

RN ECONÔMICO

Revista mensal para homens de negócios

Ano IX — N° 95 — Outubro/78 — Cr\$ 30,00

GUARARAPES

UMA INDÚSTRIA
DO RN É A
EMPRESA DO ANO
NO BRASIL

NEVALDO ROCHA
Diretor-Presidente de
Confecções Guararapes S/A



Nesta edição
AS MAIORES EMPRESAS
DO RN

408



CORCEL II L



a marca que oferece mais a você.



BELINA LDO

**Venha conhecer os novos modelos
da linha FORD, com as inovações
que lhe asseguram cada vez mais
conforto e economia.**

REVENDEDORES AUTORIZADOS EM NATAL:

GRANORTE VEÍCULOS E PEÇAS LTDA.

MATRIZ: Av. Salgado Filho, 2810 — Fones: 231-4586, 231-3097 e 231-4272.

FILIAL: Rua Presidente Bandeira, 656 — Fones: 231-4586.

Diretores-Editores

Marcos Aurélio de Sá
Marcelo Fernandes de Oliveira

Gerente-Administrativo

Maurício Fernandes

Gerente-Comercial

José Nilton B. Moraes

Redatores

Luciano Herbert
Hélio Cavalcanti
Manoel Barbosa
José Ari
Carlos Alberto Morais
Rogério Cadengue

Correspondente em Mossoró

Emery Costa

Fotografias

João Garcia de Lucena

Diagramação

Fernando Fernandes

Fotocomposição e Montagem

Antônio José D. Barbalho
Fortunato Gonçalves

Consultores

Alcir Veras da Silva, Alvarado Furtado, Dom Antônio Costa, Cortez Pereira, Dalton Melo, Dantas Guedes, Diógenes da Cunha Lima, Domingos Gomes de Lima, Fernando Paiva, Genário Fonseca, Hélio Araújo, Jayme Santa Rosa, Joanilson de Paula Rego, João Frederico Abbott Galvão Jr., João Wilson Mendes Melo, Jorge Ivan Cascudo Rodrigues, Manoel Leão Filho, Marco Antônio Rocha, Moacyr Duarte, Ney Lopes de Souza, Dom Nivaldo Monte, Otto de Brito Guerra, Paulo Gonçalves, Severino Ramos de Brito, Tulio Fernandes Filho, Ubiratan Galvão.

RN/ECONÔMICO — Revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade de RN/ECONÔMICO EMPRESA JORNALÍSTICA LTDA. — CGC nº 08286320/0001-61 — Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687 — Natal-RN — Telefone: 231-3576. Composição e impressão: EDITORA RN/ECONÔMICO LTDA. — CGC nº 08423279/0001-28 — Insc. Est. 20012932-5 — Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687 — Natal-RN — Telefone: 231-1873. É proibida a reprodução total ou parcial de matérias, salvo quando seja citada a fonte. Preço do exemplar: Cr\$ 30,00. Preço da assinatura anual: Cr\$ 200,00. Preço de número atrasado: Cr\$ 40,00.

Reportagens

Confecções Guararapes S/A — A EMPRESA DO ANO	6
As 40 maiores sociedades anônimas do RN	13
As empresas que mais pagam ICM no RN	18
A sorte está lançada. Com quem está o povo?	26
Cidade Satélite — novela de um ano e seis meses, sem final à vista	35
Feiras de gado — resultados positivos, quase sucesso	44
Diatomita — um minério que começa a pesar na economia	50
A política do absurdo comanda o turismo do RN	56
Cr\$ 90 milhões para melhorar o aspecto de Natal	64
Odontologia também é uma profissão em crise	66
Investidor mossoroense já faz opção pelo mercado imobiliário	72

Secções

Homens & Empresas	4
Agenda do Empresário	42
Oeste Econômico	48
Direito Econômico	78

HOMENS & EMPRESAS

SORIEDEM LANÇA NOVA ETIQUETA

Novembro, proximidade das festas natalinas. A **Soriedem S/A Confeccões** escolheu este mês para lançar a sua nova etiqueta destinada especialmente à juventude: a **Orange**, que englobará T. shirts, calças e camisas. O lançamento acontecerá em grande estilo, em âmbito nacional, e será feito na **Disco-oteca Papagaio Club**, de São Paulo, com total cobertura das grandes revistas de moda do País. Por outro lado, a **Soriedem**, objetivando aperfeiçoar a sua máquina de vendas, estará brevemente inaugurando em São Paulo, na rua Santa Justina, bairro de Itaim, uma unidade comercial de «Pronta Entrega», com estoques permanentes de todos os seus produtos.

GRUPO UNIÃO COM NOVA LOJA

O grupo **União**, que mantém uma rede de seis lojas de confeccões em Natal, parte neste final de ano para inaugurar sua maior e mais luxuosa loja, a **União Fashion**, na rua João Pessoa. **Antonio Gentil**, diretor da empresa, demonstra grande otimismo com relação ao próximo ano, quando o grupo **União** deverá partir para a construção de um prédio de seis andares na esquina das ruas General Osório e Princesa Isabel, e quando possivelmente será instalada uma grande loja na cidade de Mossoró. **Gentil**, por outro lado, não esconde sua satisfação em confirmar que o grupo **União** é a única empresa do seu ramo a aparecer entre os 50 maiores contribuintes do ICM no Rio Grande do Norte.

RN-ECONÔMICO ENCOMENDA MÁQUINAS ROTATIVAS

A **Editora RN/ECONÔMICO Ltda.** encomendou à **Harris Corporation**, dos Estados Unidos, através da **Gutenberg Máquinas e Materiais Gráficos Ltda.**, a fabricação de uma impressora rotativa offset **Harris V-15A**, com duas unidades. A entrega do equipamento ocorrerá dentro de 12 a 15 meses, em razão das dificuldades burocráticas para obtenção da guia de importação. O valor da encomenda é da ordem de Cr\$ 3 milhões, com financiamento externo em cinco anos.

GUARARAPES CONSOME TECIDOS FABRICADOS NO RN

A **Confeccões Guararapes S/A** já está consumindo, mensalmente, 3 milhões de metros de tecidos fabricados no Rio Grande do Norte, o que bem demonstra que somente pelo estímulo ao desenvolvimento da indústria de confeccões no Estado se poderá promover aqui a discutida integração do têxtil.



Ronaldo de Alencar Fernandes

UM POTIGUAR À FRENTE DA AGRICULTURA DA PB

Ronaldo de Alencar Fernandes, agrônomo natalense que já exerceu no Rio Grande do Norte importantes funções junto à antiga **ANCAR** e na **Comissão Estadual de Planejamento Agrícola — CEPA**, sendo depois convocado a trabalhar em Brasília na assessoria da presidência da **ABCAR** (hoje **EMBATER**), está hoje à frente da **Companhia Integrada de Desenvolvimento Agropecuário do Estado da Paraíba — CIDADRO**. Ele tem sido considerado um dos melhores auxiliares do Governo paraibano, desenvolvendo um excelente trabalho de apoio à modernização da agricultura e da pecuária do vizinho Estado. De uma frota de apenas 40 tratores em 1975, a **CIDAGRO** passou, na gestão de **Ronaldo**, para 141, inclusive 50 tratores de esteira. A rede de agências da **CIDAGRO** no interior, que revendem sementes, defensivos, adubo e materiais agrícolas em geral, passaram de 40 para 58, atingindo todas as regiões, e as suas vendas que atingiram Cr\$ 12,6 milhões em 1975 somaram, em 1977, Cr\$ 41,2 milhões, esperando-se que este ano elas cheguem quase que a duplicar.

PROEX INICIA CONSTRUÇÃO DO CENTRO DE AGRICULTURA

A **PROEX — Projeto e Execução de Engenharia Ltda.** já iniciou a construção do **Centro Regional de Agricultura de Mossoró**, obra que terá 4.077 metros quadrados de área coberta, correspondendo a três grandes prédios. O **Centro**, como o próprio nome indica, reunirá todos os órgãos oficiais da região vinculados à agricultura e à pecuária, dentre os quais o escritório da **Secretaria de Estado** e as representações da **EMATER-RN**, da **CIDA**, do **CEPA** e do **Projeto Sertanejo**. A **PROEX** tem 150 dias para concluir a obra, cuja inauguração já está prevista para 15 de março de 1979.



ALCIDES ARAÚJO NA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL

O comerciante **Alcides Araújo**, dirigente do **Rio Center** e de uma cadeia de lojas de artigos da moda, decoração e plásticos, foi eleito presidente da **Associação Comercial do Rio Grande do Norte**, substituindo **João Olímpio Filho**, cujo mandato se encerra. **Alcides** já começa a formar a equipe que o ajudará a dinamizar a entidade. Enquanto isto, **João Olímpio** assumiu a presidência do **Sindicato do Comércio Varejista** do Estado, em decorrência do licenciamento do presidente efetivo **Mercílio Furtado**, que pleiteia a reeleição de deputado estadual.

REVENDA FIAT COM A GUANABARA

O grupo que dirige a empresa **Transportes Guanabara Ltda.**, uma das maiores no setor de transportes urbanos em Natal, conseguiu junto à **Fiat do Brasil S/A** a concessão da revenda dos caminhões, ônibus e veículos pesados da marca **Fiat**. Para dar início a essa nova atividade no Rio Grande do Norte, o grupo já constituiu uma nova empresa — a **Guanabara Auto-Diesel**, à qual se associou o jovem empresário **Silvio Torquato Fernandes**, que deverá gerenciar as atividades da revenda cujas instalações serão construídas às margens da BR-101, em terreno situado entre **Natal Veículos e Peças** e a **Navona Veículos**.

