pelo contribuinte substituto — Entregue no dia 16 de junho de 1972. O Governador atendeu a reivindicação da FIERN integralmente, baixando o Decreto n. 5.794, de 19 de julho de 1972, que concede o diferimento do prazo pedido.

3) Participação dos Incentivos Fiscais na correção dos problemas regionais — Tese apresentada à III CONCLAP, em março de 1972.

4) Exposição aos senhores Ministros da Fazenda, das Minas e Energia e da Indústria e Comércio, sobre a problemática da Mineração Tugstênio no Rio Grande do Norte — entregue pessoalmente, tendo a cópia do Ministro Delfim Neto sido entregue no dia 10 de agosto de 1972. O assunto está sendo estudado no Ministério da Fazenda.

5) Exposição ao Sr. Ministro da

Indústria e Comércio sobre exportação de couros bovinos "in natura", pedindo medidas de restrição ao Governador. — Entregue no dia 12 de agosto de 1972. O documento também contou com a assinatura de dezesseis presidentes de Curtumes do Nordeste. O Governo Federal, pelo Ministro da Indústria e Comércio atendeu totalmente à reivindicação, proibindo a exportação dos couros salgados e verdes.

6) Exposição ao Governo do Estado sobre a concessão de incentivos fiscais à indústria, relativos ao ICM, no qual se oferecem dois anti-projetos de lei, como sugestão. — Entregue no dia 29 de agosto de 1972 ao Governando se informa, o professor Cortez Pereira atenderá às reivindicações dos industriais.

7) Exposição sobre custos industriais de beneficiamento do algodão, no Rio Grande do Norte, encaminhado ao presidente da Comissão de Financiamento de Produção, em Brasília. — Entregue no dia 11 de setembro de 1972. O Governo Federal por intermédio da Comissão, acatou o estudo feito e o pedido com ele oferecido solucionando em grande parte o problema dos preços mínimos para o algodão de fibra longa do Rio Grande do Norte, especificamente. ■

# Gesso virou sinônimo de Mossoró

\* \* \*

Temos certeza de que com nosso trabalho contribuimos para isto. É um abnegado trabalho de um quarto de século, industrializando o gesso e comercializando os seus derivados para todo o Brasil, com a preocupação de assegurar o máximo de qualidade.

\* \* \*

Emprêsa Industrial

Gesso Mossoró S/A

MATRIZ:

Rua Juvenal Lamartine, 808  
Mossoró - RN

FILIAIS:

Rio (GB) e Guarulhos (SP)



A GRANJA LAWAR, reconhecendo o valor de um recente artigo do dr. Apolônio Sales, publicado na revista Avicultura Brasileira, acha por bem levá-lo ao conhecimento dos leitores desta revista. Trata-se de um assunto que diz respeito não somente à nossa organização mas a quantos consideram os produtos avícolas como indispensáveis às suas dietas alimentares.

# Corrigindo um erro

Não faz muito tempo que os criadores de galinha para produção de ovos se viram a braços com uma propaganda, possivelmente orientada de boa fé, contra o consumo de ovos na dieta humana.

Dizia-se que a dieta de colesterol no sangue crescia assustadoramente com o consumo de ovos, quaisquer que fossem as maneiras do seu preparo culinário.

Nos Estados Unidos, onde primeiro se espalhou a inesperada notícia, o medo das doenças circulatórias conduziu o consumidor esclarecido a banir ou pelo menos diminuir a utilização do ovo como fonte de proteína na sua dieta. O consumo per capita diminuiu violentamente, surgindo problemas de superprodução logo controlada na planificação avícola dos anos subsequentes.

Passado o impacto, os Estados Unidos, felizmente, começaram a recuperar os altos níveis do consumo dos melhores tempos, atingindo trezentos e poucos ovos por ano, malgrado a

grande anti-propaganda.

Agora, com surpresa para muita gente, lê-se na conceituada revista "Poultry Digest," número de maio, uma notícia auspiciosa. Foi constatada, em experiências e provas cientificamente orientadas, a falsidade do conceito que tanto mal fizeram à indústria avícola. A alimentação humana com ovos de galinha, em vez de conduzir a um aumento da taxa de colesterol no sangue, tem como resultado a redução desta taxa. O consumo de ovos é quase uma terapêutica de combate ao excesso de colesterol no sangue.

Traduzo os informes divulgados pela revista a que aludo.

"Todos os dados disponíveis demonstram que o colesterol no sangue diminuiu como resultado da alimentação com ovos."

No mês de outubro último, em Kingston — N. Y., onde falou sob os auspícios da Mid Hudson Chapter of the A. Heart Association Paulo Dudley White assim se expressou "Coles-

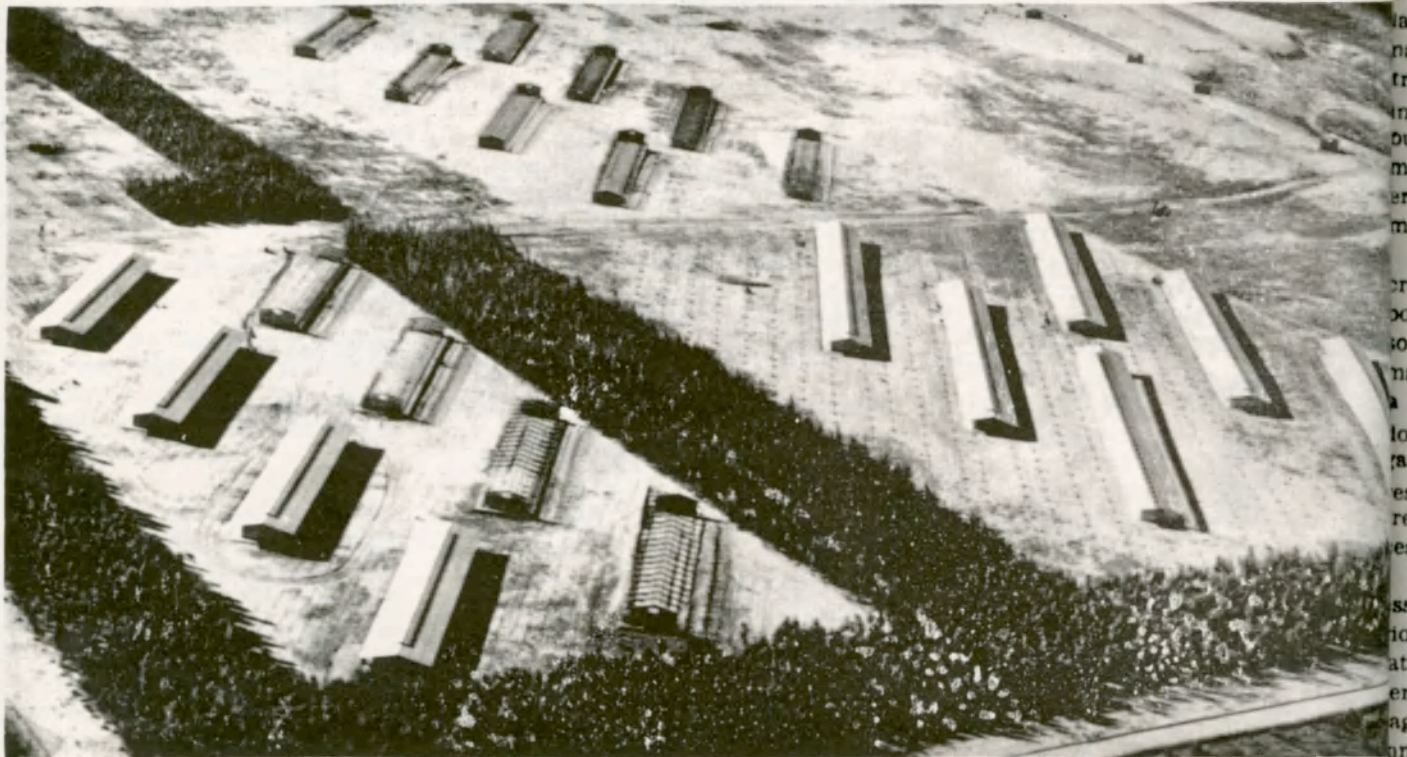
terol no sangue é de longe mais portante que colesterol no alimento. Eu poderia comer uma dúzia de ovos por dia sem quer dano".

Linhas adiante a revista cita aduz: "há muitos relatórios sobre recuperação de ataques cardíacos obtidas por voluntários que se alimentam por prazos difentes, ingerindo gemas de ovos,"

"Não houve acréscimo na taxa de colesterol no sangue, uma vez que tivesse os ovos sido cozinhados com gordura hidrogenada."

W. Goodal, então presidente da Hampshire Heart Association com grupo de voluntários no Bend Bridge Hospital de Boston, se submeteu a uma dieta de 24 ovos por dia. Ao fim da prova todos tinham perdido peso e todos tinham diminuído a taxa de colesterol.

Enfim, são estes os dados que são muito significativos, podendo uma vez por todas conduzir a cultura a uma ampliação de mercado.



VISTA AÉREA DA GRANJA LAWAR, EM PARNAMIRIM



# A CONCORRÊNCIA DESLEAL DOS TAXIS

Uma empresa já retirou alguns ônibus de circulação por não suportar o que chama "concorrência desleal dos carros de aluguel".

Os concessionários das linhas lembram o fato principal da sonegação do imposto rodoviário, pelos proprietários de táxis.

O Código Nacional de Trânsito prevê sanções e penas que vão da multa à apreensão do veículo e até à cassação da carteira do motorista.

Os regulamentos determinam funções e obrigações, as leis fazem cumprir essas determinações e aplicam sanções aos infratores. Nem sempre, no entanto, existem meios suficientes para se coibir os excessos e então surgem duas espécies de contendedores: os infratores (bem sucedidos) e os prejudicados (mal sucedidos).

Isto está ocorrendo no Rio Grande do Norte, atualmente, em larga escala, como já ocorreu no Ceará, em Pernambuco, na Paraíba, com relação aos transportes coletivos inter estaduais e inter-municipais. A diferença é que nos outros Estados medidas já foram tomadas e o mal, se não está totalmente erradicado, existe em proporções bem menores.

As empresas permissionárias inscritas legalmente para fazer o transporte coletivo de passageiros em nosso Estado estão sofrendo hoje de forma violenta e cada vez mais crescente, a concorrência desleal e fora da lei dos proprietários de táxis que trafegam, alguns até com horários regulares, levando e trazendo passageiros entre cidades servidas, por força de concessão exclusiva, por essas empresas.

O advento do asfalto veio fomentar essa prática e transformá-la num sério problema que pode acarretar, paulatinamente, até a extinção de muitos serviços de transporte coletivo de passageiros que algumas empresas prestam em muitas linhas.

### CONCORRÊNCIA OU BURLA

Há muito tempo as empresas permissionárias lutam junto aos poderes competentes para que o abuso seja coibido. Até agora, no entanto, tem havido um simples joço de burocracia, escudada pela clássica desculpa de falta de competência legal ou falta de meios para fiscalizar.

Tanto a Viação Nordeste Ltda., que faz as linhas da BR-304 como a Expresso Cruzeiro do Sul e a Expresso Nápoles, que trafegam ao longo da BR-101, Empresa Artur Dias, Empresa Jardinense e outras que servem as rodovias estaduais, em demanda do Seridó e baixo Oeste, sofrem a concorrência dos proprietários de táxis.

Concorrência ou flagrante burla às determinações legais — sugere o sr. Airton Thomaz da Silveira, diretor-comercial da Viação Nordeste. E explica:

— O Código Nacional do Trânsito diferencia de maneira clara como a luz solar as duas modalidades de transporte de passageiros: há o coletivo e o individual. Os táxis estão enquadrados especificamente no tipo de transporte individual de passageiros. Os veículos maiores, os ônibus no tipo de transporte coletivo de passageiros. Depois, os carros que competem conosco, irregularmente sonegam os impostos devidos por este tipo de servi-

ço, principalmente o de 5% instituído pelos Decreto Lei n. 284 de 28/02/67 (sobre o preço da passagem) recolhido mensalmente ao Banco do Brasil, a ordem do DNER/DER.

E ele entileira uma série de razões que determinaram a ação particular das empresas e também do Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo do Rio Grande do Norte, oficiando junto às autoridades, pedindo uma medida coitativa para o fato.

— Uma empresa como a nossa, legalmente constituída concessionária exclusiva de linhas, não pode assistir de braços cruzados o aliciamento de passageiros por proprietários de táxis. Quando uma firma como a nossa se organiza, observa muitas exigências legais: faz o Seguro RCOVAT (Seguro Obrigatório de Responsabilidade Civil Para Transporte Coletivo de Passageiros) exclusivo para ônibus. Táxi não pode fazê-lo. E conseqüentemente não pode oferecer compensação pelo risco de vida do passageiro. Temos obrigações com empregados, recolhemos FGTS, pagamos INPS, mantemos escritórios nas cidades servidas, montamos escritório de contabilidade, reunimos profissionais de várias categorias em torno do nosso serviço, do que resulta que muitas famílias dependem da nossa empresa. Pagamos impostos federais, estaduais e municipais. E não podemos sequer dar abatimento no



preço de uma passagem. Mas os proprietários de táxis dão. Ou cobram até mais caro o preço da passagem, em comparação com os preços instituídos pelo DNER ou DER para os ônibus.

E nessa questão de preço de passagem é de bom alvitre se fazer um cálculo rápido, sugere ainda Airton Thomaz da Silveira: um táxi que faz a linha Natal—Mossoro e vice-versa transporta uma média de 10 passageiros por dia; cobra em média, Cr\$ 15,00 por passageiro, ou seja: fatura Cr\$ 150,00, diariamente; gasta cerca de Cr\$ 40,00 de gasolina e óleo. Não paga mais nada; sonega impostos; não dá garantia de seguro ao passageiro. Oferece, sim, uma viagem com mais velocidade (e mais riscos) e deixa o passageiro na porta de casa, do escritório.

### TODOS JÁ SABEM

Não foram poucos os ofícios, memoriais, documentos comprobatórios, enviados pelo Sindicato e pelas empresas, particularmente, a órgãos de direito, responsáveis pela observação e manutenção das leis que regem o assunto.

As empresas que servem linhas totalmente asfaltadas se consideram as mais prejudicadas, sendo por conseguinte, as mais insistentes nessa luta.

Em novembro de 1971 por exemplo, uma delas oficiou ao diretor do DETRAN (Departamento Estadual do Trânsito), sr. Gastão Mariz, solicitando fiscalização nos Postos Fiscais e Rodoviários das saídas de Natal (Macalva e Parnamirim) "por onde passam veículos de diversas categorias (kombis, rurais, táxis etc.) que se encontram fazendo o percurso das linhas regulares servidas pela Empresa".

E enviou, anexada, uma relação de tipos, cores e placas (algumas vezes até nomes de proprietários) desses carros.

Lembrava, também, que se tratava de uma concorrência desleal e uma visível burla às instruções do órgão, que rege as concessões para as linhas inter-municipais.

No mesmo sentido recentemente outra empresa oficiou ao Engenheiro Chefe do 14.º Distrito Rodoviário Federal (DNER), lembrando que, como permissionária das linhas interestaduais estava sendo prejudicada pelos proprietários de táxis e/ou carros de aluguel. E citava a legislação do Código Nacional do Trânsito sobre o assunto:

"O conceito jurídico que rege especificamente a matéria está contido no Art. 43, da Lei n. 5.108, de 21 de setembro de 1966, verbis. Os veículos para transporte coletivo de passageiros dependerão, para transitar, de autorização, concessão ou permissão de autoridade competente. O dispositivo seguinte (Art. 44) define quais são as autoridades competentes: DNER, DER e DETRAN. Por conseguinte, o Art. 42 do CNT dispõe quanto ao transporte individual de passageiros da seguinte forma: Os veículos de aluguel destinados ao transporte individual de passageiros ficarão subordinados ao regulamento baixado pela autoridade local e nos municípios superiores a 100.000 habitantes adotarão exclusivamente o taxímetro, como forma de cobrança do serviço prestado".

E ia mais adiante o ofício ao DNER, citando a Lei n. 5.693 de 18/08/71, modificadora do Inciso XXIX do Art. 89 do CNT, que institui para a infração penalidades estabelecidas no Grupo I: apreensão do veículo e da carteira de habilitação; multa de até um salário mínimo regional; cassação da carteira de habilitação. Recordou também a evasão das divisas geradas pelo Imposto Rodoviário Federal, representada pelos 5% sobre o preço da passagem, que os donos de táxi deixam de recolher, de acordo com o Decreto-Lei n. 284, de 28/02/67 e Decreto-Lei n. 64.064, de 05/02/69.

Também o Conselho Estadual do Trânsito foi notificado sobre a situação e num documento que lhe foi enviado uma Empresa amargamente reconhecia:

"Diante da presente situação ora exposta, há de se convir que nenhuma Empresa, caso perdure o fato, poderá arcar com meses seguidos de "deficit" em suas linhas, mormente quando é notório o alto custo de manutenção de suas viaturas, em contrapartida com o número reduzido de passageiros transportados, que preferem viajar em automóveis-táxis, onde lhes é cobrado o preço da passagem inferior as tarifas cobradas pelas Empresas".

Apesar de algumas medidas tentadas para corrigir a situação terem sido adotadas pelo DER e DNER o problema ainda persiste. E algumas empresas continuam a sofrer a concorrência desleal e clandestina, obrigadas a, mesmo diante de possíveis prejuízos, manter a custos altos os seus veículos cumprindo os horários, cada dia trafegando com número menor de passageiros. ■

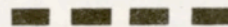
COM A  
MÃO NA  
MASSA



um produto

IPALMA

Começamos com a massa e com ela continuamos. Provamos que a capacidade industrial do Rio Grande do Norte é um fato. Quando dizemos massa, falamos de massas alimentícias, evidentemente Macarrão, talharim, massa para sopa. Tudo da marca IPALMA - uma garantia de pratos mais saborosos.



INDÚSTRIA E COMÉRCIO  
DE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS

IPALMA S

Miguel Castro, 1093  
Fone: 2-2227



# PORTO DE NATAL

## Uma luta de séculos por uma solução que não vem

Folheando coleções do jornal A REPÚBLICA do ano de 1889 é fácil se deparar, vez por outra, com notícias relativas à dragagem do porto de Natal. Do que se conclui que se existe um problema antigo e de solução muito perseguida — e nunca encontrada — é este da ampliação da entrada da barra do rio Potengi. Um dentre tantos problemas que afetam esta cidade não apenas há anos, mas há séculos, mesmo.

No caso do porto de Natal os antigos jornais da cidade não chegam a dizer nada além dos planos e projetos para uma tomada de ação que, a se concluir pelo que hoje perdura, nunca foi efetivado e os projetos, quicá, nunca tenham ido nem para a prancheta dos desenhistas.

Só agora, porque urgia a entrada do navio HOPE no cais, o Governador Cortez Pereira tomou a si no peito e na raça, como dizia um escafandrista operando na dragagem, a tarefa de retirar 300 mil m<sup>3</sup> da areia estendida ao longo da entrada da barra — desde a Pedra da Bicuda (que foi dinamitada em parte) até o cais acostável.

Isto porque o HOPE é um navio de 24 pés e o porto, como estava antes, só propiciava a entrada de barcos de até 21 pés.

— É assim mesmo quando a maré estava alta atingindo até dois metros e sessenta centímetros — diz o sr. Hugo Paiva, da firma Representações Ruy Paiva Ltda., que representa várias companhias estrangeiras de cabotagem.

### AJUDA DA ASTRONOMIA

Até onde pode influir a movimentação dos astros na entrada de um navio na barra de um porto, pode ser assunto que um leigo considere absolutamente extemporâneo e até mesmo estapafúrdio.

Mas é correto que nas épocas de lua cheia as águas das marés sobem e subindo, propicia maior profundi-

dade no leito dos canais de acesso dos portos. E navios maiores podem transitar normalmente — sem esquecer de sair do cais antes que ocorra o transbordamento das águas para o outro lado do polo, quando a lua se movimentar na sua translação; porque então vai ter que esperar outra fase idêntica à da entrada.

— As maiores marés são nos meses de janeiro, agosto, esses meses de lua cheia — diz Hugo Paiva. Da maneira que está hoje, depois da dragagem feita pelo governo do Estado com ajuda do Ministério dos Transportes, o porto de Natal pode receber um navio de até 24 pés, tranquilamente, estando em águas máximas. Ainda há poucos dias o navio alemão "Iserlohn", de 23.6 pés, entrou e saiu normalmente.

O seu pai, Ruy Paiva, arremata a informação:

— Antes da dragagem, realizada para a entrada do navio-hospital HOPE o calado permitido na barra de Natal era de 20 pés. Somente nas marés de lua é que entraria navio calando 21 pés.

E Hugo conclui, absolutamente certo:

— "Mas é evidente que nenhuma companhia vai trabalhar um navio pensando nas fases da lua".

### VISIONARIO BEM INTENCIONADO

O vice-Governador do Estado, almirante Tertius Pires Rebello, é um profundo entendedor dos problemas do porto de Natal. Estudioso e insistente, chega a ser um visionário, sem que lhe pese em nenhum instante a alternativa pejorativa do termo. É um visionário no bom sentido da palavra, que antevê para a nossa capital, inclusive, a construção de um Terminal Salineiro.

Nos vários estudos, artigos, entrevistas e conferências que ele alinha ao longo de sua vida de homem público ou de simples interessado, sobre o porto de Natal, ele sempre

pode esclarecer muitas coisas que, realmente, contituem planos absolutamente viáveis. A longo prazo, certamente.

Ele acha que, por exemplo:

— A presença de áreas devolutas em ambas as margens da enseada de Natal, as maiores áreas livres existentes à beira-rio de qualquer porto do saliente oriental do Nordeste; as condições hidrográficas excepcionais; a situação estratégica de domínio sobre as rotas convencionais do Atlântico Sul e a situação geo-política no panorama do Nordeste, como foco geométrico das maiores concentrações humanas, fazem de Natal o local ideal para o Grande Porto do Futuro.

Um porto que teria o seu sistema de escoamento servido por rodovias principais do plano viário nacional, como as BR-101, BR-104, BR-226, BR-304, além do sistema rodoviário estadual e da estrada de ferro Macaí-Natal-Recife. E que contaria com a aparelhagem moderna da Base Naval de Natal já hoje disposta a reparar navios com motores a óleo Diesel e outros — um apóio às frotas em operação no Nordeste — inclusive com diques flutuantes de capacidade para até três mil toneladas, além do Dique-Seco projetado.

Um porto que só poderá se tratar de construir quando se resolver o problema da dragagem do canal de acesso para o atual. Porque se sabe que muita coisa ainda há para fazer. Os 300 mil m<sup>3</sup> de areia retirados e as pedras que explodiram nas operações de alguns meses atrás pouco significam para as necessidades normais do porto: é necessário se dragar em torno de 2,5 milhões de m<sup>3</sup>, de acordo com estudos hidrográficos feitos e refeitos. E, de acordo mesmo com o Almirante Tertius Rebello, ainda se deve fazer o seguinte, para se chegar à pretensão do Terminal Salineiro:

1) Continuar o enrocamento da praia da Redinha, passando pelos



arrecifes da Baixinha e Cabeça de Negro.

2) Derrocar outras pedras na entrada da Barra, demolindo parte dos arrecifes, de modo que o canal de entrada tenha cento e cinquenta metros, com profundidades superiores a doze.

3) Dragar a enseada do Banco das Velhas, em cerca 1.500 metros, começando na Boca da Barra, para que possam entrar navios de tonelage superior a dez metros.

4) Colocar Duques d'Alba na margem da Redinha, para permitir atracação de navios de maior tonelage.

5) Fazer um Terminal de granéis sólidos no Morro da Floresta, numa elevação de 70 metros, como ponto de estocagem de granéis para utilização de sistemas teleféricos ou de gravidade.

6) Fazer um Terminal de granéis líquidos, utilizando-se as facilidades portuárias criadas para esse tipo de granéis.

7) Dragar o Golfo de Natal (rio Potengi) até à Base Naval, para utilização por navios de até 10 metros de calado.

8) Fazer novo cais de atracação para operar navios de calado até 10 metros, criando um Pátio de Manobras capaz de operar com carga em Containers.

9) Implantar um porto de pesca no Passo da Pátria, junto à Base Naval de Natal, em terrenos do Baldo.

### VOLTANDO A REALIDADE

Os estudos do almirante Tertius Rebello e o seu empenho para que em Natal seja construído o Grande Porto do Futuro são, na realidade, assunto do mais alto valor em qualquer discussão sobre o sistema portuário da capital potiguar. Mas carecem de uma demanda de tempo que certamente terminarão por vencer, chegando um dia a se transformarem em realidade.

O Porto de Natal, como está atualmente, no entanto, vem desempenhando um papel que, em que pese a falta de modernização dos seus sistemas operacionais, representa muito para as atividades que giram em torno do seu funcionamento.

O sr. Ruy Paiva assevera:

— As condições de aparelhamento do Porto de Natal permanecem as mesmas dos últimos dez anos, isto é, o porto continua desaparelhado, mas as dificuldades são vencidas pela excelente mão de obra, elogiada pelos armadores, cujos navios frequentam a nossa cidade. Junte-se à mag-

nífica mão de obra à boa vontade e interesse aplicados pela Administração do Porto, e temos em Natal um dos melhores quocientes de produção de cabotagem, em toneladas/hora.

O próprio vice-Governador também reconhece:

— O Porto de Natal é servido por três armazéns e dois guindastes, além de sistema ferroviário de bitola estreita e é o único porto de carga geral diretamente subordinado ao Governo Federal, capaz, portanto, de ser arrendado.

Mas é ainda um porto de movimento restrito à entrada e saída de pequenos barcos que pouco descarregam e só levam de volta outro pouco do pouco que temos para exportar.

No Porto do Recife, por exemplo, semanalmente são descarregadas 2.000 toneladas de fertilizantes. Quantidades idênticas chegam, no mesmo espaço de tempo, de bacia-lháu, soda cáustica, lingotes de alumínio para a indústria de transformação.

Como em Natal não existe comércio importador, ficamos no aguardo, sempre, de mercadorias que importamos mesmo dos portos domésticos do País. A firma Representações Ruy Paiva Ltda., estava esperando para fins de novembro o navio "Mar Caribe", trazendo 2.000 toneladas de trigo a granel.

### EXPORTAÇÃO DA LAGOSTA

Quando o Governador Cortez Pereira resolveu, numa atitude defensiva dos interesses do Estado, pro-

ibir que a exportação da lagosta (também da cêra de carnaúba) fosse feita pelos portos de Estados Unidos, tinha certeza de que navios de até 24 pés de calado poderiam trazer no Porto de Natal. Os barcos da companhia norueguesa Ivaran são os que fazem o transporte da lagosta, por exemplo, e todos eles entram a Natal calando 23 pés. São navios Rio de Janeiro, Salvador, Montevideo, São Paulo e Buenos Aires com capacidade para até 5.000 toneladas.

Mas outro problema surgiu — ou, existia antes, embora em estado latente — no caso da exportação da lagosta: como nosso porto não oferece condições para desembarques e embarques rápidos, os navios demoram a chegar aqui e essa falha nas datas certas apresenta uma dependência nada interessante.

A exportação da lagosta, por uma quantidade proporcionalmente pequena, fica na dependência do embarque de outras cargas que justifiquem o mínimo de rentabilidade para o navio escalar no Porto de Natal — diz o Sr. Ruy Paiva. Assim sendo, para se embarcar 10 ou 15 toneladas de lagosta, torna-se necessário que haja para o mesmo navio embarque de outras cargas, como cêra de carnaúba, bucha de sisal, farinha de osso, etc., para se compensar o mínimo de U\$ 8. mil de frete.

E acentua:

— A proibição determinada pelo Governador Cortez Pereira, quando

Com o ministro Andreazza, o alte. Tertius Rebello fala sobre os problemas do porto de Natal, prendendo também a atenção dos chefes militares que o cercam.





# PORTO DE NATAL

TERTIUS REBELLO

exportação da lagosta por postos de Estados vizinhos, não chega ao extremo de sacrificar o interesse do exportador, quanto à demora dos navios, porque no caso de não haver navio ou não havendo possibilidade de se adicionar outras cargas para cobrir o teto do frete aos exportadores é permitido embarcar a lagosta pelo

Porto do Recife.

Atualmente estamos na entre-safra da pesca lagosteira. Por isto o volume de exportação do produto é mínimo

— Mas tão logo a safra se pronuncie, os navios da Ivaran Lines, que habitualmente frequentam nosso porto poderão voltar a transportar lagosta para Nova Iorque — diz o Sr. Ruy Paiva.

Sabendo-se que na safra a produção de lagosta no Rio Grande do Norte é de cerca de 60 toneladas por mês, fácil é se concluir que nessa época estará plenamente justificada a vinda periódica de navios ao Porto de Natal, pois só o carregamento do produto compensará a escala.

## AINDA O CALADO

Ultimamente a imprensa natalense tem abordado de várias maneiras o problema da profundidade das águas do canal de acesso ao Porto de Natal. Depois da dragagem dos 300 mil m<sup>3</sup> e da entrada do navio-hospital Hope (de 24 pés) já se aventou que a emergência das obras causaram a volta das areias no leito da passagem. Porque teriam sido colocadas a pouca distância.

Mas o fato é que o Hope vai sair por onde entrou, calando os mesmos 24 pés. Há poucos dias o Iserlohn entrou, saindo logo após, calando 23,6

E, de acordo com uma planta do Porto de Natal, organizada pelo Departamento Nacional de Portos e Vias Navegáveis, visada pelo engenheiro Ivan Reis de Lima, as cotas registradas em águas mínimas, (maré baixa) variam de 7,2 (7 metros e 20 centímetros) a até 10 metros de profundidade. Considerando-se que um pé tem 33 centímetros, essas águas oferecem passagem para navios de calado nunca inferior a 23,7 pés em águas mínimas. Ou 37 pés, em águas máximas.

Onde então a impossibilidade de entrada de grandes barcos no Porto de Natal?

Pode ser que o esclarecimento da questão transcenda a simples prestação de informações à imprensa. ■

O almirante Tertius Rebello estuda o problema portuário de Natal desde os tempos em que iniciava a sua carreira militar em nossa Base Naval. Ingressando na vida pública do Rio Grande do Norte - primeiro como Prefeito da Capital, depois como deputado à Assembléia Legislativa, e, hoje, como Vice-Governador - ele deixou de ser apenas o incansável estudioso, passando a dedicar o melhor da sua ação política em favor do amplo aproveitamento deste que ele considera o melhor porto do Nordeste brasileiro.

Neste artigo exclusivo para RN-ECONÔMICO, o almirante Tertius Rebello aponta e defende as razões de ordem econômica que justificam a ampliação do nosso porto.

O porto de Natal terá capacidade de Bom Abrigo a qualquer hora e com qualquer tempo sendo o melhor Porto Natural do Nordeste Oriental Brasileiro, e portanto ideal para implantação do "Grande Terminal Oceânico" que se faz urgentemente necessário no sentido de prepararmos a Região para se beneficiar da navegação de grande tonelagem que brevemente dominará o sistema de transporte marítimo.

A presença de áreas devolutas em ambas as margens da enseada de Natal, as maiores áreas livres existentes a beira-rio em qualquer porto do saliente oriental do Nordeste; as condições hidrográficas excepcionais; a situação estratégica de domínio sobre as rotas convencionais do Atlântico Sul e a situação geo-política no panorama do Nordeste, como foco geométrico das maiores concentrações humanas, fazem de Natal o local ideal para o Grande Porto do Futuro.

Além dos aspectos estratégicos de Segurança Nacional, ressaltados de modo espetacular durante a Segunda Grande Guerra, com as Bases Aero-Navais e as Forças do Exército localizando-se no Centro Focal de todo o sistema de transporte e de localização populacional da Zona mais densamente povoada do saliente continental, temos alguns aspectos que desejamos enfatizar e que são alinhados a seguir:

A região onde se localiza o Porto de Natal foi, há mais de um milhão de anos (1.000.000) aproximadamente, um "CANYON" de profundidades estimáveis, a grosso modo, na casa de cinquenta (50) metros.

Com a erosão das encostas, por ação sólea e de águas pluviais, além da subida do nível do mar Atlântico por ação do término da última época

glaciária, tivemos aterrado por lama e areia o leito do "CANYON" até as profundidades atuais.

O Porto de Natal está localizado próximo ao Cabo de São Roque, nas coordenadas latitudes 05° 45' S, longitude 35° 30' W, em ponto focal da navegação do Atlântico Sul e também em localização geográfica excepcional englobando, num raio de mil (1.000) quilômetros, territórios desde o Estado da Bahia até o Estado do Maranhão, dominando as bacias hidrográficas dos Rio São Francisco e Rio Paraíba, os dois maiores sistemas hidrográficos totalmente brasileiros e em reta para a Transamazônica.

A menor distância entre Natal e a África é inferior a três mil (3.000) quilômetros. Dista do Rio de Janeiro dois mil e cem (2.100) quilômetros e da Brasília (DF), aproximadamente mil e setecentos (1.700) quilômetros.

O Porto de Natal está taticamente situado no semi-círculo que abrange a maior concentração populacional do Nordeste Brasileiro, praticamente a igual distância do Arquipélago de Fernando de Noronha, Fortaleza, Quixeramobim, Iguatú, Orós, Milagres, Salgueiro, Bom Nome, Mato Grande, Paulo Afonso, Ipanema e Maceió, englobando toda a Zona da Mata, o Seridó, os Cariris etc..., incluindo os Estados do CEARÁ, RIO GRANDE DO NORTE, PARAÍBA, PERNAMBUCO e ALAGOAS, dispondo das duas maiores Bases (Naval e Aérea) do Nordeste do Brasil. Sobressai-se, ainda, por sua localização num grande promontório, que é a região mais oriental do Continente Americano, dominando a porção atlântica mais próxima do Continente Africano.



O Cabo de São Roque é o ponto geográfico tradicional como marco para as mudanças de rumo dos navios que trafegam no Atlântico Sul, caracterizando-se o pórtio de Natal por ser o ponto focal da navegação do Estreito Natal-Dakar.

De outro lado, a plataforma continental atinge sua menor extensão nas nossas costas, coisa de vinte (20) quilômetros, e é onde a corrente Equatorial do Sul se bifurca em duas, a corrente Brasileira que segue para o Sul e a corrente Equatorial própria dita que segue na direção oeste-nordeste, rumo ao Mar das Caraíbas.

Nesta região é também onde se supõe estar o divisor biológico do Atlântico e onde passa o Equador magnético, sendo, por essas e outras razões, escolhida a região da capital norterio-grandense como ideal para a localização de empreendimentos técnicos e científicos, como o Centro de Pesquisas Ionosféricas da Marinha e a Base da Barreira do Inferno da Força Aérea, para lançamento de naves espaciais. Seu clima é ameno, predominando os ventos aliseos, com precipitação pluviométrica em níveis razoáveis acima de 1.000 milímetros ano e condições de salubridade das melhores da região.

Há abundância de água em lagos, lagoas e no sub-solo dos Taboleiros, que servem de reservatórios naturais de enorme capacidade de estocagem d'água, com rios perenes e vales húmidos permanentes.

Natal dispõe no momento de facilidades portuárias para navios de calado até vinte e quatro (24) pés, como o SS "HOPE", com Três Armazéns servidos por dois (2) guindastes, sistema ferroviário de bitola estreita e é o único pórtio de carga geral diretamente subordinado ao Governo Federal, capaz portanto de ser arrendado.

A existência de áreas portuárias livres, espaçosas e desembaraçadas para ocupação imediata, permite expansão pronta de quaisquer obras de acostagem que forem necessárias ao desenvolvimento do Terminal Oceânico.

