

Rh. econômico

Ano V - No. 57 - Julho/74 - Cr\$ 10,00



Tarcísio Maia

405

GOVERNO EM NOVO ESTILO



**TIJOLO
COM TIJOLO...
...O DESENHO
MÁGICO**

Ação lógica. Construção.
Construir com bom material é ter
certeza de construção sólida, segura.
Essa segurança podemos
lhe oferecer.



QUEIROZ OLIVEIRA, FERRO-MADEIRA S/A
confiança a quem constrói

Frei Miguelinho, 84 - fone 22056 - Natal * Felipe Camarão, 257 - fone 549 - Mossoró



Diretores-Editores

MARCOS AURÉLIO DE SA
MARCELO FERNANDES DE
OLIVEIRA

Gerente

Núbia Fernandes de Oliveira

Redatores

Sebastião Carvalho
Nelson Hermógenes Freire
Nelson Patriota
Jorge Batista

Arte

Reinaldo Azevedo

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 — Térreo — Fone 2-0706 — Natal (RN). Impressa na Gráfica RN-ECONOMICO — Rua Prudente de Moraes, 1524 — 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\$ 10,00.

sumário

REPORTAGENS

Tarcísio Maia GOVERNO EM NOVO ESTILO	9
Especial É HORA DE PENSAR NO PORTO DE NATAL	18
Propaganda NORTE PLACA SINALIZA NATAL SEM ÔNUS PARA A PREFEITURA	26
Eleições QUANTO CUSTARÁ UM MANDATO?	28
Comércio GASOLINA NÃO É MAIS UM BOM NEGÓCIO	32
Telecomunicações Cr\$ 400 MILHÕES PARA MAIS TELEFONES NO RN	34
Previdência Social QUANTO VALE O FUNRURAL PARA A ECONOMIA DO RN	42

SECCÕES

HOMENS & EMPRESAS	4
PÁGINA DO EDITOR	7
BASTIDORES	39

ARTIGO

CARÊNCIA DE MÃO-DE-OBRA ESPECIALIZADA PREJUDICA O DESENVOLVIMENTO DAS EMPRESAS (Alcir Veras da Silva)	37
--	----

HOMENS &



Tarcísio Pereira



Adauto Medeiros



Benedito Marcondes



Sival Moreira Neto

○ GUARARAPES É OITAVA NO PAÍS

Estudo publicado em revista especializada do Sul coloca as **Confecções Guararapes S/A** em oitavo lugar dentre todas as empresas do ramo têxtil do país. De acordo com este estudo, em primeiro lugar encontra-se a **Alpargatas**. **Nevaldo** afirma que ao fim deste ano a sua indústria passará de 8.º para 6.º lugar. O lucro previsto da **Guararapes** em 1974 é da ordem de Cr\$ 60 milhões, enquanto o seu faturamento será superior a Cr\$ 320 milhões.

○ ANCAR PODERÁ SER EMPRESA

A **ANCAR-RN** poderá se transformar em empresa de economia mista, tão logo sejam concluídos os projetos de viabilidade que estão sendo elaborados por firmas especializadas do Rio de Janeiro. Vinho a se concretizar essa transformação, a **ANCAR** ficaria, em termos de linha de ação, ao nível das duas empresas de economia mista do governo do Estado — **COFAN** e **CIPARN**.

○ SOCIC NO INPS

A **SOCIC Industrial** venceu a concorrência para a instalação da central de ar condicionado do prédio do **INPS**, em Natal, disputando com quatro outras grandes empresas do ramo. O orçamento apresentado pela **SOCIC** girou em torno de Cr\$ 1,4 milhão. Por outro lado, o **FRIGONORTE** está adquirindo à **SOCIC** todas as câmaras frigoríficas e balcões expositores para os seus postos de venda, operação que atinge a casa dos Cr\$ 600 mil. Também o **Motel Tahyti**, com inauguração marcada para os próximos dias, comprou Cr\$ 120 mil de equipamentos de refrigeração. Diante do volume de negócios no Rio Grande do Norte, a **SOCIC Industrial** já pensa em implantar em Natal uma linha de montagem de máquinas.

○ NEVALDO ROCHA FALA DE MOSSORÓ

O industrial **Nevaldo Rocha**, diretor-presidente das **Confecções Guararapes S/A**, afirma que a sua empresa implantará uma unidade industrial na cidade de Mossoró, atendendo apelo do futuro governador **Tarcísio Maia** e depois de mandar efetuar estudos técnicos que indicaram a viabilidade do empreendimento. Declara ainda **Nevaldo** que a fábrica de confecções em Mossoró será construída com o dinheiro das deduções de **ICM** (Cr\$ 5 milhões) que a **Guararapes** possui retido no **Banco do Desenvolvimento do Estado**, há mais de um ano.

○ CIMOB CONSTRÓI PARA O GOVERNO

A **CIMOB**, firma construtora liderada por **Benedito Marcondes Leite**, executa duas obras do governo do Estado, ambas de importância no campo da urbanização de Natal: a **Cidade da Criança** e o **Bosque dos Namorados**. A primeira visa transformar a maltratada **Lagoa Manoel Felipe**, no bairro do **Tirol**, num parque infantil "sui generis", onde as crianças poderão brincar e ao mesmo aprender muito sobre história e folclore do Rio Grande do Norte; a segunda, fará do atual bosque da **CAERN**, no fim da av. **Alexandrino de Alencar** o grande parque de Natal, com área verde entrecortada de alamedas, play grounds, restaurante, clínicas de relax e fisioterapia, etc. Tanto a **Cidade da Criança** como o **Bosque dos Namorados** serão inaugurados em dezembro.

○ POTYCRET FAZ CONTRATO COM CAVIM

A **Potycrret**, indústria que fabrica postes e premoldados de concreto, está fechando negócio com a **Companhia Agro Industrial Vicente Martins** para a construção da sua fábrica, que será toda em estruturas premoldadas de cimento armado.

EMPRESAS

SERVIÇOS TÉCNICOS

Dois técnicos em problemas de administração de empresas — os economistas Antônio Laurentino Ramos e Alcyr Veras da Silva — se associaram e criaram uma firma especializada em dar apoio técnico à indústria e ao comércio. Trata-se da Máxima — Organização de Serviços Técnicos para Empresas, com sede no Ed. Sisal, sala 301. Entre outros trabalhos, eles executarão pesquisas de mercado, auditoria externa, implantação de sistemas administrativos, elaboração de projetos e treinamento e seleção de pessoal.

NORTE PLACA EM EVIDÊNCIA

A Norte Placa, fábrica de placas acrílicas e esmaltadas, venceu a concorrência para emplacamento das 2.000 ruas de Natal. Este serviço será executado, segundo informa Sival Moreira Dias Neto, sem nenhum ônus para a Prefeitura de Natal, uma vez que o comércio e a indústria poderão financiar as placas, usando parte delas para mensagens publicitárias. A má sinalização da cidade é um assunto que já vem merecendo críticas, de modo que o trabalho que a Norte Placa executará vai receber o apoio de toda a população.

SORIEDEM CRESCER MAIS

A área coberta das Confeções Soriedem S/A será aumentada em mais 2,5 mil metros quadrados, tendo em vista a necessidade de ampliação da produção da empresa. Produzindo hoje 8.000 camisas e calças masculinas por dia, a Soriedem alcançará em outubro a marca das 10 mil peças e, em 1975, chegará à produção de 12 mil, com a compra de novas máquinas e utilização de um novo galpão industrial.

NATAL VEÍCULOS COMPRA TERRENO

Já foi fechado o negócio de compra de terreno pela Natal Veículos e Peças S/A, concessionária Chevrolet. Agora, ela partirá para a construção de sua loja e oficina às margens da rodovia BR-101, logo após o viaduto de Ponta Negra. O projeto da obra será fornecido pela General Motors do Brasil. Informa Aduato Medeiros que iniciará a construção muito em breve.

METALÚRGICA AUMENTA CAPITAL

A Metalúrgica do Nordeste elevará o seu capital de Cr\$ 2,5 milhões para Cr\$ 7 milhões, partindo em agosto próximo para o início da construção da sua fábrica de perfis de alumínio, em Macaíba. O projeto final da Metalúrgica do Nordeste prevê inversões da ordem de Cr\$ 18 milhões, e já foi devidamente aprovado pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico. Mario Wanderley, diretor da empresa, enche-se de entusiasmo quando fala do crescimento da Metalúrgica e aponta o seguinte dado: criada em 1969 com um capital social de Cr\$ 10.000,00, a firma, em 5 anos, passou para a casa dos Cr\$ 2,5 milhões, o que significa um aumento de 250 vezes. As esquadrias de alumínio fabricadas em Natal pela Metalúrgica do Nordeste estão penetrando com absoluto sucesso no mercado do Sul do país, especialmente em São Paulo.

BICHO DA SEDA TEM APROVAÇÃO

Julio Rosado, coordenador das experiências com o bicho-da-seda no Rio Grande do Norte, está entusiasmado com os primeiros resultados da análise tecnológica do fio-de-seda aqui produzido. Ele recebeu o ofício do Instituto de Zootecnia de São Paulo, junto ao qual vinha o certificado de classificação atestando a excelente qualidade do produto.

TARCÍSIO NO BANDERN


Tarcísio Pereira assumiu a presidência do Banco do Rio Grande do Norte S/A, substituindo Dalton Melo de Andrade. A sua primeira meta já está definida: lutar pela abertura de uma agência do BANDERN no Rio de Janeiro, o que consolidaria a política financeira e daria maior destaque à instituição de crédito. Já existe um entrosamento entre o Banco do Rio Grande do Norte e o Banco do Estado da Guanabara, que assumiu o controle do Banco Halles, a fim de que seja efetuada uma troca de uma das agências do BANDERN em Natal por uma do antigo Halles, no Rio.

ESTÁDIO PRONTO ANTES DO PRAZO

Se o Governo do Estado e a Prefeitura não deixarem de cumprir o cronograma de desembolso estabelecido para a conclusão do Estádio de Lagoa Nova, até dezembro próximo as construtoras ECOCIL e ENARQ concluirão as marquises e as obras de revestimento das arquibancadas, dando por terminada a mais importante obra no setor esportivo já levada a cabo pelo poder público no Rio Grande do Norte. O contrato de conclusão das obras do Castelão dá o prazo até o mês de fevereiro de 1975 para que as firmas construtoras se desincumbam do trabalho.

POUPANÇA RENDE 5%

Gerentes das entidades que trabalham com cadernetas de poupança indicam que neste trimestre elas poderão render até 5% ao mês, por conta dos novos índices de correção monetária fixados pelo Banco Central. Assim sendo, as cadernetas de poupança são, hoje, a forma mais rentável de investimento, principalmente porque do saldo médio ainda se deduz 20% do imposto de renda.



Gráfica
RN-ECONÔMICO:
impressos
de qualidade
Off Set para
sua empresa!

RN-ECONÔMICO possui o mais completo sistema de impressão OFF SET do Estado. Mas isso não é tudo: RN-ECONÔMICO também possui o melhor departamento de arte, para criar e executar desde o simples papel timbrado da sua empresa até o mais sofisticado cartaz de propaganda. Quando pensar em impressos OFF SET, lembre-se que RN-ECONÔMICO garante o melhor pelos menores preços.

GRÁFICA RN - ECONÔMICO

Rua Prudente de Moraes, 1524 - Fone 2-0706
Rua Princesa Isabel, 670 - Natal - RN



Primeiro os de casa!

O empresário que está fixado no Estado há mais tempo, que aqui criou raízes, expandiu os seus negócios e tem contribuído de forma direta e objetiva para o desenvolvimento da terra, merece prioridade na hora da concessão de incentivos governamentais? Ou é mais vantajoso, economicamente, dar melhor tratamento aos que possam vir de fora para dentro, trazendo capital e técnica para implantar novas indústrias no Rio Grande do Norte?

O critério lógico e justo, sem dúvida, é o da concessão de tratamento igual. Mas o critério mais humano e até mais patriótico é o de beneficiar primeiro aos de casa, depois os estranhos. Aquilo que os de casa não estão capacitados a executar, deve passar a ser tarefa de terceiros; os ramos econômicos aqui desenvolvidos, aperfeiçoados, criados do nada e mantidos em constante evolução, devem continuar, preferencialmente, em mãos conterrâneas. Seria, por exemplo, o caso da indústria de confecções, que a força e a capacidade de um punhado de homens, todos daqui e gente nossa, transformou num setor altamente rentável e nacionalmente conhecido.

Os industriais do Sul passaram a ver com olhos muito grandes os lucros das empresas de confecções do Rio Grande do Norte, em particular das Confecções Guararapes S/A, que em menos de quinze anos passou da obscuridade para um honroso oitavo lugar dentre todas as indústrias têxteis do Brasil e para o primeiro lugar dentre as de confecções. Assim, um terreno que havia sido desmatado e cultivado por gente nossa, daqui mesmo, um campo que já começava a render os seus abundantes frutos, atraiu gente de fora, que veio e continua vindo participar da exploração benéfica dessa terreno. Os incentivos acenados e oferecidos pelo Poder Público têm, inclusive, servido de atrativo especial para os empresários sulistas, fazendo com que seja facilitada a sua decisão de aqui estabelecer suas atividades.

Isso não é condenável. Pelo contrário, é uma prova da preocupação do governo com o desenvolvimento. Entretanto, os industriais do ramo de confecções que aqui estão há mais tempo, têm se queixado de não receber tratamento igual, em termos de incentivos fiscais do governo, na hora em que pensam em ampliar suas fábricas. Alguns deles, por essa razão, têm partido para fazer investimentos fora do Estado. Pode-se mesmo afirmar que existe um clima de mal estar entre os confeccionistas e os homens encarregados da execução da política fiscal e industrial.

Seria a hora, então, de se procurar corrigir um erro, pondo-se em prática o justo critério do tratamento igual, uma vez que talvez já seja tarde, no setor das confecções, para se empregar o segundo critério, o mais humano, o do tratamento privilegiado para os de casa, como se tem conseguido fazer em outros setores da indústria como, por exemplo, o da construção civil.

Marcos Amélio de Sá



GOVERNO EM NOVO ESTILO

Tarcísio de Vasconcelos Maia, 58 anos, médico em disponibilidade que lamenta não ter sido agrônomo; político há mais de dez anos distanciado das campanhas eleitorais, é o homem que — sem ter disputado a função — será o próximo governador do Rio Grande do Norte.

Pode parecer uma punição aos que cobiçavam o cargo com tanta veemência e que, por conta da ambição, usaram armas às vezes condenáveis, mas o fato é que o escolhido foi exatamente o homem que afirma serenamente, para quem quiser ouvir: “Se para ser escolhido candidato ao governo dependesse de uma demarche, um gesto, um passo de minha parte, eu não teria sido o escolhido”.

Empresário rural bem sucedido, amante da terra e dos roçados, pai de três filhos bem encaminhados na vida, irmão do ex-governador João Agripino, Tarcísio Maia é um paraibano de Catolé do Rocha que tem vivido ou dedicado mais da metade da sua vida ao Rio Grande do Norte. Extremamente fiel aos seus amigos e aos seus princípios, jamais mudou de partido (foi da UDN desde a sua criação até a sua extinção).

Conhecedor dos problemas sociais e econômicos do Estado, faz questão de frisar que fará um governo de trabalho e de justiça.

Na hora de citar um vulto na vida do Rio Grande do Norte, ele não deixa de se referir ao senador Dinarte Mariz, seu companheiro de lutas políticas no decorrer de 30 anos.

Ele não pretende governar como empresário. Vai agir como político, por estar convencido de que na hora das decisões administrativas quem trabalha melhor é o político. Mas as suas metas todas, todos os seus sonhos, se voltam para a criação de novas riquezas. O que ele deseja, no governo, é encontrar os meios de extinguir o desemprego e o subemprego nas cidades; é elevar

a produção nos campos; é ampliar a indústria de confecções e ver Natal transformada no maior parque têxtil do país; é ver o Estado com uma refinaria de petróleo, com muitas fábricas de cimento, com maiores salinas, com uma grande produção de barrilha, com mais e melhores estradas, com indústrias de transformação da scheelita em tungstênio puro; sua vontade maior é remunerar melhor os funcionários públicos, para que eles façam do seu trabalho uma profissão; sua preocupação se volta para a ausência de 40% da população escolar das salas de aula, pois ele acha que povo que não sabe ler, escrever e contar não está preparado para se desenvolver.

O futuro governador é um otimista que revela, na sua vida privada, jamais ter se deixado abater por um problema. Ele poderia ser apontado como um homem frio. Não tem preferências esportivas.

O único jogo que lhe agrada é o gamão, que costumava praticar nos fins de tarde quentes de Mossoró, muitos anos atrás, quando terminava o dia de trabalho em sua movimentada clínica de médico do interior.

Quase nunca levanta a voz.

Prefere falar baixo, compassadamente, acentuando a entonação das palavras que deseja tenham mais força. Ele fala pensando duas vezes no que está dizendo e vai sempre direto ao assunto, sem floreios e sem arroubos. O seu riso é cauteloso. O seu raciocínio é ligeiro, capaz de identificar num relance as primeiras e as segundas intenções de quem o procura.

É esse o homem que foi deputado federal; que venceu e que também foi derrotado nas eleições, aprendendo assim as lições mais difíceis da política. É o homem que assumirá em 15 de março de 1975 o lugar de Cortez Pereira, sem pretensão de mudar por completo os rumos da administração, mas pretendendo administrar o Estado com estilo e critérios próprios.

A HISTÓRIA

Tarcísio Maia, com onze anos incompletos, fez o exame de admissão e iniciou o curso secundário no Colégio Santa Luzia, de Mossoró. Só saiu de lá para fazer a última série do curso no Liceu Paraibano, de onde seguiu para a Faculdade de Medicina, em Salvador. Em 1940 estava de volta a Mossoró, casado, médico, pronto para exercer a profissão que o prendeu por quinze anos. Acha que não foi mau médico, mas reconhece que a sua vocação era para a agronomia. É tanto que, ao longo do tempo em que exercia a medicina, investia o dinheiro que ganhava na compra de terras. Em 1956, depois de ter ingressado em lutas eleitorais ajudando amigos, foi convidado pelo então governador Dinarte Mariz para ser secretário da educação. Daí para a candidatura, em 1958, para uma cadeira na Câmara Federal foi um pulo. Elegeu-se. Na legislatura seguinte, foi candidato a senador e a deputado federal, perdendo ambas as eleições. Depois, candidatou-se à vice-governador e também foi derrotado. Julgou, então, que chegara a hora de se retirar. Saiu, segundo as suas palavras, sem ressentimentos de ninguém. No governo de Castello Branco, foi convocado para a presidência do IPASE. E, agora, dez anos depois do seu afastamento da política, foi convocado para um posto que não ambicionava, o de governador do Rio Grande do Norte.

— “Eu estava tratando dos meus interesses privados, tratando com êxito dos meus negócios. Mas, nesses dez anos, não deixei de continuar estudando os problemas do Rio Grande do Norte. Digo até com certo orgulho que conheço bem os problemas deste Estado. E se dissesse que não estava preparado para ser governador estaria mentindo a mim mesmo. Acho que esses dez anos que passei afastado me deram condições para que eu pudesse exercer este cargo com isenção, com correção, vendo as coisas mais de cima, sem ressentimentos de ninguém, sem feridas abertas, para fazer aquilo que eu pretendo fazer e que eu vou fazer: um governo austero, sério, um governo que distribua justiça a quantos queiram viver e trabalhar nesta terra”.



“SE DEPENDESSE DE UM GESTO DE MINHA PARTE, NÃO SERIA EU O CANDIDATO A GOVERNADOR”

UM HOMEM RICO?

Quando se referem a Tarcísio Maia como um homem rico, empresário de sucesso — o que quase sempre ocorre, principalmente agora — ele ri e diz que a coisa não é assim como falam. E diz:

— “Na verdade, eu não sou rico. Tenho algumas propriedades agrícolas e cuidar delas é a minha atividade, o que faço com boa aptidão. Sou um homem que tenho muitas gerações atrás de mim de trabalhadores da terra, de modo que este é o trabalho que eu faço com mais amor e o que eu faço melhor. Tenho uma propriedade que fundei e que fiz, em Mossoró, e que é a que me prende mais a atenção e o meu tempo, onde existe uma cultura de algodão que não é pequena e onde desenvolvo como atividade correlata a pecuária bovina. Tenho, recebida por herança de minha mulher, uma propriedade com cultura cacauceira, no Sul da Bahia. E estou, recentemente, implantando umas glebas de terra no Maranhão, no vale do Mearim. São terras de muito boa qualidade que se prestam em condições excepcio-

nais para a pecuária bovina do tipo indiano. É pré-amazônia, de modo que lá a pastagem viceja em condições ideais e o gado Zebu se comporta muito bem. Comprei umas glebas lá. Estou implantando uma fazenda de gado que não é pequena. Tinha, antes disso, uma participação na Mossoró Agro Industrial S/A — MAISA, que tem um grande projeto de cultura de cajueiro. É uma firma bastante conhecida, para a qual entrei com propriedades que eu tinha comprado durante os quinze anos em que exerci a minha profissão em Mossoró. Depois, vendi a minha parte e com o montante adquiri estas glebas no Maranhão. Estas são minhas atividades, que eu desenvolvo com muito gosto porque me agrada cuidar da terra e do gado. É a atividade que mais proporciona prazer interior a quem gosta de trabalhar. Fora disso, tenho pouco mais ou nada”.