300 PECUARISTAS NO "DIA DE CAMPO"

A **EMATER-RN** deu uma grande demonstração do seu prestígio junto ao criador potiguar ao promover um **Dia de Campo** sobre bovinocultura, na **Fazenda Santa Rita**, de **Vinício Garcia Freire**, no município de Bom Jesus. A promoção levada a efeito no dia 4 de outubro, contou com a presença de mais de 300 pecuaristas da região, os quais receberam dos técnicos da **EMATER** informações atualizadas sobre as mais modernas técnicas do criatório bovino. Entre os presentes, além da alta direção da **EMATER** encabeçada por **Manoel Gomes Pereira**, estavam dirigentes da Diretoria do **Ministério da Agricultura**, da **Secretaria de Agricultura do Estado**, do **Departamento Agropecuário da UFRN**, além de empresários atuantes na área de máquinas e implementos agrícolas, e os mais destacados criadores da região, que foram brindados com um churrasco por **Vinício Garcia Freire**.

NEUSO NEPOMUCENO RELEITO NO PÂMPANO

O empresário **Neuso Régio Nepomuceno**, do grupo **Lira de Oliveira**, foi reeleito para a presidência do **Pâmpano Esporte Clube**, por um novo período de dois anos. O clube, que congrega os aficionados do esporte da pesca em Natal, tem experimentado, na gestão de **Neuso**, um grande impulso e as suas promoções são cada dia mais concorridas.



José Albino de Oliveira

DIRETOR DO SENAI REGRESSA DO EXTERIOR

O diretor-regional do **SENAI** — **Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial**, engenheiro **José Albino de Oliveira**, já retornou de uma viagem de um mês ao México, Venezuela, Argentina, Colômbia e Chile, onde visitou Instituições que atuam na preparação de mão-de-obra especializada. Afirma **Albino** que apesar de haver encontrado no México e na Argentina instituições de alto nível, ainda assim as entidades brasileiras da área de formação profissional nada ficam a dever a elas. Já de volta à direção do **SENAI**, ele agora está dedicando tempo integral ao trabalho de transferência do órgão para as suas novas instalações da Cidade da Esperança, o que deverá ocorrer até o final do ano.

COLABORADOR DO RN/ECONÔMICO INGRESSA NA CARREIRA DIPLOMÁTICA

João Frederico Abbott Galvão Júnior, colaborador constante da revista **RN/ECONÔMICO** onde já fez publicar vários artigos, foi o primeiro colocado no concurso direto para ingresso na carreira diplomática, devendo ser nomeado em dezembro próximo pelo **Presidente Giesel** para o cargo de 3º secretário de embaixada. Como prêmio pela obtenção do 1º lugar no concurso, o Itamarati presenteou **João Frederico** com uma viagem de 30 dias pela Europa.

TÉCNICOS CRIAM EMPRESAS DE ACESSORIA

Os técnicos **Romildo Teixeira de Azevedo** e **Vicente Cabral de Brito**, especializados em assuntos econômicos, jurídicos e administrativos, acabam de criar o **ITAME** — **Instituto Técnico de Assessoria Municipal e Empresarial**, com endereço à rua João Pessoa, 219, sala 408, através do qual se colocam à disposição das empresas e entidades do poder público para prestar-lhe assessoria e consultoria jurídico-contábil-administrativa, bem como na capacitação de recursos humanos.

NORDESTÃO É QUEM PAGA MAIS ICM EM NATAL

O **Supermercado Nordestão Ltda.** é a empresa natalense que mais paga ICM (Imposto sobre a Circulação de Mercadorias), à frente mesmo das grandes indústrias do Estado. Recolhendo aos cofres estaduais mais de Cr\$ 11 milhões, em 1977, o grupo **Nordestão** deu um grande exemplo de capacidade empresarial e de apoio à comunidade, pois se trata de uma organização relativamente nova que a esta altura já superou de longe os concorrentes mais próximos.



O novo LTD

GRANORTE LANÇA LINHA FORD 79

Com um coquetel que contou com a presença do mundo social natalense, **Paulo Coutinho**, diretor-presidente da **Granorte Veículos e Peças** fez o lançamento oficial em Natal da linha **Ford 79**, onde aparecem com destaque o **LTD** e **Corcel**, este agora com motor opcional mais potente. No **Galaxie LTD**, a novidade é a colocação de ar-condicionado no próprio painel do veículo, além de toca-fitas e rádio FM. A grande preocupação da **Ford** ao lançar os seus novos modelos, segundo explica o diretor da **Granorte**, foi buscar mais economia, segurança e conforto, metas realmente atingidas, na opinião da imprensa especializada.

Confecções Guararapes S.A.



Nevaldo Rocha, diretor-presidente de Confecções Guararapes S/A, recebe os cumprimentos do Ministro Reis Veloso, pelo destaque alcançado pela sua empresa no País.

A EMPRESA DO ANO

Um justo motivo de orgulho para o empresariado do Rio Grande do Norte: a Confecções Guararapes S/A — uma indústria nossa, criada, sustentada e engrandecida pela inteligência e capacidade de trabalho de homens desta terra — foi apontada como a EMPRESA DO ANO no Brasil, graças aos seus admiráveis índices de rentabilidade, produtividade e liquidez.

Nenhuma outra empresa do País, no ano de 1977, conseguiu superar a Guararapes nos itens acima referidos, os quais atestam mais do que quaisquer outros a boa saúde de um empreendimento. Por esta razão, a revista *Exame* — uma das mais sérias e conceituadas publicações econômicas brasileiras —, ao analisar os balanços de quase 2.000 empresas de grande porte não pôde deixar de conferir à Guararapes a primazia entre as MELHORES E MAIORES.

Nevaldo Rocha, diretor-presidente da indústria que hoje produz 46 mil camisas e 18 mil calças, por dia, explica a razão principal do sucesso do seu negócio: a reinversão constante dos lucros. Seguindo intransigentemente esta política, a empresa que começou com apenas 6 máquinas de costura instalada numa sobreloja de uma modesta casa comercial é hoje, passados pouco mais de 20 anos, um complexo formado por quatro grandes unidades industriais (Natal, São Paulo, Fortaleza e Mossoró) que ocupam 108 mil metros quadrados de área coberta e proporcionam 7 mil empregos diretos. Com o detalhe de que ainda possui uma rede composta por mais de 300 lojas espalhadas por todos os grandes centros urbanos do País vendendo exclusivamente as etiquetas de sua produção. E com outra condição ímpar no seu ramo: é uma empresa praticamente sem dívidas.

OS PRIMEIROS PASSOS — A história da Confecções Guararapes S/A só é bem contada se fizer referência ao próprio passado do seu criador, Nevaldo Rocha, um menino pobre da cidade de Caraúbas que, aos 13 anos, fugiu de casa vindo para Natal à procura de um emprego. Em 1941 ele era o contínuo de uma relojoaria no bairro da Ribeira e com o seu patrão, o israelita Moisés Ferman, se iniciou na arte do comércio. Natal vivia então o clímax da sua vida econômica e social pois se transformara na maior base aérea



A direção da revista **Exame** entregou à Guararapes uma medalha de ouro registrando sua posição de **Empresa do Ano-1978**.

dos Aliados na Segunda Guerra Mundial e a cidade regurgitava de soldados americanos a caminho da Europa, os quais gastavam fábulas de dólares em compras e em diversões. Finda a guerra, a comunidade retornou ao ritmo lento e provinciano. O proprietário da relojoaria desistiu de seu negócio, optando por Recife, um centro maior. A esta altura, Nevaldo, juntamente com o seu irmão Newton Rocha, já possuíam alguma reserva de dinheiro e propuseram a compra do ponto ao patrão. Fechado o negócio, ali instalaram em 1947 uma lojinha de variedades com o nome de *A Capital*. Na época, uma loja da rua Dr. Barata estava em liquidação. Nela, Nevaldo comprou um lote de mercadorias que não foi suficiente nem mesmo para esconder o vazio das prateleiras do seu estabeleci-

mento. Mesmo assim, com muita coragem, muita força de vontade, ele e o irmão enfrentaram todos os percalços e o negócio se firmou e progrediu. Nevaldo viajava de trem, seguidamente, entre Natal e Recife, para trazer novidades para a loja.

Os sonhos de Nevaldo, porém, eram mais altos, embora não definidos. Certa feita, lembrando dos bons tempos em que os soldados americanos haviam trazido tanto desenvolvimento para a economia natalense, ele raciocinou que somente viajando para os Estados Unidos iria encontrar um caminho certo para fazer fortuna no Brasil. Com esta convicção, ele foi para a América, embora pouco falasse inglês. Demorou-se alguns meses por várias cidades da costa Leste. Depois fez outra viagem de ônibus, dessa vez de costa a costa, visitando de-



Das unidades industriais da Guararapes saem diariamente 46 mil camisas e 18 mil calças para o mercado brasileiro.

zenas e dezenas de cidades. Em cada lugar que chegava, visitava as lojas, observava os mecanismos de venda, sentia os efeitos da propaganda sobre os consumidores, etc. Tudo o que via, ele anotava em pequenas cadernetas de bolso (ainda hoje conserva o hábito de andar sempre com um *note book* e de rabiscar as idéias que lhe ocorrem, as quais, muitas vezes, só são postas em prática anos depois).

Voltando ao Brasil, Nevaldo Rocha estava convencido de que a fórmula do sucesso seria ele mesmo fabricar e ele mesmo vender algum produto de grande consumo. Conversando com o irmão Newton, este achou arriscado o plano, até porque os negócios em Natal iam muito bem, envolvendo apenas comércio. A partir dessa diferença de pensamento, a sociedade foi desfeita e Nevaldo resolveu partir para um centro maior — Recife —, onde registrou uma empresa com o nome mais histórico e popular de Pernambuco: *Guararapes*. Aí, investiu 500 contos de réis na compra de 6 máquinas de costura e passou a fabricar camisas, que ele mesmo vendia. A indústria funcionava numa sobreloja de um velho prédio da rua Nova.

Depois de contratar um cortador, o próprio Nevaldo desenhava os modelos depois de dar uma rápida olhada nas revistas de moda. O negócio logo floresceu e duas importantes camisarias de Recife se transformaram em grandes clientes. A meta de produzir 80 peças por dia foi alcançada ao fim do primeiro ano de trabalho.

