

RN. econômico

ANO V - Nº 49 - NOVEMBRO/73 - Cr\$ 8,00



Jessé Freire



Genário Fonseca



Dix-huit Rosado



Florêncio de Queiroz

OS HOMENS QUE QUEREM GOVERNAR



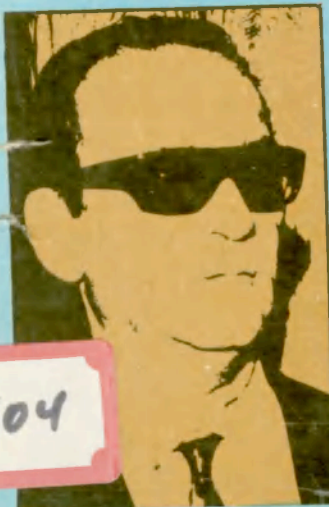
Geraldo Bezerra

Ulisses Cavalcanti



Osmundo Faria

O RN



Raimundo Soares

Reginaldo Teófilo



Moacyr Duarte



Ubiratan Galvão

404

Qualquer um promete garantia, mas na hora H v. descobre que ele não tem obrigação de dar

Quando for necessário levar seu VW a uma oficina, procure um lugar onde seus direitos são respeitados.

Leve-o à oficina do seu Revendedor Autorizado VW, que garante por 6 meses ou 10.000 quilômetros os serviços executados e as peças colocadas no seu carro.

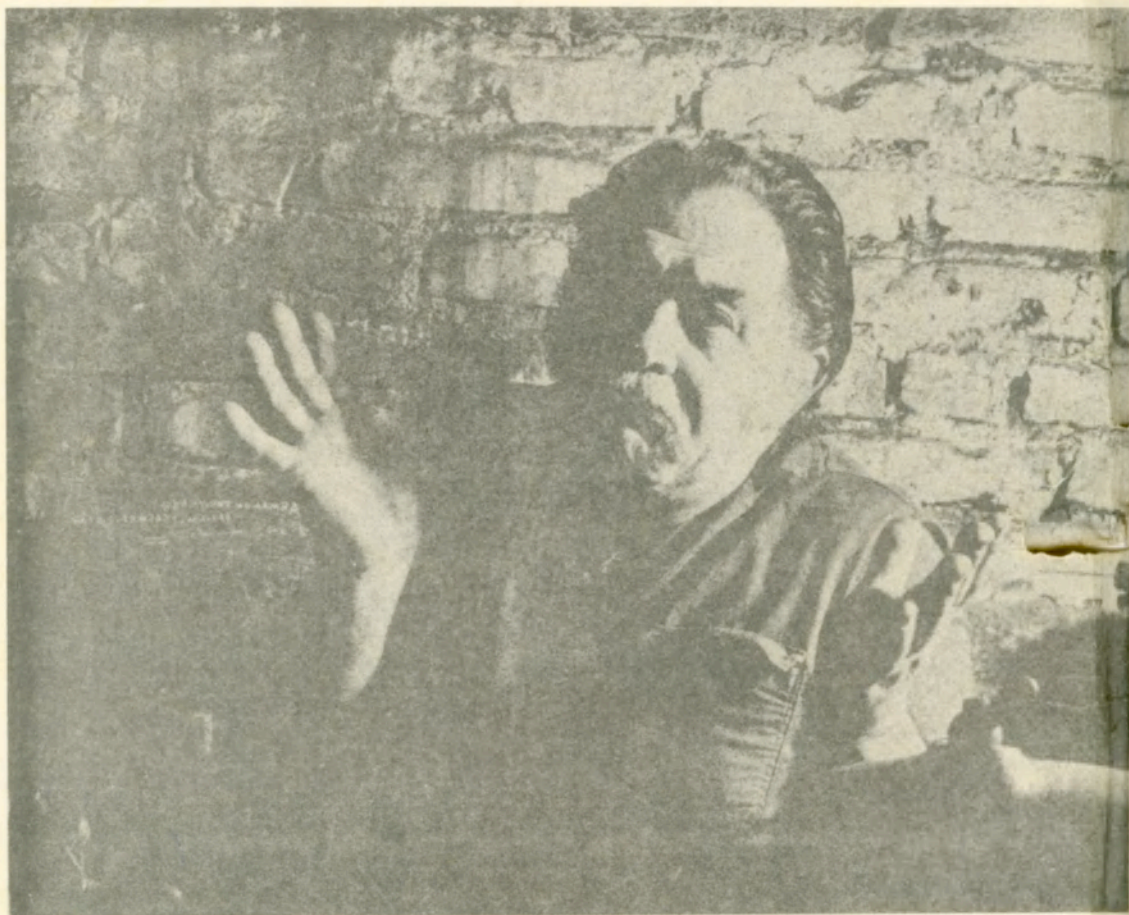
Leve-o a uma oficina que trabalhe apenas com ferramentas especiais para Volkswagen.

Que mantenha mecânicos atualizados.

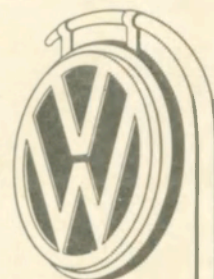
Que lhe assegure o direito de ter orçamentos prévios e cumpra o prazo de entrega do veículo.

Nós somos Revendedor Autorizado VW e queremos lhe prestar serviços mais rápidos e de melhor qualidade.

Revendedor Autorizado Volkswagen é segurança.

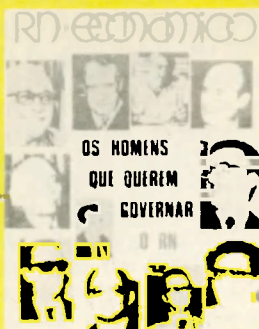


MARPAS S. A.
Av. Tavares de Lira, 159



**Revendedor
Autorizado**





Diretores-Editores

MARCOS AURÉLIO DE SA
MARCELO FERNANDES DE
OLIVEIRA

Gerente

Nubia Fernandes de Oliveira

Redatores

Sebastião Carvalho
João Bezerra
Fernando Siqueira
Paulo Tarcício Cavalcanti
Jorge Batista

Arte

Ailton Paulino
Alcides Bezerra de Sales

Fotos

João Garcia de Lucena

Colaboradores

Alvamar Furtado
Antônio Florêncio
Benivaldo Azevedo
Cortez Pereira
Dalton Melo
Domingos Gomes de Lima
Edgar Montenegro
Fabiano Veras
Fernando Paiva
Genário Fonseca
Hélio Araujo
Hênio Melo
Joanilson P. Rego
João de Deus Costa
João Wilson M. Melo
Jomar Alecrim
Luiz Carlos A. Galvão
Manoel Leão Filho
Moacyr Duarte
Ney Lopes de Souza
Nivaldo Monte
Otto de Brito Guerra
Severino Ramos de Brito
Túlio Fernandes Filho
Ubiratan Galvão

RN-ECONOMICO, revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade da Editora RN-ECONOMICO Ltda. C.G.C.M.F. 08423279. Rua Princesa Isabel, 670 — 1.º andar — Fone 2-0706 — Natal (RN). Impressa na Gráfica RN-ECONOMICO — Rua Princesa Isabel, 670 — Térreo — Natal (RN). É proibida a reprodução total ou parcial de matérias contidas nesta edição. Preço de assinatura anual: Cr\$ 40,00. Preço do exemplar: Cr\$ 8,00. Número atrasado: Cr\$ 9,00.

Reportagens

política OS HOMENS QUE QUEREM GOVERNAR O RN	8
educação ETFRN - ESCOLA DO DESENVOLVIMENTO	24
economia OS ESTRANGEIROS DESCOBREM O RN	32
pesca MENOS LAGOSTA E MAIS PEIXE	39
planejamento ÚNICA ARMA PARA CONSERTAR A CIDADE	54
agricultura A ENERGIA CHEGA AOS CAMPOS	64
exportação AINDA NÃO CHEGOU A VEZ DO RN	69
poupança UM BOM HÁBITO DO NATALENSE	75
negócios O SISAL BATEU A SCHEELITA	83
construção OS EFEITOS DA INFLAÇÃO	91
coco UM FUTURO PROMISSOR	95

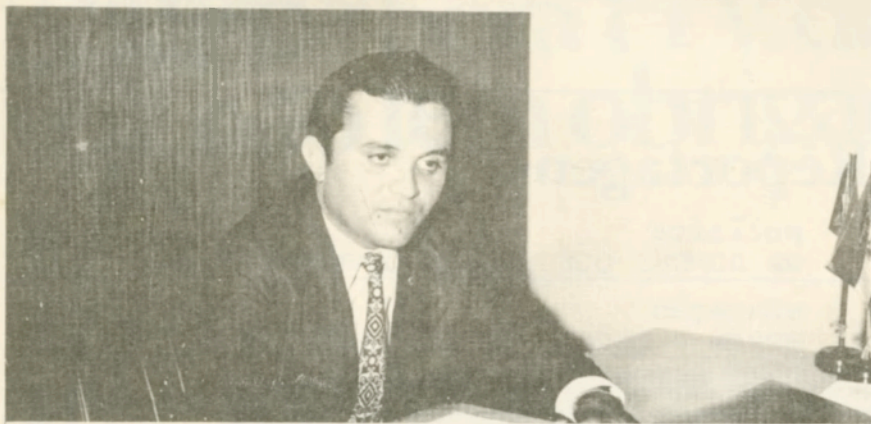
Secções

HOMENS & EMPRESAS	4
PÁGINA DO EDITOR	7
DESTAQUE ECONÔMICO	21
EM CIMA DA HORA	22
NOTAS DE MOSSORÓ	38
RN-AUTOMÓVEIS	79

Artigos

jesus campelo ELETRIFICAÇÃO RURAL AUMENTARÁ PRODUÇÃO	65
francisco dantas guedes AUTORIDADES PRECISAM ACREDITAR NO SISAL	86
hênio melo MAIS ATENÇÃO PARA A CULTURA DO COCO	97

Homens & Empresas



Ney Lopes de Souza e a eletrificação rural

NEY LOPES E A ENERGIA RURAL

Ney Lopes de Souza, diretor-comercial da COSERN, tem dedicado a maior parte do seu tempo à implantação do arrojado programa de eletrificação rural do vale do Piranhas, obra que ele considera fundamental para a aceleração do desenvolvimento agrário de uma vasta área do Rio Grande do Norte. Ele vem mantendo permanentes contatos com o Banco do Brasil (PRO-TERRA) e com outros órgãos federais ligados à agricultura, buscando financiamentos que permitam a extensão do programa a todos os municípios do vale. Com recursos próprios de Cr\$ 250 mil, a COSERN já implantou os primeiros 12 quilômetros de energia, beneficiando 32 propriedades.

SIMWAL AUMENTA PRODUÇÃO DE MÁRMORE

Simwal S/A Indústria de Mármore e Granitos, com sede em Açú, acaba de adquirir moderníssimas máquinas diamantadas para serraagem e beneficiamento do mármore. Ora produzindo 10 mil metros quadrados desse minério por mês, com essas máquinas a firma elevará a produção para 30 mil m², o que ocorrerá até maio do próximo ano. A diretoria de Simwal S/A é formada por Péricles Ribeiro Ponte (diretor-presidente), Francisco Ribeiro Ponte (diretor-vice-presidente) e Adriano Cesar de Oliveira Holanda (diretor-gerente).

40 MIL TELEFONES DENTRO DE 3 ANOS

Dentro de mais três anos o Rio Grande do Norte, terá, em vez dos atuais 7 mil telefones (na capital e no interior), 34 mil aparelhos em funcionamento, interligando as principais cidades. Desse total, no mínimo 20 mil estarão em Natal. Para isto, a TELERN (agora subsidiária da TELEBRÁS) investirá num triênio nada menos de Cr\$ 300 milhões. Somente em 1974, a empresa investirá 96 milhões de cruzeiros (o que corresponde a toda a arrecadação de ICM do Estado) na ampliação do sistema telefônico do RN.

INDÚSTRIA DE SACOS DE PAPEL PARA NATAL

Wilamy Hid e Júlio Cesar de Andrade Júnior se associaram e estão implantando uma indústria que fabricará sacos de papel nas mais diversas variedades. Trata-se da Embala-

gens Potiguar Indústria e Comércio Ltda., com máquinas já encomendadas de São Paulo. A indústria conta apenas com recursos próprios e os seus diretores fizeram uma única solicitação ao Governo do Estado: a doação de um terreno na área suburbana da cidade. Na sua etapa inicial Embalagens Potiguar dará 30 empregos diretos.

CONTÊ NA BRASILEXPORT 1973

Telmo Barreto, diretor-superintendente de T. Barreto Comércio e Indústria S/A, levou um stand da sua fábrica para a grande feira internacional Brasil Export 1973, realizada em Bruxelas, em meados de novembro. Vários contratos para exportação foram acertados e tudo indica que já em 1974 as Confecções Contê estarão sendo lançadas no mercado de alguns países europeus. Telmo aproveitou a viagem para visitar a Alemanha e adquirir novas máquinas para a sua fábrica que passará por uma ampliação muito em breve, podendo atingir uma produção de 20 mil peças/dia, quatro vezes superior à atual.



Telmo Barreto na Europa



No aniversário da TELEBRÁS, a TELERN revelou seus planos

PETROBRÁS TERÁ POSTO MODELO NA AVENIDA DEODORO

A *Petrobrás Distribuidora*, subsidiária da *Petróleo Brasileiro S/A*, construirá em Natal um posto modelo, em terreno situado na avenida Deodoro, esquina com a rua Potengi, local da antiga sede da ASSEN. O terreno iria servir para a construção de um conjunto de apartamentos de luxo, mas o seu proprietário preferiu a excelente proposta de compra da *Petrobrás*.

JOÃO VERÍSSIMO CONSTRÓI MOTEL

João Veríssimo, diretor da firma *J. Veríssimo Comércio e Indústria*, atuante no comércio de açúcar em todo o Nordeste, parte agora para um novo negócio: turismo. Com recursos próprios ele vai construir um motel em terreno de 36 mil metros quadrados no trevo de Parnamirim, lado direito de quem vem de Recife para Natal. A obra já iniciada, deverá estar concluída em meados de 1974. Será um motel classe A, projetado pelo arquiteto *João Maurício de Miranda*.

APARECIDA TURISMO TEM LOJA NA CIDADE

A *Empresa Nossa Senhora Aparecida*, que faz a linha de ônibus Natal-Rio-São Paulo, reconhecida pela *EMBRATUR* como empresa de turismo, abriu a sua primeira agência de viagens, que ocupa uma das lojas do edifício Barão do Rio Branco. Essa empresa está em fase de ampliação e este ano já adquiriu quase uma dezena de ônibus novos, num investimento de Cr\$ 2 milhões.

RESTO DA MARQUISE CUSTARÁ 3,5 MILHÕES

O engenheiro *Mário Sérgio Viveiros*, diretor da *ENARQ* — uma das construtoras responsáveis pelas obras de construção das marquises do *Estádio de Lagoa Nova* — afirma que o governo deverá desembolsar ainda mais de Cr\$ 3,5 milhões para cobrir o anel de arquibancadas. Acha *Mário Sérgio* que se as obras



*João Veríssimo
constrói motel*

não sofrerem paralização, dentro de dez ou doze meses estarão terminadas.

GINÁSIO PARA 10 MIL PESSOAS

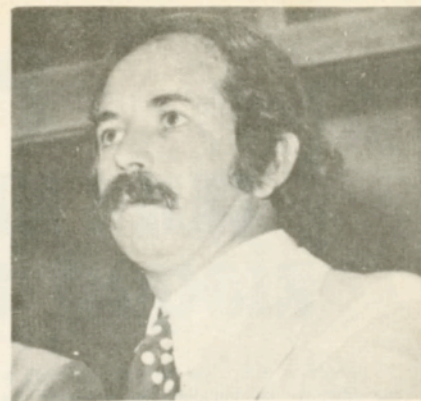
Está a cargo dos arquitetos *Ubirajara Galvão* e *Moacir Gomes da Costa* o projeto do ginásio que será construído em terreno próximo ao *Estádio Castelo Branco*. Este ginásio, que suportará 10 mil pessoas sentadas, servirá para a prática dos esportes de salão. Será mais de três vezes maior do que o *Palácio dos Esportes*.

ARIMAR DÁ FÉRIAS COLETIVAS AO PESSOAL

Sem armas para enfrentar o sério problema da falta de embalagens plásticas para os produtos de sua indústria, *Arimar França* preferiu dar férias coletivas aos empregados de *Inharé Produtos Alimentícios S/A*, que fabrica molho, vinagre e outros condimentos. Acha *Arimar* que a saída mais viável será voltar às antiquadas embalagens de vidro, pois dificilmente será normalizado a curto ou médio prazo o fornecimento de matéria prima para a fabricação das garrafas plásticas.

FALTA GELO PORQUE A INDÚSTRIA CRESCE

A atual falta de gelo sentida em Natal é decorrência do aumento da produção de pescado. As empresas de pesca que atuam nessa região começaram a sentir que a lagosta estava dando prejuízo, por conta do alto custo da captura e da sua escassez



*Carlos Alberto veio
inaugurar Pensatur*

em nossas costas, e então resolveram diversificar suas atividades. Assim, muitas delas passaram a produzir filé de peixe, para exportação. Outras foram mais longe: estão exportando abas de cação, caranguejos, ostras, etc. Com isso, todas aumentaram suas áreas de refrigeração e os seus barcos passaram a consumir mais gelo.

PENSATUR JÁ ATUA EM NATAL

Carlos Alberto Resende, diretor da *PENSATUR*, (*Penedo S/A Turismo Transporte Ind. e Comércio*) empresa de turismo com atuação em 15 Estados do Brasil, veio a Natal inaugurar mais uma agência da sua companhia. *Ronaldo Cardoso*, que está gerenciando a *PENSATUR*, informa que a agência está promovendo uma excursão por semana, entre Norte e Sul do país, em luxuosas rodonaves da *Itapemirim*. Essas excursões podem ser financiadas em até 24 meses. Ao coquetel de inauguração da *PENSATUR*, na galeria do edifício Barão do Rio Branco, compareceram importantes autoridades e empresários.

ITAPEMIRIM CARGAS FUNCIONA EM DEZEMBRO

Até o fim do ano funcionará em Natal a mais bem organizada empresa de transportes de cargas do país, a *Itapemirim Cargas*. O seu diretor, *José Pereira Antunes*, esteve vários dias na cidade acertando detalhes para o funcionamento da firma. A *Itapemirim Cargas* faz parte do *rolding* de empresas do grupo *Itapemirim*, que mantém 1.500 ônibus em linhas regulares por 17 Estados.

PENSATUR

CHEGA A NATAL UMA GRANDE AGÊNCIA DE TURISMO

Desde o dia 9 de novembro Natal passou a contar com uma agência de turismo de projeção nacional. Naquela data foi inaugurada a PENSATUR, com a presença de altas autoridades do Estado, dentre as quais o Prefeito Jorge Ivan Cascudo Rodrigues, o Presidente da EMPROTUR Eudes Galvão (representando o Governador Cortez Pereira), e um outro diretor dessa empresa, sr. Humberto Pignataro. O diretor da PENSATUR, sr. Carlos Alberto Resende de Oliveira também compareceu à inauguração, juntamente com o sr. José Pereira Antunes, diretor da Itapemirim Cargas, e o sr. Gentil Mazocco, gerente da Itapemirim em Recife.

Falando à reportagem do RN-ECONÔMICO, o gerente da PENSATUR em Natal, sr. Ronaldo Araujo Correia, explicou que a presença desta agência de turismo nesta cidade assegurará apoio ao programa de excursões periódicas do Sul para o Nordeste, pelo qual a PENSATUR trará turistas do eixo Rio-São Paulo para conhecer 15 cidades litorâneas desta região. O programa já lançado com o título "CONHEÇA O NORDESTE EM 12 DIAS", nasceu de um convênio firmado entre a PENSATUR, a Itapemirim e a Cruzeiro do Sul, pelo qual a Itapemirim transportará os turistas em rodonaves saindo do Rio de Janeiro até Fortaleza, enquanto a Cruzeiro do Sul os transportará de volta, em boeing especial. Caberá à PENSATUR a recepção às excursões nas diversas cidades incluídas no roteiro e a hospedagem em hotéis de luxo.

Afirma ainda Ronaldo Araujo Correia que essas excursões seguem modelos internacionais e dão ao turista a oportunidade de conhecer de fato toda a região nordestina, com absoluta segurança e conforto, pagando tudo em 24 meses, em prestações inferiores a Cr\$ 190.

Aspectos do coquetel que marcou a inauguração da PENSATUR, em Natal. Na foto abaixo, o Prefeito Jorge Ivan e a srta. Maria Salomé Alves de Sousa cortam a fita inaugural. Ao lado, o sr. Carlos Alberto Resende, diretor da PENSATUR, conversa com o industrial Alvaro Alberto Souto Barreto.

Em Natal, a PENSATUR também atenderá na venda de passagens aéreas, marítimas e rodoviárias para qualquer ponto do país. Entre as empresas de ônibus que a PENSATUR representa, estão a Itapemirim (viagens para Rio e São Paulo), a Viação Nordeste (Fortaleza, Mossoró e João Pessoa) e a Empresa Nápoles (Recife). Passagens da Varig e da Vasp também podem ser reservadas através da PENSATUR, em seu escritório do Edifício Barao do Rio Branco.

Já no próximo ano, a PENSATUR iniciará um plano de excursões partindo de Natal para a Cachoeira de Paulo Afonso, Foz do Iguaçu, Salvador, Ouro Preto e para as fontes termais de Minas Gerais.

Empresa de renome nacional, a PENSATUR está incluída entre as maiores agências de turismo do país e tem filiais no Rio, São Paulo, Brasília, Belo Horizonte, Vitória (matriz), Recife, João Pessoa, Fortaleza e Salvador.





Página do Editor

Quatro anos depois

O RN-ECONÔMICO chega, com esta edição, ao seu quarto ano de circulação mensal. Pode-se dizer que este foi o período de sua consolidação. Ao longo desses quatro anos, sucedeu toda uma luta pela sobrevivência, vencida com o apoio constante do empresariado, para quem a revista se destina, primordialmente.

Agora, o RN-ECONÔMICO se firmou como revista especializada; conquistou milhares de assinantes nos cento e cinquenta municípios do Rio Grande do Norte e em vários Estados brasileiros. O prestígio que tem recebido da indústria e do comércio, convertido em anúncios, garante a sua expansão e o seu aperfeiçoamento gráfico e editorial.

Por isso, temos o prazer de declarar que hoje começa uma nova fase do RN-ECONÔMICO. Não vamos mudar o seu conteúdo nem a sua orientação, pois não se mexe no que está dando certo; vamos garantir melhor apresentação, maior volume de páginas e matérias. Para tanto, já nos estruturamos. Fizemos a aquisição do nosso próprio equipamento de impressão OFF SET, o que nos assegura vantagens que não tínhamos antes, quando dependíamos dos serviços de terceiros.

Por confiarmos no futuro do Rio Grande do Norte, na capacidade de realização dos seus homens de empresa, na visão administrativa dos governantes, no trabalho do povo e nas potencialidades da terra, confiamos também no futuro do nosso RN-ECONÔMICO, que deverá continuar a receber dos seus leitores o apoio de sempre.

Marcelo Aurélio de Sá

OS HOMENS QUE QUEREM GOVERNAR O RN

Embora ainda reste uma dúvida acerca do término do mandato do governador **Cortez Pereira** (quatro ou cinco anos?), os meios políticos do Rio Grande do Norte já começaram a se agitar e a escolher as armas com as quais se enfrentarão mais uma vez em busca do poder. Como essa será uma luta diferente, é muito provável que o vencedor não seja obrigatoriamente o mais forte.

Os homens que querem governar o Rio Grande do Norte são contados às dezenas nas rodas políticas, nas reuniões sociais, nos encontros de empresários ou até mesmo nos bate-papos informais do Grande Ponto. Nesta reportagem, fruto da pesquisa de opinião pública, **RN-ECONÔMICO** se limita a examinar somente onze nomes que aspiram ou que são cotados para o governo: **Antônio Florêncio de Queiroz, Jessé Pinto Freire, Genário Alves da Fonseca, Dix-huit Rosado Maia, Geraldo Bezerra de Souza, Moacyr Torres Duarte, Osmundo Faria, Ubiratan Pereira Galvão, Raimundo Soares de Souza, Ulisses Cavalcanti e Reginaldo Teófilo da Silva.**

COMO NASCE UM CANDIDATO

Certa vez o ministro Jarbas Passarinho disse que no Brasil existe uma central de boatos muito mais organizada do que o FBI. Os boatos funcionam em todos os sentidos

e circulam em torno dos fatos mais sérios ou mais amenos, com a mesma eficiência. Se um determinado político consegue uma longa audiência com o general Geisel, imediatamente ele passa a ser cotado para integrar futuros ministérios ou para influir na escolha de governadores.

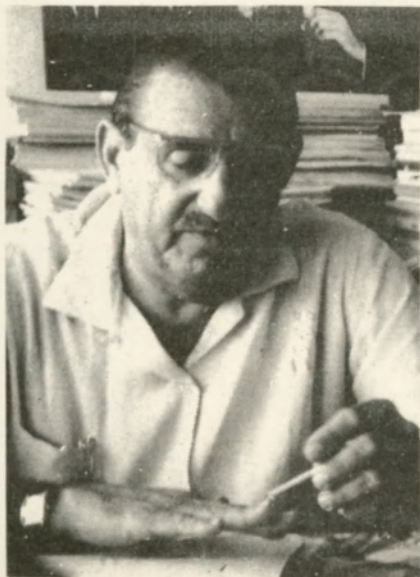
Se um outro busca essa audiência e, por qualquer razão, não a consegue, significa que está em desgraça. E assim vai marchando a política, ao sabor dos comentários nem sempre objetivos e verdadeiros.

A maioria dos candidatos a candidato ao governo do Rio Grande

ESTA É A SEGUNDA VEZ QUE O NOME DE DIX-HUIT ROSADO APARECE NA LISTA DOS POSSÍVEIS CANDIDATOS A CANDIDATO. DA OUTRA VEZ, ELE PERDEU PARA CORTEZ.

do Norte tem surgido por esse caminho do boato. Basta que determinada figura receba uma carta ou telegrama de possível assessor do futuro presidente da República e o seu nome desponta, forte e certo, para o governo. E quem motiva esse tipo de política, quase sempre, são os próprios políticos, à falta de fatos concretos e porque o sistema ainda não deu sinal verde para o início de campanha.

Da lista de onze nomes que analisamos nesta reportagem, quatro são de políticos: Jesse Freire, Antônio Florêncio, Dix-huit Rosado e Moacyr Duarte; três são de técnicos: Genário da Fonseca, Ubiratan Galvão e Geraldo Bezerra; dois de empresários: Osmundo Faria e Reginaldo Teófilo; um de militar reformado: Ulisses Cavalcanti; e um de político em disponibilidade: Raimundo Soares.



Dix-Huit Rosado

COMO SERÁ A ESCOLHA

Segundo os mais bem informados comentaristas políticos do Sul do país, o general Ernesto Geisel deverá ouvir os atuais governadores não com poderes de indicar candidatos, mas com o objetivo de oferecer subsídios. Isto significa que todos os governadores deverão ter influência na sucessão. Os contatos entre o presidente e os governadores deverá começar a partir do próximo ano, com a investidura do general Geisel no governo da República.

O futuro presidente tem se mantido muito reservado sobre o problema da sucessão nos Estados. Todos os políticos que foram recebidos por ele são unânimes em ressaltar a sua ponderação e o seu silêncio, além de um equilibrado comportamento que tem sido uma norma de vida do futuro presiden-

te desde os tempos dos quartéis. Mas, um fato liga o general Geisel ao Rio Grande do Norte e ele certamente se lembrará desse fato na hora da indicação do sucessor do professor Cortez Pereira: ele foi chefe de Polícia em nosso Estado, na Revolução de 30, durante alguns meses do governo do interventor Aluízio Moura.

Admitem os observadores políticos que não se pode afirmar que o futuro presidente mandará emissários aos Estados para sentir a opinião dos políticos, como ocorreu na escolha dos atuais governadores, pois ele é muito mais de ouvir as opiniões pessoalmente, como tem feito com os ministros. Assim, acredita-se que ele mesmo procurará o contato com as lideranças de cada Estado, o que por sinal já está acontecendo, embora o assunto tratado talvez ainda não seja sucessão de governadores.

Dix-huit: uma situação política invejável

Ex-senador da República, ex-deputado estadual e federal, ex-presidente do INDA (hoje INCRA), atual prefeito de Mossoró. Como membro da família Rosado, desfruta de uma situação política invejável no Rio Grande do Norte. Na última eleição, o seu irmão Vingt Rosado obteve 40 mil votos

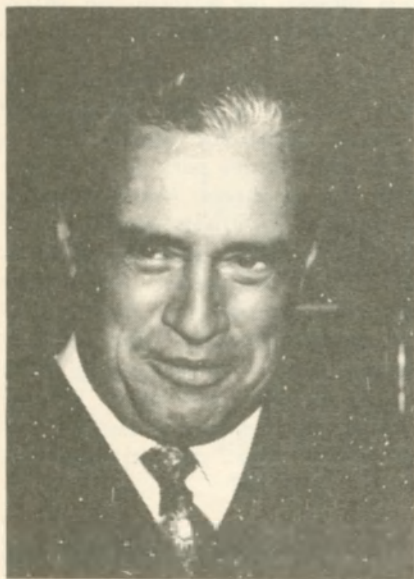
para deputado federal e poderá tranquilamente alcançar 50 mil na próxima. O próprio Dix-huit, concorrendo à prefeitura contra um candidato do MDB, venceu a eleição com uma diferença de mais de quatro mil votos. Não é a primeira vez que o seu nome é cotado para a chefia do Executivo Estadual.

COMO ANTIGO MEMBRO DA SUB-CGI, GENÁRIO FONSECA DEVE TER CONSEGUIDO MUITOS INIMIGOS. MAS, COMO REITOR, CERTAMENTE OS SEUS AMIGOS SE MULTIPLICARAM.

Em 1970, na sucessão do monsenhor Walfredo Gurgel, Dix-huit Rosado chegou a renunciar ao cargo de presidente do INDA, desincompatibilizando-se para poder concorrer ao governo. Hoje, o seu nome volta à tona. Trata-se de um político de visão nacional, com a experiên-

cia de missões importantes na vida pública. Ex-udenista, sempre se manteve fiel à liderança do senador Dinarte Mariz, daí ser considerado um radical, pois, como Dinarte, jamais aceitaria compactuar o poder com a corrente política que no passado foi comandada pelo

ex-governador Aluizio Alves. Nas suas muitas viagens ao Exterior, quase sempre acompanhando missões do governo brasileiro, Dix-huit Rosado tem algo de pitoresco a contar: apertou a mão de Mao Tsé Tung muito antes do presidente Nixon.



Genário Fonseca

Baiano de nascimento, Genário Fonseca começou na vida como soldado da Aeronáutica. Chegou ao Rio Grande do Norte, anos atrás, como sargento. Os que o conheceram naqueles dias difíceis, ressaltam nele a obstinação, a confiança em si mesmo, a capacidade de vencer obstáculos. Ele começou a ser conhecido quando, ainda sargento e estudante de farmácia, empenhou-se na luta para alcançar o diploma e depois para ingressar no quadro de professores daquela escola superior. Mas, sua ambição não parava aí. Armou o seu esquema e elegeu-se diretor da facul-

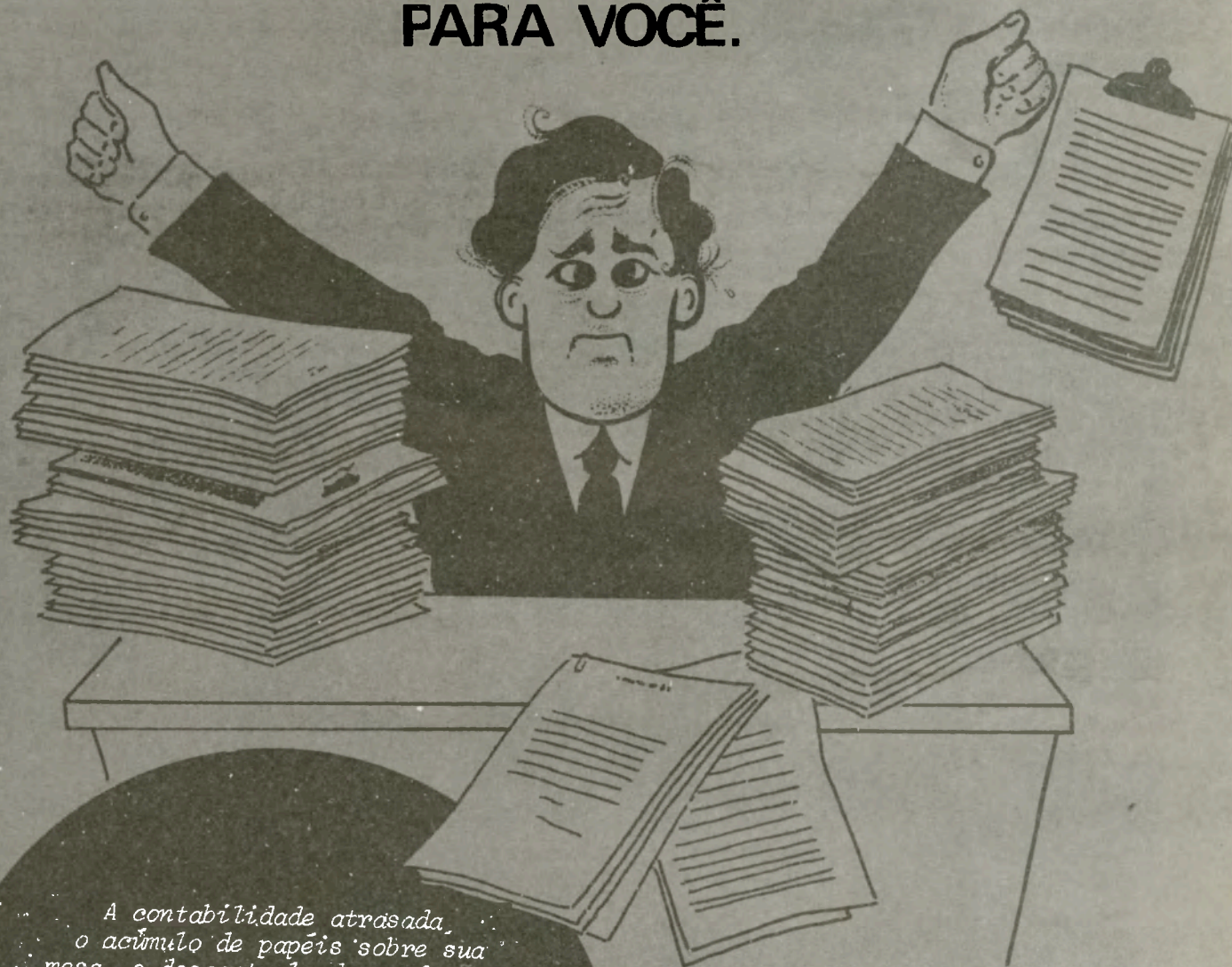
dade. Dentro de poucos anos, já tendo deixado a ativa e passado para a reserva no posto de major, Genário era uma figura de proa na vida universitária, influenciando nas decisões da reitoria, construindo as atuais instalações da Faculdade de Farmácia e arregimentando apoio político que lhe assegurou com tranquilidade absoluta a ascensão ao cargo de reitor da UFRN, apesar de algumas oposições. Como político, Genário é mais ligado ao senador Dinarte Mariz, e foi no passado diretor do jornal *Correio do Povo*, de oposição sistemática ao governo de Aluzio Alves, jornal que inclusive pertencia ao próprio Dinarte. Genário Fonseca ainda chegou também a fazer incursões na atividade empresarial. Associando-se ao grupo Seráfico Dantas, foi um dos implantadores do maior laboratório químico-farmacêutico do Estado (Profarquímica S/A), mas depois, por razões desconhecidas, desligou-se da indústria. Uma outra função que deu notoriedade po-

lítica ao atual reitor da Universidade Federal do Rio Grande do Norte foi a sua indicação para compor a SubCGI (Comissão Geral de Investigações) no Estado. É provável que nessa função tenha conhecido melhor os homens e os métodos políticos do passado, e é até possível que tenha conseguido inimigos, por força da missão moralizadora que estava encarregado de realizar. Hoje, sobrecarregado de experiências, tendo alcançado na vida um sucesso que ele mesmo construiu, sabe-se que ele está lutando com os trunfos ao seu alcance para chegar ao governo. Ele não é um concorrente para ser subestimado e seus adversários sabem disso. Politicamente, o comportamento de Genário mudou um pouco. Apesar de se manter fiel às origens, sempre está aberto ao diálogo com os inimigos do passado. O jornal *Tribuna do Norte*, de oposição sistemática ao dinartismo, não tem feito críticas ao reitor. A construção do Campus Universitário é

Genário:

**um sucesso que
ele mesmo construiu**

NÃO SE AFOBE!
«SISTEMA» FAZ
TUDO ESSE SERVIÇO
PARA VOCÊ.



*A contabilidade atrasada,
o acúmulo de papéis sobre sua
mesa, o descontrole da produção,
dos estoques e do faturamento de
sua empresa, tudo isso - no mínimo -
podem levá-lo a uma úlcera. Ou a falência.*

*Mas não se afobe.
Sempre é tempo de acertar.
Contrate SISTEMA para racionalizar
a contabilidade de sua empresa.
SISTEMA dispõe de computador
BURROUGHS B-500 para
simplificar os seus
problemas.*

SISTEMA
Consultoria de
Empresas e
Processamento
de Dados Ltda.

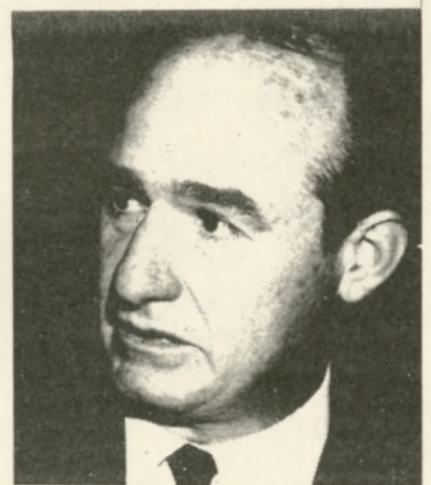
Rua Olinto Meira, 1074
Fone 2-3179 - Natal (RN)

A ATUAÇÃO DE FLORÊNCIO DE QUEIROZ, COMO DEPUTADO FEDERAL, TEM SIDO MUITO MAIS VOLTADA PARA OS PROBLEMAS ECONÔMICOS DO ESTADO DO QUE PARA OS ASSUNTOS POLÍTICOS.

o que consome atualmente todo o tempo e o trabalho de Genário Fonseca, um nome forte para o governo, pois tem transito livre no

sistema revolucionário. Sua inscrição na ARENA é recente e ele explicou-a como uma forma de cooperar com a Revolução.