TARCÍSIO E A REVOLUÇÃO

Apontado por muitos como um político da linha de Castello Branco, Tarcísio se considera não isso, mas um homem com ligações pes-



“OS MEUS SECRETÁRIOS TERÃO DE DEIXAR DE LADO AS SUAS ATIVIDADES PARTICULARES PARA SE DEDICAREM SÓ AO GOVERNO”

soais na área revolucionária, em toda a sua extensão, desde Castello até Geisel. Os que o classificam de Castalista, apenas fazem uma interpretação sem maior profundidade, baseados no fato de que ele participou do primeiro governo da Revolução e manteve amizade com o falecido Presidente e com muitos dos seus antigos auxiliares, muitos dos quais se encontram de novo no poder.

Falando na Revolução de 1964, ele afirma:

— “A Revolução marca um ponto em que tudo se modificou neste país. Quem tiver serenidade e argúcia para analisar os fatos, há de ver que antes de 1964 o Brasil era um, e que depois, principalmente nos últimos anos, o Brasil é outro. Antes, era a vida política em termos demagógicos, os políticos prometendo o que não podiam fazer, falando ao povo sem falar a verdade, usando os mandatos para usufruir e não para servir a quem os elegia. É evidente que isso não era regra geral. Hoje, a política se faz em termos mais comedidos e a vida pública em termos mais honestos. O país mudou completamente de fisionomia; está organizado e en-

frentando os seus problemas com galhardia. Se verificarem a situação do mundo todo em consequência da crise do petróleo e se compararem o modo como o Brasil está enfrentando, não de ver que as dificuldades enfrentadas pelo Brasil têm sido suportadas muito mais à vontade do que em todos os países da Europa. Países como a Inglaterra e a Itália estão com a balança de pagamento totalmente desequilibrada, enquanto o Brasil está suportando a crise e encontrando os meios de continuar crescendo à razão de mais de 10% ao ano. Agora, com a perspectiva de aumentarmos a nossa produção de petróleo de 23 para 50 ou 60 por cento do nosso consumo, aí sim, esta nação será dentro de um prazo relativamente curto uma das maiores nações do mundo”.

O MODO DE GOVERNAR

— “Eu vou governar como político, usando os técnicos e aproveitando a sua competência e especialização em benefício das tarefas a serem realizadas. É difícil gover-

nar o Rio Grande do Norte, mas não tão difícil. Este é um Estado de grandes potencialidades que têm de ser exploradas e usadas em benefício do povo. Quando conversei com o Presidente Geisel, após a minha indicação, ele me dizia que o Rio Grande do Norte não é mais aquele Estado de economia precária e difícil. E, realmente, as nossas potencialidades são muitas, a começar pela agricultura, que tem possibilidade de melhorar substancialmente, aumentando a produtividade das suas culturas básicas, especialmente a cultura do algodão, transformando essa matéria prima em fios, os fios em tecidos, os tecidos em confecções. Já pensaram no que significa, em vez de exportar o algodão “in natura” para as firmas do Sul, mandar daqui o produto acabado, a roupa, o tecido? Já pensaram o quanto isto significa, em termos de riqueza que fica aqui? Além disso, outras culturas existem que podem ser dinamizadas: o sisal, as próprias culturas de subsistência, a cana de açúcar, a cultura nova do cajueiro, e até a amoreira, que é a base para o bicho-da-seda. As oleaginosas são outro caminho que pode ser percorrido: a mamona, o amendoim, o gergelim. Enfim, na área agrícola há muitos caminhos a serem seguidos pelo Rio Grande do Norte, se bem que com muitas dificuldades. E uma delas é o preço dos fertilizantes. Mas, para tudo tem um jeito. Quem sabe se não se pode subsidiar ainda mais o emprego dos fertilizantes? Para se comprar fertilizantes, já se consegue dinheiro emprestado sem juros. Por que, então, não pagar uma parte do preço do fertilizante e entregá-lo ao produtor para que ele adube as suas terras e veja a produção aumentada, a riqueza dobrada ou triplicada”.

UM ESTADO RICO EM MINÉRIOS

O futuro governador se entusiasma quando se fala em minérios e toma a palavra:

— “Em produtos de origem mineral, os recursos do Rio Grande do Norte são muito grandes; são, talvez, os maiores do Nordeste, a começar pelo calcáreo. Aqui existem 20 mil quilômetros quadrados

de território localizados na região sedimentar, quase toda ela forrada de calcáreo da melhor qualidade. Para se ter uma idéia, o governo federal se propõe a implantar uma siderúrgica em Itaqui, no Maranhão, utilizando o ferro da serra dos Carajás e, possivelmente, o calcáreo do Rio Grande do Norte, pois o calcáreo é fundamental para esse tipo de indústria. Já pensaram o que significa remeter, por ano, cerca de 4 milhões de toneladas de calcáreo para Itaqui? Isto só, significa a necessidade de dobrar ou triplicar o porto-ilha de Areia Branca, restaurar, ampliar o porto de Natal, ou mesmo construir um novo porto nesta capital. O calcáreo é matéria prima para a produção de cimento. O Estado já conta com uma moderna fábrica, em Mossoró, produzindo 16 mil sacos por dia. Mas isso é apenas uma parcela do que se pode esperar em matéria de cimento. Embora a demanda regional esteja satisfeita com a produção da fábrica de Mossoró, decerto surgirão outras fábricas que serão atraídas por essas condições excepcionais. O cimento pode ser exportado semi-acabado, em forma de "klinker". Já existe o porto graneleiro de Areia Branca. Então não há quem evite se instalarem novas fábricas naquela região de Mossoró. E a barrilha? O sal? O Rio Grande do Norte é responsável pelo abastecimento de mais de 60 por cento do sal consumido no Brasil. No estuário dos rios Açu e Apodi se tem condições de produzir 10 milhões de toneladas de sal, enquanto no presente se produz pouco mais de 1,2 milhão de toneladas. Com a existência do porto de Areia Branca, abre-se a possibilidade de exportar sal para o exterior. Então, o que é preciso é estimular essa produção de sal, é promover os meios para que as grandes empresas que estão sendo implantadas aumentem a sua produção, quer seja para a exportação, quer seja para consumo interno. Com a recente descoberta do petróleo, com o calcáreo existente na orla marítima, com o sal produzido no estuário do rio Açu, a região de Macau será, decerto, um polo industrial. Lá será implantada uma fábrica de barrilha, que inicialmente se propõe a produzir 200 mil toneladas, mas as condições são de tal modo favoráveis que já se fala em produzir 400 mil. E digo



**"ESTE É UM ESTADO DE GRANDES
POTENCIALIDADES QUE PRECISAM SER
EXPLORADAS EM BENEFÍCIO DO POVO"**

mais: se se evidenciar a presença de gás na região, com o calcáreo que lá está, com o sal que se encontra próximo, aí as condições para a produção de barrilha não se repetem em lugar nenhum do mundo. Então, em vez de uma fábrica de 400 mil toneladas, nós teremos uma muito maior, capaz de exportar barrilha para o exterior, em grande quantidade. Ainda no setor mineral, o Estado tem inúmeras reservas de caulim. Tem uma jazida bem perto de Natal, a 12 quilômetros do porto, outra em Equador, tem na serra do Martins e na serra de Santana. O caulim tem hoje grandes aplicações, principalmente na fabricação de papel, produto que o mundo inteiro procura. A scheelita do Seridó é outro potencial de grande expressão. O que é preciso é encontrarmos a maneira de transformá-la em tungstênio puro. A venda da scheelita é feita por um preço. Se transformada em tungstênio, esse preço se multiplica dezenas de vezes".

**TARCÍSIO E OS
FUNCIONÁRIOS PÚBLICOS**

Tarcísio Maia reconhece o Nordeste como a região mais atrasada

e pobre do país, que só poderá se desenvolver pela educação do seu povo para o trabalho. Ele encara o problema da carência de recursos humanos sob vários aspectos, analisando desde a situação do funcionário público até a do operário e do trabalhador rural.

— "Sou convencido de que para governar uma das tarefas principais é treinar pessoal, é preparar o material humano, desde o servidor público que precisa ser profissionalizado e melhor remunerado. Essa tarefa não é fácil, mas em relação ao serviço público o meu pensamento é este. Nós temos de dar a ele um sentido de profissionalização. O Estado precisa ter menos funcionários e estes funcionários ganharem melhor. O funcionário ganhando bem, tem condições de executar mais tarefas do que normalmente executa. Ele hoje exerce a profissão como um "bico" quando deveria exercer como uma profissão e um meio de vida. Mas para que ele assim fizesse, seria preciso que ele ao sair de casa para o trabalho não deixasse o problema dos recursos insuficientes para a manutenção própria e da família. Acho que o Estado tem muitos funcionários; tem funcionário sobrando em inúmeras repartições. Não vou



**“HÁ FUNCIONÁRIOS SOBRANDO EM
MUITAS REPARTIÇÕES. O ESTADO
PRECISA É DE TER MENOS FUNCIONÁRIOS
E ESTES GANHAREM MELHOR”**

demitir funcionários, é evidente. Vou procurar conter as admissões e melhorar os níveis salariais deles”.

O ELOGIO A CORTEZ

O futuro governador não tem nenhuma crítica a fazer ao atual governo. Discorda de alguns métodos ora usados, não porque os considere errados, mas porque não coincidem com os seus próprios métodos. Considera os projetos em execução pelo governador Cortez Pereira absolutamente válidos e, em particular, é um entusiasta das vilas rurais que “tem a virtude de incorporar à economia do Estado zonas praticamente improdutivas, como era a serra do Mel, onde nada existia e onde agora estão 60 mil hectares de terras aproveitadas”. São suas as palavras:

— “Cortez é um homem de muita inteligência, de muita imaginação, de modo que os caminhos novos que ele tem procurado descobrir, alguns com sucesso, outros ainda em dúvida, são absolutamente válidos. A atividade política dá margem a muitos boatos e um de-

les diz que eu estaria impressionado com o volume das dívidas do Estado. Realmente, o Estado está endividado. Mas, isso não ocorre só no Rio Grande do Norte. Não é possível, num Estado pobre, realizar obras administrativas sem sacar para o futuro. Cortez está no período final do seu governo e, evidentemente, está procurando concluir obras. Por isso, tomou dinheiro emprestado, mas eu espero e confio em que tudo seja feito dentro de normas, dentro de comeditamento, e que ele me entregue o Estado em ordem para que eu possa começar, no dia seguinte, a administrá-lo. Existe um entendimento completo entre a pessoa do governador e este modesto candidato a governador. Nós não vamos ter problemas maiores. Ele não vai cometer excessos. E se o Estado está endividado, e se as dívidas parecem altas, mesmo assim nós encontramos meios de transpor os obstáculos”.

**IGUALDADE DE
TRATAMENTO**

Na preocupação de promover um governo de justiça, Tarcísio

Maia fala do tratamento que dispensará ao setor industrial:

— “Todos os estímulos que forem concedidos aos que vierem implantar suas indústrias aqui e que constarem de devolução de parcelas de tributos arrecadados, serão devolvidos em tempo, porque o dinheiro não é do Estado. O dinheiro deve ser devolvido. O que aconteceu no atual governo, com relação às Confeções Guararapes e a outras indústrias de confeções, foi um episódio em decorrência da conjuntura que o Estado atravessava e, por conta da qual, não pôde devolver em tempo as parcelas deduzidas do ICM, que deviam ser devolvidas. Mas, o erro vai ser corrigido e o dinheiro será devolvido. Os estímulos que se dão aos de fora é mais justo que se dê aos que aqui já estão. A Guararapes vai receber estímulos do meu governo, vai implantar uma fábrica em Mossoró e vai ampliar a capacidade de produção da fábrica de Natal. Ela vai crescer no Rio Grande do Norte, segundo a vontade dos seus dirigentes”.

Interrogado se se estava deixando de dar incentivos aos industriais daqui para beneficiar apenas os de fora que aqui estão chegando, Tarcísio Maia respondeu:

“Eu não sei se se está deixando de dar atenção aos daqui. Eu sei que é questão de justiça dar aos daqui o mesmo que se dá aos que vêm de fora. Os que estão aqui merecem a mesma coisa, senão mais dos que os que estão chegando. Quem já correu os riscos, quem já está trabalhando e lutando conosco, quem vem ombro a ombro ao nosso lado tem bastante merecimento para receber os estímulos e os incentivos do governo. E esta vai ser a minha conduta. Os de fora, eu quero que venham. Eu lhes darei apoio e procurarei atraí-los. Mas eu prestarei muita atenção aos que já estão aqui. Primeiro a gente da casa, os nossos!”

Segundo o futuro governador, a indústria têxtil virá para o Rio Grande do Norte não porque aqui exista o melhor algodão nem porque a mão de obra aqui seja mais barata. Virá porque o empresário do Sul tem bastante visão e não vai perder a oportunidade de contar com os incentivos do Fundo Têxtil, que só este Estado oferece no Brasil. Só este atrativo será capaz de dar-nos o maior parque têxtil do país, segundo ele.

A REFINARIA DE PETRÓLEO

— Pessoalmente, estou convencido de que a refinaria da Petrobrás para o Nordeste virá se localizar no Rio Grande do Norte, mas este é um assunto que será resolvido em termos muito técnicos. A luta pela refinaria é uma coisa muito relativa e dizer que o meu governo vai lutar por isso é uma expressão muito forte. A Petrobrás construirá onde as condições forem, tecnicamente, as mais favoráveis e mais recomendáveis. Tudo indica que nós temos essas condições, uma vez que haverá exploração de petróleo nas costas do Rio Grande do Norte. Mas eu jamais ousaria dizer se ela viesse para cá, que foi porque eu trabalhei para isso. Não adianta a gente querer ser importante sem ser”.

NUNCA A ARENA ESTEVE TÃO UNIDA

As palavras são de Tarcísio Maia, que se revela surpreendido com a realidade do seu partido, pois não esperava tanta facilidade no comando político:

— “Nunca vi coisa mais fácil de dirigir do que a Arena do Rio Grande do Norte. Está tudo em ordem, tudo direito. Pequenos problemas de emulação entre candidatos, sem maiores consequências, comuns na vida partidária, mas dentro da ética política. A Arena se guirá unida para a eleição e vai disputá-la esperando resultados muito favoráveis e já mais ou menos previsíveis. Tenho estado com os políticos quase que diariamente e acho que a Arena nunca teve a sua atividade tão facilitada como agora”.

Sobre o pequeno número de candidatos, ele afirmou:

— “A atração política continua existindo. Mas, na verdade, aquele tipo de política partidária em que se apresentavam os chamados líderes populares que acenavam para o povo com o que não podiam dar, desapareceu. As figuras demagógicas não existem mais. Agora, entram na política os que estão dispostos a fazer política com segurança, seriedade e firmeza. Talvez seja esta a razão do número de candidatos ser menor do que no passado”.

“OS ESTÍMULOS QUE SE DÃO AOS EMPRESÁRIOS QUE VÊM DE FORA É MAIS JUSTO QUE SE DÊ AOS QUE AQUI ESTÃO”

“EMBORA O CANDIDATO DE DINARTE FOSSE DIX-HUIT — QUE TAMBÉM ERA O MEU CANDIDATO —, NA HORA EM QUE NÃO FOI POSSÍVEL FAZER A CANDIDATURA DE DIX-HUIT ELE PASSOU A ME APOIAR”

AUXILIARES COM TEMPO INTEGRAL

Na verdade, Tarcísio Maia ainda não pensou na constituição do seu secretariado. Pelo menos, ainda não convidou ninguém para a sua equipe. Mas já traçou uma regra geral que terá de ser obedecida por quem esteja disposto a integrar seu governo:

— “Meus auxiliares não o serão apenas por serem meus amigos, mas por terem aptidões para ocupar os respectivos postos. Este será o critério fundamental: o da aptidão para o lugar. Mas tem outro requisito importante: da mesma maneira como eu tive a disposição de largar as minhas atividades particulares para me dedicar ao governo, exijo que se comportem como eu vou me comportar. Espero escolher os melhores, os mais capazes, dentro dos próprios quadros do Estado”.

DINARTE MARIZ E A OPOSIÇÃO

Como faz questão de ressaltar, ele não lutou pelo cargo e considera importante para que a sua escolha tenha sido efetivada o apoio que lhe deu Dinarte Mariz. Sobre o processo da escolha do sucessor de Cortez Pereira, ele afirma:

— “Sei que a minha indicação decorreu da inviabilidade de uma primeira lista de candidatos. Tiveram de partir para outra lista com outros candidatos. Desses candida-

tos, se fixaram no meu nome. Na hora de opinar, as lideranças foram convidadas. Cortez Pereira foi chamado e o fez favoravelmente. Dinarte Mariz, também, embora o candidato dele não fosse eu — o candidato dele era Dix-huit Rosado, que também era o meu candidato. Na hora em que não foi possível fazer a candidatura de Dix-huit ele veio apoiar o meu nome. Os outros companheiros apoiaram minha indicação. Se houve restrições, partiram de alguns que disputaram também o posto e evidentemente, não podiam opinar favoravelmente a mim, pois eles mesmos eram candidatos”.

Dizendo o que espera da oposição e do tratamento que lhe dispensará, Tarcísio Maia conclui a sua entrevista exclusiva ao RN-ECONÔMICO:

— Espero não ter problemas com a oposição. Quero que ela exista e que ela me ajude, exercitando o papel que lhe compete, fiscalizando a administração pública, censurando e criticando o meu governo, apontando erros. Tenho dito muitas vezes que frequentemente os erros, os descertos, as possíveis irregularidades do governo não chegam ao conhecimento do governante porque os amigos gostam mais de trazer as boas notícias do que as ruins. De modo que este é um papel que eu desejo que ela desempenhe, com correção, com seriedade e com espírito público. Estes dez anos de afastamento da vida pública me deram condição de não ter inimizades com ninguém, de poder ter diálogo com todo mundo. Não pretendo destruir a oposição. Ela vai existir lá, nós vamos existir cá, e vamos conviver bem”.

CIMPARN ADQUIRE 176 TRATORES VALMET PARA AS VILAS RURAIS



A CIMPARN - CIA. DE IMPLANTAÇÃO DE PROJETOS AGRÁRIOS DO RIO GRANDE DO NORTE, adquiriu mais 176 tratores VALMET, modelo 85id à VALMET DO BRASIL S/A Indústria e Comércio, através da COMERCIAL WANDICK LOPES S/A, concessionária da citada empresa para este Estado. A operação foi financiada pelo BANCO DO BRASIL S/A, agência de Natal/RN.



Com estas unidades, a CIMPARN passa a dispor de uma frota de 206 tratores de pneus VALMET no Projeto das VILAS RURAIS nas serras do Mel e do Carmo. Além dos tratores de pneus, ela dispõe também de 20 de esteiras, da marca FIAT (10 AD-14 e 10 AD-7/B) com os quais foi feito o serviço de desmatamento e enleiramento em uma área superior a 30 mil hectares. Todo este equipamento recebe assistência técnica e de peças de reposição diretamente do seu distribuidor.



COMERCIAL WANDICK LOPES S.A.
EQUIPAMENTOS AGRÍCOLAS E RODOVIÁRIOS

Av. Duque de Caxias, 50 - Fones 2-1554 e 2-3005 - End. Teleg. "ASTRO"
Caixa Postal 57 - Oficinas: Rua General Glicério, 230 - Fone 2-1525 - Natal-RN

Natal ganhou mais uma

Especial — Em solenidade realizada com as presenças do Prefeito Jorge Ivan Cascudo Rodrigues, representantes de grandes fábricas de eletrodomésticos, comerciantes e outras autoridades locais, foi inaugurada em Natal mais uma moderna loja de eletrodomésticos da SOCIC, à rua Ulisses Caldas, esquina com a rua Dr. José Ivo.

Esta é a quarta filial da conceituada organização nordestina na cidade, que servirá à população nos mesmos moldes das 46 filiais SOCIC espalhadas do Rio Grande do Norte a Sergipe, com bom atendimento, melhores preços, crédito imediato, entrega rápida e adequadas condições de pagamento

A INAUGURAÇÃO

O ato inaugural teve início com a benção das instalações pelo frei Egídio, do Convento Santo Antonio, seguindo-se o discurso proferido pelo gerente da SOCIC em Natal, Sr. José Anchieta de Figueiredo, que declarou ser a inauguração da nova casa uma "retribuição indireta que durante os anos temos recebido dos nossos clientes e amigos", pois para eles e para toda a população da cidade e do Estado "esta loja representa a abertura de amplas portas e maiores perspectivas de novas opções".

Ao final de suas palavras, o Sr. José Anchieta pediu ao Prefeito Jorge Ivan Cascudo Rodrigues que declarasse inaugurada a filial, desatando a fita simbólica juntamente com a Sra. Sara Barreto da Costa, esposa do Diretor Comercial da or-

ganização, Dr. Antonio Chaves da Costa.

O Prefeito do Natal, em discurso que proferiu na oportunidade, e falando também em nome do Governador Cortez Pereira, ressaltou que não poderia deixar de comparecer àquela ato para "felicitar os que fazem a Socic, "não apenas pelo fato de ser uma empresa vitoriosa que, surgindo há 32 anos na Paraíba, hoje alcança cinco Estados do Nordeste, destacando-se como indústria e comércio de eletrodomésticos e refrigeração comercial, mas principalmente por "ser uma honra para nós receber a quarta loja de um grupo tão esforçado e dinâmico".