Foram feitos derrocamentos de pedras que diminuíam as profundidades na entrada da barra, sendo os resultados considerados excelentes pelas Turmas de demolição do Corpo de Fuzileiros Navais.

Segundo estudos comparativos de sondagens, feitos em diversas épocas, principalmente as campanhas hidrográficas feitas pela Marinha de Guerra, para atualização da carta do Pórtio de Natal, observou-se que graças a condições excepcionalmente favoráveis, e únicos no Nordeste Oriental as

cotas de profundidade da costa próxima à barra do rio Potengi (Pórtio de Natal) vêm sofrendo um aprofundamento natural correspondente a um metro (1.00m) cada 20 anos, vantagem de grande significação para o futuro da região, quando sabemos que justamente o contrário vem acontecendo com os outros principais portos do Nordeste Oriental os quais sofrem assoreamento.

O Pórtio de Natal terá o seu sistema de hinterland servido pelas rodovias principais BR-101, BR-104, BR-226, BR-227, BR-304, além do sistema rodoviário estadual e da estrada de ferro Macau-Natal-Recife.

A Base Naval de Natal é aparelhada para reparar navios com motores a Diesel e outros, sendo a de melhores instalações para dar apoio às frotas em operação no Nordeste, contando inclusive com diques flutuantes de capacidade para até três mil toneladas, além de Dique-Seco projetado.

Existência em Natal de água excelente e energia abundante, com plena possibilidade de expansão, no caso de aumento da demanda, em função do crescimento desejável de atividades industriais.

**O RIO GRANDE DO NORTE é conhecido pelas condições excepcionais de evaporação, tendo como exemplo a grande produção salineira, permitindo a instalação da seca em larga escala da Merluza e do Bacalhau fresco e afins, do Brasil ou do exterior, com grande economia de divisas.**

Existência de abundante carga de retórno, principalmente com o sal de Macau e Canguaretama), centros produtores próximos, ligados ao pórtio de Natal por rodovias e ferrovia.

Existência de um falhamento de gravidade no "tabuleiro" da área do Golfo de Natal, formando-se entre as duas margens um "GRABEN" ao qual se ajustaram os cursos dos rios Potengi e Jundiá.

Existência do domínio marinho na parte inferior do estuário, desde a desembocadura até o cais comercial (Av. Tavares de Lira), caracterizado por fortes correntes da maré, elevada salinidade e baixa concentração de material em suspensão, sendo os sedimentos de fundo de areias finas e médias. A zona situada à montante, inclusive Base Naval até a ponte de Igapó, sofre maior influência fluvial, nas épocas de inverno, tendendo a se atenuarem as velocidades das correntes e mostrando os sedimentos de fundo mistura de material de origem fluvial e marinha.

## SERVIÇOS DESEJADOS, A MÉDIO E LONGO PRAZO

Continuar o enrocamento da "Redinha" passando pelos arrecifes de "Baixinha" e "Cabeça de Negro".

Continuar os derrocamentos das pedras na entrada da Barra demolindo parte dos arrecifes de modo a ter canal de entrada livre de certo e cinquenta metros (150) com profundidades superiores a doze (12) metros.

Drenagem da enseada do Banco das Velhas em extensão de mil e quinhentos (1.500) metros, a partir da Boca da Barra, de modo a poder ser utilizado por navios de tonelage superior a dez (10) metros.

Colocar "Duques D'Alba" na margem da "Redinha" para permitir atracação de navios de maior tonelage.

Fazer um Terminal de graneis sólidos usando as elevações de setenta (70) metros do "Morro da Floresta" como ponto de estocagem de graneis para utilização dos sistemas teleféricos ou gravidade.

Fazer um Terminal de graneis sólidos utilizando-se as facilidades portuárias criadas para graneis sólidos.

Fazer dragagem do Golfo de Natal (Rio Potengi) até a Base Naval de Natal para utilização por navios de até dez (10) metros de calado, para uso das facilidades da Base Naval.

Fazer novo cais de atracação para operar navios de calado até dez (10) metros, criando "Pátio de Manobra" capaz de operar com carga em "Containers".

Implantar um pórtio de pesca no Passo da Pátria, junto à Base Naval de Natal, em terrenos do Baldo.

Existem ainda outras possibilidades e necessidades que poderão ser melhor detalhadas após estudo em Laboratório de Hidráulica Experimental que recomendamos como uma das necessidades mais desejadas.

O estudo técnico em laboratório de hidráulica experimental, usando-se modelos reduzidos, é de fato o melhor hábil para definir as obras e serviços a serem contemplados para execução definitiva no "Golfo de Natal", onde deságua, nas épocas de chuva um rio chamado Potengi.

Como a Baía da Guanabara, que na época heróica dos descobrimentos foi batizada de Rio de Janeiro, o nosso golfo potiguar foi chamado de "Rio Grande" e usado desde o começo do século dezesseis por franceses que fizeram depois sua Base Naval onde nossa Marinha de Guerra se alojou no pórtio usado pelo pirata Jacques Riffault (Refoles).



Somente no fim do século dezois é que os Portugueses construíram o Forte dos Reis Magos para em 1933 ser ocupado pelos Holandeses, expulsos 20 (vinte) anos depois.

Nessas lutas de posses e retomadas, foram sendo feitas plantas e estudos históricos do porto de Natal, capazes de permitir a ajustagem do modelo reduzido às condições locais e às incognitas hidráulicas do problema.

Devem ter sido registradas as variações de correntes, marés e enchentes do Rio Potengi, bem como as precipitações pluviométricas, variações de ventos, de ondas e dados outros de relevo, anotados durante vários e sucessivos anos, sobre as situações hidrográficas então reinantes.

Tanto o Departamento Nacional de Portos e Vias Navegáveis (DNPVN) como a Marinha de Guerra fizeram campanhas de levantamentos batimétricos das áreas da enseada de Natal e das regiões fronteiriças à entrada do Porto, o que tem inclusive demonstrado cabalmente pela comparação entre as medições de profundidade encontradas nas Campanhas Hidrográficas de 1941/42 e de 1965/66, variações para mais de um metro (+1m) de aprofundamento da costa ao largo de Natal, graças a contracorrente costeira existente e proveniente da reação ao fluxo da Corrente Equatorial, numa "RAZÃO" de um metro (1m) a menos, cada vinte anos.

Existem vários e acurados levantamentos hidrográficos para atualização de cartas (bem como para medições de volume de dragagem), desde o tempo dos Franceses, Portugueses, Holandeses, das Campanhas Hidrográficas do Almirante Mouché, do Departamento de Hidrografia e Navegação da Marinha de Guerra, do DNPVN do Ministério de Transporte, desde o primeiro terço do século dezois.

Faz-se, pois, necessário uma coleta e ordenação cuidadosa de todos os estudos anteriores e também darmos partida a uma "NOVA CAMPANHA DE MEDIÇÕES" para fortalecer convenientemente a atual situação:

- a) — das correntes hidráulicas e suas variações: dentro do Porto, na enseada, na entrada da barra e na plataforma imediatamente fronteiriça e próxima a Natal;
- b) — estudo dos fluxos e refluxos dos materiais em suspensão e arrastados que influenciam na formação do septo da Barra;

- c) — registro de marés, de ondas, de ventos, de descargas pluviiais, além de sondagens geológicas e coleta de material de fundo, em vários lugares.

Esta "Campanha de Medições" tem vistas para o estudo, em modelo reduzido, das condições da entrada da Barra do Porto de Natal com o objetivo de estudar os melhores meios, os mais expeditos, eficientes e econômicos para:

- 1) — eliminação de correntes, na entrada da Barra de Natal, defletidas das pontas de Mãe Luíza, Ponta do Pinto, Ponta do Morcégo e nos arrecifes existentes, aflorantes ou submersos, junto às praias;
- 2) — aprofundamento do Canal de Acesso e na Barra próxima ao Picão, para profundidades superiores a doze metros (12), sendo de notar-se que a média atual das profundidades na Barra é de aproximadamente 8 (oito) metros havendo, concomitantemente, profundidades de 16m (dezois metros) na Borda do Mar e de 14m (quatorze metros) na Borda da Torre;
- 3) — alargamento do canal de entrada para mais de 150m (cento e cinquenta metros), medindo-se da Baixinha até o Picão aproximadamente duzentos metros (200m).

Na hipótese que devem ser testadas e que podem ser definidas nas alternativas diversas, sugerimos:

- I) — Guia corrente entre a ponta interna da "Redinha", em prosseguimento ao enrocamento já existente, e o arrecife aflorante chamado "Baixinha", e provavelmente, prosseguimento desse enrocamento até o baixio chamado "Cabeça de Negro", ambos fronteiriços ao arrecife com enrocamento chamado "Picão", a que fica no lado oposto do canal de entrada do Porto de Natal junto ao Forte dos Reis Magos.
- II) — Executar os "guias corrente" externos em cotas inferiores à maré alta mínima, de modo a permitir a entrada de grande volume d'água na Enseada, o que possibilitará promover dragagem hidráulica no movimento de refluxo causado pela baixa da maré.

Creio que pelo menos parte do Banco das Velhas será dragado automaticamente e o canal da entrada do Porto de Natal se manterá com estaibilidade favorável.

III) — O canal interno, atingindo dez (10) metros em alguns trechos, vem se mantendo na cota de sete (7) metros e poderá ser melhorado com guias correntes e espigões convencionalmente colocados nas margens da Redinha.

Possivelmente na margem oposta, no enrocamento da enseada do Forte dos Reis Magos, devem ser acrescentados espigões-guias, em sentido convergente à entrada da Barra.

Repto que somente o estudo de modelo reduzido em laboratório de hidráulica experimental será mais hábil para definir as obras e serviços a serem executadas de modo a alcançar os objetivos colimados, sem contratempos ou imprevistos.

Uma das melhores certezas que já temos é a de que, pelo lado do Oceano, o porto de Natal, graças a Contracorrente-Costeira, vem tendo suas cotas de profundidade aumentadas numa média de cinco centímetros (0.05) anualmente enquanto o volume de descarga afluente do Rio Potengi diminui ano a ano, face às obras de pequena e média açudagem que se vem fazendo em toda sua Bacia Fluvial.

Finalmente, atendendo pois os objetivos nacionais nos setores estratégicos, sociais e políticos, proibiciando uma maior relação econômica benefício/custo para atender ao movimento onde ele existirá de forma mais intensa nos próximos 20 (vinte) anos, tendo em vista o custo dos investimentos, julgamos de maior necessidade e de prioridade inadiável a solução dos problemas enfocados, pois muito tememos que na demora possam acontecer mudanças tão grandes nas condições gerais sócio-econômicas que a solução final do problema chegue tarde demais. Essas medidas, são para nós, das que não podem esperar sem causar danos irreparáveis à nossa sanidade social, econômica e política.

Nossa história começou com a luta pelo Porto de Natal.

Portugueses, holandeses, franceses, e, finalmente, brasileiros aqui lutaram, sofreram e morreram deixando o vermelho do seu sangue impregnado no branco das duas e diluído no verde dos mares. O mar sempre foi o "CAMINHO DE NOSSA GENTE E DE NOSSA ECONOMIA".



# Observações sobre a geologia da região de Natal

Antônio Campos e Silva

O professor Antônio Campos era um apaixonado pelo Rio Grande do Norte. O estudo da história, da geografia e da geologia potiguar sempre significou para ele o trabalho mais importante. Na verdade, toda a sua vida foi voltada e dedicada a estes temas. Com a equipe de pesquisadores do Instituto de Antropologia da UFRN, da qual fazia parte, empreendeu excursões científicas ao interior do Estado, descobrindo ossos de animais pré-históricos, localizando utensílios usados pelos índios que viveram em nossa terra, registrando incidências de minérios.

Antes de sua morte ocorrida recentemente, vinha o professor Campos se dedicando ao estudo do relevo do Rio Grande do Norte. Um dos seus últimos trabalhos foi o artigo que ora publicamos sobre o porto de Natal, cedido a esta revista pela direção do Instituto de Antropologia da UFRN.

## 1. Introdução

As presentes observações referem-se ao trecho do baixo Potengi e suas vizinhanças, contidos na Carta 802 da D. H. N.

## 2. Coluna Estratigráfica

A coluna estratigráfica regional comporta as seguintes unidades:

IDADE	FORMAÇÕES	
QUATERNÁRIO	Praias.	
	Sedimentos estuarinos. Recifes.	
	Dunas.	
TERCIÁRIO	Grupo	Formação Macaíba
		Formação Guararapes
	Barreiras	Formação S. do Martins
CRETÁCEO	Calcário (?) Jandaíra	
	Arenito Pré-Jandaíra	
PRÉ-CAMBRIANO	Granitos, gnaisses	

Na Carta 802 fazem-se representações apenas, em superfície, a Formação Guararapes e unidades subsequentes.

## 3. O grupo Barreiras

O Grupo Barreiras é composto por três unidades:

- uma superior, arenosa a arenosa argilosa, de coloração predominantemente clara (Formação Macaíba).
- a unidade média, predominantemente argilosa, com coloração variegada (Formação Guararapes) e
- uma unidade inferior, mais arenosa, encerrando por vezes blocos de um arenito claro (Formação Serra do Martins).

As denominações informais foram estabelecidas por CAMPOS E SILVA (1969). As formais, que figuram entre parêntesis estão propostas em artigo em vias de publicação em colaboração com J. M. MABESOONE.

No topo da Formação Guararapes ocorre uma fase de intemperismo cuja característica principal é a formação de arenitos ferruginosos (canga), às vezes concentrados em grandes blocos, cujos afloramentos mais expressivos ocorrem nas "pontas" Morcego, Areia Preta e do Pinto de maneira menos intensa, às margens do Potengi (Pedra do Rosário por exemplo).

Todas as formações apresentam diagênese fraca a média, sendo frequentes variações laterais de fácies.

No alto do "tabuleiro", a espessura total do Grupo Barreiras é da ordem dos 80 metros, apresentando suas Formações com as seguintes espessuras estimadas:

F. Macaíba	— 15/20 m
F. Guararapes	— 40 m
F. Serra do Martins	— 20 m

Os poucos dados disponíveis sobre o comportamento do Grupo na área dos depósitos estuarinos do Potengi, indicam claramente ter a sequência de Barreiras sofrido um alongamento de gravidade, formando entre as duas margens do rio "graben" ao qual ajustou-se o curso fluvial.

Efetivamente, poço perfurado no Porto do Padre (SOPPER, 1913) chegou a uma profundidade de quase 200 m abaixo do nível do mar, sem atingir a sequência terciária sobre a qual está apoiado o Grupo Barreiras. De acordo com dados de outros poços, aquela sequência deveria ser encontrada a 70/80 m.



## ESBOÇO GEOLÓGICO DA REGIÃO DE NATAL

## 4. Dunas

Capeando a sequência do Grupo Barreiras e ocupando a maior parte da superfície da Carta, encontram-se dunas, distribuídas por três categorias principais:

- dunas baixas, desfeitas, fixas, sobre as quais está edificada a cidade, representando uma geração mais antiga;
- dunas altas, conservando a forma, dispostas na faixa litorânea atingindo altitudes de até 100 m;
- dunas recentes, baixas, móveis naturalmente, dispostas em lençol no flanco a barlavento da precedente, cu, alteando-se um pouco, sobre a restinga da Limpa

## 5. Depósitos estuarinos

São particularmente conspicuos na margem esquerda do Potengi, suportando uma vegetação de mangues. São sedimentos arenosos e argilosos.

## 6. Praias e recifes

As praias são relativamente estreitas, protegidas pelo quebramar natural dos recifes. No anexo 3 figuram as fácies arenosas das praias de Natal.

Natal, 30 de março de 1971



As dunas do primeiro tipo citado no texto ocupam a parte de Petrópolis, Cidade Alta e Tirol. As do segundo tipo estão bem destacadas topográficamente no ângulo sudeste da Carta.

As do terceiro tipo ocorrem no flanco a barlavento da precedente e em toda a parte norte da cunha delimitada a oeste pelo Potengi e a leste pelo Atlântico.

**GRÁFICA  
MANIMBÚ**

*Composição*

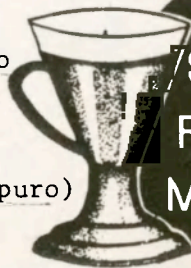
*Impressão*

*Clicheria*

Rua Assú, 666  
Natal — RN

Rua José de Alencar, 706

O cafezinho do seu escritório não é mais problema.  
NATAL SERVIÇO DE PUBLICIDADE  
MIRIM LTDA. fornece à sua  
empresa CAGÉ SÃO LUIZ (100% puro)  
em garrafas térmicas.  
E você paga por mês.



Natal  
Serviço de  
Publicidade  
Mirim  
Ltda.



## SEDIMENTAÇÃO NO ESTUÁRIO DE POTENGI, NATAL (NORDESTE DO BRASIL)

P. Nóbrega Coutinho

No estuário do Potengi em Natal, Estado do Rio Grande do Norte, foi efetuado o estudo dos sedimentos associados às condições hidrológicas, visando problemas de instalações de um porto de pesca na área. Foram igualmente determinadas a natureza, a origem e as zonas de sedimentação do estuário.

As águas do estuário do rio Potengi se caracterizam por uma salinidade elevada e homogênea durante todo o ano e por fortes correntes de marés.

A análise mineralógica e granulométrica dos sedimentos mostrou a existência de três domínios de sedimentação com características próprias.

No domínio marinho estão incluídas as praias, as dunas adjacentes e a parte inferior do estuário, da desembocadura até o cais Tavares de Lira. Esta zona é caracterizada por sua elevada salinidade, fortes correntes de marés, baixo teor de carbono orgânico e uma baixa concentração de material em suspensão. Os sedimentos de fundo são representados pelas areias médias a finas, bem selecionadas, semelhantes às das praias e dunas adjacentes.

A zona situada à montante da precedente, do cais Tavares de Lira até a ponte de Igapó, é um meio onde as influências fluviais e marinhas se equilibram, portanto, uma zona de homogenização.

Neste domínio se encontram as maiores variações de salinidade, as velocidades das correntes tem tendência a se atenuar, o transporte torna-se menos importante, enquanto a contribuição mineral fluvial tende a aumentar.

As concentrações do material em suspensão e do carbono orgânico, são mais elevadas do que na zona anterior. Os sedimentos de fundo mostram uma grande variação de composição mineralógica, em virtude da mistura do material de origem fluvial e marinha.

O domínio fluvial parece se belecer a partir da ponte de Lira. Os sedimentos desta zona variam desde silte até areia grossa e são apresentados por uma associação mineral pesados típicos.

Os depósitos quaternários consolidados das praias e dunas adjacentes, retrabalhados pelo vento, as correntes de marés, constituem atualmente fontes locais de sedimentos importantes. O material transportado em suspensão pelo Potengi, sobretudo nas enchentes, quase sua totalidade, se deposita à montante do cais Tavares de Lira, apenas, uma pequena parte é levada ao largo durante a maré baixa.

A perfeita identidade das fontes estuarinas, litorâneas e das fluviais mostra que província distributiva original se encontra ao sul. Atualmente, o estoque de sedimento disponível é mais reduzido e a estabilização da cidade de Natal assim como a fixação artificial das dunas, contribuem eficazmente para a redução do assoreamento do porto.

### Referência:

Coutinho, P. N. 1970 — Sedimentação nas dunas litorâneas de Potengi, Natal (Nord-Est do Brésil). *Trabalhos de Oceanogr. s. Univ. Fed. Pernambuco*, 9: 11: 27-40, 1967/9.

## A CAVIM e a oportunidade para o cajú

A CIA. AGRO-INDUSTRIAL VICENTE MARTINS "CAVIM", obteve no dia 25 de outubro p/fin do, durante a reunião da SUDENE a aprovação do projeto para industrialização da Castanha do Cajú, com capacidade inicial de 3.000 toneladas ano, produzindo portanto 750 toneladas de amendoas destinadas a exportação, bem como 450 toneladas de L.C.C., também para exportação.

O Grupo da Empresa "CAVIM" é constituído dos Srs. José Fernandes Martins, Celso Paiva Martins, Vinício Garcia Freire e Luiz Carlos Abbott Galvão, militante em nosso comércio de exportação há cerca de 45 anos, com a Firma MARTINS IRMÃO & CIA., hoje MERCANTIL MARTINS IRMÃO S/A, na pessoa do fundador e organização, o inesquecível Sr. Vicente Martins Fernandes, razão pela qual podemos antecipar o êxito no empreendimento.

A Fábrica será instalada no Distrito de Igapó, Município de Natal, na margem direita da Estrada Redinha, e logo no início de suas atividades dará mão de obras para 400 empregos permanentes.

A notícia da instalação de uma indústria para beneficiar a Castanha do Cajú, é por demais alvizirosa, porque dará oportunidade aos proprietários rurais e granjeiros de fomentar o plantio do Cajueiro que tantos lucros vem proporcionando aos agricultores do Ceará e também a economia do Estado, tendo alcançado o segundo lugar na pauta de exportação daquele Estado.

O Rio Grande do Norte, sendo possuidor de extensas áreas, onde poderão ser plantadas as culturas de cajú, com rentabilidade, não poderá ficar parado, terá de organizar o desenvolvimento. Para tanto, teremos que incluir a Amendoa da Castanha do Cajú,

em nossa pauta de exportação de produtos industrializados o mais rápido possível.

A instalação de uma unidade industrial para beneficiamento da Castanha do Cajú, será de muito proveito para o produtor, pois passará a ter mercado local para escoamento de sua produção.

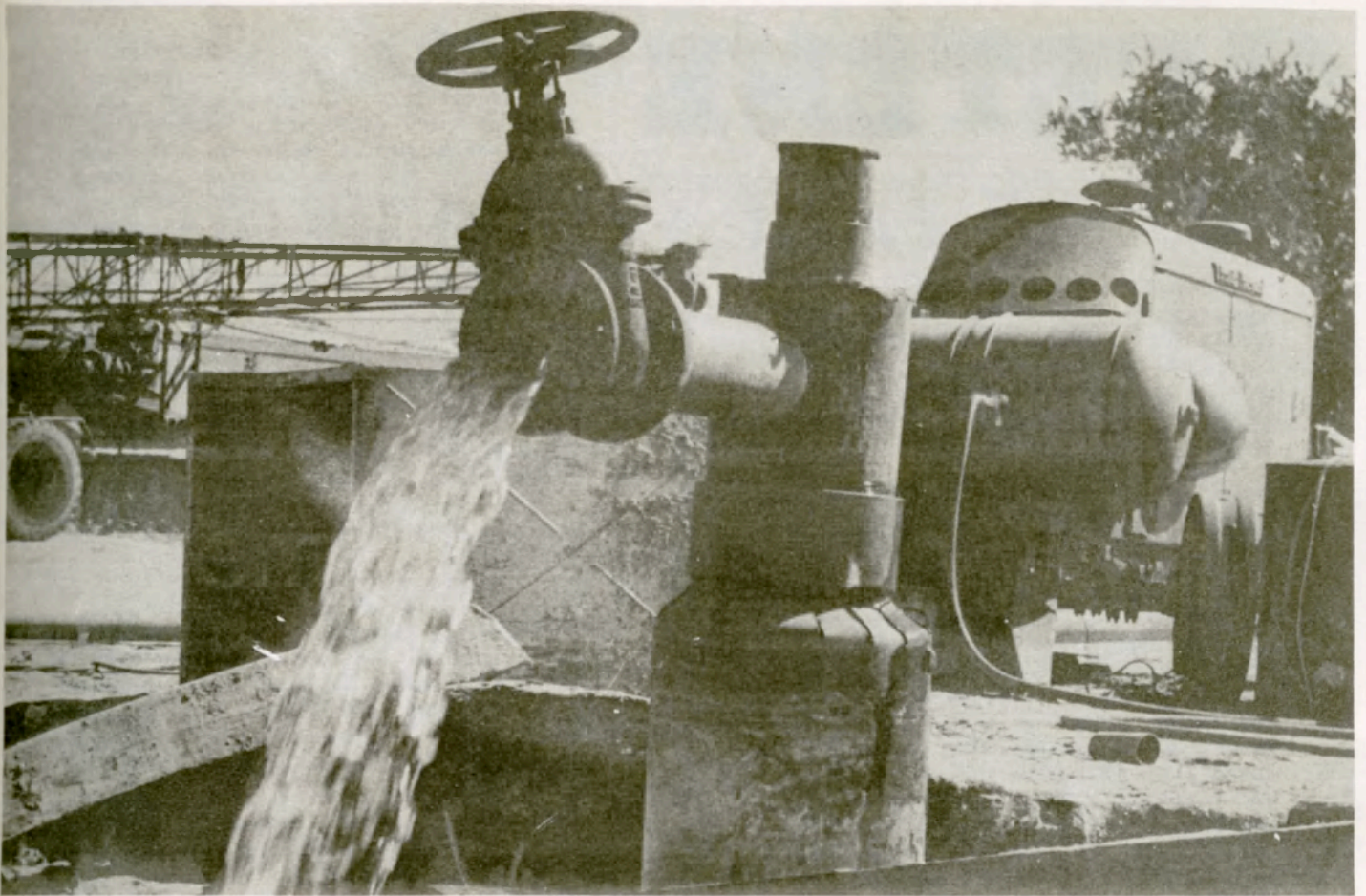
Com relação ao problema da praga da mosca branca, confiamos que os órgãos técnicos dos Governos Estadual e Federal já estejam tomando as providências que o caso exige, pois o cajueiro muito contribuirá para o desenvolvimento do Rio Grande do Norte.

O projeto "CAVIM" proporciona mais uma opção para que a aplicação dos incentivos do "34/13", contribua para o crescimento da economia Norte Rio-grandense, sempre estimulada pela SUDENE.



Sr. José Fernandes Martins, diretor da "CAVIM"





**Nossa  
satisfação  
é nosso  
trabalho  
dar em  
água ...**



...porque só assim estamos atingindo sempre mais uma etapa de nossos planos de operação, na capital ou no interior. Vamos perfurando até a água aparecer. E quando ela jorra o fato está consumado, a meta está vencida, mais uma comunidade vai ter água para as suas necessidades. E isto é que é importante.

**CASOL**  
Companhia  
de Águas e Solos  
do Rio G. do Norte



# CETENE

CENTRO DE EDUCAÇÃO TÉCNICA DO NORDESTE

O CETENE tem como objetivo a formação e aperfeiçoamento de professores de disciplinas técnicas e de pessoal técnico e administrativo, em nível superior, para as atividades do ensino de 1º Grau (sondagem vocacional) e de 2º Grau (profissionalizante).

Sendo em Natal a sua sede, tem atribuições sobre os Estados de Alagoas, Pernambuco, Paraíba, Rio Grande do Norte, Ceará e Piauí e o Território de Fernando Noronha.

É o maior dos oito Centros de Educação Técnica do País, em atribuições e extensão geográfica. Exerce suas finalidades diretamente ou mediante convênios. A tarefa de formação de professores preferiu, sob a atual Direção, realizar com as Universidades da região, que motivou para esse desempenho. A adesão recebida de todas garantirá às Secretarias de Educação os docentes necessários à implantação gradativa da Reforma do Ensino de 1º e 2º Graus, agora totalmente profissionalizantes.

A seguir, relação dos Cursos já realizados e em realização no corrente ano:

**NO RIO GRANDE DO NORTE** - 1. Curso de Atualização de Professores das Escolas da Comunidade. 2. Curso de Atualização de Professores das disciplinas específicas de Física, Química, Biologia e Matemática. 3. I Curso Prático de Técnicas Audiovisuais. 4. II Curso Prático de Técnicas Audiovisuais. 5. III Curso de Prático de Técnicas Audiovisuais. 6. Curso de Treinamento para Secretários de Escolas de 2º Grau. Todos em Convênio com a Secretaria de Estado da Educação e Cultura do RGN. 7. IV Curso Prático de Técnicas Audiovisuais. 8. Curso de Aperfeiçoamento para Diretores de Estabelecimentos de Ensino de 1º Grau. - Ambos em convênio com a Secretaria Municipal de Educação (Natal). 9. V Curso Prático de Técnicas Audiovisuais. - Convênio SENAI. 10. VI Curso Prático de Técnicas Audiovisuais. - Convênio Colégio Imaculada Conceição. 11. VII Curso Prático de Técnicas Audiovisuais. - Convênio CNEC. 12. Curso de Aperfeiçoamento para diretores de Escolas de 2º Grau. 13. Curso de Licenciatura de Disciplinas Profissionalizantes - Esquema I. Convênio com a UFRN.

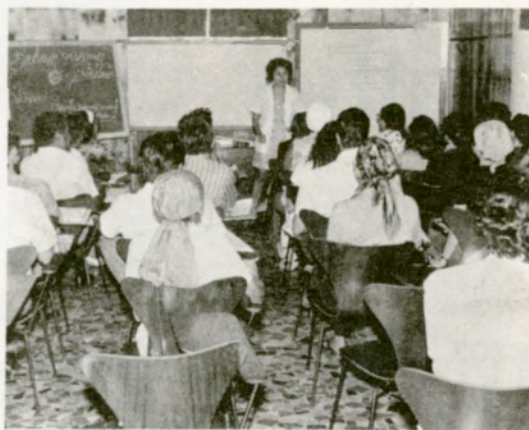
**EM ALAGOAS** - 1. I Curso Prático de Técnicas Audiovisuais. - Convênio Secretaria de Estado da Educação e Cultura de Alagoas. 2. Curso de Aperfeiçoamento para Diretores de Estabelecimentos de Ensino de 1º Grau. 3. Curso de Licenciatura de Disciplinas Profissionalizantes - Esquema I - Convênio UFAL.

**EM PERNAMBUCO** - 1. Curso de Aperfeiçoamento para Professores do Ensino Técnico-Industrial. - Convênio ETFPE. 2. Curso de Aperfeiçoamento para Diretores de Estabelecimentos de Ensino de 1º Grau. 3. I Curso Prático de Técnicas Audiovisuais. 4. II Curso Prático de Técnicas Audiovisuais - Convênios com a Secretaria de Estado da Educação e Cultura de PE. 5. Curso de Atualização Didático-Pedagógica. - Convênio Secretaria Municipal de Educação de Olinda/PE. 6. Curso de Licenciatura de Disciplinas Profissionalizantes - Esquema I. - Convênio Universidade Federal de Pernambuco.

**NA PARAIBA** - 1. Curso de Aperfeiçoamento para Diretores de Estabelecimentos de Ensino de 1º Grau - Convênio - SEEC/PB. 2. Curso de Licenciatura de Disciplinas Profissionalizantes.

**NO CEARÁ** - 1. Semana de Estudo sobre Atualização do Ensino de 1º e 2º Graus. 2. Curso de Aperfeiçoamento para Diretores de Estabelecimentos de Ensino de 1º Grau. 3. I Curso Prático de Técnicas Audiovisuais. 4. Curso de Formação de Secretários para Escolas de 2º Grau. Todos em convênio com a Secretaria de Educação do Estado do Ceará. 5. Curso de Licenciatura de Disciplinas Profissionalizantes - Esquema I. - Convênio com a Universidade Federal do Ceará.

**NO PIAUÍ** - 1. Semana de Estudo sobre Atualização do Ensino de 1º e 2º Graus. 2. Curso de Aperfeiçoamento para Diretores de Estabelecimentos de Ensino de 1º Grau. 3. Curso de Aperfeiçoamento para Diretores de Escolas de 2º Grau. - Todos em convênio com a Secretaria de Estado da Educação e Cultura do Piauí. 4. Curso de Licenciatura de Disciplinas Profissionalizantes - Esquema I. - Convênio com a Universidade Federal do Piauí.



Aula de Psicologia da Licenciatura

Esquema I na sede do **CETENE**



# EXPORTAÇÃO

## Um mundo de portas abertas

Exportar — eis a solução. Esta frase, tão divulgada ultimamente no Brasil sob incentivo constante do Governo Federal, começa agora a ganhar ressonância no Rio Grande do Norte. Exportar, sempre exportamos. Problema é que o Estado não tem tido um comportamento satisfatório no plano deste comércio, ficando aquém de suas possibilidades. Há produtos — como o milho — que antes ocupavam destaque na pauta de nossas remessas para o exterior e que hoje não apenas perderam este lugar, mas, pior ainda, estão sendo importados de outros Estados para satisfação do consumo interno.

Então: as análises da realidade sugeriam uma ofensiva na corrente exportadora norte-riograndense. E foi o que o Governo passou a articular, ao menos desde março passado, quando — através do Decreto 5726 — criou o Escritório de Promoção das Exportações (PROMOEXPORT-RN) com o objetivo claro de “incrementar as exportações, dando assistência aos produtores tradicionais para assegurar-lhes maior rentabilidade nos negócios, bem como promover a colocação de produtos não tradicionais do mercado internacional”. Ligado à Secretaria de Planejamento e Coordenação Geral, o PROMOEXPORT acha-se já organizado e em outubro trouxe a Natal o sr. Livieto Justino de Souza, Secretário da Comissão de Comércio com a Europa Oriental — COLESTE — para falar aos candidatos ao mercado internacional, oferecendo-lhes um rol de oportunidades e vantagens.

Além do Leste Europeu, o PROMOEXPORT está cuidando de descobrir chances em outras faixas do exterior, tendo para tanto enviado a economista Lúcia Maria Bezerra Passos para Nova Iorque com a tarefa de “fazer um curso intensivo e prático sobre exportações e ao mesmo tempo manter permanente contato com o Escritório, dando indicações das possibilidades do mercado norte-ame-

ricano”. Nesse sentido, a economista já encaminhou certas alternativas ao Escritório, entre as quais uma “sugestão de vendas para produtos alimentares do Estado nos EUA” — informa o sr. José Arnaud Júnior, da Assessoria Técnica da Secretaria do Planejamento do RN.

### OS QUADROS DA REALIDADE

Ao retroceder um pouco na história das exportações do Rio Grande do Norte, verifica-se que há alguns anos alguns produtos foram exportados em volumes superiores à soma das suas atuais exportações. Como exemplo tem-se o milho que em 1922 teve 14.460.000 kg. exportados, volume este um pouco inferior ao de 1969 (16.198.122 kg), mas bastante superior ao de 1971 (9.999.921 kg). Hoje, estamos comprando o milho em outros Estados, a fim de fazer face ao consumo normal. E a tendência não seria um fato isolado. Também com o algodão e com o agave poderia ocorrer o mesmo, caso medidas concretas não fossem tomadas. Um sinal de alerta chegou a ser dado por vários técnicos que estudaram a questão. Mais ainda porque os Estados vizinhos entraram numa onda quente de exportações, não somente fomentando o comércio dos produtos tradicionais, mas também procurando diversificar suas remessas.

### OS TERMOS DE COMPARAÇÃO

Comparando-se o volume das exportações do RN com o montante da região Nordeste, podemos notar o quanto estava fraca a nossa atuação:

ANO	NE (1000 kg)	RN (1000 kg)	RN (%)
1968	1.465.824	10.569	0,721
1969	2.031.775	16.198	0,797
1970	2.265.996	15.198	0,702
1971	1.380.901	3.939	0,285

Nota-se então que, a partir de 1970, a participação do RN começa a apresentar reduções — de 0,797 para 0,702 —, enquanto o total da região permanece crescente.