Florêncio: luta incessante pelo desenvolvimento



Começou na vida como auxiliar de pedreiro, em Pau dos Ferros. Muito moço foi para o Rio onde, auxiliado por parentes, estudou e se tornou empresário. Começou a trabalhar numa firma como contínuo e chegou a presidente. Antes de candidatar-se a deputado federal em 1970, era um ilustre desconhecido do Rio Grande do Norte, politicamente falando, embora como homem de negócios, já participasse de grupos salineiros na região de Mossoró e Areia Branca. Daí, ter marcado todo o seu atual mandato com a luta incessante pelo desenvolvimento da atividade salineira e pela fixação da indústria da barrilha no Rio Grande do Norte. A sua eleição foi uma espécie de surpresa, pois a sua campanha durou pouco mais de vinte dias, enquanto outros candidatos que terminaram derrotados eram muito mais conhecidos e tiveram muito mais tempo para conquistar votos. Antônio Flo-

rêncio teve votação maciça em algumas regiões do Estado, mas o que também admirou foi o excelente número de votos alcançado em Natal. Os entendidos em política dizem que isso se deveu à sua mensagem de renovação e à sua identificação com uma era nova que o Estado ensaiava: a era de luta pelo desenvolvimento, propagada pelo professor Cortez Pereira. Com trânsito livre em todas as áreas políticas do Estado, com as virtudes de empresário bem sucedido e com uma boa imagem perante a opinião pública por causa de sua devoção aos problemas econômicos enquanto a maioria dos políticos só se ocupa com os problemas partidários, Florêncio reúne condições muito favoráveis, apesar de não se conhecer nenhum grupo forte que advogue o seu nome para o governo. Quando ele foi convidado pelo governador para assumir a prefeitura de Natal em lugar de Ubiratan Galvão, e recu-

sou o convite depois de consultar os seus amigos e as suas bases políticas, chegou-se a dizer que ele havia perdido a grande oportunidade de ser o sucessor de Cortez Pereira, pois na prefeitura iria ter as condições de mostrar sua capacidade administrativa. Hoje, essas mesmas pessoas dizem que ele deu um golpe de inteligência não aceitando o convite, uma vez que a prefeitura tem vivido dias de crise financeira e não pode realizar tudo o que a comunidade espera. Homem rico, bem sucedido em suas empreitadas, Antônio Florêncio tem domicílio no Rio de Janeiro. Mas, sem dúvida, trocaria a sua mansão aristocrática de Teresópolis pelo pouco confortável Palácio Potengi. »


DÊ BOAS VINDAS AO HIDRÔMETRO

Receba bem o hidrômetro que está sendo instalado em sua casa pela CAERN. Com ele você vai poder economizar muito, inclusive diminuindo sua conta mensal.

Além do mais, o hidrômetro é um atento defensor da regularidade em suas instalações hidráulicas. Qualquer vazamento, mesmo o mais escondido, será acusado por ele.

Dê boas vindas ao hidrômetro. Você terá muito a agradecer pela economia que ele vai fazer por você.

HIDRÔMETRO - A ÁGUA MEDIDA COM PRECISÃO.

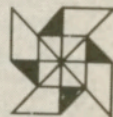


CAERN

Companhia de Águas e Esgotos do Rio Grande do Norte



GOVERNO CORTEZ PEREIRA
União para o desenvolvimento

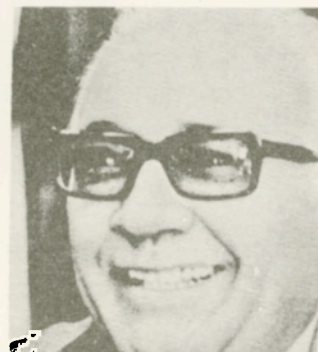


JESSÉ FREIRE ESTÁ ENVOLVIDO NUMA DISPUTA DE PRESTÍGIO COM O SEU COLEGA DINARTE MARIZ. NÃO SE SABE ATÉ QUE PONTO ISSO PODE BENEFICIÁ-LO NA HORA DA SUCESSÃO.

Jessé: divide com Dinarte o comando da Arena

Jessé Freire já foi garçon do Cova da Onça, um barzinho da Ribeira famoso na década de 40. Depois entrou no comércio, no ramo de restaurante e sorveteria. Juntava dinheiro e investia em negócios maiores. Ao mesmo tempo, começava a se interessar pela política, elegendo-se vereador em Natal. E o resultado todos sabem: venceu nos negócios e venceu muito mais na política. Foi diversas vezes deputado federal dos mais votados e hoje é senador da República. É também aspirante ao governo do Estado, embora sempre afirme que o seu interesse é continuar à frente dos destinos da Confederação Nacional do Comércio, como o seu presidente por três mandatos consecutivos, cargo que lhe proporciona grande representatividade e prestígio em todo o país. Suas origens são pessedistas. Divide com o senador Dinarte Mariz o comando da ARENA do Rio Grande do Norte e teve um número elevado de pessoas que obedecem sua orientação participando do governo, dentre os quais Arimar França (no Banco de Desenvolvimento), Benedito Marcondes (na COHAB), Antônio Fernandes (na Junta Comercial), e outros. O comando do diretório estadual do partido está nas suas mãos, através de Reginaldo Teófilo, como também o diretório de Natal, à frente do qual

está o deputado estadual Márcilio Furtado, ambos bem situados no seu esquema. Os órgãos da classe patronal do comércio também seguem sua orientação: a Federação do Comércio, o Sindicato do Comércio Varejista, a Federação dos Clubes de Diretores Lojistas, a Associação Comercial, e com eles o SESC, o SENAC, o CDL de Natal, etc. Na Câmara Municipal de Natal, o vereador José Pinto Freire pauta o seu trabalho pelas diretrizes emanadas do seu irmão Jessé. Enfim, todo um esquema está engrenado na defesa dos pontos de vista políticos desse homem. Agora, o senador Jessé Freire está envolvido num episódio que é alvo das especulações: uma disputa de prestígio com o senador Dinarte Mariz. Tudo começou por causa da indica-



ção do deputado federal Djalma Marinho para preencher a vaga do Rio Grande do Norte no Senado, no próximo ano. Jessé não concorda com essa indicação — segundo os bem informados — e deseja que todo o partido seja ouvido sobre o assunto para que a escolha do futuro senador não fique subordinada a uma decisão unilateral. Dizem até que por conta desse desentendimento, os dois senadores estariam de relações cortadas. Nisso tudo está um indício claro de que Jessé Freire não será nunca o candidato ao governo apoiado pelo esquema de Dinarte Mariz. Mas, nem assim, ele deixa de ser um seriíssimo candidato a candidato.

Geraldo: o continuador da obra de Cortez

É o responsável pelo setor mais atuante do governo Cortez Pereira: a agricultura. Com o apoio ostensivo de Cortez, tem rea-

lizado uma obra admirável que já começa a repercutir em âmbito nacional. Comprou centenas de tratores que contribuem para acelerar

GERALDO BEZERRA RESPONDE PELO SETOR MAIS ATUANTE DO GOVERNO CORTEZ PEREIRA: A AGRICULTURA. É CONSIDERADO UM CANDIDATO CONTINUADOR. • RAIMUNDO SOARES, EX-PREFEITO DE MOSSORÓ, QUER MAIS UMA CHANCE DE CHEGAR AO GOVERNO.



Geraldo Bezerra

a mecanização da lavoura. Está dando prosseguimento ao programa de construção de açudes. Ninguém mais do que ele está ligado aos grandes projetos agrícolas do governo. Como técnico, é respeitado em todos os setores políticos. Tem cursos de mecanização e irrigação nos Estados Unidos. Já foi secretário de agricultura no governo de Dinarte Mariz. Não teve até hoje, em política, outra experiência que não a de auxiliar de confiança do governo, pois nunca disputou cargos eletivos. O seu nome começou a aparecer nas cogitações

por conta da continuidade que precisa ser dada à ação de desenvolvimento do setor primário da economia estadual. Dizem que o governador Cortez Pereira simpatiza com a candidatura de Geraldo Bezerra. Pessoalmente, Geraldo ainda não externou suas pretensões, apesar de já se saber que existe um esquema montado por políticos novos trabalhando pela sua candidatura, por considerá-la de renovação. As origens de Geraldo Bezerra são udenistas. No entanto, o seu nome não é queimado nos demais grupos.

Raimundo: agora em busca da segunda chance

Considerado um dos homens mais inteligentes do Estado, o ex-prefeito de Mossoró só cometeu uma tolice até hoje: não ter aceitado o convite de Aluizio Alves para ser o seu sucessor no governo, em 1966. Com a recusa, perdeu a maior oportunidade de ser governador do Estado. Hoje dedicado aos negócios, Raimundo Soares é um dos diretores da Federal de Seguros S/A, uma das maiores companhias de seguros do país. Radicado no Rio de Janeiro, onde tem grandes amigos exatamente nas áreas de decisão política, ele está a

par dos acontecimentos no Rio Grande do Norte e espera apenas a hora de voltar para a sua terra, para assumir ou disputar cargos públicos. A sua administração em Mossoró foi uma das mais bem sucedidas. Foi na sua gestão que Mossoró resolveu o secular problema da falta d'água. Foi ele o fundador da Universidade na região Oeste. Grande orador e articulador político, contribuiu muitas vezes para as mais brilhantes vitórias eleitorais da ex-UDN no Estado. É vinculado ao senador Dinarte Mariz e à família Rosado, em Mossoró. Po-



Raimundo Soares

de ser que agora surja a sua segunda chance de governar o Rio Grande do Norte; e ele, que perdeu a primeira, certamente não perderá esta.

REGINALDO TEÓFILO TEM SIDO CANDIDATO A MUITOS CARGOS, SEM NUNCA ALCANÇAR NENHUM. VEJAMOS SE É CHEGADA A SUA HORA. • OSMUNDO FARIA É APONTADO COMO O CANDIDATO FAVORITO DO SENADOR DINARTE MARIZ, O QUE É UMA FORÇA.

Reginaldo: um empresário que pensa na política

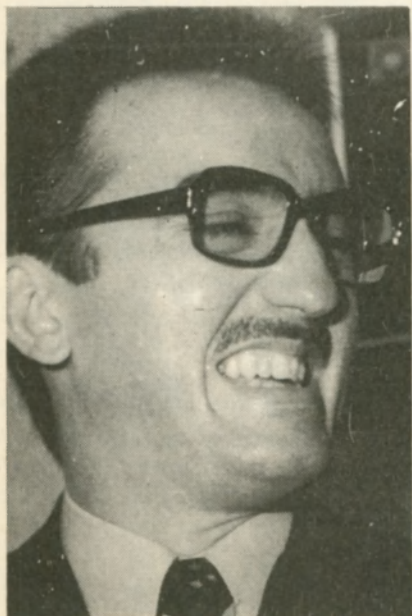


Reginaldo Teófilo

Trata-se de um empresário bem sucedido. Homem metódico, costuma impor em política as suas próprias regras. Como presidente do diretório regional da ARENA já teve choques com muitos políticos poderosos, mas não perdeu em nenhuma ocasião. É porta-voz do senador Jessé Freire no Estado e deve a ele o seu ingresso na política. O único cargo que disputou até hoje foi o de

vice-governador, em eleição indireta, perdendo para o almirante Tertius Rebello. O seu nome foi cogitado para a secretaria da fazenda no atual governo. Dirige no Estado a segunda empresa no ramo de eletrodomésticos — a Casa Régio. É, ainda, professor universitário, lecionando análise de balanços na Faculdade de Economia. Presidiu vários anos a Legião Brasileira de Assistência no Rio Grande do

Norte. É o atual presidente da Federação do Comércio, cargo que ocupa há muito tempo, sem nunca ter tido oposição. Em dia com a realidade sócio-econômica do Estado, Reginaldo Teófilo possui atributos que o credenciam para suceder o governador Cortez Pereira.



Osmundo Faria

Osmundo: um intermediador de conflitos

Osmundo Faria é um dos empresários de mais visão no Estado. À frente do Banco do Rio Grande do Norte, tem obtido resultados financeiros surpreendentes para a entidade creditícia. Na atividade privada, comanda o grupo CIAL (trigo), em franca expansão. Iniciou-se na política como candidato a suplente do Senador Dinarte Mariz. Hoje, participa fundamentalmente das mais importantes decisões políticas do Estado e tem ser-

vido com sucesso como intermediador de muitos conflitos dentro da ARENA.

Há quem diga que Osmundo é o candidato de Dinarte ao governo. Na administração atual, Osmundo tem trabalhado de forma decisiva na obtenção de recursos externos para a execução dos grandes programas do governo Cortez Pereira. O seu nome é forte e temido pelos concorrentes.

DIVISÓRIAS METAPLAC, OU GUERRA.

A divisão racional do trabalho começa com a divisão do espaço. Já vai longe o tempo em que você levantava parede de alvenaria e no mês seguinte derrubava a mesma parede.

A divisória Metaplac é fabricada com alumínio anodizado e é facilmente desmontável para atender a um futuro crescimento da empresa. Verifique as montagens, a exatidão das medidas, os encaixes cuidadosamente ajustados. Veja tudo.

E depois, bata palmas. Ela merece.

Você pode escolher o tipo de acabamento que preferir. Ou painéis de madeira de lei, ou fórmica, ou duraplac, ou vidro, ou o material que quiser. É só falar. As vendas são a prazo sem acréscimo. Tem mais: você só começa a pagar depois que a divisória estiver instalada.

Acabe com o congestionamento dentro da sua empresa. Divisória Metaplac nela.



METALURGICA DO NORDESTE S.A.

Fábrica e escritório: Rua Padre João Damasceno, 4
tel. 22820 - Natal.
Vendas - Recife: Rua da União, 27 - conj. 502 -
tel. 22-2598. Salvador: Rua Marquês de Leão, 34.

**UBIRATAN GALVÃO, EM PRINCÍPIO, É INELEGÍVEL. •
MOACYR DUARTE É CONSIDERADO UM RADICAL. • ULISSES
CAVALCANTI ESPERA CONTAR COM O PRESTÍGIO DOS AMIGOS.**



Ubiratan Galvão

Em princípio, o engenheiro Ubiratan Galvão já enfrenta um problema: sendo parente (sobrinho) do atual governante, ele deve ser considerado inelegível. Ele se inscreveu na ARENA há pouco tempo, nos últimos momentos do prazo para que pudesse vir a disputar cargos públicos. Dizem que ele se inscreveu atendendo orientação direta de um general que poderá

Ubiratan: a vocação de administrar

compor o ministério do futuro presidente da República. Ubiratan Galvão foi prefeito de Natal por pouco tempo, mas deu provas de sua capacidade administrativa. Formando uma equipe jovem e homogênea, ele partiu para enfrentar e vencer os graves problemas urbanos da cidade. Na metade do caminho, renunciou à missão. Desentendeu-se com o seu tio governador e não teve outra saída, senão a renúncia. Como ele não é político, atribui-se o fato à sua inabilidade no trato de assuntos políticos. Antes de ser prefeito de Natal, foi diretor do 5.º distrito do DNOCS. O seu trabalho à frente do órgão

foi elogiado pelo ex-ministro de viação e obras, marechal Juarez Távora. Agora, Ubiratan Galvão encontra-se dirigindo a diretoria regional do DNOS (Departamento Nacional de Obras de Saneamento), em Recife, cargo para o qual foi convidado meses após deixar a prefeitura. Professor da Escola de Engenharia da UFRN, exatamente de uma cadeira que aborda os problemas de irrigação, ele é também considerado um excelente técnico. Os que conviveram com ele na prefeitura afirmam que nunca viram um homem desincumbir com tanta consciência e austeridade uma função pública.

Moacir: inimigo numero um da família Alves

Este é um político que não leva desaforos para casa. É conhecido pelo seu temperamento explosivo, pela sua combatividade e pelo seu radicalismo. Moacyr é o inimigo número um da família Alves. Ninguém desconhece sua capacidade intelectual e política. Deputado es-

tadual desde 1946, já foi líder de governo e de oposição. Muito antes da Revolução, ele já ocupava a tribuna da Assembléia para condenar a anarquia que tomava conta do país. Recentemente, foi condecorado pelo presidente Médici com o Mérito Aeronáutico, no grau de



Moacyr Duarte

CORTEZ PEREIRA DEVERÁ TER INFLUÊNCIA NA INDICAÇÃO DO SEU SUCESSOR, SEGUNDO AS COLUNAS POLÍTICAS. MAS O POVO ACHA QUE DINARTE INFLUIRÁ MUITO MAIS. ACREDITA-SE QUE O PRÓXIMO GOVERNADOR SERÁ POLÍTICO.

grande oficial. Vem sendo, por vários mandatos consecutivos, eleito presidente da Federação da Agricultura do Rio Grande do Norte. Os seus inimigos afirmam que pou-

cos políticos conseguiram ser tão antipáticos e impopulares como ele. Ao longo de cinco legislaturas, no entanto, a sua presença tem sido

constante na Assembléia. Genro do senador Dinarte Mariz, Moacyr desfruta da possibilidade de vir a ser o seu sucessor no comando da chamada ARENA vermelha.

Ulisses: amigo dos futuros ministros

General reformado, Ulisses Cavalcanti foi secretário da segurança pública do Estado nos governos de Silvío Pedroza, Aluízio Alves e Walfredo Gurgel. Atualmente, exerce um cargo de assessor direto da presidência da Confederação Nacional do Comércio, cargo para o qual foi levado por Jessé Freire. Logo após a definição do nome do general Ernesto Geisel para a suces-

são do presidente Médici, o seu nome passou a figurar na bo'lsa dos candidatos e nas colunas políticas. Isto porque ele é amigo particular, desde o tempo do Colégio Militar, do general Golberi do Couto e Silva, ex-chefe e criador do SNI e provável assessor direto do futuro presidente, talvez com poder de influência, Homem ligado por amizade e por vínculos políticos ao ex-governador Aluízio Alves, Uli-



ses Cavalcanti não é olhado com bons olhos pela maioria da ARENA. Porém está no páreo e deve ter armas para lutar. **fim**

TEMPO DE PAZ - ANO NOVO DE PROGRESSO

Nas proximidades da maior festa de confraternização dos povos, SODISMA - Sociedade Distribuidora de Materiais Ltda., envia a todos os seus clientes, através desta edição especial de 49 aniversário de RN-ECONÔMICO a sua mensagem de Paz no Natal e de Prosperidade no ano novo de 1974.



SODISMA-Sociedade Distribuidora de Materiais Ltda.

ARTIGOS FARMACÊUTICOS, CIRÚRGICOS E HOSPITALARES

ENDERÊÇO TELEGRÁFICO: "SODISMA"

RUA NISIA FLORESTA, 79/83 — FONE: 2-0875 — C G C M F 08 337 370 — INSC. EST. 20003851-8 CDD. ATIV. N-730

NATAL — RIO GRANDE DO NORTE

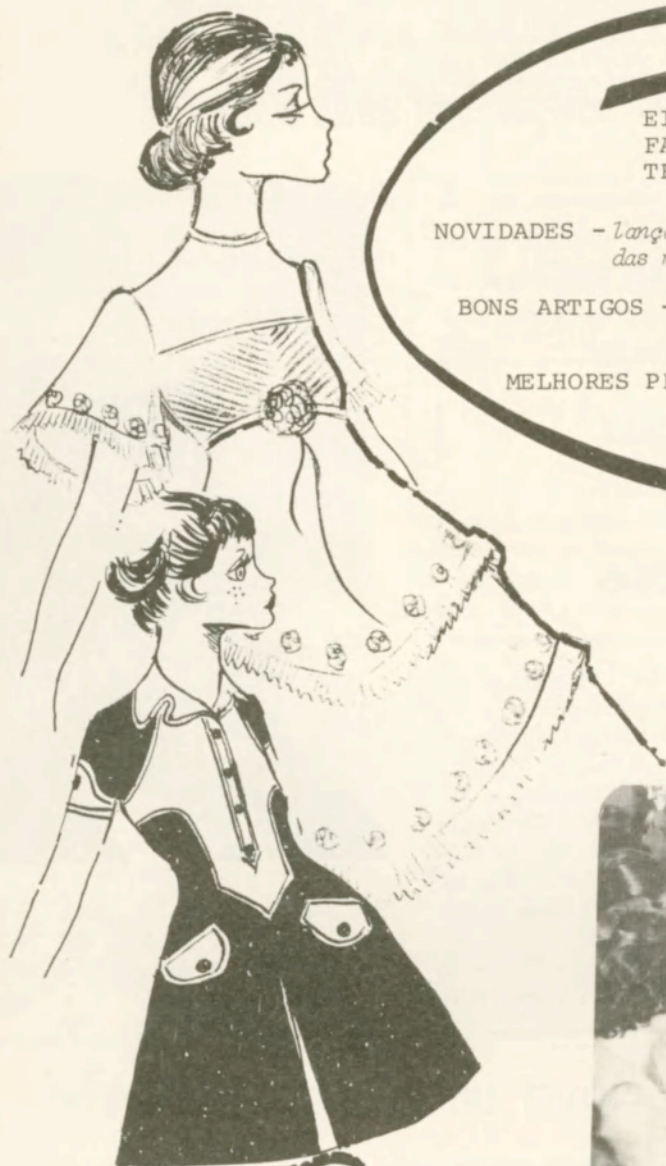
NOVIDADES, BONS ARTIGOS E MELHORES PREÇOS !

EIS UM SLOGAN QUE SE TORNOU
FAMOSO PELA TRADIÇÃO DE UM
TRINÔMIO QUE INSPIRA CONFIANÇA.

NOVIDADES - *lançamentos exclusivos, recebidos diariamente
das mais importantes indústrias têxteis*

BONS ARTIGOS - *somente oferecemos à nossa clientela
tecidos da mais alta qualidade*

MELHORES PREÇOS - *comprando à vista, com
descontos reais, podemos
realmente oferecer os
melhores preços*



Casas

CARDOSO

Tecidos

o centro da
moda

DESTAQUE ECONÔMICO

JOHNSON & JOHNSON ADQUIRE A DUBOM

Ao que tudo indica, a *Dubom S/A* (fábrica de sabonetes em implantação no distrito industrial de Parnamirim) será adquirida pela *Johnson & Johnson*, que pretende instalar no Rio Grande do Norte uma unidade para fabricação de *Modess* e de sabonetes especiais para crianças, bem como de gaze, cotonetes e outros produtos que utilizem algodão. Ainda não foi noticiado o valor da transação, mas a compra está acertada.

UNIFICAÇÃO DAS MINAS

Toma corpo a idéia de unificar numa só empresa as minerações de scheelita em atividade no município de Currais Novos, que são a *Tomaz Salustino*, a *Acauã* e a *Barra Verde*. Alegam os técnicos e alguns empresários que advogam a idéia que as três trabalham em torno de uma jazida e que a unificação permitiria grandes reduções de custos operacionais, maior produtividade e, conseqüentemente, maior rentabilidade. *Ingo Neukranz*, diretor da *Mineração Acauã*, é defensor desta idéia.

SITEX RECEBE MAIS 16 TEARES

A *Indústria Sitex*, maior fábrica de etiquetas do país, recebeu mais 16 teares procedentes do Japão, aumentando assim para 50 o número dos seus teares em funcionamento. Outros 50 deverão chegar no começo de 1974. Com isso, a *Sitex* eleva o valor do seu projeto para Cr\$ 9 milhões. Trabalhando em três turnos ininterruptos, a indústria produz hoje, por mês, 400 mil metros de etiquetas, atendendo encomendas procedentes de quase todos os Estados brasileiros.



AUGUSTO DEIXA A FAZENDA

Augusto Carlos Viveiros, depois de quase dois anos no exercício da *Secretaria da Fazenda*, deixou a função atendendo convite do governador *Cortez Pereira* para coordenar a implantação das obras do Centro Administrativo. *Augusto* dinamizou a arrecadação do ICM a tal ponto que os boletins do *Ministério da Fazenda* indicam o RN como o Estado que percentualmente mais arrecadou em 1973, no país. Em lugar de *Augusto Carlos*, assumiu a pasta da *Fazenda Omar Dantas*, que até então vinha ocupando o cargo de diretor-de-operações do *Banco do Rio Grande do Norte*.

SORIEDEM INAUGURA RESTAURANTE

As *Confecções Soriedem S/A*, resolveram de modo definitivo o grave problema de transporte que atingia o seu pessoal, depois que ficou proibido o tráfego das kombis de aluguel: construiu um restaurante com capacidade para atender 600 pessoas. Em princípio, as empregadas não gostaram muito da idéia de almoçarem na própria fábrica e bem poucas optaram pelo restaurante. Hoje, a totalidade o utiliza, pagando Cr\$ 1,50 por refeição. Apesar de dar um prejuízo de Cr\$ 900,00 por dia, o restaurante traz inúmeras vantagens para a empresa, solucionando o problema de atraso do pessoal e permitindo um intervalo menor entre os dois expedientes.

BARRILHA VEM MESMO PARA O RN

A indústria da barrilha vem mesmo para o Rio Grande do Norte. Foi o que ficou decidido nas áreas do *Ministério da Indústria e Comércio* e da *Companhia Nacional de Álcalis*, depois dos estudos de viabilidade econômica. A notícia foi dada pelo deputado *Florêncio de Queiroz*, o principal batalhador por essa causa. Inicialmente, a barrilha carreará investimentos para o RN da ordem de Cr\$ 400 milhões, dentro dos próximos três anos. Mas, a médio e longo prazos, os investimentos serão muito maiores. Há 70 por cento de possibilidade dessa indústria se fixar em Macau, proporcionando cerca de 1.000 empregos diretos.



Arimar França

CONSTRUÇÃO DO ERON PALACE

Deixando a presidência do *Banco de Desenvolvimento do Estado*, *Arimar França*, passa agora a dedicar atenção especial à construção do *Hotel Eron Palace*, que o grupo *Eron Alves de Oliveira* está planejando para a Ponta do Morcego, em Natal. Afirma *Arimar* que o hotel ainda será inaugurado no governo *Cortez Pereira*.

ALONSO E PEDRO WILLIAM SE ASSOCIAM

O grupo *Alonso Bezerra* decidiu associar-se com *Pedro William Carvalcanti*, diretor da *PLANOSA (Plásticos do Nordeste S/A)*, na implantação de uma grande indústria de sacos trançados, utilizando como matéria prima o sisal e o plástico. Os sacos trançados substituem com grandes vantagens de preço e de segurança os tradicionais sacos de juta, usados na embalagem de cereais.

COFAN FAZ CONVÊNIO COM BB

Um novo convênio foi firmado pela *COFAN* com o *Banco do Brasil*, desta feita para a comercialização de sementes para as *Vilas Rurais*, no valor de Cr\$ 1,3 milhão. Um outro convênio já existe, firmado pela *COFAN* com a *SUDENE* e o *INFAOL*, no valor de Cr\$ 850 mil, para comercialização de sementes a nível de Estado. *Edgar Montenegro*, presidente da empresa de economia mista, afirma que está bem preparada para o ano agrícola de 1974.

ALUIZIO BEZERRA É DIRETOR DA ECOCIL

O ex-deputado federal *Aluizio Bezerra* assumiu o cargo de diretor-financeiro da *Empresa de Construções Civas Ltda. — ECOCIL*, que acaba de passar por recente alteração contratual, ainda em decorrência da morte do engenheiro *Luciano Barros*, um dos seus principais diretores. Agora, a *ECOCIL* tem a seguinte diretoria: diretor-presidente — *Fernando Bezerra* (que solicitou exoneração de função pública para se dedicar aos negócios); diretor-comercial — *Fernando Garibaldi*; diretor-de-obras — *Sadock Albuquerque Filho*; diretor-de-planejamento — *Miguel Hélio*; e *Aluizio Bezerra* — diretor-financeiro. Diz *Fernando Bezerra* que a idéia de transformar a *ECOCIL* em sociedade anônima permanece em vigor.

QUEIROZ OLIVEIRA TERÁ NOVA LOJA

Queiroz Oliveira, Ferro-Madeira S/A, empresa que lidera o comércio de material de construção em Natal, deverá partir brevemente para uma nova loja, formando uma galeria entre a rua *Frei Miguelinho* e a rua *Chile*, ocupando quase mil metros quadrados. A iniciativa decorre do aumento do volume de negócios e das boas perspectivas para o comércio de ferro e madeira no próximo ano.

DIRETOR DA FININVEST VISITOU NATAL

Oswaldo Antunes Maciel, diretor-superintendente da *FININVEST Crédito, Financiamento e Investimento*, esteve em Natal para inspecionar o atendimento de sua financeira ao comércio, no sistema do crédito diretíssimo. A *FININVEST* trabalha com 14 grandes firmas locais no ramo de eletrodomésticos e confecções, devendo brevemente abrir filial em Mossoró, conforme informa o gerente da financeira, *Pedro Araken*. Na foto acima, *Oswaldo Antunes* (ao microfone), ladoado por *José Cirineu de Araujo* (diretor das *Lojas Wacil*) e *Hugo Alfredo Phillippsen*, diretor executivo da *FININVEST*, que também esteve na cidade.



Os diretores da *FININVEST* estiveram em Natal

ODEBRECHT PEDE ESTAGIÁRIOS À ETRN

A *Construtora Norberto Odebrecht S/A*, uma das maiores empresas de construção civil do país, encaminhou expediente à *Escola Técnica Federal do Rio Grande do Norte*, colocando à disposição dos concluintes do curso de Edificações 15 vagas para estagiários. Compromete-se a *Odebrecht* a aproveitar os melhores alunos e repetir o estágio nos próximos anos, com outras turmas. O diretor da *ETFRN*, *Luciano Rocha Coelho*, considera a atitude dessa grande construtora como um reconhecimento do valor da profissionalização de nível médio no país. Em tempo: os estagiários receberão Cr\$ 700, mensais.

AÇONORTE TEM REPRESENTANTE

A *Siderúrgica Açonorte S/A*, de Pernambuco, designou um novo representante para o Rio Grande do Norte. Trata-se de *Ciro Tavares*, que instalou escritório na rua *Frei Miguelinho*, 61, 1.º andar. Disse *Ciro* que a *Açonorte* está interessada em adquirir cerca de 500 toneladas de ferro velho existente nas margens do Rio Potengi, aqui em Natal. Para isso, os necessários contatos já foram feitos com a *Capitania dos Portos*.

A COMPANHIA AÇUCAREIRA
VALE DO CEARÁ - MIRIM
SENTE-SE HONRADA EM
HOMENAGEAR A REVISTA
RN-ECONÔMICO NA PASSAGEM
DO SEU QUARTO ANIVERSÁRIO
DE CIRCULAÇÃO, EXTERNANDO
VOTOS DE PARABÉNS
AOS QUE A FAZEM



CIA. AÇUCAREIRA VALE DO CEARÁ-MIRIM

USINA SÃO FRANCISCO

C.G.C. 08.003.402/001

CEARÁ-MIRIM - R.N

INSCRIÇÃO ESTADUAL 2005349-8



ETFRN

ESCOLA DO

DESENVOLVIMENTO

— O desenvolvimento de qualquer país ou região depende de uma série de fatores. Entre estes, ressalta-se a industrialização como condição básica para implantação de canais que conduzam ao pleno progresso. Para isso, entretanto, torna-se necessário preparar recursos humanos capazes de satisfazer à crescente demanda industrial que ora se concretiza no Brasil. E a própria dinâmica do processo industrial, imprimindo ritmo acelerado a esse setor, está sempre a exigir melhor preparo e aperfeiçoamento de pessoal técnico especializado nas áreas de atividades mais ligadas à arrancada desenvolvimentista.

Partindo dessa premissa, a Escola Técnica Federal do Rio Grande do Norte (ETFRN), autarquia vinculada ao Ministério da Educação e Cultura, integra-se no contexto sócio-econômico e educacional potiguar com o objetivo específico de "preparar técnicos para atender às necessidades de mão-de-obra da região". Com 1.862 alunos matriculados este ano, distribuídos nos cursos de Eletrotécnica, Edificações, Estradas, Mineração, Mecânica, Geologia e Saneamento (os dois últimos criados recentemente), a unidade é hoje reconhecida como uma das melhores do gênero em todo Brasil.

Situando-se no privilegiado terreno de 90.000 m² da Av. Salgado Filho (a maior área de Escola Técnica no Brasil), com 20.000 m² de área construída, destaca-se a ETFRN pelo nível de seus professores — sempre escolhidos entre os melhores do Estado —, e ainda pela qualidade de suas instalações e equipamentos. Seus modernos laboratórios para o ensino prático de linguas estrangeiras, Física, Química, Eletrotécnica, Biologia, Geologia, Solos, betumes, e materiais ligantes, materiais de construção, resistência de materiais, Mecânica, Computação e outros, são exemplos de sua satisfação às necessidades do progresso.

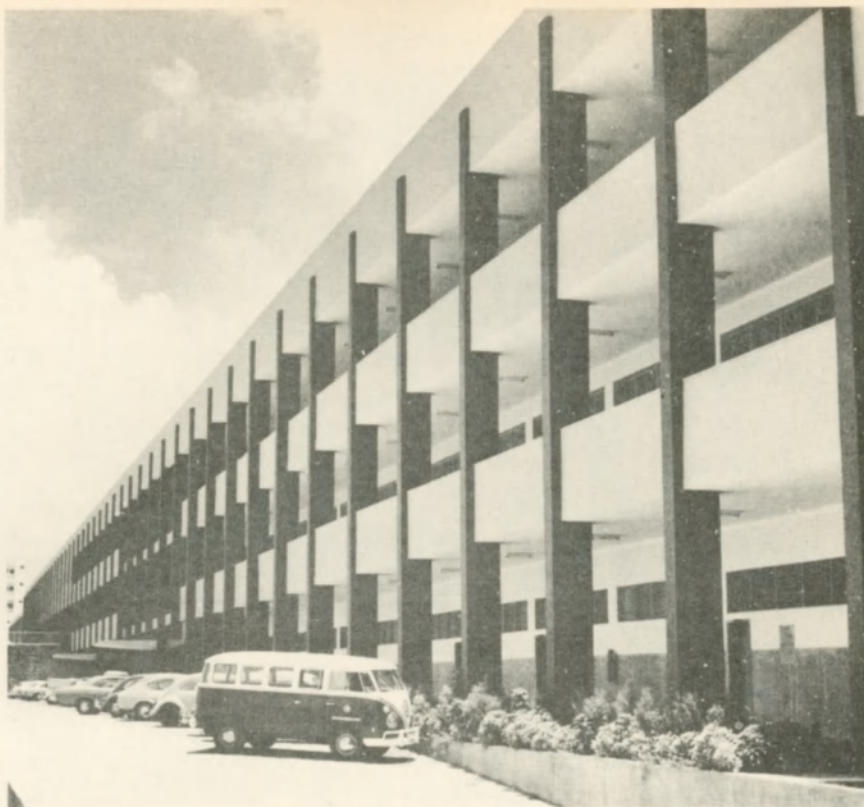
ESCOLA-EMPRESA

A Escola Técnica Federal do Rio Grande do Norte forma técnicos desde 1965, tendo intensificado sua ação no setor a partir de 1970. Assim, em 1970 foram formados para o mercado de trabalho 34 técnicos, aumentando-se este número nos anos seguintes: 101 formados (em 1971); 160 (em 1972); e agora deverão sair 265 elementos especializados em Edificações, Estradas, Eletrotécnica, Mineração e Mecânica. Para o próximo ano é previsto a formatura de 465 alunos, e em 1975 se chegará a 650.

Os alunos formados pela ETFRN têm realizado estágios em empresas e instituições do Rio Grande do Norte, bem como da maioria dos Estados brasileiros. Este ano, por exemplo, todos os alunos que se candidataram à prática do estágio foram atendidos, e encontram-se em plena atividade profissional no mercado de trabalho. Os cursos técnicos da unidade funcionam com três anos de atividades escolares e seis meses (1000 horas) de estágio nas empresas.

Também em 1973, foi criado o Serviço de Integração Escola-Empresa, objetivando promover o intercâmbio entre a ETFRN e as empresas e instituições, no sentido de efetivar a reciprocidade de serviços necessários à formação de mão-de-obra especializada. Com efeito a co-responsabilidade do empresariado na formação de técnicos de nível médio constitui a complementação asseguradora de que os novos profissionais corresponderão às expectativas do mercado regional. Através do SIEE (sigla do novo Serviço), espera a Escola interpretar as necessidades das empresas com vistas a manter os seus currículos de ensino constantemente atualizados face aos modernos processos e técnicas de produção.

Dada sua eficácia, demonstrada pela prática de seus alunos, a ETFRN conta com um vasto rol de empresas e instituições integradas no processo de concessão de estágios: CHESF, COSERN, Confecções Guararapes S/A, DABI — Indústria de Aparelhos Dentários (SP), Hospital "Walfredo Gurgel", Santista Industrial Têxtil do Nordeste S/A (PE), UM-Arquitetos, TELERN, WALFER — Eletrônica Indústria e Comércio XEROX do



Acima, o laboratório de mineração. Abaixo, o laboratório de mecânica. Os alunos aprendem na prática.





Moderníssimo laboratório de línguas da Escola Técnica Federal

Brasil S/A (PE), CAERN, SECI-SA, CICOL, COHAB, CONTRAL, Construtora A. Gaspar Ltda., Construtora Obelisco Ltda., Construtora Seridó Ltda., EC-Engenheiros Construtores, ECOCIL, PLANARQ, PROEX, SOSAL, Prefeitura de Natal, ASTEP, (PE), DER-RN, EIT, S. Menegusso & Companhia (RS), SUDENE (PE), DNPM (GB), COELBA (BA), INPE, UFRN, 9.º Batalhão de Engenharia e Construção (MT), 1.º Batalhão de Engenharia e Combate (RN), SCALA — Construção e Administração Ltda., Serviço de Patrimônio da Delegacia Fiscal (RN), DINAN S/A, SUCAR S/A, SITEX S/A, J. Motta Indústria e Comércio S/A, Natal Veículos e Peças S/A, Paulirmãos Comércio S/A, Santos & Cia. Ltda., Confecções Soriedem, T. Barreto Indústria e Comércio S/A, Mineração Acauan S/A, Companhia Meridional de Mineração (PA), Mineração Thomaz Salustino S/A, CIRNE, CODIN — Tungstênio do Brasil (SP), CPRM (PE), FERBASA — Companhia de Ferro e Ligas da Bahia, Itapetinga Agro-Industrial S/A, Mineração Serras do Sul (GO), Mineração Araçazeiro Ltda., (RO), Terra-Service — Projetos Geológicos Ltda (PA), Companhia Administradora Morro Vermelho (AM), Construtora Camargo Cor-

reia Ltda (AM), CBPM — Companhia Brasileira de Pesquisas Mineraias (BA), Construtora Norberto Odebrecht S/A (BA), Companhia Nacional de Engenharia (PE); Caio Norte (PE), entre outras.

MAIS MATRICULAS

Um quadro do movimento geral de matriculas na ETEFRN, de 1943

até agora, revela a ampliação gradativa da capacidade da instituição: 87 matriculas em 1943. Dez anos depois — em 1953 — eram 191 os matriculados, e — em 1963 — nada menos que 521. Este ano, afinal, são 1862 alunos.

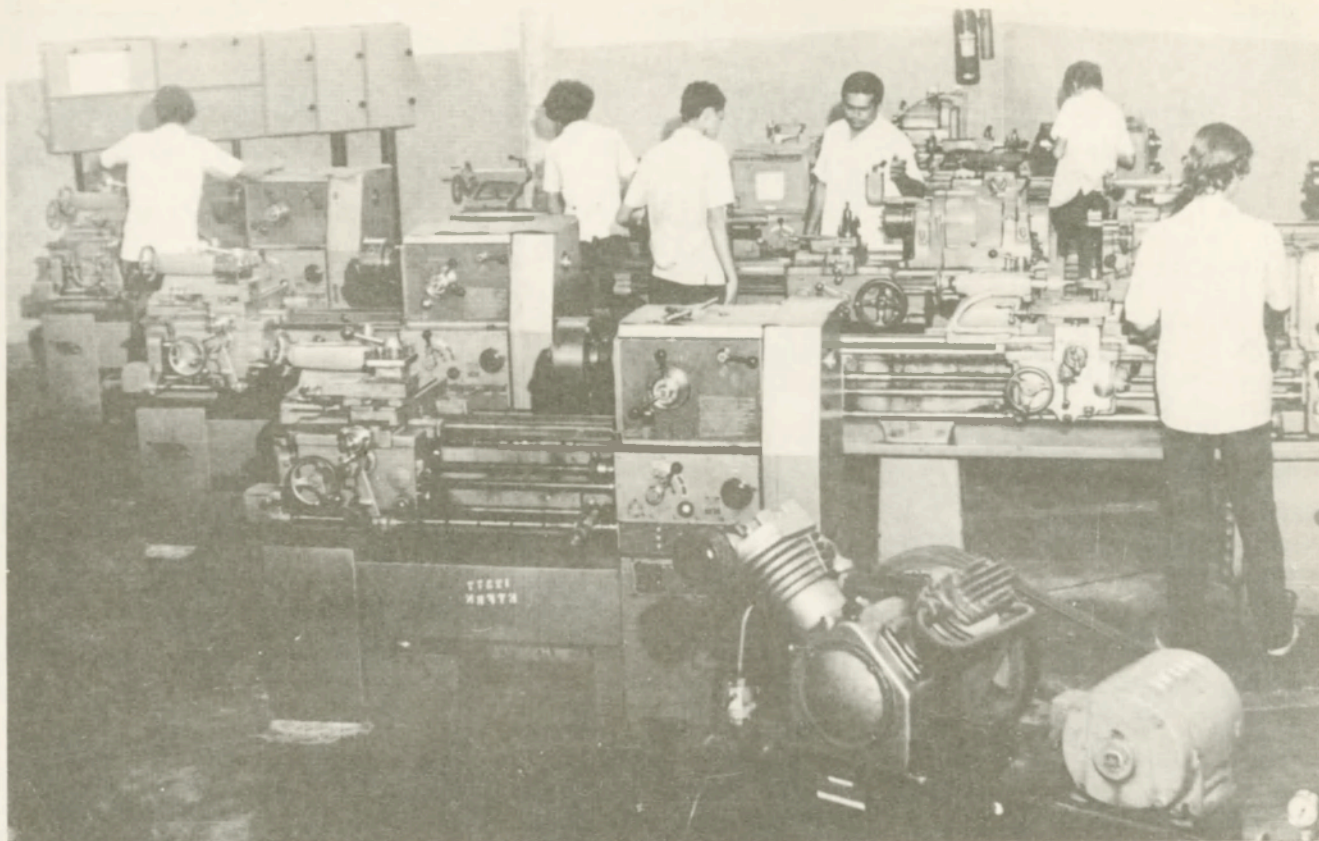
Em detalhes, considerando-se os cursos Ginásial Industrial e Técnico Industrial, temos em 1973 a seguinte situação:

MATRICULA POR CURSOS/1973

CURSOS	SÉRIES	ALUNOS
Ginásial Industrial	3. ^a	84
	4. ^a	346
Técnico Industrial	1. ^a	702
	2. ^a	465
	3. ^a	265
TOTAL		1.862

Fonte: D.E.E. — ETEFRN

* O Ginásial Industrial está em extinção, daí o pequeno número de alunos.