Aproveitando a presença de elementos da alta direção da Socic, o Prefeito dirigiu apelo no sentido de que seja estudada pela empresa a possibilidade de vir a instalar em Natal uma indústria de refrigeradores comerciais, a exemplo do que já fez em João Pessoa e no Recife. E, numa demonstração de confiança no grupo, prometeu incentivos

fiscais, com a isenção por dez anos de todos os tributos municipais, assim como garantiu — falando em nome do Governador Cortez Pereira — outros incentivos através do Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte.

No término da solenidade, foi servido um coquetel às autoridades, que percorreram as modernas instalações da nova loja da Ulisses Caldas.

HISTÓRIA E PRESENÇAS

A Socic completa neste mês 32 anos de existência. Surgiu na cidade de João Pessoa e hoje abrange os Estados do Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco, Alagoas e Sergipe, através de uma rede de 46 lojas de eletrodomésticos e duas fábricas de refrigeradores comerciais (uma no Recife e outra em João Pessoa). Em Natal, a organização conta agora com quatro filiais. Na Cidade Alta — avenida Rio Branco e rua Ulisses Caldas; no Alecrim — ruas Amaro Barreto e Mário Nêgocio.

Na inauguração da manhã de ontem foram anotadas as seguintes presenças:

Diretor Comercial da Socic — Dr. Antonio Chaves Costa; Assessores Comerciais da empresa — Drs. Raimundo Nonato e Edgar Costa Filho; Gerente da filial de Natal — Sr. José Anchieta de Figueiredo; Gerente da filial do Recife — Sr. Leon; Gerente da filial de Campina Grande — Sr. Edval Leite; Gerente da filial de Patos — Sr. José Palmeira; Gerente da filial de Caruaru — Sr. Pedro Francisco; Gerente da filial de Goiana — Sr. Suetonio Santos; Gerente da filial de Limoeiro — Sr. Clóvis Pereira; Gerente da filial de Aracaju — Sr. Antônio Alexandre; Gerente da filial de Guarabira — Sr. Francisco Teixeira; Gerente de João Pessoa — Sr. Durval Fernandes; Prefeito Jorge Ivan Cascudo Rodrigues (representando também o Governador do Estado); Representante do Presidente do Senac — professor Orneles Neves; Representante do Comando da Polícia Mi-



A fita

loja Socic



Fala do Prefeito

plas portas e maiores perspectivas de novas opções.

O consumidor está, naturalmente e com toda razão, cada vez mais exigente. Ele quer, obviamente, um melhor atendimento e maiores oportunidades de escolha. Para nós, ele, o cliente, está sempre em primeiro lugar.

Por acreditar no desenvolvimento do Estado, nos bons propósitos de seus governantes, na sábia e sadia política desenvolvimentista que eles têm imprimido ao Rio Grande do Norte, nos levam a crescer, ampliar, modernizar e modificar nossas estruturas de comercialização, cuja finalidade precipua é servir bem.

A modernização da agricultura, aliada ao surto de desenvolvimento industrial, já é uma realidade entre nós. Se alguém já disse que a "indústria é sustentáculo da dinamização regional e o ponto de apoio de alta significação para a transformação da região" não pode nem deve esquecer, porém, que o comércio cabe a difícil tarefa de satisfazer às necessidades da população.

A par de tudo isso, o crescimento urbano existen-

te em nossa cidade, aumenta e diversifica as necessidades de bens e serviços. Isso significa, mais empregos, negócios mais próspe-

ros, salários mais altos e vida mais confortável. E, para a comodidade, o bem estar e o agasalhamento da vida, aqui estamos, com a oferta dos bens indispensáveis.

Sem a existência de uma comunidade vigorosa e progressista, nada prospera, nada fecunda, nada cresce.

O desenvolvimento de uma cidade pode-se medir pela quantidade e qualidade das opções da atividade comercial. Assim é que, além dessa nova loja, concluímos uma área de 600 metros quadrados no bairro das Quintas, que se transformou em outra loja, para atendimento da população daquele populoso bairro. Não nos animam vaidades, porque na humildade de nossa posição jamais perdemos contato com o chão.

Pedimos ao Excelentíssimo Sr. Prefeito Jorge Ivan Cascudo Rodrigues que declare inaugurada estas instalações, ao mesmo tempo que agradecemos a presença de todos vocês".



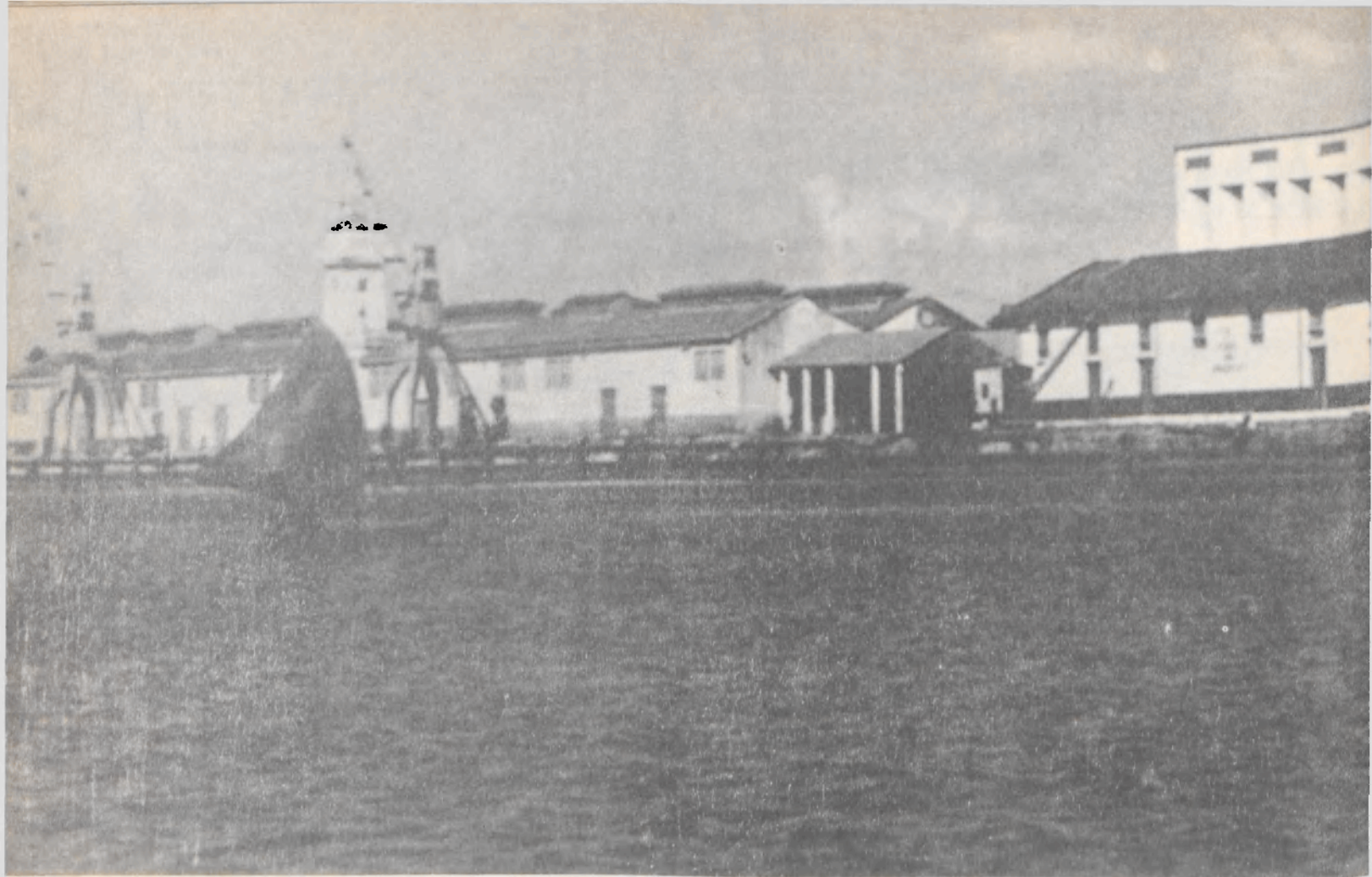
Fala o sr. José Anchieta.

litar — Sr. José Ribamar Rocha; Diretor Presidente dos Supermercados Mini-Preço — Sr. Sales Asfora; Representante do Diretor da Polícia Federal — Sr. Pitágoras Costa; Gerente Regional da Philco — Sr. Cláudio Moreira; Diretor Comercial da Indústria de Móveis Noiva da Colina — (SP) — Sr. Luiz Braga; Representantes das indústrias Philips, Singer, Elgin Esmaltec, Formoveis, Man, e Estofados Iovamel, além do coronel Osvaldo Monte do Sr. João Olímpio e muitos outros comerciantes convidados.

ALEGRIA DA RETRIBUIÇÃO

Na íntegra, é este o discurso que foi proferido pelo Gerente José Anchieta de Figueiredo na inauguração da nova loja Socic:

"É com a maior alegria que recebemos todos os presentes em nossa nova casa. O que inauguramos hoje nada mais é que a retribuição indireta que durante os anos temos recebido dos nossos clientes e amigos. Esta loja representa para eles e para toda a população da cidade e do Estado, a abertura de am-



É hora de



Reportagem de NELSON HERMÓGENES FREIRE

Fotos de JOÃO GARCIA DE LUCENA

Muito se tem falado sobre o porto de Natal, porém em nada deixa de ser proveitoso uma volta ao assunto, sem dúvida de grande importância para nossa economia, que tem vivido muito de promessa. Abordamos o problema, agora, confrontando-o com o porto-ilha de Areia Branca, que ainda não iniciou suas atividades e que se constitui numa expectativa entre os próprios salinheiros, que em grande número não se agradaram do empreendimento.

Com seu cais de 400 metros e seus equipamentos já obsoletos, o movimento de carga atual do porto de Natal não justifica qualquer iniciativa no sentido de modernizá-lo ou mesmo ampliá-lo. Porém, as perspectivas futuras são um pouco mais otimistas, o que talvez tenha justificado o fato do Departamento Nacional de Portos e Vias Navegáveis elaborar planos específicos para ele.



pensar no porto de Natal

AS CORRENTES DO PORTO

Formaram-se já há algum tempo duas correntes distintas mas com os mesmos objetivos: uma defendendo a tese de que a possível implantação de uma unidade de produção da barrilha pela Cia. Nacional de Álcalis, bem como a utilização do porto de Natal para exportação do sal ensacado (e já agora a descoberta de petróleo em Macau) forçariam fatalmente uma ampliação no nosso porto; outra, achando que a ampliação e modernização do porto é que serviria de chamariz para o desenvolvimento destes e de outros empreendimentos. Não deixa de ser, realmente, apenas um problema de colocação.

O que é um fato, infelizmente, é que todas essas cogitações dos homens não modificam o panorama atual.

O porto de Natal vem sendo deficitário desde muitos anos e problemas em torno dele existem aos montes. Para se ter uma idéia, basta ver que em 1973 houve uma receita de Cr\$ 1.832.505,08 contra uma despesa de Cr\$ 3.719.538,39, apresentando um déficit de exatamente Cr\$ 1.787.033,31. “E com tudo isso deve-se esclarecer, no entanto, que esse déficit vem diminuindo paulatinamente nos dois últimos anos” — frizou o Administrador do Porto de Natal, almirante Alcio Poggi.

De fato, com a exportação do sal ensacado a partir de 1971 pelo nosso porto, houve um aumento na sua receita de mais de Cr\$ 300 mil, ou seja, uma contribuição em termos percentuais de 20% na redução do déficit.

O caso é bastante constrangedor e se agrava por trazer consigo ou-

tros fatores correlatos de grande importância e que precisam ser analisados separadamente.

O PORTO DE NATAL E SEU MOVIMENTO

Com 25 pés de calado e localizado na embocadura do Potengi, na sua margem direita, o porto de Natal está no semi-círculo que envolve, num raio de mil quilômetros, a região compreendida do Estado do Maranhão à Bahia. É o único porto de carga geral do Estado e sua localização faz dele o melhor porto natural da região. Em que pesem todas essas condições, é um porto deficitário apresentando um movimento de carga baixíssimo, diminuindo praticamente ano após ano.

Atualmente suas instalações para armazenamento são precárias, com três armazéns a seco com 4.822 m²

de área total, além de um armazém frigorífico com 950 m². Seus equipamentos são antigos e constam de dois guindastes elétricos para 2 ton., dois auto-guindastes, oito empilhadeiras e guindastes a vapor para 5 ton.

De um modo geral, o transporte marítimo no país sofreu uma queda enorme, motivada por vários fatores, de que tão bem trata o Alnte. Tertius Rebello em livro publicado pela Fundação José Augusto: "A Viabilidade Técnico-Econômica do Porto de Natal". A indústria automobilística de dez anos para cá se desenvolveu assustadoramente, o que tornou imprescindível a construção de novas estradas, permitindo a comunicação de lugares longínquos com os grandes centros do país, favorecendo ao escoamento de produtos e mercadorias diversas num menor espaço de tempo. E esse foi o ponto de partida para o sucesso do transporte rodoviário, em que pese seus fretes mais caros. O produtor carrega na porta e sua mercadoria chega ao destinatário da mesma maneira, dando maior segurança ao produtor, além de um horário cumprido à risca, que faz ele optar por esse tipo de transporte. Daí, surgem as três motivações para essa substituição: o prazo marítimo não respeitado; a segurança da carga transportada, que nos navios é pouco observada; e, finalmente, o custo de frete, que em relação com a marinha mercante de outros países é elevado. Além disso, os navios só atracam quando há carga suficiente para compensar sua permanência no porto.



Tertius publicou trabalho provando viabilidade do porto

Entretanto, apesar, desses entraves, no nosso caso outras razões persistem, como por exemplo a evasão de carga do nosso porto para os de Estados vizinhos, ocasionada por deficiências técnicas existentes, mas superáveis. Hoje, nossa lagosta, pescada na costa do Rio Grande do Norte, é exportada nos portos de Recife e Fortaleza, o mesmo ocorrendo com nosso minério, principalmente a scheelita.

Em 1973 aportaram, em Natal 174 navios, sendo 61 de Longo Curso e 113 de Cabotagem. A exportação alcançou 13.125 toneladas em transporte de cabotagem e as importações chegaram a 108.345 toneladas. Para o mesmo ano, a exportação significou 26.973 t. em transporte de longo curso e as importações ficaram nas 28.940 t. Se bem que o porto esteja interessado em aumentar seu movimento, independente de ser importação ou exportação, nota-se uma preocupação no que diz respeito aos nossos pro-

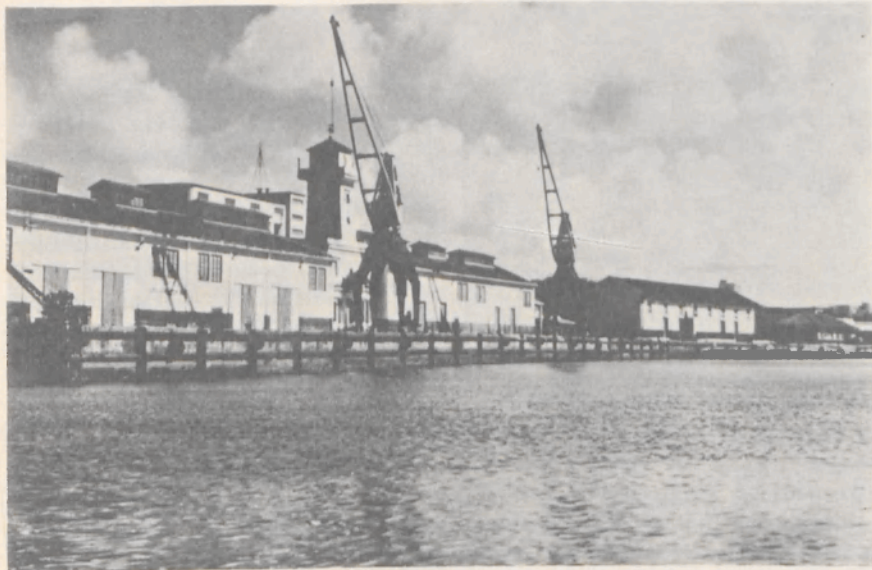
ductos exportados, que vêm sendo superados pelo total de importações, tanto de outras regiões do país como do Exterior.

Os produtos mais exportados são o agave, a scheelita, e a partir de 1971 o sal ensacado, que bateu todos os recordes, tendo inclusive sua tarifa reduzida, por influência do almirante Poggi, que considerou a importância dessa exportação pelo porto de Natal. Sua tarifa igualhou-se ao algodão, este por sinal de significado quase ínfimo no cômputo geral das exportações. Entre os importados, destacam-se o trigo e os derivados de petróleo. Até 1971, o porto de Natal recebeu carregamentos de café, que desde então optou pelo transporte rodoviário, fato que diminuiu sensivelmente o faturamento do porto. O consumidor final do café hoje paga sem perceber o resultado dessa transferência, que acarretou, na época, um aumento de quase 100% no preço de venda do produto.

No ano passado, o valor das mercadorias movimentadas, ou seja, o total das exportações mais as importações, chegou a atingir a casa dos Cr\$ 179.831.292,46 contra Cr\$ 115.808.695,16 no ano anterior. Abaixo, vemos o quadro do total das despesas e receitas nos anos de 1971, 1972 e 1973, onde acompanhamos o aumento do deficit no segundo ano considerado, e uma ligeira reabilitação no ano seguinte, consequência do incremento do sal no movimento portuário. Para dar uma idéia do seu valor, basta lembrar que são exportadas 36 mil toneladas por ano de sal, contra apenas 500 mil quilos de agave.

	1971	1972	1973
R e c e i t a	896.938,81	1.130.356,86	1.932.505,08
D e s p e s a	2.506.064,38	3.047.957,28	3.719.538,39
D e f i c i t	1.609.080,57	1.917.600,42	1.787.033,31

Fonte: Administração do Porto de Natal.



O mais comum e o porto não ter movimento

AS PERSPECTIVAS

Para o almirante Alcio Poggi, analisando o atual movimento de carga do nosso porto, as suas instalações antigas e seus 25 pés de calado não se constituem em entrave de grande importância. Isso porque não seria economicamente viável modificar sua estrutura atual e ainda porque as suas dimensões continuam satisfazendo as exigências de hoje. Novas máquinas e equipamentos ficariam ociosos se fossem implantados agora e quanto ao seu calado, basta lembrar que o porto da capital gaúcha só tem 18 pés e vem atendendo ao seu movimento normal.

Entretanto, a partir das hipóteses nas quais residem a esperança da redenção do porto de Natal, torna-se necessário uma mudança de colocação, inclusive porque assim sendo o deficit persistente seria eliminado, bem como a deficitária Rede Ferroviária do Nordeste seria atendida como atividade de apoio.

Basta citar que a exportação de sal ensacado por Natal acarretou para a Rede Ferroviária um contrato com uma empresa salineira (a CIRNE) para transporte de 4.000 toneladas mensais.

Se bem que atualmente o porto esteja vivendo mesmo com problemas econômicos e técnicos, tendo sua capacidade operacional limitada

pelas áreas de acesso e de evolução, com um canal de acesso de apenas 100 metros de largura e uma profundidade da barra medindo 9 metros, além da bacia de evolução ter 24 m de largura e 8 m de profundidade, tanto para um como para o outro aspecto há condições a médio prazo para que eles sejam superados. Como melhorias técnicas, entre outras, estão: a dragagem do Banco das Velhas; a demolição de parte dos arrecifes na entrada da barra; um novo cais a ser feito para navios de 10 metros de calado; a implantação de um porto de pesca; além da dragagem do Potengi (enseada de Natal); e a concretização de um terminal para granéis sólidos e outra para granéis líquidos, em locais a serem determinados.

UM TERMINAL SALINEIRO

Um terminal em Natal seria uma ótima idéia, aproveitando as vantagens das águas tranquilas, o que não ocorre em Areia Branca, e que serviu de subsídio para a cogitação do nosso porto como terminal salineiro, bem como a utilização do sistema ferroviário, com as vantagens já citadas. Tal fato é sustentado ainda por causa da Cia. Nacional de Alcalis, que pretende iniciar a produção em 1977 com 200 mil toneladas de barrilha, aumentando no ano seguinte para uma produção bastante superior, o que obrigará a

construção de um terminal em local ainda não revelado, podendo ser na margem direita ou esquerda. O nosso porto ainda receberá as 140 mil toneladas de combustível requerido pela fábrica, o que dará outra dimensão ao seu movimento de carga. Sem dúvida, a fábrica de barrilha de Macau está sendo motivo de esperança para os que lutam pelo porto.

Um outro fator positivo é o próprio programa de expansão do parque de combustíveis líquidos, feito pela Petrobrás, que tem animado bastante, pois haverá um acréscimo na tancagem de quase 13 mil metros cúbicos para a gasolina, cerca de 3 mil para óleo diesel e 3 mil para óleo de caldeira, conforme informou o vice-governador Tertius Rebello.