Ainda persistia na mente de Nevaldo Rocha a criação de uma cadeia de lojas, no estilo da que ele conhecera nos Estados Unidos — a *National Shirt Shops*. Para alcançar este objetivo ele se associou a Estevam Moura e Wilson Calado (ambos de Recife, sendo que o primeiro é hoje o gerente do sistema *franchise* da Guararapes, em São Paulo), e partiram para a instalação das Lojas Seta. Corria o ano de 1953. Newton Rocha, que ficara em Natal, chamara o irmão Nelson para trabalhar com ele e, a esta altura, já possuíam três lojas. A convite de Nevaldo, voltaram a se associar. O logotipo das Lojas Seta, criado pelo próprio Nevaldo, logo se espalhava em muitas lojas que atingiam todas as capitais do Norte/Nordeste, de Manaus a Maceió.

Em Recife, a Confecções Guara-

rapes já estava consolidada. Mas, aceitando incentivos fiscais do Governo do Rio Grande do Norte (dez anos de isenção total de impostos estaduais), verificou-se que em Natal a empresa poderia ter custos muito menores e, conseqüentemente, crescer muito mais. Dessa forma, no ano de 1959, a Guararapes se transferia totalmente para este Estado onde hoje já mantém duas fábricas (Natal e Mossoró) que oferecem 3.500 empregos e que, em 1977, recolheram quase Cr\$ 13 milhões de ICM. Agora em 1978, já sem gozar de mais nenhum incentivo fiscal, ela deverá recolher mais do que o dobro do valor acima.

UM PRINCÍPIO INFLEXÍVEL —

A filosofia de reinvestir tem assegurado à Guararapes — sociedade anônima de capital aberto com 35% de suas ações ordinárias negociadas em Bolsa — uma saúde financeira e um desempenho de causar inveja a grandes grupos econômicos. Classificada em 1977 como a 202ª empresa na lista das 500 maiores do País por patrimônio, com um faturamento de Cr\$ 1 bilhão, a Guararapes ostentou um crescimento real (descontada a inflação) de 15,8% nas suas vendas

em relação ao exercício anterior (nos últimos 5 anos, o crescimento foi de 408%). Além disso, apresentou um endividamento de 25,7% — o que é menos da metade do registrado pela média dos setores da economia (61,3%) ou de seu setor específico, o de confecções, que foi de 62,1%.

A posição privilegiada que esta indústria desfruta no ramo de confecções pode ser avaliada por qualquer indicador. Só para ilustrar, enquanto a média das indústrias do setor apresentou despesas financeiras sobre as vendas de 6,7%, em 1977, a Guararapes gastou apenas 1%.



Raimundo Costa explica porque a Guararapes não se endivida.

A reinversão de todos os lucros, princípio inflexível adotado por Nevaldo Rocha, é o pilar do sucesso da empresa e orienta a estratégia de se endividar o mínimo possível, contraindo empréstimos apenas em bancos oficiais. E Raimundo Nonato da Costa, diretor-administrativo da indústria em Natal, explica porque:

“Eles nos exigem uma reciprocidade bastante baixa para o mercado: apenas 10%, em alguns casos. E, por outro lado, o nosso endividamento — à exceção da linha de crédito especial do Banco do Brasil para financiamento de matérias-primas — é apenas de curto prazo, para desconto de duplicatas”.

Os indicadores da Guararapes destoam, sem dúvida, dos resultados alcançados pela maioria de

seus concorrentes. Estes, além de sofrerem permanentemente as conseqüências da queda do poder aquisitivo da população, foram particularmente afetados, a nível do Centro-Sul, pelo curto e tardio inverno do ano passado, que invalidou suas previsões de vendas. Ela é a maior fábrica nacional de camisas — produz 46 mil por dia, ao passo que a sua maior concorrente, a Alpargatas, confecciona 12 mil. Esta produção é comercializada em 11.700 pontos-de-venda diferentes, que correspondem a 23,5% do total de revendedores existentes no País. Sendo que 300 pontos-de-venda pertencem à própria Guararapes: são as Lojas Seta, os Centros Industriais de Confecções (CIC) e as Lojas Super G, hoje responsáveis pelo escoamento de mais de 30% da produção total das fábricas do grupo, representadas pelas etiquetas *Veja, Use, Pool e Guararapes*. Estas etiquetas possibilitam a colocação no mercado de quase 500 itens de diferentes modelos e padrões de roupas masculinas, dirigidas às faixas sociais com maior número de consumidores (as classes B e C), que embora sentindo mais a queda do seu poder de compra, garantem o progressivo aumento das vendas da Guararapes, a ponto dela ter elevado a sua capacidade de produção no ano passado em 30%, sem revelar capacidade ociosa nem permanecer com estoques excessivos.

Os jornalistas econômicos do Sul perguntaram a Nevaldo Rocha qual a chave dessa performance certamente invejável. E ele respondeu:

“Produzir a custos baixos e vender bem e barato. Para conseguir esses objetivos a empresa montou ao longo dos anos todo um mecanismo que termina com a criação dos seus canais próprios de distribuição, os quais, nos próximos 5 anos, deverão ser responsáveis pela venda de 50% dos nossos produtos, quando então seremos uma empresa à prova de crises”.

FRANCHISE PATERNALISTA
— Os canais de distribuição referi-

dos por Nevaldo Rocha têm ano sistema *franchise* a parte mais forte. Cerca de 270 lojas Super G espalhadas pelo País operam dentro do sistema, recebendo da Guararapes recursos financeiros e apoio técnico. Nevaldo explica como isto funciona e conta porque adotou esta forma de trabalho:

“Quando a empresa percebeu que não reunia condições de ampliar muito o seu número de clientes, que em 1972 já era de quase 10 mil, e que estes não tinham como ampliar os seus pedidos, nós revolvemos abrir nossas próprias lojas. Para isto, passamos a selecionar profissionais capacitados a dirigir o negócio, muitos dos quais eram às vezes os próprios funcionários das fábricas. Demos a eles treinamento, estágios na Guararapes para que eles conhecessem inclusive os diretores da empresa, e em seguida passamos a fazer a montagem de lojas para eles, com um capital emprestado sem juros. O único preço que cobrávamos era a fidelidade: eles só poderiam negociar com os nossos produtos, nunca com mercadorias de terceiros”.



Nelson Rocha afirma que o sistema *franchise* está possibilitando uma penetração mais segura no Centro-Sul.

Foi o sistema *franchise* que possibilitou à Guararapes, a partir de 1972, *“uma penetração mais segura no Centro-Sul, onde concentramos a maior parte das nossas operações comerciais”* — conforme explica Nelson Rocha, também irmão de Neval-

do e hoje vice-presidente da Guararapes. Aproximadamente 130 lojas Super G ficam no eixo Rio-São Paulo, que, no dizer de Francisco Nélio Monte, diretor-comercial, "é o principal mercado da empresa, absorvendo 36% do total da sua produção".

Nevaldo Rocha acentua que os canais próprios de distribuição de forma alguma prejudicam os revendedores independentes da Guararapes, pois eles recebem tratamento rigorosamente igual. Para atender aos revendedores a empresa mantém no País 140 representantes, que são controlados por 9 escritórios regionais sediados nas principais cidades. Os representantes recebem comissões médias de 5% sobre o valor dos pedidos e operam pelo sistema *del credere*, pelo qual se responsabilizam pelo crédito do cliente, saldando a empresa caso o revendedor não quite sua dívida no prazo certo. Assim, a Guararapes reduz a níveis irrisórios o total de dívidas incobráveis tendo, portanto, menores prejuízos nesse campo.

O PODER DA MODA JOVEM — O trabalho direto junto ao cliente é o princípio que informa a política comercial da empresa. Os representantes visitam mensalmente os clientes, o que dispensa o contato direto com o público consumidor, significando portanto a redução das despesas com publicidade. No último exercício, por exemplo, a Guararapes gastou apenas a pequena quantia de Cr\$ 228 mil com propaganda.

Sentindo as necessidades do mercado através da consulta permanente aos pontos-de-venda a Guararapes, através do seu departamento de criação, lança a cada dois meses 150 novos modelos de camisas e calças. O mercado jovem, mais suscetível à moda, representa hoje 60% do mercado e é atendido pela etiqueta *Pool*. Nevaldo diz que este fenômeno pode parecer a alguns teóricos de *marketing* uma arte de magia, mas na verdade é muito simples de ser explicado:

"A nossa estratégia é oferecer o maior número possível de opções. Aproveitamos as oportunidades de mercado com a velocidade de uma pequena confecção — porque tomamos decisões rápidas — e industrializamos os produtos como uma grande empresa".

Em suma, a empresa faz uma moda de vitrina da rua Augusta (comércio mais sofisticado de São Paulo) a preço baixo, pois toda a sua estrutura está voltada para o barateamento dos custos operacionais, agilização do lançamento de novos produtos e preços realmente acessíveis ao consumidor.

Nilson Rocha, ainda um outro irmão de Nevaldo, vice-presidente da empresa que dirige a fábrica de Natal, afirma:



A produção de uma boa confecção a custos menores, segundo Nilson Rocha, é o que assegura o êxito da Guararapes.

"Temos camisas cujos preços variam, para o revendedor, de Cr\$ 35 a Cr\$ 200. Tudo porque nos preocupamos muito com os nossos custos, pois sabemos que isto é fundamental na hora de competir".