De outra parte, a diversificação da pauta de exportações do Estado seria também reclamada. Basta dizer que mais de 95% do volume exportado no período 69/72—Janeiro/maio, encontra-se concentrado em três produtos: algodão e farelo de caroço de algodão, agave e bucha de agave, e scheelita. Aos demais produtos registra-se uma parcela inferior a 5%, conforme os dados seguintes:

PRODUTOS	1969		1970		1971		1972 (até maio)	
	kg (%)	US\$ (%)	kg (%)	US\$ (%)	kg (%)	US\$ (%)	kg (%)	US\$ (%)
scheelita	5,34	44,13	7,01	66,80	11,05	74,42	8,62	56,26
algodão	27,71	20,52	14,83	8,49	5,33	5,98	25,79	15,26
agave	62,40	18,60	74,54	17,25	80,44	14,32	62,35	19,59
outros	4,55	10,95	3,62	7,46	3,18	5,28	3,24	8,85
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00



No quadro acima pode-se observar que a maior participação em volume pertence ao agave com mais de 60% das exportações totais, enquanto que a maior participação em valor fica com a scheelita (mais de 50%). Já o algodão, que foi durante certo tempo uma das maiores fontes de recurso do Estado, teve sua participação decrescente ano a ano, ainda que 1972 seja promissor: espera-se uma recuperação sensível. Mas os preços continuariam sendo um problema. A scheelita — por exemplo — tem sofrido com as ingerências do mercado internacional, com consequências negativas em sua cotação. O algodão do Ceará obteve melhor preço que o potiguar em 1971, apesar de o nosso ser de indiscutível melhor qualidade

### O SUPORTE TEM NOME: PROMOEXPORT

Existe uma interrelação íntima: o retraimento das exportações refletem — quase de imediato — na economia, acarretando uma maior ou menor evasão de divisas. Todos os setores que, direta ou indiretamente, lidam com as exportações, ressentem-se com a novidade. No caso do RN, dos 11 bancos que atuaram nos contratos de câmbio em 1970, apenas quatro o fizeram em 71. Também o nosso movimento marítimo decresceu, deixando de atrair navios devido à inexistência de grandes cargas. Resultado: os exportadores daqui — para saldar a tempo e hora seus compromissos — tiveram de recorrer a portos vizinhos, onerando assim os preços dos transportes.

Frente a essa complexa conjuntura, o Escritório de Promoção das Exportações do RN surge como um "suporte, uma forma de incentivo, a fim de que nossas empresas possam melhor se situar no mercado externo". Contando com a participação de representantes da Federação das Indústrias, da Federação da Agricultura, da Secretaria da Fazenda, do Banco de Desenvolvimento, do Banco do Brasil, do Banco do Nordeste, do BANDERN, da Associação Comercial e da Federação do Comércio — todos em sintonia com a Secretaria do Planejamento e Coordenação Geral, esse Escritório pretende — em duas palavras "incrementar e diversificar as exportações norte-riograndenses".

### LESTE: FACILIDADES A VISTA

Cumprindo então suas funções, o PROMOEXPORT trouxe a Natal o Secretário da Comissão de Comércio com a Europa Oriental — a COLESTE. Falando na sede da Associação Comercial, o Secretário Livieto Justino de Souza passou para os exportadores de nosso Estado as facilidades para os negócios no Leste europeu, tendo em vista as exposições e feiras a serem realizadas na área. Segundo ele, o Itamaraty, através da COLESTE, garante o seguinte:

— transporte das amostras do Brasil até o local do certame (despesa de frete, seguro e despacho aduaneiro);

— espaço necessário à exibição de seus produtos;

— construção e decoração de estandes, obedecendo às linhas gerais da arquitetura do pavilhão;

— serviços diversos (intérprete, manutenção dos estandes, etc);

— assistência aos representantes presentes nos seus contatos comerciais e transmissão das propostas de negócios ou pedidos de informação apresentados durante as feiras ou exposições.

#### EMPRESAS DO RN QUE ATUAM NO COMÉRCIO INTERNACIONAL:

1. Algodoeira São Miguel
2. Alonso Bezerra S/A
3. CISAF S/A
4. Cia. ALGIMAR
5. Coop. dos Produtores Artesanais Ltda.
6. EMPESCA S/A
7. J. MOTTA S/A
8. Medeiros, Irmãos
9. Martins Irmãos S/A
10. Min. Tomaz Salustino
11. Norte Pesca S/A
12. Pesca Alto Mar S/A
13. PRODUPESCA
14. SANBRA S/A
15. Theodorico Bezerra S/A

#### CACEX DIZ "QUEM É QUEM"

De acordo com recente levantamento da CACEX do Banco do Brasil, o Rio Grande do Norte possui 35 empresas na condição de "exportadores registrados e exportadores em potencial".

Como firmas ativas no comércio internacional temos 16, a saber:

— Algodoeira São Miguel S.A. (algodão em pluma, farelo e óleo sem refinado de caroço de algodão); Alonso Bezerra Comércio e Indústria S.A. (bacilo, ferberita, tantalita, scheelita); CISAF — Comércio e Indústria de Fibras S.A. (bucha e fibra de sisal); Companhia Algimar Indústrias Químicas de Alginatos (algas marinhas); Cooperativa de Produtores Artesanais do Litoral Agreste Ltda (produtos artesanais); EMPESCA S.A. (caudas de lagostas); J. MOTTA, Indústria e Comércio S.A. (couros bovinos, curtidos e preparados); Medeiros, Irmãos — Indústria e Comércio Ltda. (cascos, chifres e ossos bovinos, óleo de oiticica); Mercantil Martins Irmãos S.A. (cera de carnaúba, peles de cabras e carneiros); Mineração Tomaz Salustino S.A. (scheelita); Norte Pesca S.A. (caudas de lagostas); Pesca Alto Mar S.A. (caudas de lagostas); Produtos de Pesca e Exportação Ltda. (caudas de lagostas); SANBRA S.A. (algodão em pluma); e Theodorico Bezerra S.A. (algodão em pluma).

De outro lado, como firmas inativas a CACEX colocou as seguintes: Algodoeira Seridó Comércio e Indústria S.A. (algodão em pluma); Arnaldo, Irmão e Filhos (algodão em pluma); José Tôrres e Irmão (xelita); Medeiros e Cia. S.A. (algodão em pluma); e Nóbrega & Dantas S.A. (algodão em pluma e torta de caroço de algodão).

Empresas registradas, mas ainda não atuantes seriam seis: Companhia Aero Industrial Zabelê (bucha e fibra de sisal); Confecções Guararapes S.A. (confecções masculinas); Confecções Reis Magos S.A. (confecções masculinas); Cooperativa Agro Pecuária do Vale do Açu Ltda. (cera de carnaúba); Henrique Lage Salineira do Nordeste S.A. (sal); e Mineração Potyra S.A. (scheelita).

Por último, as exportadoras em potencial, ainda não registradas na CACEX: Confecções Contê (confecções masculinas); Confecções Sorieder (confecções masculinas); Confecções Sucar (confecções masculinas); Indústria Sitex S.A. (etiquetas); Cotonifício Dantas Ribeiro S.A. (fio de algodão); Cotonifício Norte Riograndense S.A. (fio de algodão); Fiação e Têxtilagem Mossoró S.A. (fio de algodão); e Sociedade Anônima Fiação Borborema (fio de algodão).



# Torrefação e Moagem

## O QUADRO NEGRO DO CAFÉ

As Indústrias de Torrefação e Moagem do Café do RN, bem como suas congêneres do todo Brasil, vivem uma situação "grave e aflitiva". Eis as causas: o comércio da matéria-prima foi colocado em termos de "mercado livre" pelo IBC, enquanto que a SUNAB "houve por bem tabelar o preço do café torrado e moído."

Do mesmo modo que inúmeras outras empresas de diferentes áreas, algumas indústrias de torrefação e moagem de café do Rio Grande do Norte cogitavam — até pouco tempo atrás — de uma alternativa que poderia lhes trazer progresso e fortalecimento: a fusão das médias e pequenas firmas do ramo. Mas, se agora esta perspectiva não está afastada, pelo menos é certo que ela deixou de ser assunto da ordem—do—dia.

Estourou uma novidade: o IBC liberou o preço da matéria-prima, enquanto que a SUNAB tabelou o preço do café torrado e moído "segundo uma tabela não compatível com a realidade do mercado". A partir daí, a preocupação maior dos torrefadores e moageiros conterrâneos passou a identificar-se com a do conjunto de seus colegas de todo o País, por conta deste problema nacional.

O Sindicato das Indústrias de Torrefação e Moagem do Café do RN, presidido pelo Sr. Paulo Rodrigues Cavalcante — do "Café Dois Amigos" — define a situação como "grave e aflitiva, reclamando uma solução que venha por fim à crise que ameaça exterminar a média e a pequena empresa, com nefastas consequências sociais".

### ANTES DA NOVIDADE

O Rio Grande do Norte possui apenas médias e pequenas indústrias de torrefação e moagem de café. Basta dizer que o conjunto destas empresas no Estado consome somente 12 mil sacos de matéria-prima por mês — quantidade equivalente ao consumido por uma única indústria tida como "média" em São Paulo. Temos torrefação onde o estilo de trabalho

semi-artesanal predomina, algumas delas não indo além das cem sacas de café ao mês. Enquanto isto, indústrias como a "Café Selete" e "Café União" requerem cotas de 24 mil e 35 mil sacas, respectivamente. Quer dizer: uma só grande indústria do sul — "Café União", por exemplo — consome quase três vezes o consumido por todas as empresas do RN.

Tendo em vista realidades assim, o Instituto Brasileiro do Café — IBC — estava e está fomentando a fusão das pequenas e médias indústrias "a fim de se alcançar a diminuição dos custos operacionais, bem como o melhor aparelhamento tecnológico". Aliás, o propósito do Instituto vinha recebendo adesão de um bom número de empresas, particularmente em São Paulo, onde já se deram — entre outras as seguintes resultantes de fusões: UTAM, IRCA, COTAN, Torrefações Associadas, etc.

Tudo, portanto, estava a indicar que também o Rio Grande do Norte se encaminharia dentro de curto prazo para esta perspectiva. Hipóteses foram levantadas: os primeiros passos para a união seriam dados pelas nossas maiores — como o "Café São Luiz" e o "Café Vencedor", ambas com um consumo médio mensal de 2000 sacas. Pelo menos o Sr. Roberto Luiz Veiga, proprietário e gerente do "Café São Luiz", era um dos que se achavam entusiasmados com a idéia, sobretudo depois que — a convite do IBC teve a oportunidade de fazer uma viagem a Alemanha, Suíça e Holanda e visitar grandes e modernas instalações de torrefação e moagem. Chegando da Europa, há cerca de um ano, o Sr. Roberto Luiz começou a pensar mais a concreto em termos de fusão, mas logo depois apa-

receu a novidade que viria colocar um novo centro de preocupações: o problema dos preços do café.

### A NOVIDADE BOMBA

A atual situação vivida pelas indústrias de torrefação e moagem de café do RN e de todo Brasil está explicada num documento recentemente encaminhado à Comissão Parlamentar da Agricultura da Câmara dos Deputados. Este documento — também aprovado e assinado pelo Sindicato das Indústrias de Torrefação e Moagem do Café do RN — assim expõe a novidade bomba com que se defrontam as empresas do setor:

— em 16.9.71 o IBC, através da Resolução n.º 539, suspendeu a intervenção no mercado interno e liberou os preços do café (tanto da matéria-prima quanto do produto torrado e moído), os quais passaram a ser compostos pelas próprias empresas;

— em 19.6.72, contudo, a SUNAB, através da Portaria Super — 23, tabelou o café torrado e moído, abaixo dos preços vigentes na época, motivo pelo qual as indústrias do setor, face aos níveis irrealistas do tabelamento imposto, mantiveram várias gestões junto a SUNAB, ao IBC, ao Ministério da Fazenda e ao Ministério da Indústria e do Comércio;

— em 9.8.72 a SUNAB, através da Portaria Super 30, autorizou um aumento de 10% sobre o preço do produto final, percentagem esta que, longe de sanar os problemas das indústrias do ramo, não teve efeito positivo algum, já que — entre as publicações da primeira e da segunda Portarias — a queda que se abateu sobre o Paraná provocou uma alta



violenta nos preços do café cru, deixando as indústrias de torrefação e moagem em situação difícilíssima(...).

E os 13 Sindicatos de Torrefação e Moagem do todo Brasil que assinaram e apoiaram o referido documento, do mesmo modo que o Sindicato do RN, falam do porquê das dificuldades: "A matéria prima é comercializada aos níveis de mercado livre, ao passo que o preço de venda do produto final é tabelado, isto causando enormes prejuízos às indústrias, com consequente descapitalização e mesmo paralização de suas atividades, como vem ocorrendo em vários Estados".

#### QUEM LEVA A PIOR?

Fato é que a situação acha-se um tanto intrincada. Perante o caso, a SUNAB se define "apenas como um executor da política de contenção de preços", enquanto que o Ministério da Fazenda invoca "o interesse da Nação, o controle do custo de vida, e também o controle da taxa de inflação" como elementos impeditivos da abolição ou modificação do dito tabelamento. Agindo então dentro da linha traçada o Sr. Luiz Demétrio

Pereira, Delegado da SUNAB no RN, baixou os seguintes preços para o café no Estado: Cr\$ 6,93 para o pacote de um quilo e Cr\$ 1,39 para o pacote de duzentas gramas do produto final ao consumidor

Mas os torrefadores não se dão por conformados diante a conjuntura. Após desenharem um quadro negro da crise, estão lançando ao ar uma pergunta: — "Quem deve arcar com os prejuízos oriundos do tabelamento?" E aprontaram para a mesma uma resposta: — "Parece paradoxal, dentro do sistema econômico em que vivemos, que a indústria privada tenha de subvencionar a taxa de inflação do País, através da dilapidação de seu patrimônio, construído a duras penas, ao longo de muitos anos de trabalho (algumas com mais de 80 anos no ramo). Frize-se que não se trata de contenção de lucros industriais, ou mesmo da inexistência de lucros, mas sim de prejuízos de vulto, ocasionados, não pelos altos custos industriais, devido a uma hipotética má administração, mas pelo acréscimo violento nos preços do café cru, determinados pela ocorrência de fenômeno climático (a geada do Paraná) do qual ninguém pode ser apontado como culpado".

#### AQUI: AS ALTERNATIVAS

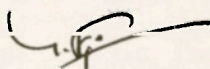
O Sr. Roberto Luiz Veiga é presidente do Sindicato das Indústrias de Torrefação e Moagem do Rio Grande do Norte e foi quem representou o presidente Paulo Rodrigues no contato havido com a Comissão Parlamentar da Agricultura em Brasília, para entrega do documento que analisa a atual crise. Ele escolheu para RN-ECONÔMICO as alternativas propostas por sua classe às autoridades competentes, a fim de se extrair — dentre várias — uma solução para o problema:

— liberação total dos preços do café torrado e moído, ou — tabelamento aos níveis compatíveis com a realidade da situação do mercado, e — fornecimento temporário da matéria prima dos estoques do IBC todo ou em parte, conforme esquema apresentado ao Ministério da Indústria e do Comércio, ou na eventualidade de o IBC não vislumbrar possibilidade de fornecer café de seus estoques estratégicos, sugerimos que essa autarquia passe a adquirir o (tipo 8, torrador), no mercado disponível, para posterior distribuição às indústrias do setor, fato esse que provocaria uma queda nas cotações dos cafés não exportáveis, por se tornar o IBC o único comprador

# Tempo de parabéns

O transcurso do terceiro aniversário da revista RN-ECONÔMICO é motivo muito forte para que a CÂMARA DE VEREADORES DE NATAL venha até às páginas desse mensário, dizer que se sente feliz pela passagem da efeméride. RN-ECONÔMICO desde que começou a circular empenhou-se numa luta que é também a dos que fazem a edilidade Natalense: a luta pelo desenvolvimento e pela emancipação econômica de Natal e do Rio Grande do Norte.

Parabens aos seus diretores,  
redatores, publicitários,  
pessoal de arte, colaboradores.

  
ANTÔNIO FELIX  
Presidente

## Câmara Municipal de Natal



Em termos relativos, o Rio Grande do Norte é o quarto Estado da região Norte-Nordeste quanto à arrecadação do ICM. Nesse particular, crescemos na base de 54,55% tendo em vista o primeiro semestre do corrente ano, em comparação com igual período de 1971. O sr. Augusto Carlos Viveiros, Secretário da Fazenda, revela a RNECONOMICO algumas das providências tomadas para modernização — e eficácia — da máquina arrecadadora.



Augusto Carlos:  
"A arrecadação cresce."

Caminha em curva ascendente a arrecadação do ICM no Rio Grande do Norte. Um confronto frio de números, feito pela Sub-Secretaria de Economia e Finanças do Ministério da Fazenda, durante a reunião do Conselho Deliberativo da SUDENE — em setembro último, no Recife — deu conta de que o nosso Estado ocupa hoje o quarto lugar em todo Norte-Nordeste em termos proporcionais de recolhimento do Imposto Sobre Circulação de Mercadorias. Explica o secretário da Fazenda do RN, sr. Augusto Carlos Viveiros que "o saldo positivo foi conseguido através de uma série de medidas que foram adotadas pelo órgão, destacando-se, entre outras, realização do recadastramento de contribuintes".

É a indicação do saldo positivo: a média do crescimento do ICM no Rio Grande do Norte foi na base de 54,55%, tendo em vista o primeiro semestre de 1972 em relação ao mesmo período de 1971. Com isso, acima do RN ficaram apenas Paraíba, Amazonas e Ceará, enquanto que abaixo da nossa arrecadação relativa ficou um agrupamento de sete Estados: Piauí, Sergipe, Maranhão, Alagoas, Pará, Pernambuco e Bahia. Apesar de tudo, o Ministério da Fazenda entende que

# FAZENDA

## A curva ascendente da arrecadação

temos condições de "aumentar ainda mais a nossa participação, pois a mesma continua um pouco abaixo da previsão dos técnicos do Ministério".

### UM PASSO: RECADASTRAMENTO RIGOROSO

O Rio Grande do Norte possui atualmente 13 mil contribuintes do Imposto de Circulação de Mercadorias. Até pouco tempo atrás este número era superior (16 mil), em termos oficiais, mas a Secretaria da Fazenda cancelou "três mil contribuintes fantasmas". Tal medida foi resultante do rigoroso recadastramento levado a efeito pela repartição, objetivando uma "revisão completa em toda sistematização do trabalho". De então para frente tornou-se viável a arrecadação do ICM por intermédio da rede bancária e, conseqüentemente, o processo ganhou maior dinâmica. Um exemplo citado pelo secretário Augusto Carlos Viveiros é o de que "as guias arcaicas em quatro vias passaram a ser substituídas por um documento denominado DAE — Documento de Arrecadação Estadual — igual ao DUA — Documento Único de Arrecadação — do Governo Federal. E o próximo passo — prossegue o secretário — será a utilização de computadores para o processamento da arrecadação".

### PRÓXIMA ETAPA: OS COMPUTADORES

O projeto da Secretaria da Fazenda prevê o início da computação com os serviços do SERPRO, do Recife, mas posteriormente pretende-se operar com recursos eletrônicos aqui mesmo no Rio Grande do Norte. Em nosso Estado, na Universidade Federal, através do Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais — INPE —, acha-se em preparação para cumprir semelhantes funções. Registra ainda a Secretaria da Fazenda que todos esses trabalhos de modernização do sistema arrecadador "estão sendo desen-

volvidos com o apoio do Ministério da Fazenda, por intermédio do Programa de Assistência Técnica da Sub-Secretaria de Economia e Finanças".

Mas nem só com recadastramento e computadores é que se consegue a modernização. O sr. Augusto Carlos aponta — por exemplo — uma outra providência: "...foi promovido um curso de reciclagem para o pessoal do fisco, notadamente coletores e fiscais de renda, além de um curso organizado pelo Ministério da Fazenda, através do seu Centro de Treinamento, para o pessoal da fiscalização do sal. Estamos conseguindo que se dê mais rapidez nas decisões que são tomadas pela Secretaria da Fazenda. Será baixado um decreto que regulamenta os órgãos da Secretaria e outro relacionando os cargos e encargos da Secretaria, além de um sobre promoção de pessoal".

### MAIOR ARRECADACAO MAIOR CAPACIDADE

Segundo levantamento recente o Rio Grande do Norte, só na área da Secretaria da Fazenda, tem mais de 300 devedores remissos cuja relação foi divulgada no "Diário Oficial". Tendo em vista esta realidade, a Fazenda do Estado passou a fazer "uma eficiente cobrança da dívida ativa, que atingiu no primeiro semestre de 1972 a importância de Cr\$ 616.006, contra Cr\$ 20.414,46 no mesmo período de 1971".

Por outro lado, como aumentar a arrecadação do Estado significa criar condições para que o aparelho responda as suas tarefas e compromissos, o Secretário Augusto Carlos adianta: "Temos como desafio a tentativa de pagar dezembro. A nossa folha de pessoal atinge cerca de Cr\$ 8 milhões, mensalmente, posto que o último aumento foi da ordem de 47%. O maior de todo o País, isto sem contar o aumento da rede escolar e a contratação de novos professores". ■



NATÉCIA - COMPANHIA TÊXTIL DO NATAL

BALANÇO GERAL EM 30 DE JUNHO DE 1972

<u>A t i v o</u>	<u>Cr\$</u>	<u>Cr\$</u>
DISPONÍVEL		4.950
REALIZÁVEL A CURTO PRAZO (Até 180 dias)		
Banco do Nordeste do Brasil - depósitos de incentivos fiscais, pendentes de transferência e liberação.....		415.771
		<u>420.721</u>
IMOBILIZADO, pelo custo (Nota 1)		
Imobilizações em curso		
Terrenos, obras preliminares e complementares.....	332.300	
Edificações principais e secundárias.....	713.158	
Máquinas, aparelhos, equipamentos e instalações.....	28.413	
Despesas de implantação.....	741.721	
	<u>1.815.592</u>	
Imobilizações financeiras.....	6.780	1.822.372
		<u>2.243.093</u>
COMPENSAÇÃO		
Contrato de construção de edifícios.....	2.116.691	
Beneficiários de garantias.....	271.500	
Ações caucionadas.....	30	
	<u>2.388.221</u>	<u>4.631.314</u>

<u>P a s s i v o</u>	<u>Cr\$</u>	<u>Cr\$</u>
EXIGÍVEL A CURTO PRAZO (Até 180 dias)		
Títulos a pagar.....	295.000	
Contas a pagar.....	67.750	
		362.750
NÃO EXIGÍVEL		
Capital Autorizado - Cr\$ 6.600.000.		
Subscrito - Ações de Cr\$ 1,00 cada (Nota 2)		
Ordinárias, nominativas, endossáveis.....	837.800	
Preferenciais classe A, nominativas, endossáveis, sem direito a voto e com dividendo não cumulativo de 12% ao ano.....	33.100	
Preferenciais classe B, nominativas, intransferíveis pelo prazo de 5 anos contados da data em que, a juízo da SUDENE o projeto alcance a fase normal de funcionamento, sem direito a voto e com dividendo não cumulativo de 12% ao ano.....	917.743	
	<u>1.788.643</u>	
Crédito de acionistas para aumento de capital.....	91.700	1.880.343
		<u>2.243.093</u>
COMPENSAÇÃO		
Construção de edifícios contratados.....	2.116.691	
Garantias prestadas.....	271.500	
Caução da Diretoria.....	30	
	<u>2.388.221</u>	<u>4.631.314</u>



PRICE WATERHOUSE PEAT & CO.

Caixa Postal 317  
Praça Machado de Assis, 63, 13º  
RECIFE

Ilmos. Srs. Diretores  
NATÉCIA - Companhia Têxtil do Natal

5 de outubro de 1972

Examinamos o balanço geral da NATÉCIA - Companhia Têxtil do Natal levantado em 30 de junho de 1972. Efetuamos nosso exame consoante padrões reconhecidos de auditoria e de acordo com as exigências do Banco Central do Brasil para as companhias de capital aberto, incluindo revisões parciais dos livros e documentos de contabilidade bem como aplicando outros processos técnicos de auditoria na extensão que julgamos necessária segundo as circunstâncias.

Somos de parecer que o referido balanço geral, juntamente com as notas explicativas, demonstra fidedignamente a posição financeira de NATÉCIA - Companhia Têxtil do Natal em 30 de junho de 1972, de conformidade com princípios contábeis geralmente adotados e aplicados de maneira consistente em relação ao exercício anterior.

*Price Waterhouse Peat*  
INSCRIÇÃO CRC-PE-50-18

Contador Responsável

*Antonio de Souza Carvalho*  
CRC-RS-9314-18-PE

## NOTAS EXPLICATIVAS DA DIRETORIA AO BALANÇO GERAL

EM 30 DE JUNHO DE 1972

### NOTA 1 - IMOBILIZADO

a) A companhia foi constituída em abril de 1969, tendo apresentado um projeto à Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste - SUDENE, o qual foi aprovado e classificado na faixa "A" de prioridade. O custo original da instalação da unidade industrial foi estimado em cerca de Cr\$ 6.210.000, estando atualmente em estudo um pedido de atualização dos valores financeiros. O aporte dos recursos foi previsto para ser obtido através dos próprios acionistas, bem como do aproveitamento dos incentivos fiscais referentes aos artigos 34 e 18 das Leis 3.995/61, 4.239/63 e 4.869/65, respectivamente, administrados pela SUDENE.

b) O início de parte das operações industriais, está previsto para o exercício de 1974.

c) As despesas de implantação foram consideradas como parte do imobilizado a fim de após a conclusão do projeto serem analisadas detalhadamente e os gastos que puderem ser considerados como parte integrante do custo dos bens serem ratea-

dos entre as contas do imobilizado. A parte remanescente será transferida para o ativo pendente, a fim de ser amortizada anualmente após o início das operações normais.

### NOTA 2 - CAPITAL SOCIAL

A companhia é uma sociedade anônima de capital autorizado nos termos da Lei... 4.728. O capital subscrito no decorrer do exercício foi aumentado por Cr\$..... 499.294, sendo assim distribuído:

Ações ordinárias.....	194.800
Ações preferenciais classe A, subscritas com recursos provenientes de deduções do imposto de renda de pessoas físicas nos termos do artigo 14 da Lei.... 4.357/64.....	33.100
Ações preferenciais classe B, subscritas com recursos provenientes dos artigos 34/18 das Leis 3.995/61, 4.239/63 e .... 4.869/65.....	271.394
	<u>499.294</u>



# Agropecuária ou comunicação

Nós fazemos agropecuária. RN-ECONÔMICO é comunicação, essa presença de um veículo certo informando o empresariado, enfocando sempre os assuntos e problemas que interessam à classe.

Somos uma parte do grande esforço desenvolvimentista do nosso Estado, da mesma maneira que RN-ECONÔMICO sobressai como um elemento básico de suporte na luta que todos empreendemos.

No aniversário do RN-ECONÔMICO, os nossos parabéns aos que fazem esse veículo de comunicação que tanto nos é caro.

• • •

## Fazendas Poço Verde S.A.

EDF. CANAÇU S/703/4 - Fone: 2639

### O seu carro vem sempre aqui?



Aqui é o posto Miguel Barra. Carro que vem aqui é carro que vai pouco à oficina. Aqui ele é bem tratado. É lavado, lubrificado, abastecido sempre com os materiais certos. Traga o seu carro aqui muitas vezes por semana afim de que ele não passe o fim de semana na oficina.

## Posto Miguel Barra

Av. Hermes da Fonseca, 857 Fone: 2-26

## Cultura é Informação



Na era da comunicação, a Cultura e a Informação andam de mãos dadas. É por isto que **WALTER PEREIRA S.A. LIVRARIA E PAPELARIA** se sente muito ligado ao RN-ECONÔMICO. Nós vivemos da cultura, o que não deixa de ser uma maneira de Informar - razão maior do RN-ECONÔMICO. No terceiro aniversário da revista, os nossos parabéns.

## Walter Pereira S. A.

LIVRARIA E PAPELARIA

Livraria Universitária  
Livraria e papelaria Internacional  
Livraria Moderna  
Livraria Ismael Pereira



# RN - a ação dentro de um plano

Salba, para seu governo, que o nosso Estado guia-se por um sistemático "Plano de Ação". É o trabalho da jovem Secretaria de Planejamento e Coordenação Geral.

Ao que tudo indica, o Rio Grande do Norte entrou definitivamente na era do planejamento. Toda a atuação do atual governo acha-se norteada por um chamado "Plano de Ação" — válido até 1974 —, resultante de um longo trabalho da Secretaria de Planejamento e Coordenação Geral, em articulação direta com os demais organismos do Estado, bem como com entidades da administração federal.

O sr. Marcos Formiga, titular da Secretaria de Planejamento do RN, fornece as linhas gerais do citado documento:

"O Plano de Ação é abrangente e está orientado para as prioridades mais prementes do sistema como um todo. Os aspectos econômicos são contemplados dentro da perspectiva de um desenvolvimento contínuo e da realização de tendências vocacionais de determinados setores do Rio Grande do Norte. Com efeito, basta que se considere a prioridade atribuída ao setor primário, que constitui a maior fonte de riqueza do Estado e que é onde estão localizadas as maiores oportunidades de crescimento de nossa economia. De outro lado os aspectos sociais são focalizados de uma maneira realista e estão orientados no sentido de atribuir melhores condições de vida à população"

## UM POUCO DE HISTÓRIA

Não é de hoje que se tenta encaixar o Rio Grande do Norte dentro de um sistema de planejamento racional. Desde 1961 — pelo menos —, com a criação do Conselho Estadual de Desenvolvimento, pode-se dizer que uma nova forma de ação do nosso setor público começou a ser experimentada. Esse órgão efetuou alguns importantes estudos e fez até indicações de programas setoriais, mas não chegou a constituir um plano de governo, propriamente dito.

Em 1964 o Conselho Estadual foi transformado em Assessoria de Planejamento, os trabalhos continuaram, mas a estrutura do órgão permaneceu ainda insuficiente. Só em 1966 foi que se levantou o "Plano Quadrienal de Investimentos" — este revelava um quadro de fontes e vias de recursos para o período 1967/70, sem contudo constituir um plano para ação integrada

do nosso setor público. Assim, a rigor, é a partir do ano passado que o RN inicia sua era do planejamento mais sistemático, passando a governar-se segundo um "Plano de Ação". O Ministério do Planejamento e a SUDENE em muito contribuíram para que tal diretriz se tornasse uma formulação concreta, mas a arregimentação de todos os seus elementos, bem como suas definições fundamentais foram encargos da jovem Secretaria de Planejamento e Coordenação Geral do Estado, criada pela Lei n. 3957, de 1971.

## OS OBJETIVOS E OS CONCEITOS

Objetivos, tarefas, formas e meios de atuação governamentais — eis o que contém o "Plano de Ação" do Rio Grande do Norte. Mas observa a Secretaria de Planejamento: "Dentro de uma concepção de planejamento como processo dinâmico, combinando a fixação de decisões com a disponibilidade para alterações necessárias, o Plano representa uma cristalização que sintetiza os elementos da ação através da definição, a um certo nível de conhecimento". E enquanto componente de um conjunto de instrumentos endereçados a uma realidade dinâmica o Plano é, necessariamente, aberto às modificações que visem adequá-lo às situações emergentes".

Feita a ressalva, pode-se passar para a identificação dos objetivos globais. Explica melhor o Secretário Marcos Formiga:

"Os objetivos globais da ação do governo do Estado são oriundos dos grandes objetivos nacionais de desenvolvimento integrado e auto-sustentado. Em função das prioridades globais do governo Federal selecionamos as prioridades estaduais, a fim de ajustá-las segundo as oportunidades que se oferecem à sua implementação em coerência com a vocação natural do Estado".

Em outros termos: a tática adotada pelos nossos planejadores foi no sentido de encaixar-se na estratégia do governo federal, adaptando-se — na medida das conveniências e das necessidades — aos seus programas e projetos, a fim de "aproveitar" todos os recursos disponíveis; como os do PROTERRA, os do PRO-RURAL,

os do PIS, etc. Efetiva-se, assim, "a conjugação dos esforços do Estado e da União mediada pelo sistema de planejamento que permite definir os objetivos setoriais".

## AS GRANDES PRIORIDADES

Como meta prioritária o "Plano de Ação" coloca a aceleração da taxa de crescimento da produção global do sistema. Qual a razão disto? — A resposta fica com o sr. Marcos Formiga:

"Esta é uma meta-fim que justifica a política de desenvolvimento adotada pelo governo, pois é a partir da elevação dos níveis de produção global que se poderá alcançar maiores padrões para a sociedade... Foi a partir daí que o Rio Grande do Norte escolheu algumas áreas prioritárias para executar a sua política econômica e social, enfocando destacadamente o setor primário da economia, a consolidação da infra-estrutura sócio-econômica e a construção institucional do sistema".

Dentro deste esquema foram, afinal, traçadas — entre outras — as seguintes metas para o setor primário do RN:

— construção de 3.000 pequenos e médios açudes com vistas a solucionar o problema de escassez d'água em determinadas áreas;

— perfuração e implantação de 900 poços tubulares, visando a fortalecer as atividades agropecuárias das zonas sedimentares;

— execução de um programa de colonização, com o aproveitamento de terras devolutas ou não, compreendendo a preparação, formação e implantação de 18 vilas rurais, que observarão 1.100 famílias, cuja atividade principal será a do desenvolvimento da cultura do caju e alguns produtos de subsistência (meta substanciada no projeto da CIMPARN — ver RN-ECONÔMICO, n. 37, ano III);

— execução de programas de irrigação e drenagem nos vales úmidos e secos, numa ação articulada com organismos federais e regionais, o que contribuirá para a diminuição da vulnerabilidade da nossa agricultura e ao mesmo tempo possibilitará a incorporação de novas terras ao processo produtivo;



— apoio direto aos sistemas de comercialização e distribuição de insumos agrícolas, através de comercialização e distribuição de insumos agrícolas, por intermédio da ação da Companhia de Fomento Agrícola do RN — COFAN — e da implantação da Central de Abastecimentos de Natal, tendo em vista superior os obstáculos existentes no processo de comercialização da produção;

— execução de política de crédito rural mais adequada à realidade do Estado em articulação direta com os diferentes agentes financeiros que aqui atuam.

### SÓ MAIS UNS DETALHES

De outro lado, quanto à infra-estrutura econômica e social, ficou definido:

— prioridade na execução dos programas de saneamento básico, transportes, energia e comunicações, tendo em vista consolidar a infra-estrutura indispensável à evolução econômica do sistema;

— prioridade na execução dos programas de educação, saúde e habitação, com o objetivo de oferecer condições adequadas para a elevação dos padrões de bem-estar social da população, tendo em vista ser o homem o agente mais importante da sociedade.

Cada uma dessas duas prioridades acha-se amplamente detalhada no "Plano de Ação", valendo citar alguns exemplos:

— no programa de saneamento prevê-se — concretamente — a ampliação dos serviços de abastecimento d'água de Natal, Mossoró, Açu, Parrelhas e Caicó, e ainda um plano de implantação de sistemas em 56 municípios do interior, o que permitirá o aumento gradativo no atendimento à população, fixando-se como meta para 1975 o atendimento a 70% da área urbana do Estado;

— no programa de transportes consta a implantação de 214 km de estradas estaduais e 350 km de estradas vicinais, além da pavimentação de 426 km de rodovias já implantadas;

— ainda no item transportes aparecem algumas metas já atingidas: a implantação das rodovias Açu-Vila do Alemão e trecho da RN-15, além da implantação e pavimentação do trecho da BR-227 e a construção de 14 pontes e 12 pontilhões, distribuídos pelas RN-14, RN-11, RN-15, RN-22 e BR-227;

— no programa de energia elétrica pretende-se a substituição total da

rede de distribuição de Natal e a construção de novas linhas de transmissão, de modo a garantir a execução das obras de eletrificação rural (ver, a propósito, a reportagem sobre a COSERN, nesta edição).