Formados em função do mercado de trabalho e do desenvolvimento industrial que o Brasil atravessa, os alunos da Escola Técnica Federal geralmente terminam os seus cursos com amplas perspectivas de colocação em funções bem remuneradas dentro das mais categorizadas empresas.

De outro lado, em convênio com o Programa Intensivo da Preparação de Mão de Obra Industrial (PIP-MO) — que no Estado funciona no prédio da ETEFRN, formou este estabelecimento 353 pessoas em 1972, e — até outubro passado — mais 243. Para 1974 prevê-se 875 concluintes. Os cursos do convênio, este ano treinaram elementos para exercer funções de reparador de ar-condicionado, mecânico de manutenção, torneiro mecânico, soldador elétrico, frezador, serralheiro, laboratorista de solos e pavimentação, encanador de água e esgoto, e outras, compreendendo as categorias de operários, auxiliares técnicos e supervisores. Atualmente, 98 operários e 40 auxiliares técnicos estão sendo treinados.

PROFISSIONAIS DO PROGRESSO

Formado em função do mercado de trabalho e do desenvolvimento o *Eletrotécnico* que sai da ETEFRN es-

tá apto a acompanhar e orientar a execução de trabalhos de projetos relativos à indústria de eletrotécnica, dentro das seguintes áreas profissionais: geração, transmissão e distribuição de energia elétrica, manutenção de equipamentos elétricos, instalações industriais e domiciliares, fabricação de aparelhos elétricos. Ele pode trabalhar em organizações industriais públicas ou privadas, tais como: hidroelétricas, companhias de serviços elétricos, centrais distribuidoras de energia, iluminação, indústrias de materiais elétricos, fábricas de motores, transformadores, geradores e demais equipamentos eletromecânicos.

Já o *Técnico de Edificações* é o profissional que auxilia diretamente o arquiteto e o engenheiro civil na elaboração e execução de projetos e obras. Integra o quadro de pessoal técnico de apoio no mercado de trabalho da construção civil, atuando em desenho arquitetônico, orçamento, projetos de instalações elétricas e hidráulicas, administração e fiscalização de obras. Está presente no

ramo das construtoras civis, em companhias especializadas em projetos e obras, departamentos de obras de órgãos públicos, secretarias de planejamento, fundações de habitação e escritórios especializados em desenhos e projetos de engenharia e arquitetura.

O *Técnico de Estradas*, também chamado Técnico de Viação, é aquele que executa trabalhos de caráter técnico, sob a supervisão e orientação de engenheiros rodoviários, ferroviários, de pontes, de obras de solo, etc. Pela formação que possui, tem condições de atuar em topografia, laboratórios de solos, obras d'arte, pontes, viadutos, terraplenagem e pavimentação. Exerce atividades em empresas privadas de construção de estradas, pontes, túneis, obras portuárias e em órgãos da administração pública, tais como: departamentos de estradas de rodagem, de portos e canais, batalhão de engenharia e construção, e outros lugares.

O *Técnico de Mineração* estuda a natureza, a estrutura e o trata-

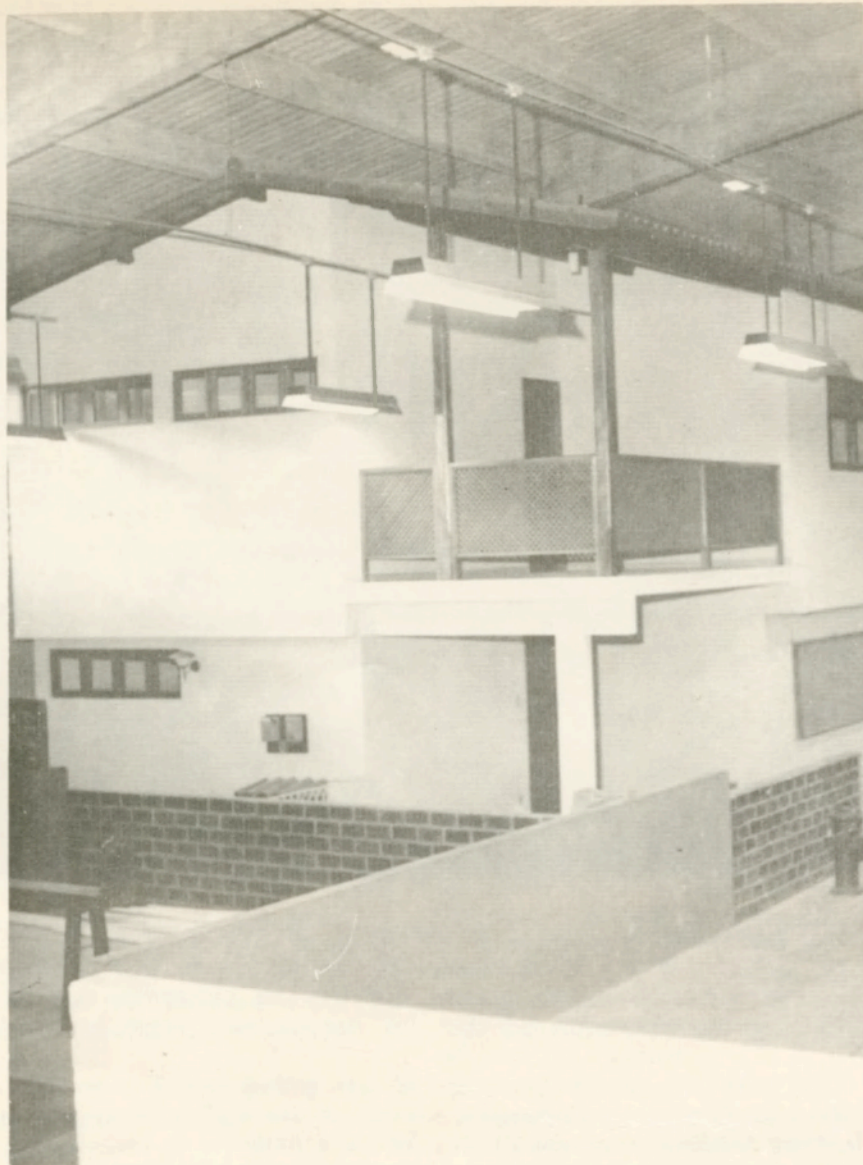
mento dos minerais. Assiste o geólogo e o engenheiro de minas nos trabalhos de exploração de minas, prospecção de jazidas, mapeamento geológico, amostra e beneficiamento dos minerais. Seu campo de trabalho são as empresas de mineração, os projetos de pesquisas e exploração minerais (públicos ou privados), centros de produção mineral, órgãos do Ministério de Minas e Energia, além dos complexos petroquímicos e empresas de mineração que hoje intensificam — por exemplo — a pesquisa e a exploração da região amazônica.

Por sua vez, o *Técnico de Mecânica* é habilitado para desempenhar as funções intermediárias entre o engenheiro mecânico e os supervisores, tendo em vista seus conhecimentos de mecânica, eletricidade e tratamentos térmicos. Assim, acompanha, orienta e controla o fabrico de peças e ferramentas necessárias à produção industrial, à montagem de estruturas mecânicas (máquinas, veículos, aparelhos e instrumentos). Trabalha nas indústrias de fabricação de peças, bem como nas empresas de reparação, ajuste e manutenção mecânicas, tais como: indústria automobilística, siderúrgica, centrais elétricas, companhias de beneficiamento de minérios e demais setores industriais e eletromecânicos.

Além da preparação desses profissionais, a ETEFRN criou em 1973 os cursos para preparação do *Técnico de Geologia* e *Técnico de Saneamento*. O primeiro exercerá, principalmente, funções de pesquisa de recursos minerais, tendo — como se sabe — um amplo campo de atuação no Rio Grande do Norte. E o *Técnico de Saneamento* será preparado para projetos e construções de redes d'água e esgoto.

ESTRUTURA DINÂMICA

A estrutura administrativa da ETEFRN é constituída de um Conselho de Representantes, ao qual compete tomar as principais decisões sobre o destino da instituição; de uma Diretoria, sob cuja responsabilidade está a tarefa de dar cumprimento a essas decisões, através do Departamento de Ensino e Educação que engloba todas as atividades-fim; e das Divisões de Administração e Finanças — encarregadas



No Laboratório de Edificações da ETEFRN existe uma Casa Piloto, construída lá mesmo para a prática dos alunos.



Alunos fazem experiências no Laboratório de Química



Até junho de 1974 a ETRN terá piscina olímpica, ginásio coberto para 2.500 pessoas, campo de futebol, caixa de saltos ornamentais, quadras de basquete.

das atividades-meio. As Divisões reúnem um certo número de Setores e Seções, formando um contexto de descentralização administrativa dinâmica.

Na estrutura do Departamento de Ensino e Educação da ETRN existem duas Divisões: de Ensino e de Promoção Sócio-Educacional. Esta Divisão de Ensino reúne as Seções de Laboratórios e de Cursos e Programas. Em seguida, ainda na Divisão de Ensino, aparecem os setores de Biblioteca, de Controle de Atividades Discentes (com um Setor de Merenda Escolar), de Registro Escolar, de Produção de Material Didático e de Projeções, estes dias ligados à Coordenação de Recursos Audiovisuais. De outro lado, estão: Coordenação de Cursos Supletivos e Coordenação de Integração Escola-Empresa. Na Seção de Cursos e

Programas existem três Coordenações: de Disciplinas de Educação Geral, de Disciplinas de Formação Específica, e de Educação Física e Esportes. O Setor de Merenda Escolar serviu aos alunos, de março a outubro deste ano, 136.800 lanches.

ASSISTÊNCIA E ESPORTES

Os *Serviços de Orientação Educacional e Profissional*, os *Serviços Social e de Pesquisas e Médico-Odontológico*, situam-se todos na Divisão de Promoção Sócio-Educacional, proporcionando uma formação integral aos alunos e dando-lhes assistência.

Com efeito, o Serviço Médico-Odontológico, totalmente gratuito, registrou de janeiro a setembro deste ano 2.405 atendimentos.

Também a área de educação física e esportes em geral mostra-se como um ponto-forte da Escola Téc-

nica Federal no Estado. Há pouco, no próprio conjunto da ETRN, foi concluído o campo de futebol do Parque de Esportes, com vestiários e arquibancada de concreto-armado para três mil assistentes.

E — em construção — começa já a se tornar realidade o Ginásio da Escola, que será uma edificação coberta para 2.500 pessoas. Em projeto, para execução até junho de 1974, anunciam-se pistas de atletismo, gramado do campo de futebol, quadras descobertas para basquete, volei, piscina olímpica e caixa de saltos ornamentais.

No começo do ano, a ETRN promoveu em Natal os Jogos Estudantis Brasileiros de Ensino Médio (JEBEM), trazendo à cidade 1.200 participantes de todo País. Em 1974, serão aqui realizados os Jogos Estudantis Brasileiros (JEBS), com várias modalidades sendo disputadas nas dependências do Parque de Esportes da Escola. **fm**



A Soriedem está na dela. Continua crescendo!

CONFIANDO NO FUTURO DO RIO GRANDE DO NORTE,
NA CAPACIDADE PRODUTIVA DO SEU POVO E NA
ABSOLUTA VIABILIDADE ECONÔMICA DESTA TERRA, A
SORIEDEM TRABALHA E CRESCE. HOJE, AS CONFECÇÕES
SORIEDEM SÃO VENDIDAS EM TODO O PAÍS E LEVAM
MAIS LONGE O NOME E A INDÚSTRIA DESTE ESTADO.
VALE A PENA ACREDITAR NA NOSSA PRÓPRIA FORÇA.

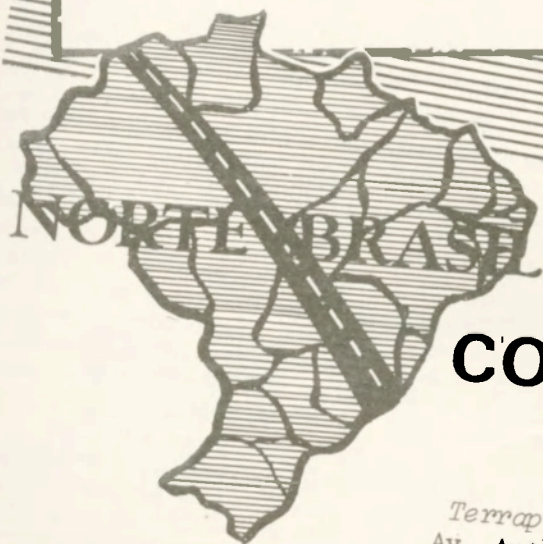
CONFECÇÕES SORIEDEM S/A

JUNTOS CONSTRUÍMOS OS CAMINHOS DO DESENVOLVIMENTO!

QUANDO A NOSSA EMPRESA INICIA UMA NOVA OBRA ESTÁ, COM TODA CERTEZA, MARCANDO MAIS UMA ETAPA DE PROGRESSO DO RIO GRANDE DO NORTE. NOSSAS CONSTRUÇÕES SIGNIFICAM NOVOS CAMINHOS PARA O DESENVOLVIMENTO: NÓS FAZEM ESTRADAS.

QUANDO A REVISTA RN-ECONÔMICO COLOCA EM CIRCULAÇÃO MAIS UM NÚMERO, ESTÁ MARCANDO EM NOSSA HISTÓRIA AS REALIZAÇÕES DOS NOSSOS HOMENS DE EMPRESA: SUA FINALIDADE É JUSTAMENTE A DE DOCUMENTAR O TRABALHO DE CONSTRUÇÃO DO RIO GRANDE DO NORTE.

ESTAS RAZÕES NOS LEVAM A ENVIAR AOS QUE FAZEM RN-ECONÔMICO A NOSSA MENSAGEM DE PARABÊNS PELO SEU QUARTO ANIVERSÁRIO.



**CONSTRUTORA
NORTEBRASIL LTDA.**

Terraplanagem, Asfalto e Obras d'Arte Especiais
Av. Antônio Basílio, 1370 - Bairro Dix-sept Rosado
Fone 2-3507 - Natal - RN

OS ESTRANGEIROS DESCOBREM O RN

De repente, o Rio Grande do Norte começou a ser visitado por missões estrangeiras interessadas em conhecer e analisar nossos assuntos econômicos. Muitos grupos afirmam que investirão no Estado, associando-se a empresas locais ou financiando os programas do governo. O que esperar de tudo isso?

"Deve haver algo de novo no reino da Dinamarca" — a expressão um tanto abstrata ganha certo sentido objetivo, quando aplicada — como foi — por um empresário natalense preocupado em compreender as causas e efeitos da *onda* de missões estrangeiras ao Rio Grande do Norte.

Com efeito, na segunda semana de novembro se encontravam no Estado quatro grupos de diferentes origens, todos eles interessados em conhecer em detalhes a realidade local, e alguns deles dispostos a realizar aqui investimentos sem limites. Esse "algo de novo", segundo um empresário italiano visitante — sr. *Franco Perdomi*, do fortíssimo grupo *OLTREMARE*, da Bolonha — pode ser traduzido em poucas palavras: *"Nós descobrimos o Rio Grande do Norte e ele nos descobriu. Temos empreendimentos em diferentes partes do mundo, particularmente na África, e agora deveremos nos localizar neste Estado, em virtude da excepcional qualidade de sua produção cajueira. Estamos prontos para montar uma unidade industrial, na cidade de Apodi, para transformação da castanha de caju, cujo investimento giraria em torno de Cr\$ 4 milhões.*

De outro lado, o inglês *Peter Greening* — chefe da missão do *Banco Mundial*, que chegou a Natal dia 23 de outubro e só retornou dia 12 de novembro, depois de rodar grande parte do Estado — explicou, sem mistérios, que o Governador *Cortez Pereira* "esteve reunido com nossa alta direção em Washington, quando expôs programas e projetos prioritários. Como vários deles se enquadram, perfeitamente, na linha de assistência técnica e financiamento do Banco, nós então viemos aqui para cuidar — no que possível for — do desenvolvimento do campo, tanto em relação à agricultura quanto à pecuária".

AGRICULTURA E PECUARIA

Além das missões do *Banco Mundial* (ou *Banco Interamericano de Desenvolvimento* — *BID*) e do consórcio *CITACO* — que trouxe técnicos e empresários, entre os quais o sr. *Franco Perdomi* — o Rio Grande do Norte recebeu ainda, em novembro, uma equipe mista de representantes da *OEA*, *SERFHAU* e *SUDENE*, e um grupo de técnicos da *ITACONSULT* — esta também empresa italiana.

O *Banco Mundial* mandou seis peritos em assuntos econômicos, agrônômicos, veterinários e de planejamento, cada qual de uma nacionalidade: *Mac Gordon* (canadense), *Mohamed Sulieman* (sudanês), *Jean Jacques* (belga), *André Bonniere* (francês), *Stahis Panagides* (cipriota), além do britânico *Peter Greening*. Esses homens procuram conhecer — sempre em detalhes — todos os programas e projetos para a agricultura e a pecuária já elaborados pela Secretaria do Planejamento, e foram ver *in loco* as áreas escolhidas para execução dos mesmos: Serras do Carmo e do Mel, Chapada do Apodi, região de Mato Grande, zona Agreste e Litoral leste.

Antes de partir, a missão confirmou seu interesse em participar — de imediato — de pelo menos dois dos grandes projetos do Estado: o de cultura do algodão na Chapada do Apodi, e o de diversificação agrícola e produção de oleoginosas e sisal em Mato Grande. Tais projetos somam investimentos globais de aproximadamente Cr\$ 200 milhões, beneficiando 3.500 famílias e criando 10 mil empregos diretos.

Anunciou-se ainda que o programa para cultura de coco e frutas tropicais no Litoral (de Touros até a divisa-Paraíba), e para a agropecuária na zona Agreste (na base do

sistema "Voisin" e "Semiconfinamento"), além do projeto das Vilas Rurais, teriam sido identificados pelo sr. *Peter Greening* e sua equipe como "não apenas viáveis, mas de alto sentido social, conforme convém às nossas linhas". Esses e outros planos, aliás, seguiram nas grossas pastas dos peritos que irão analisá-los melhor — antes de definir a forma exata de colaboração.

Explicou o sr. *Stahis Panagides* que em regra o *BID* participa de empreendimentos rurais com cerca de 40 até 50% do investimento global, fornecendo também assistência técnica em termos de pesquisas agrícolas, preparação de projetos, treinamento de pessoal, organização da fase executiva e distribuição de insumos modernos com ênfase nos mecanismos que facilitam acesso a grande número de agricultores.

ARTESANATO

A missão do consórcio *CITACO* — que em convênio com o Governo do Estado já atua aqui desde o começo do ano —, trouxe desta feita 14 membros, incluindo os empresários italianos convidados pelo Governador *Cortez Pereira* em sua viagem recente ao exterior. Esta equipe, chefiada pelo sr. *Romeo Bonine*, fixou para si dois alvos: estudo da viabilidade de vários projetos agropecuários e industriais, e institucionalização do sistema de exploração do artesanato norte-riograndense. Evidentemente, a parte de "viabilidades" ficou com os técnicos, enquanto que os empresários cuidaram dos "negócios" — em linha mais pragmática.

Quando ao artesanato, o objetivo da missão representou uma continuidade das pesquisas encaminhadas pelo Escritório local do *CITACO*, no primeiro semestre, quando se procurou conhecer a produção

ora existente em todo Estado. Agora, portanto, os especialistas no setor aprofundaram os estudos de mercado, bem como formularam as vias de estruturação do setor. Entre outras coisas, propuseram que as matérias-primas a serem trabalhadas pelos artesãos deverão ser adquiridas de modo centralizado, através de cooperativas, preparando-se ainda centros de venda dos produtos.

INDUSTRIALIZAÇÃO

Por outro lado, os contatos dos empresários envolveram negócios nas áreas de caju, tomate, produção pecuária, cerâmica e outras. O sr. *Franco Perdomi* se comprometeu a instalar uma fábrica para industrialização de dois milhões de quilos anuais de castanha de caju, que deverá ser implantada em Apodi, sendo depois ampliada para trabalhar toda a produção de castanha das Vilas Rurais. Segundo esse empresário, o caju norte-riograndense é o melhor do mundo, oferecendo castanha excepcional.

O sr. *Vicente Benassati*, da *Sociedade Internacional de Olearia de Modena*, grupo proprietário de três unidades de fabricação de óleo e farinha na Itália, declarou-se interessado na produção de amendoim, girassol, algodão e coco. Disse ele que a farinha para rações animais desperta hoje grande procura no mercado mundial, assegurando — pois — empreendimentos no setor.

Um representante da *Interconserve S/A*, sr. *Bertoni Luchara*, veio examinar as potencialidades da cultura de tomate. Informou que há atualmente um boom do tomate no mercado mundial, por conta da necessidade generalizada de produtos alimentares. A *Interconserve* compra hoje toda a produção disponível de tomates de Portugal, Espanha, Grécia e Turquia, dispondo-se a fornecer tecnologia para montagem de

indústrias de fabricação de extratos no Estado. "Nossa empresa tem experiência com a plantação de tomates na África, à base de irrigação. Se aqui surgir esta possibilidade, que já se estuda, gostaríamos de contri-

buir para exploração do setor" — disse.

O sr. *Romeo Bonine* revelou ainda que da missão *CITACO* fazia parte um representante da *G. & G. e Companhia*, um dos maiores empreendimentos europeus no ramo da pecuária. Tal empresa vende maquinarias e know-how para a produção e processamento industrial de bovinos, suínos e aves. Seu objetivo imediato foi conhecer de perto a realidade local, particularmente as áreas e as propostas do sistema "Voisin" e do "Semiconfinamento".

No item da cerâmica, o sr. *Goffredo Gaeta*, da *Industrial Técnicoquímica Italiana (ITI)*, que faz já montagens de algumas instalações industriais no Sul do Brasil, prometeu que "numa primeira fase poderíamos ajudar a produção artesanal de louças e depois poderíamos pensar na montagem de uma indústria pequena". Em seus projetos se inclui produção de material acabado para piso, parede e sanitários.

A NOVIDADE DO MOMENTO!

É O MACARRÃO CIAL QUE CHEGOU COM A MARCA, O PRESTÍGIO E A QUALIDADE CIAL. O MESMO PROCESSO MODERNO DE FABRICAÇÃO DAS OUTRAS MASSAS CIAL, DOS DELICIOSOS BISCOITOS, DOS PÃES SABOROSOS QUE VOCÊ JÁ CONHECE E PREFERE.

CIAL S/A

comércio e indústria de alimentos

FÁBRICA: Av. Salgado Filho - Neópolis
VENDAS: Rua Presidente Bandeira, 417



RECURSOS HIDRICOS

A outra missão italiana — a ITACONSULT — era formada por cinco peritos em utilização de recursos hídricos, que visitaram as regiões cristalinas e sedimentares do Estado, objetivando a instalação de poços e açudes. Inicialmente, com os dados aqui colhidos, o grupo pretende avaliar a potencialidade desses recursos — em termos de águas subterrâneas e superficiais — e a necessidade deles em diferentes áreas, para depois começar a execução de um programa de poços e açudes — em colaboração com a CASOI e Divisão de Açudagem da Secretaria da Agricultura.

Tal programa está orçado em Cr\$ 30 milhões, entrando a ITACONSULT com seu know-how internacional, inclusive a indicação de maquinarias a serem utilizadas. O sr. Bruno Méz, chefe da missão, disse que os seus trabalhos no Estado "pressupõem um plano global, bastante profundo, cujo início de execução das obras poderá se dar em fins de 1974".

Revelou o técnico que, através da plena utilização de recursos hídricos, poderá o Rio Grande do Norte enfrentar com "menor prejuízo e menor esforço o problema da seca, abrindo assim caminho para o desenvolvimento real da agricultura e demais atividades econômicas".

A ITACONSULT — empresa subsidiária da FIAT e da Pirelli — tem também uma filial no Brasil, a Latino-Consult, sediada no Rio de Janeiro. Além do sr. Bruno Méz, a missão que esteve no Estado trouxe os srs. Roberto de Freitas Barreto (da Latino-Consult), Giorgio Mangano, Ferdinando Bigi e Luigi Zoppins. Com sua experiência em utilização de recursos hídricos na Arábia Saudita, Egito, Iemen e Líbia, acredita o geólogo Luigi Zoppins que as áreas cristalinas potiguares possuem grande potencial para exploração das águas superficiais, enquanto que as áreas sedimentares também oferecem ampla possibilidade para exploração das águas subterrâneas. "Entretanto — frisou —, existem sempre determinados limites para a exploração, daí a importância do pleno conhecimento do terreno".

REGIONALIZAÇÃO

Finalmente, a equipe mista OEA-SERFHAU-SUDENE veio "levantar as condições regionais do Rio Grande do Norte, objetivando a definição e execução de uma política de planejamento, que inclusive envolve a futura descentralização administrativa, através de unidades especiais de desenvolvimento".

Os três elementos da missão, sr. Renaldo Posada (colombiano, da OEA), sra. Inonda Aragão (do Serviço Federal de Habitação e Urbanismo, SERFHAU) e sr. Moisés Andrade (da SUDENE), discutiram detalhadamente com os técnicos da Secretaria de Planejamento do Estado a metodologia e o programa de trabalho ora encaminhado aqui — em termos de regionalização e desenvolvimento urbano —, cuja conclusão está prevista para março de

1974. Nesta data, serão relacionadas as áreas do interior para início da execução de uma política clara de regionalização e descentralização administrativa.

No momento, a OEA vem prestando assistência técnica a vários países da América Latina — no sentido do desenvolvimento regional — sendo que no Nordeste participa de estudos em três Estados, onde também atua a SUDENE: Maranhão, Ceará e Rio Grande do Norte.

"A escolha de nosso Estado para compor este trio, deveu-se basicamente ao fato de já dedicarmos uma atenção aos problemas regionais, desde 1967, possibilitando-nos assim a acumulação de certo know-how sobre o assunto. Faltava, enfim, partirmos para uma perspectiva de execução, como estamos agora fazendo" explicou um técnico do setor.

OS NEGOCIOS ESTRANGEIROS NO RN

Ao lado de tantas missões oficiais, existem em elevado número as incursões isoladas e quase secretas de muitos grupos estrangeiros. Na maioria dos casos, voltadas para a exploração e o beneficiamento de algumas de nossas matérias primas mais valiosas, tais como o sal, a scheelita, o sisal e o algodão. O sal está em mãos de grupos americanos, holandeses e italianos; a scheelita cada dia resiste menos ao aceno do capital de fora e resta apenas uma empresa totalmente potiguar, mas aceitando a idéia da associação ou da venda a um grupo japonês; quanto ao sisal, grupos franceses e ingleses já estudam a implantação de indústrias de beneficiamento aqui, associando-se a empresários locais, o que também se verifica com o algodão em menor escala.

a certeza
de comprar
melhor
pelo melhor
preço



J. RESENDE garante isto, e muito mais. Tudo em móveis e eletrodomésticos para o seu lar e escritório pelos melhores preços da cidade. As marcas mais famosas estão em J. RESENDE.

J. Resende Comércio S/A

Rua Dr. Barata, 187 - Fone 2-2858 - Natal



FIERN

prossegue a mesma política de apoio à classe empresarial

Desde o dia 24 de setembro — data em que foi empossada a diretoria eleita a 3 de agosto — a Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte vem funcionando em nova sede, instalada nos 7.º e 8.º andares do edifício “Barão do Rio Branco”, após ter funcionado durante muitos anos no edifício “São Miguel”.

Em nova sede, a FIERN conta com melhores condições para desenvolver o seu trabalho em favor das indústrias do Estado. Dispõe de salas mais amplas para os departamentos e assessorias e ainda de um mini-auditório dos mais modernos dotado de ar refrigerado, destinado a cursos, solenidades e encontros.

Este ano, a Federação das Indústrias também ampliou as suas assessorias Técnica e Jurídica, visando atender com mais eficiência os industriais norte-riograndenses, sejam filiados à entidade ou não.

ATUAÇÃO

Nos últimos anos, a FIERN tem se destacado pela atuação em de-

fesa da classe empresarial, através da elaboração e apresentação de documentos reivindicatórios junto aos governos estadual e federal, além da feitura de projetos e análises de problemas.

Durante a III CONCAP, realizada no ano passado, no Rio de Janeiro, o presidente Expedito Amorim apresentou documento sobre a participação dos incentivos fiscais na correção dos problemas da região, objetivando extinguir os efeitos negativos que atualmente deformam a captação de recursos desses incentivos. Ao governador Cortez Pereira encaminhou proposição sobre recolhimento do ICM pelo contribuinte-substituto, defendendo os industriais do algodão que pleiteavam que esse recolhimento fosse feito somente por ocasião da venda do produto já beneficiado.

Em 1972 a FIERN ainda encaminhou às autoridades competentes os seguintes estudos e proposições:

Estudo e proposição aos ministros da Fazenda, das Minas e Ener-

gia e da Indústria e Comércio sobre a problemática da mineração do tungstênio no Rio Grande do Norte; exposição e reivindicação ao ministro da Indústria e Comércio sobre a exportação de couros bovinos “in natura”; exposição ao Governo do Estado sobre a concessão de incentivos fiscais à indústria, relativas ao ICM; estudo sobre custos industriais de beneficiamento do algodão, oferecido ao presidente da Comissão de Financiamento da Produção; exposição ao ministro da Agricultura sobre os preços do café moído e proposição ao Conselho da Confederação Nacional da Indústria, reunido em Brasília, solicitando modificações no Proterra.

RECONHECIMENTO

O dinamismo do industrial Expedito de Azevedo Amorim, à frente da Federação das Indústrias, que na sua administração ampliou atividades e passou a ter atuação destacada entre as entidades congêneres de outros Estados, foi reconhecido por todos os sindicatos pa-

tronais da capital e do interior. No dia 3 de agosto, ele foi reeleito para mais um mandato de três anos, tendo sido candidato único em virtude da posição assumida pelos próprios eleitores que antes do pleito já o haviam escolhido por unanimidade.

Entre as metas da FIERN para o próximo triênio destacam-se a construção do Centro Integrado SESI/SENAI que será um dos maiores conjuntos arquitetônicos do Nordeste; a construção de centros sociais em Caicó e Macau; a duplicação da assistência social, médica, dentária e escolar do SESI, a dinamização do ensino profissional ministrado pelo SENAI e a intensificação do programa Universidade-Empresa, do Instituto Euvaldo Lodi.



A FIERN abre suas portas aos empresários

Sesi amplia assistência aos industriários

A partir de janeiro de 1974 o SESI espera colocar em funcionamento sua Unidade Volante de Abreugrafia que está sendo instalada em Natal, com o que vai fazer o cadastro torácico dos trabalhadores das empresas industriais que solicitarem esse tipo de serviço de saúde.

Integrene dessa mesma unidade funcionará um aparelho ORTHO Rater, para teste visual, com a finalidade de selecionar operadores que necessitem de correção ótica.

No setor de saúde, o SESI em convênio com o INPS vai ampliar de quatro para oito, o número de cirurgiões dentistas de seus serviços em Natal, tendo em vista o nível de produtividade por profissional alcançado nos consultórios odontológicos integrantes do convênio original. A proposta neste sentido foi encaminhada em 16 de novembro pelo Diretor Regional do SESI, sr. Expedito Amorim, ao Superintendente do INPS, médico Vicente Luz.

A propósito ainda do convênio SESI/INPS, já se acham funcionando no Centro de Atividades Expedito Amorim, com equipamentos em instalações do SESI, as clínicas geral, ginecológica e pediátrica, consultórios dentários e laboratório de análise clínicas, com cinco médicos, quatro dentistas, um farmacêutico bioquímico, dois téc-

nicos de laboratório e cinco auxiliares de serviços médicos, para atendimento de trabalhadores na indústria de Mossoró.

Outra proposta, este ainda em estudos pelo INPS, foi feita pelo SESI Regional, no sentido de estender às cidades de Macau e Caicó, os benefícios de convênio, para assistência médico-odontológica.

Caso seja aprovada, serão instalados em cada uma dessas cidades um gabinete dentário e um consultório, médico, funcionando ambos em dois turnos.

Centro de Formação Profissional do Senai

Inaugurado em outubro do ano passado, pelo ministro Júlio B-rata, do Trabalho, o SENAI de Mossoró — Centro de Formação Profissional Italo Bologna — já se tornou pequeno para comportar as atividades que ali estão sendo realizadas, superando as previsões mais otimistas.

Contando atualmente com 1.400 metros de área coberta, o Departamento Regional do SENAI no Oeste está ampliando as suas instalações com a construção de mais 180 metros quadrados destinados a salas de aula, de desenho e laboratórios de ciências aplicadas.

ATUAÇÃO

No Centro de Formação Italo Bologna os filhos dos operários mossoroenses recebem formação profissional, através de cursos que correspondem ao antigo ginásial, com a vantagem, porém, de ter incluídos em seus currículos conhecimentos técnicos profissionais. O CFIB ainda promove cursos intensivos, para adultos, de solda elétrica, solda oxi-aceticenica, mecânica de automóvel, mecânica de ajustagem, tornearia mecânica, eletricista enrolador e ainda, em convênio com o DNMO-MTPS-BNH, cursos do Projeto Construção: carpinteiro de forma, pedreiro, eletricista instalador, pintor e armador.

Antes mesmo de ser inaugurado, o Centro do SENAI já funcionava, ministrando cursos de formação profissional e operários da Termisa. Até o momento já registrou 200 matrículas, inclusive mulheres que participaram de cursos de Alinhamento de Rodas e Afinação de Motores. Isto vem demonstrar o interesse cada vez maior da mulher aprender "serviço de homem" e a importância dos cursos do SENAI.

No dia 30 de setembro, data em que Mossoró comemora a libertação dos escravos, os alunos do Centro Italo Bologna foram destaques do grande desfile escolar ali realizado.

A SITEX SAÚDA

RN-ECONÔMICO

Depois de quatro anos de existência, a revista RN-ECONÔMICO evidencia de maneira insofismável a finalidade a que se propunha desde a circulação do seu primeiro número: testemunhar, discutir, expor e patentear o desenvolvimento do Rio Grande do Norte. Hoje, ela é mais do que um veículo de comunicação dos homens de empresa, pois é lida pelas lideranças de todas as camadas sociais e pelos setores de decisão. Aos que fazem RN-ECONÔMICO, parabéns.

INDÚSTRIA SITEX S/A

INAUGURAÇÃO DO PORTO-ILHA

Está prevista para o primeiro trimestre do próximo ano, a inauguração do Porto-ilha de Areia Branca. A data mais viável, no momento, é a de 23 de fevereiro, sujeita a confirmação do Ministério dos Transportes. Fala-se, também, que de futuro o Porto poderá ter sua capacidade ampliada, para atender a exportação de outros minerais e produtos da região.

FÁBRICA DE BARRILHA PARA MOSSORÓ

A Câmara Municipal de Mossoró está totalmente empenhada no esforço para trazer para região de Mossoró (município de Grossos) a fábrica de barrilha. A movimentação disparou, depois que o líder da Arena, vereador *Vingt-un Rosado*, fez pronunciamento de mais de uma hora, analisando os aspectos sócio-econômicos do importante investimento.

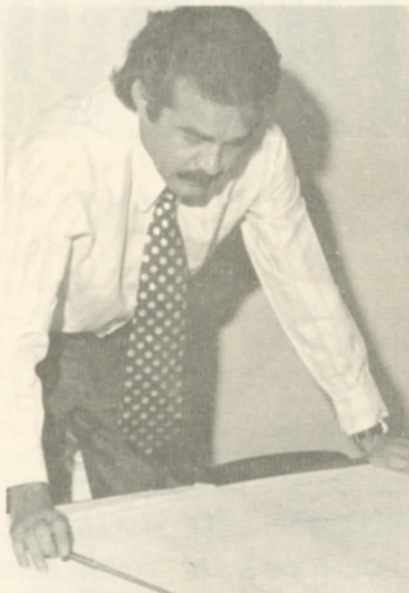
Telegramas foram enviados ao Presidente da República, ministros de Estado e outras autoridades. O vice-governador *Tertius Rebello* e o deputado *Antônio Florêncio* tiveram, por unanimidade, voto de louvor pelo trabalho que desenvolveram, no caso da barrilha.

VINGT ROSADO A FAVOR DE VEREADORES

Vingt Rosado foi o primeiro deputado a lembrar, na Câmara Federal, a remuneração para os vereadores. O parlamentar do Rio Grande do Norte afirmou que "o partido devia tomar uma posição definida a respeito, naturalmente procurando consonância com o Governo Federal, pois a remuneração para os vereadores é uma necessidade". *Vingt Rosado* estará retornando esta semana a Mossoró, para articulações político-administrativas na Região Oeste.

ESPECULAÇÃO DA CARNE

O aumento galopante que vinha se registrando no preço da carne era principalmente fruto da especulação. Com o anúncio de tabelamento a partir de 15 vindouro, a arroba já experimentou uma redução de preço em 10%. Os entendidos afirmam que o fato comprova que o problema era de especulação e não de demanda.



*Camindê Queiroz
anuncia mais vagas*

ABERTAS INSCRIÇÕES PARA O VESTIBULAR

Estão abertas de 03 a 21 de dezembro, as inscrições para o Concurso Vestibular para 1974, da Fundação Universidade Regional do Rio Grande do Norte. Ao todo, serão 420 vagas, sendo: Área Humanística — 240; Área Tecnológica — 130; e Área Biomédica 50. No ato de inscrição será feita a apresentação da documentação de praxe e o pagamento da taxa de 67,20. As provas terão início dia 06 de janeiro, às 08:00 horas, podendo o candidato inscrever-se em três cursos, com o Vestibular se procedendo rigorosamente pelo processo classificatório.

COMÉRCIO PREPARA O NATAL

Contando com o apoio da Prefeitura, o Clube de Diretores Lojistas de Mossoró já iniciou os preparativos para a época natalina. *Carlito Lima Fernandes*, presidente do CDL, e *Paulo Gastão*, assessor de turismo do município, estabeleceram um plano de iluminação para as ruas centrais da cidade, com ornamentação própria para o período, o que aumentará o movimento do comércio, que também abrirá à noite.

MOSSORÓ COM QUARENTA MIL ELEITORES

Os "experts" políticos admitem que o município de Mossoró terá nas eleições proporcionais de novembro do próximo ano, um contingente de 40 mil eleitores. Depois do pleito de 72, mais de mil títulos já foram solicitados. O grande problema para o alistamento é a falta de recursos.