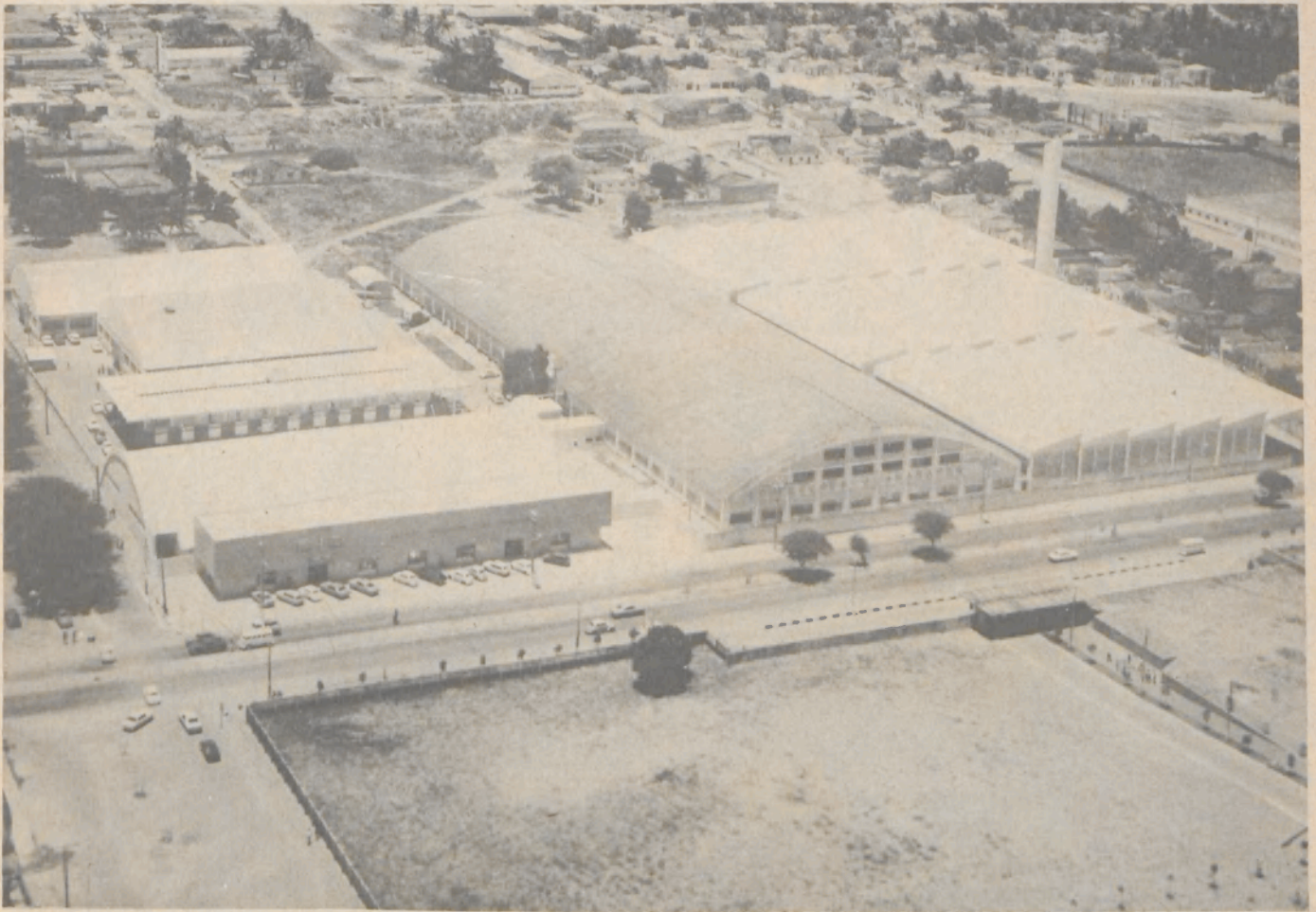
Uma das preocupações com os custos centrou-se nas matérias-primas — o item que pesa mais na composição dos custos de produção de qualquer indústria de confecções. No caso da Guararapes, ele varia de 40 a 45%, segundo Nilson. Por isso, a empresa decidiu unificar em São Paulo o seu departamento de compras.

"Com esta providência, que permitiu adquirir grandes volumes de tecidos, pagando à vista, reforçamos o nosso poder de barganha junto aos fornecedores. E além disso, a centralização permitiu também um maior controle das compras, com previsões de consumo mais próximas da realidade, e uma aproximação mais estreita com o departamento de produtos novos (criação), o que é vital, inclusive, para a redução dos custos operacionais" — explica Nilson.

O CUSTO DA MÃO-DE-OBRA — Quase tanto quanto a matéria-prima, o custo da mão-de-obra é outro fator crucial para os confeccionistas. Assim, as confecções mais detalhadas, que exigem maior quantidade de trabalho das costureiras, estão à cargo das fábricas do Nordeste, onde o custo da mão-de-obra entra com 16%, enquanto que os modelos mais simples e de valor unitário mais elevado são confeccionados em São Paulo, onde esse custo ascende a 23%.

Ao lado da consciência de que o maior patrimônio da empresa é a sua mão-de-obra (7 mil empregados), Nevaldo Rocha acredita que o setor de confecções tem uma responsabilidade social a cumprir, qual seja, a de gerar empregos, principalmente no Nordeste. Por isto mesmo, ele já deu início à duplicação de sua fábrica de Natal, o que em 1980 permitirá a criação de mais 1.000 oportunidades de trabalho, bem como já planeja também a expansão da indústria de Fortaleza. Para o Rio Grande do Norte ele ainda tem outros planos, mas que poderão não se concretizar pela falta de incentivos fiscais. Enquanto isto, outros Estados da região acenam com algumas fórmulas de estímulo que vão sendo estudadas para posterior definição.

No entender de Nevaldo Rocha, falando especificamente sobre o caso das fábricas sediadas no Rio Grande do Norte, a Guararapes é uma indústria eminentemente exportadora, pois o consumo local dos



A fábrica de Natal será duplicada, o que vai garantir a oferta de mais de mil novos empregos na cidade.

seus produtos não vai além dos 2%. Assim, a empresa carrega constantemente recursos de fora para cá, recursos estes que são convertidos em salários, em impostos (em 1978, a Guararapes deverá ser a maior contribuinte de ICM no Estado), e em novos investimentos. Ele acha, então, que seria lógico receber alguma contrapartida de incentivos oficiais, não de maneira paternalista, mas dentro de critérios que estimulasse uma produção ainda maior.

As previsões de faturamento da Guararapes este ano são de Cr\$ 1,5 bilhão, 40 por cento do qual será originário das unidades de Natal e Mossoró. "Isto representa desenvolvimento para o Estado e todos deveriam dar apoio a quem procura aumentar a circulação de riquezas aqui" — complementa Nevaldo.

OS PRÓXIMOS PASSOS — Os lucros da Guararapes em 1978 deverão chegar aos Cr\$ 430 milhões. Com tanto dinheiro para investir, Nevaldo Rocha não acha justo ser marginalizado pelos setores oficiais no Rio Grande do Norte quando, de todos os pontos do País, chegam a ele propostas de investimento, todas acenando com incentivos. Ele chega até a afirmar que se não for encontrada uma solução rápida para o impasse criado pela falta de incentivos fiscais no Estado, a Guararapes pouco sofrerá "pois já é uma empresa adulta e tem os seus mecanismos que possibilitam sua sobrevivência sem grandes problemas. Porém, é certo que a maioria das indústrias de confecções do Rio Grande do Norte dificilmente resistirão e quase todas poderão a curto e médio prazo fechar suas portas" — esclarece Nevaldo.

Acha ele, ainda, que a vocação natural do Estado é o têxtil, partindo da dinamização das nossas indústrias de confecções para, numa etapa seguinte, se ingressar com mais segurança no setor de fiação e tecelagem. Quando isto acontecesse, então, estaria feita a integração econômica, pois o nosso produto primário básico é o algodão, o qual seria beneficiado, industrializado e transformado aqui mesmo, deixando maior lucro para quem dele vive. "Fortalecida a indústria de confecções, tudo o mais viria por gravidade" — acentua Nevaldo.

Por fim, falando sobre o futuro da sua empresa, ele revela que vai procurar verticalizar cada vez mais a Guararapes, reforçando seu sistema de distribuição própria pela criação de mais lojas. A meta é deixar a empresa invulnerável às oscilações do mercado e da economia.

**Agora na
embalagem
perfeita.**

café

**SÃO
BRAZ**

PESO LÍQUIDO 250 g



**Conserva todo o aroma e o sabor
do café torrado e moído na hora.**

As 40 maiores sociedades anônimas do RN

Com base nos números dos últimos balanços das sociedades anônimas do Rio Grande do Norte foi possível fazer uma lista das quarenta maiores empresas do Estado. RN/ECONÔMICO se utiliza dos levantamentos realizados pela revista Visão na sua edição «Quem é Quem na Economia Brasileira».

Todos os anos a revista *Visão*, uma das mais conceituadas publicações econômicas do País, publica uma edição especial na qual aponta as maiores empresas brasileiras, tomando por base os balanços das sociedades anônimas. Este ano, no seu número de 28 de agosto, intitulado «Quem é quem na economia brasileira», a *Visão* relaciona mais de 7 mil empresas, incluindo quase 600 estatais. Desse total, exatamente 40 são do Rio Grande do Norte.

Embora seja considerado o mais amplo sistema privado de produção de estatísticas econômico-financeiras, o departamento de pesquisa do grupo *Visão* muitas vezes apresenta números desatualizados, o que faz com que sejam detectados alguns erros ou emissões. Porém, é compreensível que isto aconteça, pois não deve ser fácil reunir informações atualizadas de milhares de organizações espalhadas por todos os pontos do território nacional. Uma das falhas que implicam na ausência de algumas grandes empresas na listagem é a quase total exclusão das sociedades por cotas de responsabilidade limitada, o que se dá não por

culpa da revista, mas porque geralmente esse tipo de sociedade não divulga os seus resultados ao fim de cada exercício financeiro.

AUSÊNCIAS DE GRANDES — No caso específico do Rio Grande do Norte, mais de uma dezena de empresas na área da construção civil, dos supermercados, do beneficiamento de algodão, etc., poderiam estar seguramente classificadas entre as maiores do Estado, o que não acontece neste trabalho porque somente as sociedades anônimas foram analisadas.

Na classificação geral das empresas brasileiras, com base no seu patrimônio líquido (capital social mais reservas e lucros, menos prejuízos — se for o caso —, mais o passivo pendente e menos o ativo pendente), a empresa potiguar mais destacada é a Confecções Guararapes S/A, que ficou em 208º lugar. Esta empresa, por sinal, foi considerada pela revista *Exame*, da Editora Abril, como a *Empresa do Ano* no País, por conta do seu excelente desempenho no ano de 1977, quando, em termos proporcionais, foi a que

apresentou maiores índices de lucratividade, de produtividade e de liquidez (ver reportagem noutro espaço desta edição).