— no programa de comunicações são tidas como principais as obras de ampliação do sistema de telefonia de Natal (para 10.000 linhas na etapa final). Mossoró, Caicó e Currais Novos e a fusão dos serviços telefônicos do Estado, visando implantar o sistema interurbano de rádio e telefonia;

— no programa para o ensino de primeiro-grau cogita-se: do aparelhamento de 80 unidades escolares e equipamento de 1025 salas de aula; da transformação de 5 ginásios agrícolas em unidades de ensino de primeiro-grau; da construção de 172 novas salas de aula e ampliação de outras 20; da reforma de 370 unidades escolares; além do aperfeiçoamento do pessoal docente e da aplicação da reforma do ensino;

— no programa para o ensino de segundo-grau pensa-se — entre outras coisas — na incrementação do ensino de caráter profissionalizante que venha responder às exigências do mercado de trabalho, e nas seguintes tarefas objetivas: construção de 5 unidades integradas e reequipamento de 5 estabelecimentos que se constituirão em "polos de educação", treinamento do pessoal docente, técnico e administrativo, por intermédio de numerosos cursos e 130 bolsas de estudo por ano a candidatos de municípios carentes de diplomados para os cursos normais;

— no programa do ensino supletivo prevê-se a continuidade do processo educativo do MOBRAL, com a realização de 23 cursos para as áreas industrial, comercial e agrícola — e com a instalação de 80 telepostos para os cursos de educação integrada;

— no programa de saúde as metas são orientadas para os serviços de assistência médica, hospitalar, ambulatória e odontológica, justificadas a partir do baixo nível de saúde da população (o detalhamento deste programa dá ênfase ao controle das doenças transmissíveis, aos investimentos na infra-estrutura e a atuação no campo do saneamento ambiental);

— no programa de habitação prevê-se a construção de 4100 residências em Natal, 300 em Mossoró e 600 em Parnamirim, totalizando 5000 novas unidades habitacionais durante o período (até 1975)

Por último, a "construção institucional" aparece como a terceira grande área prioritária do "Plano de Ação" compreendendo os programas para administração geral, para a política financeira e para a montagem do sistema de planejamento do Estado. Segundo o Secretário Marcos Formosa "o conjunto de ações desenvolvidas e permitiu a integração dos órgãos de administração direta e indireta, constituindo um mecanismo objetivo e flexível, capaz de imprimir unidade de propósito e de direção às iniciativas do Estado"

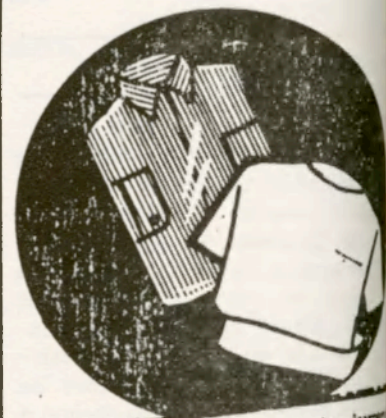


Música é  
tranquilidade em todos  
os ambientes

## UNO-SOM

leva boa música  
para você, onde você quiser

Rua Heitor Carrilho, 104  
Fone 22.00



agora também linha infante-juvenil

•••••  
**linha masculina**

MATRIZ: rua Amaro Barreto, 183

FILIAL: rua João Pessoa, 183  
NATAL — RN



# CRESCER e APARECER

Este sempre foi o lema das **CONFEÇÕES SORIEDEM**. Crescer de produção e aparecer bem na economia do RN, no volume da mercadoria exportada para outros Estados.



Relocalizadas com apoio da SUDENE; as **CONFEÇÕES SORIEDEM** estão hoje numa área de 6.800 m<sup>2</sup>, produzindo 4.000 camisas e calças por dia, oferecendo 423 empregos.

Exportando para todo o Brasil, do Rio Grande do Sul ao Amazonas.



## Confeccões SORIEDEM S/A



# Direito de Greve

OSÍRIS PINHEIRO

Vamos iniciar nossos comentários no que diz respeito ao direito de greve, salientando, resumidamente, sua evolução em nosso País. Antes de 1930, era, a greve, praticada totalmente. A Carta de 1937 considerou-a ilegal. O Decreto - Lei 9.070, de março de 1946, anterior à Constituição do mesmo ano, em harmonia com a tradição liberal, legalizou-a.

A Constituição citada, de 1946, no seu art. 158, deu seu reconhecimento, surgindo sua regulamentação através da Lei 4.330, de 19 de junho de 1964. A Carta vigente, na inteligência do Art. 165, XX, preceitua - "greve, salvo o disposto no art. 162". Pelo exposto, temos de afirmar, embora com limitações a legalidade do exercício da greve. Mas, em nossa opinião, data vênua, apesar de legal, a greve, ou seja, o direito de greve, constitui um recurso anti-social, ferindo, de maneira brusca, os princípios norteadores da Consolidação das Leis do Trabalho, os quais visam estabelecer, em clima de paz, compreensão e respeito mútuo, a união capital e trabalho. E não afirmem os defensores do direito de greve que na deflagração do movimento grevista o empregador troca sorrisos com o empregado. O que surge, na oportunidade, isto sim, é um clima de desequilíbrio na relação de emprego, gerado pela animosidade das partes conflitantes. Mas, deixemos o aspecto político-social da questão e enveredemos pelo campo jurídico.

Juristas há que procuram a justificativa da existência desse direito com base nos seguintes critérios: a) jurídico; b) político e c) social. O critério jurídico se fundamenta na afirmativa de que o trabalhador é livre para não trabalhar nas condições oferecidas. Data vênua vamos externar nosso ponto de vista em relação a esse critério que para nós é o principal, mas falho. Comentemos: sabemos que um dos pressupostos do Direito do Trabalho reside na concepção de que não mais existe a subordinação do homem ao homem. Ora, o trabalhador, enquadrado nesta concepção, ocupa, indiscutivelmente, duas situações distintas, por sinal, com efeitos obrigacionais diferentes, tendo em vista a sua vinculação jurídica a se processar ou já processada. Mais claramente - : vinculação a se processar diz respeito à fase de oferecimento das condições expostas pelo empregador, as quais poderao ser aceitas ou não pelo candidato. Nesse caso a não aceitação da oferta, pelo candidato, está de pleno acordo com o espírito político-social de nossa Consolidação, amparada, a recusa, pelo princípio filosófico e jurídico da **LEBERDADE DE TRABALHO**.

Vamos à segunda hipótese: a recusa ao trabalho, pelo empregado, com sua vinculação ao empregador já devidamente processada, através do contrato de trabalho, do qual nasce a relação de emprego...

E agora?

Estabelecido o contrato de trabalho, o qual tem como característica a dependência hierárquica do empregado ao empregador, dependência que tem como aspecto ativo o poder de comando do empregador e como aspecto passivo o dever de obediência relativo ao empregado, e, sendo o empregador, juridicamente, credor da prestação do trabalho e devedor da contra-prestação salarial, como se admitir a negativa, ou mesmo a recusa ao trabalho do empregado já vinculado à relação jurídica obrigacional? Não encontramos, data vênua, justificativa para tal procedimento. Isto é, o empregado pode se negar a prestar os serviços decorrentes do contrato de trabalho, mas, tal atitude deveria provocar a rescisão contratual e nunca ser amparada por dispositivo legal, como o é, tendo em vista a vigência da Lei nº 4.330/64.

Certa e indiscutível é a afirmativa de que o DIREITO DE GREVE se constitui uma vitória do operariado universal. Mas, atente-se que antigamente o empregado, dado a sua inferioridade econômica, vivia sobre o livre arbítrio do empregador, com o Estado assistindo, impassível, sua exploração. Nessa fase sim, que surgisse o DIREITO DE GREVE. Mas, nos dias atuais, somos contra. E por que? Não afirmamos que a inferioridade desapareceu, isto não. Ela vive e viverá sempre. Acontece, porém, que na época vivida, o trabalhador tem, sem contestação, em seu favor, um aglomerado de leis substantivas e adjetivas na defesa de seus interesses. E saliente-se: a Justiça do Trabalho, no atual governo, se amplia assustadoramente, haja visto o grande número de Juntas de Conciliação e Julgamento recém-criadas e instaladas.

E o aspecto político-social?

Penetremos à realidade social dos dias atuais.

O Estado Brasileiro, através seu Presidente, EXMO. SR. GENERAL G. MEDICI, vem dando à Justiça Social um aprimoramento em todos os seus setores, e, como resultado, entendemos, que no caso de uma divergência surgida na relação de emprego (discordamos da expressão relação de trabalho quando a mesma se refere ao trabalho subordinado) tem o empregado meios para, disciplinadamente, cumprindo a principal obrigação contratual, a PRESTAÇÃO DE SERVIÇO, busca a proteção do Estado, o que não acontecia em épocas passadas, quando existia e predominava a coação patronal. Entendemos, pelo exposto, que a Lei 4.330/64 se constitui letra morta, sem vivência em nossa sociedade. E, o leitor no encontro com KELSEN - Teoria Pura do Direito, 19 volume, pg 20, chega à conclusão lógica que a Lei para ter validade é indispensável a vivência. Terminando nossas considerações, indiscutivelmente, para nós, é imposição jurídica e social a revogação pura e simples da Lei 4.330/64, salvo melhor juízo.

Há mais de 20 anos



GUARANÁ  
LARANJADA  
SODA LIMONADA

NOSSO REFRIGERANTE

**Sidney  
C. Dore  
S. A.**

Rua Sílvio Péllico, 233  
Fone: 2-1549 e 2-3472

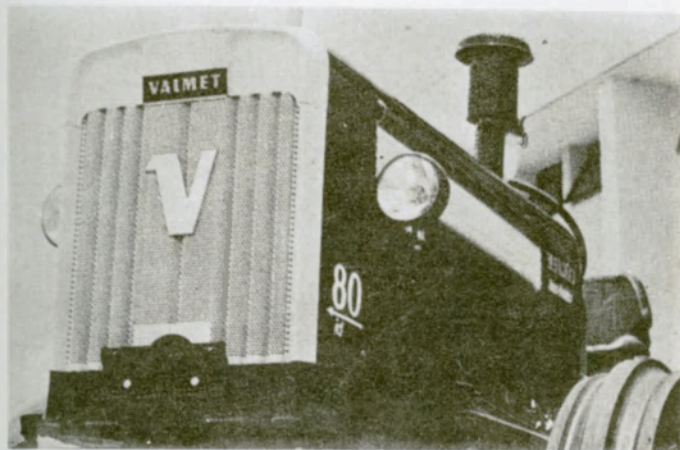
N a t a l - Rn



# Da terra, pela terra e para a terra



É assim mesmo. Quando se trata de colaborar para a emancipação da nossa agropecuária, aí estamos nós, através das linhas de nossos representantes, com as máquinas necessárias à consecução de uma agricultura racional.



TRATORES FIAT DO BRASIL S.A.  
EQUIPAMENTOS CLARK S.A. (MICHIGAN)  
VALMET DO BRASIL S.A.  
TEMA TERRA MAQUINARIA S.A.  
FNI - FABRICA NACIONAL DE IMPLEMENTOS  
FNV - FABRICA NACIONAL DE VAGÕES S.A.  
HOWARD S.A.  
AEROQUIP SULAMERICANA

## Comercial Wandick Lopes

Av. Duque de Caxias, 50 Caixa Postal, 57 Fones: 2-0035 e 2-1554  
NATAL - RIO GRANDE DO NORTE



**Mais vale  
dinheiro na caixa  
do que certos  
amigos na praça**

*O trocadilho é para dizer uma verdade de há muito conhecida pelo natalense. A CAIXA ECONOMICA FEDERAL sempre foi uma fiel aliada da economia dos potiguares. Pioneira no financiamento de casas e na promoção da poupança, a CAIXA modernizou-se e se atualiza a cada dia, para permanecer fiel aos seus objetivos e aos mesmos critérios que fizeram da sua tradição de seriedade verdadeira doutrina. Hoje como ontem, conte com a CAIXA ECONOMICA ao seu lado.*



## **CAIXA ECONOMICA FEDERAL**

Av. Duque de Caxias, 124 - Ribeira

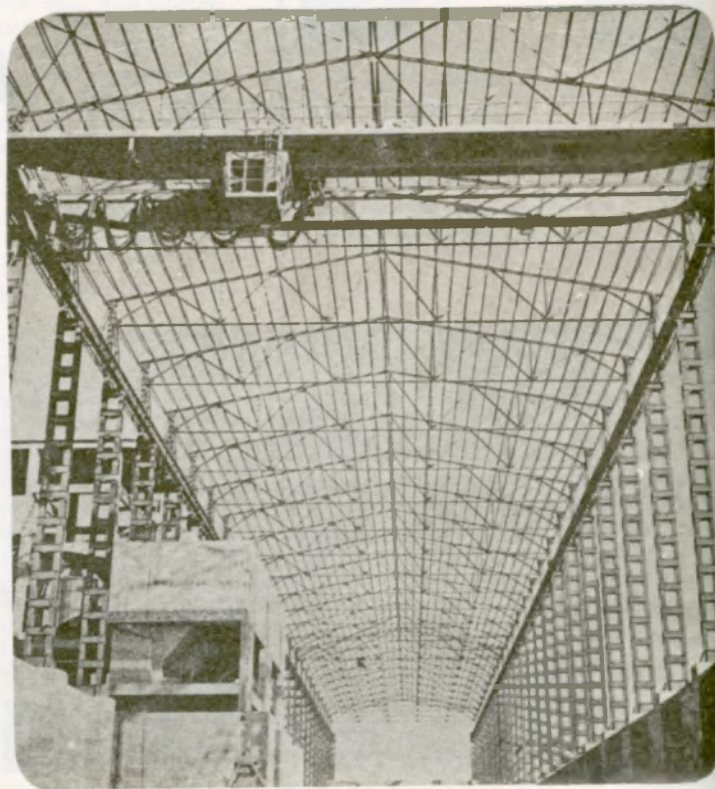
# **CIBRESME**

## **É o máximo em estruturas metálicas**

Dizemos e comprovamos:  
CIBRESME possui capital de CR\$ 15.000.000,00. Fábrica situada em área coberta de 20.000 m<sup>2</sup>, num terreno de 35.000 m<sup>2</sup>, no bairro Tirol, em Fortaleza. Sua produção mensal é de 1.300 toneladas de aço manufaturado em tanques e estruturas metálicas.

25 engenheiros e 500 operários atuam na CIBRESME, que possui o que há de mais moderno em máquinas e equipamentos.

Alguns clientes da CIBRESME: Ministério do Exército; Grupamento de Engenharia; Grupo J. Macedo S.A.; Grupo Edson Queiroz; Shell do Brasil; Esso do Brasil; Indústrias Klabin; Banco do Nordeste do Brasil S.A.; Banco do Brasil S.A.; Coop. dos Usineiros de Açúcar de Alagoas; Indústrias Matarazzo; Papelão Ondulado do Nordeste; Conf. Guararapes; Petrobrás; Indústrias Jossan e Grupo João Santos.



**FERNANDO BEZERRIL** Comércio e Representações

Rua Frei Miguelinho, 108 - Fone: 2-3004  
NATAL - RIO GRANDE DO NORTE



# O que esperar das ferrovias do RN ?

As 12 horas de viagem que um trem gasta hoje para vencer os 422 km entre Natal e Recife podem não ser um tempo curto, mas certamente é bem menor do que os cinco dias que há coisa de mais de meio século uma maria fumaça consumia para fazer o mesmo trajeto. Naquela época a chegada do trem à Estação da Ribeira constituía até mesmo um acontecimento, na maioria das vezes alegre e festivo, embora um tenha marcado o natalense de maneira triste, consumada a chegada, depois de uma série percalços, a que não faltou até um descarrilhamento nas proximidades da então Estação de Penha do corpo do ex-governador Pedro Velho, que morrera a bordo de um paquete, na capital pernambucana, que o levaria ao Rio, para tratamento de um mal que os amigos e médicos já sabiam irremediável.

Naquele tempo o trem era, a rigor, o único meio de transporte de tudo que chegava à província com regularidade, inclusive passageiros, e só os abastados se davam ao luxo de fazer viagens por mar. O trem era, de fato, com a sua morosidade, o que se utilizava para o trânsito tanto entre as cidades do Estado como para fora dele. E a sua insegurança marcava a certeza de que se tinha ao menos um transporte certo para tudo.

Os cinco dias de viagem entre Natal e Recife até bem pouco tempo era um fato. Só mais recentemente, utilizando máquinas de fabricação norte-americana, a diesel, elétricas, a administração pôde garantir o trajeto em apenas 12 horas.

## TUDO VAI BEM

Para o engenheiro Marco Aurélio Cavalcanti, diretor local da Rede Ferroviária do Nordeste S.A., que integra a 3a. Divisão do Sistema Regional do Nordeste, o transporte ferroviário no Rio Grande do Norte vai bem. E tende a melhorar.

Ele diz que com o melhoramento do parque ferroviário nacional, de

modo geral, desde a linha até o material rodante e de tração, novas e promissoras perspectivas de transporte se apresentam, no contexto ferroviário, para o RN. A erradicação das locomotivas a vapor possibilitou um melhor aproveitamento de ordem econômica e de toneladas-brutas rebocadas, dentro de um espaço menor entre os recebimentos e as entregas das cargas.

Atualmente o Rio Grande do Norte recebe, por via ferroviária, cimento, açúcar, trigo, materiais de construção, e exporta sal (o maior volume de carga registrado pela REFFSA entre nós), algodão em caroço e em pluma, sisal, confecções e outras mercadorias.

O sal, além de ser o principal produto do Estado, o que representa maiores índices de arrecadação em impostos, é também o que alcança maiores toneladas nos fretes do transporte ferroviário. O diretor da REFFSA calcula em 10 mil toneladas mensais o volume de sal exportado de Macau e de Mossoró, acrescentando mais duas mil para o total de toneladas do transporte geral mensal.

Saem também de João Câmara e de Canguaretama alguns carregamentos de sal que, como os de Macau e Mossoró, se destinam à capital, à indústria de transformação em Pernambuco e aos centros pecuários de Alagoas, Bahia, Minas e Goiás.

Até novembro de 1972 a REFFSA havia transportado cerca de 90.000 toneladas de sal, esperando a administração atingir as 100.000 até o fim do ano.

## O TREM NÃO É MAIS AQUELE

Evidentemente que no contexto atual das comunicações rápidas e ecléticas, com o transporte rodoviário modernizado, as linhas aéreas encurtando distâncias e sempre sofisticando serviços, com o tráfego marítimo também mais eficiente, o transporte ferroviário perdeu muito dos seus encantos e fixou-se tão somente na prestação

de serviços de transporte de cargas. E é no sentido de cada vez mais também modernizar esses serviços que a administração da REFFSA e de outras redes espalhadas pelo Brasil, tem lutado sempre. Não se almeja fazer retornar ao trem a imagem romântica das máquinas chegando aos pátios das Estações, com o povo ao redor, nos abraços de despedida ou nos apertos de mão das chegadas. Isto hoje fica bem melhor nos galpões das estações rodoviárias, nos largos espaços dos aeroportos.

O trem de hoje é um elemento de integração nacional, antes de mais nada. Um transportador, que daqui leva alguma coisa e de lá trás outras mais.

No Rio G. do Norte sai, de trem, o sal de Mossoró, Macau, Galinhos, Canguaretama; cimento de Mossoró, sisal de João Câmara; algodão em pluma e caroço, de Afonso Bezerra, Pedro Avelino, Lages e Nova Cruz; óleo vegetal de Natal e Nova Cruz; açúcar de Ceará Mirim e Estivas; melaço de Ceará Mirim.

O sal vem para Natal ou segue para Pernambuco, Alagoas, Paraíba, Bahia, Minas Gerais, São Paulo, Goiás, Brasília. As composições que se destinam ao sul são formadas com 1.000 toneladas mínimas e para isto a Rede usa tração dupla ou tripla, de duas ou três máquinas acopladas. A mercadoria não sofre nenhuma baldeação. O vagão é lacrado na estação de origem e entregue lacrado ao recebedor depois de 12 a 18 dias, para o destino mais distante.

O cimento sai de Mossoró e segue para o Ceará, Pernambuco, Maranhão, Piauí e até mesmo para Bahia. O sisal fica em Natal ou vai para Pernambuco, o mesmo ocorrendo com o algodão. Pernambuco recebe ainda o óleo vegetal e o melaço; e o açúcar vai também para o Ceará e a Paraíba.



## SERVIÇO MODERNO

As máquinas usadas pela REFFSA no Rio Grande do Norte são as mesmas utilizadas em todo o Nordeste, com capacidade de tonelagem que varia de acordo com a tração. Uma máquina de 900 HP, em nível, traciona até 2.000 toneladas, com uma velocidade em média de 40 quilômetros/hora. Essa velocidade pode atingir até 60/70 quilômetros, dependendo das características da linha, em função de rampas máximas, raios de curva e situação da super-estrutura — trilhos, fixação, dormentes, todo um conjunto muito variável.

O sistema de transporte é o mais moderno que se poderia ter para a região, diz o engenheiro Marco Aurélio Cavalcanti, e a situação atual tende a melhorar para o transporte ferroviário do Rio Grande do Norte, por razões óbvias, as principais das quais o crescimento do parque salineiro e a implantação de indústrias no Estado.

Ele acha que o transporte do sal para longas distâncias, em grandes volumes, só pode ser atendido mesmo pela ferroviária, quando não pelo sistema marítimo. Mas o trem ganha do navio, quando se sabe que o alto consumo do produto, pela indústria de transformação e pela pecuária, (neste caso no Brasil central) exige mais rapidez na entrega das cargas, para que a demanda seja equilibrada pelo recebimento. O fato da REFFSA alcançar às 100.000 toneladas de sal transportado em 1972, é uma prova de que o sistema está em franco desenvolvimento.

E diariamente a Rede recebe solicitações de firmas do parque salineiro norterio-grandense, no sentido de realizar estudos para ampliação do sistema de transporte, inclusive com a construção de ramais para as áreas de cristalização das salinas.

Atualmente a Rede possui um ramal, construído em 1968, que liga a Estação de Macau às salinas Ribeiro de Abreu. E está construindo outro, no mesmo município, para alcançar as áreas de cristalização das salinas da CIRNE.

## MAR E FERROVIA

O engenheiro Marco Aurélio Cavalcanti tem ideia formada e ponto de vista coerente quando se fala na construção do Terminal Salineiro de Areia Branca. Ele acha que para a exportação do produto para o estrangeiro, o caminho é mesmo o mar, e só poderá ser de Areia Branca a saída do sal

para portos distantes. A exportação doméstica, no entanto, não poderá ser feita de outra maneira que não através da ferrovia.

O Terminal Salineiro de Areia Branca, para ele, é uma realidade. Cumprirá perfeitamente o seu objetivo, principalmente no que diz respeito ao sal de Areia Branca e Mossoró. O sal de Macau, na sua opinião particular, só tem uma saída viável: o trem.

E cita o fato de estar completado desde alguns meses um estudo de viabilidade do transporte do sal de Macau para Natal, solicitado pela ABERSAL, que apontou como absolutamente possível o transporte anual de 3.300.000 toneladas do produto, sobre trilhos.

Quanto ao Terminal Salineiro do Potengi, em Natal, também considera perfeitamente lógico, para atender à conexão trem-navio.

## E OS PASSAGEIROS?

Viajar de trem deixou, no Brasil, de ser a melhor forma de viajar. As gares das estações não se enchem de

gente nos horários das chegadas: as partidas e chegadas não são motivo de festa. Mas mesmo assim o passageiro de trem ainda existe, constituindo uma grande parte das populações pobres que não têm meios para pagar a passagem rodoviária.

A REFFSA-RN tem um trem interstadual que sai da Estação da Beira às segundas, terças, sextas-feiras e nos sábados. Segue para Recife e uma passagem de primeira custa Cr\$ 12,50; a de segunda, Cr\$ 9,00. Dia e dia não, sai um para Macau (no outro dia, volta), vencendo os 242 quilômetros da linha ao preço de Cr\$ 7,50 para a passagem de primeira ou Cr\$ 5,50 para a de segunda. Um trem também faz a linha Mossoró — Souza (na Paraíba) diariamente, percorrendo 30 quilômetros.

— O movimento de passageiros razoável — diz o engenheiro Marco Aurélio Cavalcanti — e anualmente cresce. Em 1970, por exemplo, embarcaram de Natal para Recife e de Recife para Natal, 151.176 passageiros. Em 1971, 158.451. Até o fim de 1972 esse número estará consideravelmente aumentado.

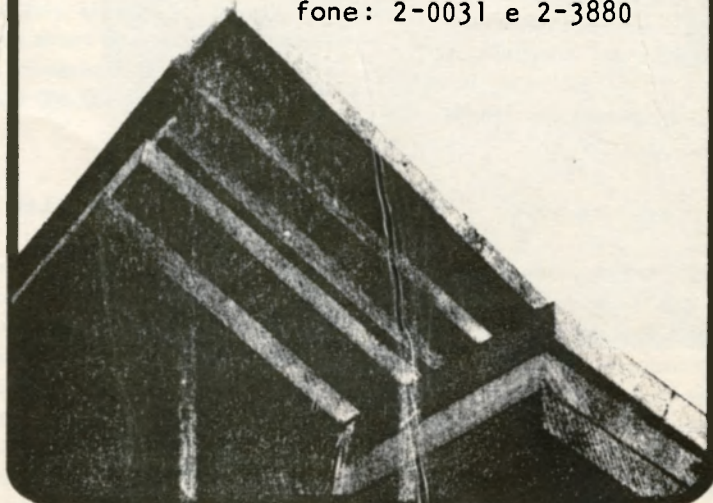
**Madeiras de todos os tipos e bitolas**

● ● ● ●  
**Modéstia à parte,  
disso nós entendemos**

COMPENSADOS EM GERAL - FÓRMICA - LAMBRIS  
FORROS E ESQUADRIAS

**ARMAZEM PARÃ**

rua almino afonso, 38/40  
fone: 2-0031 e 2-3880





# TRABALHO É ISTO!



Furação de cinco poços profundos em Mossoró.



Construção da adutora de Currais Novos - 22 Km



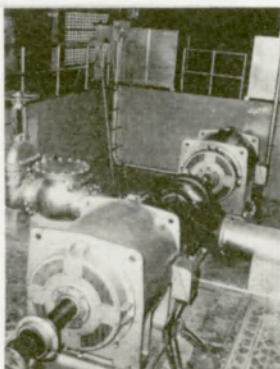
Reservatório da Cidade de Parnamirim.



Para se ter uma idéia dos investimentos desta obra somente em Natal serão aplicados Cr\$ 30.000.000,00 (trinta milhões de cruzeiros).



Novas unidades em Lagoa Nova.



Motores novos na Captação de JIQUI



Laboratório de Análises de água.

Enquanto todos os Governos, nos últimos 80 anos, construíram serviços de Saneamento em apenas 5 Cidades (Natal, Mossoró, Caicó, Angicos e Santana do Matos)...

O GOVERNO CORTEZ PEREIRA, em UM ANO E MEIO já implantou abastecimento d'água em 5 Cidades (São José de Mipibu, Parnamirim, Canguaretama, Baía Formosa e Areia Branca), está construindo sistemas de distribuição d'água em mais 2 Cidades (Currais Novos e Jucurutu) e recentemente procedeu licitações para materiais e obras de SERVIÇOS DE ABASTECIMENTO D'ÁGUA em mais 10 cidades (Arês, Goianinha, Monte Alegre, Marcelino Vieira, São Miguel, São Rafael, Poço Branco, Grossos, Pendências e Patu e para ampliação dos sistemas de Natal e Mossoró). Para se ter uma idéia do vulto dessas obras, somente em Natal, na melhoria e ampliação do sistema serão aplicados 30 milhões de cruzeiros.

**GOVERNO CORTEZ PEREIRA E CAERN** - muita água em sua vida

As 12 cidades que terão seus sistemas implantados ou ampliados, fazem parte do PLANASA - Plano Nacional de Saneamento - e são obras prioritárias do PEAG - Plano Estadual de Abastecimento D'água - do Governo Cortez Pereira que a CAERN está executando de acordo com os padrões técnicos

mais avançados do País. O plano global prevê serviços de abastecimento d'água em mais 37 cidades perfazendo o total de 56 Cidades do Estado, que atingirá, no atual período governamental, uma população urbana na ordem de 70%, quando atualmente apenas 21% dessa população é atendida.



**CAERN**

Companhia de Águas e Esgotos do Rio Grande do Norte

**GOVERNO CORTEZ PEREIRA**

União para o desenvolvimento







**Venha buscar aqui  
aquela estabilidade que v. tanto  
procura na vida.**

Venha buscar o Fusão.

E já no primeiro dia de trabalho, ele dará a v. uma estabilidade que nem por decreto alguém vai conseguir tirar de suas mãos. Esse direito é adquirido por uma barra estabilizadora na frente, outra barra compensadora atrás e bitola mais larga nas rodas traseiras.

Talvez v. nunca precise de toda a estabilidade que o Fusão oferece.

Mesmo assim, é bom saber que ela foi duramente testada pela Volkswagen.

E agora que ela está aqui na nossa loja, nós vamos dividi-la para v. em prestações.

Conheça nossos planos.

Ao comprar a sua, v. estará levando também economia, valor de revenda, assistência técnica em todo o território nacional etc.

**MARPAS S/A**

Tavares de Lira, 159 - João Pessoa, 207



**REVENDEDOR  
AUTORIZADO**

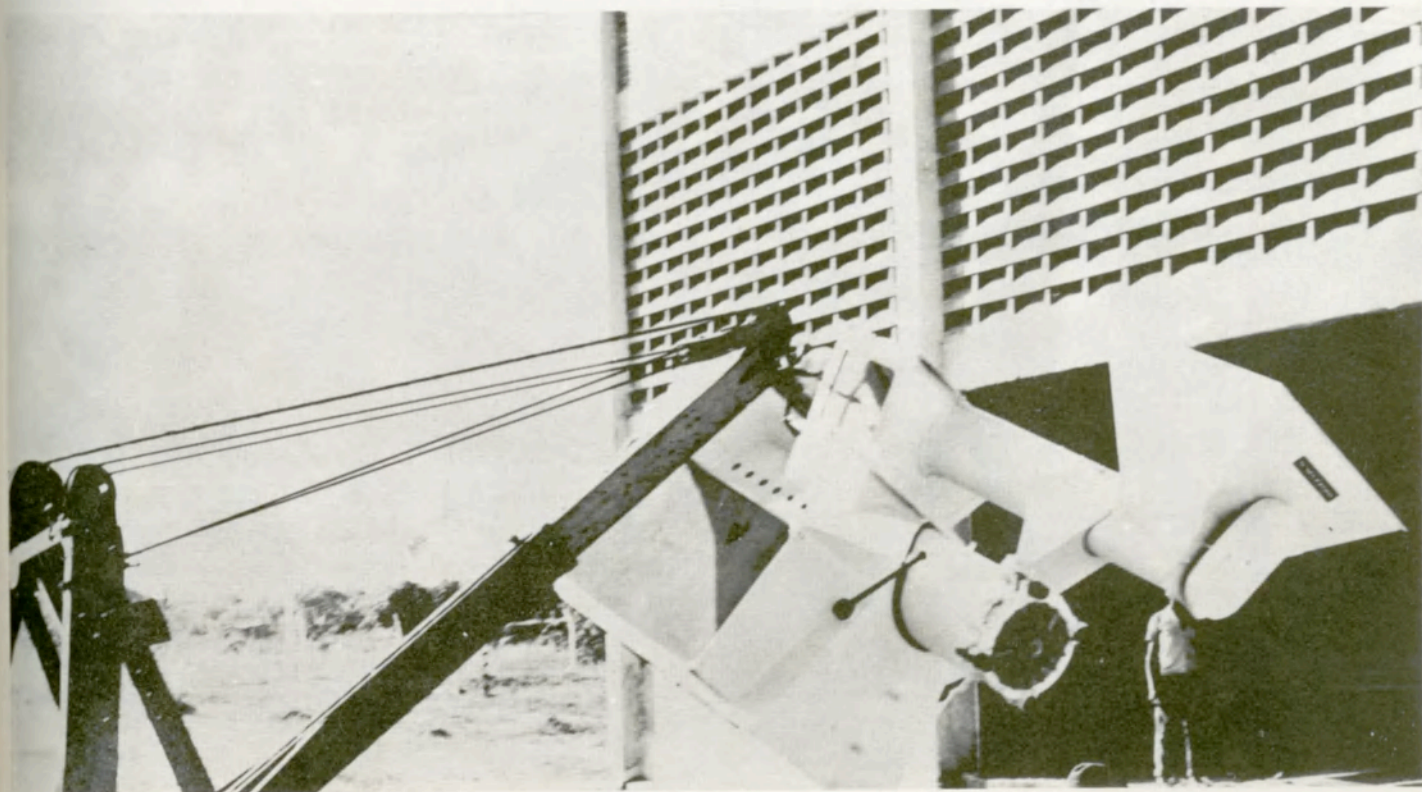


# DUBOM

## Na reta final para produzir o melhor sabonete do Brasil



Monumentais pavilhões para  
as unidades fabrís,  
maquinaria moderna  
e toda uma  
retaguarda de know-how.  
Alguns aspectos de uma  
empresa que já  
nasce consolidada.





## Seis Milhões de Sabonetes por mês, no começo.

Um encarte especial de RN. ECONÔMICO de agosto passado publicava fotos das instalações da DUBOM S/A, em seus 3.700 metros quadrados de área coberta, no Distrito Industrial de Parnamirim, dando a seguinte legenda:

"A fábrica já está concluída. A maquinaria — a mais moderna do Brasil — já está comprada. Agora, falta muito pouco para aqueles que não lavaram as mãos começarem a lucrar com a maior indústria de sabonetes do Nordeste".

Hoje, o muito pouco que estava faltando, transformou-se em muito menos. Em 1973, ainda no primeiro semestre, a DUBOM começará sua produção de seis milhões de sabonetes ao mês, ampliando-se logo em seguida para a produção de sabões e glicerina.