Dentro dos três citados planos do DNPVN, possivelmente estará o da utilização da margem esquerda do rio Potengi, pois para tanto estão sendo coletados todos os dados precisos, enviados ao Ministério dos Transportes, para que no momento oportuno seja feito um estudo mais amplo e completo das condições técnicas e econômicas para sua realização. Sem dúvida, é um grande sonho acalentado de há muito, tendo seu principal defensor o vice-governador do Estado, que agora conta com o handicap, até bem pouco inesperado, da fábrica de barrilha no Rio Grande do Norte.

A Petrobrás também irá concorrer sensivelmente para a efetivação desse plano dependendo apenas da sua decisão relativa ao petróleo de Macau, que já foi constatado ser de melhor qualidade além de existir em maior quantidade do que no próprio Recôncavo Bahiano. Para tanto, o governo Estadual já está iniciando uma grande campanha para que seja instalada no Rio Grande do Norte uma refinaria, cujo movimento de exportação fatalmente seria feito pelo porto de Natal, já evidentemente ampliado e modernizado. Porém, para esse detalhe há controvérsias, inclusive alguns técnicos apontam Fortaleza como mais indicada para ter a refinaria em virtude de já existir no Ceará uma fábrica

de asfalto. Por outro lado, outros alegam ser Recife, tendo em vista outras condições, inclusive o maior consumo da região. Porém, nada está definido e sem dúvida o Estado entrará numa árdua luta para conseguir a instalação aqui da refinaria de petróleo.

O PORTO ILHA

Várias sugestões foram apresentadas para a localização de um terminal salineiro no Rio Grande do Norte. Pensou-se em Macau, Areia Branca, e inclusive Natal, o que já foi citado. Como se sabe a decisão final foi favorável a Areia Branca e em seguida se iniciou a construção da obra, impar no mundo, sinal de maturidade da engenharia nacional.

De início as opiniões divergiam e os salineiros ainda hoje acham que um outro sistema teria sido melhor, ou seja: o sal ser apanhado em terra diretamente por o navio, por um sistema teleférico, projeto que foi inclusive estudado sem maiores consequências. As vantagens do porto-ilha residem no fato da pouca

demora do navio, pois o que era feito antigamente em 9 dias mais ou menos, virá a ser feito em poucas horas. Além disso, há o escoamento mais rápido do sal e o barateamento do frete.

As contestações dos salineiros hoje são praticamente as mesmas da época do projeto. Muitos acham que o sal, sendo um produto de baixo custo, quanto menos operações tiver, melhor será economicamente. No porto-ilha eles dizem que as duas operações realizadas (a retirada do sal na terra e o depósito na ilha) encarecem a produção. Abordam, ainda, o problema do empilhamento, misturando o sal das diversas salinas, motivado pela falta de espaço físico, bem como da escassez de navios e da falta de especialização destes, que sendo de carga geral, nem sempre estão adaptados para o transporte do sal a granel.

Para o sr. Manoel Casado, Superintendente da CIRNE, apenas as grandes empresas se utilizarão

do porto-ilha e isso se deve unicamente ao fato da localização e da falta de equipamentos mecânicos para embarque rápido. Caso contrário, haveria distorções das taxas já estabelecidas pela TERMISA. O porto-ilha depois de três meses de inaugurado, não está em funcionamento e alegam que isto é motivado pela falta de material flutuante (barcaças de 540 toneladas, motorizadas, que não foram entregues pelos estaleiros dentro dos prazos estabelecidos).

O custo de produção do sal é reduzidíssimo, a ponto de na sacaria a embalagem vir a ser mais cara que o produto. Uma tonelada de sal custa na terra Cr\$ 70,00 e deverá chegar ao porto-ilha pelo dobro. Valendo-se disso, os salineiros na sua quase totalidade não reconhecem de utilidade o grande complexo tecnológico implantado em Areia Branca.

Na realidade, o porto-ilha não acabou com o grande problema das barcaças que já se constituía em impedimento ao escoamento.

O frete rodoviário para o sal está na base de Cr\$ 150,00 por tonelada. O frete marítimo não chega aos Cr\$ 100,00 e o ferroviário se aproxima mais deste último. Para o almirante Tertius, o porto-ilha deve ser encarado por outro prisma, dinâmico e não estático. Subentende-se, dessa maneira, que somente a um longo prazo é que poderemos

realmente responder às dúvidas existentes hoje em dia. Há inclusive condições para aperfeiçoamentos futuros, dizem seus defensores, se bem que alguém já diga o contrário, dando por encerrado o capítulo do porto-ilha como porto especializado.

O problema de Macau com tudo isso não foi sanado. Vendo o quadro abaixo, verificamos que o sal produzido naquela cidade é superior em volume ao produzido em Areia Branca, mesmo acrescido de Mossoró. O problema de um terminal em Macau já está cogitado na legislação que determinou a criação da Termisa, e o almirante Poggi não hesita em afirmar que "daqui a alguns anos teremos um terminal em Macau para a exportação do sal a granel". E no caso desse possível terminal, metade da produção sairia por Macau e a outra metade viria para Natal, acarretando já uma preocupação para o governo Federal, quanto à melhoria do nosso sistema ferroviário, o que já deve estar sendo estudado.

A carga de sal saída por Macau é sujeita a taxa imposta pelo porto de Natal, conforme a tabela N, de Cr\$ 0,47 por tonelada, o mesmo acontecendo com o sal de Areia Branca, em virtude de estarem na zona de jurisdição do porto de Natal, um dos 21 portos organizados do país, e que tem sua faixa de costa predeterminada.

Movimento em Toneladas

ANOS	MACAU	A. BRANCA	TOTAL
1971	459.303	209.746	669.049
1972	594.500	336.273	930.773
1973	586.800	285.137	871.937

Fonte: Administração do Porto de Natal.

CONCLUSÃO

Como se conclui, o problema do porto de Natal precisa ser analisado sob vários aspectos, e tem conotações distintas e fatores isolados de grande influência. É o único porto de carga geral do Rio Grande do Norte, por onde é escoada nossa produção de um modo geral. Difere do porto-ilha de Areia Branca pois aquele é um porto de especialização, usado somente para a exportação do sal a granel. Tem seus problemas de ordem técnica e econômica mas é considerado pelos técnicos como o melhor porto natural do Nordeste, com grande importância estratégica por apresentar-se com a menor largura verificada na costa brasileira. Logo após os arrecifes se aprofunda em 10 metros e daí vai em declive até alcançar uma profundidade de 200 metros para depois entrar nas



O porto de Natal só recebe pequenos navios

zonas abissais do oceano Atlântico.

Seu movimento vem diminuindo anualmente, porém novas perspectivas animam seus responsáveis e defensores, como a vinda da fábrica de barrilha para Macau e o petróleo da formação Açú, em Macau ainda. A Petrobrás, com seu plano de aumentar seu parque de combustível líquido, também é uma premissa importante, bem como a exportação da

sacaria por nosso porto, com a inadiável melhoria do sistema ferroviário, que também alcançará um lugar ao sol com o desenvolvimento do Estado.

Finalmente, resta esperar pelos estudos realizados e se ter confiança nos que encaram com seriedade o problema, para que possamos ter um porto mais atuante e, conseqüentemente, retrato da nossa economia. ●

construção exige madeira e ferro.

O ARMAZÉM PARÁ lançou-se agora também no comércio de ferro para construção. Sendo já um tradicional fornecedor de madeiras e outros materiais, completa-se agora com mais esse indispensável artigo da construção civil.

Inclua os preços do ARMAZÉM PARÁ nos seus orçamentos. E veja a diferença em comparação com os de outros fornecedores de ferro, madeira e outros materiais.

ARMAZÉM PARÁ

Rua Almino Afonso, 38/40 - Fones 2-4141, 2-4242 e 2-4343
Gerência - 2-4444 — Depósito - 2-4545

**ASSOCIAÇÃO DE POUPANÇA E EMPRÉSTIMO RIOGRANDENSE
DO NORTE — A P E R N**

**AGENTE FINANCEIRO DO BANCO NACIONAL DA HABITAÇÃO
PRAÇA JOÃO MARIA, 78 — NATAL — RN**

BALANÇO GERAL ENCERRADO EM 30 DE JUNHO DE 1974

A T I V O

DISPONÍVEL		
Encaixe	1.701.355,90	
Subencaixe	3.480.000,00	5.181.355,90
REALIZÁVEL		
Financiamentos Imobiliários	57.924.208,84	
Aplicações Diversas	6.662.646,90	
Outros Créditos Realizáveis	1.006.519,69	65.593.375,43
IMOBILIZADO		
Bens Móveis de Uso	616.068,83	
Bens Imóveis de Uso	436.981,74	1.053.050,57
DESPESA PENDENTE		
Despesas a Apropriar		280.855,59
Sub-soma		72.108.637,49
COMPENSAÇÃO		
Valores em Garantia, Custódia ou Co- brança Recebidos	129.031.466,16	
Depósitos de Valores em Garantias, Custódia ou Cobrança	680.000,00	
Abertura de Crédito e Outros Direitos Potenciais	199.392,16	129.910.858,32
Soma		202.019.495,81

P A S S I V O

NÃO EXIGÍVEL		
Recursos Próprios	1.964.876,76	
Resultados a Apropriar	1.496.023,54	
Recursos dos Associados	36.263.011,86	39.723.912,16
EXIGÍVEL		
Recursos de Terceiros	29.603.080,58	
Credores Diversos e Provisões	1.360.092,53	
Outras Exigibilidades	989.057,02	31.952.230,13
RECEITA GERAL		
Receita a Apropriar		432.495,20
Sub-soma		72.108.637,49
COMPENSAÇÃO		
Credores por Garantia, Custódia, ou Cobrança	129.031.466,16	
Valores em Garantia, Custódia ou Co- brança — Entregues	680.000,00	
Contrato de Abertura de Crédito e Outras Obrigações	199.392,16	129.910.858,32
Soma		202.019.495,81

Natal (RN), 30 de junho de 1974.

Fernando A. Barreto Paiva Administrador Geral	Olimpio Procópio de Moura Adm. de Operações e Finanças	Francisco Canuto de Medeiros Téc. em Cont. - CRC/RN n. 984
---	--	--

**ASSOCIAÇÃO DE POUPANÇA E EMPRÉSTIMO RIOGRANDENSE
DO NORTE — A P E R N**

**AGENTE FINANCEIRO DO BANCO NACIONAL DA HABITAÇÃO
PRAÇA JOÃO MARIA, 78 — NATAL — RN**

**DEMONSTRAÇÃO DA CONTA RECEITA E DESPESA
EM 30 DE JUNHO DE 1974**

D É B I T O

1 — Órgãos Sociais, pessoal, impostos e outras despesas administrativas ...	473.699,86	
2 — Depreciação do Ativo Fixo, gastos de organização, provisão p/ créditos duvidosos e perdas diversas ...	326.432,01	
3 — Comissões, taxas, juros, correção e outras despesas com operações passivas ...	5.982.874,74	6.783.006,61
<hr/>		
4 — DISTRIBUIÇÃO DO RESULTADO LÍQUIDO		
a) Fundo de Reserva ...	103.084,78	
b) Fundo de Emergência ...	51.542,39	
c) Participação da Administração Executiva ...	51.542,39	
d) Dividendos a Pagar ou Creditar	1.041.940,00	1.248.109,56
<hr/>		
Soma do Débito ...		8.031.116,17

C R É D I T O

1 — Renda de Disponibilidades ...	459.627,14	
2 — Comissões e Taxas Ativas ...	406.302,47	
3 — Juros Ativos ...	2.396.355,26	
4 — Correção Monetária Ativa ...	4.006.466,44	
5 — Renda de Aplicações Diversas e outras ...	369.391,71	
6 — Renda de Serviços ...	21.260,58	
7 — Rendas Eventuais ...	154.450,90	
8 — Resultados a Apropriar ...	217.261,67	8.031.116,17
<hr/>		
Soma do Crédito ...		8.031.116,17

Natal (RN), 30 de junho de 1974.

Fernando A. Barreto Paiva
Administrador Geral

Olimpio Procópio de Moura
Adm. de Operações e Finanças

Francisco Canuto de Medeiros
Téc. em Cont. - CRC/RN n. 984

NORTE PLACA

sinaliza Natal

sem ônus para a Prefeitura

Atualmente, talvez 90% das ruas de Natal não possuam placas indicativas dos seus nomes. É uma avenida como a Hermes da Fonseca, por exemplo, com mais de quatro quilômetros de extensão, uma das mais importantes da cidade, só possui duas placas.

Foi na tentativa de corrigir esse estado de coisas que o Secretário de Planejamento da Prefeitura do Natal, Elinaldo Renovato de Lima, resolveu abrir concorrência entre firmas especializadas para emplantar todas as ruas da cidade, atingindo com o serviço até as vilas, becos e travessas. A concorrência, cujo edital foi publicado oficialmente no dia 15.06.74, interessou de princípio três firmas — uma do Ceará, uma de Belo Horizonte e a natalense Norte Placa Indústria & Comércio Ltda., de Manoel Sinval Moreira Dias Neto e Ary Alecrim Filho, que finalmente foi quem venceu, porque foi a única que no dia apurado para a entrega das propostas, compareceu com os seus orçamentos. A cearense chegou a mandar representante justificar a ausência, por motivos superiores, e a mineira não fez nada mais do que consultar a SEMPLA sobre o assunto.

O plano da Norte Placa prevê o emplantamento de todas as ruas de Natal sem ônus para a Prefeitura: será adotado um sistema que já vem sendo usado em outras grandes cidades do País, pelo qual o comércio, a indústria e órgãos públicos colaboram com o serviço, colocando nas placas as suas razões sociais, à maneira de uma mensagem publicitária. As placas são divididas



O Supermercado Nordeste e Galvão Mesquita Ferragens S/A também participam do plano de sinalização das ruas da cidade.



em duas artes: acima, em fundo azul, o nome da rua em letras brancas; abaixo, em fundo branco, o nome da firma patrocinadora, em letras azuis.

Até o final de julho Sinval Moreira tinha confeccionadas mais de 600 placas, de firmas já contactadas e a colocação começaria no dia 3 de agosto. O preço inicial para a aquisição de uma placa, pela firma interessada, foi fixado em Cr\$ 80,00

podendo haver reajustes periódicos, à proporção que os materiais de produção sofram alteração de preço — o que ocorre a curtos espaços de tempo.

O sistema é inédito no Norte/Nordeste do País e está tendo excelente receptividade da parte do comércio e da indústria locais e até alguns órgãos públicos já aderiram à possibilidade de deixar marcada a sua presença por tempo indeter-



O secretário de planejamento da Prefeitura, Elinaldo Renovato de Lima, discute com o diretor da Norte Placa os detalhes técnicos do programa de sinalização de Natal.



A Comercial José Lucena, através do seu diretor, bacharel Wellington Lucena, assina contrato com a Norte Placa.

minado em áreas de sua própria escolha, numa proposição publicitária sem dúvida "sui generis". O mais importante no sistema, para a firma, é que a cota de participação é paga apenas uma vez e o seu nome ficará fixado para sempre, no logradouro.

Natal hoje possui em torno de 2.000 ruas — computando-se as dos conjuntos residenciais que surgem periodicamente. As placas antigas porventura existentes serão todas retiradas e a Norte Placa, de acordo com o contrato firmado com

a SEMPLA, é quem se encarregará dessa operação e da conseqüente colocação das novas placas.

Na presença do Prefeito Jorge Ivan Cascudo Rodrigues o Secretário Elinaldo Renovato de Lima e o industrial Manoel Sinval Moreira Dias Neto assinaram o contrato para execução dos serviços, e do documento constam tópicos que esclarecem, por exemplo:

1 — A concessionária se obriga a cobrar um preço justo, aos patrocinadores, de acordo com o custo das matérias primas.

2 — A cobrança será feita após a fixação das placas e uma única vez.

3 — Após colocadas, as placas passarão a pertencer ao patrimônio da Prefeitura Municipal do Natal.

4 — A concessionária se compromete a substituir qualquer placa que apresente defeito de fabricação.

5 — A posição das placas (quando da colocação) obedecerá sempre a orientação da Secretaria Municipal de Planejamento.

Diz o Secretário Elinaldo Renovato de Lima que a Prefeitura, por outro lado, se obriga a fazer a complementação do emplacamento, quando terminar o interesse dos patrocinadores em participar do plano — principalmente no caso de placas para ruas de subúrbios onde por razões óbvias, não haverá maior empenho de suas presenças. Nessa hora, a própria SEMPLA cobrirá as despesas de confecção das placas.

Muitas firmas natalenses já aderiram ao plano da Norte Placa Comércio e Indústria Ltda. e a Dumbo Publicidade ficou com o encargo de contactar junto aos interessados. Algumas empresas têm adquirido placas em grande quantidade, para que a sua presença se faça mais intensa, em diversos pontos da cidade, e tem ocorrido até o interesse de algumas pela exclusividade, no caso de tipos de produtos, com o que não concorda a SEMPLA, pois a oportunidade é para todos.

Dentre as firmas e órgãos já com lacas impressas estão: Lojas Ideal, Casas Porcino, Lojas Utilar, Casa Rio, Comercial José Lucena, Galvão Mesquita Ferragens S. A., Casa Lux, Potiguar Veículos, Natal Veículos, Caixa Econômica Federal; Água Mineral Santos Reis, L. Cirne, Raul Francisco, Ótica Brasil, Martins & Irmãos, Ótica Pérola, Sapataria São João Batista, ANCAR-RN, Mudanças Confiança, Casa do Corcel, Supermercado Nordestão, Marpas S. A., J. Resende, Recomape, Casa Junior, Hotel Grande Ponto, Livraria Opção, Comercial Wandick Lopes, Pinheiro Chacon, A Paraibana, Organização Fagundes, A Sertaneja, Capri Calçados, Aparecida Turismo, Socic, Equipe — Acessórios para Autos, Madeireira Potiguar, Kazarão, Padaria Sian, Hippie Drive-In, Queiroz Oliveira, Paulirmãos, M.M. Costa, Posto Jotaflor. ●

Quanto custará um mandato?

Somente no dia 23 de agosto, os candidatos a cargos eletivos no Rio Grande do Norte — pelo menos os da Arena — saberão de quanto poderão dispor, legalmente, para gastos na campanha que motivará a ida dos eleitores às urnas, a 15 de novembro próximo, sufragar os seus nomes. Naquele dia, o Partido realizará a sua Convenção e oficiará o rol de despesas e quantias de que cada candidato poderá lançar mão, sempre através dos Comitês que serão formados, nos municípios, para gerir os dinheiros destinados a esse fim.

No último dia 20 de junho, o Tribunal Superior Eleitoral baixou várias instruções, com referência às próximas eleições para Deputado Federal, Deputado Estadual e Senador, espécie de regulamentações de leis anteriores, adaptadas às novas determinações do Governo, quanto ao comportamento de candidatos e eleitores. Essas determinações e as consequentes regulamentações de leis antigas visam principalmente corrigir vícios que se configuravam quando da aproximação de eleições. Notadamente os que se convencionou chamar abuso do poder econômico, quando o manuseio de dinheiros de procedências nem sempre insuspeitadas terminava por colocar nas cabeceiras das listas dos mais votados os candidatos que melhores condições haviam tido de contar com polpudas somas, empregadas de maneiras quase nunca corretas.

ABUSO DO PODER ECONÔMICO

Atualmente, com o controle da Justiça Eleitoral, através do Superior Tribunal Eleitoral, estão limitadas ou até mesmo sanadas, ao pé da le-

APESAR DAS MEDIDAS VISANDO REDUZIR A INFLUÊNCIA DO PODER ECONÔMICO NAS ELEIÇÕES SABE-SE QUE A CAMPANHA POLÍTICA AINDA VAI SER BASTANTE CARA

tra legal, as possibilidades de *abuso do poder econômico* e a Resolução n.º 9.609, de 20.06.74, é bem clara quando chega até a transferir responsabilidades de candidatos para dirigentes de Partidos, no caso de comprovação de irregularidades: o Parágrafo 1.º, do Art. 4.º, diz: "Antes mesmo de iniciar a campanha partidária, o Partido deverá comunicar ao Tribunal Regional Eleitoral qual a importância máxima que dispende em cada pleito e qual o limite máximo para contribuição ou donativos". E nos itens do Art. 7.º: "I — obrigatoriedade de só receberem ou aplicarem recursos financeiros, em campanhas políticas, determinados pelos dirigentes dos Partidos e Comitês legalmente constituídos e registrados para fins eleitorais; II — caracterização da responsabilidade dos dirigentes de Partidos e Comitês, inclusive do tesoureiro, que responderão civil e criminalmente por quaisquer irregularidades".

CERTIDÕES GRÁTIS

As despesas de um candidato a Senador, Deputado Federal e Deputado Estadual, começam, rigorosamente, muitos meses antes da fase

quente dos comícios e até mesmo das visitas às lideranças partidárias, no interior. Começam com a inscrição de novos eleitores, as transferências de títulos, a extração de segundas vias de títulos. Um trabalho que tem que ser feito, se não porque o eleitor aproveita a oportunidade para transferir ao candidato essa despesa ínfima, mas considerando que, por exemplo, um candidato a Deputado Federal tem que inscrever no mínimo 5.000 novos eleitores, para pensar em termos de uma votação ao menos boa.