PLANO DIRETOR PARA MOSSORÓ

Três Empresas participam da concorrência para a Elaboração do Plano Diretor de Mossoró. Uma de Fortaleza, um consórcio de Recife e outra do Rio de Janeiro.

O Prefeito *Dix-huit Rosado* tem desenvolvido os maiores esforços para dotar a cidade desta importante linha administrativa. Em menos de um ano, a sua administração tem encaminhado a solução definitiva de tradicionais problemas de infraestrutura.

Foram beneficiadas com Pavimentação asfáltica, 20 mil m² de ruas; o serviço de Limpeza Pública foi reativado, com recursos de Cr\$ 1,5 milhão, financiado pelo BNB; para solucionar o problema de esgotos, a prefeitura realizará concorrência até fins deste mês, e investirá mais de Cr\$ 40 milhões.

PESCA

Menos lagosta e mais peixe

Quando, no final do mês de outubro, os proprietários de bares, restaurantes e boites denunciaram a falta de gelo, a população viu nisso o surgimento de uma nova crise, sob todos os aspectos, injustificável, pois afinal a água continua a ser matéria prima abundante e barata. Mas a história é outra e a crise do gelo é somente um indício de que a pesca está se ampliando no Rio Grande do Norte, apesar da escassez, cada vez maior, de lagosta, que inclusive já fechou pequenas indústrias e vem causando sérias dores de cabeça aos grandes empresários.

De um modo geral, as indústrias de pesca que atuam no Estado — 10 em Natal e 2 em Areia Branca — aqui se instalaram com uma só finalidade: captura de lagosta para exportação. Produto muito disputado no mercado internacional, preço satisfatório de US\$ 4,50 a libra (453 gramas), acelerou o crescimento da maioria delas até início do ano passado. E, de repente, veio a queda, com a fuga do crustáceo e o escaqueamento das reservas tradicionais, obrigando as empresas mais poderosas a uma nova opção: o peixe. Os primeiros resultados criaram um clima de otimismo e até provocaram crise do gelo, em decorrência da alta produção a armazenar. Porém, à falta de qualquer estudo sobre as reservas de pescados no litoral norte-riograndense, com todas as atenções voltadas apenas para o "agora", resta saber até quando as indústrias suportarão a nova atividade, sem correrem o risco de prejuízos.

DECADÊNCIA DA LAGOSTA

A lagosta já não é um grande negócio. Não que a procura tenha diminuído. Ela ainda é prato sofisticado na Europa e nos Estados Uni-



A lagosta desapareceu das costas do Nordeste. O fenômeno não tem explicação científica e está mexendo com os nervos dos diretores das empresas de pesca. Os mais hábeis, desprezam agora a lagosta e se preocupam com o peixe, que também pode ser exportado e dá lucro.

dos e o número extenso de consumidores garante volumosas exportações. Há, no entanto, desvantagens a considerar.

Antes de tudo é um animal que vive em constante migração. Viaja de um ponto a outro do litoral sem "dar aviso" e sem mostrar indícios que levem à formulação de uma explicação concreta sobre o fenômeno. Atualmente está escasseando em Muriú, Rio do Fogo, Barra de Maracanguape e surgindo em Aracati (Ceará) e nos bancos do Maranhão, onde já se encontram barcos da *Suape*, uma das principais empresas do ramo. Mas, mesmo em períodos normais para a captura, existe também o problema decorrente da prolongada entressafra, que às vezes atinge 6 meses, deixando as indústrias especializadas em dificuldades.

Se não bastasse, a situação torna-se mais complicada com as ações desonestas praticadas por pescadores e empresas, como o roubo de lagos-

tas apreendidas em covos alheios, de cordas e dos próprios covos. E isto já tem causado desentendimentos que, por pouco, não se transformaram até agora em crimes de homicídio, além denúncias apresentadas à Capitania dos Portos, como a da *Frinape* contra a *Pesca Alto Mar S/A*.

ASCENÇÃO DO PEIXE

Com a crise da lagosta, chegou a vez do peixe, até então somente destinado ao consumo interno e pescado de maneira artesanal, o que ainda persiste para a maioria dos homens que se utilizam de barcos sem equipamentos e movidos a vela, parte integrantes de empresas não organizadas pertencentes aos próprios pescadores.

Os mesmos barcos lançados ao mar para a captura de toneladas de lagosta (especificamente a cauda), partiram à procura do pargo, um

peixe que depois de transformado em filé é exportado para os tradicionais compradores de crustáceos, ao lado de barbatanas de tubarão. Para o consumo interno — em Natal e no Nordeste — os tipos são os mais comuns: xaréu branco, xaréu preto, guaiuba e outros.

Milhares de libras exportadas, de fevereiro a outubro deste ano apenas pela *Suape*, são alentadores primeiros resultados, de efeito estimulante para a *Pesca Alto Mar*, cuja grande prouução dos últimos dias (pargo) encontra-se armazenada aguardando autorização do governo teuerai para ser exportada. É a única saua — atirmam os práticos e os teóricos da pesca. Quem pode já iniciou ativiuaues, embora nao saiba se a mina e de curta ou longa duração. Quem nao pode já cerrou suas portas ou continua tuncionando sob déficit astixiante, como a *rrinape*, a unica tirma do Estado destinava a exportação de lagosta.

SUAPE: TUDO OK

Desde fins do ano passado, a *Suape* — *Sul América Pesca S/A* — vem reduzindo a sua exportação de lagosta para os Estados Unidos,

França e Inglaterra, em consequência do esvaziamento das reservas existentes no litoral potiguar. Apesar disso, o clima reinante na empresa é de otimismo, com a descoberta do peixe, que a partir de fevereiro deste ano passou a ser embarcado para o exterior a preço compensador. Assim é que a *Sul América* já está executando um projeto de reampliação que prevê a construção de mais câmaras frigoríficas, túnel de congelamento, salas de filetagem e cozimento, além de duplicação do número de empregados e aquisição de dois navios pesqueiros.

Segundo os diretores da empresa, a falta de lagosta não é o grande problema da *Suape*. Há outros como a falta de energia aos domingos e as quedas de tensão diariamente, às 17:30, obrigando a paralização das máquinas e acarretando largos prejuízos, pois a maioria dos peixes necessita de supercongelamento para se manter conservada. E ainda a inexistência, em Natal, de pessoal especializado em filetagem de pargo, garoupa, melro, cangulo e tubarão.

Mas, para a direção da *Suape*, a escassez de lagosta no Rio Grande do Norte é um fenômeno temporário

que logo será normalizado, embora acredite que as indústrias poderão sobreviver pelo tempo que quiserem desenvolvendo somente atividade pesqueira. Uma coisa a *Suape* não admite, de modo nenhum: que as empresas têm participação nos roubos de covos de congêneres, na sua opinião prática exclusiva de pescadores que desejam aumentar a sua produção para faturarem mais (o quilo de cauda de lagosta é comprado a Cr\$ 6,00. Na *Suape*, o pescador que consegue capturar 300 quilos tem direito a um prêmio de Cr\$ 1 mil).

NÃO DÁ PARA PAGAR

Enquanto cresce o otimismo de indústrias de fora com escritórios em Natal, ante a "onda" do peixe, a *Frinape* — *Empresa Frigorífica Natal de Pesca Ltda.*, — prefere enfrentar sozinha a crise que surgiu exatamente no período em que as portas do mercado internacional se abriam para ela.

Abelardo Bezerra de Melo, cuja esposa detém 49% do capital da empresa, considera mesmo uma precipitação a investida das concorren-

VIAJE SEMPRE MELHOR!

QUANDO TIVER DE VIAJAR,
MESMO PARA O INTERIOR DO
ESTADO, ESCOLHA UMA EMPRESA
QUE PODE LHE OFERECER
SEGURANÇA, CONFORTO E
RAPIDEZ. VIAJE PELA
EMPRESA BARROS LTDA., UMA
EMPRESA GENUINAMENTE POTIGUAR.



EMPRESA BARROS Ltda.

ÔNIBUS NOVOS • PESSOAL ATENCIOSO • SERVIÇO COMPLETO

tes, já que "dívida de lagosta não se paga com peixe". E justifica: 'essas empresas estão endividadas e querem pagar os seus débitos com exportação de peixe. Acontece que não existe nenhuma pesquisa, nenhum estudo de avaliação da capacidade da reserva, que está sendo afetada pelo superesforço desenvolvido por todos os barcos grandes que antes eram utilizados na captura de lagosta. Pode anotar: dentro de um certo tempo a produção começará a cair, até atingir a estagnação'.



Afirmando ser estudioso do mar há muitos anos, ele só acredita na viabilidade do atum, um peixe que aparece em abundância nas proximidades do Rio Grande do Norte. Entretanto, como a *Erinape* só possui barcos pequenos, e a pesca do atum exige embarcações grandes e sofisticadas que importam em investimento de milhões de cruzeiros, a empresa continua insistindo na captura de lagosta nas praias de Muríu e Caiçara, funcionando deficietariamente com uma produção mensal de mil quilos, quando necessita de no mínimo 2 mil.

ALTO MAR: SEM EXPORTAÇÃO

Mesmo sem exportar — por não ter ainda autorização do governo federal — a Pesca Alto Mar S/A, atuante no Rio Grande do Norte desde 1960, nos últimos meses restringiu 90% de suas atividades à pesca e armazenagem de

peixe sob a forma de filé. Para isso entraram em ação os seus três barcos frigoríficos de 35 toneladas e mais cinco embarcações pequenas de capacidade para 5 toneladas, além dos barcos da *Nortepesca*, empresa que colabora com a *Alto Mar* no trabalho de filetagem de pargo.

A empresa pretende exportar de 40 a 50 mil libras mensais do novo produto, a fim de compensar a queda de 40 mil para 10 mil libras verificada na exportação de lagosta. No mercado interno ela já coloca, entre outros tipos, os peixes xaréu branco, xaréu preto e guaiuba, sendo

60% em Natal e 40% no Recife. F a exemplo da *Suape*, está construindo um grande frigorífico, na cidade de Areia Branca, objetivando neutralizar os efeitos da crise do gelo.

Se se pergunta ao diretor *Bento de Assis Brito* sobre as perspectivas da lagosta, ele responde que são as piores possíveis, embora não exista uma definição técnica da escassez. "Ninguém tem certeza de nada, mas tudo indica que nos próximos quatro anos não teremos lagosta" — declarou, acrescentando que a situação é agravada com o roubo de zovos por fornecedores individuais e empresas que autorizam os seus pescadores a "se virarem".

EXPORTAÇÃO

Muitas são as empresas que estão de olho no peixe, porém, só a *Suape* esta colocando os seus barcos nas ilhas Recas e até no litoral paraense com a certeza de que pode exportar toda a produção.

Em outubro foram registrados os seguintes embarques para os Estados Unidos:

Lagosta: *American Fish Company* — 4.320 libras — Cr\$ 107.820,55; *Brascan International Inc.* — 3.400 libras — Cr\$. . . 68.385,90 e depois 9.440 libras — Cr\$ 43.365,00; *Beaver Street Fishery Inc.* — 20 mil libras — Cr\$ 90.894,92.

Peixe: *Brascan* — 10.000 libras — Cr\$ 45.937,50; *Sumitomo Shoji American Inc.* — 7.360 libras — Cr\$ 169.736,00.

Barbatanas: *Tai Hung International* — 7 engradados (350 quilos líquidos) — Cr\$ 17.685,94

Enquanto isso, certas indústrias experimentam os amargos dias da falência, por não terem condições de entrar na "onda" do peixe.

O
mármore
e o

RN-
econômico

O aniversário do RN-ECONÔMICO é motivo de satisfação para as empresas que como nós trabalham em favor do progresso do Estado. Nós beneficiamos mármore e ajudamos o Estado a crescer.



ROLAUTO
Importadora e
Exportadora Ltda.



ARTEFA

colarinhos para as confeções do Nordeste

A **ARTEFA (Artefatos de Confeções Ltda.)** é uma indústria pioneira no Nordeste na produção de colarinhos, produzindo, por dia, 15 mil peças para as indústrias de confeções do Rio Grande do Norte, Ceará, Paraíba e Pernambuco. Mas, já em janeiro, ela passará a produzir 25 mil colarinhos diariamente, num regime de 8 horas, e terá condições de aumentar gradativamente esse número, até a casa dos 50 mil, de acordo com a demanda.

Heriberto Escolástico Bezerra, advogado, 37 anos, com uma bem sucedida carreira empresarial em Mossoró, vindo para Natal a convite do Governador **Cortez Pereira** para assumir um cargo de confiança na Administração Estadual, imaginou uma maneira de continuar a sua vocação de empresário.

Fundou a **ARTEFA**, antevendo a existência de um mercado em potencial para os artefatos de confeções numa cidade onde as fábricas de roupas masculinas aparecem com destaque no campo industrial.

Isso foi em 1971. Hoje, a **ARTEFA** se consolida e cresce. Já faz parte dos planos de sua direção começar a produzir punhos para camisas sociais, cóis e bolsos para calças, artigos que hoje são importados do Sul, mas que

podem ser conseguidos aqui mesmo, a preços competitivos.

O padrão de qualidade tem sido uma preocupação constante dos que fazem a **ARTEFA**. Graças a isto, a Rhodia — hoje um dos maiores complexos da indústria têxtil nacional — já testou em laboratório os colarinhos aqui fabricados e homologou-os para uso nas suas afamadas marcas de confeções.

UMA INDÚSTRIA QUE VAI CRESCER

Muita gente não sabe, mas os colarinhos das camisas fabricadas no Nordeste, em grande parte, são criados pela **ARTEFA**. As **Confeções Soriedem, Reis Magos, Sucar e Contê** (em Natal), **Klass, Duque, Icosa, Sentinela** (em Pernambuco), **Moar** (na Paraíba) e **Saronord, Letra, Confort, Landau, Iwi, Clipper, Conorte, Vesil** (no Ceará) estão entre os clientes constantes da **ARTEFA**.

Para atendê-las, a **ARTEFA** está implantada num prédio de 400 metros quadrados, à rua Teotônio Freire, 351, na Ribeira, proporcionando nessa fase inicial 25 empregos diretos. A **ARTEFA** conta com o apoio do **Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte S/A**, tendo através dele obtido financiamento do BNDE de Cr\$ 291 mil.

UMA QUESTÃO DE PREFERÊNCIA

O CAFÉ SÃO LUIZ - 100% PURO -
CRESCER NA PREFERÊNCIA DO PÚBLICO
POTIGUAR GRAÇAS A UMA QUALIDADE
SEMPRE APURADA E POSTA EM ANÁLISES
QUE CADA VEZ MAIS COMPROVAM O
CUIDADO DOS SEUS FABRICANTES.

ASSIM OCORRE TAMBÉM; COM A
REVISTA RN-ECONÔMICO, QUE HOJE
COMPLETA QUATRO ANOS DE VIDA, O
QUE JÁ É UMA COMPROVAÇÃO INEQUÍVOCA
DA SUA QUALIDADE E DOS SEUS ALTOS
PROPÓSITOS.

O ÊXITO DOS DOIS É UMA SIMPLES
QUESTÃO DE PREFERÊNCIA.



LUIZ VEIGA
& CIA.

UMA AÇÃO EFICIENTE

Parabenizamos RN-ECONÔMICO na passagem do
seu quarto aniversário de circulação.

Esta revista é um grande instrumento de
incentivo ao desenvolvimento do Estado.

J. VERISSIMO COMÉRCIO S. A.

SALINA JUNDIAÍ

PISCICULTURA-AGROPECUÁRIA IND. COM. LTDA.

Matriz: Av. Tavares de Lira, 77 - Térreo
Fone 2-1623 e 2-1408 - Natal(RN)



guararapes

CERTEZA DE MELHORES DIAS PARA MILHARES DE NATALENSES

Confeccões Guararapes S/A, com 2.300 empregados, é a maior indústria do Rio Grande do Norte. E é também a empresa potiguar que melhor assiste o seu pessoal.

Não representasse hoje a mais importante empresa nacional de confecções, a Guararapes teria a somar em seu favor o enorme contingente de operários que trabalham nas duas fábricas de Natal e São Paulo — o de nossa capital bem maior e por isto mesmo mais importante, considerando-se a escassez de oferta de empregos local.

Sob os galpões da avenida Bernardo Vieira, entre Lagoa Seca e Morro Branco, 2.300 operários chegam diariamente às sete horas da

manhã para no fim da tarde ter completada a fabricação de seis mil calças e dezoito mil camisas.

Esse número de empregos diretos representa uma média de 10.000 pessoas atendidas, levando-se em conta as famílias de cada operário, dos quais a predominância é do sexo feminino, com uma idade média de 24 anos. E até o final de 1974 a fábrica de Natal poderá ter em torno de 3.000 empregados, observado o crescimento constante da empresa, que aplica em sua ex-

panção os lucros obtidos anualmente — para 1973 está previsto um lucro de Cr\$ 45 milhões.

ASSISTÊNCIA TOTAL

Atender da melhor maneira o seu empregado sempre foi uma preocupação primordial das Confeccões Guararapes S. A. E isto está comprovado nos vários setores que, ligados à Diretoria Administrativa da empresa, atuam justamente tendo em vista o bem-estar do pessoal.

NA ESCOLA GUARARAPES ESTUDAM 1.500 CRIANÇAS QUE NÃO PAGAM NEM MESMO TAXA DE MATRÍCULA.

O setor de assistência atende, gratuitamente, o operário e seus familiares através, de três médicos, dois dentistas e um bioquímico, este para exames clínicos, trabalhando durante o expediente da fábrica, sendo fornecidos, também grátis, os medicamentos mais comuns. Só os casos mais complicados que requerem especialistas, são encaminhados ao INPS.

A assistência médico-odontológica na fábrica apresenta um movimento de 45 atendimentos médicos para 15 odontológicos, diariamente, e a CIPA (Comissão Interna de Prevenção de Acidentes) orienta, através de reuniões quinzenais sobre como se evitar os acidentes, apresentando relatório mensal ao setor especializado do Ministério do Trabalho. Mesmo assim, é ínfima a ocorrência de acidentes nas Confecções Guararapes, diz o engenheiro Nilson Rocha, Diretor-Administrativo da Empresa.

ESCOLA E CLUBE

Afora a parte essencialmente médico-odontológica, a fábrica mantém ainda uma escola e um clube, que completam o suporte assistencial ao empregado.

A Escola Guararapes, diz Nilson Rocha, também é inteiramente grátis, como ocorre com o Clube: na primeira não se paga nem taxa de matrícula e no segundo não existem mensalidades nem taxas para o funcionário da empresa que, desde a hora em que é admitido, é considerado sócio automaticamente.

Na Escola é ainda distribuída merenda, através de convênio com o setor especializado do Ministério de Educação e Cultura. Hoje há 1.500 alunos matriculados e, embora funcionando ainda como escola primária, o estabelecimento já no próximo ano deverá estar incluído na faixa de Escola de Primeiro Grau, tendo em vista que grande

parte dos empregados que utilizam a escola estudam o curso ginásial. A escola mantém quarenta e cinco professoras que atendem aos 1.500 alunos.

A Escola Guararapes tem 18 salas de aula, funcionando em três turnos, contando com biblioteca, quadra de esportes, parque infantil e atende também a alunos dos bairros próximos à fábrica, estranhos aos quadros funcionais.

O Clube Guararapes é outra atividade assistencial para os empregados e realiza sempre festas dançantes, promoções culturais (conferências, palestras, etc.) oferecendo jogos de salão e possuindo moderna quadra de esportes.

É sempre aos sábados que o Clube abre suas portas para as reuniões festivas (dançantes) que reúnem considerável número de empregados que necessitam, realmente, de um divertimento sadio para contrabalançar o esforço dispendido nas tarefas diárias: ao trabalho



A FOLHA MENSAL DA GUARARAPES ATINGE 800 MIL CRUZEIROS, SEM INCLUIR AS OBRIGAÇÕES SOCIAIS

eles chegam às 7 horas da manhã, saindo às 11h30, voltando às 13h30, no segundo turno, para retornar aos seus lares às 17h30. Na parte da manhã há um intervalo de 15 minutos, entre 09h30m e 09h45m para o lanche.

UMA AGÊNCIA BANCARIA

As Confeções Guararapes oferecem ainda um não muito usual serviço, aos seus empregados: dentro da fábrica há uma agência bancária, do Banco Econômico da Bahia, que atende a todas as necessidades do pessoal, nesse setor.

A experiência da agência bancária não apenas serve para facilitar as operações de depósitos e saque do pagamento mensal, como propicia ao empregado se familiarizar com o sistema bancário, de que certamente vai necessitar no futuro.

A folha de pagamento do pessoal, no entanto, é feita em computador que a fábrica possui e que racionaliza toda a sua escrituração.

QUASE UM MILHÃO MENSAL

Com o seu funcionalismo (afora



Nilson Rocha dirige a ação social da empresa



os proventos dos diretores) as Confeções Guararapes dispendem ... Cr\$ 800 mil mensais, dinheiro que é jogado em circulação na cidade. Efetua ainda compras no comércio local e, em contribuições sociais e previdenciárias, paga todo mês Cr\$ 120 mil.

Para ser admitido na Guararapes, o funcionário passa antes pelo Núcleo de Recursos Humanos, setor da Organização de Trabalho, que funciona ligado à Diretoria Administrativa. Esse setor faz recrutamento, seleção e treinamento de



O PESSOAL DA GUARARAPES SÓ VAI AO INPS EM CASOS MAIS GRAVES, POIS A FÁBRICA MANTÉM SUA PRÓPRIA ASSISTÊNCIA MÉDICA E ODONTOLÓGICA.



peçoal, treinando básicamente, também, o funcionário já empregado.

Tendo recentemente aumentado a sua parte física, com a construção de três novos galpões, as Confeções Guararapes praticamente já conseguiram ocupar toda a área da atual localização. Como o desenvolvimento da empresa é constante e ocorre o crescimento vegetativo na proporção dos lucros que são aplicados anualmente, a Guararapes já prevê um possível aumento para 3.000 empregados em Natal, sem precisar construir novamente. No entanto, já a partir de 1975 certamente outro terreno poderá ser adquirido, caso a expansão da fábrica se dê ainda em nossa cidade.



Essa é, no fim das contas, a política principal de Nevaldo Rocha, Diretor-Presidente das Confeções Guararapes, para quem o funcionário é a peça principal da empresa. Tanto os 2.300 de Natal como os 1.500 de São Paulo sabem que no emprego terão sempre o atendimento correto e isto se traduz principalmente na pequena proporção de demissão do pessoal: em torno de um e meio por cento, sobre o número de empregados em ação.

As razões de um operário da Guararapes deixar o emprego são,

senão óbvias, mas muito naturais: viagens, casamentos ou falta de adaptação ao serviço.

Depois, quando há cinco anos a empresa não tem registrada nenhuma querela com funcionário, junto ao Ministério do Trabalho, se tem mais uma razão para acreditar no que representa a vida funcional no complexo industrial da avenida Bernardo Vieira: inteiro entrosamento entre pessoal subalterno e diretores, todos realmente interessados no crescimento da fábrica — o que de resto significa o bem-estar de cada um e da própria comunidade.

fin

**O HOMEM
ELEGANTE !**



*Para ele, todas as portas se abrem.
Se o hábito não faz o monge, a
roupa faz o homem. Vista-se bem e
melhor, dentro do rigor da moda.
Visite STYLUS, uma loja que tem tudo
para o homem elegante.*

STYLUS a loja do homem elegante

Galeria do Edifício Barão do Rio Branco
Loja 10 - Av. Rio Branco, 571 - Natal

**MUSTANG
É O FINO
DA MODA**



*Em Natal, o que você pode
encontrar nas lojas mais
sofisticadas de Copacabana,
Ipanema ou da rua Augusta.*

aberto até
22 hs. menos as
2ª feiras

*Etiquetas famosas:
Christian Dior, Jacques Fath,
Lanvin, Pierre Cardin, etc.*



Rua General Osório



**DUAUTO
VEÍCULOS**

COMPRE HOJE E PAGUE A PRIMEIRA PRESTAÇÃO
DO SEU CARRO (NOVO OU USADO) SOMENTE DAQUI
A 180 DIAS. O FINANCIAMENTO VAI ATÉ 36 MESES.

Rua Cel. José Bernardo, 976-A
Fone 2-1931 - Anexo ao Posto São Cristóvam



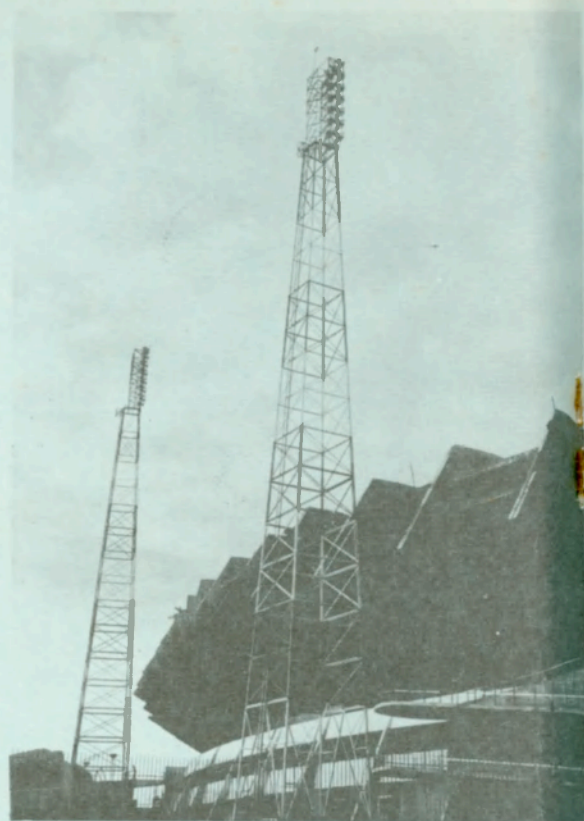
2-0706

**O TELEFONE
DA REVISTA
RN—ECONÔMICO**

Você pode utilizá-lo a qualquer hora para solicitar assinatura [Cr\$ 40, por ano] ou para reservar espaço para o anúncio de sua empresa.

editora rn-econômico ltda.

Rua Princesa Isabel, 670 - NATAL (RN)



A CIBRESME AJUDA A INDUSTRIA

A presença da CIBRESME — *Companhia Brasileira de Estruturas Metálicas* — no desenvolvimento do Rio Grande do Norte é, certamente, um fato que transcende a simples citação dos fatos. Para comprová-la basta ver a realidade das coberturas de milhares de metros quadrados de áreas de fábricas, implantadas ou se implantando em nosso Estado. E afora o setor industrial, essa presença também se faz em outros tantos milhares de metros quadrados de ginásios esportivos na capital e no interior, e em outras obras.

Antes de ser uma opção, a utilização das estruturas metálicas da CIBRESME representa uma atestado de qualidade. Realmente, um produto que é utilizado por empresas como a *Petrobrás*, *Esso*, *Shell*, *Ministério do Exército*, *Grupo Klabin* e tantas outras, deve possuir uma qualidade testada e comprovada. E é isto o que ocorre com as estruturas da CIBRESME, representadas no Rio Grande do Norte pela firma *Fernando Bezerril Comércio e Representações Ltda.*, que estende o seu raio de vendas até o vizinho Estado da Paraíba.

A CIBRESME é hoje uma das 500 maiores sociedades anônimas do Brasil e pertence ao *Grupo Ângelo Figueiredo S. A.* que, além dela, possui ainda as empresas *Móveis de Aço Ângelo Figueiredo S.A.*, *Esquadrias de Alumínio Confiança*; *Norte Brasileira de Ferragens*; *Confio* —

Construções Ltda.; *Anfisauto Distribuidora da Chrysler do Brasil*, no Ceará, e a *Ângelo Figueiredo Comércio e Importação*.

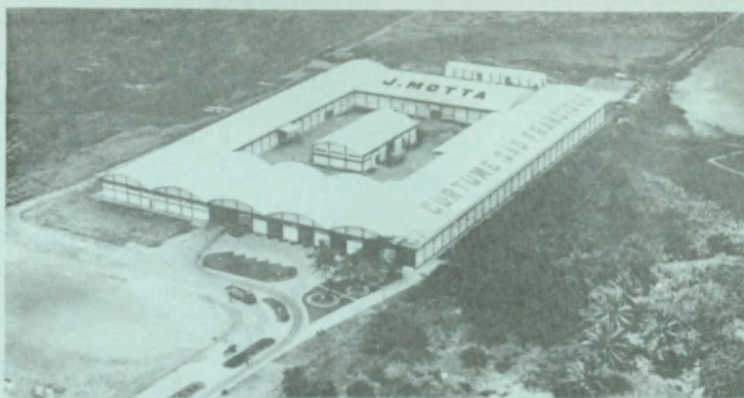
Com um capital registrado de Cr\$ 9 milhões, a fábrica é orientada tecnicamente por 35 engenheiros, possui mais de 1.000 empregados e desmancha mensalmente uma média de 1.200 toneladas de ferro, na fabricação de estruturas metálicas,

caldeiraria pesada, fogões, caçambas, armações para sub-estações de energia elétrica, suporte para tubulações, pontes rolantes, guindastes, torres para instalações de concreto, pontes ou viadutos, paredes divisórias pré-fabricadas, marquises metálicas, carroceria metálica para todas as finalidades, postes metálicos, torres de transmissão para rádio, te-

levisão, telégrafo sem fio, energia elétrica de alta tensão, iluminação pública.

PRESENÇA NO RN

No Rio Grande do Norte a presença da CIBRESME está marcada em muitas obras, pois desde que a firma *Fernando Bezerril Comércio e Representações Ltda.*, começou a tratar dos negócios da fábrica cearense em nosso Estado, há seis anos, a utilização dos seus produtos constituiu imediatamente uma preferência inequívoca. O surto desenvolvimentista advindo com a implantação de diversas indústrias, no entanto, aumentou bastante a utilização das estruturas metálicas da CIBRESME entre nós, e hoje pode-se citar, dentre outras, as seguintes fábricas, que as implantaram: *Confecções Reis Magos* (6.000 m²) — *Confecções Soriedem* (5.000 m²), *Confecções Guararapes* (9.000 m²), *Indústrias Jossan* (10.000 m²), *Confecções Sucar* (6.000 m²), *J. Motta — Curtume São Francisco* (5.000 m²), *Granja La-*



LIZAR O RIO GRANDE DO NORTE

war (22.000 m²), *Plastoni* — *Planosa* (2.000 m²), *Cyro Cavalcanti* (1.500 m²), *Siderusa* (2.000 m²), *João Veríssimo* (1.200 m²), *Itapeitinga Agro-Industrial* — *Mossoró* (13.000 m²), *Incarton* — *Indústria de Cartonagem do Grupo UEB* (2.000 m²), *F. Souto Comércio Navegação* — *Mossoró* (2.000 m²), *Café Vencedor* — *Ceará Mirim* (1.200 m²), *Refinações de Milho Gossion* (2.000 m²). Afora essas indústrias, a CIBRESME implantou ainda estruturas metálicas em obras da CAERN — *Companhia de Águas e Esgotos do Rio Grande do Norte* (2.000 m²), *7.º Batalhão de Combate* (2.000 m²), *Cooperativa de Parnamirim* (2.000 m²), *Base Naval de Natal*, *Ginásio Salesiano São José* — ginásio esportivo — (1.200 m²), *Ginásio Nossa Senhora das Neves* (1.200 m²), *Ginásio Esportivo de Parelhas* (2.000 m²), *Ginásio Municipal de Currais Novos* (2.000 m²), *Terminal Salineiro de Areia Branca* (1.200 m²).

Essas implantações foram feitas nos últimos três anos, ao lado de muitas também no Estado da Paraíba, das quais sobres-

saem: *Centrais de Abastecimento da Paraíba* (13.000 m²), *Espasa* — *Esquadrias da Paraíba S. A.* (2.500 m²), *Amazonas Produtos para Calçados* (5.000 m²), *Escola Técnica Federal da Paraíba* (3.000 m²), *Polinor S. A.* (3.000 m²), *Nasa* — *Nordeste de Amortecedores S. A.* (3.000 m²), *Aguardente Carangueijo* — *Campina Grande* (1.200 m²), etc.

EXPANSÃO — PALAVRA DE ORDEM

Diz *Fernando Bezerril* que atualmente o faturamento médio da CIBRESME, através de sua firma, é da ordem de Cr\$ 3 milhões entre o Rio Grande do Norte e a Paraíba. Volume que tende a aumentar, com as encomendas em execução ou programadas. Com escritórios e representantes em todas as capitais e principais cidades do Brasil, a CIBRESME — uma fábrica cearense que está presente em obras de construção em todo o País — pertence a um grupo familiar, vindo de pai

para filho desde sua fundação. Hoje o seu presidente é o sr. *Djalma Figueiredo*; o vice-presidente, *Djanir Figueiredo*; e um dos diretores principais, o dr. *Sérgio Figueiredo*, um jovem de 23 anos de idade.

A fábrica fica a três quilômetros do centro de Fortaleza, no bairro *Tirol*, ocupando uma área de 150.000 m², incluindo a nova *Fábrica de Móveis de Aço Confiança*, que será a maior da América Latina, numa área de 25.000 m².

A crise de aço por que atravessa o País não tem afetado a CIBRESME, diz seu representante em nosso Estado: devido à organização da empresa, foi feita programação de compra antecipada e há excepcional estoque de matéria prima, que capacita a fábrica atender a todo e qualquer pedido, para qualquer ponto do País.

Brevemente a CIBRESME vai entrar na faixa das exportações e os estudos nesse sentido estão completados, devendo-se dentro de pouco tempo partir para a efetivação das operações.

CONTÊ

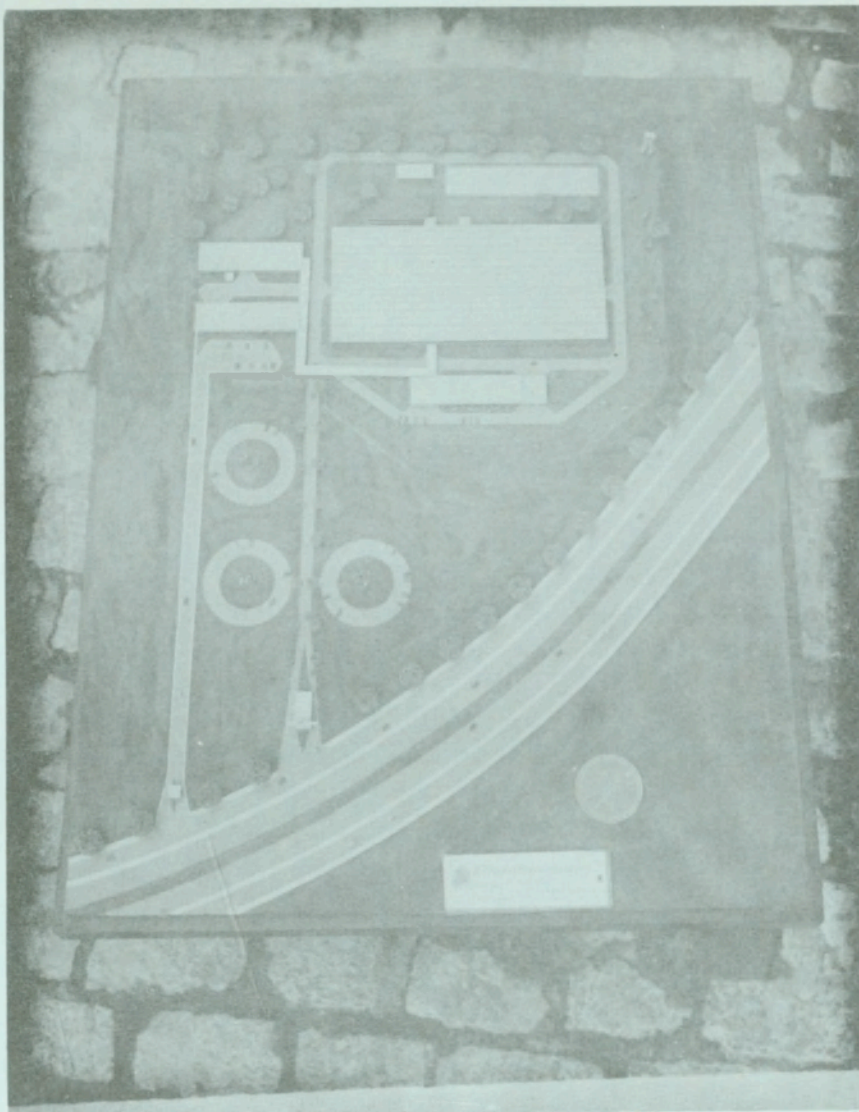
PRESENTE

À

BRAZIL EXPORT/74

O mais tardar até início de janeiro, começa a construção da nova fábrica das Confeções Contê, na estrada Natal — Parnamirim, onde está localizada a maioria das indústrias natalenses, em implantação ou em fase de realocização. E até outubro de 1974 a nova unidade entrará em funcionamento, produzindo 20 mil peças por dia.

Entrando no mercado de confecções em 1966, a T. Barreto Indústria e Comércio S. A. em pouco tempo se transformou numa das mais importantes indústrias do seu ramo, em nosso Estado, principalmente por conta da qualidade dos seus artigos, que encontram compradores em todos os estados e territórios brasileiros, sobrando para o consumo interno uma pequena parcela da sua produção total. Produzindo hoje 5.000 peças diárias (3.500 camisas e 1.500 calças) as Confeções Contê participaram com um stand na Brazil Export/74, em Bruxelas, com vistas à exportação de seus artigos. O Superintendente da empresa, sr. Telmo Barreto, esteve presente a essa feira, acompanhando a exposição, com a finali-



Maquete da futura fábrica da CONTÊ

dade de entabolar negócios com firmas estrangeiras interessadas na compra dos artigos Contê, e já no próximo mês deverão ser embarcadas as primeiras encomendas para o exterior.

A NOVA FÁBRICA

A construção da nova fábrica das Confeções Contê não significa apenas a expansão natural da empresa, mas a necessidade de aumento da produção, que encontra uma demanda certa e cada vez mais crescente no mercado brasileiro e agora se estende até outros países. O Ceará e a Bahia, hoje, são os maiores consumidores das Confeções Contê, mas a fábrica mantém representantes e vendedores em todo o País.

Quando estiver funcionando na

fábrica de 16.000 m² de área coberta (a atual tem 2.500 m²) a Contê aumentará a produção para 20.000 peças diárias (15.000 camisas e 5.000 calças) e o número de empregados que hoje é de 430, subirá para 2.000. Esse grande aumento de empregos diretos já traduz por si só grande parte da importância que a realocização da fábrica representa para a cidade, afora o volume financeiro das transações de venda da produção.

As Confeções Contê, da firma T. Barreto Indústria e Comércio S. A. é gerida pela seguinte diretoria: Diretor-Presidente — Teodato Barreto; Superintendente — Telmo Barreto; Diretor Secretário — Tácito Barreto; Diretor Industrial — Marinho Herculano de Carvalho; Diretor Financeiro — José Marques Farias.

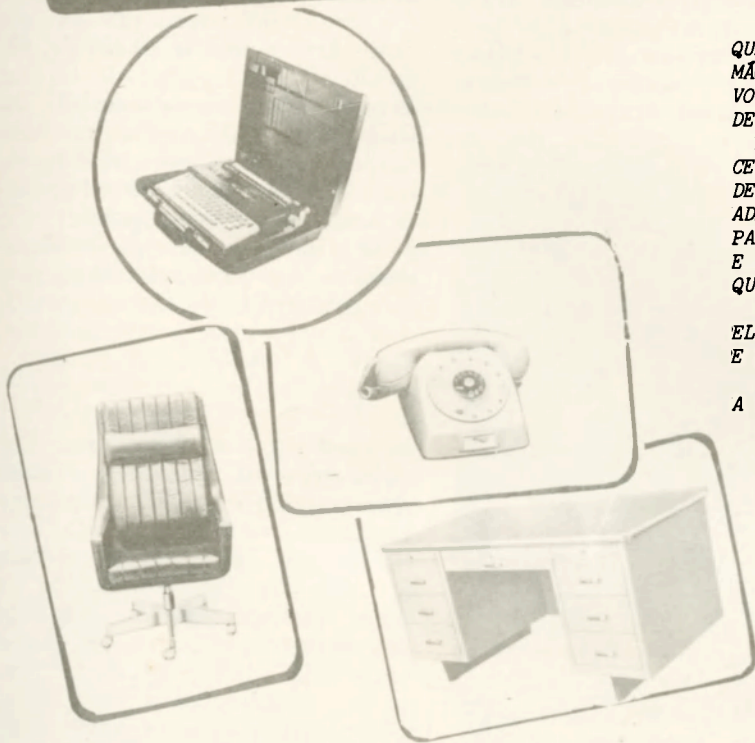
A SOLUÇÃO EFICIENTE

QUANDO VOCÊ PENSA EM COMPRAR MÁQUINA DE ESCRIVER, BIRÔ, ARQUIVO, VOCÊ PENSA EM AUMENTAR A EFICIÊNCIA DE SEUS FUNCIONÁRIOS.