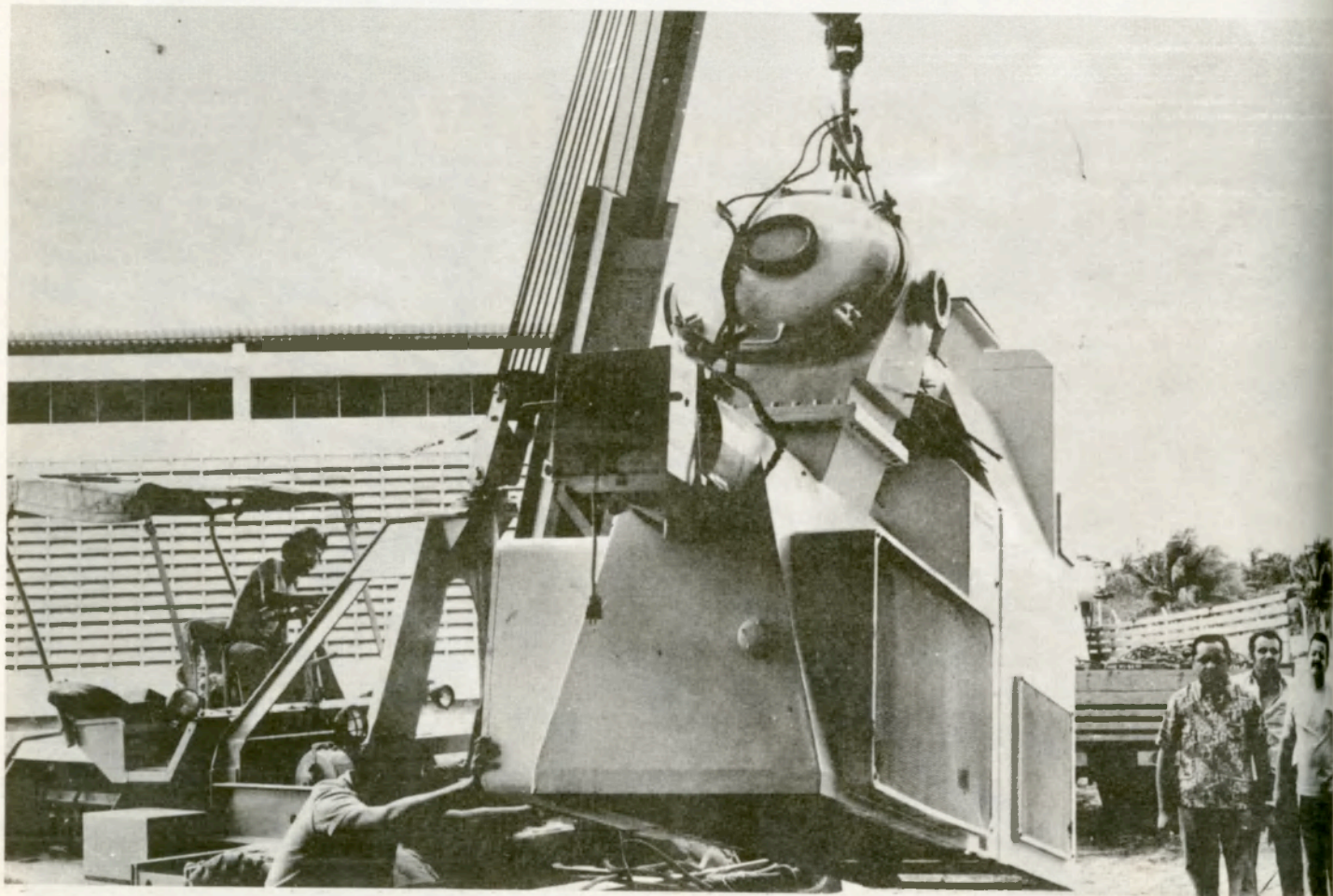
Mas por detrás disso tudo há um tanto de história a ser contada. Antes desta realidade, muita água passou por debaixo da ponte. Muitos detalhes precisam ser contados. Estudados. Refletidos até. A fim de se saber como, onde e porquê se constrói uma empresa pioneira. O senhor Mário Caroni que o diga. Ele está vivendo tal experiência.

### O LUGAR CERTO

Capixaba de nascimento e potiguar por conta do trabalho intenso dos dois últimos anos aqui, o sr. Mário Caroni é o Diretor Industrial e Financeiro da DUBOM S/A. Simples e solícito, ele explica ao repórter as razões que o trouxeram a Natal:

"Os estudos preliminares de nosso projeto foram feitos em 1968 pelo Banco Nacional do

Norte, do Recife. De início, recém-chegados do Sul, pensávamos em instalar nossa fábrica em Pernambuco. Sondamos o terreno e etc. Mas depois ficamos sabendo do Rio Grande do Norte. Que aqui as condições eram bastante melhores. Havia incentivos compensadores que, na época, nos foram assegurados pelo Monsenhor Walfredo Gurgel, e que agora estão sendo garantidos pelo Governador Cozetz Pereira. Então, foi—nos possível situar a fábrica à margem da rodovia BR—101, a menos de dez quilômetros de Natal, numa posição estratégica: estamos relativamente próximos das matérias-primas; contamos com disponibilidade de mão de obra, água e energia elétrica; estamos bem no que diz respeito ao escoamento da produção em direção aos mercados consumidores".







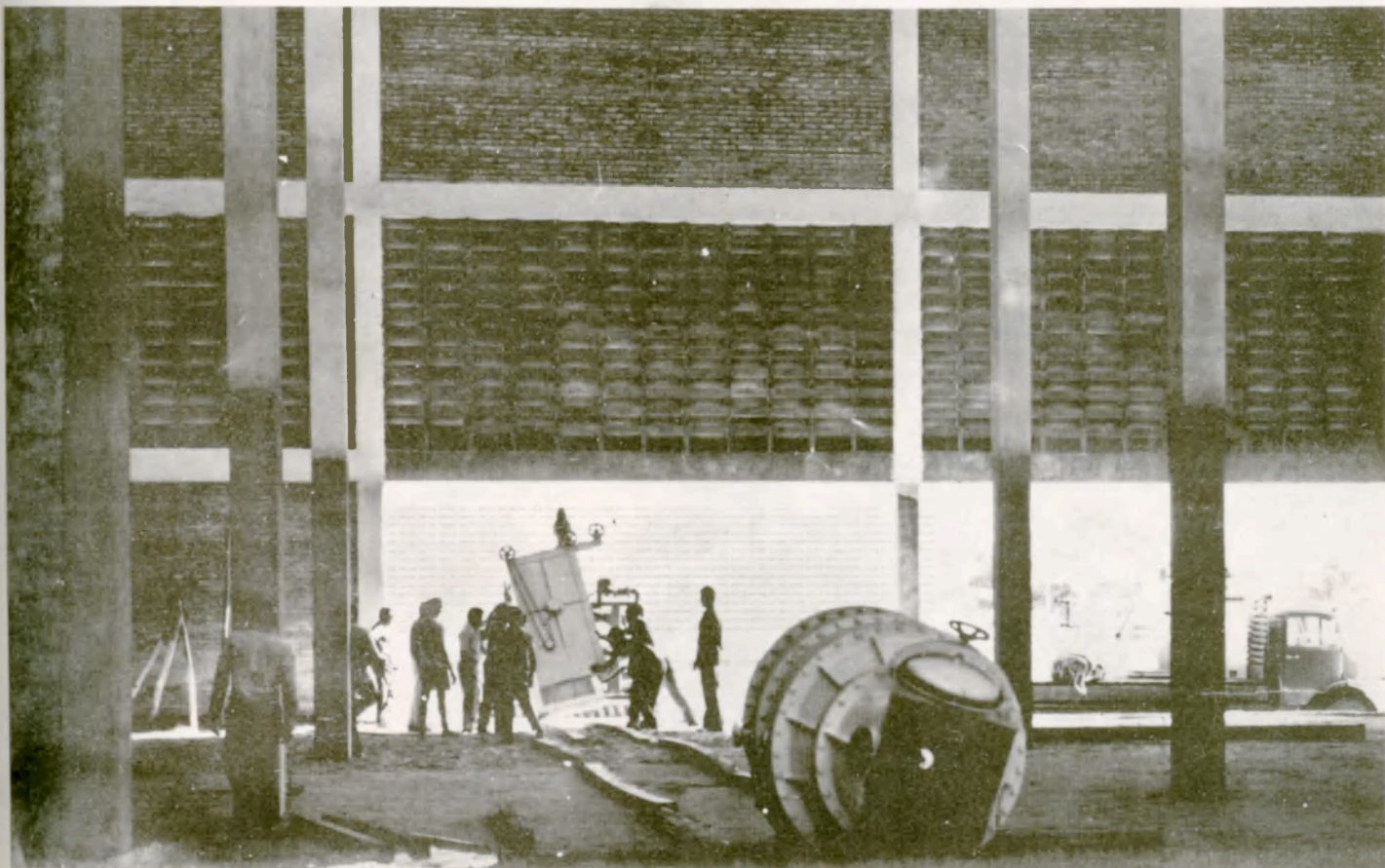
## Para começar a produzir, falta apenas a montagem dos equipamentos já recebidos

Em 1969 a SUDENE aprovou o projeto do sr. Mário Caroni e mais nove empresários do Sul, abrindo caminho para a produção — em caráter pioneiro em todo o Nordeste — de sabonetes, sabões e glicerina. Atualmente, o **capital autorizado** da DUBOM é de Cr\$ 15.000.000,00, já tendo sido integralizado em mais de seis milhões. Entretanto, há pouco, a empresa contratou a INDUPLAN para fazer uma re-

atualização dos custos do empreendimento — e ficou constatado que o mesmo ficará em torno de 23 milhões de cruzeiros. Este cálculo da INDUPLAN será apresentado ao Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e SUDENE, a fim de se conseguir novos financiamento para maquinarias, através do FIPE-ME.

O início das obras ao lado da BR-101, em Parnamirim (per-

to, aliás, do Aeroporto de Natal) se deu em março de 1970. Os monumentais pavilhões, onde funcionarão as unidades fabris, estão completamente concluídos; assim como os escritórios e refeitórios. Para a DUBOM começar a sua produção a todo vapor, resta apenas a **montagem** dos equipamentos (já adquiridos e já recebidos) e as instalações hidráulicas e elétricas — já tratadas.





## O MERCADO ESTÁ AÍ

Quanto a mercado a DUBOM S/A está tranquila. Recente pesquisa dá conta de que — no Nordeste — existe um consumo de um sabonete/mês por habitante nas Capitais, e meio sabonete/mês por habitante (em relação ao interior). Então, os números são animadores: pois a região possui mais de 30 milhões de habitantes e — de início — a produção da DUBOM será de “apenas” seis milhões de unidades.

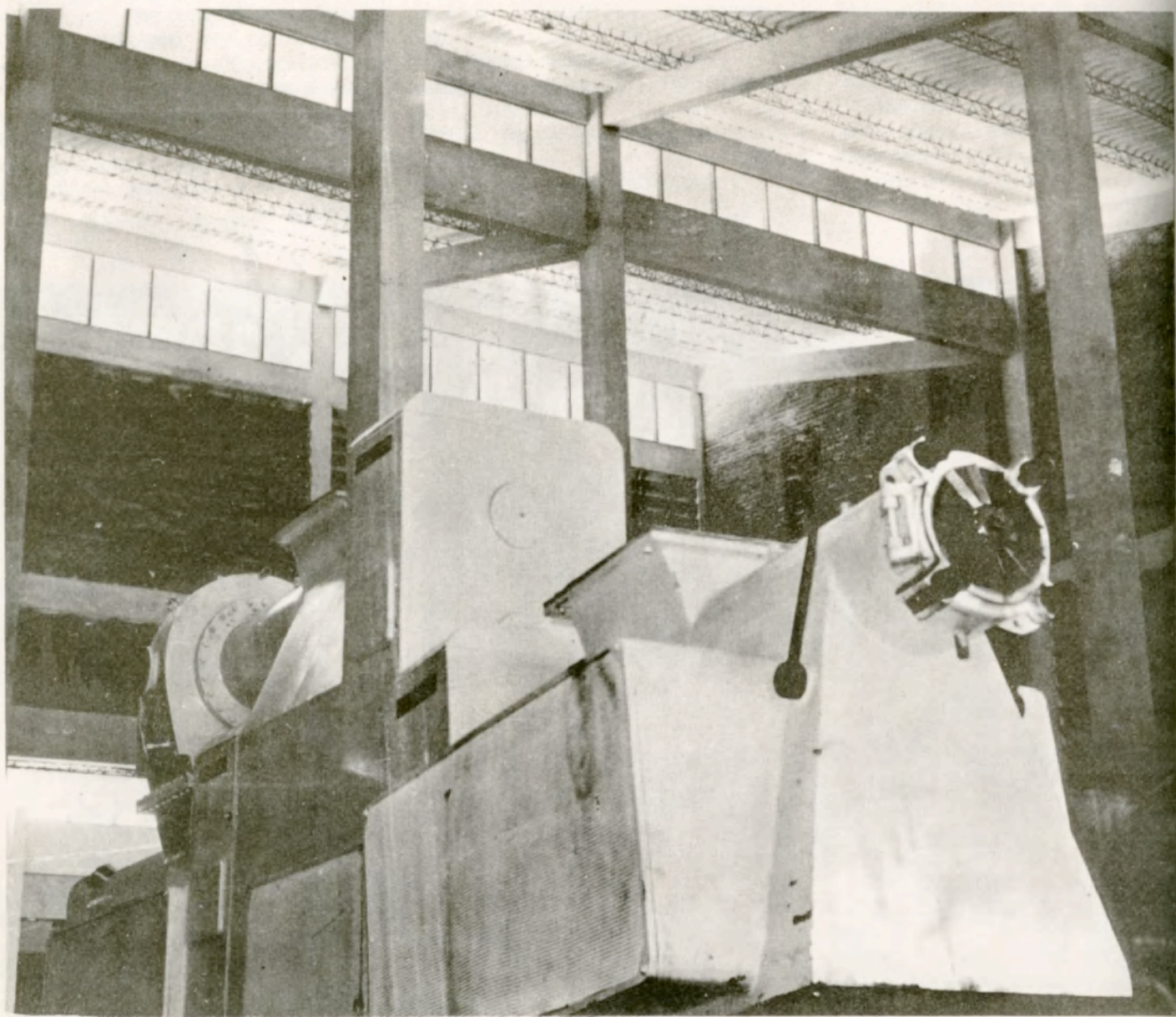
Sobre sabões nem é preciso maior comentário. O consumo previsto anda na base de um quilo por habitante, ao mês — ou seja, 30 milhões de quilos somente no Nordeste. E a firma irá começar com 480 toneladas/mês, visando todo o mercado nacional. “Idem idem” se poderia afirmar no que diz respeito a colocação da glicerina, apesar de os números serem diferentes.

Os dados de seu consumo não estão suficientemente conhecidos, mas sabe-se, inclusive, que a DUBOM poderá penetrar no

mercado exterior (com uma produção de 300kg por hora).

Comenta o sr. Mário Caroni: “Sim. O mercado para nós é um ponto de segurança. Mais que isso: ele está a sugerir nosa expansão. Ainda no primeiro semestre do próximo ano, tudo correndo bem conforme esperamos, estaremos produzindo sabonetes de seis qualidades, para as diversas camadas sociais. Logo em seguida, partiremos para a produção de sabões e glicerina. E logo no primeiro ano pretendemos atingir um faturamento de 24 milhões de cruzeiros”.

**Quanto a Mercado, a DUBOM está tranquila.  
Só o consumo do Nordeste já é uma garantia**







## A DUBOM usará Know How de G. MAZZONI e as suas máquinas estão entre as mais modernas do mundo

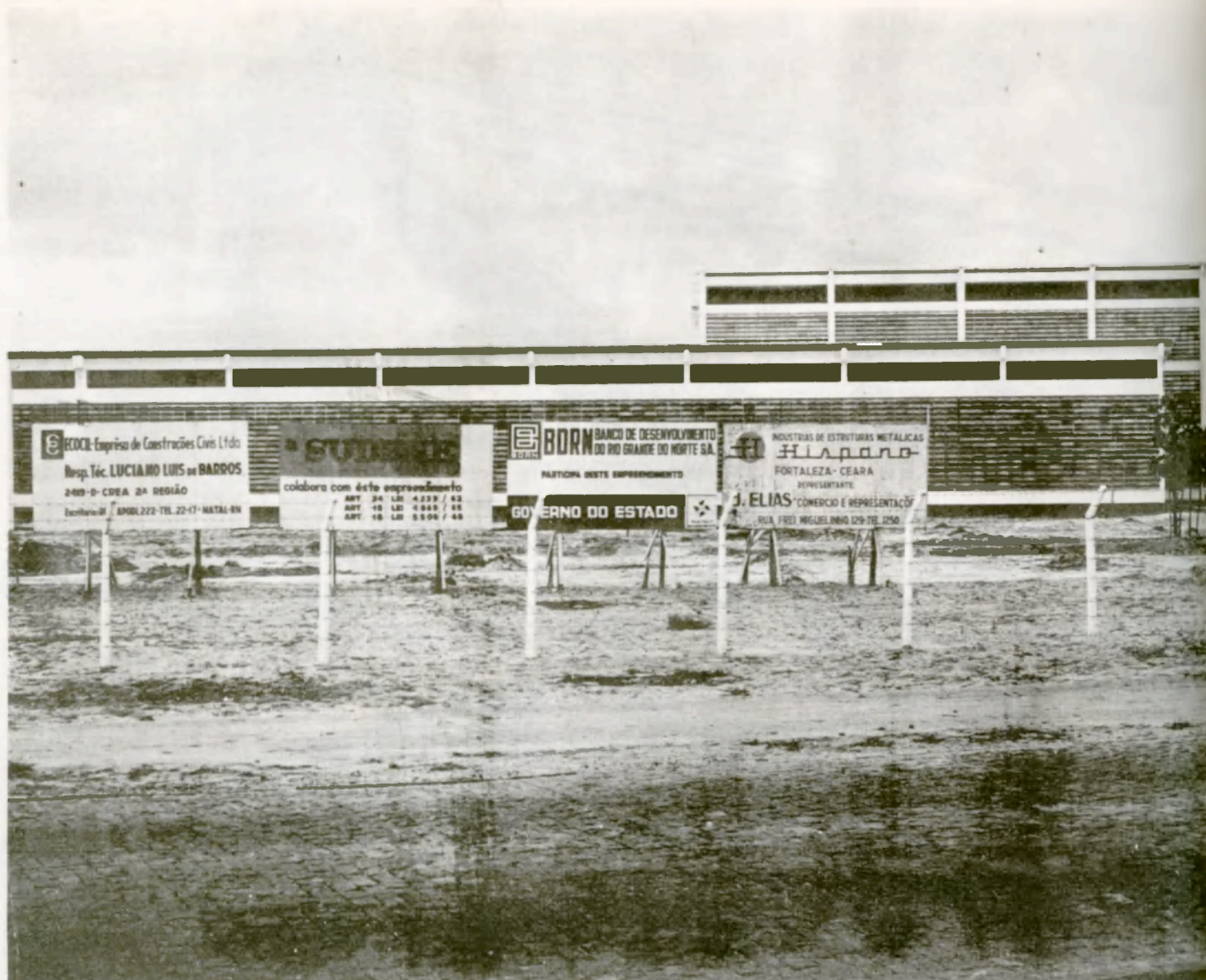
### NAO É BRINCADEIRA

Mas a tarefa de montar algo pioneiro como a DUBOM S/A não é brincadeira. Exige capacidade empresarial, dinheiro, e — particularmente — experiência e força de vontade. Liderado primeiro pelo sr. Feiz Salim Caro.

ni e agora tendo como Diretor—Presidente o industrial Dante Três, que o substituiu, o grupo da DUBOM tem catalogada uma série de estudos, contatos, contratos e um sem—número de reuniões que ficaram na história. E que foram — nesses dois anos e pouco — dando a feição material, concreta, do empreendimento.

Apenas alguns exemplos: recentemente foi firmado contrato com a Companhia J.Thomér de Saboya, no valor de 670 mil cruzeiros, para a realização das instalações hidráulicas e elétricas (luz e força). Outro contrato, de 500 mil, foi fechado com a Hernandez e Companhia — de Fortaleza — para a construção de tanques e estruturas metáli.





## A DUBOM garantirá 119 empregos diretos

cas de sustentação de parte do equipamento.

E o know-how? — Este foi contratado com a firma italiana G. MAZZONI S/A, que fornecerá à DUBOM o processo de saponização contínua, com linhas de produção inteiramente automatizadas. A mesma G. MAZZONI, que se acha instalada em São Paulo, foi que vendeu à nova indústria norte-riograndense os equipamentos ultra-modernos que logo estarão funcionando em Parnamirim.

### PRIORIDADE FAIXA "A"

Explica o Diretor Industrial e Financeiro que "a DUBOM utilizará sebo bovino, óleo de babaçu e soda cáustica, basicamente. Toda essa matéria-prima virá de fóra do Rio Grande do Nor-

te. Mas — diz Mário Caroni — é assim mesmo, quando se trata de uma indústria do tipo da nossa. Não existe no Brasil um Estado onde todos esses bens são encontrados. Sempre se ficaria mais ou menos distante de um ou de outro produto. Logo, a boa localização da indústria se define não em função da matéria-prima, mas em função de outros fatores, como o mercado consumidor. Vamos, por exemplo, importar sebo de Minas e da Bahia, óleo de babaçu do Maranhão e soda cáustica do Igarassu. Por outro lado, importaremos do Sul invólucros para os sabonetes e caixas de papelão do Recife".

De resto, o sr. Caroni informa que "o nosso projeto foi classificado na faixa "A" de prioridade da SUDENE, em virtude

de sua contribuição para o desenvolvimento regional. Entre outras coisas, a DUBOM criará 119 empregos diretos, em turnos de trabalho de oito horas diárias".

### O LUCRO CERTO

Outra coisa que não pode passar em branco é a perspectiva de lucratividade da DUBOM. Os investimentos foram grandes, mas a compensação vem aí. Na análise do projeto a SUDENE fez as seguintes previsões: a relação entre lucro/receita da empresa deverá ser de 27%; a relação lucro/custos—totais de 36%; e a relação lucro/investimento de 72%. Eis, afinal, um indicativo da viabilidade econômica—financeira do projeto. É uma chance para quem deseja investir nessa S. A.







Almeida, Aires & Cia,  
o aliado do  
automobilista mossoroense



PARA MELHOR SERVIR O MOSSOROENSE INAUGURAMOS O POSTO  
SÃO CRISTOVÃO Nº 2 NO CRUZAMENTO DA BR 304 - COM A BR  
110. GASOLINA E LUBRIFICANTES, COM SERVIÇO DE SOM NAS  
BOMBAS, COM UM PERFEITO SERVIÇO DE RESTAURANTE SERVINDO  
PRATOS REGIONAIS.



EM MOSSORÓ, AUTOPEÇAS E LUBRIFICANTES:  
**ALMEIDA, AYRES & Cia. - POSTO SÃO CRISTOVÃO**  
RUA CEL. GURGEL, 509/513



# Antes era somente o molho

Era o Molho de Santa Cruz, hoje o Molho Inhare. Um produto que atualmente excede as suas próprias qualidades de condimento essencial, para se transformar em elemento básico do desenvolvimento do parque industrial do Rio Grande do Norte.

E, depois do molho, o tempero em pó, o vinagre branco e tinto, a pimenta do reino em pó, o corau - toda uma linha de produtos de alta qualidade, manufaturado pelos processos mais modernos e higiênicos.



**Fabrica de condimentos INHARÉ**

\*\*\*\*\*

**Inharé Produtos Alimentícios S. A.**

Rua Antonio Basílio, 1090 Fone: 2-2067

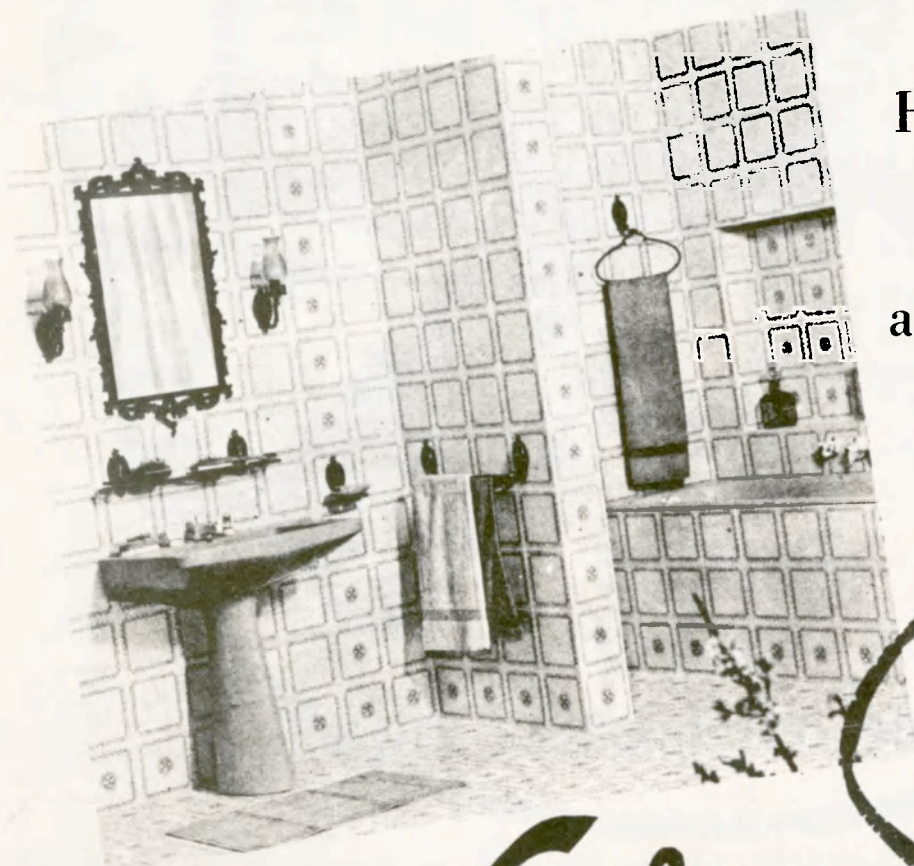


**Você ganha dinheiro mesmo é na Bolsa**

Continuamos em ligação diária com as Bolsas de Valores do Rio e São Paulo, por telefone, via EMBRATEL, para compra e venda de ações. Venha conversar conosco. Será sempre um prazer cumprir suas ordens.



CORRETORA DE TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS LTDA.  
Edifício 21 de Março, 5º andar - sala 509  
Fone: 2-2262



Higienização,  
Limpeza e aquele  
ar agradável.

se consegue  
com o detergente

**bom-lar**

**BOM-Lar**

UMA INDÚSTRIA GENUINAMENTE POTIGUAR  
Rua dos Canindês, s/n - Alecrim





**Nenhum homem casado e com  
filhos deve pensar em outra.**

**É encresna na certa.**

Primeiro, a outra vai dar dores de cabeça para v., com falta de uma boa assistência técnica, falta de alguém que esteja sempre por perto quando v. precisar, principalmente quando v. for viajar. E uma porção de outras faltas, que vão acabar custando muito dinheiro.

A Variant, não.

Ela só pensa em economizá-lo.

A começar pelo carinho com que tratamos dela depois. Nada mais simples

e econômico do que a manutenção da mais simples e econômica das mecânicas: mecânica Volkswagen.

Não pense em aventuras. Pense na Variant. Pense em nós. Pense nos planos de financiamento que lhe oferecemos. Venha buscá-la hoje mesmo em nossa loja. V. vai sair com ela, garantimos.

E depois - sim - tenha toda sorte de aventuras e venturas com sua esposa e seus filhos por esse Brasil afora.

**DISTRIBUIDORA DE  
AUTOMOVEIS SERIDÓ S. A.**

AV. SALGADO FILHO, 1669 — FONE 21-90 — NATAL



**REVENDEDOR  
AUTORIZADO**



# IAA: uma política de equilíbrio para assegurar o desenvolvimento

À frente da Delegacia Regional do IAA no Rio Grande do Norte, a socióloga Maria Alzir Diógenes enfatiza que a atuação do órgão se faz sempre em sintonia com o governo Estadual e que sempre recebeu do governador Cortez Pereira total apoio.



O general Álvaro Tavares do Carmo, presidente do Instituto do Açúcar e do Alcool, declara: "Nosso trabalho visa dirigir a economia açucareira."



Do mesmo modo que é impossível contar a História do Brasil sem colocar a problemática do açúcar, é também impossível contar a História do Açúcar sem a apresentação de um órgão que — há quase 40 anos — assume um papel decisivo no progresso de nossa economia.

Nome do órgão: Instituto do Açúcar e do Alcool

Criado em 1.º de junho de 1933, com a finalidade expressa de "assegurar o equilíbrio interno entre as safras anuais de cana e o consumo de açúcar, mediante a aplicação obrigatória de uma quantidade de matéria prima no fabrico do álcool", o IAA passou por um formidável aperfeiçoamento e por uma vasta ampliação de suas metas, sem — contudo — perder de vista suas perspectivas miliares.

O atual Presidente do IAA, General Alvaro Tavares Carmo, homem que, pelos seus méritos à frente da autarquia, recebeu — em outubro último — o título de cidadão potiguar, resume os propósitos do Instituto: "Nosso trabalho visa dirigir a economia açucareira, promovendo a harmonia na utilização dos fatores de produção, bem como o seu desenvolvimento, suplementando a iniciativa privada, tudo no quadro dos altos interesses nacionais e obediente às diretrizes gerais da política econômica do Governo".

Buscando tais objetivos, o IAA esteve presente em todo Brasil, onde quer que a produção canavieira seja uma realidade. Sua estrutura define as Delegacias Regionais, as quais cada vez mais se capacitam para concretizar suas importantes tarefas. No Rio Grande do Norte tem sede a Delegacia Regional, que abraça — além do nosso os seguintes Estados: Ceará, Piauí, Maranhão e Pará. Tendo como dirigente a socióloga Maria Alzir Didiogenes, a Delegacia do RN leva — entre outras — atuação destacada na recente "crise do açúcar" do Ceará-Mirim, quando promoveu acordos entre as partes, liberou financiamentos, e incentivou a fusão das antigas Usinas Ilha Bela e São Francisco.

#### UM INSTRUMENTO: PLANO DE SAFRA

Toda a experiência do IAA demonstra que a defesa da economia açucareira pressupõe a disciplina da produção. Isto é a limitação do volume produzido em cada safra.

Entretanto, longe de representar uma forma de estagnação, tal disciplina tem sido causa direta do extraordinário crescimento da produção brasileira, hoje projetada para 93,3 milhões de sacos.

Evidentemente, só um mercado estável, saneado, teria sido capaz de assegurar a continuidade do crescimento do volume fabricado, até chegar aos níveis atuais, tão superiores aos de 1934, quando o Brasil mal produzia dez milhões de sacos de açúcar de usina.

Mas — por detrás de tudo isso — existem os planos de safra, elaborados pelo IAA anualmente, para a duração de uma safra, a fim de manter o equilíbrio estatístico entre a produção e o consumo do açúcar, de

modo a preservar — racionalmente — o saneamento e a estabilidade do mercado". Cada plano distribui o volume a ser fabricado pelas regiões produtoras e, dentro delas, o total atribuído a cada uma é partilhado pelas diversas unidades federativas que as integram. Em cada Estado, finalmente, a produção é dividida em parcelas, as chamadas quotas, deferidas às usinas existentes. Enquanto isto, os preços do açúcar são fixados de acordo com os levantamentos dos custos previamente levados a cabo pelo IAA, segundo orientação geral da política financeira do Governo. Indo além, o plano de safra determina o período de moagem em cada zona, inclusive seu tempo de duração.

Assim, a produção nacional autorizada para a safra de 1972/73 foi fixada pelo Instituto em 93,3 milhões de sacos de sessenta quilos de açúcar centrifugado. Somente a região Norte-Nordeste produzirá 31 800 000 sacos, dos quais 15 000 000 de açúcar cristal, destinados ao mercado interno, e 16 800 000 de açúcar demerara, destinados às vendas para os mercados externos. Levando em conta o comportamento do mercado, o Presidente do IAA poderá aumentar de 32 milhões de sacos a produção prevista — hipótese que viria indicar uma produção de quase cem milhões de sacos no período.

#### PREÇOS E ALGO MAIS

Tal como em relação ao açúcar, o plano de safra estabelece o preço-base da tonelada de cana colocada na esteira e fornecida às usinas, já incluído o ICM. Aliás, a preocupação do Instituto em assegurar o pagamento regular dos fornecedores faz-se presente em outra determinação, segundo a qual as usinas ou destilarias que pleitearem operações de crédito junto ao IAA, Banco do Brasil ou outros estabelecimentos oficiais de crédito, deverão instruir seus pedidos com a declaração de que se encontram em situação regular com seus fornecedores, no que diz respeito ao pagamento das canas recebidas.

De outro lado, a fim de preservar os interesses dos lavradores, conciliando-os com os dos industriais, o plano de safra define também a forma de entrega das canas, o tipo de transporte a ser utilizado e o modo de recebimento por parte das usinas.

Documento amplo, o plano de safra fixa ainda normas relativas ao fabrico e acondicionamento de açúcar destinado à exportação, visando a preservação da qualidade do produto brasileiro, para consolidar sua posição no mercado internacional.

De resto: funcionando como principal instrumento da política de defesa da economia açucareira, os planos de safras têm sido os grandes responsáveis pelo equilíbrio entre o crescimento regular da produção e o atendimento normal do consumo. E daí o progresso harmônico do setor, conforme os dados abaixo:

Safras	Açúcar Produzido
Anos	Milhões de Sacos
1934/35	10
1944/45	21
1954/55	31
1964/65	59
1972/73	93 (em curso)

#### TODO APOIO ÀS LAVOURAS

Entretanto, o papel do IAA não se limita ao trabalho de elaboração e coordenação do plano de safra. No campo da cultura da cana-de-açúcar — por exemplo — o Instituto desenvolve também uma atuação das mais importantes, procurando melhorar o rendimento das lavouras nas diversas regiões canavieiras, mediante o emprego de processos racionais de cultivo e aprimoramento dos métodos de combate a doenças e pragas. Tal atuação concretiza-se através da Divisão de Assistência à Produção (DAP), por intermédio do Serviço Técnico-Agrônomo (STA) do IAA.

A propósito, os agrônomos canavieiros do IAA realizaram recentemente, em Maceió, uma grande reunião de trabalho, que, além de permitir o conagração de técnicos de todo o País, levou à elaboração de um documento que fixa as diretrizes do setor agrônomo do Instituto. São pontos deste documento:

— Promover a elevação da produtividade agrícola, através da introdução de novos métodos de produção e utilização intensiva de insumos modernos;

— Criar e fomentar os fatores básicos para elevação do índice de bem-estar econômico-social da população rural;

— Promover a mais ampla divulgação dos resultados experimentais das pesquisas sobre a cana-de-açúcar, objetivando maior rentabilidade através da redução dos custos agrícolas.

#### A ASSISTÊNCIA SOCIAL

Outro faixa de atuação do Instituto do Açúcar e do Alcool é a da assistência social aos trabalhadores canavieiros. Para tanto, conta a autarquia com uma rede nacional de 27 ambulatórios e nove hospitais, com 1.319 leitos, construídos e doados às associações de classe regionais. Esta rede está assim distribuída: Rio Grande do Norte — um hospital com 54 leitos; Paraíba — um ambulatório; Pernambuco — 2 hospitais com 570 leitos e 8 ambulatórios; Bahia — um ambulatório; Minas Gerais — 3 ambulatórios; Rio de Janeiro — um hospital com 100 leitos e 7 ambulatórios; São Paulo — 4 hospitais com 325 leitos e 6 ambulatórios.

Cerca de dois milhões de trabalhadores agroindustriais e seus dependentes, vinculados à economia canavieira, recebem hoje os benefícios da assistência do IAA. Incluem eles os fornecedores de canas, seus trabalhadores e os trabalhadores industriais, administrativos e agrícolas vinculados às usinas, bem como seus dependentes. Em termos de dinheiro essa política consome importância que já ultrapassa a casa dos vinte milhões de cruzeiros anuais. Na safra 1968/69 a previsão era de uma aplicação da ordem de 15,5 milhões, dos quais 11 milhões correspondiam às fábricas e 4,5 milhões aos fornecedores. No orçamento vigente do IAA a consignação de verbas, para subvenção às entidades de caráter social, mediante acordos ou convênios, soma 2.970 mil cruzeiros, dos quais 1.220 mil para aplicação na região Norte-Nordeste e 850 mil na região Centro-

Sul. Numerosas medidas aplicadas inicialmente no setor canavieiro foram, depois, incorporadas ao Estatuto do Trabalhador Rural e, consequentemente, generalizadas a outros grupos de trabalhadores.

#### HORA E VEZ DA EXPANSÃO

Ainda quanto às questões econômicas, o Instituto mantém-se permanentemente atento ao panorama das exportações. Para o corrente ano de 1972 as perspectivas são excelentes: ascende a um mínimo de dois milhões de toneladas métricas, sendo que somente no "mercado preferencial" norte-americano temos uma cota autorizada de 540 000 toneladas.