ALISTAMENTO DE ELEITORES

Com relação à inscrição de eleitores, o Congresso Nacional aprovou em 2 de janeiro de 1974 a Lei n.º 6.018 que, de certo modo, alivia um pouco as despesas desse alistamento necessário e disputado pelos candidatos. Foi a Lei que instituiu o Código Eleitoral e acrescentou um parágrafo ao seu Art. 47, dando outras providências. Esse parágrafo foi o grande salvador:

§ 1.º — Os Cartórios do Registro Civil farão, ainda, gratuitamente, o registro do nascimento, visando ao fornecimento de certidão aos alistados, desde que provem carência de recursos, ou aos Delegados de Partido, para fins eleitorais".

Atualmente, um título de eleitor custa em torno de Cr\$ 20,00 — com todas as despesas, inclusive fotografia. Caso ainda fosse preciso pagar aos Cartórios, ele ficaria por Cr\$ 30,00 ou Cr\$ 40,00. Na base de Cr\$ 20,00 — considerando que o candidato a Deputado Federal tem que inscrever pelo menos 5.000 no-

vos votantes, já se configura uma despesa inicial de Cr\$ 100.000,00 da qual ele paga 80% — ficando o restante para o seu companheiro a Deputado Estadual. O importante na Lei n.º 6. 018 é que a grande maioria dos novos eleitores do interior do Estado não são registrados civilmente. E ela ainda isenta de multa, no seu Art. 1.º, aos que se inscreverem até a data do encerramento do prazo de alistamento.

VEICULO, SOM E CARTAZES

O candidato a cargo eletivo começa a precisar de dinheiro, no entanto, até bem antes de iniciar a inscrição de eleitores: no ato de inscrição do seu próprio nome, para disputar a eleição, ele paga uma Taxa ao Partido: Governador e Senador, Cr\$ 2.000,00; Vice-Governador e Suplente de Senador, Cr\$ 1.000,00; Deputado Federal, Cr\$ 600,00; Deputado Estadual, Cr\$ 300,00.

Esse dinheiro recolhido dos candidatos, o Partido utiliza em despesas com publicação de editais, notas oficiais, etc.

Depois, o candidato vai precisar de dois elementos indispensáveis: um veículo e um serviço de som. O veículo sempre tem de ser um utilitário, para enfrentar as estradas difíceis do interior. O serviço de som encarece à proporção que aumenta, por exemplo, o número de alto-falantes, se não se falar na potência do próprio amplificador. A preços atuais, temos que um utilitário Veraneio/Chevrolet custa Cr\$ 55.000,00. Uma Rural Ford Willys, Cr\$ 32.000,00 e um Jipe Ford/

Willys, Cr\$ 25.000,00 Um serviço de som modesto, com dois alto falantes, fica em torno de Cr\$ 5.000,00.

Afora isto, há as despesas com impressos e faixas. Para uma tiragem de impressos (cartazes, postais, boletins) suficientes para fixar a sua imagem junto ao eleitorado do interior, um candidato a Deputado Federal gastará em torno de Cr\$ 20.000,00. Um a Deputado Estadual, entre Cr\$ 8.000,00 e Cr\$ 10.000,00.

TRANSPORTE E ALIMENTAÇÃO

O problema do transporte de eleitores da zona rural para a sede municipal é outro ponto que tanto encarece uma campanha quanto tem causado controvérsias na própria Justiça Eleitoral. Ao ponto de estar proibido de ser praticado pelos candidatos, sem no entanto se haver encontrado uma fórmula para evitá-lo. Efetivamente, o eleitorado rural ainda não está conscientizado o suficiente para, no dia de eleições, vir por conta própria para a cidade imbuído do dever de cumprir o ato de votar.

Tramita atualmente no Congresso Nacional o chamado *Projeto Eitelvino Lins*, que autoriza à Justiça Eleitoral requisitar os transportes oficiais e, na falta destes, até particulares, para transportar eleitores. Uma outra opção será a Justiça Eleitoral arcar com as despesas desse transporte. Com que verbas, não se sabe, embora seja notório que esse setor é um dos que lutam com mais carência de recursos, até mesmo para

a sua sobrevivência burocrática.

No tocante à alimentação, a legislação reformada prevê ou determina que seja fornecida ao eleitor após o seu comparecimento às urnas, nunca antes. Mas este é um aspecto mais fácil de ser contornado, em termos de contenção de despesa: os candidatos às últimas eleições, quando não estava proibido ainda o transporte dos eleitores, preferiam levá-los de volta às suas casas imediatamente após ele votar e antes de começarem os sintomas da barriga vazia.

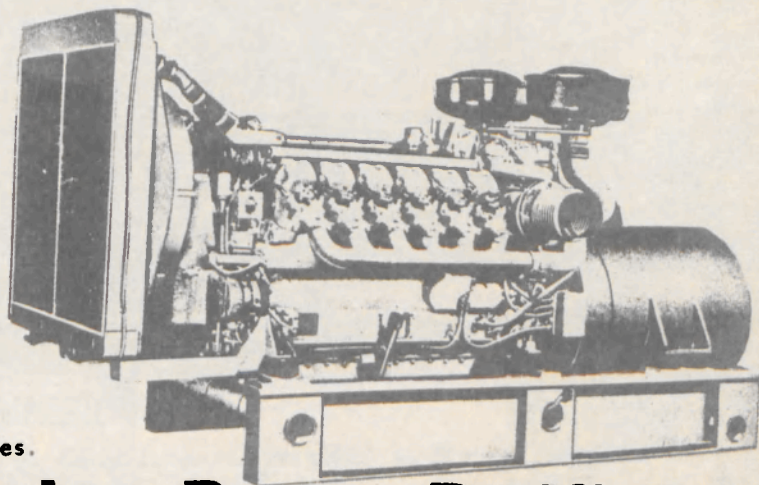
No caso do transporte, caso fosse dado a um candidato a Deputado Federal o direito de fazê-lo, ele não dispenderia menos de Cr\$ 10.000,00 num dia de eleição, admitindo-se que um jipe de aluguel no interior não cobra uma diária, nessa situação, por menos de Cr\$ 500,00.

O CUSTO DA ELEIÇÃO

Admite-se que hoje um candidato a Deputado Federal não gastará menos de Cr\$ 500.000,00 numa campanha, a partir de sua inscrição na sede do Partido, do alistamento de novos eleitores e até ver lacradas as urnas coletoras dos votos. Um candidato a Deputado Estadual, em torno dos Cr\$ 200.000,00. E um candidato a Senador, Cr\$ 1 milhão. No último caso, não haverá praticamente gastadores no Rio Grande do Norte, porquanto a única vaga senatorial será disputada por um só político.

O MESMO VIGOR DE HÁ VINTE ANOS!

O seu carro, mesmo de modelo antigo, pode ter um motor tão vigoroso e econômico quanto o de um carro novo. CYRO CAVALCANTI tem modernas retíficas e máquinas auxiliares para operar essa transformação em motores Diesel ou a gasolina. E aceita motores para reparo ou troca, pelas melhores condições.



Cyro Cavalcanti Auto-Peças e Retifica

Av. Duque de Caxias, 170 — Ribeira — Fones 2-2234 e 2-2072

Cyrauto Peças e Retífica

Rua Dr. Mário Negocío, 1504 — Alecrim — Fones 2-3963 e 2-4830

O candidato, geralmente, visita todos os 150 municípios do Estado, por uma questão de coerência ao princípio de ser um representante estadual, embora residam em cerca de 20 municípios, no máximo, as suas bases políticas. Os acordos, aleatórios algumas vezes, porém algo realísticos, outras, é que encarece o preço de uma campanha e embora o dinheiro não corra fluente, muita coisa fica pendente para um ajuste após a palavra final das urnas. Assim sendo, o preço de Cr\$ 200.000,00 para uma campanha de Deputado Estadual pode até ser pequeno, quando se trata, por exemplo, dos candidatos não muito maceteados politicamente, que investem contra o sonho de sair deputado. com toda a disposição possível, ao ponto de, abandonando empregos públicos, por conta da desincompatibilização, ficarem depois *a ver navios*, derrotados nas urnas, desempregados e cercados de títulos e promissórias por todos os lados.

O certo é que hoje, com a vigilância da Justiça Eleitoral, os gastos estão sendo tanto controlados quanto diminuídos. E os próprios candidatos, em vista mesmo da estabilização conseguida pelo Governo quan-

to às emoções naturais da época, estão optando por começar a campanha propriamente dita (a fase dos comícios e da exposição de plataformas) mais perto das eleições. Sabe-

se que no Rio Grande do Norte está havendo um acordo tácito entre candidatos da Arena e do MDB no sentido de iniciarem os comícios em

igual período e quanto mais próximo do mês eleitoral, melhor. Mesmo as-

sim, eles não fugirão, certamente, das despesas naturais que um co-

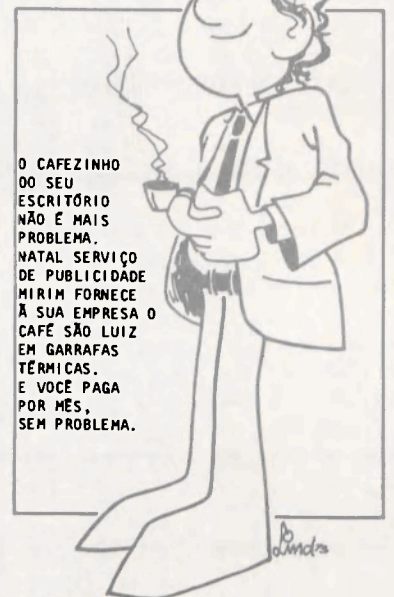
mício requer, das quais se poderia citar, rapidamente: aluguel de trans-

portes: Cr\$ 2.000,00 (10 carros a Cr\$ 200,00); fardamente da ala moça (cerca de 30 senhoritas): Cr\$

1.000,00; Conjunto para tocar o baile: Cr\$ 1.500,00. Ou seja, cerca de Cr\$ 4.500,00, tantas vezes quantos sejam os comícios necessá-

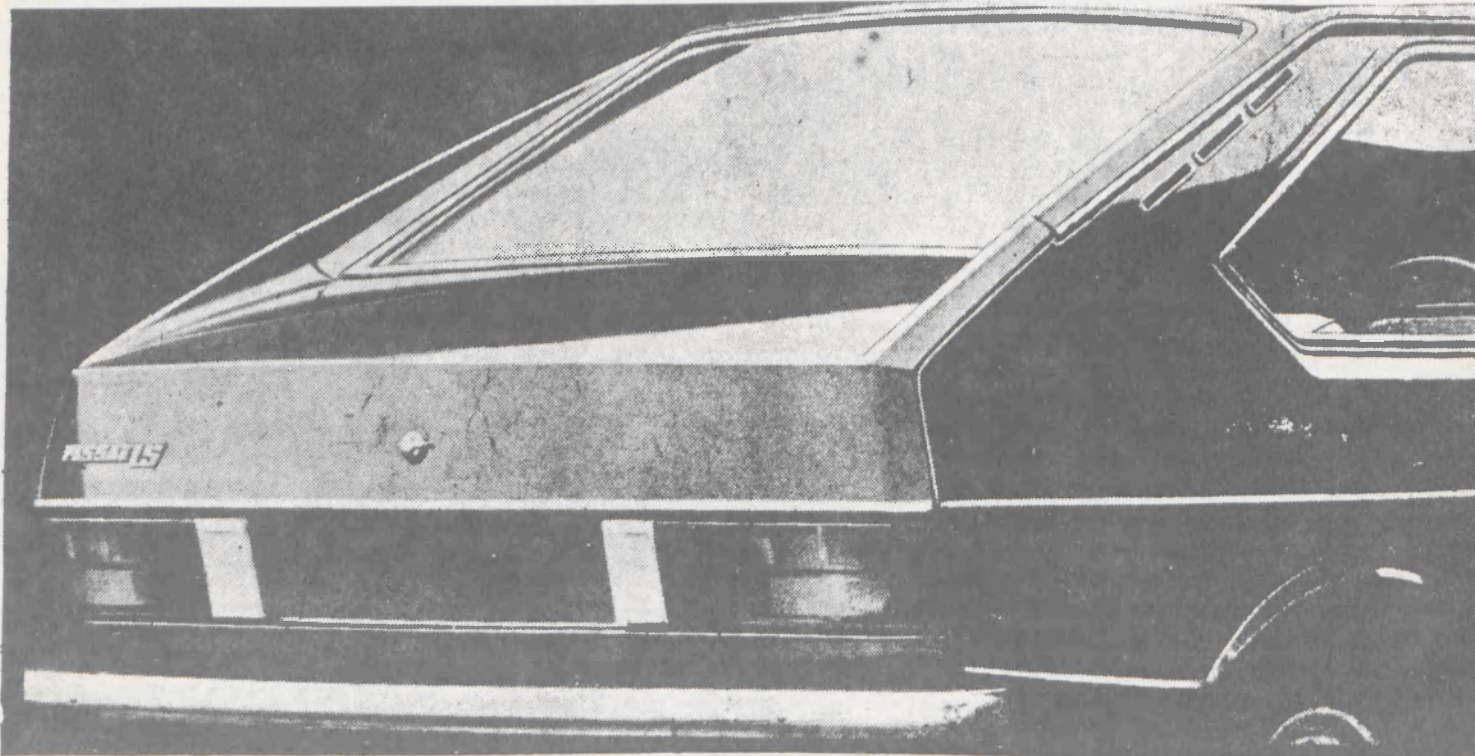
rios. Sem falar nas ajudas para os times de futebol, nos doativos para instituições de caridade, e nos inevitáveis "golpes" de última hora, etc., etc.

natal servico de publicidade mirim ltda.



O CAFEZINHO DO SEU ESCRITÓRIO NÃO É MAIS PROBLEMA. NATAL SERVIÇO DE PUBLICIDADE MIRIM FORNECE À SUA EMPRESA O CAFÉ SÃO LUIZ EM GARRAFAS TÉRMICAS. E VOCE PAGA POR MÊS, SEM PROBLEMA.

RUA JOSÉ DE ALENCAR, 706 - FONE 2-2156



Passat. Estamos falando em

Um carro que pesa 860 quilos e tem 78 cv (SAE) só pode mesmo é andar.

O Passat tem torque para fazer de 0 a 100 em apenas 15,3 segundos e força para manter a velocidade mesmo naquelas su-

bidas onde os outros deixam você na mão.

Por trás dessa força vêm todos os detalhes que proporcionam segurança. Suspensão dianteira independente para aumentar a estabilidade nas curvas. Sistema

de freios com duplo circuito, em diagonal, a disco na frente. Marchas longas para facilitar ultrapassagens.

E o Passat tem muito mais para facilitar a sua vida: estilo europeu para impor mais

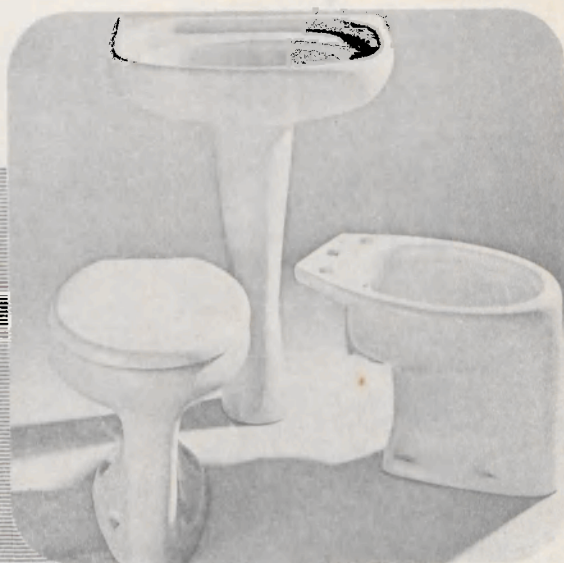
Já em exposição nos salões de

Distribuidora de Automóveis Seridó



CONJUNTOS SANITÁRIOS (últimos lançamentos) E MUITAS COISAS MAIS !

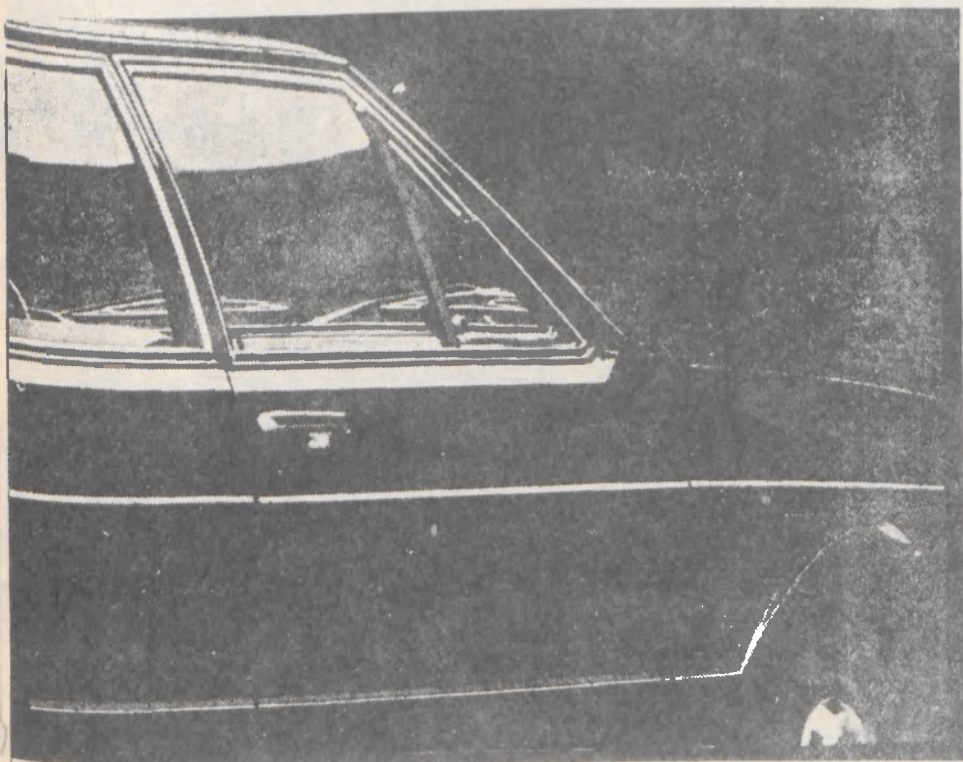
Uma firma eclética, que tem tudo em material de construção e algo mais de que você pode necessitar. Como Ferragens em Geral, Ferramentas Agrícolas, Gasolina, Querosene Diesel e Lubrificantes Texaco. Assim é GALVÃO MESQUITA FERRAGENS S. A.



GALVÃO MESQUITA FERRAGENS S/A

Matriz: Dr. Barata, 217/219

Câmara Cascudo, 210/216 (Galeria)




força.

respeito; espaço para cinco pessoas para dar mais conforto; mecânica e garantia Volkswagen para dar mais economia.

Você não gostaria de conhecê-lo mais de perto?

Venha dar uma volta com ele e conversar um pouco com a gente.

Também sabemos facilitar as coisas.

 **Passat.**
Muito prazer.

A MODA
COMO VOCÊ
IMAGINOU

CHARMANT



CHARMANT
modas

a loja formula um
Rio Branco, 597

aberto nas terças e quintas até 22hs

S/A - Salgado Filho, 1669

Gasolina não é mais um bom negócio

Em janeiro último a comissão recebida por um revendedor de gasolina alcançou 17%, quando um litro do produto era vendido a oitenta e poucos centavos. Hoje, o litro custa Cr\$ 1.59 e a comissão é de 7%.

Esse estado de coisas patenteia algumas verdades e levanta outras quantas dúvidas e suspeitas: o preço da gasolina subiu porque o Governo queria que baixasse o consumo, mas a comissão foi diminuída sem uma justificativa, sequer. Mesmo assim, a queda do consumo foi mínima e não se tem notícia de nenhum proprietário de posto que se desfizesse do negócio — e se o fez, encontrou de imediato quem o substituisse.

Em Natal, hoje, existem 41 Postos de Gasolina. No interior do Estado, existem outros tantos e mais as chamadas bombas de rua. A febre de instalação de postos em cada esquina, não arrefeceu e se diminuiu de intensidade não alcançou a mesma proporção quanto ao entusiasmo: o **Posto Shell de Você**, na rua Fonseca e Silva, acaba de modernizar suas instalações, colocando pela segunda vez no Nordeste (a primeira foi em Fortaleza) bombas de suspensão, com o detalhe do pioneirismo na cobertura de concreto, quando as dos outros é material metálico.

E conquanto se sinta nos revendedores certo mal estar por conta do corte brusco nas antigas comissões, não se pode dizer que eles estão de todo mal satisfeitos, embora o manuseio de alguns números e a verificação de certas situações comprovem que hoje o negócio da gasolina está bem diferente.

Creso Barbalho, do Posto Esso da Avenida Rio Branco (próximo à CAERN), por exemplo, entrou no negócio há cerca de três meses. Adquiriu o Posto de **Severino Araújo**,

que ainda é proprietário do Posto América, nas Quintas, e reclama das "comissões insignificantes e da queda de consumo". O seu Posto, antes do último aumento do preço da gasolina, vendia cerca de 3.500



Creso Barbalho mostra a pouca rentabilidade do negócio

litros por dia; hoje, vende apenas 2.400. Ele apanha uma nota fiscal e demonstra uma compra recente: em 4.500 litros de gasolina adquiridos à Esso, que custaram ... Cr\$ 6.631,65, o seu lucro será de Cr\$ 523,50 "na ponta do lápis". Mas recorda que desses 4.500 litros ele perderá entre 40 e 50, que se evaporam (quanto mais alta a temperatura ambiente, mais litros de gasolina se evaporam).