A CASA PORCINO TEM A SOLUÇÃO CERTA PARA AUMENTAR A PRODUTIVIDADE DE SUA EMPRESA, NO CAMPO ADMINISTRATIVO: MÁQUINAS OLIVETTI, PARA TODOS OS FINS; BIRÔS FUNCIONAIS E ARQUIVOS PRÁTICOS. E TUDO O MAIS QUE TORNA O SEU ESCRITÓRIO EFICIENTE.

CHAME UM DOS NOSSOS VENDEDORES. ELE LHE FALARÁ DE QUALIDADE, MODELOS E FINANCIAMENTO.

BUSQUE A SOLUÇÃO MAIS LÓGICA. A CASA PORCINO FACILITA.



CASA PORCINO

Rua João Pessoa, 194 e 209
Rua Pres. Bandeira, 462
Fones 2-0235/2-0695

ECONCHEQUE

CHEGA A NATAL



**Para pessoas
muito especiais,
um serviço
muito especial
do Econômico.**

O gerente do BANCO ECONÔMICO S/A, Cícero Batista, entregou ao Governador Cortez Pereira o ECONCHEQUE, lançado recentemente em Natal, com as mesmas vantagens do Cheque Ouro do Banco do Brasil. O ECONCHEQUE dispensa os clientes do BANCO ECONÔMICO S/A de uma série de formalidades. Todas as vezes que precisar de dinheiro, o cliente terá atendimento rápido, sem preencher proposta, sem apresentar avalista e sem perder tempo. Nem precisa falar com o gerente. Para obter o ECONCHEQUE, basta ter conta no BANCO ECONÔMICO e ser um daqueles clientes fiéis, constantes e pontuais.

Banco Econômico S. A.

PLANEJAMENTO

Única arma para consertar a cidade

Caso o Plano Diretor já estivesse aprovado muitos absurdos do ponto de vista urbanístico deixariam de acontecer e Natal teria condições de tornar-se uma cidade voltada para o futuro, dispondo de um Plano Viário atual, com novas avenidas, que além de servir ao escoamento do tráfego, serviriam também para levar desenvolvimento a áreas hoje totalmente desprezadas, como é o caso da Cidade da Esperança, Cidade Nova, Bom Pastor e Quintas.

OS CAMINHOS DE COBRA

Quando um técnico em urbanismo ligado a uma empresa sulista veio a Natal, depois de um vôo de reconhecimento sobre a cidade, disse que o crescimento de Natal se assemelhava a caminhos de cobra, pois aproveitava apenas os traçados sinuosos das duas vias de entrada na cidade (Av. Salgado Filho e estrada Natal-Macaíba).

Isto demonstrava que a cidade não seguia um traçado prévio, e que no futuro (no presente já se sente o problema) todas as falhas de infraestrutura seriam ampliadas, pois com este tipo de crescimento há um encarecimento de todas as obras, além das dificuldades de realizá-las.

Qual a solução para estes problemas? Qual a maneira de se parar este crescimento desordenado?

A resposta de todas as áreas encarregadas da administração Municipal, é uma só: Planejamento.

ADMINISTRAR É PLANEJAR

'Administrar é planejar e executar em dimensões de coletividade'

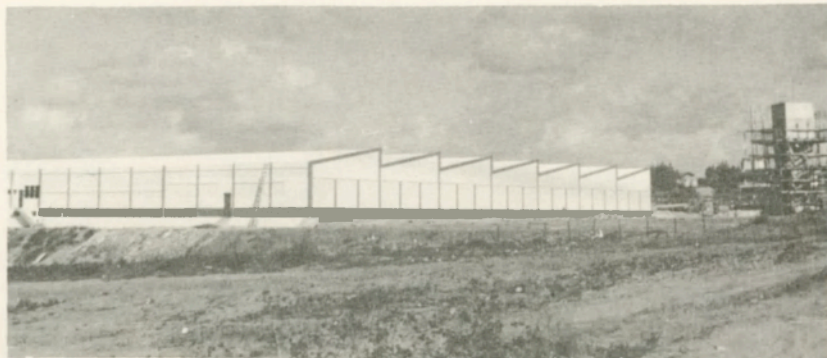
— diz o Prefeito Jorge Ivan Cascudo Rodrigues. E, como planejar para executar com sucesso era e é o seu objetivo, ele procurou se munir dos meios que permitam isso. Assim, criou uma Secretaria de Planejamento e para assegurar a implantação e funcionamento do novo órgão, fez convênio com o Governo do Estado e dotou-o de todos os meios para atender suas finalidades.



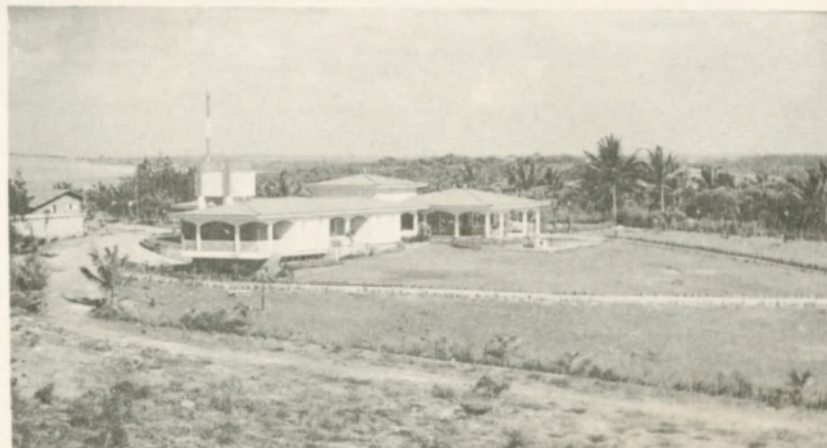
Jorge Ivan preocupado com o planejamento

Porém todo o esforço de planejamento e desenvolvimento da cidade encontra barreiras intransponíveis na maneira de agir da Câmara Municipal, que muitas vezes promove um verdadeiro entrave a matérias de grande importância, como é o caso da mensagem que fixa os novos limites urbanos da cidade. Segundo o atual código de Limites Urbanos, Natal termina ao lado das Confeções Guararapes (rua Bernardo Vieira), na entrada de Igapó, e na altura de Santos Reis. Por conta disso, não se pode legalmente impedir a presença de vacarias na cidade, nem se pode coibir diretamente a proliferação de favelas.

Para o Secretário de Planejamento Urbano da Prefeitura, Ezequias Pegado Cortez Neto, a maior demonstração de falta de planejamento em Natal é a Avenida Senador Salgado Filho, pois ali se pode ter uma idéia de como não se faz uma racionalização do solo, uma das metas do plano diretor. Lá se encontram fábricas vizinhas e Conjuntos Residenciais, um Campus Universitário, e ao mesmo tempo uma residência de alto luxo.



Numa mesma rua, fábricas e casa de luxo



Falha como esta é que o plano diretor vai procurar evitar, procurando definir áreas residenciais ou não, aproveitando para proporcionar um crescimento do adensamento populacional, junto com o novo sistema viário a ser implantado.

O NOVO PLANO VIÁRIO

"Somente com o funcionamento da Universidade no Campus o fluxo de veículos, na Salgado Filho, vai aumentar em 3 mil viagens diárias". Esta é uma das preocupações do Prefeito Jorge Ivan que para resolver o problema antes que ele surja, já tem as soluções dentro de plano racional, que começa com a pavimentação da Prudente de Moraes, já em andamento, e que continuará em ritmo de urgência. As outras vias importantes para o plano viário são a Bernardo Vieira, que começando ao lado do antigo mata-



Ezequias sem armas



Quem planejou Brasília Teimosa?

douro nas Quintas, vai até a Salgado Filho. Essa avenida, depois de pavimentada, trará a integração de vários bairros hoje praticamente esquecidos; e a Capitão-Mor Gouveia, que ligará as duas entradas da cidade, avenida que a Prefeitura está tentando enquadrar no traçado da BR-101. Esta via será talvez a mais importante, porque tem condições de ser um dos polos do crescimento da cidade. Inclusive é nela que ficará localizada a CEASA (Central de Abastecimento de Natal).

A Prefeitura vai procurar no menor tempo possível concluir os entendimentos com o DNER, para a construção desta estrada.

O VALOR DAS MENSAGENS

Todos estes aspectos do plano viário, foram analisados pelo prefeito Jorge Ivan, que espera concluir todas estas obras no ano de 74, enquanto que até o fim do seu mandato espera iniciar a Rodovia de Contorno e a estrada que ligará Ponta Negra a Areia Preta.

Outros problemas tem a Prefeitura para resolver, mas como bem disse o Secretário de Planejamento — e apoiou o Prefeito Jorge Ivan — com a aprovação do Plano Diretor, do Plano Viário e dos Novos Limites Urbanos, Natal poderá dentro de alguns anos ser uma das mais urbanizadas cidades brasileiras. Resta apenas que a Câmara Municipal esqueça as divergências políticas, pense no progresso da cidade, e desengavete planos e mensagens municipais. Já é tempo de se planejar um melhor futuro para Natal.

QUALIDADE
SÓ COM
EXPERIÊNCIA ...

Em matéria de massas alimentícias, confie nos 16 anos de experiência da IPALMA.

EXPERIÊNCIA É QUALIDADE
E QUALIDADE É IPALMA.
MACARRÃO IPALMA E ITÁLIA,
TALHARIM E MASSAS PARA
SOPA. RECEITA TIPICAMENTE
ITALIANA.
UMA INDÚSTRIA NOSSA,
FEITA POR GENTE NOSSA.

macarrão



Rua Miguel Couto, 1093
Lagoa Nova - Natal (RN)
Fone 2-2227

PARABÉNS, RN-ECONÔMICO

Quando a revista RN-ECONÔMICO completa quatro anos de circulação, sempre dedicada aos assuntos e problemas da economia do Rio Grande do Norte, analisando os fatos e sugerindo as soluções, nos que tantas vezes durante o ano recebemos dela alguma ajuda, temos o dever de lhe dar os parabéns. RN-ECONÔMICO já é uma revista de leitura obrigatória para o empresário.

cicol

Companhia de Investimentos e Construções Ltda.

Rua Frei Miguelinho, 112 - Natal(RN)

14ª EXPOSIÇÃO DE ANIMAIS E MÁQUINAS AGRÍCOLAS



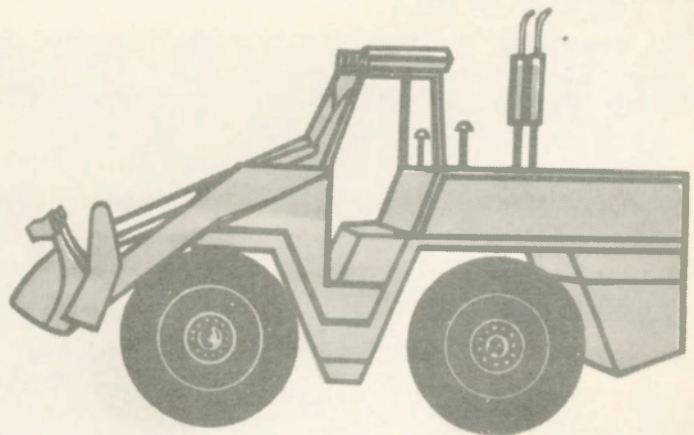
8ª FENORT

DE 1 A 9 DE
DEZEMBRO / 73

LOCAL:

PARQUE DE EXPOSIÇÃO ARISTOFANES
FERNANDES - PARNAMIRIM - RN

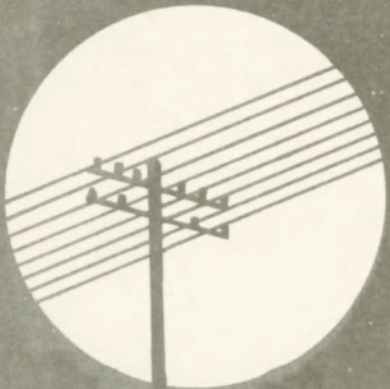
Realização da SECRETARIA DE AGRICULTURA, com
o apoio do Ministério da Agricultura e da ANCAR-RN



GOVERNO CORTEZ PEREIRA
União para o desenvolvimento



DEMARCANDO
O PROGRESSO
DA TERRA
COMUM



As estruturas de cimento da POTYCRET estão por aí, fincadas no solo, demarcando o progresso do Rio Grande do Norte. Nos taboleiros, nas serras, no leito dos rios, elas delimitam o crescimento de um Estado que encontrou a sua destinação desenvolvimentista.

POTYCRET

PRODUTOS DE CONCRETO LTDA.
Quadra B - Parque do Riacho
Quintas - Natal (RN)

Chegou o Plano Natal.
Calças e camisas da alta moda.
Ternos e Calçados que estão na moda.
Cintos, gravatas, cuecas, bolsas capanga.
Tudo que torna o homem mais elegante e paquerado pelas mulheres.
Aproveite o Plano Natal.
Você compra agora e só paga a primeira prestação com o 13º salário.
É um Plano Especial, em 5 meses, sem juros, para você cliente do Grupo União de Lojas.
Mas estamos aí para atendê-lo, também, em até 12 meses.
E agora são 3, 3 lojas:
União - aberta nas terças e sextas até 22 horas.
Univeste - nas terças e quintas.
Charmant Modas - também, nas terças e quintas.
São 3, 3 lojas:
Um só ponto de encontro com a elegância.

Chegou o
Plano
Natal.



GALMES

Galvão Mesquita Ferragens S. A.
FUNDADA EM 1932

Ferragens em Geral - Materiais p/ Construção - Artigos p/ Indústrias - Bombas e Motores Elétricos - Lubrificantes

REPRESENTANTES DISTRIBUIDORES DE

CIA. SIDERÚRGICA NACIONAL
CIA. SIDERÚRGICA MANNESMANN
CIA. METALÚRGICA BARBARÁ
ASA - ALUMÍNIO S/A EXTRUSAO E LAMINAÇÃO

TEXACO BRASIL S/A
WORTHINGTON S/A (MÁQUINAS)
JACUZZI DO BRASIL IND. E COM. LTDA.
KSB DO BRASIL IND. DE BOMBAS HIDRÁULICAS S/A

ADMINISTRAÇÃO E DEPARTAMENTO DE VENDAS:
Ruas Dr. Barata, 217/219 a Câmara Cascudo, 210/216
NATAL - RIO GRANDE DO NORTE

dia 8 de dezembro:

HOTEL SAMBURÁ TEM UM ENCONTRO MARCADO COM A CIDADE DO NATAL

Inauguração do seu moderno e requintado restaurante e de outros melhoramentos, completando-se a obra que ao longo de oito anos vem sendo erguida graças à tenacidade e visão empresarial de Firmino Moura

"No dia 8 de dezembro o Samburá tem um encontro marcado com Natal". É assim que Firmino Moura gosta de dizer, quando lembra que naquele dia vai entregar à cidade as obras complementares do seu Hotel Samburá, inaugurado há oito anos, um hotel de pequenas proporções e transformado, ao longo desse tempo, graças ao esforço do seu proprietário sem nenhuma ajuda ou incentivo oficiais, num dos melhores da cidade, atualmente.

O que a rigor Firmino Moura entregará à cidade, dia 8 de dezembro, é o restaurante do hotel, mas ao lado desse melhoramento há outros, como a cozinha industrial, a câmara frigorífica, elevadores, as modificações na área de entrada, a revisão dos antigos apartamentos, que ficaram iguais aos novos construídos. E também a nova pintura da fachada do Samburá.

Todos os novos serviços foram orientados pelo arquiteto Ubirajara Galvão, como já o tinha sido a construção do Mino's Bar, que, na falta do restaurante, até bem pouco funcionava também para refeições.

O restaurante do Hotel Samburá tem uma área de 140m² para 30 mesas. A decoração é moderníssima, acompanhando as mesmas soluções do Mino's Bar, com paredes verde claro e colunas pretas. As mesas terão três tonalidades de verde.

Anexo, haverá a cozinha industrial, modernamente instalada, com vãos de circulação para entrada

e saída dos garçons e localização do Caixa, que constitui também um ponto de visão panorâmica de toda área do restaurante.

A cozinha possui internamente duas dispensas, uma para cada cozinha e a secção de breakfast é inteiramente desligada da parte de refeições, com área de serviço, dispensas e pias próprias.

Uma câmara frigorífica, com capacidade para 300 quilos de alimentos, está subdividida em três sub-câmaras: para verduras, carnes e crustáceos, com três temperaturas diferentes.

TUDO PARA A CIDADE

Quando Firmino Moura fala do Hotel Samburá, que finalmente tem sua construção completada, re-

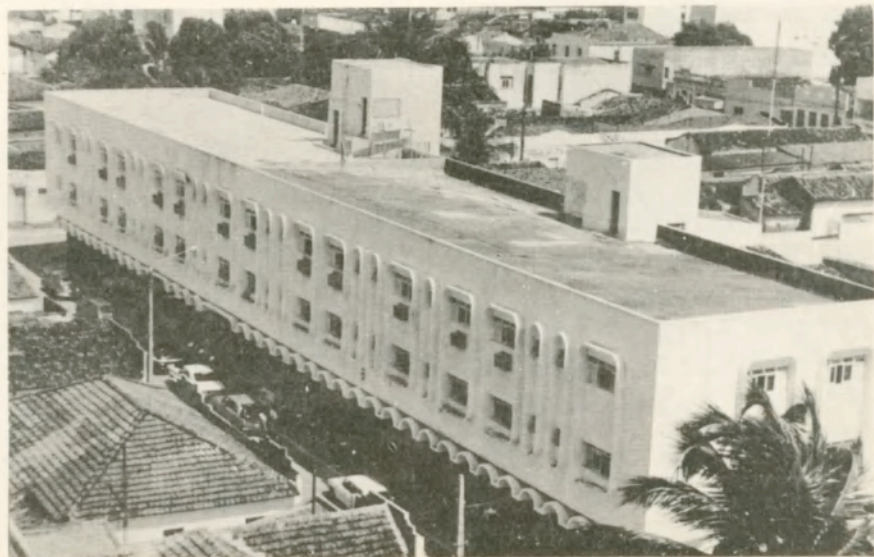
pete sempre que ali está colocado tudo que em lucro ele teve, ao passar dos anos. E realmente é necessário, até, que se note e se propele o esforço desse empresário que, optando um dia pelo ramo da hotelaria, a ele se dedicou de corpo e alma, norteado mais ainda pelo propósito de dotar Natal de uma casa de hospedagem digna do seu desenvolvimento.

Hoje com 76 apartamentos (foram construídos 38 novos) inclusive duas suítes, o Hotel Samburá oferece ao hóspede 45 cômodos com ar condicionado — enquanto os da parte dos fundos, por se situarem em uma área de ventilação natural, e por representarem uma opção mais barata para o hóspede, dispensam esse detalhe.

A pintura das três fachadas do hotel serão em cores sóbrias e contrastantes: carmuça e areia, com frisos brancos e janelas em grafite.

A área de entrada sofre modificação com remanejamento da recepção, da gerência e da sub-gerência, para dar lugar a uma mais espaçosa sala de espera.

Gerenciado por Efrem Lima, o Hotel Samburá a partir do dia 8 de dezembro estará completado e indiscutivelmente clasificado como o melhor hotel do centro da cidade. Apto a servir bem, dentro dos melhores padrões da moderna hotelaria, não apenas aos hóspedes em trânsito ou turistas que nos visitam, como também ao próprio natalense, que já hoje preferindo o seu Mino's Bar para drinks e bate-papos, certamente serão frequentadores assíduos do seu amplo e requintado restaurante, a partir da data de sua inauguração.





BANDERN

um banco que participa do progresso do RN

Quando o BANDERN — Banco do Rio Grande do Norte S. A. — inaugurar a sua agência da cidade de Currais Novos, ainda este ano, não estará apenas aumentando para oito o número de agências interioranas: evidenciará mais uma vez a sua política de expansão, com mobilidade necessária para atender ao estágio de desenvolvimento por que atravessa o nosso Estado, política movimentada através de transformações que, se ocorreram paulatinamente, sempre o foram no sentido de acompanhar o ritmo de progresso esboçado pelos setores público e privado.

A ação do Banco do Rio Grande do Norte hoje se faz sentir

tanto junto ao homem do campo quanto aos empresários que desenvolvem a destinação industrial do Estado, aos comerciantes, ao próprio Governo, seu principal acionista (mais de 80% das ações) e uma prova de que as aplicações com vistas ao desenvolvimento alcançam a sua finalidade precípua, são os números relativos aos anos de 1971 e 1973: neste Cr\$ 46.761.750,00, e naquele, Cr\$ 11.112.817,00.

MAIS DE MEIO SÉCULO

Criado em 1905, hoje contando com sessenta e oito anos, o Banco do Rio Grande do Norte durante muito tempo constituiu-se um sim-

ples organismo de crédito geral, a exemplo dos bancos comerciais, alheio ao processo de desenvolvimento que se esboçava no Estado, e distante dos requisitos básicos da estrutura econômica do RN.

As modificações estruturais foram se processando aos poucos e o Banco já hoje está adaptado à nova realidade econômica brasileira, servindo como agente do progresso do Estado através de uma ação em que a prudência é a principal técnica administrativa no sentido de se evitar implicações estranhas ao funcionamento do órgão, dentro de suas finalidades.

Hoje com um capital de Cr\$ 10.000.000,00 (contra

Cr\$ 3.003.540,00 ainda em 1972) o Banco do Rio Grande do Norte, segundo planos de sua atual Diretoria, deverá ter esse capital aumentado, em 1974, para Cr\$ 20.000.000,00 — objetivando-se sempre um maior atendimento no Banco aos setores que programam e executam o crescimento econômico do Estado.

Somente cinquenta anos depois de sua fundação é que o BANDERN partiu para a interiorização de seus serviços. Hoje, possui uma Agência Central e duas filiais na capital e sete agências no interior: Mossoró, Macau, Parelhas, Patu, Lages, Caicó, e Ceará-Mirim. Depois da agência de Currais Novos, abrirá mais duas, em outras cidades, já tendo solicitado autorização ao Banco Central do Brasil, aguardando apenas o deferimento.

NOVAS AGÊNCIAS
DO BANDERN SERÃO
ABERTAS NO
INTERIOR DO RN.
A PRÓXIMA SERÁ A
DE CURRAIS NOVOS.

Em 1972, assumiu o controle acionário do Banco Comércio e Indústria Norterio-grandense S. A., o que lhe possibilitou manter a Agência da Ribeira, que anteriormente havia sido transferida para a Cidade Alta. Brevemente essa agência voltará para o local de antiga Agência Central, na avenida Tavares de Lira, numa evidente demonstração do prestígio que o BANDERN dispensa ao comércio do bairro da Ribeira.

INOVAÇÕES E PESSOAL

Racionalização operacional, para melhor rendimento das tarefas dos diversos setores de atividade, sempre foi uma meta perseguida pela atual Diretoria do Banco do Rio Grande do Norte. E, mesmo

considerando-se pequeno, comparado com outros conglomerados bancários, o banco oficial do Estado adotou a política de redução de custos, para se adaptar às normas financeiras nacionais. Para tanto, contratou um serviço de computação eletrônica, ensejando maior controle na redução do custo operacional, perfeição do serviço, relatórios diários de gerência e segurança da escrituração, colocando-se o Banco, desta maneira, no

NO ÚLTIMO
SEMESTRE, O
BANDERN TEVE
O MAIOR LUCRO
DA SUA HISTÓRIA.

mesmo pé de igualdade das maiores organizações congêneres, do País.

Com relação ao pessoal, o BANDERN tem hoje 239 funcionários, para as agências da capital e do interior. Antes da incorporação do Banco Comércio e Indústria Norterio-grandense, possuía apenas 218 servidores. Foram dispensados 46 e contratados apenas 7, através de concursos, ficando patenteado o interesse do Banco em atender às preocupações do Governador Cortez Pereira, quanto à admissão desordenada de pessoal, sobrecarregando os custos das entidades da administração indireta.

Os 21 funcionários do ex-Banco Comércio e Indústria Norterio-grandense S. A., incorporando-se ao quadro do BANDERN, passaram, por outro lado, a usufruir os benefícios de Serviço Médico e Social do Banco, que englobam auxílio enfermidade, abono família e cônjuge, assistência médica e social, pecúlio e seguro e melhores gratificações, além de outros benefícios enquadrados no Regulamento do Pessoal. O Clube BANDERN, por seu turno, propicia ao pessoal momentos de lazer que vão

desde os simples jogos de salão às excursões e promoções festivas diversas, numa sede que funciona como uma espécie de extensão do ambiente familiar e onde todos funcionários, com suas famílias, confraternizam e se divertem.

A LINGUAGEM DOS NÚMEROS

Os números, no entanto, é que falam com mais clareza sobre o crescimento do Banco do Rio Grande do Norte e de sua importância, atualmente, no processo de desenvolvimento do Estado.

Com relação aos depósitos, por exemplo: provindos tanto do setor privado como do setor público, eles tiveram um incremento da ordem de 90%, elevando-se no presente exercício para Cr\$ 54.876.000,00.

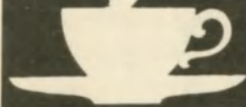
EM 71, O CAPITAL DO
BANDERN ERA DE Cr\$ 3
MILHÕES. HOJE É DE
10 MILHÕES E EM 74
SERÁ DE 20 MILHÕES.

O capital e reservas globais do estabelecimento, em 1971, eram da ordem de Cr\$ 4.636.535,34. Em 1973 atingiram Cr\$ 13.417.000,00.

No tocante à sua expansão, o BANDERN, consoante orientação normativa do Banco Central, da Circular n.º 201, pretende dentro em breve ampliar a assistência através de empréstimos a depositantes. Mais um serviço que irá se juntar aos que atualmente o estabelecimento oferece a um número cada vez maior de clientes.

Mais do que outra coisa, no entanto, o BANDERN continua sendo e pretender ser sempre: o agente financiador do progresso do Estado, acompanhando e adotando sempre as modernas técnicas operacionais, as modificações racionais dos sistemas de funcionamento, visando um serviço completo e atualizado.

IRRESISTÍVEL



sempre novo em
qualquer lugar



Os nossos clientes
e amigos merecem o
melhor neste Natal e no
Ano Novo. Por isto, ao
ensejo das festas de fim de
ano, quando se vive um
instante mais alegre,
nós desejamos a eles
toda a felicidade
do mundo.

indústria e comércio
jose carlos s/a



A GM não faria apenas mais um carrinho.

Simplemente porque a GM
sabe que você não iria comprar
apenas mais um carrinho.

Por isso, o carro pequeno da GM
tem mais desempenho, mais espaço,
mais conforto, mais estabilidade.
E até mesmo mais economia.

É como dissemos:

A GM não faria apenas mais um carrinho.

NATAL VEÍCULOS E PEÇAS S. A.

PRAÇA AUGUSTO SEVERO, 252 — (RIBEIRA) — NATAL — RN

CONCESSIONÁRIO CHEVROLET

VENDAS • PEÇAS • SERVIÇO

PARABÉNS, RN-ECONÔMICO

O esforço conjunto em prol do desenvolvimento do Rio Grande do Norte há quatro anos possui o seu veículo de comunicação. Trata-se do RN-ECONÔMICO, que na sua missão de bem informar sobre o progresso do Estado pode se considerar vitorioso por manter um número elevado de leitores e por ter o reconhecimento das classes empresariais, por conta de sua atuação. Por este motivo, os que fazem esta revista merecem, hoje, nas comemorações do seu quarto aniversário, os nossos parabéns.

ENERGIA ELÉTRICA CHEGA AO CAMPO

Parte-se, finalmente, para a eletrificação rural do Rio Grande do Norte num programa que visa, em primeiro lugar, atingir o vale do Piranhas e depois os principais vales úmidos do Estado.

As primeiras fazendas já foram beneficiadas. Dentro de muito pouco tempo veremos o aumento da produção agrícola e pecuária, pois a eletricidade é instrumento capaz de desenvolver.

Para a agricultura do Rio Grande do Norte, o futuro está começando agora, apesar das muitas dificuldades ainda por superar. A eletrificação rural está chegando, após dez anos da introdução das redes de Paulo Afonso no Estado, e isso, sem dúvida, marca uma nova era para o homem do campo, que sempre tem visto os seus esforços prejudicados pela aridez do solo e pela ausência de instrumentos que possibilitem vencer as adversidades naturais.

Quando órgãos do governo federal, como o DNOCS, admitem a execução do projeto de perenização do rio Piranhas, o governo do Estado, sabendo ser improdutivo perenizar sem empregar a água em irrigação, inicia a revolução da agricultura através da eletrificação das propriedades rurais, fornecendo meios para a irrigação de extensas áreas até agora pouco rentáveis. Enquanto equipes da Companhia de Eletrificação do Rio Grande do Norte — Cosern — fazem a implantação das linhas de força, técnicos da Secretaria de Agricultura, do Ministério da Agricultura, do Incra e da Ancar procedem os levantamentos específicos de identificação de áreas levantamentos topográficos com nivelamentos, potencialidade agrícola e outras indagações que irão ilustrar os projetos de cada propriedade.

No vale do Piranhas o governador Cortez Pereira marcou a primeira etapa do programa e lá já existem 12 quilômetros de rede elétrica da Cosern.

APLICAÇÕES DA ENERGIA

"A eletrificação rural é um dos mais importantes fatores de produção que a economia agrícola dispõe para o desenvolvimento comunitário dos campos". A declaração é do secretário de Agricultura, agrônomo Geraldo Bezerra de Souza, profundo conhecedor das potencialidades agrícolas do Estado.

Mas ele acrescenta que esse desenvolvimento chega por etapas: "em princípio a eletrificação das ci-



Geraldo Bezerra valoriza a eletrificação rural

dades começa a penetrar nas fazendas vizinhas, mais como uma necessidade de oferecer energia doméstica. Gradativamente, então, vai sendo mobilizada para as inúmeras e variadas aplicações de ordem rural, como sejam: eletrobombas, pequenas oficinas rurais, motores estacionários para diversos fins e outras utilidades que auxiliam ao homem do campo transformar seus afazeres em rendimentos compensadores dentro de sua economia".

Um produtor de leite que possua fazenda eletrificada — por exemplo — tem condições de processar toda a alimentação do rebanho através de misturadores, trituradores e forrageiras. E ainda pode atingir o estágio sofisticado da ordenha elétrica, desde que suas vacas recebam o indispensável preparo para o manejo.

VALE DO PIRANHAS

O programa de eletrificação do governo estadual está em plena execução desde outubro, quando o go-

vernador e a diretoria da Cosern estiveram no município de Jardim de Piranhas, marcando a primeira etapa de um processo que modificará todo o vale do Piranhas, integrado também pelos municípios de Alto do Rodrigues, Pendências, Açu, Ipanguaçu, Carnaubais, São Rafael, Macau e Jucurutu. Ali foi feito um levantamento geo-socio-econômico e cadastradas 213 propriedades rurais somente em Jardim de Piranhas, das quais 117 foram classificadas para receber energia a curto prazo.

Serão 1.170 KWA de potência em extensão de linhas de 13,8 KW que percorrerão cerca de 120 quilômetros às margens do rio Açu. Já se encontram instalados 12 quilômetros de rede elétrica, dos quais 10 quilômetros com recursos próprios e da Sudene e em fase de instalação os primeiros 120 KWA que servirão aos 13 primeiros projetos a serem elaborados por técnicos dos órgãos participantes para igual número de unidades agrícolas.

Os estudos realizados pela Cosern indicam que 74,1% da energia serão utilizados em irrigação, 18,5% em máquinas forrageiras, 3,4% em eletrodomésticos e 4,0% em iluminação. Essa energia será entregue a uma Cooperativa de Eletrificação Rural, formada por agropecuaristas da região, mas para isso serão exigidos investimentos da ordem de Cr\$ 1.200.000,00.

VIABILIDADE

"Onde existir água é justo que se promova a eletrificação rural" — declarou um técnico do Ministério da Agricultura, reforçando uma sua afirmativa anterior de que o vale do Piranhas é plenamente viável à eletrificação.

Por sua vez, o agrônomo Geraldo Bezerra acrescentou que a região do Piranhas dispõe de condições ambientais capazes de suportar o investimento que se anuncia "com

incontestável acerto". "Este é um plano piloto que será o núcleo de tantos outros, que virão ao longo das nossas fontes hídricas superficiais: lagoas, rios e açudes".

Um outro técnico do Ministério da Agricultura, porém informa que "por motivos alheios aos nossos anseios, o Rio Grande do Norte não dispõe, até o presente, de tarifa especial para o uso da energia no campo, benefício que já é oferecido à Paraíba há vários anos". Mas a *Cosern* vai solicitar ao ministro de Minas e Energia a concessão de tarifa especial também para os produtores do vale do Piranhas, que contarão com ajuda técnica moderna fornecida pela Companhia de Serviços Elétricos do Rio Grande do Norte.

PARTICIPAÇÃO DA SUDENE

A *Sudene* participa do Programa de Eletrificação Rural com re-inversões dos dividendos a que tem direito como detentora de Cr\$ 2 milhões de ações da *Cosern*. Mas o chefe do escritório local da autar-

quia vem tentando a liberação de recursos adicionais, a fim de aumentar essa participação, pelo menos através de convênios entre a



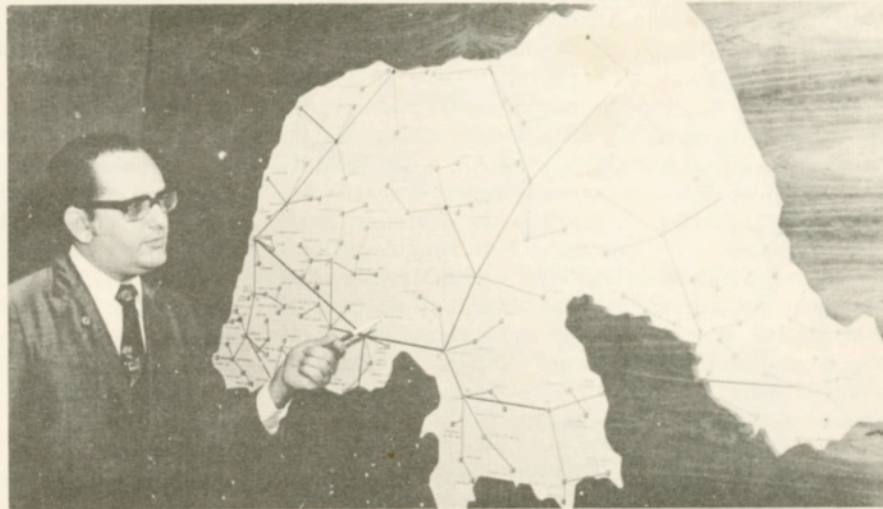
Pádua diz que a SUDENE deseja participar mais

Sudene e organismos internacionais.

Segundo o sr. Antônio de Pádua Pessoa a Superintendência tem grande interesse na eletrificação das

propriedades rurais do Rio Grande do Norte, pois o Estado dispõe de muita terra fértil que ainda não foi utilizada simplesmente pela falta de energia. Citou como exemplo o vale do Piranhas: "durante séculos as águas acumularam matérias orgânicas que fertilizaram as terras hoje às margens do rio. Já pensou quando toda essa área for utilizada? Uma simples motobomba pode acabar o entrave econômico, levando a terra a produzir o ano inteiro, através de um bom sistema de irrigação. Mas, atualmente, existem menos de 200 propriedades eletrificadas em todo o Estado".

O chefe do escritório da *Sudene* mostra-se mais otimista ao abordar os estímulos que a eletrificação trará para a agro-indústria em decorrência da multiplicação da produção. E informa que já no próximo ano o órgão dará maior assistência às cooperativas de eletrificação existentes ou em formação, inclusive pagando para cada uma delas um gerente administrativo, enquanto a *Cosern* pagará um gerente técnico.



JESUS CAMPELO:

Só a eletrificação permitirá aumento da produção agropecuária

Dentre os instrumentos de trabalho propulsores do desenvolvimento agrário, situa-se como fator preponderante a eletricidade, que não se pode levar apenas aos centros urbanos e deixar sem atendimento um dos setores de atividade econômica de grande importância, como é o caso da zona rural.

O Governo do Estado do Rio Grande do Norte sensível aos problemas do homem que habita a área rural, e procurando estabelecer o equilíbrio entre os setores primário e secundário da economia do Estado,

confiou a Companhia de Serviços Elétricos do Rio Grande do Norte — COSERN, a tarefa de eletrificar os campos, tornando a energia rural meta prioritária.

Nestas condições, o Governo está envidando esforços no sentido de que sejam propiciados meios que permitam:

a) Adotar novas práticas agrícolas, com aplicação de moderna tecnologia de maneira a elevar os índices de produção e de produtividade;

b) Realizar programas com vistas a melhoria dos

níveis de higiene, saúde e educação;

c) Ampliação do mercado consumidor de energia e de produtos elétricos em geral, o qual produzirá reflexos positivos de ordem econômica no Estado;

d) Integrar o homem do campo à sociedade, tornando-o cada vez mais útil à mesma, como produtor e consumidor;

e) Fixar o homem ao campo, fruto do conforto que a eletricidade vai lhe proporcionar.

Daí verificamos que estes problemas fazem parte do complexo de desenvolvimento que exigem a Eletrificação Rural.

ÁREAS PRIORITÁRIAS

A COSERN escolheu para implantação de programas de eletrificação rural:

1. Os vales dos rios Piranhas e Apodi, chamados vales secos;

2. Os vales dos rios Pitimbu, Pium, Potengi, Doce, Guagiru, Pirangi, Ceará Mirim, Maxaranguape, Punaú, Trairi, Jacu, Catu, Curimataú e Grajaú, chamados vales úmidos.

No vale do Piranhas, foi iniciado um Programa Piloto de Eletrificação Rural, contando com o apoio dos órgãos Estaduais e Federais, ligados à política do setor primário da economia do Estado, objetivando eletrificar na 1ª etapa, cento e dezessete (117) propriedades rurais ao longo do rio, no município de Jardim de Piranhas, estando prevista a instalação de 1.170 KVA e a implantação de 120 Kms de linhas de Alta Tensão. Desta etapa já foram implantados 12 Kms de linha de 13,8 KV, beneficiando 13 propriedades rurais, cujos projetos integrados estão sendo elaborados por técnicos da COSERN, CEPA, ANCAR e MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, para serem executados após avaliados e submetidos a aprovação do Banco do Brasil pelo Programa de Redistribuição e de Estimulo à Agro-Indústria do Norte e Nordeste — PROTERRA. Este programa prossegue com o levantamento de mais 10 Kms de linhas de alta tensão ao longo do rio, partindo, de Jardim de Piranhas até a divisa do Estado da Paraíba, onde serão beneficiadas 15 propriedades em ótimas condições sócio-econômicas.

Na bacia baixa do Piranhas, nos municípios de Açu e Ipanguaçu se acham eletrificadas 119 propriedades rurais, implantados 80 Kms de linha de 13,8 KV e instalados 1.060 KVA nos transformadores.

Acham-se concluídas no município de Carnaubais, 15 Kms de derivações e ramais de 13,8 KV a fim de atender 32 propriedades em boas condições agro-econômicas a serem instalados 320 KVA de potência nos transformadores.

No vale do Apodi, nos municípios de Mossoró, Governador Dix-Sept Rosado e Upanema, se acha implantado uma infra estrutura de 221 Kms de linhas rurais de 13,8 KV, onde estão ligadas 45 propriedades com 685 KVA instalados nos transformadores.

Ainda este ano no município de Apodi, será iniciada a implantação de 7 Kms de linha rural para atender a 11 propriedades e instalação de 105 KVA.