Muitas das empresas locais incluídas na relação do «Quem é quem» estão em fase de implantação e os seus números mudam demasiadamente a pequenos espaços de tempo, de forma que a classificação em que algumas se encontram não corresponde à realidade atual. É o caso, por exemplo, da MAISA — Mossoró Agro-Industrial S/A, cujo balanço analisado foi o de 30 de junho de 1977. No exercício encerrado naquela data a empresa tinha alcançado um faturamento de apenas Cr\$ 8,9 milhões, quando no exercício atual já está com um faturamento previsto em mais de Cr\$ 100 milhões. O departamento de pesquisa da *Visão* calculou que na aquela época a MAISA tinha em torno de 40 empregados; hoje, ela tem mais de 300.

Por outro lado, o critério de classificar as empresas friamente, tomando por base o seu patrimônio líquido, nem sempre consegue espe-

Atenda. É a Telern



As pesquisadoras da TELERN já estão em campo.

Uma delas vai procurar você, para ouvir sua opinião sobre os serviços que a TELERN presta.

Todo usuário vai ter o direito de falar e a pesquisadora tem a obrigação de ouvir.

Não deixe nada sem resposta.

Esta é a oportunidade de você falar da TELERN à própria TELERN.

Fale a verdade, a sua verdade.

É isso que a TELERN precisa ouvir, para não ser a última a saber.

Todos vão sair ganhando.

A TELERN que vai melhorar a eficiência dos seus serviços.

Você que passará a ter novos e melhores serviços.

E a cidade que terá um sistema telefônico a altura do seu nome.

Atenda a pesquisadora.

É a TELERN que quer ouvir você.



TELERN

Empresa do SISTEMA TELEBRÁS

lhar a realidade. É o caso, pois, da EMPROTURN — Empresa de Promoção e Desenvolvimento do Turismo no Rio Grande do Norte, sociedade de economia mista, colocada em 17º lugar entre as maiores empresas do Estado. Trata-se, no entanto, de uma organização que não possui meios próprios de renda, subsistindo às custas de constantes injeções de recursos do Poder Público com os quais ela inclusive paga os salários dos seus diretores e empregados. A rigor, não passa de uma simples repartição pública com atribuições mal definidas e sem estrutura para atuar de forma eficiente. Aparecendo com um patrimônio líquido de Cr\$ 58 milhões, a EMPROTURN, na realidade, já deve ter consumido a maior parte do seu capital na sua manutenção um tanto estéril.

PARA ENTENDER O GRÁFICO

— Leia, a seguir, o gráfico que aponta as quarenta maiores empresas do

RN. Além do *Patrimônio Líquido*, são mostrados os seguintes dados:

Ativo Fixo Operacional — abrange todo o imobilizado (terrenos, prédios, máquinas, instrumentos, etc., utilizados pela empresa na exploração da sua atividade), mais os valores correspondentes à sua correção monetária, deduzidas as importâncias referentes à depreciação;

Faturamento — representa o total das vendas (ou faturamento, nas empresas de serviços). O código V significa que o valor estimado pelo departamento de pesquisa da revista *Visão*;

Lucro Líquido — é igual ao lucro bruto (diferença entre o faturamento e o custo dos produtos) menos as despesas não apropriadas diretamente ao custo dos produtos vendidos, mas acrescido de todas as outras receitas e da reversão de provisões feitas em exercícios anteriores e não aproveitadas para seus fins específicos. Corresponde, sempre que possível, ao valor antes do Im-

posto de Renda. Quando a empresa teve prejuízo, os números encontram-se entre parêntesis;

Número de Empregados — trata-se da quantidade de empregados existente na empresa na data do encerramento do balanço. Quando não foi possível obter junto às próprias fontes os números exatos, o departamento de pesquisa da *Visão* se encarregou de estimá-los. Neste caso, encontra-se o código V ao lado dos números;

Data do Balanço — nesta coluna, estão o mês e o ano do balanço que serviu de subsídio para o levantamento da situação das empresas;

Classificação por setor no País — a revista *Visão* dividiu as mais de 7 mil empresas relacionadas em setores de atividades e, além de classificá-las de modo geral, ordenou-as por área. Assim, a Confecções Guararapes, que é a 208ª empresa do País, no índice geral, é a 2ª no setor "Artigos de Vestuário", conforme se pode ver no gráfico.

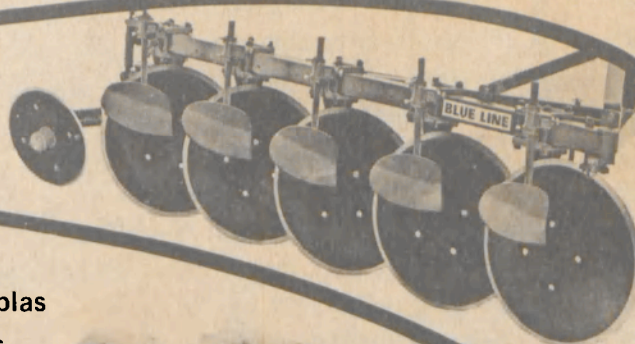
Granorte Veículos e Peças Ltda.

Av. Sen. Salgado Filho, 2810 — Fones: 231-3097 — 231-4272 — Natal-RN.
Departamento de Tratores.



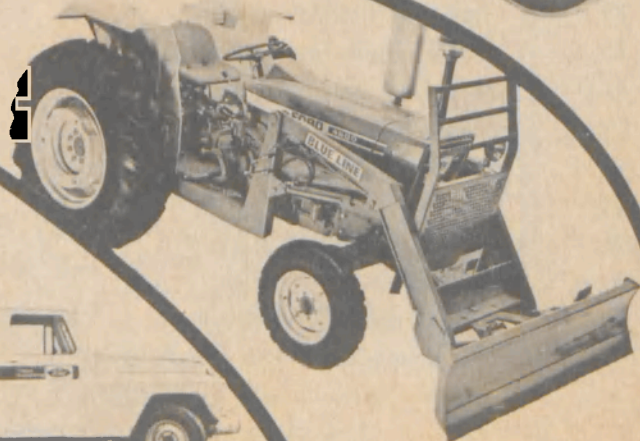
ARADO FIXO

* Grande Robustez e Eficiência.



TRATOR FORD 4600

* O Trator de Múltiplas Aplicações.



PEÇAS,
ASSIST.
TECNICA

* O Apoio contínuo.

SERVIÇO
DE PROTEÇÃO
AO CLIENTE

* Garantia de sua Tranquilidade.



AS MAIORES EMPRESAS

Fonte: revista

Nº Ordem	EMPRESA	Setor
01	Confecções Guararapes S/A	Artigos de Vestuário
02	Indústria Têxtil Seridó S/A	Fiação e Tecelagem
03	COSERN — Cia. de Serviços Elétricos do RN	Serviços de Eletricidade
04	Cia. Docas do RGN	Serviços Portuários
05	TELERN — Telecomunicações do RGN S/A	Telecomunicações
06	Empresa Industrial Técnica S/A — EIT	Construção Civil
07	ALCANORTE — Alcalis do RGN S/A	Química e Petroquímica
08	CIRNE — Cia. Industrial do RGN	Minerais Não Metálicos
09	T. Barreto Ind. e Com. S/A	Artigos de Vestuário
10	Indústria de Confecções Sparta Nordeste S/A	Artigos de Vestuário
11	Soriedem S/A Confecções	Artigos de Vestuário
12	Alpargatas Confecções do Nordeste S/A	Artigos de Vestuário
13	Algodoeira São Miguel S/A	Fiação e Tecelagem
14	Mineração Acauan Ind. e Com. S/A	Mineração
15	Salha S/A Ind. e Com. de Óleos	Óleos Vegetais
16	Usina Estivas S/A	Açúcar e Álcool
17	EMPROTURN — Emp. de Prom. Des. Turismo	Serv. Técnicos e Administrativos
18	Mineração Tomaz Salustino S/A	Mineração
19	Henrique Lage Salineira do NE S/A	Minerais Não Metálicos
20	Simas Industrial S/A	Produtos Alimentares Diversos
21	FISA — Fazenda Iguatu S/A	Agropecuária
22	Brasinox — Brasil Inoxidáveis S/A	Produtos Metalúrgicos Diversos
23	Natal Industrial S/A	Moinhos
24	Sperb do Nordeste S/A Ind. Têxtil	Fiação e Tecelagem
25	SOSAL — S/A Salineira do Nordeste	Minerais Não Metálicos
26	Norte Salineira S/A Ind. e Com. — NORSAL	Minerais Não Metálicos
27	COIRG — Cia. Industrial Riograndense do Norte	Artigos Diversos
28	Salinas Guanabara S/A	Minerais Não Metálicos
29	UEB Hotéis e Turismo S/A	Hotelaria
30	CISAF — Com. e Ind. de Fibras S/A	Artefatos de Tecidos
31	INPASA — Indústria de Papéis S/A	Papéis e Papelão
32	Indústrias JOSSAN S/A	Prods. Metalúrgicos Diversos
33	Medeiros & Cia.	Óleos Vegetais
34	S/A Fiação Borborema	Fiação e Tecelagem
35	Alonso Bezerra Com. e Ind. S/A	Comércio Atacadista de tecidos, prods. aliment. e outros
36	Marpas S/A Com. e Repres.	Revendedores de Veic., Peças e Similares
37	Construtora A. Azevedo Ltda.	Construção Civil
38	MAISA — Mossoró Agro-Industrial S/A	Agropecuária
39	Empresa Industrial Gesso Mossoró S/A	Minerais Não Metálicos
40	SALMAC — Salicultores de Mossoró e Macau S/A	Minerais Não Metálicos

* Este número corresponde ao total de empregados em todo o País. No Rio Grande do Norte, a Guararapes oferece cerca de 3.500 empregos.

** A revista Visão errou na classificação de Alpargatas Confecções do Nordeste S/A, não a incluindo no setor "Artigos de Vestuário".