Depois, há o fato das compras terem que ser pagas à vista: as empresas fornecedoras não dão nem um expediente bancário como prazo. Recebem o cheque pela manhã, descontam à tarde e algumas há que só aceitam dinheiro em espécie. Só quando ocorre que o caminhão-pipa descarrega numa sexta-feira à tarde, é que o cheque dorme até a segunda-feira, assim mesmo não dando oportunidade a nenhuma outra transação, por parte do



Maria da Glória diz que a queda no consumo é pequena

revendedor, porque sábado e domingo os bancos são fechados.

Severino Araújo apanha uma pasta e mostra: no dia 2 de fevereiro último, quando a comissão do revendedor era de 15% ele comprou 8.000 litros de gasolina à Shell pagando Cr\$ 5.218,40. No dia 5 de maio, já com a comissão a 7%, comprou os mesmos 8.000 litros, pagando Cr\$ 11.796,00.

FIADO E À VISTA

Quatro empresas suprem Natal de gasolina e outros produtos derivados de petróleo: Petrobrás Distribuidora S.A., Esso Brasileira de Petróleo S. A., Companhia Atlantic de Petróleo e Shell Brasil S. A. A Petrobrás tem 13 postos instalados na cidade; a Shell tem 15; a Atlantic, 16; e a Esso, 11. As quatro reunidas colocam à disposição do consumidor uma média de ... 5.500.000 litros de gasolina, mensalmente, a saber: Petrobrás, ... 1.800.000 litros; Esso, 700 mil litros; Atlantic, 2.000.000 litros; e Shell, 1.000.000 de litros.

O consumo, de modo geral, não tem sofrido grandes quedas, como atestam **Maria da Glória de Souza Xavier**, gerente do Posto Jotaflor (rua Fonseca e Silva) e **Valdecir Torres**, do Posto Torres, na avenida Salgado Filho. No Posto Jotaflor, por exemplo, se vende cerca de 11.500 litros diários — sem dúvida a média mais alta da cidade. E **Maria da Glória** acha que isto é devido ao fato do natalense não gostar mesmo de andar a pé. No

Posto Torres se vende em torno de 4.000 litros/dia e Valdeci só tem a reclamar contra a alternativa de ter que vender fiado a certos clientes.

— “Se a gente não vende, outro na frente vai vender”, — diz ele.

Com relação às vendas fiado, a maioria dos proprietários ou gerentes de postos é de opinião que deveria haver um acordo sério entre eles próprios, para que o sistema fosse erradicado.

— “Hoje, ainda temos clientes que pagam por mês” — diz Creso Barbalho — “porém bem menos do que antigamente, e assim mesmo, muito selecionados. Mas o ideal seria todos os revendedores se reunirem para só vender à vista”.

— “O que piora na venda fiado é que o cliente algumas vezes atrasa e em vez de pagar no fim do mês, só o faz 10 dias depois do prazo” diz Valdeci Torres. “Ora, nós vendemos fiado a ele pelo mesmo preço que vendemos à vista ao cliente que paga na hora. E temos que adquirir gasolina nova também à vista”.

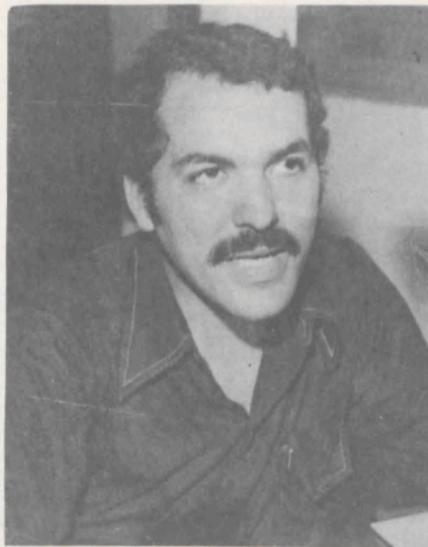
Mas apesar de todos terem a mesma opinião sobre o problema, ainda não se reuniram para solucioná-lo. Baniram, sim, o cartão de crédito, que hoje não aceitam de maneira nenhuma.

— “Com o Cartão se tinha mais prejuízo do que com o fiado” — diz Severino Araújo. “Quando levávamos as contas para desconto em banco, tínhamos de pagar uma taxa de 2% sobre o valor”.

— “Vender gasolina hoje não é



Ivanilson diz que a Atlantic vende 3 milhões de litros/mês



Milton explica o trabalho da Petrobrás

um bom negócio” — diz Manoel Francisco Rodrigues, gerente do Posto Miguel Barra, na avenida Hermes da Fonseca. “Como não é bom negócio vender qualquer coisa”, acentua radicalmente.

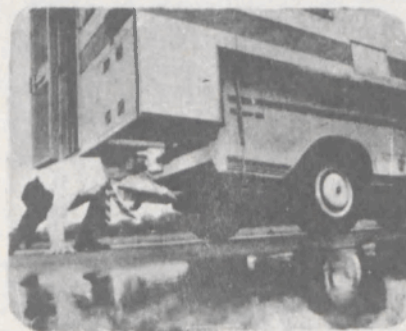
O seu Posto vende uma média de 3.000 litros diários e está sujeito, como os outros, à evaporação de 4% a 4,5% de um estoque de 10.000 litros de gasolina, em 15 dias. Como os outros, o seu Posto também está encontrando na venda de outros artigos a válvula de escape para um lucro que compense em parte o que lhes foi tirado das comissões: filtros, óleos de freio, estopa, óleo para motores, cera, anti-embaçantes, limpa-vidros, são artigos insistentemente postos à vista do fregues, ao lado até de um display de cigarros. Isto quando ao lado do Posto não funciona uma lanchonete que, em virtude do último aumento do preço do café, também não pode mais oferecer cafezinho grátis ao cliente, enquanto ele espera que se abasteça o tanque do seu carro.

As obrigações do revendedor são grandes — isto é ponto pacífico entre todos eles. Além dos encargos empregatícios com o pessoal há os alugueis (geralmente as instalações pertencem às distribuidoras) e o fato de ter que pagar a gasolina à vista.

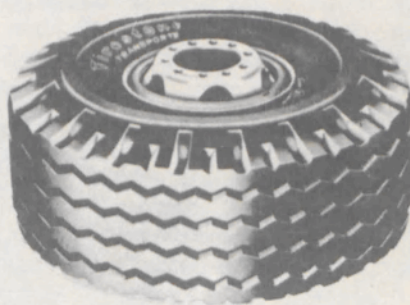
Abertos dia e noite, os Postos poderiam diminuir um pouco os seus custos, fechando à noite, como já se propalou ser intenção do Governo determinar.

Alguns são a favor, outros contra. Valdeci Torres não divisa nenhum benefício imediato na me-

RODE COM SEGU- RANÇA



Viaje tranquilo, com a assistência de L. CIRNE — a maior cadeia de lojas de pneus do Estado.



Pneus, jantes e aros especiais. Equipamentos modernos. L. CIRNE. Três lojas ao seu dispor.

L. CIRNE

Rua Mário Negócio, 1494 — Fone 2-0227
Av. Hermes da Fonseca, 863 — Fone 2-2895
Eapl. Silva Jardim, 138 — Fone 2-0820
N A T A L - R N

dida. "Poderia, quando muito, se determinar um sistema de rodízio para o Plantão", diz ele.

Maria da Glória de Souza Xavier acha que fechar à noite implica em mais uma despesa e num risco: terá que se admitir um vigia e não se ficará livre do perigo de um assalto.

Para as campanhas distribuidoras a situação é estante, e porque são controladas diretamente pelo Governo, não lhes compete a alternativa de reclamar. A Companhia Atlantic de Petróleo tem 12 postos em Natal, incluindo os localizados em empresas de pesca e de transportes coletivos, e vende no Estado todo uma média de 3 milhões de litros de gasolina, segundo o gerente Ivanilson Medeiros.

O gerente de operações de Shell Brasil S. A., Astrogildo Andrade, calcula a galonagem da capital em 1 milhão de litros/mês, considerando que as vendas para o interior são em escala bem menor, principalmente porque certas cidades da

região Oeste são servidas através de Fortaleza.

Milton Vasconcelos, assistente de vendas da Petrobrás Distribuidora S. A., diz que a sua empresa

tem 13 postos em Natal e oito no interior. E que dos 1.800.000 litros mensais que entrega aos seus postos na capital, sobram para cada um máximo de 200 litros em estoque, para passar de um mês a outro.

Mas esses 200 litros representariam justamente o prejuízo dos Postos: segundo Creso Barbalho, quando o controle acusa um estoque de 200 litros, ele considera a bomba vazia. Isto já ocorria, por exemplo, com uma bomba que o DNOS — Departamento Nacional de Obras e Saneamento — instalou, e onde ele trabalhava antes. Como não tinham experiência no negócio, ficavam sempre pasmados ao saber que havia 200 litros guardados e a bomba de sucção não tirava nada. ●

APRENDER A DIRIGIR NÃO É SO SABER PASSAR MARCHAS



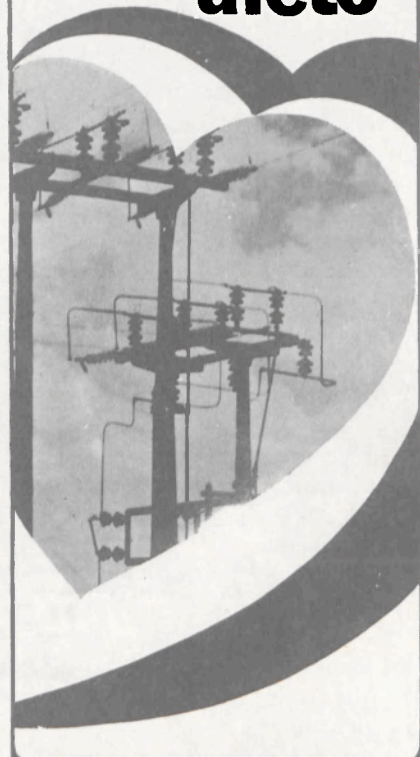
Ou desviar buracos, derrapar, fazer os pneus gritarem. Há uma série de coisinhas que significam, antes de mais nada, a segurança de quem dirige. A AUTO ESCOLA YPIRANGA lhe ensina a dirigir na prática e mais ainda na teoria. Você fica por dentro de tudo, com relação às estradas e ao trânsito na cidade.



AUTO ESCOLA YPIRANGA

Carros Novos - Pessoal Competente - Instrutor ou Instrutora
Av. Rio Branco, 705 - Fones 2-4734 e 2-3835 - NATAL - RN

com concreto e com afeto



É isso aí. Até na construção de um material pesado, como postes de concreto, é preciso se colocar muito de amor. Afinal, postes significam progresso e progresso se faz com muito amor. Nossa presença é uma constante no asfalto ou no sertão. No alto das serras ou dentro de rios. Transportando o desenvolvimento pelo alto.

POTYCRET

PRODUTOS DE CONCRETO LÍQUIDO.
Indústria essencialmente potiguar

Rua Napoleão Laureano, 33
Fone 2-2408 - Quintas
NATAL - RN

Cr\$ 400 milhões para mais telefones no RN

O número de terminais telefônicos existentes no momento no Rio Grande do Norte, gira em torno de 12 mil, contando a capital com cerca de 8 mil deles.

Tendo-se em conta que a demanda de aparelhos telefônicos prevista para o ano em curso, segundo a TELERN (Telecomunicações do Rio Grande do Norte), atinge a casa dos 16 mil aparelhos, deduz-se claramente a presença de um expressivo déficit de 4 mil terminais, o que a médio prazo poderia se constituir em um grave problema para os serviços de comunicação, principalmente em Natal.

Em vista desse fato, procurando antes evitar maiores dificuldades futuras, a TELERN, com o apoio da TELEBRÁS (Telecomunicação Brasileiras S/A) se integrará ao segundo PND (Plano Nacional de Desenvolvimento), o qual visa dotar o Brasil de mais seis milhões de terminais telefônicos até o ano de 1979. Isso vem sendo corroborado pelo crescente desenvolvimento econômico geral que se processa no país, o qual afeta a nossa capital e, extensivamente, o Estado.

COMPETÊNCIA DA TELERN

Em âmbito estadual, caberá à TELERN implantar 32 mil novos terminais até fins de 1979, dotando desta forma o Estado de 40 mil terminais até aquele ano, uma vez que esses 32 mil novos terminais serão acrescentados aos 8 mil já existentes em Natal, enquanto os 4.000 que ora funcionam no interior sairão de uso, pois não estão adaptados ao sistema DDD (Discagem Direta à Distância). Assim sendo, esses quatro mil aparelhos poderão ou ser remanejados, ou negociados com outros Estados.

O projeto de ampliação da rede de telecomunicações do Estado do Rio Grande do Norte está avaliado,

segundo dados fornecidos pelo presidente da TELERN, sr. Luciano Bezerra de Melo, em 400 milhões de cruzeiros, com recursos provenientes tanto da TELEBRÁS como também do Governo do Estado, Prefeituras dos municípios beneficiados, além dos próprios recursos da TELERN e daqueles recursos oriundos dos usuários (autofinanciamento).



Luciano Bezerra fala da expansão da rede telefônica

O projeto prevê sua execução em três fases distintas, com duração variável para cada uma delas. A primeira etapa prevê 32 meses de trabalhos, a partir da assinatura do Contrato, que deverá ser ratificado em agosto próximo com diversas firmas fornecedoras de materiais do ramo de telecomunicações. Nessa fase, 24 mil terminais telefônicos serão implantados em seis regiões distintas: Natal, Mossoró, Currais Novos, Macau, Parnamirim e Areia Branca, que merecerão prioridade no projeto em virtude do razões técnicas e econômicas deduzidas por estudos e enquetes realizadas em âmbito estadual pela TELERN para avaliar os recursos de cada região. As quatro primeiras localidades serão centros de área, que cobrirão toda a extensão do Es-

tado, tendo cada centro uma numeração específica de discagem. Essa fase representará 79,93 por cento dos terminais em expansão.

SEGUNDA E TERCEIRA FASES

Na segunda etapa do projeto, serão instaladas 13 centrais de capacidade variando de 200 a 600 terminais telefônicos, em localidades cuja viabilidade econômica foi detectada pela pesquisa de mercado elaborada pela TELERN. Essas centrais visam atingir cidades menores, como João Câmara, Pau dos Ferros, Acari, Lajes, Santa Cruz, Nova Cruz, Angicos, Ceará-Mirim, Açu, Apodí, Macaíba, São José do Mipibu e São José de Campestre, devendo prolongar-se durante 42 meses após a ratificação do plano geral de reforma da rede telefônica do Estado, e representará 12,60 por cento de terminais em expansão.

Na terceira e última fase do projeto, de duração até fins de 1979, deverão ser instaladas 23 centrais de capacidade variável de 50 a 200 terminais, representando 2.225 terminais, nas localidades de pequena capacidade econômica ou financeira, avaliada em apenas 7,47 por cento do total dos terminais.

De acordo com o novo sistema de telecomunicações a ser oferecido ao RN em fins de 1979, um novo sistema de numeração deverá ser implantado, para os quatro respectivos centros de área do Estado, cujos códigos de numeração fechada serão como segue: área de Natal terá numeração 0842, Mossoró 0843, Currais Novos 0844 e Macau. 0845. Dessa forma, o número nacional de assinante do sistema será constituído de código de área, código de central dentro da área e número de assinante da central desta área.

MAIS CENTRAIS EM NATAL

Em virtude da grande expansão demográfica horizontal que se processa dentro da capital, seria inviável a permanência de um única central telefônica, como se dá no presente momento. Daí, constar no atual projeto de complementação a instalação de mais duas centrais telefônicas em Natal, a fim de possivelmente fazer frente à futura dis-

tribuição telefônica a que se propõe a TELERN. Os três centros dividirão a capital em áreas mais ou menos delimitadas, a fim de facilitar o atendimento e a prontidão de serviços. Cada central terá uma numeração determinada, sendo a primeira de numeração 21, com capacidade de 8 mil terminais telefônicos, localizada na atual sede da TELERN; a segunda, de numeração 22, terá capacidade de 6 mil terminais; e a terceira, de numeração 23, terá também a capacidade de 6 mil terminais, o que perfazerá um total de 20 mil terminais telefônicos para a capital. Embora não esteja perfeitamente definido, possivelmente as duas centrais restantes terão localização respectivamente em Lagoa Nova e no centro comercial do Alecrim.

As áreas de atuação e alcance dessas três centrais só ficarão plenamente determinadas após a assinatura do contrato com as firmas especializadas.

FUNDAMENTOS DA AMPLIAÇÃO

A TELERN deverá inaugurar em agosto próximo os novos sistemas interurbanos para a cidade de Mossoró (24 canais) e para a região do Seridó (24 canais), num investimento da ordem de 7 milhões de cruzeiros. Com isso, pretende a Companhia triplicar sua prestação de serviços interurbanos, que poderá atingir, ao invés de apenas 10 mil chamadas mensais como se dá presentemente, cerca de 30 mil, por conta da maior ativação do seu sistema.

A Central Urbana de Ceará-Mirim também será inaugurada na mesma oportunidade, colocando em operação cerca de 500 assinantes daquela região.

A rede de Telecomunicações que deverá ser ampliada e oferecida ao público norte-riograndense até finais de 1979, por parte da TELERN, terá como objetivo fundamental, conforme pronunciamento de Luciano Bezerra, a "integração sócio-econômica do Estado do Rio Grande do Norte ao surto desenvolvimentista nacional, através de sua direta conexão com o Sistema Nacional de Telecomunicações, pois sem ele" — acrescentou — "haveria dificuldades em equiparar o índice desenvolvimentista Estadual ao desenvolvimentista que ora se processa em todo o país".



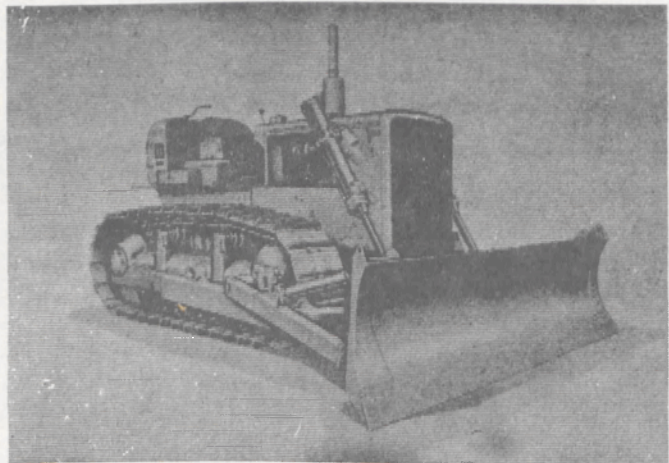
Música é tranquilidade em todos os ambientes.

UNO-SOM

Leva boa música para você, onde você quiser.

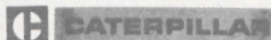
Ed. Barão do Rio Branco
4º andar - sala 408
NATAL-RN

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.



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 Dentistas, 381

FORTALEZA - Ceará
Rua Castro e Silva, 324/B

J. PESSOA - Paraíba
Rua de Arco, 648



Carência de mão-de-obra especializada prejudica desenvolvimento das empresas

ALCIR VERAS DA SILVA

Temos frequentemente trazido à análise, questões pertinentes à problemática de mão de obra da indústria brasileira, em particular do Rio Grande do Norte, por entendermos constituir esta, fator básico do sistema produtivo, dependendo inevitavelmente de si o desenvolvimento e o êxito da organização empresarial.

Essa questão, pela importância que assume na escala de prioridades do sistema, constitui motivo de expectativa e preocupação, principalmente nas sociedades em vias de desenvolvimento, onde a necessidade de sua afirmação industrial, no contexto internacional, depende, entre outros fatores fundamentais, de sua disponibilidade de mão-de-obra. Não têm sido poucas as iniciativas de Instituições especializadas que, incansavelmente se empenham na árdua tarefa referente ao estudo e a pesquisa de mão-de-obra. Estatísticas nos demonstram que se elevam a altos índices os percentuais dos orçamentos públicos, realizados como investimentos em recursos humanos, paralelamente à mobilização de forças sociais de diversas naturezas que convergem para o mesmo sentido.

Aproximadamente há 10 ou 15 anos atrás, a valorização efetiva da mão-de-obra era um fato que praticamente só ocorria no sul do Brasil, tornando-se as demais regiões, por suas atividades escassamente produtivas e pouco diversificadas, ináptas para absorverem os contingentes de trabalho que se acumulavam de ano para ano. Esses contingentes inaproveitados, fomentavam a marginalização (o desemprego), diante de uma estrutura ocupacional inelástica, o que sem dúvida, provocava, em última instância, o seu êxodo para o sul — voltando a situação a assumir proporções de um círculo vicioso.