Com relação aos vales úmidos serão implantados ainda neste exercício, nos municípios de Parnamirim, Macaíba e Nísia Floresta, 21 Kms de linhas rurais



Campelo diz aonde a energia chegará

(ramais e derivações) beneficiando 101 propriedades, estando prevista a instalação de 655 KVA de potência nos transformadores.

Todo programa acima descrito, está sendo realizado através das Cooperativas de Eletrificação Rural assim distribuídas:

a) Cooperativa de Eletrificação Rural do Vale do Açu Ltda. — CERVAL

Sede — Município de Açu

Área de Jurisdição — Açu, Ipanguaçu, Carnaubais, Alto do Rodrigues, Pendências, Afonso Bezerra e São Rafael.

b) Cooperativa de Eletrificação Rural do Apodi Ltda. — CERVAP

Sede Mossoró

Área de Jurisdição — Mossoró, Governador Dix-Sept Rosado, Upanema, Apodi, Itaú, Felipe Guerra, Grossos e Areia Branca.

c) Cooperativa de Eletrificação Rural de Parnamirim Ltda. — CERPAL

Sede — Parnamirim

Área de Jurisdição — Parnamirim, Natal, São Gonçalo do Amarante, Nísia Floresta, São José de Mipibu, Monte Alegre e Macaíba.

Esta Cooperativa está em fase de expansão de sua área de jurisdição e implantação da 1ª etapa do sistema eletro-rural.

d) Cooperativa de Eletrificação Rural do Piranhas Ltda. — CERPIL

Sede — Jardim de Piranhas

Área de Jurisdição — Jardim de Piranhas, Jucurutu, São Fernando, Caicó, Ipueira, Timbaúba dos Bastistas, Serra Negra do Norte e São João do Sabugi.

A Cooperativa supra foi fundada em 15.11.73, estando em fase de organização e aguardando autorização de funcionamento pelo INCRA.

Novas áreas estão sendo estudadas, estando prevista para os próximos anos a fundação de novas cooperativas de eletrificação rural, quando todo o Estado ficará coberto por um sistema de nove cooperativas.

INVESTIMENTO DO PROGRAMA COOPERATIVO

Neste programa, todo investimento em linhas de 13,8 KV, quer sejam troncos, ramais ou derivações, são de responsabilidade da COSERN, ficando para as Cooperativas o ônus da transformação, medição e baixa

tensão, minimizando deste modo os encargos financeiros do proprietário, na energização de suas propriedades.

O Cooperado contribui com 10% iniciais do valor do seu empreendimento, em duas parcelas de 5% cada, e o restante resgata em 10 anos, com mais dois anos de carência contados a partir da conclusão da obra, com juros de 10% ao ano pela Tabela Price, sem correção monetária.

A quantia paga pelo Cooperado será convertida em quotas-partes da Cooperativa a que o mesmo estiver associado.

PROGRAMA DE PROPRIEDADES ISOLADAS

Paralelamente a COSERN, desenvolve um programa de propriedades isoladas, onde estão sendo aplicados recursos da ELETROBRAS, SUDENE, PROTERRA e recursos próprios da Empresa e dos Proprietários. O programa atinge a todos os municípios que compõem o Estado, foi iniciado em maio de 1972, e já apresenta os seguintes resultados:

Propriedades eletrificadas	184
Potência instalada	1.882 KVA
Linhas de Alta Tensão construídas	86,335 Kms
Redes de baixa tensão construídas	18,16 Kms
Custo médio por propriedade Cr\$	9.276,53
Investimento total	1.706.883,10

OBS.: Dados referentes até 12 de novembro de 1973

ESTUDOS DE VIABILIDADE E PROJETOS

Com recursos da SUDENE, num montante de Cr\$ 75.000,00, estão sendo efetuados estudos de viabilidade sócio-econômicos e elétricos nos seguintes municípios: Currais Novos, Florânia, São Vicente, Lagoa Nova, Cêrro Corá e Serra de Santana. Vale salientar que já foram concluídos os estudos dos municípios de: Currais Novos, São Vicente, Florânia e Lagoa Nova.

Com recursos próprios da COSERN, estão sendo estudados os municípios de Jucurutu, São Fernando e Patu.

CONSEQUÊNCIAS ECONÔMICAS E SOCIAIS

O crescimento da produção agro-pecuária, por existência da energia elétrica no campo, possibilitará a implantação de indústrias de transformação de produtos agro pecuários: frigoríficos, matadouros, laticínios, máquinas de beneficiamentos de cereais, aviários, adubos químicos, etc.

Com um maior poder aquisitivo, a população rural terá possibilidade de adquirir produtos industriais como motores, eletro-bombas, máquinas agrícolas, cabos elétricos, isoladores, transformadores, lâmpadas, liquidificadores, refrigeradores, motores para máquinas de costura, ferros de engomar, etc.

O uso intensivo e racional da energia rural nas atividades domésticas e nos trabalhos do campo, através das suas mais variadas formas, é fator indispensável para promoção do rurícola na escala social.

Com a utilização de melhores equipamentos agrícolas e eletro-domésticos, o agricultor passará a dispor de maior conforto, higiene e conseqüentemente saúde, aumentando deste modo sua capacidade de trabalho.

fim

A FARDA IDENTIFICA

IDENTIFIQUE
O SEU PESSOAL
E PROJETE O
NOME DE SUA
EMPRESA.
FARDE SEUS
EMPREGADOS.



A DINAN
FARDAMENTOS
SE ENCARREGA
DA CONFECÇÃO
E TAMBÉM CRIA
MODELOS
EXCLUSIVOS.

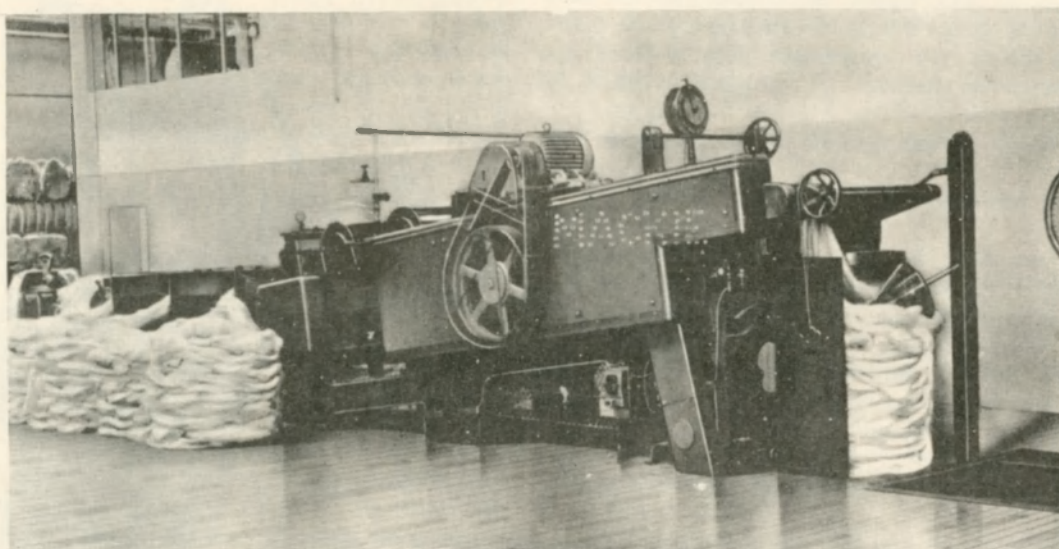
Dinan

FARDAMENTOS

Rua General Glicério, 858
Fone 2-0910 - Ribeira - Natal (RN)

CISAF

parte agora para a industrialização da fibra de sisal, matéria prima que vem exportando há dez anos. Associa-se, assim, ao esforço dos que estão empenhados na construção do NOVO BRASIL. É também uma resposta à política de incentivos do Governo do Estado do Rio Grande do Norte consubstanciada no FUNTEXTIL.



Esta é uma das máquinas encomendadas pela CISAF

O grupo CISAF trabalha em silêncio. Sem nenhuma publicidade, já foram encomendadas as máquinas à firma James Mackie (Belfast - Irlanda do Norte) e em 1975 elas estarão fabricando Baler Twine (cordas finas para enfardamento de forragens) para exportação, contribuindo ainda mais para o êxito da política econômica do Governo Federal.

CISAF - Comércio e Indústria de Fibras S/A

EXPORTAÇÕES

Ainda não chegou a vez do RN

Se exportar fosse a solução única para o desenvolvimento, teria hoje o Rio Grande do Norte certa dificuldade em acreditar nesse futuro benfazejo. Com efeito, pelo menos de 1970 para cá, vem o Estado andando para trás, faturando cada vez menos com suas remessas de mercadorias para o exterior. No período, o pior dos anos foi 1972, quando a CACEX-RN fechou seus balanços registrando apenas seis milhões e quinhentos e noventa mil dólares (FOB), para o volume total de negócios.

Segundo os entendidos do setor "1972 foi péssimo e 73 não passará da classificação de ruim, apesar da entrada de mais alguns dólares". Indo além, profetizam esses entendidos que chegaremos ao final do exercício com cerca de nove milhões de dólares, no máximo, caindo por terra as perspectivas otimistas do começo do ano.

Já reticente, o sr. Clidenor Jacob, chefe da CACEX do Banco do Brasil em Natal, prefere evitar afirmações categóricas: "Devemos esperar dezembro para ver os resultados concretos. No primeiro semestre tivemos um mês de melhor movimento, que foi maio, quando exportamos bem mais de 1 milhão de dólares. Infelizmente, depois as condições pioraram... mas eu acho também, apesar de tudo, que 73 será um tanto melhor que 1972".

JOGO DO MERCADO

A situação das exportações nor-riograndense nos três últimos anos reflete o inverso do ocorrido em termos nacionais: enquanto o Brasil como um todo deslançou no mercado (faturando cada vez mais), o Estado sofreu quedas gradativas em seus negócios internacionais.

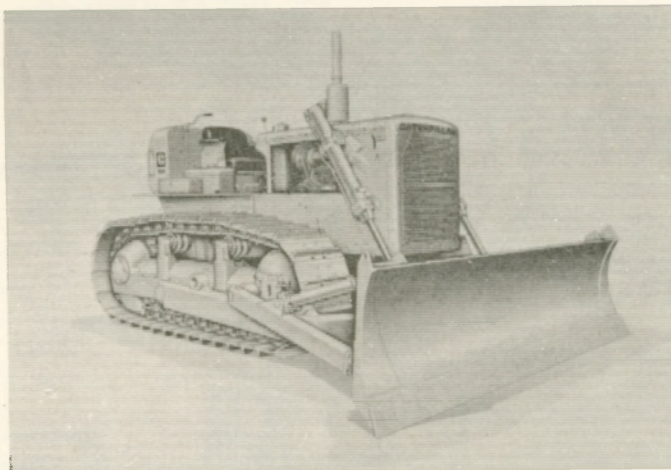
Em resumo, em dólares/FOB, o Rio Grande do Norte que havia conseguido US\$ 8.397.211,52 (em 1970), desceu para US\$ 6.919.915,97 (em 1971), e para somente US\$ 6.590.052,87 ano passado. Entretanto, isso não quer dizer, necessariamente, que reduziram os volumes de mercadorias locais remetidos para o exterior, pois — um dos problemas maiores — é o chamado "jogo do mercado mundial", onde fortes grupos dominam a política de cotações para certos produtos.

Com efeito, o Estado negociou maior volume em 1972 (15.346 toneladas) do que em 1971 (10.676 toneladas), contando-se o que passou pelo Porto de Natal e outros portos. Nesses dois anos, a discre-

pância entre volume e valor, explicam os experts, deveu-se à queda de preços internacionais da xelita — item decisivo da pauta potiguar. Assim, para pouco mais de mil toneladas de xelita negociada em 1971, faturou-se mais de cinco milhões de dólares, e — em 1972 — somente a metade desse valor, para quantidade semelhante.

Em outros termos, os produtos que "salvaram" o quadro das exportações estaduais no ano passado compensando — em parte — o vertiginoso descenso da xelita, foram os seguintes: fibras de agave, couros e peles, caudas-de-lagosta congeladas e algodão em pluma. Enfim conforme argumenta o Escritório de Promoção das Exportações do Estado (PROMOEXPORT), criado

TRACTOR NÃO. TRATOR



D6C

- Motor diesel Cat de 142 cv (140 HP) no volante.
- Servo transmissão (3 marchas à frente e à ré) ou transmissão direta (5 marchas à frente e 4 à ré).
- Embreagens de direção e freios em banho de óleo.
- Esteiras vedadas: roletes e rodas-guias de lubrificação permanente.

 **CATERPILLAR**

Quando você compra Caterpillar recebe muito mais que o melhor produto

O velho conhecido de nossos empreiteiros, agora é fabricado no Brasil. É o trator de esteiras Caterpillar D6C, uma máquina potente construída para trabalhos gerais nas frentes de obras.

Uma máquina moderna com as mesmas características dos modelos maiores da linha Caterpillar. E que tem agora um prazo de entrega muito menor e amplas facilidades de financiamento.

Estamos falando do novo trator brasileiro. Desculpe Tractor não, trator. Caterpillar

MARCOSA S. A.

MÁQUINAS, REPRESENTAÇÕES, COMÉRCIO E INDÚSTRIA

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

FORTALEZA - Ceará
Rue Castro e Silva, 204/5

J. PESSOA - Paraíba
Rua de Arns, 248

em 1972, "não se pode atribuir ao Governo do Rio Grande do Norte, ou aos empresários locais, a culpa por um outro insucesso no setor, pois se trata de um contexto complexo, onde o Estado surge como dependente do que acontece lá fora".

AMARRAR NEGÓCIOS

O interesse do governo Cortez Pereira em fomentar as exportações, seguindo as linhas traçadas pelo Governo Federal — particularmente Ministérios de Planejamento e Fazenda —, concretizou-se com a instalação aqui do PROMOEXPORT, baseado no que já existe em outros Estados do Brasil.

Visa este Escritório, ligado à Secretaria do Planejamento e Coordenação Geral, e em contato permanente com a CACEX e a Federação das Indústrias, levantar e manter atualizadas todas as oportunidades de mercado e incentivar os negócios internacionais. No Ceará e em Pernambuco, por exemplo,

os PROMOEXPORTs cumprem papel de destaque, sendo realmente entidades colaboradoras e orientadoras dos empresários.

A economista Lúcia Passos, coordenadora do PROMOEXPORT-RN, possui curso nos Estados Unidos sobre exportações, e tem procurado divulgar para os empresários locais as informações de mercado que recebe de diferentes países, objetivando amarrar transações comerciais.

Falando sobre os razoáveis resultados das exportações do último mês de maio, a economista explicou que naquele mês "até a xelita conquistou lugar de destaque, em virtude da remessa, para as duas Alemanhas e Estados Unidos, de 80 toneladas do minério, no valor de Cr\$ 1.460.758,88". Disse ainda que um confronto poderia ser feito, comparando-se maio com os doze meses de 1972.

"Durante todo ano passado, exportamos apenas 15 mil toneladas de diferentes produtos, e agora — só em maio — exportamos mais

de 2.300 toneladas. E melhor ainda, a situação em valor: em todo 1972 apenas seis milhões e 500 mil dólares, e agora — num só mês — um milhão e 137 mil dólares". Concluindo, fazia votos: "Se continuar esta tendência, chegaremos ao final do ano com as exportações duplicadas".

A VER NAVIOS

Mas houve uma reversão da expectativa, sem continuar a tendência favorável ao Rio Grande do Norte. Já em agosto, registrava a CACEX apenas 922 mil dólares do total de exportações, com 1.205 toneladas de diferentes mercadorias saindo pelo Porto de Natal, e o restante — 86 toneladas por portos vizinhos. Os de maior valor na pauta foram as fibras de sisal (mais de 300 mil dólares), caudas-de-lagosta congelada e xelita.

Piores ainda seriam os índices de setembro: pelo Porto de Natal entraram para o exterior mercadorias no valor de 325.339,90 dólares, e — por outros portos — no valor

CONSTRUINDO A CASA PRÓPRIA



INOCOOP

INSTITUTO DE
ORIENTAÇÃO ÀS
COOPERATIVAS HABITACIONAIS

Na tarefa de construir a casa própria para diminuir o grande déficit habitacional de nossa cidade, o INOCOOP-RN tem tido êxito total em seu programa de trabalho.

Isto é por demais alentador pois a sua missão é justamente incrementar esse setor tão importante na vida de uma comunidade.

ATÉ HOJE, O INOCOOP
CONSTRUIU CASA PRÓPRIA
PARA 1.947 FAMÍLIAS

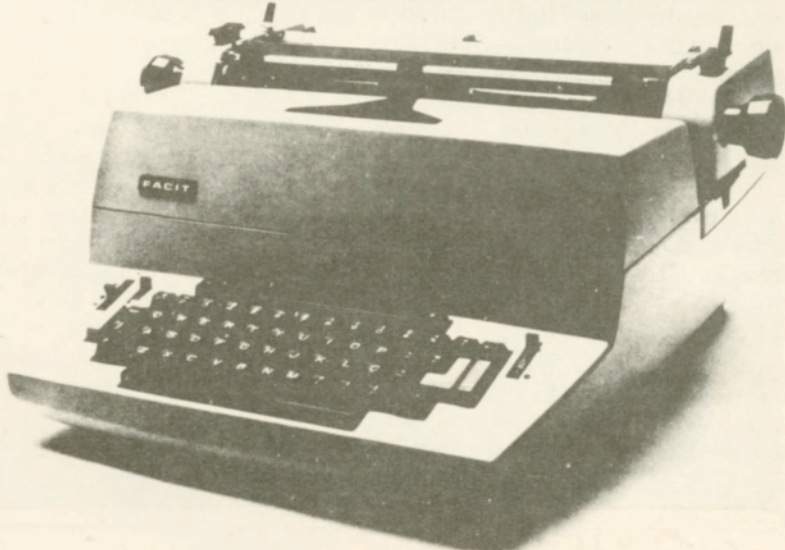
Próximas construções:
Conjunto Potiguar - 240 casas
Conjunto Candelária - 2.000 aptos.
Conjunto Est. da Paraíba - 1.200 aptos.

de 287.589,99, totalizando um min-guado faturamento de aproximada-mente 613 mil dólares. A "setem-brada" teve também uma curta re-lação de produtos exportados: algas filé-de-peixes, fios-de-algodão, cau-das-de-lagosta, bucha e fibra-de-sisal e castanha-de-caju.

Sobre essa queda, explicaria o Sr. Clidenor Jacob que "a falta de navios tem impedido que os produ-tores e comerciantes daqui aumen-tem seus negócios com o mundo, sobretudo no caso das exportações de sisal e lagosta". Entretanto, lem-brou o chefe da CACEX, que o si-sal continuava alcançando excelen-tes cotações internacionais, por conta da crise de produção na Tan-zânia e Quênia — grandes fornece-dores. Revelou que os preços atuais (novembro) do agave giravam em torno de 570 dólares a tonelada, mais que o dobro da cotação de tempos atrás.

De outro lado, calcula-se que este ano o Estado exportará 18 mil toneladas de sisal (fibras), enquan-to que o total exportado em 1972 foi inferior a 8 mil toneladas. Quanto ao algodão, disse o sr. Cli-denor Jacob que "apesar das limi-tações existentes, a cota permitida para o Rio Grande do Norte este ano é de 513 toneladas, definida em função do que exportamos na última safra. Porém, a alta direção da CACEX determina que a cota seja distribuída somente para aque-las firmas que exportaram no últi-mo ano. Tudo isso, sem dúvida, decorre da necessidade de abasteci-mento da indústria têxtil nacional".

A MÁQUINA QUE PENSA ENQUANTO ESCREVE.



A FACIT 1820 pensa em tudo por você.

Ela tem uma memória que guarda todas as tabulações. E você só precisa dizer tudo isso a ela apenas uma vez.

Ela muda de linha enquanto o carro retorna, ela muda de linha sem o carro retornar e também retorna sem mudar de linha.

Além disso, a FACIT 1820 tem dois marginaidores esquerdos, um para o parágrafo, um para a margem esquerda.

E é a única máquina que tem teclas para fazer automaticamente tudo o que você tinha que fazer com as mãos.

Com tudo isso, a FACIT 1820 devolve à secretária o tempo que estava faltando para fazer todas as outras coisas: discar o telefone, anotar recados e olhar a paisagem pela janela.

Afinal, ninguém é de ferro.



FACIT 1820

AGÊNCIA AEROTUR

EXCURSÕES E PASSAGENS AÉREAS PARA QUALQUER PARTE DO MUNDO

Ed. Sisal - Loja 4



REVENDEDOR EXCLUSIVO PARA O RIO GRANDE DO NORTE
PAULA, IRMÃOS - COMÉRCIO S. A.

MATRIZ- Pça. Augusto Severo, 260 - Fones: 20916/21532 - Natal (RN)
FILIAL- Rua Cel. Gurgel, 409/422/428 - Fones: 626/403/405 - Mossoró (RN)

TRANQUILIDADE É O PRIMEIRO PASSO PARA UM BOM NEGÓCIO.

Música é tranquilidade em todos os ambientes.

UNO-SOM

leva boa música para você, onde você quiser.

Ed. Barao do Rio Branco
4º andar - sala 408
NATAL-RN



APERN

•

cinco anos de expansão

•

No dia 12 de dezembro próximo, a APERN — Associação de Poupança e Empréstimo Riograndense do Norte — estará funcionando em sua sede própria, à Praça Padre João Maria, 78 — na Cidade Alta. A data da inauguração é sintomática: nela a APERN comemora cinco anos de funcionamento, pois começou a atuar a 12 de dezembro de 1968, quatro anos depois da instituição do *Banco Nacional de Habitação*, nascido através da Lei n.º 4.380, de 1964.

BNH e APERN têm muita coisa em comum: o Banco foi criado para programar e fomentar o desenvolvimento da política habitacional no País; a Associação é seu agente, na captação de recursos através das Cadernetas de Poupança, para aplicação justamente na construção ou aquisição de habitações.

Este foi o objetivo da fundação da APERN, há cinco anos: propiciar ou facilitar a aquisição da casa própria a seus associados, bem como captar, incentivar e disseminar

os hábitos de poupança, canalizando toda essa ação para o setor habitacional.

Teoricamente, a Associação está presente em todos os lares natalenses, considerando-se que, pelo último Censo, a cidade possui 60.000 famílias e que o número de Cadernetas abertas até o fim deste ano atingirá número idêntico. Em Mossoró, onde mantém uma agência, há dois anos, a APERN tem cerca de 7.000 Cadernetas abertas, o que representa quase metade das famílias daquela cidade (16.000), para a média, hoje, de 100.000 habitantes.

Diz Fernando Antônio Barreto Paiva, administrador-geral da APERN, que a Associação, pelo menos em Natal, já atingiu o que o *Banco Nacional de Habitação* preconiza, com relação às Cadernetas de Poupança: a existência de pelo menos uma Caderneta para cada família brasileira, até 1980. “Como se vê — diz ele — sete anos antes do prazo estipulado pelo Banco, em Natal, já conseguimos o percentual

e a tendência é aumentá-lo gradativamente”.

UMA DAS PRIMEIRAS

De fato, ao ser fundada em 1968, a APERN era uma das primeiras instituições do seu ramo a funcionar no Brasil. Em nosso Estado, ao seu tempo inicial, existia apenas a *Caixa Econômica Federal* que, por ser órgão diretamente ligado à administração central do País, já adotava o sistema desde a implantação do *Banco Nacional de Habitação* e, conseqüentemente, do *Plano Nacional de Habitação*.

Essa antecedência de ação foi que propiciou à APERN uma evolução rápida, em nosso Estado, pois ela encontrou o mercado praticamente virgem.

“A sua criação — diz Fernando Paiva — partiu da premissa de que, de certo modo, o problema habitacional de Natal não se diferenciava de outros centros urbanos: o acelerado crescimento da população, carente de um plano orientado, con-

corria para maximizar o deficit das unidades habitacionais". Sensível a esse problema, um grupo de empresários, com o aval da garantia oficial, fundou a Associação de Poupança e Empréstimo Riograndense do Norte — com o objetivo de justamente minimizar o deficit existente.

O plano inicial de ação foi cumprido e os objetivos imediatamente alcançados. As reformulações e atualizações periódicas permitiram um desenvolvimento planejado e dinâmico, que tornou a APERN, em cinco anos de funcionamento, uma das primeiras APEs do Brasil.

AS TRÊS CASAS

A APERN nasceu numa lojinha térrea do Edifício 21 de Março, na rua Vigário Bartolomeu, com quatro funcionários. Em 1971, passou para o térreo e sobreloja do Edifício Canaçu, na rua João Pessoa, de onde sai agora, para a sede própria da Praça Padre João Maria. Se a sede do Canaçu representava um passo gigante, em matéria de acomodações e espaço para a expansão da empresa, a sede própria comprova o desenvolvimento gradativo de todos os setores, já hoje manobrados por 27 funcionários e um sistema de computação que racionaliza muitos serviços, ganhando o tempo necessário à pressa de conclusão de operações que só a mecanização pode propiciar.

A nova sede possui sub-loja, loja, térreo, primeiro e segundo pavimentos e é dotada de todos sistemas de segurança bancária. Um moderno auditório servirá para as reuniões inerentes à finalidade e ação da empresa e os móveis foram adquiridos à firma carioca Herman Miller, tradicional decoradora de estabelecimentos bancários do país.

Com cinco anos de existência e depois de funcionar em três casas que simbolicamente significam também a sua própria expansão, a APERN tem colocado em prática uma política de aplicação que trou-

xe, sem dúvidas, inegáveis benefícios à economia do Estado, sob a forma, principalmente, de absorção de mão de obra: hoje, por exemplo, cerca de 3.000 operários em média, trabalham direta e indiretamente em obras financiadas pela Associação. Depois, houve o incremento de consumo de materiais provocado pela construção de novas unidades residenciais: cerca de Cr\$ 1.000.000,00 mensais são postos

em circulação no comércio local, através da aquisição de materiais diversos. Além disto, os preços dos aluguéis, antes exorbitantes, encontraram uma barreira deflacionária no fato de hoje já haver, financiadas pela APERN, 5.243 (até outubro de 1973) casas próprias, pelas quais os mutuários pagam a descapitalização dos preços devidos, em vez dos aluguéis puros e simples.

EXPANSÃO CONTINUA

"A evolução da APERN é sólida em todos os seus setores de atividade" — diz Fernando Barreto Paiva. "Uma evolução equilibrada e coesa, que oferece antes de mais nada tranquilidade aos que aplicam na entidade as suas economias".

Nesse setor, ele lembra que "muito nos orgulha o fato de, tanto em Natal como em Mossoró, serem confiadas à APERN as poupanças das principais autoridades constituídas, civis, militares e eclesiásticas, além de profissionais liberais de reconhecida importância na comunidade".



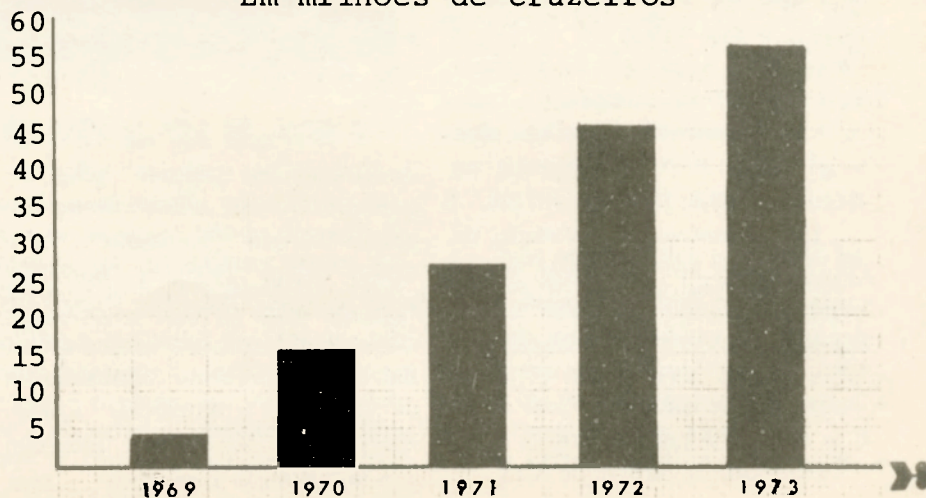
Fernando Paiva fala com os números

QUADRO DEMONSTRATIVO DO CRESCIMENTO DA APERN

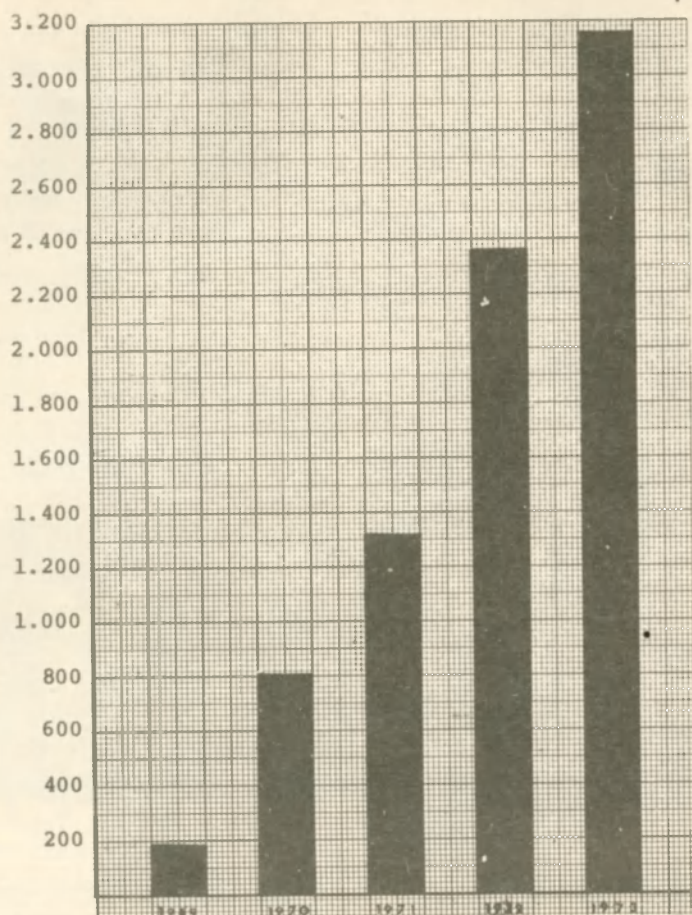
ANO	Número de Cadernetas	Depósitos Cr\$	Aplicações Cr\$	Casas Financiadas
1969	2.603	2.905.000	4.338.0000	291
1970	7.146	9.161.000	15.739.000	609
1971	13.998	12.471.000	26.690.000	899
1972	21.761	21.943.000	45.667.000	1.298
1973*	56.646	30.801.000	55.856.000	2.146

* Até o mes de outubro

EVOLUÇÃO DAS APLICAÇÕES DA APERN
Em milhões de cruzeiros



RESERVAS DA APERN
em milhares de cruzeiros



A agência de Mossoró foi inaugurada no dia 30 de setembro de 1971 — e a data é a do famoso instante em que Mossoró libertou os seus escravos, uma efeméride que o município comemora anualmente em meio aos mais retumbantes festejos.

Mas além da APERN de Natal e da de Mossoró, o grupo possui ainda maioria de ações numa APE no Piauí: em Terezina, implantou, pouco tempo depois de Natal, a Caixa Forte Associação de Poupança e Empréstimo, também em franco desenvolvimento. Tanto, que agora já cogita abrir uma agência na cidade de Picos.

Em números, a evolução da APERN pode ser aquilatada, nesses cinco anos de existência, numa comparação dos quadros abaixo, onde o valor das aplicações, por exemplo, era de Cr\$ 4.330.000,00 em 1969 e já em 1970 pulava para 15.739.000,00, atingindo Cr\$. .

55.856.000,00 até outubro de 1973. Ou no valor das garantias recebidas pela aplicação (hipoteca das casas financiadas) que ascendeu de Cr\$ 10.401.000,00, em 1969, para Cr\$ 106.234.000,00 em outubro/73.

“Hoje a APERN é isto: uma organização plenamente vitoriosa, que conseguiu absolutamente consolidar as suas finalidades e que, antes de qualquer coisa, para conseguir essa posição, conquistou a confiança dos seus associados” — diz Fernando Paiva.

A Associação tem um Conselho de Orientação, composto pelos engenheiros Álvaro Alberto Souto Filgueira Barreto (presidente), Luiz Sérgio Souto Filgueira Barreto e Raul de Souza Ramalho. Como Administrador-Geral Fernando Antônio Barreto Paiva e como Administrador de Operações e Finanças, Olímpio Procópio de Moura, que integram a Administração Executiva. **fim**



Vã à SACI quando for comprar material de construção.

E o que há de melhor estará com você. A SACI garante.

Você vai perceber que SACI oferece muitas opções de qualidade. As melhores.

Alinhe a essa, outras vantagens: estoque gigante, preço quase de fábrica, entrega imediata na obra, lugar para você estacionar e financiamento fácil.

A SACI é a primeira. Há 11 anos.



R. GURGEL LTDA.

Rua Tra Bandeira, 828
Fone 2-1543 - Alacria

POUPANÇA

Um bom hábito do natalense

O natalense adquiriu o hábito da poupança. Esta é a opinião generalizada dos gerentes das quatro organizações (uma Associação de Poupança e Empréstimo, duas Sociedades de Crédito Imobiliário e uma Caixa Econômica) que em Natal lidam com Cadernetas de Poupança ou Letras Imobiliárias. Isto sem se falar nos depósitos compulsórios do Fundo de Garantia Por Tempo de Serviço.

Com relação aos dois primeiros sistemas, espontâneos e por isto mesmo capazes de servir para uma avaliação, é digno de nota o fato de todas quatro organizações possuírem considerável número de depositantes, com tendência a aumentar sempre.

A Caixa Econômica Federal do Rio Grande do Norte, a Caderneta de Poupança Banorte, a Caderneta de Poupança da APERN e a Caderneta de Poupança Tabajara, até outubro último, possuíam conjuntamente uma média de 80.000 cadernetas abertas e até o final do ano a previsão era para aumentar esse número para 85.000.

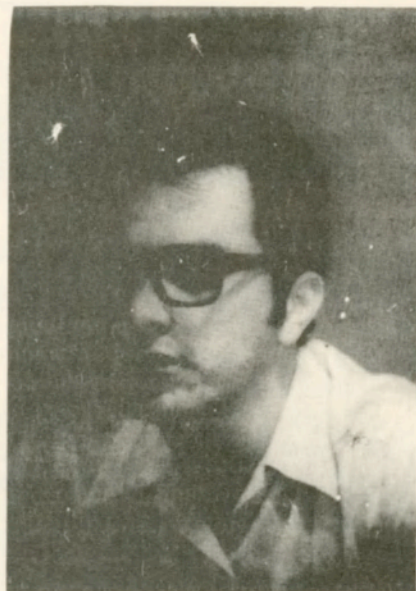
Das quatro, a APERN vai consideravelmente à frente, não apenas porque foi a primeira a atingir o mercado com uma publicidade maciça sobre o sistema (a Caixa Econômica, mesmo como agente natural do Banco Nacional de Habitação para esse tipo de movimento bancário, só recentemente partiu para arregimentar clientela) e possui cerca de 80% do número total de contas.

O valor dos depósitos totais é da ordem de Cr\$ 78 milhões e conquanto não possamos especificar os depósitos de cada uma, por questões que envolvem sigilo e ética, podemos adiantar que os da Caixa Econômica, mesmo considerando o número bem menor de cadernetas abertas, com relação à APERN, é quase

igual ao dessa Associação. O que demonstra que os depósitos na Caixa são em maior valor. O mesmo ocorre com relação à Tabajara e à Banorte: a primeira tem mais de 50% do número de cadernetas abertas na segunda, mas mesmo assim os depósitos da segunda somam quantidade bem maior.

EUFORIA PUBLICITARIA

As discrepâncias, no entanto, não significam mal maior, senão uma natural consequência da euforia publicitária que atinge principalmente as camadas menos esclarecidas e também de menos posses. A alegoria forjada pelas mensagens levadas ao povo pelos meios de comunicação ensejam o que o Banco Nacional de Habitação chama "a recuperação de um dos mais salutarres hábitos que um povo possa ter: o de poupar para investir em programas e projetos de real interesse da coletividade, consorciando-se assim com o Governo na tarefa de acelerar o desenvolvimento global do País".



José Maria diz que letras de câmbio vão se acabar.

Existe, porém, um fato para que as autoridades no assunto chamam a atenção: tem-se deixado de explicar aos depositantes alguns detalhes relativos às Cadernetas. Principalmente o fato de que, mesmo tendo a mesma estrutura de um depósito bancário (o depositante pode retirar o dinheiro na hora que quiser) só nelas os depósitos rendem juros e correção monetária. E que

há duas espécies de Cadernetas: as das Associações de Poupança e Empréstimo e as das Sociedades de Crédito Imobiliário, idênticas às das Caixas Econômicas. Isto, no entanto, não quer dizer que uma pague mais juros, correção monetária ou dividendos do que a outra. Há apenas um mecanismo diferente de ação: nas APEs, a Caderneta, além da correção monetária, paga dividendos mínimos de 6% ao ano (pode pagar menos, de acordo com o seu movimento global, porém nunca pa-



Siminêa acha elevada a poupança natalense

gar mais, segundo determinação do BNH) fazendo o cálculo da correção trimestralmente sobre o saldo menor e pagando os dividendos semestralmente, sobre o saldo médio.

Nas SCIs e Caixas, juros e correção são calculados trimestralmente e há pagamento de juros fixos de 6% ao ano. Nos três sistemas, todos os rendimentos são calculados sobre o menor saldo do período.

Com relação a essa última observação, deve-se esclarecer que nas Cadernetas de Poupança o inversor obtém melhor rendimento somente quando deposita seu dinheiro no início de cada trimestre. Quando o depósito é feito até o 14.º dia dos trimestres iniciados em janeiro, abril, julho e setembro, o crédito de juros e correção monetária contará desde o dia 1.º desses meses.

A LETRA IMOBILIÁRIA

Duas organizações em Natal jogam no mercado as Letras Imobiliárias: a Banorte Crédito Imobiliário e a Tabajara S. A. Crédito Imobiliário. A primeira tem apenas nove meses de funcionamento e a outra, pouco mais de dois anos.

As Letras Imobiliárias têm emis-

são de 3 a 5 anos em valores de Cr\$ 1 mil e Cr\$ 5 mil que vencem trimestralmente, até 36 meses. O seu resgate é garantido pelo Banco Nacional de Habitação até 180 dias, um mínimo teórico. Podem ser recolocadas no mercado e atualmente pagam juros de 1,5% ao mês, trimestralmente — contra 1,75% de poucos meses atrás e 2% de há um ano passado. Por conta desse decréscimo de bonificações, é que José Maria Cunha Melo, gerente da Banorte, acha que a tendência das Letras é se extinguirem.

Manoel Feliciano Maia de Souza, da Tabajara, antes fazendo a diferença entre a Caderneta e a Letra (uma é poupança, a outra é investimento) acha que os dois sistemas ainda vão persistir por muito tempo.

As duas SCIs juntas possuem hoje cerca de Cr\$ 15 milhões aplicados em Letras Imobiliárias com uma grande diferença em favor da Tabajara, que as emite em valores que oscilam de Cr\$ 500 a Cr\$ 50 mil. A Banorte emite em dois valores apenas: Cr\$ 1 mil e Cr\$ 5 mil.

POUPANÇA: UMA SURPRESA

Para Manoel Newton Siminéia, da Caixa Econômica Federal, a poupança do natalense é tão surpreendente quanto a do brasileiro, de modo geral. O que existe poupado hoje em Natal, uma cidade cuja maior faixa ativa é de assalariados, pode ser considerado uma grande soma. Em Natal poupa o profissional liberal, a autoridade civil, militar, ou eclesiástica, o estudante, o soldado, o operário, a doméstica, para si ou para seus filhos.

De fato, em termos nacionais a ascensão dos saldos depositados em contas de poupança (incluindo o FGTS) representam, entre 1971 e 1972 um salto surpreendente: de Cr\$ 3,7 bilhões passaram para Cr\$ 7,5 bilhões e até outubro deste ano atingiam Cr\$ 10,4 bilhões. O que antevia, até o final do ano, o alcance da meta do BNH: Cr\$ 12 bilhões.