DO RIO GRANDE DO NORTE

Visão (28.08.78)

Patrimônio Líquido em Cr\$ milhões	Ativo Fixo Operacional em Cr\$ milhões	Faturamento em Cr\$ milhões	Lucro Líquido em Cr\$ milhões	Nº de empregados	Data do Balanço	Classificação por Setor no País
762,5	192,5	993,4	267,6	5.773 *	12.77	2
337,2	563,6	201,1	(1,0)	1.500 V	2.78	14
328,8	355,3	230,8	28,5	1.217	12.77	29
314,1	546,0	66,3	(33,7)	350	12.77	5
307,2	364,2	101,8	26,3	1.000 V	12.77	20
255,9	234,3	754,2	34,8	4.217	6.77	45
239,6	3,0	—	—	100 V	12.77	49
125,2	76,2	253,9	22,2	650 V	12.77	9
121,4	56,4	112,7	3,9	815	12.77	8
104,7	71,3	92,8	1,0	1.250 V	1.78	11
89,9	29,8	148,3	17,4	1.300 V	12.77	14
82,0	57,4	197,3	14,9	1.200 V	12.77	**
74,7	7,7	150,0 V	21,5	450 V	12.77	83
65,0	7,2	131,7	58,6	930	12.77	22
63,3	47,2	—	—	20 V	12.77	17
58,9	63,5	176,2	24,2	450 V	7.77	80
58,0	8,4	2,9	(0,4)	15 V	12.77	13
57,9	19,3	86,2	32,0	880 V	12.77	24
57,9	45,4	117,1	0,7	350 V	6.77	24
43,8	19,5	55,9	1,6	380 V	12.77	58
37,0	23,5	—	—	15 V	12.77	206
36,1	14,3	10,0 V	1,3	35 V	1.78	201
36,1	8,0	79,0	13,7	91	6.77	38
33,6	4,8	—	—	5 V	6.77	187
32,8	89,7	89,2	(14,2)	480 V	4.78	38
32,4	5,8	53,0 V	2,5	430 V	6.77	39
31,6	22,4	—	—	10 V	12.77	28
29,5	43,8	57,1	7,7	400 V	4.77	42
27,0	62,9	—	—	12 V	3.77	63
25,9	12,1	58,0 V	4,3	280 V	6.77	42
25,2	14,9	14,9	0,1	140 V	12.77	83
23,6	28,0	57,0	2,3	180 V	12.77	275
22,1	2,8	62,6	6,9	100 V	4.77	46
21,8	31,2	47,8	(7,2)	200 V	12.77	247
21,5	3,2	23,1	7,2	20 V	12.77	65
21,1	7,4	85,3	6,8	80 V	12.77	233
20,1	8,5	140,0	11,6	1.993	12.77	385
19,7	47,4	8,9	(1,4)	40 V	6.77	362
19,6	12,0	53,7	4,4	300 V	12.77	61
18,5	7,2	100,9	0,4	260 V	4.77	65

V — A letra V após os números significa que, não tendo havido confirmação dos mesmos pelas respectivas empresas, o departamento de pesquisa da revista Visão os calculou, com base em outras fontes de informações.

As empresas que mais pagam ICM no RN

Pela quarta vez consecutiva, RN/ECONÔMICO aponta as empresas do Rio Grande do Norte que mais contribuem para o sistema de arrecadação estadual, pelo pagamento do Imposto sobre Circulação de Mercadorias — ICM. Com base em números oficiais, fornecidos pela própria Secretaria da Fazenda do Estado, são apresentados os 50 maiores contribuintes da Capital, os 50 maiores do Interior, e, ao final, os 50 mais destacados na junção das suas listagens. As estatísticas se referem ao exercício encerrado em 31 de dezembro de 1977.

No ano de 1977 o Estado do Rio Grande do Norte arrecadou Cr\$... 557.795.215,00. Deste total, mais de Cr\$ 250 milhões foram pagos pelas 50 maiores empresas, que contribuíram exatamente com 44,85% da receita de ICM, embora existam muitos milhares de contribuintes espalhados pelos 150 municípios potiguares. Este fato serve para dar uma visão da importância das médias e grandes empresas na formação da renda pública, com especialidade as do setor industrial, responsáveis pelo pagamento de 82,75% do ICM recolhido no Estado, no último exercício.

No confronto com as relações dos grandes contribuintes dos anos anteriores, observa-se, também, a permanência praticamente das mesmas empresas nas posições de destaque, o que serve para mostrar que não estão surgindo na proporção desejada novos empreendimentos geradores de impostos, o que ainda poderia ser interpretado como estagnação da economia.

AS EMPRESAS DA CAPITAL — Assim, por exemplo, na relação dos 50 maiores contribuintes da Capital, aparece apenas uma leve substituição

em torno de 10 por cento, com firmas que apareceram em 1976 cedendo o seu lugar a outras quase sempre tradicionais nos seus ramos de atividade. A única empresa nova é a *Granorte Veículos e Peças Ltda.*, que ocupa o lugar antes pertencente a *Santos & Cia. Ltda.* Como se sabe que a primeira adquiriu da segunda a revenda dos automóveis da marca *Ford*, e como a segunda deixa agora de aparecer entre os grandes pagadores de impostos, verifica-se que houve apenas uma substituição de nomes. Uma boa surpresa a observar é a evolução da *Alpargatas Confecções do Nordeste S/A*, que em 1976 aparecia em 50º lugar entre os contribuintes da Capital e agora ocupa o 18º lugar, ficando como terceira indústria do seu ramo a pagar mais ICM, antecedida apenas pelas *Confecções Guararapes S/A* e pela *Soriedem S/A Confecções*.

Além da *Granorte*, apenas cinco outras empresas natalenses aparecem pela primeira vez na relação da Secretaria da Fazenda: *Walter Pereira Livraria e Papelaria Ltda.*, *Natalense Comercial de Bebidas Ltda.*, *Luiz Veiga & Cia. Ltda.*, *Revendedora Comercial Varejista dos Produtos Christian Gray* e *Jessé Freire Agro-*

Comercial Ltda. Por seu turno, caíram fora da lista as seguintes empresas que apareciam em 1976: *A Sertaneja Veículos Ltda.*, *Ariosvaldo Milton de Góis, Trigueiro & Cia.*, *Metalúrgica do Nordeste Ltda.*, *S/A Fiação Borborema*, além de *Santos & Cia. Ltda.*

MUDANÇAS NO INTERIOR — Na relação das empresas do Interior, há uma renovação de quase 20 por cento, embora do 1º ao 20º lugar praticamente não tenham sido notadas grandes mudanças. A grande surpresa fica por conta da subida da *Usina Estivas S/A* do segundo para o primeiro posto da lista, ganhando inclusive a condição de maior contribuinte do Estado, antes ocupada pela *Algodoeira São Miguel S/A*. A *Usina Estivas*, fabricante de açúcar, recolheu ICM no valor de Cr\$.... 20.239.930,00. Outra indústria produtora de açúcar, a *Cia. Açucareira Vale do Ceará Mirim*, que em 1976 aparecia em 14º lugar, subiu para o 4º, recolhendo Cr\$ 11.790.357,00. Somando-se as contribuições das duas usinas, fica demonstrado que o açúcar já contribui com mais de 6% da arrecadação total do Estado. No entanto, a primazia na geração de



RADIR
PEREIRA
& CIA.

A empresa do ramo de
eletrodomésticos que mais
paga impostos no RN

impostos continua disparada com o algodão, produto básico da nossa economia: as diversas indústrias algodoeiras pagaram quase Cr\$ 80 milhões de ICM em 1977, contribuindo com cerca de 15% da arrecadação estadual deste imposto.

Merece destaque na listagem dos contribuintes do Interior o crescimento da posição das seguintes empresas: *Algodoeira Inharé Agro-Industrial Ltda.*, que do 37º lugar em 1976 passou agora para 13º; *J. Irinaldo Veículos e Peças Ltda.*, que passou do 30º para o 15º; *MAISA — Mossoró Agro-Industrial S/A*, que evoluiu do 26º para o 19º; e o da *Confecções Guararapes S/A* (unidade de Mossoró), que em 1976 estava em 40º lugar e agora aparece em 25º.

São as seguintes as empresas que aparecem pela primeira vez entre os 50 maiores contribuintes do Interior: *Indústria Têxtil Seridó S/A*,

João Barbalho (cerâmica), *Cooperativa Agrícola Cerealista de Apodi Ltda.*, *SOCIC Comercial S/A, Melo Ltda.* (cerâmica), *Algodoeira Trairi Ltda.*, *Distribuidora de Veículos Seridoense S/A* e *Algodoeira Aimoré Agro-Industrial Ltda.* Deixam de aparecer as seguintes empresas, que estavam presentes em 1976: *Comercial de Bebidas Irmão Lima Ltda.* — *COBIL, Jurema Agro-industrial S/A, Carvalho & Cia., Amadeu Venâncio & Cia., C. Garcia & Cia. Ltda.* e *Luiz Paula & Cia.*

O QUADRO GERAL — Embora o comércio entre com apenas 17,25% do total da arrecadação de ICM no Rio Grande do Norte, ainda assim se observa entre os 50 maiores contribuintes que exatamente a metade deles são firmas comerciais, notadamente varejistas de produtos alimentícios (supermercados), re-

vendedores de automóveis e varejistas de móveis e eletrodomésticos.

A *Usina Estivas S/A*, que é o maior contribuinte do Interior, é também o maior no âmbito geral, seguido pela *Algodoeira São Miguel S/A* e pela *Confecções Guararapes S/A*. A respeito desta última empresa, vale destacar que ela gozava em 1977 de uma isenção parcial de ICM, recolhendo apenas 48% deste imposto. Se ela não gozasse de tal incentivo, ela seria seguramente a maior contribuinte do RN, o que ocorrerá neste ano de 1978 pois terminou o seu prazo de utilização do benefício fiscal. O *Supermercado Nordeste Ltda.*, que em 1976 se classificava em 6º lugar, subiu para o 5º, pagando mais de Cr\$ 11 milhões de ICM; já o seu único concorrente, o *Supermercado Mini-Preço Ltda.* se manteve em 9º lugar, recolhendo pouco mais de Cr\$ 8 milhões.