Hoje o problema se apresenta de forma diferente. Primeiro em decorrência da política de industrialização do Nordeste, levada a efeito pela SUDENE, através de estímulos e incentivos especiais, visando, como meta, a fixação do homem à região. Segundo, pelo esgotamento das reservas de mão-de-obra no sul — a bsorção pelo mercado se processa num ritmo dez vezes mais acelerado do que a capacidade de oferta do sistema. Algumas empresas, em fase de implantação, estão se transferindo do sul para o Nordeste, exclusivamente por razões de mão-de-obra. Acham-se as indústrias nascentes impossibilitadas de competirem com as grandes empresas que já dominam plenamente o mercado. Para se ter uma idéia da gravidade do problema da disputa de profissionais especializados, já se vislumbra, nos grandes centros industriais do Sul, a formação de uma espécie de "câmbio negro" relativamente à propostas salariais a

esses profissionais, à base de um clima de um verdadeiro leilão. O jornal "Estado de São Paulo", publica especialmente aos domingos, três cadernos sobre ofertas de empregos abrangendo todos os setores produtivos da economia. Fatos como estes estão a justificar, cada vez mais, a necessidade de ampliação do número de Escolas destinadas à formação de técnicos especializados, tanto quantitativa, como qualitativamente.

Segundo dados da Assessoria de Pesquisas Econômicas (APE) da Secretaria de Economia e Planejamento de São Paulo, referentes ao levantamento sobre Ofertas de Empregos, realizado nos 37 municípios que compõem a grande São Paulo, o índice médio, no primeiro trimestre deste ano cresceu 44,4%, taxa amplamente superior à de igual período do ano passado, quando se registrou uma evolução de 13% em relação ao 1.º trimestre de 1972..

FORMAÇÃO DE TÉCNICOS, EM NATAL, PARA A PETROBRÁS

A expansão de várias áreas de industrialização no Nordeste, já começa a revelar, nessa região, sinais de carência de mão-de-obra para aqueles empreendimentos industriais.

A constatação de lençóis de petróleo no litoral do Rio Grande do Norte, no município de Macau, levou a PETROBRÁS a manter, recentemente, entendimentos com a Escola Técnica Federal do RN, visando o treinamento de alunos do Curso Técnico de Mineração daquele estabelecimento de ensino, objetivando especializa-los nos serviços de sondagens e perfurações, para aproveitamento posterior dos mesmos nas plataformas de trabalho da Empresa, localizadas no mar, a 40 Km da costa de Macau, onde se acham em operação as sondas. Concomitantemente, a PETROBRÁS estuda a possibilidade de montar cursos especiais, para aqueles técnicos, a serem realizados em Natal ou Salvador.

NATAL FORMA, PELA PRIMEIRA VEZ, TÉCNICOS EM CURSOS DE EQUIVALÊNCIA SUPERIOR, NAS ÁREAS DE GERÊNCIA EMPRESARIAL E SECRETARIADO

A carência de mão-de-obra apresenta-se também acentuada no setor terciário da economia. Muitos empreendimentos, no Nordeste, têm fracassado diante do despreparo de pessoal especializado na área de administração de Empresas. Excelentes chances têm sido desperdiçadas por incapacidade exclusivamente administrativa.

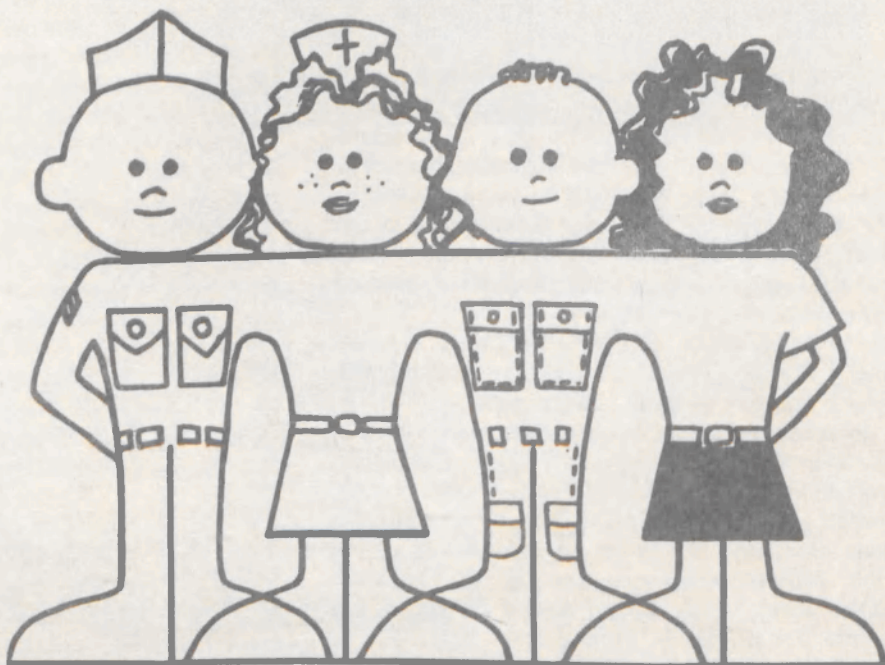
Em agosto próximo a Faculdade de Administração e Gerência de Negócios (IAGN: denominação anterior) de Natal, lançará no mercado, aproximadamente 120 recém formados nas áreas de Gerência e Administração de Empresas e Secretariado executivo. De iniciativa privada, com sede em Recife, essa Instituição de ensino técnico possui Escolas em quase todas as capitais do Nordeste e em alguns estados do centro sul, com uma matrícula geral da ordem de 5.200 alunos.

Com um currículo bastante diversificado em disciplinas de conteúdo profissionalizante, esses técnicos podem atuar, em organizações empresariais, nos seguintes setores de trabalho: Programação e controle de produção; Gerência executiva; Organização e Métodos; Marketing; Administração de Pessoal; Analista de custos e orçamentos; Secretariado executivo, entre outros.

Como toda e qualquer iniciativa pioneira, aquela Escola enfrentou inicialmente algumas dificuldades no que se refere a oferta de um bom treinamento aos seus alunos. Entretanto, esses impasses foram sendo gradativamente superados e espera, agora, contar com o decisivo apoio das Empresas do Rio Grande do Norte, indispensável à valorização e afirmação profissional daqueles recém diplomados. Como alternativa de aproveitamento, as Empresas, poderiam conceder preliminarmente oportunidades de trabalho, sob a forma de estágio-opção, aliás de grande valia para efeito de treinamento e adaptação profissional. ●

RN ECONÔMICO é desenvolvimento

leia,
assine e
colecione



Dinan

Cardamentos

Rua General Glicério, 858

Fone 2-0910 - Ribeira - Natal (RN)

CONCORRÊNCIA DA CEASA-RN

Wellington Leiros, diretor da CEASA-RN, informa que dia 15 de agosto será aberta a licitação para a construção das obras de infraestrutura, pavimentação e edificação da Central de Abastecimento de Natal. A EIT, empresa que executou a terraplenagem do terreno, concluiu o seu trabalho 10 dias antes de se esgotar o prazo de contrato. Acredita Wellington que até 20 de setembro estarão sendo iniciadas as primeiras construções, para as quais já existem recursos da ordem de Cr\$ 28 milhões. No mais tardar em fevereiro de 75, Natal inaugurará a sua CEASA — a solução gigante para o abastecimento.

SÃO BRAZ RECEBE NOVO TORRADOR

A Indústria e Comércio José Carlos S/A recebeu o mais moderno torrador de café do país, destinado a duplicar a sua produção atual. Esta máquina, dotada de eliminadores de fumaça, é capaz de torrar 1.600 quilos de café por hora, atendendo assim à grande demanda do Café São Braz em todo o Nordeste. No Rio Grande do Norte tem sido sempre crescente o volume de vendas da Indústria e Comércio José Carlos S/A, em virtude da grande aceitação dos seus produtos.

LOTEAMENTO ENTRELAGOS

A NTA Construtora Imobiliária (empresa dirigida pelo economista João de Deus Costa) e a Vivenda Corretora de Imóveis estão com um empreendimento conjunto: o loteamento Entrelagos, localizado nas margens das lagoas do Bonfim e Redonda, em Nísia Floresta. São 304 terrenos com 30 metros de frente por 100 de fundo, idealizados para granjas e casas de campo, a serem vendidos em até 30 prestações.

INOCOOP QUER MAIS TERRENOS

Um dos problemas mais sérios que o INOCOOP (Instituto de Orientação às Cooperativas Habitacionais) enfrenta em Natal é o da falta de terrenos para a construção de mais casas. Afirmo Severina Porpino que, a esta altura, o órgão possui inscrição de quase mil famílias interessadas na compra de casa financiada pelo BNH, mas não tem podido dar início a novos programas de construção porque os terrenos disponíveis estão sendo cotados a preços extraordinariamente altos. Por outro lado, em decorrência da crise no campo da construção civil, só em novembro próximo o INOCOOP estará entregando as primeiras 500 casas do Conjunto Candelária, ficando para abril de 1975 a entrega de outras 670. O total de casas desse importante núcleo residencial será de duas mil.

MAIS AGÊNCIAS DO BANDERN

O Banco do Rio Grande do Norte inaugura em agosto mais uma agência no interior do Estado. Desta feita, a cidade de Areia Branca, sede de grandes companhias salineiras e do porto-ilha que servirá para a exportação do sal, será a beneficiada. Já em setembro, será a vez do BANDERN chegar a Macaíba, um dos futuros distritos industriais do Rio Grande do Norte. A informação foi prestada por José Vale, diretor de operações do estabelecimento. Disse ele, ainda, que no primeiro semestre do corrente ano o lucro do BANDERN atingiu a casa de 1,9 milhão de cruzeiros, sem que nenhuma das 13 agências tenha sido deficitária. Hoje, em volume de depósitos, o Banco do Rio Grande do Norte se coloca em 3.º lugar, na disputa com os demais bancos que atuam no Estado.

O PREÇO DO ALGODÃO

Edson Medeiros, diretor do complexo agro-industrial que o grupo Medeiros mantém em Jardim do Seridó e em Macaíba, afirma que dificilmente o preço do algodão atingirá nesta próxima safra os índices de 1973. Depois de permanecer vários dias em São Paulo, em contatos com as indústrias têxteis, ele verificou que a maioria das fábricas de tecidos deixou de exportar este ano e mantém grande parte da sua produção em estoque, por não encontrar mercado. O grupo Medeiros é, hoje, o maior produtor de algodão do Rio Grande do Norte, tendo previsão de produzir nesta safra 1,5 milhão de quilos, sendo um terço de algodão fibra longa.

LUCRO DA BANORTE

A Banorte — Crédito Imobiliário alcançou no primeiro semestre deste ano um lucro de Cr\$ 5,2 milhões de cruzeiros. A filial de Natal, sozinha, contribuiu com Cr\$ 490 mil para esse lucro, graças ao dinamismo com que o gerente local, José Maria Cunha Melo, tem trabalhado na captação de poupança popular e no campo do financiamento de casas próprias.

O MAIS IMPORTANTE É RECONSTRUIR

Afirma o secretário Geraldo Bezerra, da Agricultura, que em termos econômicos, na hora presente, é muito mais importante reconstruir os açudes destruídos do que partir para a construção de novos, uma vez que é muito mais difícil o agricultor se adaptar a viver sem água em suas terras, quando até bem pouco ela era servida de açudes. De forma que a Secretaria de Agricultura, mesmo possuindo projetos aprovados para a construção de mais de mil novos açudes, preferirá trabalhar na reconstrução dos que foram arrombados.

BANCO DO ESTADO DO RIO
Direção Geral: Av. Tavares
Balanco Geral em 28 de junho de

A T I V O

DISPONIBILIDADES REALIZAVEL	Cr\$. 3.254.023,88
Emprestimos:	
A Produção e ao Comercio.....	Cr\$. 56.487.065,16
A Atividades Não Especificadas.....	Cr\$. 15.275.971,05
A Entidades Publicas.....	Cr\$. 38.962.856,28
A Instituições Financeiras.....	Cr\$. 25.000,00
OUTROS CREDITOS	Cr\$. 110.750.892,49
IMOBILIZADO	Cr\$. 179.689.667,51
RESULTADO PENDENTE	Cr\$. 2.662.655,23
CONTAS DE COMPENSAÇÃO	Cr\$. 1.063.973,85
	Cr\$. 38.270.700,49
	Cr\$. 335.691.913,45
Dalton Melo de Andrade Dir. Presidente	José Vale de Melo Dir. de Operações

DEMONSTRAÇÃO DA

D E B I T O

DESPESAS OPERACIONAIS		
Juros sobre Deposito a medio prazo.....	Cr\$. 48.647,69	
Juros sobre outras Exigibilidades.....	Cr\$. 296.171,20	
Juros sobre o Banco Central.....	Cr\$. 125.567,20	
Despesas de Comissões.....	Cr\$. 89.202,96	
Despesas de Correção Monetária.....	Cr\$. 411.079,61	
Despesas de Redescostos.....	Cr\$. 216.180,90	Cr\$. 1.186.849,56
DESPESAS ADMINISTRATIVAS		
Honorarios da Diretoria e do Conselho Fiscal.....		Cr\$. 134.239,96
Pessoal:		
Vencimentos.....	Cr\$. 1.714.173,44	
Outras Remunerações.....	Cr\$. 713.909,93	Cr\$. 2.428.083,37
Encargos Sociais.....		Cr\$. 589.426,04
Impostos e Taxas.....		Cr\$. 169.741,60
Material de Expediente Consumido.....		Cr\$. 81.158,89
Despesas Gerais:		
Alugueis.....	Cr\$. 27.384,04	
Propaganda e Publicidade.....	Cr\$. 72.188,50	
Outras.....	Cr\$. 690.868,43	Cr\$. 790.440,97
Despesas de Instalação.....		Cr\$. 15.403,90
PERDAS DIVERSAS		
Em Operações de Exercícios Anteriores.....	Cr\$. 599.826,96	
Em Transações e Reajustes de Vls. Patrimoniais.....	Cr\$. 197.535,78	
Outras.....	Cr\$. 10.404,56	Cr\$. 807.767,30
Amortizações de Imoveis, Moveis e Utensilios.....		Cr\$. 44.024,00
DISTRIBUIÇÃO DO LUCRO LIQUIDO		
Fundo de Reserva Legal.....	Cr\$. 90.388,99	
Percentagem a Diretoria.....	Cr\$. 56.000,00	
Dividendos aos Acionistas.....	Cr\$. 300.000,00	
Gratificação aos Funcionarios.....	Cr\$. 500.000,00	
Fundo de Previsão.....	Cr\$. 180.777,98	
Fundo de Reservas Especiais.....	Cr\$. 795.807,78	Cr\$. 1.922.974,75
		8.170.110,34

DIRETORES:

Dalton Melo de Andrade - Diretor Presidente
Jose Vale de Melo - Diretor de Operações
Haroldo de Sa Bezerra - Diretor Administrativo

GRANDE DO NORTE S/A
de Lira, 109 - Natal-RN
1974, compreendendo Matriz e Agências

P A S S I V O

NÃO EXIGÍVEL		
Capital Social.....	Cr\$. 10.000.000,00	
Reservas e Fundos.....	Cr\$. 4.770.321,31	Cr\$. 14.770.321,31
EXIGÍVEL		
Depósitos:		
À Vista e a Prazo.....	Cr\$. 54.389.429,46	
Outras Exigibilidades.....	Cr\$. 224.907.568,22	Cr\$. 279.296.997,68
RESULTADO PENDENTE		Cr\$. 3.353.893,91
CONTAS DE COMPENSAÇÃO		Cr\$. 38.270.700,49
		Cr\$. 335.691.913,45
Haroldo de S a Bezerra Dir. Administrativo	José Reis de Oliveira Tec. Cont. - CRC - 1181/RN	

CONTA LUCROS E PERDAS

C R É D I T O

REVERSAO do Fundo para Prejuizos Eventuais.....		Cr\$. 115.194,94
RENDAS DE JUROS E COMISSÕES		
Sobre Empréstimos à Produção e ao Comércio....	Cr\$. 3.826.023,43	
Sobre Empréstimos a Entidades Públicas e Instituições Financeiras.....	Cr\$. 925.852,35	
Outras.....	Cr\$. 1.801.487,92	Cr\$. 6.553.363,70
Correção Monetária:		
Sobre Empréstimos ao Comércio e à Produção....	Cr\$. 249.760,24	
Sobre empréstimos a Entidades Públicas e Instituições Financeiras.....	Cr\$. 36.892,12	Cr\$. 286.652,36
RENDAS DE TARIFAS SOBRE SERVIÇOS		
De Cobranças.....	Cr\$. 41.414,42	
De Recimentos.....	Cr\$. 32.906,33	
De Transferência de Fundos.....	Cr\$. 10.922,43	
De Outros Serviços.....	Cr\$. 259.801,56	Cr\$. 345.044,74
OUTRAS RENDAS		
Dividendos e Bonificações recebidos ou creditados de outras Empresas.....	Cr\$. 51.180,00	
Juros e Correções sobre Obrigações Reajustáveis do Tesouro Nacional.....	Cr\$. 250.921,84	
Outras.....	Cr\$. 275.200,67	Cr\$. 577.302,51
LUCROS DIVERSOS		
Recuperação de Crédito Compensado.....	Cr\$. 112.421,65	
Em Transações e Reajustes de Vls. Patrimoniais.....	Cr\$. 40,04	
Diversos.....	Cr\$. 180.090,40	Cr\$. 292.552,09

8.170.110,34

Natal (RN), 28 de Junho de 1974
José Reis de Oliveira
Tec. Cont. - CRC - 1181/RN

Quanto vale o FUNRURAL para a economia do RN?

Em 1973 entraram no Rio Grande do Norte, beneficiando uma classe até pouco tempo relegada a injusto abandono, mais de Cr\$ 71,6 milhões. Esse dinheiro foi distribuído entre os segurados do FUNRURAL — Fundo de Assistência ao Trabalhador Rural, que gere o PRORURAL — Programa de Assistência ao Trabalhador Rural, nascido da Lei Complementar n.º 11, assinada pelo então Presidente Garrastazu Médici, a 25 de maio de 1971.

A importância e o alcance social do FUNRURAL, aquilatados através dos montantes pagos aos seus segurados, pode ser sentido no número de trabalhadores rurais e pescadores desvinculados de empresas empregatícias (e seus dependentes): só no Rio Grande do Norte, atualmente, há 3.500 inscritos, recebendo benefícios. É o próprio mecanismo dessa inscrição, com a subsequente aptidão da pessoa para receber os benefícios, esclarece o sentido altamente paternalista da Lei Complementar n.º 11: na realidade, para se aposentar pelo FUNRURAL o interessado tem apenas que se dirigir a um dos 15 escritórios de representação do órgão, em 15 municípios-sedes de áreas diversas do Estado; e provar que: 1) é trabalhador rural pelo menos há 12 meses nos três últimos anos; 2) tem mais de 69 anos de idade; 3) continua residindo no meio rural.

Trabalhador rural, segundo a política do FUNRURAL, é a pessoa física que presta serviços de natureza agrária a empregador, mediante remuneração de qualquer espécie; é o produtor, proprietário ou não, que, sem emprego, trabalhe na atividade rural, individualmente, ou em regime de economia familiar, assim entendido o trabalho dos membros da família, indispensável à própria sub-

sistência e exercício, em condição de mútua dependência e colaboração.

OS BENEFÍCIOS

Em recente discurso, quando da abertura de um curso de reciclagem em Odontologia Preventiva para profissionais agregados ao quadro do FUNRURAL-RN, o delegado local, Afrânio Fernandes de Oliveira, esclarece: até março de 1974 tinham sido concedidas no Rio Grande do Norte 35.000 aposentadorias, mais 1.500 pensões e quase 2.200 auxílios-funeral pagos, com o que se dispendeu em 1973 mais de Cr\$ 71,6 milhões.



Afrânio diz o que é FUNRURAL

— “Por outro lado” — dizia ele — “com o propósito de oferecer uma assistência de saúde condigna e generalizada, mantemos atualmente 145 convênios, distribuídos nas categorias hospitalar, ambulatorial e odontológica, registrando-se no último caso, 57 convênios. A manutenção dessa rede de saúde representa, a partir de abril, uma despesa mensal de Cr\$ 1 milhão, tendo em vista o reajuste havido nos acordos”.

DINHEIRO NOVO

Os mais de Cr\$ 6,7 milhões que o FUNRURAL coloca no Rio Grande do Norte, mensalmente, são um dinheiro novo que, embora dividido por 35.000 pessoas, não deixa de representar a formação de uma nova faixa de consumidores, que deve estar alentando o comércio de suas localidades, tanto na aquisição de bens de consumo como de produção.

A folha de pagamento do funcionalismo do Estado é de cerca de Cr\$ 10 milhões mensais, para cerca de 22.000 pessoas. Considerando-se que os aposentados rurais representam uma classe que até bem pouco não contava com proventos de qualquer espécie — e em matéria de dinheiro só tinha o que a atividade esporádica poderia proporcionar — é sintomático que, proporcionalmente, o que os aposentados percebem *rende* mais ou é melhor aplicado do que os simples vencimentos do funcionário público, há muito comprometidos com orçamentos domésticos.

Quanto às facilidades dadas para que a aposentadoria seja concedida, o FUNRURAL esclarece, justificando:

— “Para evitar a demora na concessão dos benefícios, a Direção houve por bem não se deter em organização de rotinas trabalhadas, nem estabelecer severo rigor preventivo na exigência de papéis de habilitação. As primeiras demandariam longo tempo, não obstante sem garantia da impecabilidade; o segundo levaria os velhos trabalhadores ao suplício dos documentos probatórios, muitas vezes difíceis, e até impossíveis, tratando-se de gente modesta, de poucos conhecimentos, desabituada às formalidades da vida civil”.