Em Natal, conquanto a grande maioria das pessoas que têm Caderneta de Poupança esteja nas classes média e baixa, alertadas pelas cam-

panhas publicitárias (como os depositantes da APERN e da Tabajara) há, no entanto, muita gente que está *por dentro* das vantagens dos depósitos nos inícios de trimestre e não são poucos os que chegam até a tomar dinheiro emprestado, para depositá-lo nesse período de crescimento dos depósitos, retirando-o depois, saldando o empréstimo e ficando com o lucro depositado, à espera de novo período benéfico.

Na Tabarajara a maioria dos depositantes é de mulheres e crianças (cerca de 70%) enquanto na Caixa Econômica há equidade entre sexos e idades. Na APERN a média de idade dos depositantes é de 25 anos, enquanto na BANORTE a grande maioria é de pessoas de 40 anos de idade, uma média de 60% — ficando as Cadernetas abertas em nome de menores com cerca de 20%.

José Maria Cunha Melo diz que está havendo um incremento mensal da ordem de 15% a 20% em depósitos — o que quer dizer que o saque é proporcionalmente pequeno, talvez até mesmo porque a

UM LUGAR DE DESTAQUE PARA O RN

A penetração da revista RN-ECONÔMICO nos meios empresariais do Rio Grande do Norte está absolutamente comprovada: com este número, ela comemora quatro anos de circulação ininterrupta. A sua luta e a sua finalidade maior tem sido também a de empresas como a nossa, que cuidam antes de mais nada de determinar para o RN um lugar de destaque, como um Estado que busca a sua destinação desenvolvimentista. Portanto, é de justiça lançarmos a RN-ECONÔMICO nossa mensagem de parabéns.



ECOIL

EMPRESA DE CONSTRUÇÕES CÍVIS LTDA

O total da poupança dos natalenses depositada na APERN, CAIXA ECONÔMICA, BANORTE e TABAJARA representa aproximadamente tudo o que o Estado do Rio Grande do Norte arrecada em um ano.

maioria dos depositantes da Banorte está naquela faixa de idade que pode e sabe esperar os seis meses a partir dos quais a Caderneta rende correção monetária e juros fixos.

Na APERN também ocorre muito pouco saque, diz Fernando Paiva, gerente da Associação. E explica: "A idéia de poupança está de fato arraigada no conceito do nosso depositante e só em último caso ele retira o que depositou. Isto acontece numa proporção de 10% contra os depósitos".

Para Manoel Feliciano Maia de Souza, da Tabajara, as retiradas acontecem muito pouco na sua SCI porque lá é atingida a faixa do pequeno depositante (como ocorre na APERN) que quando entrega o dinheiro, um mínimo geralmente de suas economias mensais, se esquece dele e espera os lucros ou simplesmente tem certeza de que ele está guardado e vai servir futuramente.

Na Caixa Econômica Federal do Estado, diz Manoel Newton Simi-

néia, os depositantes são mais esclarecidos e geralmente movimentam a conta, com liquidação de seis em seis meses.

O depósito com finalidade de aquisição da casa própria é também uma constante preocupação do natalense. Na APERN isto ocorre com mais frequência, principalmente porque a Associação atua principalmente na faixa do financiamento habitacional. Hoje ela tem cerca de 1.000 pedidos de financiamento em tramitação, embora não beneficie interesses de casas populares, agindo em torno da habitação média, média alta e classe "A". A APERN tem hoje 2.146 mutuários — pessoas que adquiriram casas através de suas operações, tendo aplicado com eles Cr\$ 58 milhões garantidos por Cr\$ 110 milhões — valor total

das residências, financiadas 50% pela Associação.

Na Tabajara deposita-se numa proporção de 10% com preocupa-

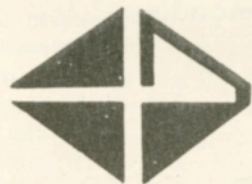
ção na aquisição da casa própria e na Banorte essa destinação da poupança ainda não está bem definida, dado mesmo o pouco tempo de vida da instituição.

Seja qual for o sentido particular dado por cada natalense ao fato de poupar, o importante é que ele está sensivelmente atingido pela poupança. E, mesmo que não siga à risca o manual doutrinário do BNH, de orçamento doméstico, supressão de despesas e destinação de *alguns trocados* para a Caderneta de Poupança, é certo que cada dia mais ele se imbuí dos efeitos benéficos do ato de guardar algum dinheiro, para quando uma necessidade maior o exigir. Os Cr\$ 78 milhões que os natalenses têm hoje poupados e depositados nas cadernetas de poupança, o Fundo de Garantia, não deixam de representar uma considerável quantia: representam aproximadamente tudo o que o Estado do Rio Grande do Norte arrecada de ICM durante todo um ano fiscal.

fim

INSTRUMENTO DE DESENVOLVIMENTO

O RN-ECONÔMICO tem sido, ao longo dos seus quatro anos de circulação mensal, um instrumento que incentiva o desenvolvimento do Rio Grande do Norte. Por isso, ao ensejo da festa aniversária desta revista, nós que fazemos a ENARQ levamos as nossas congratulações aos que fazem RN-ECONÔMICO.



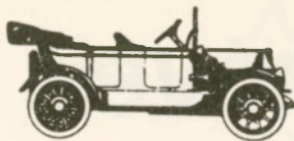
ENARQ -

ENGENHARIA E ARQUITETURA LIMITADA
Construções Cíveis e Industriais

quatro anos de bons propósitos

Quatro anos atrás, a classe empresarial e os empreendimentos da atividade privada não chegavam ao conhecimento do público. Faltava um órgão de imprensa que os promovesse e que incentivasse o povo e as classes dirigentes a pensar no desenvolvimento. Foi quando surgiu a revista RN-ECONÔMICO. Os quatro anos que a revista comemora hoje são bem uma prova de que os seus propósitos foram bem entendidos. Parabéns aos diretores e redatores de RN-ECONÔMICO pelo sucesso alcançado.

ITAPETINGA AGRO INDUSTRIAL S.A.



rn.automóveis



PRESIDENTE DA FORD É PERSONALIDADE DO ANO

O Sr. Joseph O'Neil, Presidente da Ford Brasil S/A, foi escolhido personalidade do ano pela comissão encarregada da eleição das pessoas que receberão o prêmio Luiz da Câmara Cascudo, em Natal, por ocasião da Festa das Personalidades, nos primeiros dias de dezembro. A medalha Câmara Cascudo é conferida às pessoas que se evidenciam nos setores de atividade social, no país.

MARPAS ENTREGA VOLKSWAGEN 74

Marpas S/A, revendedor autorizado Volkswagen, já está entregando os primeiros carros modelo 1974 à sua clientela. A preferência do público, segundo informação do setor de venda, é pelo Brasília, vindo a seguir o Fusão e o Fusquinha.

CHEGOU O MAVERICK DE QUATRO PORTAS

Chegaram a Natal os primeiros Mavericks de 4 portas, o mais novo lançamento da Ford Brasil S/A, nas versões Super e Super Luxo. A informação é de Santos & Cia. Ltda., que está aguardando até o fim deste ano receber da fábrica os primeiros opcionais da linha Maverick: a transmissão automática, a direção hidráulica, ar condicionado e aquecedor.

AUMENTA PROCURA DE UTILITÁRIOS E CAMINHÕES

Natal Veículos e Peças S/A, revendedor Chevrolet, está registrando uma intensa procura dos modelos GM 1974, notadamente a linha de caminhões e utilitários.

POSTO SÃO LUIZ AMPLIA INSTALAÇÕES

O Posto São Luiz, de Luiz Flor, está ampliando as suas instalações da avenida Salgado Filho. Com isso ganhará o cliente, que disporá agora de melhores serviços.

RAID DA INTEGRAÇÃO NACIONAL VEIO AO RN

O Raid da Integração Nacional, promovido pela Ford, passou por Natal. Um Maverick, um Corcel e uma Belina, formando uma comitiva comandada pelo piloto Greco, estão percorrendo todo o Brasil, levando mensagens aos governadores estaduais e recolhendo deles mensagens que serão entregues ao Presidente Médici, em Brasília, ao final do Raid. Na foto acima, os pilotos fazem relatório de viagem diante dos diretores de Santos & Cia. Ltda., revendedor Ford no Rio Grande do Norte.



Os pilotos do Raid relatam a viagem aos diretores de Santos & Cia. Ltda.

LUIZ CIRNE REGRESSA DO SUL

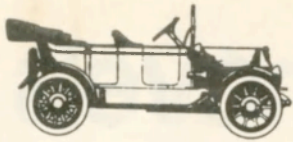
Luiz Cirne, diretor de L. Cirne & Cia., revendedor Firestone no Rio Grande do Norte, regressou de viagem a São Paulo onde foi manter contatos com fornecedores de pneus e fabricantes de jantes de magnésio.

DIEL VENDE EM 24 MESES

A Diel, uma das melhores Lojas de peças e acessórios de automóveis em Natal, lança neste fim de ano uma grande promoção de vendas. Tudo pode ser adquirido em até 24 meses para carros de todas as marcas nacionais.

DUAUTO LANÇA PROMOÇÃO IMPACTO

A Duauto Veículos anuncia uma promoção de vendas que terá grande impacto: compre hoje e pague a primeira prestação daqui a 180 dias. Através dessa campanha arrojada, Duauto ganhará uma grande faixa do mercado de automóveis natalense.



rn.automóveis

Tudo sobre o DODGE 74



Após a apresentação do Dodge 1800 para 1974, a Chrysler Corporation do Brasil mostra seus modelos Dodge SE, Dodge Dart Coupé de Luxo, Dodge Dart Gran Coupé, Dodge Dart Gran Sedan, Dodge Charger e Dodge Charger R/T.

Dodge SE

Para 1974 o Dodge SE apresenta reestilização e novas e vibrantes cores que realçam ainda mais suas linhas esportivas. No interior, maior luxo no acabamento e maior personificação do modelo. O capô e o porta-malas agora são pintados na mesma cor da carroçaria e receberam novos emblemas "Dodge". Um novo "tape" preto mais largo, e de forma totalmente diferente, foi colocado nas laterais, terminando na metade dos para-lamas traseiros, com as letras "SE" estilizadas.

O tratamento dado ao interior tornou marcadamente personificado o Dodge SE. O estofamento em novo desenho de vinil xadrez "Scottish" é apresentado nas cores amarelo, verde, vermelho ou branco

combinando com a cor da carroçaria.

DODGE DART COUPÉ DE LUXO

É destacável a aparência ganha pelos modelos equipados opcionalmente com teto de vinil que agora poderão ser preto ou bege, combinando com a cor da carroçaria. Internamente o estofamento também acompanha a mesma dinâmica de combinação de cores. A carroçaria dispõe de grande gama de novas cores incluindo as metálicas do tipo "fire mist" muito mais vibrantes, disponíveis para o restante da linha 1974.

Externamente o Coupé de Luxo apresenta: novas localizações dos emblemas "Dodge" traseiro e dos laterais "Dart de Luxo", friso de soleira (idêntico ao do Charger R/T), lanternas traseiras com novo estilo, tampa do tanque de gasolina pintada na mesma cor da carroçaria e teto de vinil preto ou bege. Os bancos tem agora novo tipo de vinil, o que mudou sua aparência. Quando o interior é bege, os tapetes são marron e os cintos de segurança e demais pertences do estofamento são bege. O painel de instrumento é pintado em preto fôco de nova composição, altamente resistente à sujeira e arranhões.

DODGE DART GRAN COUPÉ E GRAN SEDAN

Embora sejam modelos de carroçarias diferentes (o primeiro é um duas portas coupé sem coluna e o segundo um sedan quatro portas), ambos receberam o mesmo tratamento e acabamento. Trata-se das versões mais luxuosas e cómodas do coupé (exceto os esportivos Charger e Charger R/T) e do sedan.

Externamente, além das novas cores, as carroçarias foram ainda mais refinadas, dentro de um conceito de estilo clássico. Teto de vinil de desenho especial é standard e pode ser preto ou bege, dependendo da cor da carroçaria. As lanternas traseiras acentuam as linhas e a tampa de gasolina segue a cor da carroçaria. O interior que nes-

ses modelos sempre apresentou grande luxo e comodidade, foi ainda mais refinado.

DODGE CHARGER

O esportivo Charger, além de ter se beneficiado com as novas cores, ainda apresenta teto de vinil standard que poderá ser preto ou bege, dependendo da cor da carroçaria. A lateral ganhou novo friso de soleira (idêntica ao do R/T), tampa do tanque de gasolina na mesma cor da carroçaria e nova calota cobrindo toda a roda. A traseira, além da nova lanterna, teve modificações de estilo.

DODGE CHARGER R/T

O Charger R/T é o mais esportivo e rápido dos carros produzidos pela Chrysler. Para 1974 apresenta como grande novidade a ignição transistorizada como equipamento standard, que deverá melhorar ainda mais o brilhante desempenho deste carro (partidas mais rápidas em qualquer condição e maior durabilidade do sistema de ignição).

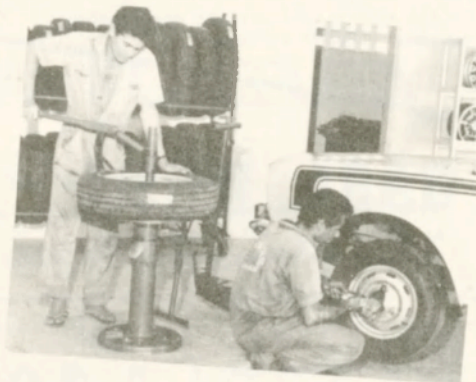
A aparência do R/T para 1974 recebeu um cuidado estilístico que resulta num conjunto dos mais agradáveis, ressaltando ainda mais as sutilezas das linhas básicas. Para combinar com as novas cores, o teto de vinil standard, é preto ou bege e o novo "tape" lateral preto ou dourado. O capô tem agora novas tomadas simbólicas de ar para o motor, a traseira recebeu nova lanterna e pintura e frisos diferentes. A lateral do R/T foi bastante alterada, tornando-se mais esbelta graças às modificações introduzidas: novo "tape", localização do emblema "Charger R/T", friso da soleira, roda nova e tampa do tanque de gasolina pintado na mesma cor da carroçaria.

O interior do R/T é apresentado com características esportivas e de luxo. Os bancos dianteiros são independentes, reclináveis e entre eles está a alavanca do câmbio de 4 marchas. A direção esportiva é hidráulica e todo o revestimento dos bancos e laterais é standard de couro natural preto ou bege.

A MAIS MODERNA LOJA DE PNEUS

L. CIRNE & CIA. ACABA DE INSTALAR A MAIS MODERNA LOJA DE PNEUS DA CIDADE, COM BALANCEAMENTO ELETRÔNICO E SERVIÇOS TÉCNICOS DE TROCA E RODÍZIO DE PNEUS.

LÁ, VOCE TAMBÉM PODE EQUIPAR O SEU CARRO DE QUALQUER MARCA COM JANTES DE MAGNÉSIO E PNEUS TALA LARGA. O ATENDIMENTO É ESPETACULAR.



O Gerente da FIRESTONE no Brasil, Arthur Conrad Deer, e o Gerente desta indústria em Recife, Nelson Valença Filho, visitam a nova loja de L. CIRNE. À esquerda, Luiz Cirne, diretor de L. CIRNE & CIA.

L. CIRNE & CIA. LTDA.



Nova Loja: Av. Hermes da Fonseca, 863 - Fone 2-2895
Matriz: Rua Mário Negócio, 1494 - Fones 2-0227 e 2-2078
Filial: Esplanada Silva Jardim, 138 - Fone 2-0820



**vista
bem
e saia
por aí!..**

Sinta o resultado. O homem moderno não tem opção: andar bem vestido é uma obrigação para ele.

A CASA RUBI lhe orienta e lhe oferece o melhor em calças, camisas, calçados, lenços, meias, e tudo o mais que poderá transformá-lo num homem elegante.

A CASA RUBI é exclusivista dos afamados calçados MOTINHA e PINHOLIMA.

CASA RUBI

Av. Rio Branco, 583 - Fone 2-3940
Cidade Alta - Natal(RN)



Para você vestir bem, é preciso ter sugestões de bom gosto. Agora, em Natal, a MONT BLANC escolhe para você a Moda Feminina. MONT BLANC veste a mulher elegante de Natal. MONT BLANC só vende artigos de muito bom gosto. Vá lá, para comprovar.

MONT BLANC
modas

Galeria do Edifício Barão do Rio Branco
Rua Princesa Isabel - Cidade Alta - Natal

**NA CALMA E NA BELEZA
DE UMA PRAIA!**



É assim a
CASA DE HÓSPEDES,
onde você se
encontra com a
natureza. Ideal
para fins de
semana, lua de
mel, cursos e
convenções.

**CASA DE HÓSPEDES
DE PONTA NEGRA**

Informações em Natal - telefone 2-0150
Edifício Natal - Av Rio Branco, 414



O SISAL BATEU A SCHEELITA

“... E folhes dito que não causassem dano à erva da terra nem a qualquer coisa verde, nem a árvore” (Apoc. 9.4).

... porque em uma só hora ficou devastada tamanha riqueza (Apoc. 18-17).

Como em uma visão apocalíptica de que fala o autor sagrado sobre flagelos grassando no meio dos homens, existe no mundo, já e agora, uma crise de matérias primas e gêneros primários. Houve secas na África; ciclones em Madagascar; e, paradoxalmente, por decorrência de uma série de crises ecológicas no Continente Negro, o Sisal — produto típico das nações subdesenvolvidas — ganha alta cotação na balança internacional. É um fenômeno que se origina também da queda de produção do abacar — fibra melhor do que a do sisal; queda de produção do próprio sisal motivada pelos preços baixos de antigamente; e da carência de celulose para as fábricas de papel kraft, e produtos sintéticos.

O Brasil, no momento, é o maior produtor de sisal do mundo, com 240 mil toneladas/ano, e em termos regionais, o Rio Grande do Norte ocupa o 3.º lugar, estimando-se a safra 73/74, em 20 mil toneladas.

CISAF (Comércio e Indústria de Fibras S/A), Fazenda Zabelê (Serra Verde AgroIndustrial) são, em nosso Estado, as duas únicas empresas

que comercializam o produto, exportando-o para Estados Unidos, Canadá, países da Europa Ocidental, e alguns países da Cortina de Ferro.

Francisco Dantas Guedes (formado em Direito, Administração de Empresas, e em Contabilidade) é diretor da CISAF, e possui dez anos de experiências na comercialização e exportação do sisal. Conhece também a história dessa matéria prima, e disserta:

“O sisal somente há cerca de 70 anos passou a ter importância econômica como produto agrícola, quando foi introduzido na África Oriental Inglesa. Veio para o Brasil nos idos de 1930. Porém, somente a partir de 1946 é que se integrou na pauta de exportação. Encontrou o seu melhor “habitat” nas nações subdesenvolvidas, em regiões semi-áridas; é, portanto, um companheiro dos pobres. Tanzânia, Kênia, e Angola, (África); e Brasil e México, nas Américas”.

FENÔMENO DE PREÇOS

A fibra de sisal como matéria

prima produzida em países de economia fraca, para ser vendida a consumidores em países de economia forte, tem sofrido cíclicas crises de preços, afirma *Dantas Guedes*.

Lembra que na década de 50 o seu preço chegou a níveis que não cobria nem as despesas de colheita, fato agravado pela desastrosa política cambial vigente no Brasil naquela época. Em 63, porém, alcançou preços astronômicos, iniciando nova descida para, em 70, repetir-se a situação deplorável de 1954. Agora, dez anos após, está no ápice dos preços altos, nunca antes alcançados.

Explica o fenômeno em questão como fato coincidente no mercado internacional com as altas de preço que estão ocorrendo com o algodão, o cacau, a soja, mamona, carne bovina, etc. E ainda, com a queda de produção do sisal e do abacar (manilha), produto que também se emprega na fabricação de papéis extra-fortes e extra-finos, e em todo tipo de filtro. *Outros fatos que explicam a alta de preço do sisal:* as perturbações econômico-sociais e políticas nas Filipinas, onde a produção de abacar de 160 mil toneladas baixou

para 60 mil; a crise dos produtos sintéticos, derivados do petróleo, com violência e constante elevação de preços; e, enfim, a crise mundial de celulose para papel, que fez a indústria utilizar a fibra de agave como matéria prima, especialmente na produção de papéis altamente resistentes, do tipo "kraft", em grande procura pelas fábricas de cimentos, lojas e super-mercados.

A PEQUENA PRODUÇÃO

Entende *Dantas Guedes* que a fibra produzida atualmente no Brasil não é suficiente nem sequer para fazer o papel "kraft" consumido internamente e o parque industrial de cordas para a exportação está se ampliando de modo acelerado. Acrescenta-se que a SUDENE já aprovou vários projetos para fábricas de papel, (quatro para Bahia e uma para o Rio Grande do Norte) e como algumas destas fábricas produzirão tapetes, cordéis para embalagens, mantas para estofamentos e obras de artesanato, fatalmente poderá acontecer a falta de matéria prima.

Para *Dantas Guedes* a solução virá com a intensificação do plantio, pois o sisal está dando vultosas divisas para o Brasil, fretes para nossos navios, renda para os portos, ICM para os Estados, além de ser um produto com características excepcionais: resiste às estiagens, não está sujeito às pragas, e sua colheita pode ser adiada para épocas oportunas, produzindo com ou sem tratamentos culturais.

Em ritmo de paródia, ele declara: "Não há muito, o maior industrial do Estado, em uma entrevista ao RN-ECONÔMICO lançou um desafio: "Mostre um riograndense do Norte que dê mais emprego do que eu". Eu lanço outro desafio: mostre um produto agrícola no Nordeste com as características vantajosas do sisal?!".

As fazendas Zabelê e Serra Verde localizam-se no municípios de Touros e João Câmara. Pertencem ao Grupo Fernando Rodrigues e Múcio Bandeira de Melo. Em setembro de 1971, a Zabelê foi comprada em hasta pública por um milhão e quinhentos mil cruzeiros ao grupo português SACRAFE. Uma falência devida à má organização empresarial e a desvalorização do sisal.

O grupo de agora é de Pernambuco, e possui fábricas de papel (PAFISA, Pajeú, CELNORTE), e

opera no ramo imobiliário (sistema financeiro TAA).

Inicialmente, era pensamento de seus diretores o cultivo do agave para consumo de suas fábricas.

Uma das maiores fazendas do Estado, a Zabelê possui 31.887 hectares com 10.600 hectares de plantio de sisal, em terras contínuas, e cultivado racionalmente. Lá existem mais de 400 casas construídas, além de usinas destinadas ao beneficiamento do sisal para exportação. Residem na fazenda 3 mil pessoas.

A empresa exporta, por mês, 800 toneladas de sisal, porquanto somente começou a funcionar, a partir de 72. Seus diretores afirmam que, a partir de janeiro vindouro, a exportação mensal passará a ser de 1.000 toneladas.

O engenheiro agrônomo João da Matta Toscano Neto, assessor técnico da Zabelê e Serra Verde Agro-Industrial, numa análise da situação do sisal é reconhecedor de sua crise, anos atrás, até no mercado interno, motivada pelo decréscimo da produção devido o aviltamento de preços, e mundialmente, em virtude da concorrência do sintético, sendo que agora a situação é outra: com a sua escassez no mundo, a procura aumenta dia a dia, elevando-se os preços.

João da Matta é de parecer que "o sisal não cairá tão cedo de preço, porque, além de sua procura mundial, o próprio Nordeste o está exigindo para consumo em suas fábricas de "Baler-Wine" (fabricação de fios e barbantes para enfardamento de feno), e também, nas novas fábricas de papel, o que significa que sua demanda interna aumenta, substancialmente".

Em outros dados, ele explica que o consumo nos anos 65/70 foi de 32 mil toneladas/ano nas indústrias locais (Nordeste), e que no próximo triênio alcançará 50 mil toneladas.

Euforicamente, afirma João da Matta que se acha em fase final de elaboração um projeto agrícola de expansão da fazenda Zabelê, que será encaminhado ao Banco do Brasil — agência de João Câmara — no valor de 12 milhões, com financiamento através do PROTERRA, objetivando a expansão da cultura sisaleira, e cultivo de oleaginosas (mamona).

Haverá aumento de área cultivada com agave para 20.000 hectares, que será o maior plantio contínuo do mundo; e duplicação da mão-de-obra já existente.

Nas metas dessa política expansionista e de diversificação vegetal, se inclui também a industrialização de sub-produtos do agave, como seja, a extração de ecogenina — um produto básico na fabricação dos anticoncepcionais.

Quadro demonstrativo da exportação do SISAL do Rio Grande do Norte, de 68 a setembro do corrente ano, fornecido ao RN-ECONÔMICO pelo chefe da CACEX, no Estado, sr. Clidenor Jacob de Medeiros, que declarou, diante dos dados coligidos, que "o Sisal disparou no preço e na procura", bastando-se comprovar na tabela abaixo, o confronto dos anos 72/73, em que se nota, a quase duplicação do produto e respectivos preços:

QUADRO DAS EXPORTAÇÕES — SISAL

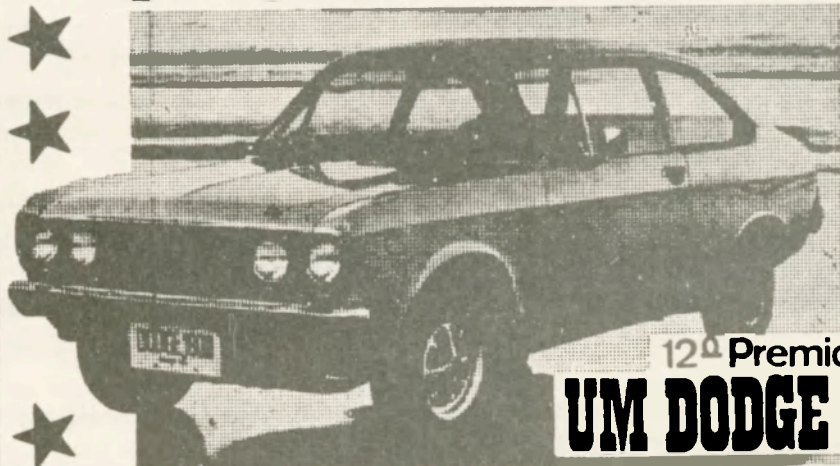
A N O	B U C H A S		F I B R A S	
	Kilos	Cr\$	Kilos	Cr\$
1968	721.633	205.676,69	590.809	2.136.515,63
1969	1.747.487	604.408,20	8.360.350	3.714.818,96
1970	1.551.029	578.971,31	10.307.099	5.447.037,95
1971	1.010.944	383.054,07	7.032.060	3.753.704,36
1972	1.950.000	1.226.130,24	7.987.304	7.560.950,82
-1973*	2.349.994	2.544.351,45	9.335.000	17.206.321,79

* Período de janeiro a setembro

EM TEMPO DE VALSA... E A PRIMEIRA PRESTAÇÃO SÓ EM 74!



PHILIPS DÁ SORTE!



12º Premio:

UM DODGE 1800-ZERO KM

...PRÁ CINEMA!

11º PREMIO

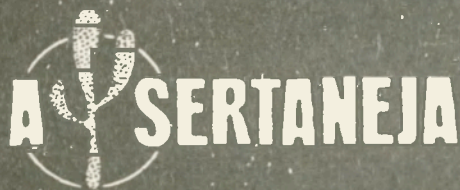


TV PHILIPS 531

Compre qualquer artigo da famosa linha Philips pelo Credi-prazão... 36 meses, sem entrada e sem fiador. Aprovação imediata! Pague a primeira prestação em março de 74 e concorra pela loteria federal a um Dodge 1800 de luxo, zero Km — o melhor carro do Brasil e a um mundão de prêmios. Com Philips e A Sertaneja você vai ganhar prêmios o ano inteiro.



GANHE PREMIOS O ANO INTEIRO!



O MERCADÃO DO ELETRODOMÉSTICO onde o mais importante é você

R.Branco-U.Caldas - Pres. Bandeira NATAL

Currais Novos — Moco-ro - Caico

Atualmente, é o sisal o produto que mais divisas carrega para o Estado, sendo a CISAF a maior empresa exportadora (80%) da produção do Estado.

É fato que, desde janeiro de 72, os preços para a comercialização desse produto têm subido quase que semanalmente. Sendo o sisal um produto considerado "não industrial", está sujeito a todos os encargos fiscais e parafiscais, contribuindo hoje de forma extraordinária para o aumento da arrecadação estadual.

Dir-se-ia acertadamente e por analogia, que à maneira do algodão que é "ouro branco", o sisal é, no Nordeste, o "ouro verde" dos dias atuais. Por isso mesmo, como afirma o agrônomo João da Matta, "tratando-se de uma cultura tão importante na área do Rio Grande do

Norte, o sisal hem merece atenção das autoridades governamentais, quer de ordem creditícia, quer de ordem técnica".

Se o plantador de sisal o cul-

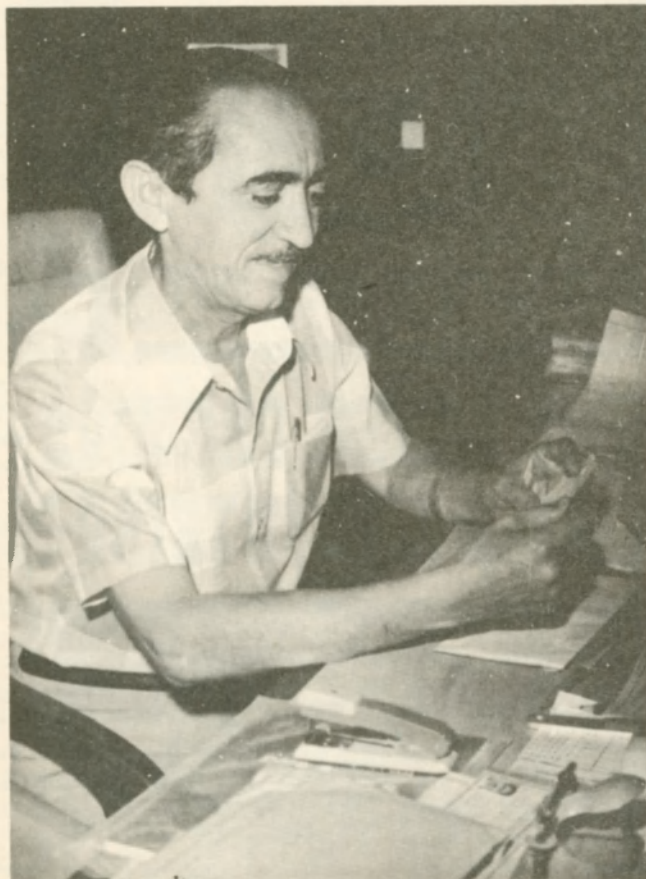
tiva sem financiamento adequado, em contrapartida os bancos oficiais não recebem ordem ou instruções para financiar novos plantios. São altas as taxas tributárias de ICM sobre sua comercialização. Seria, pois, estimável, uma redução de tributos que reverteria em forma de insumos modernos, máquinas agrícolas e/ou recuperação ou plantio de mais sisal nas fazendas dos produtores, compensando-se, assim, os grandes prejuízos sofridos no passado.

fim

DANTAS GUEDES:

As nossas autoridades precisam acreditar no sisal

Francisco Dantas Guedes, um dos diretores da CISAF (firma exportadora de 80% do sisal do Rio Grande do Norte), é um estudioso incansável dos problemas sisaleiros. Lidando há mais de 10 anos com a cultura e o comércio do produto, e tendo participado de muitos conclaves internacionais ele já possui idéias firmes sobre o presente e o futuro do sisal. Nesta entrevista exclusiva concedida a revista RN-ECONÔMICO, ele mostra a importância do sisal para a nossa economia e alerta as autoridades contra a falta de incentivos.



RN-Econômico — CONTE A HISTÓRIA DO SISAL E EXPLIQUE SUA ATUAL VALORIZAÇÃO.

Dantas Guedes — Dez anos de convivência com o sisal deixam-me muito à vontade para falar sobre este produto. O passado do sisal foi todo marcado por crises de preços e incertezas; o presente é de firmeza de mercado; e o futuro é por demais promissor, conquanto sejam aproveitadas as lições aprendidas ao longo da sua curta, porém, árdua caminhada. Apesar da sua curta existência como parte da atividade agrária de algumas nações, tem uma história econômico-social muito interessante. Encontrou o seu melhor habitat em nações subdesenvolvidas e, nestas, preferiu as regiões semi-áridas; tem sido, portanto, um companheiro dos pobres.

O fenômeno da alta do preço da fibra do sisal, no mercado mundial, coincide com o que está ocorrendo com o algodão, o cacau, a soja, mamona, carne bovina, etc., porém, em nosso entender são outras as causas determinantes da subida do preço deste produto. Houve, inegavelmente, uma acentuada queda de produção motivada pelo desestímulo causado pelos preços baixos, mas há fatores outros influenciando no comportamento do mercado mundial.

Os produtos sintéticos, derivados de petróleo, que chegaram a ameaçar seriamente o sisal, concorrendo no mercado de cordas, tendo merecido

"O sisal resiste às estiagens, não está sujeito às pragas, a sua colheita pode ser adiada para épocas oportunas, produz com ou sem tratamentos culturais e fixa o homem à terra porque dá renda durante o ano todo."

substancioso estudo da FAO, em 1969, estão hoje atravessando séria crise de produção com violenta e constante elevação de preços. Petróleo é, hoje, arma política de muitas nações que lutam para sair do subdesenvolvimento econômico e o utilizam com arma poderosa.

A crise mundial de celulose para papel, que vem se agravando gradativamente, levou este setor industrial a utilizar a fibra de sisal como matéria prima, especialmente para a produção de papéis altamente resistentes (kraft) para embalagens. Concomitantemente com este fato os novos usos e hábitos, acrescida à escassez de madeira, aumentaram as necessidades do papel kraft. O cimento, cuja produção no Brasil aumenta vertiginosamente, consome sacos de papel kraft. As rações para animais em crescente produção, a fécula de mandioca para misturar à farinha de trigo, os supermercados, as sacolas de lojas, etc., são hoje grandes consumidores do papel kraft que pode ser feito de celulose de fibra de sisal.

RN-Econômico — ADIANTA CONTINUAR PLANTANDO SISAL?

Dantas Guedes — Adiantar, adianta, mas quase ninguém está plantando. Como dissemos antes, sisal é lavoura de região pobre. Qual é o pobre que pode fundar uma agricultura com seus próprios recursos e esperar três anos para efetuar a primeira colheita? A planta produz 8 anos (e até mais). Porém, o primeiro corte demora a chegar. Acontece que sisal entrou na lista negra dos órgãos financiadores da produção agrícola por um pecado que não cometeu. Agora está se purificando, fornecendo recursos para muitos agricultores pagarem débitos contraídos para outras lavouras; está dando vultosas divisas para o Brasil, fretes para nossos navios, renda para os portos, ICM para os Estados. Já começou a ser perdoado. O Banco do Brasil concede empréstimos para recuperar agaveais antigos, plantados em 1964, já no fim do ciclo vegetativo, mas ainda não financia as novas plantações. Talvez em futuro próximo seja perdoado e incluído no Proterra, que se ajusta perfeitamente a uma cultura de ciclo vegetativo tão longo.

Por estas e outras razões entendemos que devemos plantar sisal. A fibra atualmente produzida no Brasil não seria suficiente nem sequer para fazer o papel kraft consumido no país. O parque industrial de cordas para a exportação está se ampliando aceleradamente. As fábricas existentes na Paraíba estão ampliando a sua capacidade, na Bahia quatro novas fábricas estão

se instalando e no Rio Grande do Norte acaba de ser encomendada maquinaria para uma fábrica. Além disto, algumas destas fábricas produzem tapetes, cordéis para embalagens, mantas para estofamentos e o artesanato é outra forma de indústria, de grande alcance social, que tem no sisal a melhor matéria prima.

RN-Econômico — O BRASIL PODE ENFREN-TAR A CONCORRÊNCIA ESTRANGEIRA?

Dantas Guedes — A estrutura de produção do Brasil foi a que melhor se adaptou às crises de preços baixos. Enquanto os demais países tiveram a sua produção reduzida, no Brasil ela aumentou. É hoje o maior produtor mundial, com cerca de 240 mil toneladas, superando a Tanzânia que desceu para cerca de 180 mil toneladas, tendo no passado atingido até 230 mil toneladas. O sisal no Brasil é produzido por pequenos produtores que têm custos baixos. As grandes plantações, como ocorre na África Oriental, têm custos muito mais elevados em decorrência de encargos sociais, têm administrações caras e acionistas para reclamar dividendos. Enlim, têm contabilidade e quando começam a dar prejuízo têm que parar de operar. Além destes fatores, uma grande plantação exigiria muitos operários, o que começa a escassear. Ainda não existem máquinas para plantar mudas de sisal nem para cortar-lhes as folhas. Até mesmo as capinas não podem ser feitas totalmente pela máquina porque estraga as folhas.

A solução virá com as pequenas plantações. Sisal é um produto com características excepcionais. Resiste às estiagens, não está sujeito às pragas, a sua colheita pode ser adiada para épocas oportunas, produz com ou sem tratamentos culturais e fixa o homem à terra porque dá renda durante todo o ano.

RN-Econômico — A ASCENÇÃO DOS PRE-ÇOS VAI CONTINUAR?

Dantas Guedes — Sim. Mais do que isto, ainda é provável que os preços do sisal subam um pouco dos níveis atuais como é certo que se manterão em situação melhor remunerativa do que a maioria dos produtos da região. Não resta dúvida de que a longo prazo esta afirmativa somente será válida se os poderes públicos não vierem a fazer financiamentos para plantações desordenadas, o que poderia levar outra vez à super-produção com as suas desastrosas consequências.

AGORA SEU TALÃO VALE 2 FUSCOES



Agora foi dobrada a parada, duplicando as oportunidades para você ganhar o seu fuscão.

Para ganhar basta juntar as notas de compra e trocar pelos certificados de sorteio.

Vale a pena repetir: Toda vez que você comprar alguma coisa, exija a nota fiscal ou o cupon da caixa registradora.

E vá juntando as suas notas.

Quando tiver Cr\$ 50,00 em notas de compras, troque-as por um talão numerado.

você pode fazer isso nos postos de troca da Ribeira, Cidade Alta, Alecrim, no Supermercado Mini Preço (Tirol), Supermercado Nordestão ou na agência fiscal do seu município.

Cada conjunto de Cr\$ 50,00 em notas de compras vale um talão.

Para garantir números variados vá juntando suas notas e trocando alternadamente.

Agora mesmo.

Depois aguarde o sorteio.

E prepare-se para ganhar dois fuscões.

Boa sorte.

Secretaria da Fazenda do Governo do Rio Grande do Norte.

GOVERNO CORTEZ PEREIRA



União para o desenvolvimento

RN-Econômico — QUAL É A ÁREA PLANTADA NO RN?

Dantas Guedes — A Secretaria da Agricultura do Estado, por intermédio do DCPAP, realizou um trabalho excepcional, em 1962, revisto em 1969, que indica uma área de 24.792 hectares cultivada com sisal no Rio Grande do Norte, o que está em consonância com as produções das safras subsequentes. Ainda de acordo com o trabalho do DCPAP o sisal é produzido em 382 propriedades em 44 municípios do Estado, com uma população de mais de 400.000 habitantes.

RN-Econômico — QUAIS OS ESTADOS QUE PRODUZEM SISAL NO BRASIL?

Dantas Guedes — A produção de sisal no Brasil está concentrada nos Estados da Bahia, com cerca de 130.000 toneladas anuais; Paraíba, com 80.000 toneladas; Rio Grande do Norte, com 20.000 toneladas e outros com 10.000 toneladas. Durante muitos anos a Paraíba foi o maior produtor, posição que perdeu para a Bahia há cerca de 5 anos.

RN-Econômico — QUEM COMPRA O SISAL DO RN?

Dantas Guedes — A quase totalidade da fibra produzida no Rio Grande do Norte é exportada para países da Europa ocidental e uns poucos países da cortina de ferro. Fato idêntico acontece com a produção dos demais Estados, exceto a Paraíba que já industrializa cerca de 35% da sua produção, transformando-a em "Baler Twine" que é exportado principalmente para os Estados Unidos e Canadá.