Como suporte para as crescentes exportações, a atual administração do IAA inaugurou o terminal açucareiro do Recife, obra monumental com capacidade de 200 mil toneladas de açúcar cru, a granel, e a sua força de carregamento mecânico é de mais 1.000 toneladas por hora. Este terminal é — em capacidade — o primeiro do Brasil e o segundo do mundo.

Também foi há pouco inaugurado em Maceió um moderno armazém, com capacidade para 60 000 toneladas de açúcar. Em Pernambuco, as usinas produtoras de açúcar de exportação estão sendo aparelhadas com a construção de silos para armazenagem dos volumes destinados ao embarque pelo terminal açucareiro. Vagões estão sendo construídos ou adaptados para o transporte de açúcar em granel, tudo num perfeito entrosamento armazém-transporte-embarque.

Importante notar, afinal, que os expressivos resultados da produção açucareira no Brasil se dão precisamente numa fase em que o consumo mundial apresenta sinais animadores de expansão. Prevê-se que no ano 2000 o consumo mundial será de 155 milhões de toneladas métricas (2.588 500 000 sacos), ou seja, exatamente o dobro da produção mundial de 1970. Por isto é que o Plano Nacional de Melhoramento da Cana de Açúcar (PLANALSUCAR), adotado pelo IAA, acredita que o Brasil "surge reunindo uma série de vantagens que permitem programar uma rápida expansão de sua produção açucareira".

#### RIO GRANDE DO NORTE

No Rio Grande do Norte, como em todo o Brasil, o IAA realiza seu trabalho através de um esforço conjugado, em sintonia com os Governos Estaduais. Aqui, o Governo Cortez Pereira tem — sempre — possibilitado a concretização de semelhante meta, fazendo-se sempre presente nos planos e programas do Instituto. Um exemplo vivo foi a atuação das duas partes durante a chamada "crise do açúcar" em Ceará-Mirim. Na ocasião, o Estado compareceu com sua ajuda substancial: remeteu uma patrulha mecanizada (3 tratores e implementos) para os plantadores do Vale, garantiu a aquisição de um trator Caterpillar D4 pela Associação dos Plantadores e ainda criou um mecanismo de emergência para compensar a diferença de frete a que ficaram sujeitos os fornecedores, quando estes tiveram de remeter suas canas para a Usina Estivas. Durante a última visita do General Alvaro Tavares do Carmo a Natal o governador Cortez Pereira manteve contatos com o presidente da autarquia, desenvolvendo — ainda, mais — as linhas de trabalho conjunto do binômio IAA — Governo do Estado. ■



# ESTAMOS INDO LONGE PARA BUSCAR DINHEIRO



Exportando, contribuimos não apenas para o desenvolvimento do RN, mas de todo o País. Carreamos divisas seguindo de perto a política do Governo Federal.

\*\*\*\*\*

Estamos exportando. Mandando para o exterior o minério extraído do subsolo potiguar, principalmente Scheelita.

Se a palavra de ordem é exportar, estamos aí!

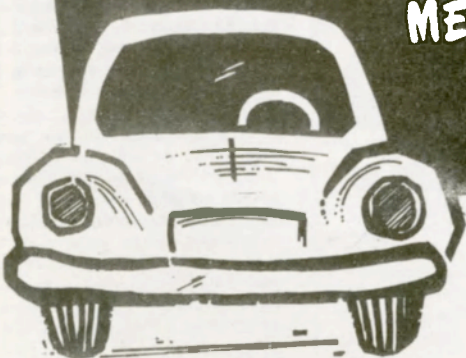


## Mineração Tomaz Salustino S. A.

Avenida Senador Salgado Filho, 1840 - Fone: 2-0686

NATAL - RIO G. DO NORTE

**SEU CARRO  
MERECE MELHOR  
SERVIÇO**



Essa questão de abastecimento, lavagem, lubrificação é muito importante também para o seu carro. Leve-o a um posto bem aparelhado, com pessoal treinado.

### POSTO JOTAFLOR

Joaquim Alves Flor & Cia.

Gasolina, Óleos e Lubrificantes em geral - Peças e Acessórios p/Autos  
INSCRIÇÃO ESTADUAL: 20002395-0 - COD.ATIV. N-817 C.G.C.08.328.395/0001  
Rua Fonseca e Silva, 1059 - Fones: 2-3457 e 2-1401 - Natal - Rio Grande do Norte.



comércio natalense:

## CRESCER PELA FUSÃO OU DAR A VEZ AOS GRANDES QUE VEM DE FORA

EUSTÁQUIO MEDEIROS:

- Juntar uns dez milhões de cruzeiros e montar um grande magazine. Eis a saída.



O nosso comércio varejista deve escolher entre dois caminhos: ou realizamos a fusão das empresas, ou continuaremos na condição de meros preparadores de terreno para as grandes firmas de fora".

A frase é do sr. Eustáquio Medeiros, conselheiro do Sindicato do Comércio Varejista, diretor da Associação Comercial e do Clube dos Diretores Lojistas do Estado e - também - presidente do Rotary Club de Natal - Alecrim. Ligado ao comércio

norte-riograndense a nada menos de 37 anos, dos quais 24 anos como empregado e 13 como empregador - desde que instalou a sua *Camisaria União Ltda.* - não é de hoje que este homem defende a tal fusão, estando cada vez mais convencido da sua tese. "Aliás - explica ele - o próprio governo federal tem sido um incentivador da medida em diferentes setores, pois fácil é reconhecer o quanto tem a ganhar com a centralização e a racionalização".

Imagina o sr. Eustáquio que a cogitada união de empresas - em forma de pool -, irá resultar um grande magazine em Natal, ocupando uma ou duas quadras de área bem localizada, e onde o cliente possa encontrar quase tudo: desde um alfinete, uma camisa, até um automóvel do último tipo".

### QUANTIDADE NÃO É QUALIDADE

O comércio varejista do RN está ainda dominado por firmas de pequeno e médio porte. Isto tanto ocorre no ramo das confecções, quanto noutros setores como os de móveis e eletrodomésticos, de automóveis e acessórios, etc. Há - por exemplo - um dado bastante ilustrativo: enquanto no Recife existem 26 lojas de eletrodomésticos, Natal - com uma população cinco vezes menor - possui 43 casas do ramo.

Entretanto, tal superioridade quantitativa de Natal não reflete melhor qualidade do comércio, nem pressupõe um vigoroso consumo. Na verdade, segundo o sr. Eustáquio Medeiros, a praça "aqui encontra-se

ainda num nível acanhado e cheio de limitações, exigindo permanente cuidado dos comerciantes que de fato queiram progredir". E o progresso, hoje, esse comerciante de 37 anos de experiência só o entende "vinculado a uma mentalidade realmente empresarial, dinâmica, capaz de seguir o ritmo de crescimento atual da economia brasileira, que - entre outras coisas - sugere a associação de capitais e a prática de métodos modernos e técnicas eficazes de administração".

### UM PASSO À FRENTE

O sr. Eustáquio é capaz de apresentar seu ponto-de-vista em larga amplitude teórica e com riqueza de detalhes. Mas ele sabe também ser objetivo:

"Concretamente, em Natal, a saída para o comércio varejista está na reunião das 10 ou 15 maiores firmas, surgindo daí uma sociedade anônima forte. Em termos aproximados, precisamos juntar uns 10 milhões de cruzeiros, a fim de podermos montar um grande magazine, onde o cliente possa ser satisfeito em todas as suas opções. Porque o consumidor é naturalmente, e com toda razão, cada vez mais exigente... ele quer, cada vez mais, melhor atendimento e quer também ter maior chance de escolhas num mesmo local: e o consumidor tem que estar sempre em primeiro lugar. Depois, podemos considerar os interesses das empresas: é evidente que, com a fusão, passaremos a funcionar com custos operacionais menores, com maior eficiência, e com um poder de compra imensamente maior junto às fábricas".

E prossegue argumentando o entrevistado: "Lembre-se que em 1964 foi inaugurada no País uma nova era. Deixou de ter lugar o isolacionismo e o individualismo prejudiciais à economia. O tempo passou a ser tempo de união de esforços e de confiança recíproca. Mais que nunca governo, indústria e comércio estão identificados. E nesse contexto a fusão de empresas surge como mais um passo à frente, como uma alternativa que,

aliás, já vem sendo efetivada nos Estados do Sul e mesmo no Nordeste. Nós, de Natal, estamos pois atrasados".

### AO AJUDAR, O GOVERNO AJUDA-SE

Quanto a atual e/ou possível ajuda dos governos à fusão das firmas chamadas *pequenas e médias*, o sr. Eustáquio Medeiros explica, por partes:

- "Primeiro, convém conceber que uma grande e uma média empresa em Natal pode ser considerada como média e pequena, respectivamente, em São Paulo. É uma questão de relatividade, sim. Contudo, em termos de comércio varejista, podemos e devemos afirmar que em Natal só têm condições de sobrevivência a firma de tipo grande ou as de tipo pequeno, segundo a aceção local. O pequeno varejo aqui seria aquele quase-doméstico, ou de *subsistência*, onde o dono pode fugir das obrigações fiscais e, por isso, pode oferecer preços menores à sua meia-duzia de fregueses. De outro lado, o grande varejo seria o grande magazine, de artigos os mais variados, para os mais diferentes gostos e os mais diferentes poderes aquisitivos; seria afinal a resultante da fusão que defendemos... Pois o varejo de tipo médio, este acha-se espremido entre duas categorias mencionadas, sem possibilidade de concorrer e vencer, sobretudo depois da instalação do *grande* no ramo. Assim sendo, o médio é o que mais reclama atenção dos poderes públicos, a fim de que se amplie e se desenvolva, tornando-se parte integrante de um grande empreendimento.

- "Em seguida, então, podemos falar sobre a atuação dos governos. Sabemos que a Caixa Econômica Federal, muito justamente, tem oferecido crédito para ampliação e para fusão de empresas, por intermédio de fundos do PIS. Da parte do governo estadual não temos notícias de auxílios nesse sentido, por enquanto, mas o Estado bem que poderia criar fundos especiais para tais fins, pois muito teria a lucrar. Com efeito, a ajuda do governo ao comércio, objetivando a formação de um



grande magazine, significa - de fato - um excelente investimento a curto prazo. Pois a grande empresa favorece o Estado, tanto no que diz respeito à simplificação da fiscalização, quanto no que diz respeito à redução dos preços ao consumidor (custos operacionais mais baixos redundarão em preços mais baixos ao consumidor). Logo, ajudando o comércio o governo ajudando-se a si próprio".

#### A MENTALIDADE EMPRESARIAL

Pelo menos desde 1967 o sr. Eustáquio Medeiros defende a fusão das lojas de Natal. Ele não tem documentos escritos sobre o tema, nem fez discursos públicos para abordá-lo, mas está sempre insistindo em sua tese em todas as trocas-de-ideia com amigos e colegas, desde que o assunto seja a perspectiva atual do comércio. Entende o proprietário e fundador da *Camisaria União* que "hoje se faz necessário raciocinar dentro de uma visão de longo prazo... porque uma firma não pode mais ser encarada apenas como fonte de rendas para a sobrevivência familiar: ela precisa ser situada como algo que depende do consumidor e que faz parte do conjunto das classes produtoras. Melhor

esclarecendo: a experiência demonstra que uma média empresa, dirigida no esquema familiar, tradicional, possui um curto fôlego de vida; apenas mais ou menos equivalente à vida de seu diretor-proprietário. Assim, essa média empresa torna-se superada no tempo e no espaço, na medida em que não adota os novos métodos de administração, e fica dependendo tão somente do gênio e da sorte pessoal do seu dirigente. Então, quando esse dirigente se afasta, toda a firma se atrapalha e tende afinal a desaparecer. Diferentemente, a mentalidade empresarial de que já falei exige um estilo de gerência acima dos valores individuais, pois quem passa a governar é um espírito de conjunto, de harmonia, uma sociedade anônima, onde os interesses pessoais passam a ser secundários em função dos interesses coletivos".

#### NADA DE BRAÇOS CRUZADOS

A *Camisaria União Ltda* registra cerca de meio milhão de cruzeiros de investimentos. A firma tem duas lojas: a do centro - à rua General Osório - e a filial do Alecrim, criada há dois anos. Comenta o sr. Eustáquio Medeiros que "os nossos negócios felizmente vão bem, obrigado. Temos um bom faturamento e a casa

do Alecrim já se destaca no comércio de confecções daquele bairro. Mas - acrescenta - não podemos nos contentar com isso, que a acomodação do comerciante é o pior dos defeitos. Se temos consciência clara de que o grande comércio dominará a praça de Natal, quer queiramos quer não, então por que esperar que os de fora cheguem e tomem conta de tudo? Temos aqui o exemplo do setor de abastecimento, onde os supermercados praticamente absorveram toda a clientela do setor. Este processo, repito, é natural e deve ser tido como uma evolução. Não podemos ficar de braços cruzados. A *Camisaria União* tem feito propostas de ampliação-associada a outras firmas do ramo e declara-se inteiramente aberta às negociações. Agora mesmo estamos construindo uma *boutique* no interior de nossa loja central, vamos abrir novas vitrines para favorecer a escolha do consumidor, e até neste projeto ousado admitimos associação. Mas o correto mesmo, a solução de grande alcance, o ponto-de-partida para o futuro e para a garantia da sobrevivência é o grande "magazine" - conclui o sr. Eustáquio Medeiros.



Uma tese que vê o futuro



REVENDEDOR AUTORIZADO

# CORENATA S. A.

Rua Ferro Cardoso, 132/4 Fone: 2-2103 - Ribeira - Natal - RN

Quando o assunto  
é transporte  
Corenata tem  
o caminhão ideal

Os caminhões FNM -Cujas características de resistência, durabilidade e potência conquistaram mais de 60% do mercado de transporte pesado.

E já chegou o FNM 180-NOVA GERANÇA, uma máquina para ganhar tempo e dinheiro. Na cabine: poltronas do motorista e molejo especial e dois leitos escamoteáveis.



Crescer é uma meta comum a Sodisma e RN-Econômico

É assim mesmo. SODISMA cresce com as maiores empresas químico-farmacêuticas. E RN-ECONÔMICO cresce com o próprio Estado do Rio Grande do Norte, porque vive exatamente em função de tudo que representa o desenvolvimento do nosso Estado.

Parabéns a RN-ECONÔMICO, pelo seu terceiro aniversário. É que nossas representadas continuam representando o máximo em produtos químico-farmacêuticos. Nós trabalhamos com JOHNSON & JOHNSON S/A - MERCK SHARP & DOHME - HOECHST DO BRASIL - CARLO ERBA e RHODIA SA

# SODISMA

Sociedade Distribuidora de Materiais Ltda.

Rua Nisia Floresta, 83 - Fone: 2-0875-Ribeira

Dize-me em  
que andas...  
...e eu te direi quem és!

Até para uma simples viagem doméstica, da capital para o interior, você deve escolher o melhor. Escolher uma empresa que lhe ofereça *aquela* comodidade, *aquela* segurança, *aquela* rapidez que você, como passageiro que sabe o que quer, tem o direito de exigir.

Onibus novos, pessoal atencioso, são algumas das muitas coisas que a EMPRESA BARROS lhe oferece em suas viagens para várias cidades do interior do Estado.

E depois, se trata de uma empresa genuinamente potiguar!



# EMPRESA BARROS Ltda.

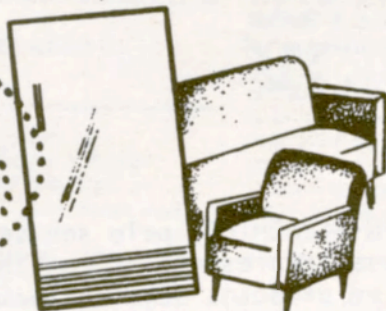
Crescendo para acompanhar o progresso do Rio Grande do Norte.



# PP + Q = CONSUMO

Eis uma equação fácil de resolver, mesmo com televisores, móveis, rádios, radiolas - tudo em eletro-domésticos e novidades para o lar.

P de Preço  
P de Prazo  
Q de Qualidade



Tudo isto igual a **CONSUMO** fácil

Resolva a equação das  
LOJAS WACIL e saia ganhando

## Lojas Wacil

Rua Amaro Barreto, 1279 - Alecrim  
Av. Rio Branco, 710 - Cidade Alta  
Fones: 2-0864 e 2-3945

## Segurança em Pneus



Uma viagem tranquila começa com uma rodagem segura. NA TYRESOLES POTIGUAR você encontra serviços de recauchutagem de pneus e também venda de pneus novos. Além de consertos diversos em pneus e câmaras.

**TYRESOLES** POTIGUAR

CIÓVIS COSTA INDÚSTRIA E COMÉRCIO S.A.  
Rua Almino Afonso, 86/88 - Fone: 2.2920  
Tel. COCYSNE - Ribeira - Rn.

# CONFECÇÕES

antigamente  
começava  
com C.

## Agora é **CONTÊ**



SIM. **CONTÊ** É  
SINÔNIMO DE CORTE  
ANATÔMICO,  
CAIMENTO  
IMPECÁVEL E  
QUALIDADE  
EXCEPCIONAL EM  
MATÉRIA DE  
CONFECÇÕES  
MASCULINAS.

USE **CONTÊ** E SINTA A DIFERENÇA.

confecções  
**CONTÊ**

Rua Gal. Glicério, 246 - Fone: 2.0049  
NATAL - RIO G. NORTE



# Singer Sewing Machine Company

## Nome mundial que vende o que produz

Há mais de um século produzindo máquinas de costura, a SINGER continua uma indústria moderna, atualizada com os mais avançados requisitos técnicos.

A experiência de longos anos é aplicada nos equipamentos onde mais uma vez subimos um ponto de qualidade. Baseado nestes estudos é que os nossos clientes sempre lucram mais, inclusive, no acompanhamento operacional. Com os teares SINGER SUPREME demonstramos mais uma vez o quanto somos exigentes para que o industrial lucre sempre mais.

Para um futuro bem próximo, a SINGER programa a instalação de uma grande loja que atenderá a setor de confecções. Nela haverá um Departamento Técnico, órgão de consultoria ligado diretamente ao SINGER SYNCHRO SYSTEM, apto a debater e informar sobre sistemas, racionalização, controle de produção e qualidade, projetos técnicos e tudo que se relacionar com confecções em seu processo produtivo, além de cursos de especialização gerencial.

A SINGER interessa-se em servir mais, apontando os caminhos do lucro e do crescimento, possibilitando maior rendimento de produção e qualidade, redução dos custos operacionais, tudo cientificamente controlado, orientado por técnicos brasileiros de alto gabarito e experiência no ramo.



Não é à toa que a SINGER se lança hoje como um nome que significa, antes de mais nada, amadurecimento e experiência no ramo têxtil mundial. Dia a dia cria mais facilidades para sua clientela, tal como o Cartão Preferencial, exclusivo para o uso industrial, onde além do abatimento tem crédito instantâneo ao adquirir peças, com a Assistência Técnica à altura de nossa empresa a seu serviço.

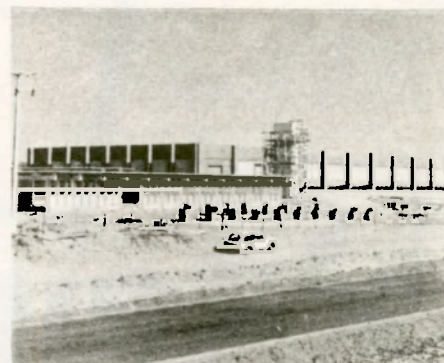
E depois a SINGER faz questão em provar que deseja muito a amizade dos seus / clientes atuais e futuros. Consulte-nos, faça-nos uma visita mesmo sem compromisso. Estamos à sua disposição na Rua da Matriz, 124 - Recife - Telefone 22-2869.

# A hora e a vez da construção civil



A hora é esta. O Brasil está crescendo, E com ele o Nordeste e o nosso Estado. Por conta disto a indústria de construção civil está se expandindo, E nós temos uma parcela nesse processo de expansão, através de um trabalho constante que nos habilita sempre a empreitadas importantes - o que muito nos orgulha.

Participamos ativamente da nova política do BNH. Estamos entregando ao público o Conjunto Residencial Seridó. Também construímos o Novo Nordeste. Soriedem S/A Confecções e SUAPE - Sul Americana de Pesca S/A são obras nossas. As novas instalações das Lojas Brasileiras S/A também possuem a nossa qualidade

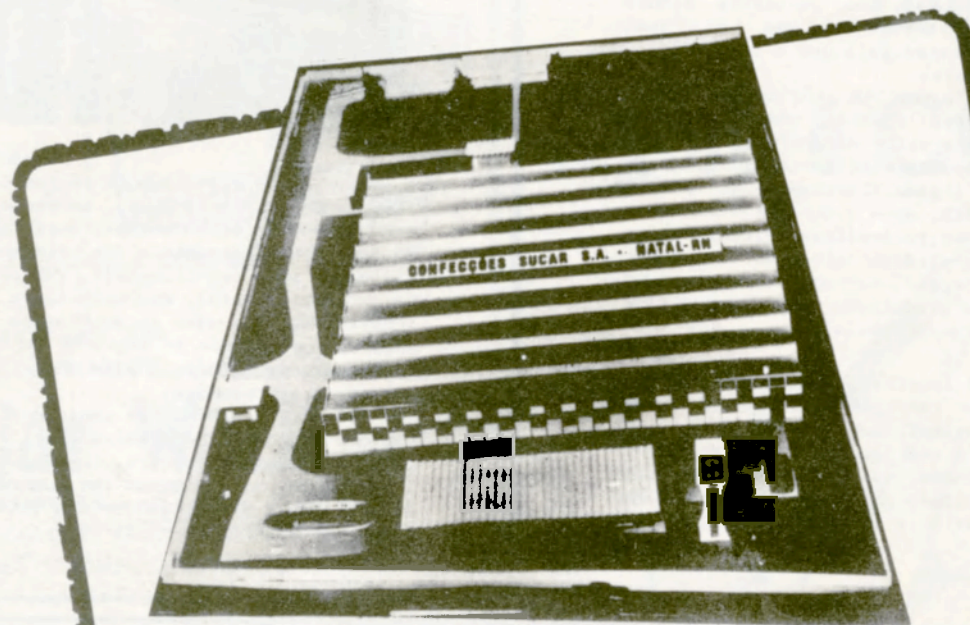


## Construtora Seridó Ltda.

Av. Tavares de Lira, 100 - Cx. Postal 356 - Fones: 2-1489  
e 2-2252 - Natal - Rio Grande do Norte



# Mudando para melhor



E isto mesmo. As CONFECCOES SUCAR dentro de mais algum tempo estarão em novas instalações, uma grandiosa fábrica com 10.000m<sup>2</sup> de área coberta. Serão mais 800 empregos diretos e uma produção diária de 7.000 camisas e 3.000 calças.

As obras da Fábrica estão iniciadas, já com implantação das estruturas metálicas.

É assim que participamos do desenvolvimento do RN, ajudando o Estado a conseguir a sua emancipação econômica.



Confeccões

# SUCAR SA.

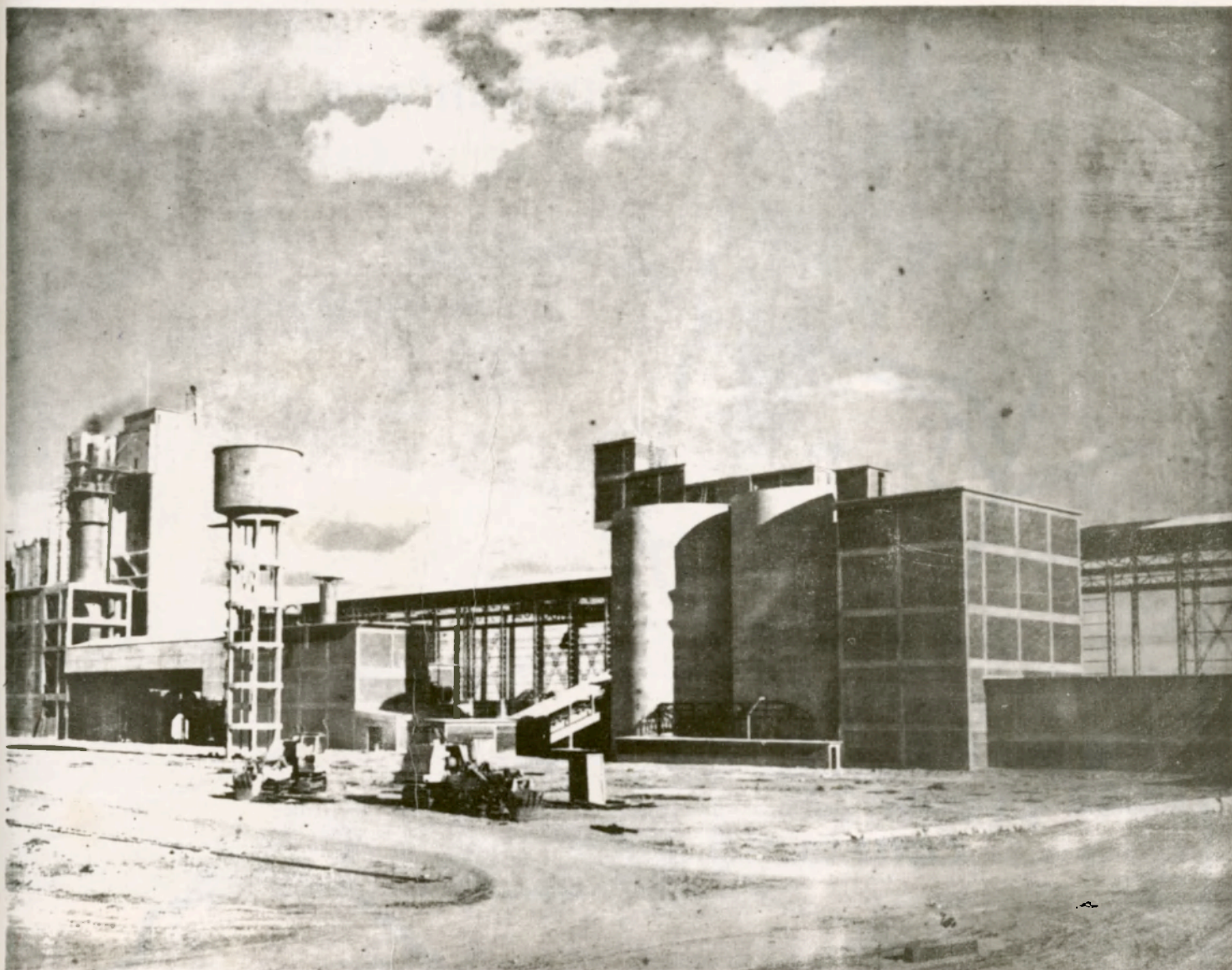
Av. Bernardo Vieira, 860 - Bairro Dix-Sept Rosado

FAÇA COMO NÓS, ESCOLHA A SUDENE



# ITAPETINGA

## Cimento para o desenvolvimento do RN



O progressista centro econômico de Mossoró contribuiu com mais um passo decisivo para o fortalecimento e diversificação industrial do Rio Grande do Norte, com a entrada em funcionamento, que ocorreu em junho p. passado, da fábrica ITAPETINGA de cimento portland.

Trata-se de um empreendimento do Grupo João Santos, um dos maiores fabricantes de cimento do Brasil, que estará produzindo em sua nova fábrica naquela cidade, 200.000 toneladas por ano de cimento portland comum, da marca NASSAU.

A fábrica fôï construída em tempo recorde, incorporando a mais moderna tecnologia no ramo, mediante o processo de via seca, com "know-how" e equipamentos tchecoslovacos e alemães. O investimento total que propicia 200 empregos diretos e 800 indiretos, alcança a importância de Cr\$ 55.000.000,00, na sua primeira etapa de fabricação, do cimento portland comum e será acrescido proximamente de mais Cr\$ 12.000.000,00, visando a produção de cimento branco, estando prevista a implantação posterior de outras unidades para

fabricação de produtos correlatos, destinados à construção civil.

Contando com a colaboração dos incentivos da SUDENE e do Governo Estadual e com a assistência creditícia do Banco do Nordeste do Brasil, o empreendimento está capacitado a atender durante os próximos 10 anos às necessidades de cimento do Rio Grande do Norte que absorve, hoje, apenas 35,6% de sua produção, sobrando-lhe uma apreciável quantidade que se destina a exportação, principalmente para os vizinhos Estados da Paraíba e Ceará.



# duas empresas do grupo **NOBREGA & DANTAS IND. E COM.**



uma,  
implantada há  
pouco tempo

Para produzir materiais cirur-  
gicos e Absorventes. Complementos  
higiênicos para uma perfeita ação  
nos hospitais e mesmo nas profi-  
laxias caseiras. Mais uma presen-  
ça do nosso grupo no parque in-  
dustrial do RN.

outra,  
beneficiadora de couro -  
essa presença  
constante

Hoje mais do que nunca, o cou-  
ro é sinônimo de atualidade. Nas  
mutações da moda (vestuário e  
calçados), na decoração, nos re-  
vestimentos. Nós temos muito a  
ver como o Couro beneficiado no  
RN. Afinal, estamos nesse negócio  
há muito tempo. Inclusive expor-  
tando.



## **CURTUME**

EXPANSÃO COMÉRCIO E INDUSTRIA RIONORTE  
Rua Mário Negócio, 2360 - Fone: 2-3013  
Natal-RN.

## **CIALDA**

CIRURGICOS E ABSORVENTES LTDA.  
Rua dos Pageus, 1713  
Fone: 2-1593 Natal - RN





O agrônomo  
Geraldo Bezerra diz  
como vai a agricultura  
do RN e por que ela é  
prioridade para o  
Governo do Estado.

A Secretaria de Agricultura tem um vasto programa a cumprir, durante o Governo Cortez Pereira, estando alguns projetos em fase de execução e outros de implantação, todos elaborados a nível técnico, contando com pessoal treinado fora do Estado, em caráter intensivo, para aqui aplicar ensinamentos adquiridos sobre métodos modernos de agricultura orientada.

Sob o comando do agrônomo Geraldo Bezerra de Souza, a Secretaria de Estado da Agricultura empreende, no corrente exercício, trabalhos de fomentação animal, construção de pequenos açudes e barragens, e promove sua utilização, segundo diretrizes previamente traçadas pelos órgãos planejadores.

Nos municípios interioranos, a Secretaria é representada pelas "Casas do Agricultor", para cujo trabalho de orientação e aplicação de incentivos previstos em programas, conta com uma moto-mecanização modernizada e métodos de classificação e produção agropecuária, utilizando financiamentos oriundos de convênios firmados pelo Governo do Estado com o Ministério da Agricultura e SUDENE.

A produção agrícola do Estado, classificada pela Delegacia do Ministério da Agricultura, para 1972, será a seguinte:

Algodão.....	25.369,661 kg
Sisal.....	9.364.983 kg
Cera de Carnaúba...	566.982 kg
Milho.....	1.350.235 kg
Feijão.....	165.724 kg
Arroz.....	29.560 kg

# Uma revolução na Agricultura

## PLANOS TRIMESTRAIS

Segundo o agrônomo Geraldo Bezerra, a sua Secretaria é, atualmente, o órgão executor de um programa elaborado pelo Conselho Estadual de Agricultura - CEAGRI/RN, e pela Comissão Estadual de Planejamento Agrícola - CEPA/RN.

"Os planos são elaborados trimestralmente e, neste segundo ano de Governo, diz o sr. Geraldo Bezerra, a Secretaria vem cumprindo fielmente a linha traçada pelos órgãos de planejamento, com amplos resultados positivos".





# Adquira mesmo em Natal o seu Mercedes-Benz

Evite perda de tempo e gastos com viagens. E economize. A economia exige um veículo para toda e qualquer necessidade, adequado para um trabalho específico. O programa de produção da MERCEDES-BENZ DO BRASIL S.A. inclui veículos para todos os ramos de atividades na indústria e no comércio.

\* \* \*

A Estrêla MERCEDES-BENZ é simbolo de alta qualidade.



## BORGES & CIA LTDA.

Av. Tavares de Lira, 85 - Fones: 2-0694 e 2-2856

Conosco  
trabalham  
técnicos devidamente  
habilitados na  
elaboração  
de projetos

- ELABORAÇÃO DE PROJETOS INDUSTRIAIS E AGROPECUÁRIOS;
- ASSISTÊNCIA TÉCNICA NAS ÁREAS DE ADMINISTRAÇÃO E ORGANIZAÇÃO DE EMPRESAS, PRODUÇÃO, CUSTOS E RACIONALIZAÇÃO;
- AUDITORIA ADMINISTRATIVA;
- CAPTAÇÃO DOS ARTIGOS 34/18;
- ASSESSORIA JURÍDICA E
- CONTABILIDADE GERAL.

 **ORGAPLAN**  
ORGANIZAÇÃO, PLANEJAMENTO E ASSESSORIA DO NORDESTE LTDA.

Rua Princesa Isabel, 686 - Edifício Maria Adélia, sala 204 - Natal-RN

# ESTE MAR É NOSSO



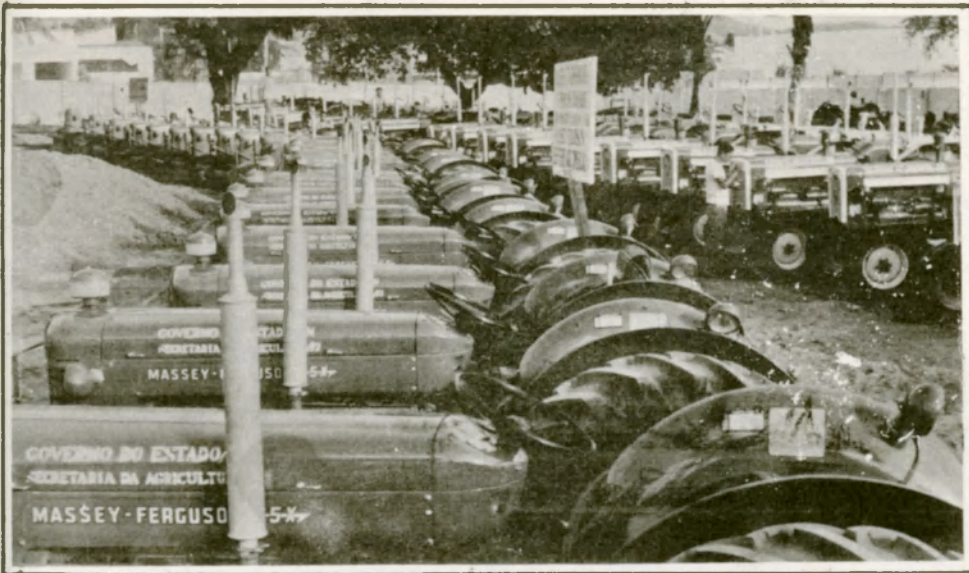
A AGÊNCIA MARÍTIMA LTDA., no Rio Grande do Norte, participa dessa arrancada para fixação da cabotagem em seu lugar verdadeiro, no nosso desenvolvimento.

NOSSO TAMBÉM, PARA TRANSPORTAR NOSSAS RIQUEZAS. O GOVERNO FEDERAL ESTÁ DANDO A MAIOR ÊNFASE AO TRANSPORTE DE CABOTAGEM. OS PORTOS ESTÃO SENDO REAPARELHADOS. ESTÃO ALINHADOS E EM EXECUÇÃO OS CORREDORES DA EXPORTAÇÃO.

## Agência Marítima Ltda.

Rua Aureliano de Medeiros, 37 - Ribeira  
Fones: 2-1449 e 2-0149





Em 70, o Estado possuía apenas 3 tratores. Hoje, possui 150, todos à disposição dos agricultores.