Um lançamento pragmático baseado no bom senso e um processo quase sumário de habilitação foram

o caminho ditado pelo princípio de solidariedade humana, para a implantação do programa, sem estar ausente a consciência do risco, embora calculado, diante do complexo trabalho que demandaria. Efetivamente, registraram-se ocorrências de inúmeras habilitações indevidas, por inadvertência ou má fé dos postulantes, ora com o propósito de fraude, praticados pelos próprios requerentes ou levados estes por intermediários inescrupulosos, ávidos de vantagem fácil, mesmo que ilícita.

Foi para evitar ocorrências desta natureza que o FUNRURAL resolveu nomear firmas idôneas como suas representantes, credenciadas, através de contrato de trabalho, a identificar, habilitar e inscrever os futuros aposentados, fazendo-lhes também os pagamentos, através de bancos. No Rio Grande do Norte, por exemplo, há 15 representantes, nas sedes municipais de Natal, Nova Cruz, Santo Antônio, Santa Cruz, Ceará-Mirim, João Câmara, Lages, Macau, Açu, Mossoró, Patu, Pau dos Ferros, Caicó, Jardim do Seridó e Currais Novos. O município sede de uma representação tem que ter hospital, agência bancária e mais de 10.000 habitantes. Com as próximas inaugurações de uma agência do Banco do Rio Grande do Norte em Macaíba e do Banco do Brasil em Umarizal, mais duas representações serão criadas, para aquelas cidades, diz Francisco Dagmar Fernandes, Secretário e Diretor Substituto do FUNRURAL-RN. E esclarece outros pontos da atuação do órgão, em nosso Estado.

INTERIORIZAÇÃO PROFISSIONAL

Diz ele que além da Pensão, da Aposentadoria por Velhice e do Auxílio Funeral, o FUNRURAL ainda

dá Assistência de Saúde e Assistência Social — esta última ainda não implantada entre nós.

No caso da Saúde, já a partir de julho último o órgão está dispendendo, no Estado, Cr\$ 1 milhão mensais, principalmente através dos convênios odontológicos. Através deles, o FUNRURAL fornece ao órgão conveniente (geralmente sindicatos de classe) um gabinete dentário completo e subsídios da ordem de 4, 6 ou 8 mil cruzeiros — dependendo da população rural do município: até 6.000 habitantes, Cr\$. . 4.000,00; até 10.000, Cr\$ 6 mil;

acima de 10.000 habitantes, Cr\$ 8 mil. O dentista contratado (percebe 50% da quantia estipulada para o contrato) se obriga a trabalhar 20, 30 ou 40 horas semanais e a entidade de convenente ainda tem obrigação de contratar uma pessoa, para atender.

Para Dagmar Fernandes o fato do profissional dentista encontrar uma maneira prática e segura de se fixar também no interior, é outro ponto a contar em favor da atuação do FUNRURAL. E esse profissional geralmente extrapola a sua especialidade: passa a ser professor e até diretor de ginásios e escolas outras, nos municípios onde servem.

A democratização dos serviços de Saúde para uma faixa da população antes não beneficiada é igualmente fator que recomenda essa ação, hoje representada por mais de 1 milhão de aposentadorias concedidas em todo o território nacional, através das quais muito mais gente usufrui os benefícios da assistência, pois ela é extensiva aos dependentes. Que, na parte Ambulatorial, contam com consultas grátis e pequenos curativos, ou com a permanente presença das Unidades Móveis de Assistência, espécies de hospitais ambulantes que prestam assistência médica e odontológica em locais distantes. Atualmente, há três dessas unidades no Estado: em Ceará-Mirim, João Câmara e Mossoró, as duas primeiras funcionando através de convênio com a Universidade Federal do Rio Grande do Norte e a outra com a Prefeitura da capital do Oeste.

As fontes de arrecadação do FUNRURAL independem de obrigações dos assistidos, como ocorre com o INPS e com outros sistemas de previdência social, vigentes no País. A rigor, o FUNRURAL vive de 2% cobrados aos produtos de natureza animal e vegetal, comercializados no País e 2,4% das folhas de pagamento de todas as empresas constituídas em atividade. Esta última importância é cobrada pelo INPS, nas suas guias de recolhimento mensais.

O beneficiado nada paga, apenas recebe. No Rio Grande do Norte a média das pensões ou aposentadorias é paga na base de 50% do maior salário mínimo vigente no País — o que representa cerca de Cr\$ 189,00. O Salário Funeral é fixado na base do maior salário mínimo vigente.

Tanto a diretoria local quanto as de outros Estados funcionam em regime de estrita contenção de despesas e no caso do RN, para 35.000 beneficiados e para manipular mais de Cr\$ 6,7 milhões mensais, há apenas 30 funcionários, incluindo o Diretor Regional Antônio Fernandes de Oliveira e o secretário Francisco Dagmar Fernandes. Os custos com pessoal não atingem 5% da receita do ano anterior, mesmo que haja franquia para se utilizar até 10%.

O quadro de benefícios concedidos pelo FUNRURAL-RN até março de 1974 em todo o Estado (considerando-se os municípios sedes, que somam os outros que lhes estão afetos) era o seguinte:

O NÚMERO DOS BENEFÍCIOS DO FUNRURAL NO RN

Município	Pensão	Aposentadoria por Velhice	Aposentadoria por Invalidez
Açu	93	2.818	58
Caicó	84	2.030	63
Ceará-Mirim	120	1.827	54
C. Novos	78	2.300	69
J. Câmara	51	1.116	09
J. Seridó	45	1.202	33
Lages	105	2.521	38
Macau	54	1.362	23
Mossoró	138	2.571	30
NATAL	186	3.384	84
Nova Cruz	83	2.316	43
Patu	99	1.701	60
P. dos Ferros	254	3.976	147
Santa Cruz	91	2.715	16
S. Antonio	65	1.815	61
TOTAIS	1.546	33.754	788

Algodoeira Seridó Comércio e Indústria S/A - ALSECOSA

CAICÓ — RIO GRANDE DO NORTE

RELATÓRIO DA DIRETORIA

Senhores Acionistas:

De conformidade com as disposições legais e estatutárias, temos a satisfação de submeter ao vosso exame e deliberação o Balanço Geral e demonstração da conta Lu-

ros e Perdas, já com o parecer do Conselho Fiscal, relativo ao exercício findo em 30 de março de 1974, permanecendo a Diretoria à Disposição dos senhores acionistas para quaisquer esclarecimentos julgados necessários.

Caicó (RN), 30 de março de 1974

POLION TORRES DE ARAÚJO
Diretor-Presidente

IOSE TORRES DE ARAÚJO
Direto-Gerente

MANOEL TORRES DE ARAÚJO
Diretor-Comercial

BALANÇO GERAL DO ATIVO E PASSIVO PROCEDIDO EM 30 DE MARÇO DE 1974

ATIVO		PASSIVO			
A—IMOBILIZADO		E—INEXIGÍVEL 3.680.000,00			
I—Imobilizações Técnicas:		RESERVA LEGAL 277.216,52			
IMÓVEIS	68.609,27	FUNDO P/AUMENTO DE CAPITAL —			
MAQUINAS E FERRAMENTAS	18.443,82	LEI 4239/63			
INSTALAÇÕES INDUSTRIAIS	287.060,95	RESERVA P/MANUTENÇÃO DO CA-			
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	84.334,48	PITAL DE GIRO			
VEÍCULOS	159.267,80	LUCROS SUSPENSOS			
COREÇÃO MONETARIA DO ATIVO		LUCROS A DISPOSIÇÃO DA ASSEM			
IMOBILIZADO	879.100,99	BLÉIA			
	1.496.817,31	1.340.014,33 5.804.888,24			
II—Imobilizações Financeiras:		FUNDO P/DIVIDAS ATIVAS			
ADICIONAL DO IMPOSTO DE RENDA		FUNDO P/DEPRECIACOES, — Valor			
— LEI 1474	4,80	Histórico			
ADICIONAL DO IMPOSTO DE RENDA		235.895,39			
— LEI 62/66	1.884,42	FUNDO P/DEPRECIACOES — Corre-			
EMPRÉSTIMOS COMPULSÓRIOS	5.347,64	ção Monetária			
DEPÓSITOS JUDICIAIS	1.083,49	FUNDO P/INDENIZAÇÔ TRABALH			
DEPÓSITO EM GARANTIA	55,00	TAS			
OBRIGAÇÕES DO TESOURO NACIONAL	2.872,02	1.831,38 649.855,99 6.454.744,23			
TÍTULOS DE CREDITO	182.263,00				
BNB—C/BLOQUEADA — —LEI 4239/63	102.349,30				
EMBRAER—EMPRESA BRASILEIRA					
DE AERONÁUTICA	1.537,71				
	297.397,38				
	1.794.214,69				
B—REALIZÁVEL A CURTO PRAZO		F—EXIGÍVEL A CURTO PRAZO			
CLIENTES — DUPLICATAS A RECE-		DIVIDENDOS A DISTRIBUIR			
BER	10.113.238,70	— 220.800,00			
		PERCENTUAL DA DIRETORIA			
		— 198.979,37			
		PROVISÃO P/IMPOSTO DE RENDA ..			
		— 230.000,00			
		PROVISÃO P/GRATIFICAÇÕES			
		— 72.000,00			
		FORNECEDORES DE ALGODÃO			
		— 485.004,56			
		CONTAS CORRENTES			
		— 135.672,50			
		FORNECEDORES — DUPLICATAS A			

CONTAS CORENTES	—	337.691,41	
EXISTÊNCIAS	—	3.454.625,26	14.745.773,68
C—DISPONÍVEL			
CAIXA	—	30.779,47	
BANCOS	—	933.477,95	964.257,42
D—COMPENSAÇÃO			
SEGUROS CONTRATADOS	—	5.183.399,00	
PENHOR MERCANTIL	—	624.294,06	
PENHOR INDUSTRIAL	—	1.023.470,00	
AÇÕES CAUCIONADAS	—	300,00	
VALORES EM CUSTÓDIA	—	6.000,00	6.837.463,06
TOTAL..Cr\$		24.341.708,85	

TÍTULOS A PAGAR	—	130.702,56	
EMPRÉSTIMOS BANCÁRIOS	—	2.625.154,02	
LETRAS DESCONTADAS	—	58.318,67	
OBRIGAÇÕES DIVERSAS	—	179.316,70	
TÍTULOS DESCONTADOS	—	6.668.554,20	11.049.501,56
G—COMPENSAÇÃO			
CONTRATOS DE SEGURO	—	5.183.399,00	
MERCADORIAS APENHADAS	—	624.294,06	
GARANTIAS INDUSTRIAIS	—	1.023.470,00	
CUCÃO DA DIRETORIA	—	300,00	
VALORES DEPOSITADOS	—	6.000,00	6.837.463,06
TOTAL..Cr\$		24.341.708,85	

DEMONSTRATIVO DA CONTA "LUCROS E PERDAS"

D É B I T O			C R É D I T O		
DESPESAS MERCANTIS	925.402,77		SALDO DO EXERCÍCIO ANTERIOR	—	7.873,60
DESPESAS TRIBUTARIAS	274.558,16		RESULTADO DO EXERCÍCIO INDUSTRIAL	6.413.048,82	
DESPESAS FINANCEIRAS	1.614.548,29		RECEITAS DIVERSAS	158.365,40	6.571.414,22
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	773.765,48		REVERSÃO DO FUNDO P/DÍVIDAS ATIVAS	—	130.847,54
DESPESAS EVENTUAIS	6.700,00		TOTAL	Cr\$	6.710.135,36
VEÍCULOS C/MOVIMENTO	61.307,09				
FUNDO P/DÍVIDAS ATIVAS	328.603,71				
FUNDO P/DEPRECIações	47.283,32	4.032.168,82			
DISTRIBUIÇÕES DO SALDO:					
LUCROS SUSPENSOS — EXERCÍCIO ANTERIOR	—	7.873,60			
FUNDO P/AUMENTO DE CAPITAL — LEI 4.239/63	132.904,40				
RESERVA P/MANUTENÇÃO DO CAPITAL DE GIRO	366.879,39				
RESERVA LEGAL	108.515,45				
DIVIDENDOS	220.800,00				
PERCENTUAL DA DIRETORIA	198.979,37				
PROVISÃO P/IMPOSTO DE RENDA	230.000,00				
PROVISÃO P/GRATIFICAÇÕES	72.000,00				
LUCROS A DISPOSIÇÃO DA ASSEMBLÉIA	1.340.014,33	2.670.092,94			
TOTAL	Cr\$	6.710.135,36			

CAICÓ (RN), 30 DE MARÇO DE 1974

POLION TORRES DE ARAÚJO
Diretor-Presidente

JOSÉ TORRES DE ARAÚJO
Diretor-Gerente

MANOEL TORRES DE ARAÚJO
Diretor-Comercial

OSCARINA DE OLIVEIRA TORRES
Reg. CRC (RN) — N.º 188

Parecer do Conselho Fiscal

Os abaixo assinados, membros efetivos do Conselho Fiscal da Algodoeira Seridó Comércio e Indústria S/A — ALSECOSA, após o exame procedido no Balanço Geral, Contas de Lucros e Perdas e todos os documentos apresentados, relativos ao exercício social en-

cerrado em 30 de março de 1974, declaram ter encontrado tudo em perfeita ordem e exatidão, motivo porque são de parecer que os mesmos devem ser aprovados pela Assembléa Geral Ordinária.

Caicó (RN), 30 de Março de 1974

MANOEL VICENTE DE ARAÚJO

ANTÔNIO GARRIDO SOBRINHO

ENÉSIO BEZERRA DA COSTA

O FUNRURAL-RN, por outro lado, acaba de dar um exemplo às outras diretorias regionais: o curso de reciclagem para profissionais odontólogos é uma experiência que está para ser seguida por outros Estados. Através deles, os dentistas obtiveram noções e informações relacionadas com modernas técnicas que estão cada dia sendo ajuntadas às experiências anteriores, e que serão postas em prática nos atendi-

mento aos trabalhadores rurais. É ainda do diretor regional Afrânio Fernandes de Oliveira o seguinte depoimento:

— "Saliente-se ainda que em determinadas áreas onde as entidades de saúde são comprovadamente inadequadas ou inexistentes, o próprio FUNRURAL está arcando com a responsabilidade de construir Unidades Hospitalares. Como resultado da efetivação dessa política,

inauguramos quatro dessas Unidades em Goianinha, Canguaretama, São Paulo do Potengi e Pendências, todas equipadas com recursos nossos. Até o final do ano construiremos mais duas. Um programa que tem apenas dois anos, temos o pressentimento de que, além de estar correspondendo a todas as expectativas, já conta inegavelmente com uma folha de serviços condigna e coerente com a sua finalidade".

VOCÊ NÃO PRECISA SER CRIANÇA PARA GOSTAR DE BRANDINI'S.

DISTRIBUIDORES PARA O RIO GRANDE DO NORTE
R. L. PESSOA DISTRIBUIDORES LTDA.
Rua Trairí, 390 - Fone 2-4111

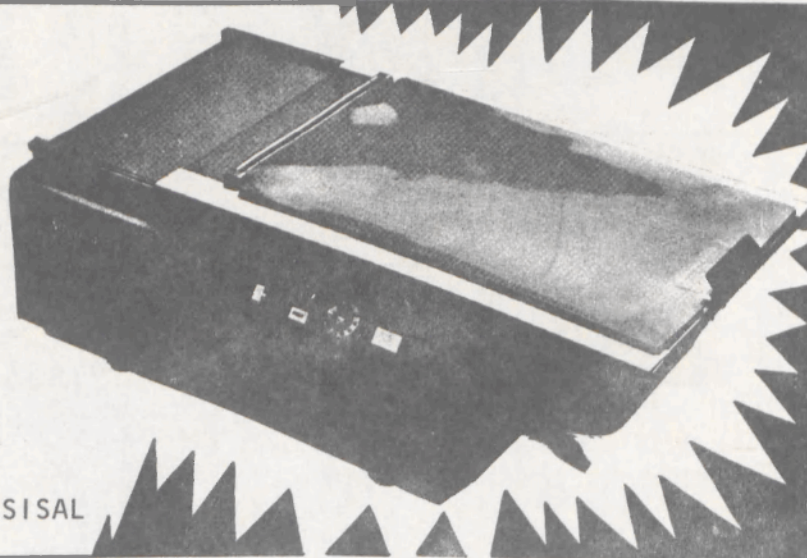


Copiadora NASHUA

É UMA COPIADORA COMPACTA, TÍPICAMENTE DE MESA, ECONÔMICA, FÁCIL DE OPERAR, RÁPIDA E AUTOMÁTICA. COPIADORA QUE COPIA TUDO.

Peça uma demonstração pelo telefone 2-4685 ou a VIARIES LTDA. - Rua João Pessoa, 219

VIARIES LTDA Sala 3 - Ed. SISAL



Previsão do tempo para 74: frio em todo o Norte e Nordeste do País.

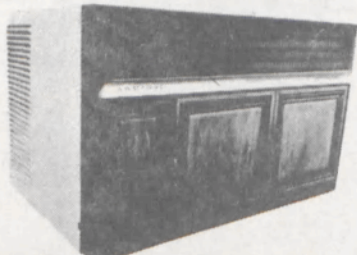
Desenvolvimento é isto: você faz clique e transforma um calor de doer num friozinho bem gostoso.

Desenvolvimento é conforto. No seu lar. No local onde você trabalha.

As pessoas sempre rendem mais quando a temperatura do ambiente é ideal.

A mente fica mais rápida. Os reflexos melhoram. A produtividade aumenta.

Na verdade, não é vantagem uma



indústria de condicionadores de ar fazer sucesso numa região quente.

A vantagem está na conquista da preferência do público dentre muitas marcas.

Springer Admiral é o condicionador de ar preferido em todo o Brasil.

Uma das provas de inteligência das pessoas, aliás, é escolher o melhor.

A Springer Admiral sempre acreditou na inteligência de todos os brasileiros, de norte a sul.

Condicionador de ar Springer Admiral

produzido com o apoio da SUDENE, do ENB e CONDEPE.



REVENDEDOR AUTORIZADO

RECOMAPE

MATRIZ - Rua Dr. Barata, 242

FILIAL - Praça Augusto Severo, 91 Fones - 2-1487 e 2-1438

Existem maneiras mais práticas de descobrir se uma peça é fajuta ou original.



Tem peça fajuta tão parecida com peça original, que a diferença é uma fração de milímetro.

Aí, ela é instalada e trabalha até deixar cair a máscara.

Quando v. olha, ela já quebrou as peças que trabalham com ela, quebrou sua conta no

banco e faz v. quebrar a amizade com quem colocou ou vendeu.

Melhor é evitar esse aborrecimento, usando o nosso balcão ou a nossa oficina. Onde v. só pode encontrar Peças Originais Volkswagen.

Medidas, testadas e aprovadas pela Volkswagen. Fora disso,

v. se arrisca a levar peça falsa.

É só vai descobrir que ela é falsa, quando estiver na posição do cavalheiro da foto.

Pouco prático, não é?

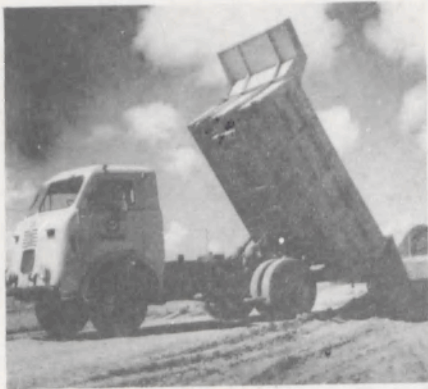


MARPAS S. A.

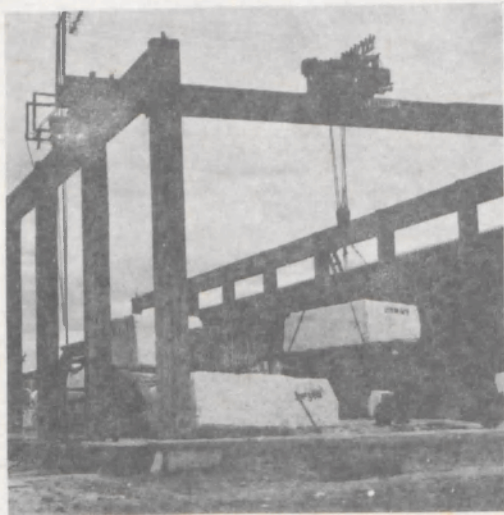
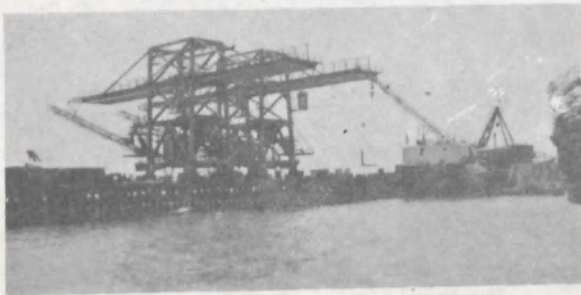
Av. Tavares de Lira, 159



REVENDEDOR
AUTORIZADO



**A realidade do
Rio Grande do Norte
nas páginas de
RN-ECONÔMICO!**



LEIA — ASSINE — COLECIONE