RN-Econômico — É VERDADE QUE O SISAL DESBANCOU A SCHEELITA NO RN?

Dantas Guedes — Durante muitos anos os minérios, principalmente scheelita, foram responsáveis pelo maior volume de divisas entradas no Brasil através do Rio Grande do Norte. Atualmente é a fibra de sisal que carrega mais divisas e é também o maior volume de carga embarcada pelo nosso porto para o exterior. Seria bom acrescentar igualmente que dos produtos comercializáveis no Estado, depois do algodão, é o sisal que ocupa maior número de pessoas.

RN-Econômico — QUAL O PREÇO DE COMPRA AO PRODUTOR?

Dantas Guedes — A partir de janeiro de 1972, os preços têm subido quase semanalmente. É lógico que as compras são feitas com base na média dos preços de venda, pelo que nunca se deve tomar por base a última cotação do mercado externo. Atualmente um quilo de fibra de sisal com o custo acrescido do ICM (16,5%) FUNRURAL e frete chega aos armazéns do exportador por

um pouco mais de dois cruzeiros. Ocorre que como estes encargos são pagos pelo exportador (comprador) o agricultor recebe líquido entre Cr\$ 1,555 e Cr\$ 1,75, dependendo do tipo da fibra.



RN-Econômico — HÁ INCENTIVOS PARA OS SISALICULTORES?

Dantas Guedes — Até o presente momento poder-se-ia dizer que o incentivo único é o preço. O produto, apesar de passar por diversas operações industriais — extração da fibra com a utilização de máquinas, beneficiamento e prensagem nas usinas —, não é considerado produto industrial e como tal está sujeito a todos os encargos fiscais e parafiscais. Não há financiamento para a sua plantação. O Banco do Brasil, a partir de 1972, iniciou financiamentos para a recuperação de plantações antigas, crédito que foi muito pouco utilizado. As últimas plantações foram feitas em 1964, estando agora no fim do seu ciclo vegetativo, portanto recuperá-las é operação que traz poucas vantagens. As nossas autoridades precisam acreditar no sisal e reconhecer a sua importância. Sobre ele há vários estudos sérios que merecem ser citados. Em 1967, o Dr. D.A. Music realizou estudo sobre o sisal no Brasil, que foi apresentado pela FAO na 2a. reunião dos países produtores desta fibra pelo Grupo de Estudo das Fibras Duras, no qual encontramos o seguinte: "Não obstante a fibra de sisal e os manufaturados representarem apenas 1,6% (naquela época) de divisas para o Brasil, sendo assim relativamente sem expressão de um ponto de vista nacional, este produto agrícola é de crucial importância para vastas áreas de quatro Estados do Nordeste do Brasil, onde vivem cerca de 15 milhões de habitantes, ou seja, mais de 17% da população do país". A SUDENE no seu relatório de uma pesquisa feita sobre comercialização dos produtos agrícolas da Bahia, 1966/67, o que se aplica aos demais Estados produtores de sisal, assim se expressou: "A exploração do Sisal na área geográfica da Bahia, reveste-se da mais significativa importância, do ponto-de-vista social, desde que absorve uma grande quantidade de mão-de-obra utilizada nas diferentes etapas de sua manipulação, constituindo um grande mercado de trabalho e proporcionando melhores condições de vida a uma população que antes se encontrava completamente abandonada". Até hoje não vieram os planos nem as providências, mas não se perde por esperar. Talvez com eles virão os incentivos.

Queiroz Oliveira acredita no desenvolvimento deste Estado e ajuda a construí-lo!

QUEIROZ OLIVEIRA, FERRO-MADEIRA S/A sempre acreditou no desenvolvimento do Rio Grande do Norte e ao longo desses quatro anos tem acompanhado o esforço dos que lutam por esse desenvolvimento, através das páginas de RN-ECONÔMICO. Esta revista presta um valioso serviço ao Estado pois espelha a nossa realidade e nos incentiva a transformá-la para melhor. Por isso, dizemos presente a esta edição especial com a nossa mensagem de congratulações.

QUEIROZ OLIVEIRA, FERRO MADEIRA S/A
o supermercado da construção civil

Rua Frei Miguelinho, 84 - Fones 2-2056, 2-2057 e 2-0873 - Natal
Rua Felipe Camarão, 257 - Fones 549 e 8-251 - Mossoró

CONSTRUÇÃO

Os efeitos da inflação



As construções sob efeito da inflação

— O senhor voltaria a empreender a construção de um novo Edifício Êtoile?

— Jamais. Do modo como as coisas estão hoje-em-dia, só um louco pode entrar numa dessas.

O diálogo com o sr. Gilson Ramalho, atual Diretor-Financeiro da Companhia de Investimentos e Construções Ltda. (CICOL), e antes incorporador do famoso Edifício Êtoile em Natal, indica o clima de instabilidade hoje enfrentado pelas empresas de construção civil no Estado e em todo Brasil, sem uma perspectiva concreta de bons tempos à curto-prazo, embora as saídas estejam sendo propostas.

A causa fundamental da crise do setor pode ser resumida em poucas palavras, claras e duras: alta e falta quase generalizada de material de construção. Na praça de Natal — por exemplo — o ferro registrou um aumento de mais de 100%, de janeiro até agora, enquanto as tábuas de pinho subiram cerca de 300% além de se tornarem “objetos raros”.

FALTA E ALTA

Analisando com detida e preocupada atenção as tabelas de preços, o sr. Fernando Bezerra, Diretor da Construtora ECOCIL, informa que no rol da onda altista se colocam ainda o fio-flexível, a chapa (“Brasilit”), o tijolo de olaria, e tantos outros produtos. “Existe uma crise geral de matéria-primas no setor, gerando escassez de madeira para concreto-armado, aço perfilado para portas e caixilhos, ferro redondo para tubos, tubulações elétricas, pedra britada e materiais de cobre, torneiras e fechaduras” — diz o empresário.

De outro lado, o sr. Mário Sérgio Viveiros, Diretor da Engenharia e Arquitetura Ltda. (ENARQ),

acrescenta que se constata a falta de peças metálicas de modo geral e também de peças de cerâmica. Revela que alguns produtos estão sendo comprados para entrega dentro de 120 dias, demorando — não raro — mais do que todo esse tempo para chegar. “Chegamos para procurar as mercadorias, no prazo estipulado, e os fornecedores alegam que só têm condições de nos atender com a metade do total contratado, pois não há mais que isso. Que fazer então?” — argumenta e pergunta o Diretor.

Segundo os construtores da praça, a crise ganhou contornos mais graves a partir do segundo-semester deste ano, progredindo gradativamente depois de agosto. Um levantamento realizado junto a firmas do ramo em Natal registrou que o ferro CA-50, de 3/8 de polegada (de enorme demanda em obras de vários tipos), estava por Cr\$ 1,60 o quilo em janeiro, subindo para Cr\$ 1,90 em março, para Cr\$ 2,00 em maio, para Cr\$ 2,45 em junho, para Cr\$ 2,98 em agosto, e chegando a Cr\$ 3,28 em outubro — aumentando, portanto, mais de 100% este ano.

Já a tábua de pinho de terceira, passou de Cr\$ 4,30 o metro linear — em janeiro —, para Cr\$ 12,00 em outubro. Os aumentos foram gradativos: Cr\$ 5,80 em fevereiro, Cr\$ 5,90 em março, Cr\$ 6,10 em junho, Cr\$ 8,50 em agosto, e finalmente Cr\$ 12,00 (quase 300% a mais, em relação aos preços de janeiro).

Enquanto isso, o fio 14, flexível, para condutores elétricos, saltou de Cr\$ 0,48 o metro — em janeiro —, para Cr\$ 0,69 — em

outubro. E o cimento “portland”, comprado a Cr\$ 7,58 o saco de 50 quilos, em janeiro, custa atualmente em torno de Cr\$ 11,00. A chapa “Brasilit”, de 5 mm de espessura, tamanho 1,53 m por 0,92 m, utilizada para coberturas, custava Cr\$ 18,97 a unidade (janeiro), Cr\$ 21,46 (junho) e sua última tabela girava em torno de Cr\$ 23,00. O tijolo de olaria está hoje custando entre Cr\$ 50,00 e Cr\$ 55,00 o milheiro, e — no começo do ano — era encontrado por .. Cr\$ 25,00 e Cr\$ 30,00.

Tais cotações podem ser conferidas nas principais fornecedoras da praça, como a Comercial José Lucena Ltda., Galvão Mesquita Ferragens S/A, Queiroz Oliveira Ferro-Madeira S/A, Armazém Pará Madeireira Potiguar, Cimaferro e outras casas de comércio.

REAJUSTAMENTO

Diante da negra situação, os proprietários e executivos de firmas construtoras começam a procurar não uma maneira de reduzir os preços dos materiais de que dependem, mas “um modo objetivo, real, de ser estabelecida uma compensação para essas altas, através da mudança no sistema de reajustes contratuais” — explica o sr. Gilson Ramalho.

Com efeito, em recente assembléia geral da classe — que reuniu representantes de 22 empresas do Estado, em Natal — o Presidente do Sindicato da Construção Civil do Rio Grande do Norte, sr. Fabiano Veras, denunciou que o aumento real dos preços de material

de janeiro a outubro, girou em torno de 55%, enquanto que o percentual de reajuste contratual permitido pelo Decreto Federal 185/67 foi de apenas 8,46%. Tal dispositivo legal condiciona os reajustes aos índices oficiais da Fundação Getúlio Vargas (tabela "2"), publicados mensalmente pela revista *Conjuntura Econômica*.

No caso de São Paulo, onde as empresas desencadearam luta cerrada pela modificação desses índices, desde agosto, o Secretário da Fazenda, sr. Antônio Carlos Roca, concedeu deferimento parcial à pretensão da classe: ficou estabelecido um percentual de 15,9% (tabelas "2" e "15"), valendo para os últimos seis meses anteriores a outubro, apesar de o aumento real de preços naquele Estado ter sido de 47% para os materiais de construção.

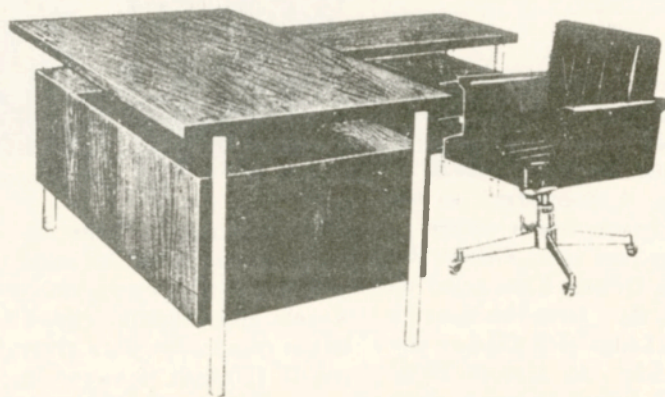
RECEBIMENTO

Ainda na recente assembléia geral de Natal, feita na primeira quinzena de novembro o Presidente Fabiano Veras disse que "as firmas empreiteiras vivem também aqui o grave problema de receber seus pagamentos em atraso, sobretudo no que se refere a obras municipais". Revelou que a situação se acha de tal modo séria, que quando a Prefeitura e o Estado pagam com cerca de 90 dias após o vencimento dos contratos, pode-se considerar "pagamento em dia".

Em seguida, alguns dados concretos foram colocados: o débito atual da Prefeitura de Natal para com três construtoras da praça (CICOL, ECOCIL e ENARQ) deve andar em torno de Cr\$ 4 milhões, sendo que os seus atrasos em relação a compromissos contratuais de pagamento chegam a até mais de seis meses. Quanto ao Estado, um dos principais órgãos devedores das empreiteiras é a CAERN, que — ao que se sabe — tem obras entregues à CICOL, ENARQ e outras firmas.

Outro problema levantado é o da Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Esta, embora salde em dia seus compromissos, não aceita sob hipótese alguma o reajustamento contratual. "Infelizmente, a UFRN resiste a pagar o reajuste necessário e justo, e mesmo qualquer reajuste, apesar de

MÓVEIS PARA ESCRITÓRIO



Em IMBUÍA ou JACARANDÁ DA BAHIA

RECOMAPE

MATRIZ — Rua Dr. Barata, 242

FILIAL — Praça Augusto Severo, 91 Fones — 2-1467 e 2-1618

de contar com grandes recursos. Agora mesmo, a reitoria recebeu Cr\$ 28 milhões para aplicar nas obras do campus, que é hoje a maior obra em andamento na cidade" — argumenta o Sindicato da Construção.

Falando sobre o assunto, o sr. Gilson Ramalho explica que com a iniciativa privada se torna mais fácil processar um reajuste, pois "fazemos entre nós um diálogo direto, que geralmente chega a bons termos". Mas com os organismos públicos — acrescenta — "a coisa se apresenta mais complicada, pois existem as questões legais, que evidentemente precisam ser reestudadas e transformadas, pois a construção civil tem alto sentido de interesse coletivo".

RAÍZES DA CRISE

Objetivamente, a crise nacional vivida pela construção civil já apon-ta certas conseqüências desastrosas:

1) no primeiro semestre deste ano quebraram e fecharam, somente em São Paulo, 76 firmas do setor (informa o sr. Mário Sergio Viveiros, da ENARQ); 2) cerca de 80% das construtoras "vão mal", sendo que no Rio Grande do Norte "os tempos ruins sufocam à quase totalidade dessas empresas" (expõe o sr. Fabiano Veras, Presidente do Sindicato de Natal e Diretor da Construtora Obelisco Ltda.).

Quais seriam as causas desse quadro negro?

Em Nota Oficial, os empresários natalenses alegam que "a elevação dos preços independe e escapa ao controle das construtoras, constituindo um fato ponderável a ser considerado tão prontamente quanto possível". Em outras palavras, não foram os construtores que aumentaram os preços dos materiais de construção (pivô de toda crise) — eles (os construtores) exigem apenas os reajustes contratuais para que sejam compensados.

Entretanto, o Presidente do Sindicato da Construção Civil no Estado conhece e detalha as causas cogitadas: primeiramente, houve em 1973 um volume muito grande de obras de edificação, sobretudo entre Rio e São Paulo. Dai a oferta de materiais começou a ser menor que a procura. Em seguida, registrando-se a escassez de materiais, desencadeou-se a especulação. Nesse meio tempo, entraram em cena algumas firmas de grande porte do Sul, passando a comprar em massa e estocar os produtos, provocando afinal a explosão dos preços.

PERSPECTIVAS HOJE

Frente a situação, os empresários da construção no Rio Grande do Norte — entrando no mesmo caminho de seus colegas de São Paulo e outros Estados — identificam algumas hipóteses para o futuro imediato. Antes de tudo, permanecerão firmes na luta pelo

reajuste, que provavelmente se dobrará em duas fases: tentarão, primeiro, conseguir — pelo menos — o índice de correção contratual já conquistado pelos paulistas (15,9%, para os seis meses anteriores a outubro); depois continuarão mobilizados pelo índice correspondente ao aumento real dos materiais (55%, de janeiro a outubro, no caso norte-riograndense).

Caso não seja possível a vitória da correção, as empreiteiras tentarão — como já estão fazendo algumas — uma recisão amigável dos contratos. Em última instância, não sendo concretizado nem o reajuste, nem a recisão amigável, partirão as empresas para uma saída judiciária, ao mesmo tempo em que paralizarão as obras.

“Vale salientar que as construtoras estão correndo o risco de não apenas se verem impossibilitadas de satisfazer a compromissos assumidos, por se manterem os contratos sem os reajustes reais e natu-

rais dos custos relativos, fato que preocupa a todos, conduzindo talvez à paralização de obras por absoluta impossibilidade econômica e financeira de executá-las” — este o texto claro da Nota Oficial assinada por 22 empresas locais (Obelisco, ECO-CIL, SECISA, CICOL, Seridó, A. Gaspar, EIT, CONTRAL, CIMOB, Cabugi, Rebelo Flor, ETEC, CECIL, Implanta, Norte-Brasil, STEEL, ENARQ, CONCIL, Alvaro Alberto, COCEL, PROCAL e Alonso Bezerra).

Conclui a Nota Oficial (tirada por unanimidade na assembléia geral de novembro) que “nenhuma empresa deseja que tal paralização venha a ocorrer, nem isso está sendo cogitado. É apenas a aflição gerada pela alta dos preços, buscando-se soluções razoáveis e evitando-se, ainda que involuntariamente, contribuir para a eclosão de uma crise que teria lamentáveis resultados, porquanto a construção civil mobiliza e engaja acentuada mão-de-obra em todo o Estado”.

Fim

Uma afirmação de fé no nosso RN

*O transcurso do quarto aniversário do RN-ECONÔMICO
é um bom motivo para reafirmarmos a nossa fé no futuro do
Rio Grande do Norte e para saudarmos aqueles que lutam
pela construção do nosso desenvolvimento.*

CYRO CAVALCANTI
auto peças

Av. Duque de Caxias, 170 - Fones 2-2234 e 2-2072 - Natal(RN)



ESTA É A MAIS NOVA E MODERNA REVENDA FORD
DO NORTE E NORDESTE DO PAÍS.
AGORA, SANTOS & CIA. LTDA. OFERECE AOS SEUS
CLIENTES UM DEPARTAMENTO DE SERVIÇOS DO MAIS
ALTO NÍVEL, COM MECÂNICOS TREINADOS NA
PRÓPRIA FORD BRASIL S/A.
E TAMBÉM FINANCIA VEÍCULOS DA LINHA FORD,
DESDE O ARROJADO JEEP AO SOFISTICADO
LTD-LANDAU, EM ATÉ 50 MESES.

SANTOS & CIA. LTDA. **revendedor ford**

Av. Tavares de Lira, 95/97 - Matriz
Av. Salgado Filho, 2810 - Filial
Telefones 2-0757, 2-2644 e 2-2980

COCO

Futuro promissor

“Primeira conclusão: a cultura do coco representa uma excelente oportunidade para aproveitamento das extensas áreas dos tabuleiros costeiros do Estado, até hoje praticamente inexploradas”.

Começando por essa certeza, o economista Hênio Melo — da Companhia Industrial do Rio Grande do Norte (COIRG), empreendimento para Cr\$ 16 milhões — expõe seu entusiasmo em relação ao futuro da cultura e da transformação do coco e derivados. Com efeito, a COIRG será a primeira unidade industrial da América do Sul a realizar o aproveitamento integral do coco, processando, inicialmente, 9 milhões de frutos/ano, ou seja, 30 mil fruto/dia, em sua fábrica de Parnamirim.

Enquanto isso, confirmando as perspectivas do economista-empresário, a Comissão Estadual de Planejamento Agrícola (CEPA) anuncia que dispõe de um vasto programa para “ampliação da cultura e aumento da produtividade dos coqueiros da faixa litorânea (de Touros até a divisa com a Paraíba), que deverá servir de base para o detalhamento de diferentes projetos para o setor, pois existem incalculáveis vantagens para essa atividade na região”.

PERSPECTIVAS

Segundo o agrônomo Humberto Manoel de Freitas, Coordenador da CEPA, o trabalho deste organismo foi feito depois de pesquisas e estudos da realidade de 370 propriedades com mais de 100 hectares, na faixa do litoral norte-riograndense, onde há muitos anos são plantados coqueiros de forma mais ou menos espontânea. O programa elaborado, em colaboração com o Ministério e a Secretaria de Agricultura, SUDENE e ANCAR, partiu do prin-

cípio de que “as atuais condições para industrialização de produtos e subprodutos, à base de coco-da-Bahia, se mostram cada vez mais favoráveis, tendo em vista a fabricação de óleo ou gordura comestíveis, óleo para consumo industrial, coco ralado, leite de coco, fibras e tortas”.

E ajunta o sr. Hênio Melo: “A COIRG, que já possui 10 mil metros de área construída, parte do equipamento montado, e plano para funcionamento a partir do primeiro semestre de 1974, se originou da constatação da oportunidade no setor. Hoje, podemos estimar uma produção de 34 milhões de frutos/ano no Rio Grande do Norte, sendo que esta quantidade pode ser dobrada de maneira relativamente fácil, aumentando-se a produtividade dos coqueiros com pequenos tratos. Nas Filipinas, na Indonésia e no Ceilão se alcança 250 frutos por pé de coqueiro ao ano, enquanto aqui estamos entre 25 e 30. Em resumo, temos disponibilidade de matéria-prima, dado importantíssimo para o sucesso de qualquer indústria”.



Inicialmente, a unidade de Parnamirim, que reúne também a vantagem de situar-se no centro da fonte de matéria-prima, irá fabricar óleo, torta para ração animal, coco ralado, leite de coco e proteínas extraídas da polpa. Numa segunda fase, a linha incluirá o beneficiamento de fibras e a produção de madeira aglomerada (tipo “Eucatex”) — do pó derivado —, além de carvão ativado, à base do material das conchas (ou quengas). Em

resumo, restaria apenas um esquema para o aproveitamento industrial da água-de-coco, que ainda não se conhece em termos eficazes, mas que está sendo pesquisado. Entretanto, o produto “nobre” de maior importância econômica para a unidade, será o óleo — seja o comestível, sob a forma refinada, seja o tipo bruto para aplicação industrial.



Hênio Melo fala da industrialização do coco

Quanto à maquinaria, a empresa utilizará equipamentos nacionais (para óleo e carvão ativo), austríaco (para fibras), e, alemão (para produção de madeira conglomerada, que dispensará elemento aglomerante). Informam seus dirigentes que a COIRG já integralizou um capital de aproximadamente Cr\$ 8 milhões (cerca de 50% do investimento global). Em pleno vapor, a fábrica de Parnamirim dará empregos diretos a 127 pessoas, sem — portanto — contar a parcela da população que será necessária para a coleta de coco.

OPORTUNIDADES

Por enquanto, a quase totalidade dos pequenos e médios plantadores de coqueiros no Estado conduzem seus empreendimentos sem quaisquer recursos técnicos, cuidando apenas de “apanhar” a produção quando ela aparece. Em seguida, se os preços do mercado estão “bons”, os frutos in natura são vendidos geralmente para o Sul, afora pequenas quantidades para as feiras das cidades vizinhas e da capital. Se o preço não compensa, a matéria-prima às vezes fica abandonada e se perde no campo.

A maior plantação atual no litoral pertence ao sr. João Aureliano de Lima, e — indicando o despertar das atenções para o setor — surgem alguns projetos importantes, a exemplo do projeto da Fazenda Zabelê (em adiantada fase de implantação), que reserva 5.000 hectares de terra para coqueiros e outros tantos para sisal.

De outro lado, a Estação Experimental do Ministério da Agricultura, situada no Jiqui, vem realizando importante trabalho de pesquisa de sementes selecionadas, tendo colocado à disposição dos plantadores este ano cerca de 250 mil mudas de coqueiros. E o Banco do Brasil, através do PROTERRA, tem sido bastante solicitado para financiar projetos de novas culturas e de ampliação das existentes, declarando-se “aberto e interessado nesse sentido”. Também o Instituto Brasileiro de Desenvolvimento Florestal, de acordo com seu Delegado em Natal, sr. César Sampaio, se dispõe a financiar os coqueiros, pois os mesmos são tidos como “reflorestamento”.

Fato também significativo — e

que animou ainda mais os inclinados para o ramo — foi a recente missão de peritos do consórcio italiano CITACO, que visitou o Estado e se revelou decidida a participar de diferentes projetos de aproveitamento de frutas tropicais, entrando com know-how internacional, indicando e — talvez — fornecendo maquinarias, e ainda investindo capital. Outro ponto forte da CITACO são suas relações diretas e vasto conhecimento do mercado externo.

PROGRAMAÇÃO

Aponta o programa da CEPA que no Rio Grande do Norte coexistem duas zonas de produção de coco — Litoral e Sertão —, sendo a primeira mais importante, e ecologicamente mais favorável à cultura. Compreendendo as micro-regiões de Natal, Litoral de São Bento do Norte e Salineira Norte-Riograndense, a faixa do Litoral registra a predominância de coqueiros gigantes, que são os que possuem melhores características industriais. Além disso, a faixa

apresenta plantios contínuos, ao longo de toda costa, que totalizam mais de 80% da produção estadual da palmácea.

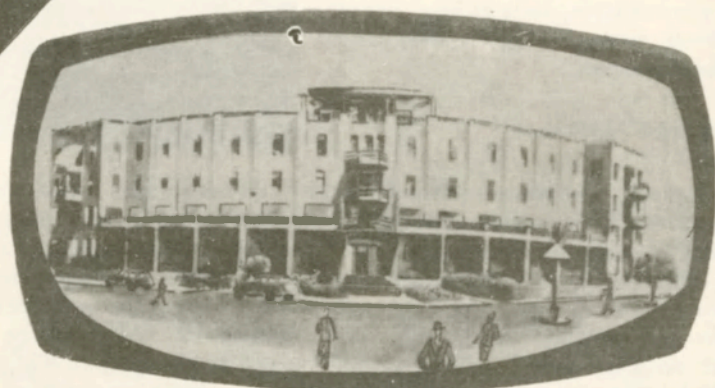
Assim, explica o agrônomo Humberto Manoel de Freitas, o programa sugere que se dê preferência para localização dos próximos projetos na faixa litorânea, numa área de 3.996 km², abrangendo 18 municípios. Entre vários argumentos para incentivo à cultura, indica a CEPA “as condições favoráveis de mercado, a tradição de uma atividade sedimentada, as poucas exigências tecnológicas, o adequado conhecimento preexistente de práticas de adubação e fitossanidade, a viabilidade de consórcio com culturas de ciclo curto durante a formação do coqueiral e a existência de pesquisas conclusivas no setor”.

Para a área-programa do Litoral, os técnicos imaginam uma unidade básica de produção de 10 hectares, como unidade mínima capaz de gerar renda, desde a fase de formação da cultura, a nível de salário mínimo de Cr\$ 182, 40 (a preços do primeiro semestre de

TRADIÇÃO NA MANEIRA DE HOSPEDAR BEM

O GRANDE HOTEL foi o primeiro estabelecimento do seu ramo, em Natal, no atendimento classe A. Hoje, depois de tanto tempo, continua atendendo com a mesma classe. Bom atendimento em hotel é uma questão de tradição.

- Apartamentos com ar condicionado
- Estacionamento privativo
- Bar - Restaurante à la carte
- Barbearia e Manicure



GRANDE HOTEL

AV. DUQUE DE CAXIAS, 151 - Fone 2-3015
Ribeira - NATAL (RN)

1973). Também propõem que se pense numa unidade familiar modal de 25 hectares, que corresponderia a uma área capaz de maximizar a renda bruta gerada, em cerca de dez salários-mínimos, com utilização de trabalho igual às disponibilidades da família rural, reduzindo assim os problemas de contratação de pessoal assalariado.

A concepção de unidade familiar modal se presta "à fundamentação de qualquer projeto agrícola que tenha como meta principal a exploração do coqueiro, independentemente da natureza do empreendimento, se da iniciativa privada se do setor público, ou se através de cooperativas". A área-programa tem limite norte no município de

Touros, compreendendo uma faixa variável de 40 a 50 km de penetração no interior, estendendo-se por todo litoral (veja o mapa) leste do Estado, até alcançar as fronteiras com a Paraíba. Esta faixa abriga 7.300 propriedades rurais, das quais 725 possuem mais de 100 hectares.

fim



HENIO MELO:

Mais atenção para a cultura do coco

A existência de grandes áreas de tabuleiros costeiros no Rio Grande do Norte, praticamente inexplorados, e a crescente importância econômica que vem assumindo a produção do coco-da-praia ou coco-da-Bahia (*Cocos Nucifera L.*) demonstram, seguramente, a excelente perspectiva que se abre para determinada faixa da agricultura do nosso Estado.

Trata-se, sem dúvida, de uma das mais importantes culturas de oleaginosas em todo o Mundo, sendo largamente difundida em regiões tropicais da Ásia Central, África, Oceania e América Latina.

Sua importância maior reside na utilização dessa palmeira para a elaboração de uma gama bastante variada de produtos, basicamente bens de consumo alimentar e matérias primas industriais.

Com efeito, dessa árvore praticamente aproveita-se tudo. Dentre a extensa linha de produtos derivados do coco — sem se falar no aproveitamento do caule (tronco) e das folhas — podem ser apontados: óleo, torta, coco dessecado, coco ralado, leite de coco, fibra, madeira aglomerada (à base do pó das fibras), proteína, carvão ativado e a água.

O óleo é, seguramente, o produto do coco de maior importância econômica, visto ser utilizado não somente sob a forma refinada, para a mesa, como sob a forma bruta para fins industriais. De uma forma geral, o óleo pode ser utilizado nas seguintes finalidades: óleo comestível, gordura de mesa, fabricação de margarinas, gordura para confeitarias, cosméticos, sabões e sabonetes, detergentes sintéticos, resinas sintéticas e componente da indústria de borracha, dentre outras.

Por sua vez, quanto à torta ou farelo de coco, releva assinalar dois aspectos:

a) sua grande aceitação como ração animal, tanto pelo seu sabor como pelo seu elevado valor proteico (19%); e

b) as implicações favoráveis que decorrerão para a deficiente oferta de rações animais, principalmente no Nordeste brasileiro, quer no aspecto quantitativo ou qualitativo.

A demanda de fibras do coco, tanto nacional como externa, vem aumentando consideravelmente, tendo em vista sua larga utilização em estofamentos (sobretudo de automóveis), cordas eriçadas, mantas cauchutadas e em outros setores in-

dustriais (pincéis, escovas, passadeiras). As exportações brasileiras de libras de coco crescem satisfatoriamente para alguns países da ALALC, notadamente a Argentina, e para a Europa, onde se destaca a Alemanha.

O pó que se desprende quando do beneficiamento das fibras pode ser convertido em madeira aglomerada de excelente qualidade, segundo experiências já realizadas na Alemanha. Essa madeira oferece sobre as suas similares a vantagem da não-utilização de aglomerante que é, sabidamente, o insumo de mais alto preço na fabricação de madeiras aglomeradas.

O mesocarpo duro ("concha" ou "quenga") apresenta-se como excelente matéria-prima para a produção de carvão ativado, hoje de larga utilização no processamento de extração de petróleo e de gases em geral, nas refinarias de açúcar, refinarias de óleos, na produção de vinhos e na confecção de filtros de cigarros.

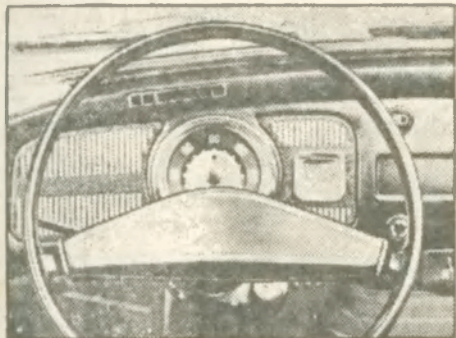
Com todo esse elenco de produtos atualmente disputados avidamente nos mercados interno e externo, o Rio Grande do Norte deve emprestar especial atenção ao incremento da produção desse fruto, num trabalho efetivo de fomento à cultura do coqueiro.

fim

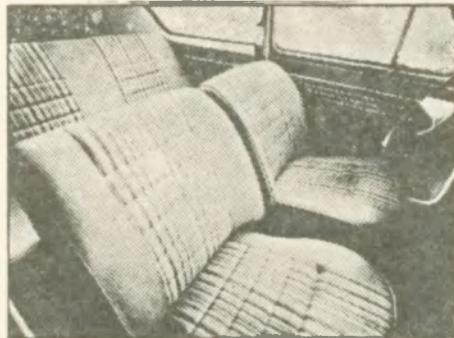
ANUNCIAM NESTA EDIÇÃO

A SERTANEJA DISTRIBUIDORA DE AUTOMÓVEIS LTDA.
A SERTANEJA ELETRODOMÉSTICOS
AEROTUR PASSAGENS AÉREAS
ARTEFA - ARTEFATOS DE CONFECÇÕES LTDA.
ASSOCIAÇÃO DE POUPANÇA E EMPRÉSTIMO NORTERIOGRANDENSE - APERN
BANCO ECONÔMICO S/A
BANCO DO RIO GRANDE DO NORTE S/A - BANDERN
CASAS CARDOSO TECIDOS
CASA DE HÓSPEDES DE PONTA NEGRA
CASA RUBI
CIAL S/A - COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE ALIMENTOS
COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE FIBRAS S/A - CISAF
COMPANHIA AÇUCAREIRA VALE DO CEARÁ-MIRIM
COMPANHIA DE ÁGUA E ESGOTOS DO RIO GRANDE DO NORTE - CAERN
COMPANHIA BRASILEIRA DE ESTRUTURAS METÁLICAS - CIBRESME
COMPANHIA DE INVESTIMENTOS E CONSTRUÇÕES LTDA. - CICOL
COMPANHIA DE SERVIÇOS ELÉTRICOS DO RIO GRANDE DO NORTE - COSERN
CONFECÇÕES GUARARAPES S/A
CONFECÇÕES SORIEDEM S/A
CONSTRUTORA NORTE-BRASIL LTDA.
CYRO CAVALCANTI
DINAN FARDAMENTOS S/A
DUAUTO VEÍCULOS LTDA.
ENGENHARIA E ARQUITETURA LTDA. - ENARQ
EMPRESA BARROS LTDA.
EMPRESA DE CONSTRUÇÕES CIVIS LTDA. - ECOCIL
ESCOLA TÉCNICA FEDERAL DO RIO GRANDE DO NORTE
FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE
GRANDE HOTEL
HOTEL NATAL
HOTEL SAMBURÁ
INDÚSTRIA E COMÉRCIO JOSÉ CARLOS S/A - CAFÉ SÃO BRAZ
INDÚSTRIA SITEX S/A
INSTITUTO DE ORIENTAÇÃO ÀS COOPERATIVAS HABITACIONAIS - INOCOOP
IPALMA - MASSAS ALIMENTÍCIAS
ITAPETINGA AGRO INDUSTRIAL S/A
J. RESENDE COMÉRCIO S/A
J. VERÍSSIMO COMÉRCIO S/A
L. CIRNE & CIA.
LOJA STYLUS
LOJAS UNIÃO
LUIZ VEIGA & CIA. - CAFÉ SÃO LUIZ
MARCOSA S/A - MÁQUINAS, REPRESENTAÇÕES, COMÉRCIO E INDÚSTRIA
MARPAS S/A
METALÚGICA DO NORDESTE S/A
MONT BLANC MODAS
MUSTANG MODA MASCULINA
NATAL VEÍCULOS E PEÇAS S/A
NÓBREGA & DANTAS S/A - COMÉRCIO E INDÚSTRIA
PAULA, IRMÃOS COMÉRCIO S/A
PENSATUR - PENEDO TURISMO S/A
POTYCRET - POSTES DE CONCRETO LTDA.
QUEIROZ OLIVEIRA, FERRO-MADEIRA S/A
R. GURGEL LTDA.
REVENDEDORA COSTA DE MÁQUINAS E PEÇAS LTDA. - RECOMAPE
ROLAUTO IMPORTADORA E EXPORTADORA LTDA.
SANTOS & CIA. LTDA.
SECRETARIA DE ESTADO DA AGRICULTURA
SECRETARIA DE ESTADO DA FAZENDA
SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM INDUSTRIAL - SENAI
SERVIÇO SOCIAL DA INDÚSTRIA - SESI
SIMWAL S/A - INDÚSTRIA DE MÁRMORES E GRANITOS
SISTEMA - CONSULTORIA DE EMPRESAS E PROCESSAMENTO DE DADOS
SODISMA - SOCIEDADE DISTRIBUIDORA DE MATERIAIS LTDA.
T. BARRETO INDÚSTRIA E COMÉRCIO S/A
WALDEMAR ARAUJO & CIA.

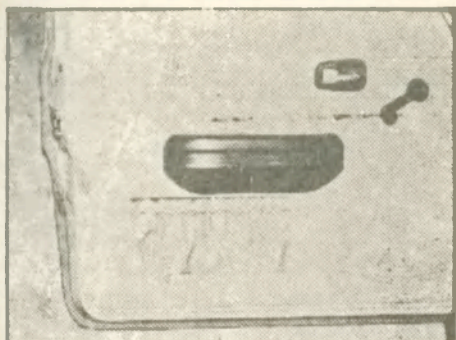
Venha experimentar um VW 74 com a mecânica que já deu certo 2 milhões de vezes.



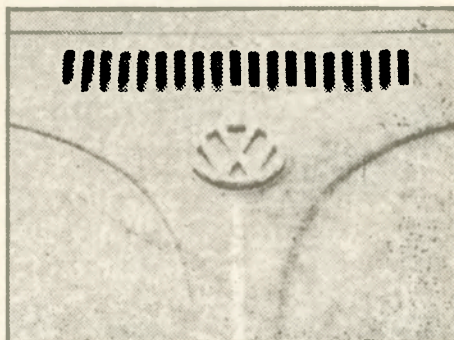
Toda a linha VW 74 vem com novo volante, moderno e funcional.



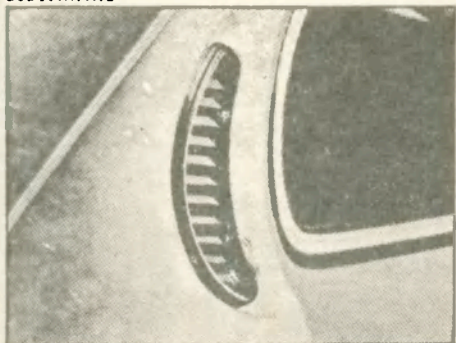
Os bancos são revestidos com novo material, nobre e resistente.



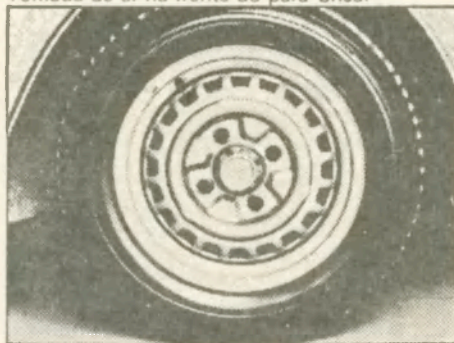
O revestimento interno também é novo. Mais um detalhe de bom gosto e bom acabamento.



O 1300 e o Fusção têm agora novo sistema de ventilação, antiembaçante. Tomada de ar na frente do pára-brisa.



Saídas de ar na traseira, permitindo renovação de ar perfeita, mesmo com as janelas fechadas.



As rodas têm novas calotas, de aspecto moderno e esportivo.

Simple e inteligentes, fortes, bem acabados, robustos e sempre valorizados, na hora da revenda.

Multiplique isso 2 milhões de vezes.

V. acaba de descobrir o essencial da nova linha VW 74.

Dentro de cada um deles v. encontra a perfeição pela qual a Volkswagen lutou a vida inteira, fazendo aperfeiçoamentos numa linha de carros que parecia impossível de se aperfeiçoar.

A Volkswagen dedica a v. o resultado de toda essa luta.

Experimente o VW 74, que v. compreenderá todo o significado disso.



«A SERTANEJA»

Distribuidora de Automóveis Ltda.

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



REVENDEDOR
AUTORIZADO

ALÉM DE NOBRE, O MÁRMORE É UM PRODUTO NOSSO!



SIMWAL S/A é a nossa principal indústria de mármore totalmente integrada, fazendo desde a extração à colocação de mármore granito e onix, este último até então inexistente em nosso país e recentemente encontrado em nosso Estado. SIMWAL produz 10.000 metros quadrados por mês, atendendo grande parte do mercado nordestino, principalmente Fortaleza, Natal e Recife.

Dentro de bem pouco tempo, SIMWAL estará triplicando sua produção. Novas e modernas máquinas diamantadas já foram adquiridas e a empresa passará, inclusive, a beneficiar o granito. SIMWAL S/A é uma indústria tão nossa quanto o mármore. Sua fábrica, em Açu, está próxima às melhores fontes deste minério do país.



SIMWAL S/A

indústria de mármore e granito

MATRIZ: Rodovia BR-116, nº 1288 - Fone 270600 - Fortaleza(CE) • FILIAL: Av. Sul, s/n - Imbiribeira - Fone 260459 - Recife(PE) • FÁBRICA: Av. João Pessoa, 2500 - Fone 44 - Açu(RN)