### FOMENTO AO REBANHO BOVINO

A preocupação maior dessa fase recaiu sobre o melhoramento do rebanho bovino, na sua genética, tendo sido empreendida a introdução, no Estado, de 151 reprodutores de raças zebuínas de corte destacando-se a raça NELORE.

No programa de vacinação contra a febre aftosa - uma das doenças mais temidas pelo criador - foram vacinados pelos veterinários da Secretaria, 217.320 bovinos do rebanho de pastoreio.

"A gravidade do mal é tão iminente e assombrosa tanto aos criadores e técnicos - diz o Secretário da Agricultura - que a CEPA recebeu delegação da Secretaria de Agricultura e da Diretoria Estadual do Ministério da Agricultura, com a participação da Divisão de Defesa Animal, para elaborar um relatório sobre as pesquisas realizadas quanto ao índice de incidência da aftosa no rebanho bovino do Estado, no período de 1956 a 1966, tendo tal estudo representado significativa contribuição para a prevenção da febre".

Tal medida decorreu da importância representada pelo gado bovino, para a economia do Estado.

Para esse estudo, o IBGE dividiu a área do Estado - localizada 92% no chamado "Polígono das Secas" - em 10 micro-regiões homogêneas.

Fazendo-se um paralelo sobre o rebanho do Estado nas duas décadas - 1950/70 - é notável que, após a administração da vacina, o rebanho pecuário que era da ordem de 200/300 mil animais em 1950, atingiu em 1970, 602.731 cabeças, correspondendo isso, na época, apenas 4,38% do total na formação do rebanho nordest

Não obstante a restrita expressão econômica da pecuária, em termos regionais, para a economia agrícola do Estado essa cifra tem elevada significação.

No período 1960/69, representou 19% na formação da renda do setor agropecuário - um substancial índice para a época - sendo superado apenas pelo algodão, principal produto de expansão econômica estadual.

Em ritmo acelerado a Secretaria de Agricultura está ministrando outras vacinas, tendo sido aplicadas cerca de 86.641 doses, das quais 14.745 contra a brucelose, responsável também por grandes baixas no rebanho.

Os técnicos atacam várias regiões para efeito de profilaxia do rebanho doente, concentrando-se mais densamente em Caicó, Nova Cruz, Paços dos Ferros e através das Casas do Agricultor, espalhadas pelo interior à disposição dos pecuaristas.

Segundo tabela adotada pelo Ministério da Agricultura, o rebanho bovino no Estado, pode ser distribuído por sexo e idade, da seguinte maneira, levando-se em conta a última estatística do Censo Agropecuário de 1970:

OS NÚMEROS DO NOSSO REBANHO			
Item	ESPÉCIE	%	TOTAL
1	Animais com menos de 1 ano.....	15,0	90.409
2	Animais de 1 a 2 anos.....	11,8	71.122
3	Animais considerados adultos, de 3 anos em diante.		
	a - Touros.....	2,4	14.466
	b - Bois.....	16,5	99.451
	c - Vacas.....	33,7	203.120
	d - Novilhos.....	10,9	65.098
	e - Novilhas.....	9,7	58.465
T O T A L		100	602.731

Como um dos pontos altos da política de incentivo à criação de gado, visando a fomentação do rebanho do Estado, o Governo programou a realização de três exposições de bovinos de raças europeias, ZEBUINOS e MESTIÇOS.

A primeira dessas exposições foi realizada em julho último, na cidade de Caicó, oferecendo ao pecuarista financiamento a longo prazo com recursos do Banco do Rio Grande do Norte e do sistema cooperativista; 750 animais foram expostos.

A segunda exposição de animais foi programada para o mês de setembro, em Mossoró, e uma outra será realizada nos meses de novembro e dezembro, em Parnamirim.

### AÇUDAGEM

"Sem dúvida alguma, o primeiro semestre deste ano foi coroado de êxito na execução do programa de açudagem, estando previsto para este segundo semestre a conclusão dos estudos e obras de 1.235 açudes requeridos" - diz o Secretário Geraldo Bezerra.

Salienta ainda que "do número mencionado, 1.070 açudes estão em ponto de funcionamento e, deste quantitativo, 260 foram concluídos, 134 estão com seus projetos aprovados e em andamento os serviços iniciais de escavação e terraplenagem; 676 encontram-se em fase de estudo.

A rede hídrica do Estado não oferecia os recursos de fertilidade naturais para que se desenvolvesse uma agricultura florescente. Contudo, os esforços da Secretaria de Agricultura, através de um estudo integrado com a CEAGRI/RN e CEPA, vêm permitindo esses resultados.

O programa foi iniciado em 1971, com a participação de financiamentos oriundos de convênios com a USAID e, com o esforço prioritário do Governo, as consequências da seca foram sendo vencidas por fontes d'água, tanto para as populações humanas, quanto para o rebanho, através de reservatórios de



superfície - que são as barragens ou açudes - e de poços tubulares nas áreas mais sedimentares.

"O quadro das realizações, no que se refere ao armazenamento de águas para a proteção do rebanho leiteiro, como também para as populações sertanistas, reveste - se da maior importância - diz o Secretário da Agricultura - quando sabemos que a meta até 1975 é dotar a região seca do Estado de ... 3.000 açudes, concentrando-os, principalmente, nas áreas de Santana de Matos e Alto Oeste".

Por outro lado, foi aplicado um crédito especial da Secretaria de Agricultura - com repasse do BANDERN - que beneficiou 131 propriedades com o sistema de açudagem e de tubulação. O crédito, no valor de Cr\$433.796,50 foi destinado a 31 municípios, onde se localizam as propriedades citadas.

### MECANIZAÇÃO

Complementando os serviços de açudagem, os 106 tratores adquiridos pelo Governo, no início do primeiro semestre, já atuaram 10.672 horas, beneficiando cerca de 163 propriedades, atingindo uma média de 65 hectares, nos serviços de barragem e açudagem.

Esses serviços foram executados pelos tratores de esteira, que são os mais indicados tecnicamente para uso em terreno pedregoso, no apoio a terraplenagem, por disporem de equipamento de tração, facilmente adaptável a outros implementos agrícolas como arrastadeira, segadeira, etc.

Em outro estágio avançado da agricultura mecanizada, são utilizados, também, tratores de pneu, dotados de tração e dispositivo para engate de implementos auxiliares, usados nos serviços de aragem, gradeamento e cultivo, para preparar o terreno em menor tempo, superando os métodos primitivos até então aplicados na cultura de algodão milho e feijão.

Esses tratores já realizaram .. 12.711 horas de trabalho de campo, beneficiando 496 propriedades, com média de 25 horas cada uma.

Diz o Secretário Geraldo Bezerra que esta sendo providenciada a aquisição de mais 10 tratores pesados, com capacidade de 130/160HP, dos quais, dois serão utilizados no serviço de patrulhamento moto-mecanizado, cujo equipamento compõe-se de: 3 enxadeiras, 10 caminhões basculantes, 2 caminhões pipa, 2 tratores de pneu industrial e 2 "pés de carneiro", para compactação.

Oito tratores pesados adaptados a correntes, serão utilizados no desmatamento e preparação do terreno para a implantação das Vilas

Rurais, nas Serras do Mel e do Ca-  
jueiro.

Serão adquiridos, também, mais 20 tratores de capacidade média - 60/90 HP - para intensificação do patrulhamento das áreas cultiváveis.

### CONVÊNIOS

Paralelamente aos empreendimentos agrícolas da Secretaria da Agricultura funcionam convênios para as culturas alimentares de milho, feijão e mandioca - dos quais estão implantados 48 experimentos em propriedades particulares - sendo utilizada uma área de 3.000 m<sup>2</sup> para cada amostragem, perfazendo um total de 14 hectares.



"Estes experimentos - diz o agrônomo Geraldo Bezerra - tem por objetivo avaliar a capacidade de produção que poderá resultar dos modernos métodos de plantação, nas nossas regiões caracteristicamente classificadas em clima semi-árido.

"Não somente serão avaliados os produtos citados - prossegue o titular da Agricultura - como também as culturas oleaginosas, como o amendoim, o gergilim, o girassol, a soja e a mamona, possibilitando um largo mercado, tanto para a indústria quanto para o comércio, no Nordeste e, quem sabe, depois de concluída a fase de implantação, ante os resultados obtidos, poderemos alcançar mercados do sul do país e quiçá do estrangeiro".

Salienta ainda que, pela primeira vez, o Estado realiza uma pesquisa de pecuária nos municípios de Santo Antonio e Várzea, utilizando as propriedades dos Senhores Wandick Lopes e Boanerges Barbalho. Tais experimentos estudam o comportamento das forrageiras gramíneas e leguminosas: capim elefante, capim pangola, sempre verde brancafeia e a popular grama de burro. Na família das leguminosas, estão sendo realizados ensaios da "favade-boi" e "girassol", tendo apresentado 100% de germinação positiva. Para os presentes estudos, estão sendo carreados Cr\$150.000,00 de recursos da Sudene e do Governo do Estado", conclui.

### COQUEIRO DA BAHIA

Por se tratar de um produto de alta procura, no Estado e fora dele, esta plantação é um capítulo a parte. Segundo informa o Secretário Geraldo Bezerra, através de convênio com o Ministério da Agricultura, a Secretaria da Agricultura distribui e incentiva a plantação de 100.000 mudas, na faixa litorânea do Estado, classificando-se entre elas as do tipo "anão", "gigante" e "hibrido". Informa também que estão sendo negociados convênios, no sentido de uma próxima produção de 250.000 mudas.

Este programa tem por base esti

A melhoria dos rebanhos bovinos é uma preocupação da Secretaria de Agricultura.

mular e fomentar o consumo e procura do produto, que já dispõe, no Estado, de uma indústria de aproveitamento (COIRG) capaz de absorver toda a produção do coco, utilizando polpa e casca.

### SEMENTES MELHORADAS

Para este programa a Secretaria da Agricultura conta com Cr\$...... 150.000,00, oriundos de convênio para a produção de sementes de algodão arbóreo, firmado entre o Governo do Estado, que participa com Cr\$ 50.000,00 e a SUDENE, participando com os Cr\$ 100.000,00 restantes. Estes recursos permitirão o cultivo do produto, para a colheita de 400 toneladas de sementes.

Outro convênio, de Cr\$...... 200.000,00, também entre a SUDENE e Governo do Estado, participando este com Cr\$ 40.000,00 -- destina-se ao cultivo de sementes melhoradas, no vale do Açú. Ali serão plantados 100 hectares de algodão herbáceo, para produzir 300 toneladas de sementes; 75 hectares de milho "azteca", de alta comercialização e que produzirão 200 toneladas de sementes, e 15 hectares de arroz, de qualidade selecionada, para produzir 50 toneladas de sementes. ■



# A Scheelita é nossa!...



OU NOS TOMAMOS CONTA DA NOSSA SCHEELITA OU ALGUÉM A TOMARÁ POR NÓS.

É isto aí. O RN é o maior produtor de Scheelita do Brasil.

Mas ainda lhe falta muito, para que a extração seja racionalizada em termos suficientes e nos colocar numa posição de estabilidade, no mercado mundial.

Nos estamos lutando para que essa paridade seja conseguida o mais breve possível. Prospecção, extração mecanizada, procura de preços compatíveis - tudo isto é uma luta nossa, dia a dia.

## Mineração Potyra S. A.

Uma casa sem livro  
é um corpo sem alma

Leve para sua casa livros didáticos, clássicos, científicos, técnicos, dicionários, livros de literatura e de curiosidades, obras infantis, etc.

**Nobel**

MATRIZ: Rua Vigário Bartolomeu, 563 - Natal RN  
FILIAL: João Pessoa com agência em C. Grande - PB

Ajude o Brasil a ser  
ouvido lá fora



56a.  
Convenção Anual  
de  
Lions Internacional  
Miami, Junho/1973  
Delegação Oficial

Inscrições:  
AGENCIA AEROTUR LTDA  
Rua Dr. Barata 190  
Tel. 11-44 (2-2974) Natal RN



# Uma afirmação de fé no nosso RN...



*Continuamos acreditando no Rio Grande do Norte. Estamos lutando para continuar produzindo sal no Rio Grande do Norte, com capital, tecnologia, administração e pessoal potiguar. O sal poderá trazer melhores dias para o Estado. Acreditamos nisso, e reafirmamos nossa disposição de luta no terceiro aniversário do RN-ECONÔMICO.*

\* \* \* \* \*

**F. SOUTO - Indústria, Comércio e Navegação S/A**

*av. João Pessoa, 58 - Mossoró, RN*

## A Construtora Cabugi tem mais de cem motivos para você acreditar muito nela!



A CONSTRUTORA CABUGI LTDA. deu a Natal o magnífico Conjunto Residencial da ROSELÂNDIA. Com casas de qualidade superior, modernas, construídas com perfeição e arte, obedecendo linhas arquitetônicas que conquistam à primeira vista. Com residências classe "A" que enriquecem e valorizam a área Sul de Natal.

A CONSTRUTORA CABUGI é assim: faz sempre o melhor. O sucesso do Conjunto Residencial da ROSELÂNDIA levou a empresa a idealizar um novo empreendimento: vem aí o Conjunto Santo André, com mais 20 casas. O BNH financia, a Construtora Cabugi constrói e você realiza o sonho da casa própria. Uma bela casa própria é questão de realização pessoal. A CONSTRUTORA CABUGI sabe disso: vejamos as casas que ela constrói!

**Construtora Cabugi Ltda.**

Estação Rodoviária s/12 e 13 - Fone: 2-1489



# Terra do algodão, o RN poderá ser grande produtor de fios sintéticos

Natal tem condições de ser um dos principais centros produtores de fio poliéster, no Brasil. Na terra que planta e colhe um dos melhores algodões do país, produzir material sintético, que substitui justamente o filamento e a fibra do "ouro branco" industrializado, poderá parecer um tanto extemporâneo.

Mas esta é a verdade dos fatos.

E a Fiação e Tecelagem Borborema é que pode dar a Natal essa condição.

Hoje produzindo fios de algodão de números 40 a 100 (deste último é uma das poucas fábricas do país) a Borborema já testou a sua capacidade para produzir fio sintético. E a experiência aprovou cem por cento, diz Ângelo Lagrota, um dos diretores da empresa.

O que forçaria a Borborema a entrar na faixa dos produtores de fio sintético? Segundo ainda o sr. Ângelo Lagrota:

- "Primeiramente a falta de algodão, para industrializarmos. Depois, a própria demanda do mercado consumidor. Somos uma empresa comercial e como tal temos que procurar colocar no mercado o que ele exige".

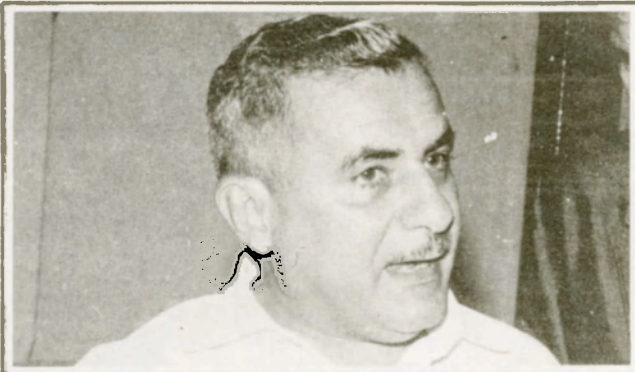
No caso da falta de algodão, ele exemplifica a crise por que passou a produção e a própria comercialização do produto, no ano passado, por conta da seca de 1970. Quando chegou a época da Borborema adquirir algodão para as suas necessidades, o produto estava desaparecido. Especulava-se preços, a produção realmente tinha sido pouca e o país chegou mesmo a importar algodão.

Foi então que a Borborema partiu para a experiência com fio poliéster. Apenas um teste de alguns milhares de quilos, que saiu à fábrica como um medidor de resultados positivos. Tão positivos que a colocou na posição de começar a entrar na nova produção na hora que lhe aprouver.

- "Mas, por ora, não estamos pensando nisto", diz Ângelo Lagrota - "mesmo porque tudo está correndo normal com o algodão e só no caso da crise ou de uma necessidade imperiosa de mercado é que partiremos para a modificação".

Porque está implantada numa região de duvidosas possibilidades produtivas, por causa da inconstância climática, ou porque acredita que a febre do fio sintético está cada vez mais se alastrando, o fato é que a Fiação e Tecelagem Borborema acha plenamente possível - e não apenas viável - vir a produzir fio poliéster. Por conta disso está importando uma máquina especial para manufaturar o sintético: uma passadeira que dentro de breve tempo chegará a Natal.

O fio sintético muito pouco ou nada difere do de algodão. E não é mais forte que este, diz o sr. Ângelo Lagrota. A sua compleição fi-



ANGELO LAGROTA:

*"A Borborema industrializa, hoje, cerca de 60 toneladas de algodão, por mês.*

*E as experiências para que a fábrica passe a produzir fios sintéticos aprovaram 100%.*

*Poderemos trabalhar com poliéster na hora que quisermos".*

sica é formada por dois fios de algodão e um de poliéster e ele substitui os fios números 80 e 100 do produto natural - os mais finos que se produz. Essa capacidade de qualidade é que torna possível a sua produção, num jogo de probabilidades e substituições.

Agora mesmo, na Paraíba, os Grupos Matarazzo, através da sua fábrica Polynor S.A. Indústria e Comércio de Fibras Sintéticas está ativando consideravelmente esse tipo de produção. Constituída em 1970 em Joao Pessoa, a Polynor S.A. está terminando de construir uma fábrica com capacidade de produção diária de 5 toneladas de filamento e 10 toneladas de poliéster, devendo entrar em regime de operação nos próximos dias. A produção paraibana será possível graças a um acordo de empreendimento comum firmado entre a Polynor S.A. e a Toray Industries Inc., complexo industrial japonês, há mais de meio século fabricando grandes variedades de produtos, dos quais os sintéticos sobressaem, colocando a empresa na terceira posição, em todo o mundo, nesse setor.

## BOBOREMA HOJE

Começando no ano passado a sua produção experimental, a Fiação e Tecelagem Borborema hoje está em

pleno usufruto de sua capacidade produtiva: 2.000 quilos de fios por dia. Toda produção é escoada para São Paulo e Rio de Janeiro, na primeira praça ficando a maior quantidade.

A Borborema industrializa hoje cerca de 60 toneladas de algodão por mês e de cada 1.400 quilos extrai 1.000 de fio manufaturado por modernos equipamentos dotados até de células foto-elétricas.

Entendimentos estão sendo mantidos para a exportação de parte da produção, e há negócios já praticamente entabulados com exportadores da Alemanha e dos Estados Unidos.

- "Trabalhamos com um mercado cíclico" - diz o sr. Ângelo Lagrota - "e há períodos em que a demanda interna consome tudo que se produz, como há outros em que o volume de procura dentro de casa decresce. Nessas ocasiões temos de pensar em colocar a nossa produção em outros pontos. É a vez de exportar".

## VOLTANDO AO SINTÉTICO

Mas ele volta a falar na possibilidade da Borborema vir a produzir fio poliéster. Para frisar mais uma vez que a empresa, no momento, não pensa nisto.

- "Estamos numa boa fase para o algodão. As culturas estão se intensificando, as experiências para consecução de melhor qualidade estão sendo feitas diariamente, com excelentes resultados. A SUDENE, o INFAOL, através do interesse do Governo Federal, estão aí, assistindo ao plantador. Os campos experimentais formam milhares de hectares plantados dentro das mais modernas técnicas e as colheitas apresentam cada vez maior volume de produção de primeiríssima qualidade. Não vemos porque pensar agora numa mudança para fio artificial.

Realmente dependemos da qualidade e da quantidade do algodão. Mas isto estamos tentando agora, se não de forma definitivamente real, mas dentro de uma possibilidade a curtíssimo prazo. Um espaço de tempo que nos permite plenamente esperar, utilizando o que nos vai chegando nessa espécie de *entre-safra* de qualidade e quantidade".



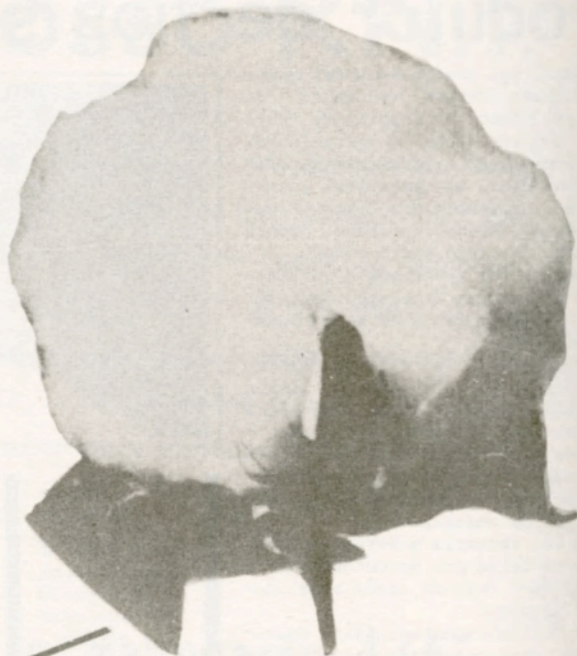
*Dotada de equipamento moderníssimo, a Fiação Borborema é uma das poucas indústrias que produzem fio nº 100, no Brasil.*



duas empresas do grupo

# NOBRECA & DANTAS IND. E COM.

uma, tem  
muito a ver  
com o  
algodão



Plantando e colhendo, beneficiando e exportando algodão, colaboramos decisivamente para o desenvolvimento do RN. Paralelamente, carregamos considerável parcela econômica, que se soma ao esforço geral, em benefício de nossa emancipação financeira.

outra, trata de produtos  
químicos e farmacêuticos

Também estamos presentes nessa faixa, produzindo para o RN matérias químicas, medicamentos, com técnicos cada vez mais interessados em colocar o nosso Estado no lugar de destaque que ele merece, na construção do Grande Brasil.

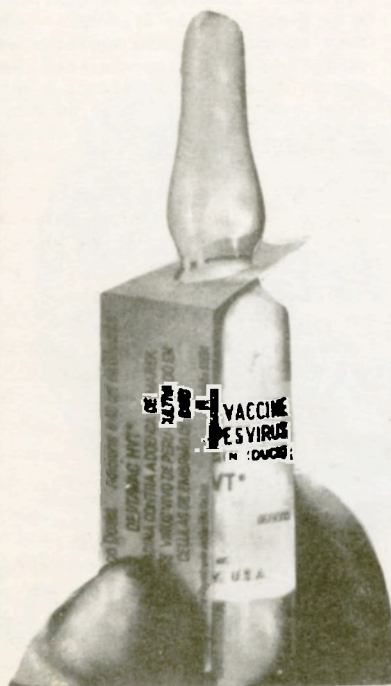
\* \* \* \* \*

## AGRO-PECUARIA RIONORTE

Av. Junqueira Aires, 334 Fone: 2-3989

## PROFARQUIMICA S.A.

Avenida Prudente de Moraes, 1973 - Fone: 2-1580





■ FUSÃO DE EMPRESAS

Está sendo estudada a urgente fusão de todas as empresas do grupo Cyro Cavalcanti, ligadas à indústria de plástico. São elas a PLASTONI, a PLANOSA e a PLASTOL (em Mossoró), que deverão passar a funcionar em conjunto numa instalação de 10 mil metros quadrados de área coberta, na Av. Hermes da Fonseca, confluência com a rua Cussy Junior. Declara Pedro Willi am Cavalcanti, um dos diretores do grupo, que novos equipamentos para a sua indústria de plásticos já estão encomendados através de um contrato de 6 milhões de dólares. O equipamento atual, em uso pela PLASTONI, PLANOSA e PLASTOL será vendido a grupos do Sul do País. As tres empresas juntas têm capital de 8 milhões de cruzeiros. Com a fusão, passarão a constituir uma empresa com capital inicial de 18 milhões de cruzeiros. Um projeto nesse sentido já se encontra na SUDENE, podendo entrar na pauta da próxima reunião do Conselho Deliberativo do órgão.

■ FLAVIO E HAROLDO CRIAM NOVA EMPRESA

Flavio e Haroldo Azevedo, diretores da Construtora Seridó partem para mais um empreendimento pioneiro no Rio Grande do Norte: a criação de uma empresa especializada em projetos de instalação elétrica e hidráulica, pinturas e montagem de telhas de fibra e cimento amianto. Essa empresa de serviços já tem razão social: ENGESPE - Engenharia Especializada Ltda. O seu escritório será na Av. Tavares de Lira, 100.

■ SANTOS & CIA. EM CASA NOVA

Santos & Cia. prepara-se para inaugurar sua nova oficina autorizada Ford, até o mês de fevereiro próximo. Investindo aproximadamente 1,5 milhão de cruzeiros na construção e no equipamento desta oficina, Santos & Cia. atendeu à grande necessidade de ampliação e melhoramento dos serviços de assistência aos veículos da linha que representa, principalmente o Corcel, predominante como o carro de maior aceitação da classe média natalense. Essa informação foi prestada por Marcos Santos, um dos diretores da empresa. A oficina localiza-se na Av. Salgado Filho, em frente ao DER. Lá também haverá local para exposição e venda de carros novos. A sede e os escritórios da firma permanecerão na Ribeira.

■ SUL AMÉRICA COM NOVO COORDENADOR

A Sul América Cia. Nacional de Seguros de Vida tem novo Inspetor - Coordenador em Natal. É Roberto Fernando Alves Leite, que foi recentemente admitido na função pela delegacia regional Norte-Nordeste da empresa. A Sul América está com escritório no Edifício Barão do Rio Branco, sala 206.

■ CONFECÇÕES SUCAR

Confecções Sucar S/A estão pleiteando do BNDE, pelo programa FIPEME (Financiamento à pequena e Média Empresa), um empréstimo de 2 milhões de cruzeiros, para investir na ampliação do seu complexo industrial. As novas instalações de SUCAR já tiveram a sua construção iniciada, a cargo da construtora Rebello Flor, em terreno de 20 mil metros quadrados na Av. Salgado Filho. Com a nova fábrica concluída - o que se espera para o próximo ano - SUCAR passará a ser a segunda indústria de Confecções do Rio Grande do Norte.

■ FINANCIAMENTOS DO BNDE

Outras indústrias do Rio Grande do Norte que pleiteiam empréstimos ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico, pelo FIPEME, são: Soriedem S/A Confecções - que tenta obter 1,5 milhão; DUBOM S/A - 5 milhões; Confecções Reis Magos e INPASA. Pelo programa PROTERRA, do qual o BNDE é repassador, tenta obter empréstimo vultoso a firma J.MOTTA Indústria e Comércio S/A.

BANDERN: O QUE FAZER COM AGENCIA?

Até agora a direção do Banco do Rio Grande do Norte S/A ainda não decidiu se levará uma de suas agências de Natal para Recife, apesar do objetivo principal da compra do Banco Comércio e Indústria Norte-Riograndense - BANCALDI, - ter sido este, conforme informava na época um dos diretores do BANDERN. Interrogado sobre o assunto, Osmundo Farias, presidente do Banco do Estados disse que não há certeza sobre a transferência, estando o problema em estudo. Mas disse Osmundo que a RIONORTE - financeira do Estado - abrirá agência na capital Pernambucana.

■ CAFÉ SÃO LUIZ: A EVOLUÇÃO DOS NEGÓCIOS

Roberto Veiga, diretor da Torrefação e Moagem São Luiz, fala com entusiasmo sobre a evolução dos negócios da sua empresa, como resultado da bem bolada campanha promocional do "santo de casa" e do "craque café", sinônimos publicitários do tradicional Café São Luiz. A Torrefação e Moagem São Luiz está moendo atualmente 2.000 sacas de café, por mes. Para se ter uma idéia da importância desse número, basta citar que o consumo total de café do Rio Grande do Norte não ultrapassa a 12 mil sacas. Por outro lado, informa Roberto Veiga que sua firma está com a distribuição de Milharina, um produto da Quakers, bem como dos produtos Suerdieck (charutos de qualidade) no Estado.



Pedro William Cavalcanti anuncia fusão das indústrias do grupo Cyro Cavalcanti.



Roberto Veiga satisfeito com a evolução na venda do Café São Luiz.

■ LÍVIO LIMA LIDERA COMÉRCIO

As Casas Lívio Lima possuem hoje o maior salão de decorações da cidade e com isso passa a liderar o comércio de cortinas e alcatifas. A promoção levada a efeito pela loja, garantindo a confecção e montagem de cortinas inteiramente grátis a quem comprar o tecido tem obtido a melhor repercussão. Como as grandes lojas de tecidos do Sul do País, as Casa Lívio Lima mantém figurinista exclusivo.

■ REBELLO & FLOR

Despontando no campo da construção civil em Natal com amplo sucesso a Construtora Rebello & Flor Ltda., dirigida pelos jovens engenheiros Anibal Rebello, Luiz Arnaud Flor e Paulo Cesar Cavalcanti. Entre outras obras confiadas a essa nova empresa estão: nova fábrica das Confecções Sucar S/A e novas instalações industriais das Confecções DINAN. Uma obra de vulto e de grande beleza executada pela Rebello & Flor foi o anfiteatro da UFRN, já no local do futuro Campus, onde recentemente transcorreu a cerimônia de colação de grau. Em tempo: as modernas instalações da Metalúrgica Nordeste, ao lado da EIT na Av. Salgado Filho, foram construídas por essa firma de engenharia.



# MOSSORÓ -

## Ritmo constante de desenvolvimento

Na época do desenvolvimento, quando de ponta a ponta do País os esforços se conjugam para a construção do Grande Brasil, o município de Mossoró, no Rio Grande do Norte, não quer ser conhecido apenas como o primeiro a libertar os seus escravos, cinco anos antes da assinatura da Lei Áurea; nem como o bastião que resistiu bravamente aos ataques de Lampião, que cruzou as suas ruas e bateu em retirada.

Hoje, o município dá ênfase à eleição que lhe fez a SUDENE de pólo de desenvolvimento, com disponibilidade satisfatória de matérias primas, infra estrutura em fase de organização, suporte técnico adequado e ponto de atração de capital e tecnologia.

Mossoró é hoje, depois de cento e dois anos de fundação, um município com 101 275 habitantes, 80.000 dos quais residindo nas zonas urbana e suburbana. A sua sede é a capital econômica, política, social e cultural da região ocidental do Rio Grande do Norte, do alto sertão paraibano e do baixo e médio Jaguaribe, no Ceará.

### ASPECTOS ECONOMICOS

O movimento comercial de Mossoró é definido por 600 casas varejistas e 80 estabelecimentos atacadistas. No município existem seis casas de crédito: Banco do Brasil S.A., Banco do Nordeste do Brasil S.A., Banco do Rio Grande do Norte S.A., Banco Econômico da Bahia S.A., Banco da Bahia S.A. e Banco de Mossoró S.A.

O Porto de Areia Branca, que tem projeto para reformulação do seu sistema de embarques salineiros — inclusive com terminal apropriado e uma ilha artificial, já em 1971 exportava cerca de 1.250.000 toneladas de sal mossoroense, número que aumentou consideravelmente em 1972 e tende sempre a crescer, à medida que a reorganização definitiva do Porto de Areia Branca vai se completando.

A indústria mais importante implantada no município é, hoje, a fábrica de cimento Itapetinga, mas Mossoró possui, ao todo, cerca de 300 indústrias, algumas de grande porte. São de maior expressão a Fiação e Têxtilagem, as de beneficiamento de algodão, as fábricas de extração de óleos vegetais, as de artigos de gesso, de móveis, sapatos, cerâmica. O Distrito Industrial do município, a oito quilômetros da sede municipal, é administrado pela Companhia de Industrialização de Mossoró — CIMOSA. E o município possui ainda o Centro das Indústrias do Rio Grande do Norte,

a Associação Comercial de Mossoró e o Clube de Diretores Lojistas.

### DESENVOLVIMENTO

Pesquisa levada a efeito pelo Banco do Nordeste do Brasil S.A., através do seu órgão competente — ETENE — em cooperação com as Faculdades de Ciências Econômicas e de Serviço Social de Mossoró, constatou ser o município um dos centros que mais cresceu, demograficamente, em toda a área nordestina, oferecendo taxa geométrica anual de 7%, seguido de Fortaleza, que apresenta a taxa de 6,7%.

Com mais de 900 metros cada um, Mossoró possui cinco poços tubulares, para extração de água mineral, que abastecem a cidade com um líquido de qualidade superior e de propriedades magnesianas de teor térmico. Em dezembro de 1967 a sede municipal foi integrada no sistema energético da CHESF, ficando em condições de boa oferta de luz e força. A SERTEL — Cia. Municipal de Serviços Telefônicos — explora o serviço de comunicações, com uma rede de mais de 1.500 linhas. A TELERN mantém serviço de micro-ondas com os municípios e Estados vizinhos, ligando Mossoró a todo o resto do País, por conexão.

A Rede Ferroviária do Nordeste mantém o tráfego ferroviário no escoamento da produção municipal e transporte da população, havendo projeto de integração do porque salineiro mossoroense ao leito da REFESA, com a construção de um ramal exclusivo. Mossoró está ainda integrada na chamada área da Rodovia Nacional do Turismo, a BR 304 que liga Natal a Fortaleza, passando pela capital econômica do Estado, uma via asfaltada em grande parte. O Ministério dos Transportes estuda a possibilidade de asfaltar também a BR-110 (Patos — Areia Branca) a chamada rodovia do Sal.

### OUTROS ASPECTOS

No setor Educação Primária o município hoje possui 226 unidades escolares, com duas escolas artesanais, além de sete colégios e ginásios e uma escola de comércio com dois níveis, que compõem o quadro do ensino médio. O ensino superior é regido pela Universidade Regional do Rio Grande do Norte, constituída pela Faculdade de Ciências Econômicas, Faculdade de Serviço Social, Faculdade de Educação, Instituto de Letras e Artes, Instituto de Ciências Humanas. Curso

Superior de Enfermagem e Curso Superior de Educação Física. A Escola Superior de Agricultura de Mossoró é uma autarquia federal.

Mossoró é sede de Diocese desde 1935 e a cidade está dividida em cinco paróquias. A Igreja diocesana coordena a ação pastoral em 20 paróquias, espalhadas na sua circunscrição eclesial, equivalente a 51 municípios do Estado. Conta com 12 templos católicos e 10 de outras religiões cristãs.

No setor cultural, possui a Biblioteca Pública Municipal com 8.000 volumes e o Museu Municipal, com seções de Arqueologia, Geologia, Mineralogia, Paleontologia, História, Numismática e Artes. O Boletim Bibliográfico tem tiragem de 153 números. A Coleção Mossoroense tem 118 monografias e 21 livros. A revista O\*ste, editada pelo Instituto Cultural Oeste Potiguar.

Na cidade há três emissoras de rádio e uma antena retransmissora da TV-Cearense, instalada na Serra Mossoró.

A rede de assistência médico-hospitalar é formada pelo Hospital de Caridade, Maternidade Almeida Castro, Casa de Saúde Santa Luzia, Hospital Francisco Menescal, Casa de Saúde Dix-Sept Rosado, Hospital Infantil Cid Augusto, Casa de Saúde São Camilo de Lelis e Pavião Rafael Fernandes.

Em convênio entre os governos municipal, estadual e BNH foram construídas 550 casas populares na cidade, através da COHAB.

E no setor de clubes de serviços e casas de diversões a cidade possui os Lions Clube Mossoró Centro e Lions Clube Mossoró-Abolição, duas Lojas Maçônicas e Um Rotary Clube. E os cine-teatros Cid, Caiçara, Pax e Jandaia.

Um moderno hotel — o Esperança Palace Hotel, com 57 apartamentos e elevado nível de serviço, hospeda os visitantes ilustres da cidade. O Estádio Manuel Leonardo Nogueira (50.000 espectadores) reúne os desportistas nas disputas diversas.