No ramo de eletrodomésticos a

DEMONSTRAÇÃO DO ICM POR ATIVIDADE ECONÔMICA DAS 50 EMPRESAS QUE MAIS CONTRIBUÍRAM NOS EXERCÍCIOS DE 1975/77

CAPITAL

ATIVIDADE ECONOMICA	ICM — RECOLHIDO (CR\$ 1,00)			PARTICIP. RELATIVA		
	1975	1976	1977	1975	1976	1977
Comércio	41.380.861	68.536.375	109.754.550	66.39	70.68	72.98
Indústria	20.950.943	28.419.825	40.628.115	33.61	29.32	27.02
Totais	62.331.804	96.956.200	150.382.665	100,00	100,00	100,00

INTERIOR

Comércio	11.525.026	15.398.007	25.970.082	22.91	16.37	17.25
Indústria	38.411.015	77.928.736	124.502.994	76.19	82.86	82.75
Prod. Extrativa	453.483	724.581	—	0.90	0.77	—
Totais	50.409.524	94.051.324	150.473.076	100.00	100.00	100.00

O ESFORÇO DE PESQUISAR,
DE PRODUZIR
E DE CONTRIBUIR.

A luta constante em favor da qualidade e da produtividade do algodão fibra longa se tornou, nos últimos 50 anos, uma característica da ALGODOEIRA SÃO MIGUEL S/A.

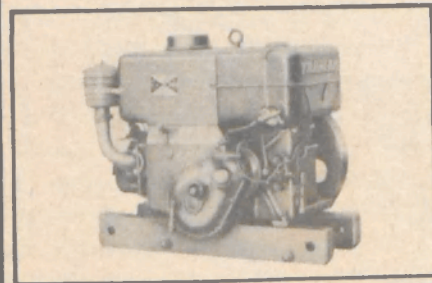
Pagando impostos, gerando empregos, investindo em pesquisas e modernizando os processos de produção e de beneficiamento do nosso «ouro branco», a ALGODOEIRA SÃO MIGUEL S/A contribui decisivamente para o desenvolvimento da economia do Rio Grande do Norte.



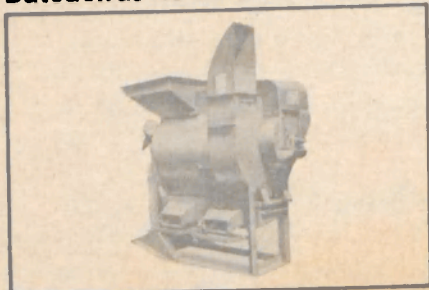
Algodoeira
São Miguel S.A.

DUCAMPO
O Lojão da Agropecuária

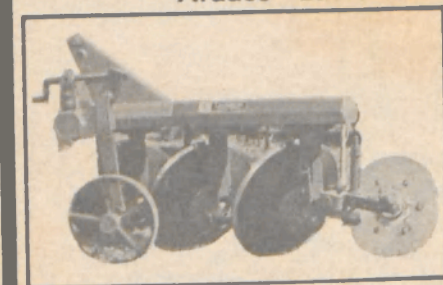
Motores "Yanmar"



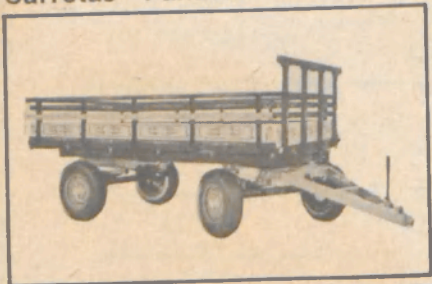
Batedeiras de Cereais "Laredo"



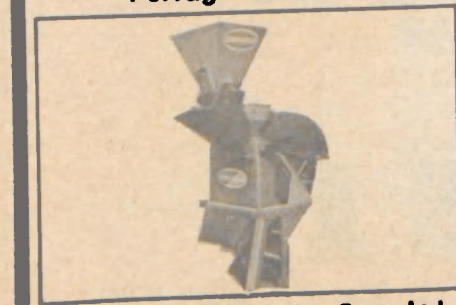
Arados "Lavromec"



Carretas "Fanavia"



Forrageiras "Cremasco"



ARRECADÇÃO ICM

EXERCÍCIO		Cr\$	%
1975	Total	230.500.970	100,00
	50 maiores empresas	95.129.676	41,27
1976	Total	370.366.198	100,00
	50 maiores empresas	163.803.308	44,22
1977	Total	557.795.215	100,00
	50 maiores empresas	250.197.810	44,85

liderança está com as Lojas *A Sertaneja*, do grupo *Radir Pereira & Cia.* No ano anterior, esta empresa se classificava em 13º lugar, evoluindo agora para o 11º. Já no comércio de automóveis, *Marpas S/A Comércio e Representações* detém o primeiro lugar, seguido de perto pela *DIVEMO S/A — Distribuidora Potiguar de Veículos e Motores* e por *Natal Veículos e Peças S/A*. No setor de materiais para construção, *Queiroz Oliveira Material para Construção Ltda.* vence com larga diferença os seus mais próximos concorrentes: enquanto *Queiroz Oliveira* se coloca em 20º lugar, com um recolhimento de Cr\$ 4,3 milhões, a *Importadora Comercial de Madeiras Ltda.* fica em 34º, contribuindo com Cr\$ 2,7 milhões. Em terceiro lugar vem a firma *R. Gurgel Ltda.*, seguida de *Galvão Mesquita Ferragens S/A*.

São estas as empresas que aparecem pela primeira vez entre os maiores contribuintes do Estado: *J. Olímpio & Cia. Ltda.* (eletrodomésticos), *Algodoeira Inharé Agro-Industrial Ltda.*, *Alpargatas Confecções do Nordeste S/A*, *J. Irinaldo Veículos e Peças Ltda.*, *MAISA — Mossoró Agro-Industrial S/A*, *Indústria Têxtil Seridó S/A*, *T. Barreto Indústria e Comércio S/A*, *Camisaria União Ltda.* e *União Comercial de Estivas Ltda.* Por seu turno, deixam de aparecer as seguintes em-

presas: *Cooperativa Agropecuária de São Tomé Ltda.*, *A Sertaneja Veículos Ltda.*, *Santos & Cia. Ltda.*, *Companhia Agro-Industrial Zabelê*, *Lira de Oliveira & Cia. Ltda.*, *Luiz Cavalcanti Comércio Ltda.*, *Casa Lux S/A*, *Natal Refrigerantes S/A* e *Cyro Cavalcanti*.

AÇÃO DA FAZENDA — Graças à nova dinâmica implantada na Secretaria da Fazenda do Estado, à montagem de um preciso mecanismo de estatísticas que inclusive simplifica e racionaliza a ação da máquina fiscal, e principalmente por conta da utilização de computadores, se pode publicar as presentes listagens com uma margem mínima de erros. O secretário da Fazenda *Artur Nunes de Oliveira Filho*, com a experiência acumulada das missões que exerceu no Ministério da Fazenda e no SERPRO, antes de assumir o seu atual posto administrativo, sabe que é indispensável para o êxito da sua tarefa a manutenção de uma boa corrente informativa entre o sistema arrecadador e o contribuinte. Daí porque, pela quarta vez consecutiva, ele possibilita ao RN/ECONÔMICO o acesso aos números reais da sua pasta, consciente de que o trabalho desta revista ajuda a construir o desenvolvimento da economia do Estado.

DUCAMPO — Agro Ind. e Com. Ltda.

MATRIZ: R. Frei Miguelinho, 127/129 — Ribeira
Telefones: 222-4590 — 222-5744 — Natal-RN
FILIAL: R. Dr. Mário Negócio, 1489 — Alecrim
Fone: 222-4557 — Natal-RN.
INTERIOR: João Câmara — Nova Cruz — e Calçoó

ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE
SECRETARIA DA FAZENDA
 Coordenadoria da Administração Tributária