Mossoró centenária é uma cidade alegre, cheia de vida, sempre crescendo. E um município que guarda tradições diversas, anotadas ao longo de sua história — como a de ser sido uma das primeiras comunidades brasileiras que concedeu direitos políticos à mulher, na pessoa da professora Celina Guimarães Viana, com precedência cívica no Brasil e na América Latina.



# ASCB Já atende associados em Natal



A ASCB (Associação dos Servidores Cívicos do Brasil) já está em Natal com o seu mais importante serviço, atendendo aos associados de nossa Capital: o Plano de Assistência Médico-Hospitalar. Ou o SERVIÇO MÉDICO REGIONAL, como é chamado, entre nós, esse atendimento da ASCB, de transcendental importância para os seus sócios. O que funciona na Rua Jundiá, 512.

O Plano de Assistência Médico-Hospitalar da ASCB, constitui-se hoje, no maior empreendimento assistencial privado do país.

A ASCB mantém convênios com as mais categorizadas equipes médicas e estabelecimentos hospitalares em todo o Brasil.

Os associados e seus dependentes têm assistência médico-hospitalar e odontológica nas especialidades:

#### ODONTOLOGIA:

Extrações, obturações, cirurgia bucal, recuperação oral e prótese.

#### CONSULTAS MÉDICAS

Pediatria, Ginecologia, Obstetria, Cardiologia, Tisiologia, Urologia, Oftalmologia, Endocrinologia, Ortopedia, Reumatologia, Traumatolo-

gia, Neurologia, Psiquiatria e Patologia.

#### SETOR HOSPITALAR

Cirurgia geral, Partos, Internações, Pronto-Socorro Infantil.

A ASCB dá especial importância à assistência médica infantil, em todas as equipes médicas há sempre um ou mais pediatras.

Todos os associados participam do Plano de Assistência Médico-Hospitalar e Odontológica mediante o pagamento de pequena taxa adicional.



Governador Cortez Pereira inaugura o Serviço Médico Regional da ASCB

## CITILAR

Televisores - Radiolas - Salas de Copa - Fogões - Rádios - Enceradeiras - Ar Condicionado - Liquidificadores - Máquinas de Costura - Tudo em eletrodomésticos

Rua Princesa Izabel, 583

## CASA DAS PROMOÇÕES

Móveis em Geral - Eléctro Domésticos - Televisores - Rádios - Radiolas - Velocípedes - Salas de Copa - Salas de Visita - Berços - Liquidificadores - Enceradeiras.

Rua Amaro Barreto, 1333

## CASA DUAS AMERICAS

Tecidos em geral - Confeções para Cavalheiros Senhoras e Crianças - Perfumarias em Geral - Produtos de Beleza Helena Rubinstein - Max-Factor - Faqueiros - Conjuntos de Louça e Vidro para presentes - Mensalmente recebe os últimos lançamentos em Tecidos - Como comprador no Sul do País.

Av. Rio Branco, 596

## VESPER MODA MASCULINA

Confeções em geral - Calçados - Artigos para presentes - Lançamentos exclusivos em modernas Confeções e Calçados. Gravatas - Meias - Lenços - Cintos e Carteiras.

Rua João Pessoa, 140

## EMIR MODA MASCULINA

Confeções para Cavalheiros - Camisas - Meias - Gravatas - Cintos - Carteiras - Calçados - os últimos lançamentos.

Rua Ulisses Caldas, 174

Estas CINCO CASAS PERTENCEM A UMA SÓ ORGANIZAÇÃO

Abrindo um só crédito em qualquer uma delas, você terá direito a compras em todas sem nenhum problema. Tudo para sua casa - Tudo para sua família e seu uso pessoal.

5 casas uma só organização para melhor servir



# Com o pneu do seu carro, todo carinho é pouco

J.F. OLIVEIRA & FILHOS  
trocam a roda do seu  
carro com máquina  
especial sem  
usar marreta, como  
fazem por aí.  
E depois, com outra  
máquina especial, efe-  
tuam o balanceamento  
eletrônico, no pró-  
prio veículo - mais  
fácil e mais  
preciso para eliminar  
os desequilíbrios.



Proteja a roda do seu carro,  
levando-a para

## J. F. Oliveira & Filhos

Av. Rio Branco, 173 - Ribeira - Fones: 2-0968 e 2-3012

Quem vai pintar  
precisa de tinta!

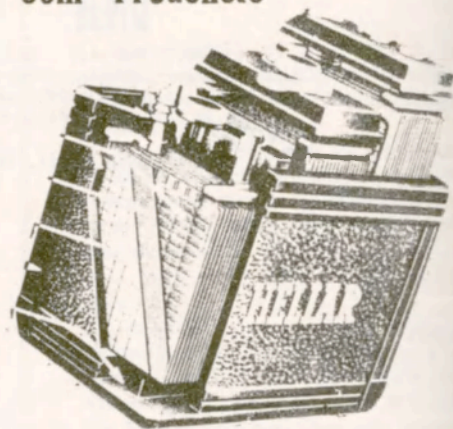


É aí que nós entramos na conversa. Embora o nosso forte mesmo seja material elétrico, nós entendemos muito de tintas. Ou seja: de Tintas Ypiranga. As melhores. Se precisar de tintas, venha até nós que resolveremos o problema.

**CASA LUX S/A**

Matriz - Rua Ur. Barata, 196/200  
Fone: 2-0048 e 2-3008  
Filial - Av. Rio Branco, 643  
Fone: 2-2841 e 2-3007

## Baterias só com Prudêncio



Disto você sabe. Sabe tanto que, na hora em que precisa de bateria, você só se lembra de **PRUDÊNCIO**.

**O POSTO PRUDÊNCIO** continua se orgulhando de ser confundido com as baterias que vende. Tanto que só vende baterias de alta qualidade, justamente para que você seja bem servido.

## Pôsto Prudencio e Lojas de Baterias

**O MÁXIMO EM BATERIAS**

Av. Rio Branco, 768 - Fone: 2-1518



# A colaboração dos Bancos na solução dos problemas do Desenvolvimento Urbano

A Associação de Poupança e Empréstimo Riograndense do Norte - APERN, considerando a importância e a oportunidade do pronunciamento do Dr. RUBENS VAZ DA COSTA, Presidente do Banco Nacional da Habitação, em torno da posição dos Bancos de Desenvolvimento na economia brasileira, tem a satisfação de divulgar o inteiro teor do seu discurso, nesta Edição Especial de terceiro aniversário de RN-ECONÔMICO.

"... crescimento das cidades não tem limite." Kingsley Davis.

Senhores:

Recebi, com satisfação, o convite para falar aos banqueiros do Brasil, reunidos no nono Congresso Nacional de Bancos. Considero grande honra para um dirigente de banco oficial a oportunidade de ampliar o diálogo franco e corrente que caracteriza as relações do Governo com o setor privado.

2. Tentarei analisar as tendências de crescimento urbano no Brasil e suas consequências. Apresentarei estimativas da demanda de moradias suscitada pelo rápido crescimento das nossas cidades e indicarei as oportunidades de novos negócios e de prestação de serviços criadas para o sistema bancário, pelos financiamentos a longo prazo do BNH.

3. É do conhecimento de todos que o Brasil atingiu, recentemente, a cifra de 100 milhões de habitantes. Destes, pouco mais de 40 milhões vivem nas áreas rurais, enquanto quase 60 milhões residem nas cidades e vilas. O crescimento da população brasileira é de mais de 2.700 mil pessoas por ano, superior ao da Rússia, dos Estados Unidos, ou de qualquer País Ocidental.

4. Parte considerável do crescimento populacional ocorre na zona rural. A migração do campo para a cidade é, presently, da ordem de 1.300 mil pessoas por ano, equivalendo ao excesso de nascimentos sobre óbitos, nas áreas rurais. Como resultado, a população rural não mais aumenta, verificando-se nas cidades e vilas, o crescimento demográfico brasileiro.

5. Se lançarmos nossas vistas para o futuro, divisaremos uma nação que fez a opção de viver nos aglomerados urbanos. Projeções conservadoras indicam que, em 1980, seremos 120 milhões. No fim desta década, de cada três brasileiros, dois residirão nas áreas urbanas. Há apenas 30 anos, a proporção era exatamente inversa. Em 1940, dois terços da população brasileira viviam e trabalhavam nas áreas rurais.

6. Talvez fossemos, então, o "País essencialmente agrícola," de que falam as crônicas da época. Hoje, somos uma nação preponderantemente urbana. Mais da metade da população reside nas cidades; 82% da produção nacional provém de atividades urbanas; 87% do aumento das ocupações remuneradas na década de 60, se verificou nas capitais, cidades e vilas. Estas cifras, altamente reveladoras da profunda transformação que ocorre na sociedade brasileira, não significam que a agricultura tenha sido negligenciada.

7. Pelo contrário, a conclusão correta que delas devemos tirar é que o

crescimento da produção agrícola a taxas anuais médias superiores a 4%, durante os últimos 25 anos, impulsionou os mecanismos da urbanização e do desenvolvimento econômico.

8. É uma evidência histórica que a assistência às lides rurais através do crédito orientado, dos fertilizantes e defensivos, da mecanização da lavoura, da irrigação, de sementes selecionadas, de melhores pastagens e de animais de maior porte e mais precoces, e de tudo mais que signifique aumento dos rendimentos e da produtividade, acarreta, inevitavelmente, um processo de redução da força-de-trabalho agropecuária. Só uma agricultura estagnada ou de baixa produtividade é capaz de "fixar o homem à terra" e de absorver crescentes contingentes de mão-de-obra. Aqueles a quem esta noção possa parecer paradoxal, sugiro que comparem a rápida evolução da agricultura dos Estados Unidos, que hoje produz alimentos e fibras para mais de 200 milhões de americanos e exporta 8 bilhões de dólares por ano, ocupando apenas 3.600 mil pessoas; ou a agricultura do Mercado Comum Europeu, cuja população economicamente ativa diminuiu de 20 milhões de trabalhadores em 1950, para 10 milhões em 1970, e que possivelmente empregará apenas 5 milhões em 1980, com a estagnação da agricultura da Índia que dá ocupação a mais de 150 milhões, mas que não se constitui elemento dinâmico, ou força transformadora da economia daquele País. Este último não é o modelo que desejamos para o Brasil.

9. Se quizessemos ir mais além, na especulação sobre o futuro, poderíamos estimar que no ano 2.000, o Brasil terá o dobro da população atual: 200 milhões de habitantes. Destes, apenas cerca de 30 milhões viverão nas zonas rurais. Aproximadamente 170 milhões estarão nas megalópolos, metrópoles, cidades e vilas. Triplicaremos, no que resta deste século, a população urbana. Adicionaremos mais de 100 milhões de brasileiros às cidades, enquanto a população rural de diminuirá em número, mas aumentará o seu poder de compra, seu conforto, seus padrões de educação. Melhorará a qualidade da vida do homem do campo, que se integrará no seio da crescente prosperidade nacional, participando dos frutos do progresso que ajuda a criar com seu trabalho e seu esforço.

10. O cenário de um país urbano e industrializado, nas próximas décadas, não deve ser motivo de apreensão, pessimismo ou amargura. Requer de nós bem o sei, que nos adaptemos a novas ideias e a um novo estilo de vida. Exige que abandonemos definitivamente o chavão da "fixação do

homem ao campo" e que sepultemos a noção de que devemos conter o chamado "exodo rural." Impoe que aceitemos como fato irrecorrível que as grandes metrópoles continuaram progredindo e crescendo. Pede que tenhamos suficiente visão e discernimento para orientar os investimentos públicos e induzir os investimentos privados no aproveitamento do potencial de crescimento das cidades de tamanho médio. Manda que não tenhamos fundar novas cidades e vilas no interior do País.

11. Sabemos que o crescimento urbano desordenado acarreta problemas: poluição ambiental, congestionamento generalizado, favelas, mocambos e outras formas de habitação infrahumana, tensão, aumento da criminalidade e da marginalidade social. É longa a lista dos males que afligem os grandes centros metropolitanos. Mas o crescimento das cidades é constante e inevitável. É também essencial ao desenvolvimento econômico. O crescimento urbano gera recursos mais que suficientes para a solução dos problemas que lhe são inerentes. Diante disto, cabe-nos aproveitar inteligentemente as oportunidades favoráveis e minimizar os efeitos negativos da urbanização. Incumbe que nos organizemos para ordenar e comandar o processo de crescimento urbano. De nada nos servirá reagirmos contra uma tendência histórica constatada em todos os países desenvolvidos e que se confunde com a própria evolução da humanidade.

12. O crescimento urbano aumenta e diversifica as necessidades de bens e serviços. Isto significa mais empregos, oportunidades adicionais de investimento, negócios mais prósperos, salários mais altos, vida mais confortável. Daí porque o investimento setorial de maior volume que se faz no País, objetiva a construção de moradias urbanas. Por outro lado, a aquisição da casa própria é a transação mais importante que a maioria das famílias realiza. Contraí dívidas que tomará de 20 a 25 anos para resgatar. Leva, todos os meses, a uma instituição financeira parte do seu orçamento para o cumprimento do compromisso assumido. Cada pagamento representa um serviço que o setor financeiro presta e pelo qual é remunerado direta ou indiretamente.

13. As 600 mil moradias que, em média, serão necessárias para atender ao crescimento da população das nossas cidades nos próximos anos, exigirão recursos reais da ordem de Cr\$ 12 bilhões por ano. Tal soma representa cerca de 4% do Produto Nacional Bruto e de 20% do investimento total do País. Não há outra



necessidade humana em cuja satisfação es-  
tejam investindo parcela tão elevada-  
dos nossos recursos. Não existe, talvez,  
atividade que crie tantos empregos dire-  
tos e indiretos, de mão-de-obra especiali-  
zada e de operários não qualificados,  
quanto a construção de moradias. Nenhum  
outro setor, aciona tantas indústrias, faz  
compras tão diversificadas de materiais,  
bens e serviços, e contribui mais posi-  
tivamente para a manutenção de taxas eleva-  
das de crescimento econômico. Pode-se  
afirmar que a construção civil é, por  
excelência, o setor acelerador e excita-  
dor das demais atividades econômicas. Daí  
talvez, a razão do velho ditado francês:  
"quando a construção vai bem, tudo vai  
bem."

14. O Sistema Financeiro da Habita-  
ção financia apenas uma parte das moradi-  
as que são entregues anualmente à famí-  
lia brasileira. É uma parcela que se  
eleva à medida que em a "auto construção"  
passa a ser gradualmente substituída pe-  
los financiamentos a longo prazo do Sis-  
tema Financeiro da Habitação, dentro de  
programas diversificados que o BNH insti-  
tuiu para atender às múltiplas necessida-  
des de moradia e de serviços urbanos ine-  
rentes ao desenvolvimento econômico. Esta  
parcela corresponde, no momento, a menos  
da metade do investimento global em mora-  
dias. Sem embargo, o financiamento de 150  
mil unidades habitacionais origina um au-  
mento de mais de Cr\$ 4 bilhões no ativo  
dos agentes do BNH. Em se tratando de fi-  
nanciamento a longo prazo, e supondo um  
crescimento médio da ordem de 10% ao ano,  
na oferta de habitação financiadas, e le-  
vando em conta os empréstimos já realiza-  
dos, pode-se estimar que, no fim da de-  
cada, o Sistema Financeiro da Habitação  
terá ativos da ordem de Cr\$ 50 bilhões.

15. Contingente apreciável de tais  
ativos estará em poder dos bancos de  
investimento. Os serviços de cobrança, em  
proporção importante, serão confiados aos  
bancos comerciais. As estimativas conser-  
vadoras de negócios, justificam o apelo  
aos banqueiros no sentido de que se  
preparem para atender à crescente deman-  
da de serviços do sistema Financeiro da  
Habitação. Em 1973, estaremos atingin-  
do o primeiro milhão de unidades habitaci-  
onais financiadas pelo SFH. Isto signifi-  
ca que um milhão de famílias estarão men-  
salmente pagando as prestações da casa  
própria. Serão 12 milhões de pagamentos,  
por ano! Boa parte deste movimento finan-  
ceiro, passará pelos "guichets" dos ban-  
cos. Talvez já devêssemos estar planejan-  
do o sistema de pagamentos pelo correio,  
para evitar a avalanche de proprietários  
de casa própria que mensalmente se der-  
ramará sobre as agências e postos de ser-  
viços bancários.

16. A construção das unidades habita-  
cionais, inclusive em muitos casos da in-  
fra-estrutura de serviços básicos, exige  
consideráveis somas de capital de traba-  
lho que o sistema financeiro é chamado a  
antecipar. E como o período de construção  
é relativamente longo, de modo geral su-  
perior a 12 meses, os empréstimos aos  
agentes promotores oferecem excelentes  
oportunidades aos bancos de realizarem  
bons negócios. Nessas transações não só  
aplicam recursos próprios, como também  
fundos captados no exterior e repasses do  
BNH. Papel relevante desempenharam os  
bancos comerciais nos chamados financia-  
mentos intercorrentes e a estes bancos  
como aos de investimento, continua aberto  
grande oportunidade de ativa participação  
e por variadas formas, nos financia-  
-

tos habitacionais porque o BNH atua, ex-  
clusivamente, como banco de segunda li-  
nha.

17. No financiamento da moradia em  
lote próprio, nas cidades do interior do  
País a rede bancária vem prestando exce-  
lente colaboração ao BNH. Através do  
RECON, isto é, do programa do financia-  
mento de material de construção, os ban-  
cos comerciais, estão interiorizando o  
plano habitacional e facilitando a cons-  
trução da casa própria a dezenas de mi-  
lhares de famílias brasileiras. Nesta á-  
rea a oportunidade de ampliação de negó-  
cios é vasta, imediata e quase ilimitada.  
Alguns banqueiros de ampla visão, perce-  
bendo o potencial que o RECON representa  
organizaram programas de treinamento pa-  
ra Gerentes, elaboraram instruções de  
serviços, fizeram manuais de operação, pa-  
ra melhor atender à demanda de constru-  
ção em lote próprio que existe em todo  
o País, mas de maneira particularmente  
intensa, nas cidades de tamanho médio,  
onde é menos significativa a presença de  
outros programas do BNH. As potencialida-  
des do RECON são imensas e, por isso mes-  
mo, se abrem possibilidades de maior par-  
ticipação da rede bancária, através das  
suas milhares de agências espalhadas por  
todo o País.

18. No apoio que o BNH vem dando a  
indústria de material de construção, a  
colaboração da rede bancária tem sido  
inesestimável. Sua entusiástica participa-  
ção nos programas REGIR e REINVEST, per-  
mite que inúmeras fábricas recebam o ca-  
pital de giro de que necessitam para  
operar a plena capacidade e para melhor  
programar suas atividades, bem como faci-  
lita a execução dos planos de expansão,  
modernização, realocização e a implanta-  
ção de muitas indústrias. A amplitude des-  
te programa acaba de ser aumentada, com  
a extensão dos financiamentos do REGIR e  
do REINVEST, a indústria produtora de ma-  
terial e equipamento para os projetos de  
água potável e esgotos sanitários. A ma-  
gnitude das oportunidades de financia-  
mento pode ser aferida pelo investimento  
programado de Cr\$ 9 bilhões, na amplia-  
ção e implantação dos sistemas de água  
potável, a fim de que 65 milhões de bra-  
sileiros contem com um bom serviço, an-  
tes de 1980.

19. A confiança na capacidade dos  
agentes financeiros e a vantagem social  
de usar estruturas que o setor privado  
montou, levaram o BNH a atuar, exclusiva-  
mente, como banco de segunda linha, em  
lugar de adotar a opção tentadora, mas  
cheia de percalços, de ter sua própria  
rede de agências, e competir direta e in-  
diretamente com o sistema existente. Esta  
decisão amplia o campo de colaboração e  
alarga as oportunidades de negócios e de  
lucros para os bancos privados.

20. Mas a área em que a colaboração  
do sistema bancário ao BNH deve ser obje-  
to do nosso mais caloroso agradecimento,  
é o recebimento dos depósitos do Fundo  
de Garantia do Tempo de Serviço. A refor-  
ma de base mais profunda e de maior re-  
percussão na vida sócio-econômica do Pa-  
ís realizada pela Revolução de 1964, foi  
a opção dada ao assalariado de manter-se  
no sistema da "estabilidade," ou preferir  
um mecanismo financeiro que lhe asse-  
gure vantagens indiscutíveis. A respos-  
ta do trabalhador brasileiro não deixa  
lugar a dúvidas: maioria esmagadora fez  
a opção financeira. Em vez de manter-se  
num sistema: I) que aos poucos a quem  
eventualmente dava estabilidade no empre-  
go, retirava ou reduzia as possibilida-  
-

des de acesso profissional e de melhoria  
salarial; II) que equiparava, na maio-  
ria dos casos, estabilidade empregatícia  
a estagnação na carreira e no salário;  
III) que significava desemprego quase  
certo antes de 10 anos de casa; IV) que  
"dissolvia" a estabilidade no momento de  
aposentadoria; V) que era fonte de infin-  
dos conflitos trabalhistas que dificulta-  
vam o desenvolvimento do País e perturba-  
vam a paz social; em vez de manter-se no  
sistema de falsa estabilidade, repito, o  
trabalhador brasileiro optou pelo FGTS,  
que lhe assegura, por ocasião da aposen-  
tadoria, acesso a recursos que lhe permi-  
tem iniciar negócios por conta própria  
ou em sociedade, ou para qualquer outro  
fim, fornecer-lhe dinheiro, quando dis-  
pensado, para se manter e a família, até  
obter novo emprego; adianta meios para  
reduzir o compromisso financeiro decor-  
rente da aquisição da casa própria e am-  
para o trabalhador e sua família em vári-  
as circunstâncias, inclusive se a adver-  
sidade o atingir.

21. Aos que estão arrependidos por-  
que não confiaram na nova instituição, e  
não optaram pelo FGTS, e sabem que ao  
chegar o dia da aposentadoria, verão os  
recursos depositados em seu nome revert-  
rem ao patrão, o Congresso pretende dar,  
através do projeto de lei em curso, uma  
última oportunidade de optarem pelo FGTS,  
com efeito retroativo, desde que haja  
concordância do empregador.

22. Se não há dúvidas que a institui-  
ção do FGTS beneficiou os assalariados,  
também é certo que permitiu às empresas  
apropriarem o encargo social correspon-  
dente como custo de produção. Gerou os  
recursos que o Governo usa na execução do  
programa de maior penetração social - que  
é a casa própria para a família brasilei-  
ra - e aplica na solução de problemas re-  
lacionados com o desenvolvimento urbano.  
Não é menos verdadeiro, sem embargo, que  
sua implantação só foi possível graças à  
colaboração intensa e calorosa que nos  
proporcionou o sistema bancário. Hoje são  
quase sete milhões de contas ativas, man-  
tidas nos bancos, para tranquilidade do  
trabalhador brasileiro. Este elevado núme-  
ro exige que se cuide da simplificação  
dos registros e da redução dos encargos.  
Uma avaliação de custos está sendo rea-  
lizada por consultores dos bancos arrea-  
cadores, cujos resultados constituirão  
subsídios a uma revisão das condições sob  
as quais a rede bancária presta sua ines-  
timável colaboração ao BNH. Paralelame-  
nte estamos examinando algumas providenci-  
as que simplificarão rotinas e reduzirão  
encargos para os arrecadadores do FGTS.

23. A contrapartida do BNH, na quali-  
dade de administrador do FGTS, está não  
só no apoio que seus vários programas le-  
vam aos bancos através de repasses, alguns  
dos quais relacionados com o desempenho  
na arrecadação, mas principalmente pelo  
financiamento de caráter permanente com  
que o BNH remunera os bancos através da  
permissão de que retenham por 45 dias os  
depósitos recebidos. Tais recursos se ele-  
vam, no momento, a cerca de Cr\$ 600 mi-  
lhões, que os bancos aplicam nos seus vá-  
rios programas, obtendo a retribuição  
com que se compensam dos serviços presta-  
dos na arrecadação do FGTS.

24. O volume das retenções vem aumen-  
tando, em termos reais, ao ritmo de 17%  
ao ano, pelo que talvez se constituam nu-  
ma das fontes de recursos mais dinâmicos  
com que contam os bancos comerciais. Tão  
elevada taxa de crescimento está direta-  
mente relacionada com o aumento de empre-  
-



go e com a elevação do salário médio real. Embora nada indique que o dinamismo registrado nos últimos anos tende a diminuir, poder-se-ia estimar, conservadamente, que no fim da década, os bancos disporão de mais de Cr\$ 1.200 milhões, em moeda de poder de compra de 1972, ou seja, o equivalente a US\$ 200 milhões, pela retenção dos recursos do FGTS.

25. São fundos de natureza estável e que aumenta incessantemente, à disposição dos Bancos para aplicação no desenvolvimento da economia brasileira, através de financiamentos a curto e médio prazos. O número de contas individuais dos assalariados se elevará a mais de 12 milhões, em 1980, o que exigirá registros e controles simplificados, sem prejuízo da segurança e da precisão indispensáveis. Os repasses crescerão permitindo a rede bancária aumentar sua colaboração ao Governo na execução da política habitacional.

26. As relações, reciprocamente proveitosas, entre o BNH e o sistema bancário, conformam uma estrutura ampla, de caráter circular, que envolve a arrecadação do FGTS, a aplicação dos recursos no financiamento da casa própria e do desenvolvimento urbano, o financiamento aos produtores e consumidores de materiais de construção e os serviços de cobrança, encadeados em completa gama de transações financeiras. O Banco Nacional de Habitação está certo de que continuará recebendo a colaboração prestimosa dos bancos privados, aos quais, por sua vez oferece amplas, crescentes e diversificadas oportunidades de negócio.

27. A palavra que lhes trago nesta ocasião é de otimismo e confiança. O setor financeiro tem mostrado grande capacidade de criar, inovar e encontrar as soluções adequadas às necessidades da eco-

nomia brasileira. Saberá enfrentar os problemas e aproveitar as oportunidades de uma sociedade crescentemente urbanizada, de um país que se industrializa rapidamente, de uma nação que fez conscientemente a opção do desenvolvimento econômico, de um povo que progride humanizando a economia e aumentando as opções para todos, de uma gente que tem na justiça social um dos seus objetivos mais caros: de cidadãos que forjam o porvir de uma comunidade democrática e aberta, vigorosa e progressista.

28. Senhores: Não necessitamos senão de continuar trilhando a senda do progresso, com destemor e confiança, ignorando as cassandras de qualquer nacionalidade e trabalho no presente, o futuro glorioso de uma grande País. Está isto em vossas mãos, em nossas mãos.

## UTILAR O Nome já está dizendo.

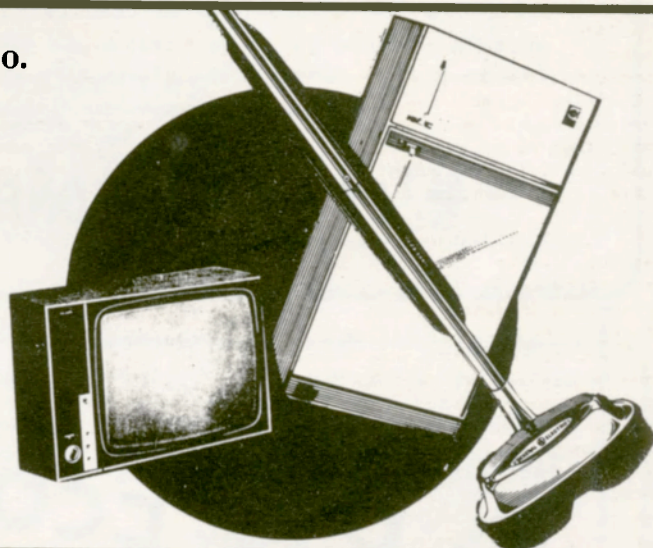
Da geladeira ao liquidificador, do televisor aos móveis, da enceradeira ao rádio e à radiola.

Mantemos uma posição de liderança e tradição no comércio de eletrodomésticos, inclusive com os melhores planos de Crediário.

Procure o conforto, compre qualidade, tudo com maior facilidade. Isto somente nas **LOJAS UTILAR** onde há de tudo para seu lar.

### Lojas Utilar

Rua Ulisses Caldas, 120 - C. Alta - Rua Amaro Barreto, 1322 - Alecrim  
Rua Ulisses Caldas, 105 - (UTILAR MOVEIS) C. Alta - Av. Rio Branco, 535



# OS ACIDENTES NÃO AVISAM

Previna-se contra acidentes. O Seguro garante a reposição dos seus bens (quando ocorre o imprevisto) com o mínimo de despesas.

Confie a um corretor especializado a administração do seu seguro, pois ele saberá escolher bem a Seguradora. Como a COMPANHIA PIRATININGA DE SEGUROS GERAIS.

## Companhia Piratininga de Seguros Gerais

NOVA MENTALIDADE EM SEGURO

Rua João Pessoa, 198 - Edf. Canaçu - s/ 108

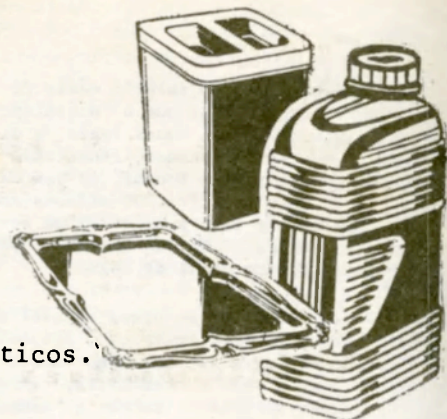


Não encontrando n'ó Atraente pode desistir!

É isto mesmo. Em matéria de artigos para o lar - desde a louça aos plásticos diversos, da prataria aos utensílios de alumínio - O ATRAENTE tem tudo que você deseja adquirir.

E ainda mais: secções de perfumaria, bijotéria, artigos domésticos.

Tudo isto voce encontra em



**O ATRAENTE** Filial: Princesa Isabel, 626 - centro  
Matriz: Praça Gentil Ferreira, 1381 Fone: 2-0152

## Luta coroada de êxitos

Somos testemunhas da luta da revista RN-ECONÔMICO. Desde o seu começo, uma publicação que pretendia - e conseguiu - se transformar num veículo do mais alto nível. Por isto estamos muito a vontade para, na ocasião do terceiro aniversário da revista, parabenizar aos que a fazem. E lhes desejar um futuro cada vez mais promissor.

✻ **PADARIA E CONFEITARIA SIAM** Rua Felipe Camarão, 591  
Fone: 2-3853

# O RN Econômico começou conosco!

Começou arquivando os seus atos constitutivos neste Órgão do Registro do Comércio atendendo as normas legais, assim como qualquer outra firma que se implante no Estado.

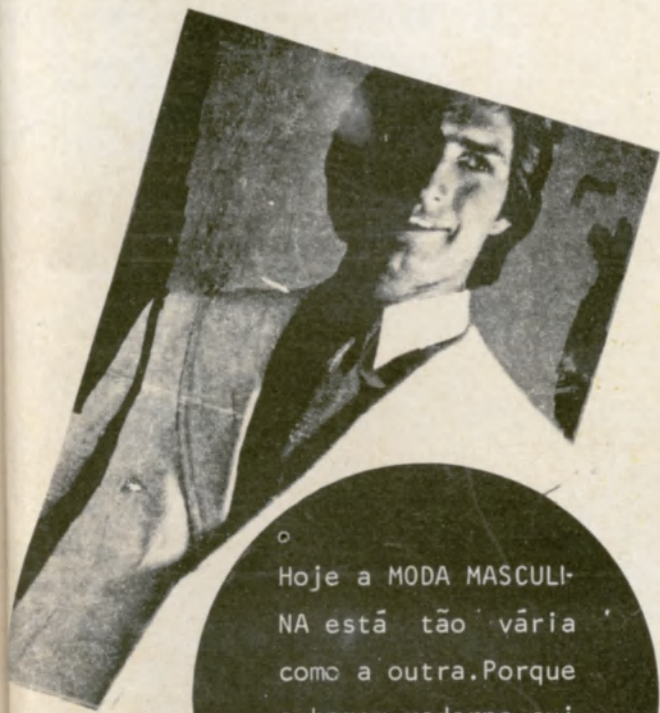
Hoje, três anos depois, RN-ECONÔMICO tornou em realidade os seus objetivos sendo um veículo de comunicação dirigido à classe empresarial do Estado com informações seguras e sugestões acertadas.

É por isto que nos sentimos muito satisfeitos ao parabenizar os que fazem RN-ECONÔMICO. E ao desejar que os três anos hoje comemorados se multipliquem sempre e cada vez mais.

## Junta Comercial do rio grande do norte



# DEIXA A MODA MASCULINA VARIAR COMO QUISER...



Hoje a MODA MASCULINA está tão vária como a outra. Porque o homem moderno cuida cada vez mais de sua apresentação.

A MODA MASCULINA PODE VARIAR À VONTADE. EM NATAL A CAMISARIA UNIÃO ESTÁ ATENTA, OFERECENDO AO HOMEM MODERNO NATALENSE, TUDO DE MAIS NOVO, NO ASSUNTO.

## CAMISARIA **união**

PRIMEIRO PUNTO DE ENCONTRO COM A ELEGÂNCIA  
RUA GAL. OSÓRIO, 171 - C. Alta  
FONE: 2-2883 e 2-0170 NATAL - RN

## O PESSOAL DE SUA EMPRESA TRABALHA VESTIDO?

Começamos confeccionando fardamentos. Continuamos com fardamentos. E ainda estamos com fardamentos. Para que mudar para outro tipo de confecções? Se a farda do pessoal é um retrato da empresa, então vamos prosseguir ajudando às nossas empresas a mostrar o que são.

Já fizemos fardamento, para: COSERN,  
POLÍCIA MILITAR,  
FIAÇÃO BORBOREMA, CAERN  
e muitas outras grandes empresas do RN.

### Confecções



## Dinan LTDA.

Av. Salgado Filho, 1597 Fone: 2-2896



### GALMES

Ferragens em geral — Materiais p/ construção — Artigos p/ indústrias  
Bombas e motores elétricos.

## Galvão Mesquita Ferragens S/A

REPRESENTANTES DISTRIBUIDORES DE

- \* Cia. Siderúrgica Nacional
- \* Texaco do Brasil S/A
- \* Cia. Siderúrgica Mannesmann
- \* Worthington S/A
- \* Ceibrasil
- \* Cia. Engenharia e Indústria Jacuzzia Universal do Brasil S.A.
- \* Termomecânica São Paulo S.A.
- \* KBS do Brasil (bombas hidráulicas)
- \* Asa Alumínio Com. Ind. S.A.
- \* Cia Metalúrgica Barbará

\* \* \*

ADMINISTRAÇÃO E DEPARTAMENTO DE VENDAS:

Dr. Barata, 217/219 — Fone: 2.2149

Câmara Cascudo, 210/216 Fone: 2.2983

FILIAIS

Câmara Cascudo, 195/209

Mário Negócio, 1541 Alecrim





buata

MUSICA JOVEM

PARQUE INFANTE

- ESTA NO CAMINHO  
CERTO, AMIZADE!  
- VOCÊ É A MINHA  
ADORAR!

- VAI LÁ,  
BICHO!

hippie DRIVE IN

SOM

BAR  
DANÇA

ZOO  
LIZ NEGRA

# AQUI COMEÇA A SUA NOITE

- O NOSSO ZOOLOGICO  
É O ÚNICO DA PARCQUIA.  
UM BARATO, MESMO!

- FALOU E  
DISSE,  
BICHO!



**Drive-In**  
NATAL-BRASIL  
ESTRADA DE PONTA  
NEGRA KM2