As empresas que mais recolheram ICM no exercício de 1977

CAPITAL

Nº DE ORDEM	EMPRESAS	ATIVIDADES	ICM — Cr\$
01	Supermercado Nordeste Ltda.	Comércio Varejista de Supermercados	11.596.973
02	Confecções Guararapes S/A	Indústria de Confecções	11.225.049
03	Natal Industrial S/A	Indústria de Beneficiamento de Cereais	9.931.585
04	Supermercados Mini-Preço Ltda.	Comércio Varejista de Supermercados	8.299.839
05	Cia. Souza Cruz Indústria e Comércio	Comércio Atacadista de Fumo	5.902.430
06	Casa Régio Industrial e Comercial S/A	Comércio Varejista de Móveis e Eletrodomésticos	5.356.173
07	Marpas S/A Comércio e Representações	Comércio Varejista de Veículos	5.128.273
08	DIVEMO — S/A Dist. Potiguar de Veículos e Motores	Comércio Varejista de Veículos	5.121.754
09	Natal Veículos e Peças S/A	Comércio Varejista de Veículos	4.634.896
10	Distribuidora de Automóveis Seridó S/A	Comércio Varejista de Veículos	4.428.464
11	Socic Comercial S/A	Comércio Varejista de Móveis e Eletrodomésticos	4.279.432
12	Queiroz Oliveira Material p/ Construção Ltda.	Comércio Varejista de Materiais para Construção	4.028.746
13	Revendedoras Com. Varejista de Produtos Avon	Comércio Varejista de Perfumarias	3.894.708
14	J. Olímpio & Cia. Ltda.	Comércio Varejista de Móveis e Eletrodomésticos	3.800.107
15	Industria e Comércio José Carlos S/A	Indústria de Beneficiamento de Café	3.569.879
16	Soriedem S/A Confecções	Indústria de Confecções	3.174.067
17	Radir Pereira & Cia.	Comércio Varejista de Móveis e Eletrodomésticos	2.970.351
18	Alpargatas Confecções do Nordeste S/A	Indústria de Confecções	2.856.004
19	Importadora Comercial de Madeiras Ltda.	Comércio Varejista de Materiais para Construção	2.714.493
20	Distribuidora de Bebidas Potiguar Ltda.	Comércio Atacadista de Bebidas	2.364.544
21	R. Gurgel Ltda.	Comércio Varejista de Materiais para Construção	2.329.438
22	T. Barreto Indústria e Comércio S/A	Indústria de Confecções	2.198.720
23	Granorte Veículos e Peças Ltda.	Comércio Varejista de Veículos	2.080.266
24	Porcino Irmão Comercial Ltda.	Comércio Varejista de Móveis e Eletrodomésticos	2.020.199
25	Galvão Mesquita Ferranges S/A	Comércio Varejista de Materiais para Construção	1.988.948
26	Camisaria União Ltda.	Comércio Varejista de Confecções	1.911.438
27	Lojas Brasileiras S/A	Comércio Varejista de Variedades	1.908.601
28	L. Cirne & Cia. Ltda.	Comércio Varejista de Peças e Acessórios para Veículos	1.824.226
29	União Comercial de Estivas Ltda.	Comércio Atacadista de Cereais	1.718.913
30	Walter Pereira Livraria e Papelaria Ltda.	Comércio Varejista de Livraria e Papelaria	1.644.482
31	Natalense Comercial de Bebidas Ltda.	Comércio Atacadista de Bebidas	1.631.275
32	Luiz Veiga & Cia. Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Café	1.527.055
33	Cia. Paraíba Cimento Portland — CIMEPAR	Comércio Atacadista de Cimento	1.521.070
34	Moinho de Ouro Indústria e Comércio Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Café	1.390.320
35	Indústria Jossan S/A	Indústria de Transformação de Metais Comuns	1.390.285
36	Lira Oliveira & Cia. Ltda.	Comércio Atacadista de Tecidos	1.385.388
37	Luiz Cavalcanti Comércio Ltda.	Comércio Varejista de Móveis e Eletrodomésticos	1.343.135
38	Revendedora Costa Máquinas Peças Ltda.	Comércio Varejista de Máquinas e Móveis p/ Escritórios	1.335.843
39	Casa Lux S/A	Comércio Varejista de Material Elétrico	1.320.315
40	Sociedade Anônima White Martins	Comércio Varejista de Atividades não Codificadas	1.297.663
41	Tecidos Motta S/A	Comércio Varejista de Tecidos e Confecções	1.261.088
42	Sociedade Anônima Tubos Brasilit	Comércio Atacadista de Manufaturas de Cimento	1.252.955
43	Simas Industrial S/A	Indústria de Transformação de Açúcares e Confeitaria	1.240.637
44	Cyro Cavalcanti	Comércio Varejista de Peças e Acessórios para Veículos	1.196.786
45	Comercial José Lucena Ltda.	Comércio Varejista de Materiais para Construção	1.112.239
46	Revend. Com. Varejista dos Produtos Christian Gray	Comércio Varejista de Perfumarias	1.099.490
47	Natal Refrigerantes S/A	Indústria de Transformação de Bebidas	1.074.113
48	Cotonifício Norte-Riograndense S/A	Indústria de Transformação de Algodão	1.050.401
49	Comp. Brasileira de Alimentos — COBAL	Comércio Varejista de Supermercados	1.029.099
50	Jessé Freire Agro-Comercial Ltda.	Comércio Varejista de Máquinas e Implem. Agrícolas	1.020.510

ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE
SECRETARIA DA FAZENDA
Coordenadoria da Administração Tributária

As empresas que mais recolheram ICM no exercício de 1977
INTERIOR

Nº DE ORDEM	EMPRESAS	ATIVIDADES	ICM — Cr\$
01	Usina Estivas S/A	Indústria de Transformação de Açúcares	20.239.930
02	Algodoeira São Miguel S/A	Indústria de Beneficiamento de Algodão	17.328.528
03	Nóbrega & Dantas S/A Indústria e Comércio	Indústria de Beneficiamento de Algodão	11.790.357
04	Cia. Açucareira Vale do Ceará Mirim	Indústria de Transformação de Açúcares	10.487.884
05	SANBRA — Soc. Algodoeira do Nordeste Brasileiro S/A	Indústria de Beneficiamento de Algodão	6.908.372
06	Algodoeira Seridó Comércio e Indústria S/A	Indústria de Beneficiamento de Algodão	4.699.620
07	Medeiros & Cia. S/A	Indústria de Beneficiamento de Algodão	4.672.719
08	Arnaldo Irmão & Filhos	Indústria de Beneficiamento de Algodão	4.232.312
09	Companhia Alfredo Fernandes Indústria e Comércio	Indústria de Beneficiamento de Algodão	4.224.262
10	Consórcio Algodeiro de Nova Cruz Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Algodão	3.769.163
11	Cia. Souza Cruz Indústria e Comércio	Comércio Atacadista de Fumo	3.645.684
12	Radir Pereira & Cia.	Comércio Varejista de Móveis e Eletrodomésticos	3.348.945
13	Algodoeira Inharé Agro-Industrial Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Algodão	3.253.088
14	Ceará Industrial	Indústria de Beneficiamento de Algodão	2.761.512
15	J. Irinaldo Veículos e Peças Ltda.	Comércio Varejista de Veículos	2.749.551
16	Algodoeira Torres Ind. e Comércio S/A — ALGOSA	Indústria de Beneficiamento de Algodão	2.745.733
17	Coop. Agric. Mista M. Oeste Potiguar Ltda. — COTIGUAR	Indústria de Beneficiamento de Algodão	2.573.858
18	Theodorico Bezerra S/A Indústria e Comércio	Indústria de Beneficiamento de Algodão	2.564.372
19	Mossoró Agro-Industrial S/A — MAISA	Indústria de Transformação de Alimentos	2.481.476
20	CISAF — Comércio e Ind. de Fibras S/A	Indústria de Beneficiamento de Fibras Vegetais	2.409.402
21	Indústria Têxtil Seridó S/A	Indústria de Tecelagem	2.387.688
22	Santorres Comércio S/A	Comércio Varejista de Peças e Acessórios para Veículos	2.339.964
23	Torrefação e Moagem Oeste Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Café	1.870.761
24	Oeste Veículo Ltda.	Comércio Varejista de Veículos	1.667.964
25	Confecções Guararapes S/A	Indústria de Confecções	1.646.030
26	Cooperativa Agropecuária de São Tomé Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Algodão	1.552.066
27	Coop. Agropecuária Vale do Açu Ltda.	Comércio Varejista de Atividades não Codificadas	1.515.650
28	Mendes & Cia.	Comércio Varejista de Veículos	1.352.262
29	Distribuidora de Bebidas Potiguar Ltda.	Com. Varejista de Bebidas	1.130.821
30	Mercantil Martins Irmão S/A	Indústria de Beneficiamento de Gorduras e Óleos	1.070.642
31	José Brito	Indústria de Beneficiamento de Café	1.065.623
32	Consórcio Industrial de Óleos Vegetais Ltda.	Indústria de Transformação de Gorduras e Óleos	1.064.717
33	Cia. Agro-Industrial Zabelê	Indústria de Beneficiamento de Fibras Vegetais	1.063.849
34	Cícero Gabriel Rodrigues & Cia.	Comércio Varejista de Produtos Farmacêuticos	1.058.775
35	João Barbalho	Indústria de Transformação de Produtos de Cerâmica	957.232
36	Coop. Agrícola Cerealista Apodi Ltda.	Comércio Atacadista de Cereais	942.037
37	Simwal S/A Ind. de Mármore e Granitos	Indústria de Beneficiamento de Mármore	922.427
38	M. Pereira Neto	Comércio Atacadista de Manufaturas Diversas	878.655
39	Drogaria Rio Grande Ltda.	Comércio Varejista de Medicamentos	858.452
40	Socic Comercial S/A	Comércio Varejista de Móveis e Eletrodomésticos	840.471
41	Melo Ltda.	Indústria de Transformação de Produtos de Cerâmica	839.851
42	Raimundo Abrantes & Cia.	Indústria de Beneficiamento de Algodão	805.462
43	A Sertaneja Distribuidora de Automóveis Ltda.	Comércio Varejista de Veículos	764.011
44	Abraão Otoch & Cia.	Comércio Varejista de Tecidos e Confecções	757.766
45	Lundgren Tecidos S/A	Comércio Varejista de Tecidos e Confecções	744.006
46	Plásticos de Mossoró Ltda.	Indústria de Transformação de Plásticos	743.201
47	Algodoeira Trairi Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Algodão	737.313
48	Manoel Ferreira Comércio S/A	Comércio Atacadista de Polvoras e Explosivos	719.590
49	Distribuidora de Veículos Seridoense S/A	Comércio Varejista de Veículos	655.478
50	Algodoeira Aimoré Agro-Industrial Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Algodão	633.544

ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE
SECRETARIA DA FAZENDA
 Coordenadoria da Administração Tributária

As empresas que mais recolheram ICM no exercício de 1977
ESTADO

Nº DE ORDEM	EMPRESAS	ATIVIDADES	ICM — Cr\$
01	Usina Estivas S/A	Indústria de Transformação de Açúcares	20.239.930
02	Algodoeira São Miguel	Indústria de Beneficiamento de Algodão	17.328.528
03	Confecções Guararapes S/A	Indústria de Confecções	12.871.079
04	Nóbrega & Dantas S/A Indústria e Comércio	Indústria de Beneficiamento de Algodão	11.790.357
05	Supermercado Nordeste Ltda.	Comércio Varejista de Supermercados	11.596.973
06	Cia. Açucareira Vale do Ceará Mirim	Indústria de Transformação de Açúcares	10.487.884
07	Natal Industrial	Indústria de Beneficiamentos de Cereais	9.931.585
08	Cia. Souza Cruz Indústria e Comércio	Comércio Atacadista de Fumo	9.548.114
09	Supermercados Mini-preço Ltda.	Comércio Varejista de Supermercados	8.299.839
10	SANBRA — Soc. Algodoeira do Nordeste Brasileiro S/A	Indústria de Beneficiamento de Algodão	6.908.372
11	Radir Pereira & Cia.	Comércio Varejista de Móveis e Eletrodomésticos	6.319.296
12	Casa Régio Industrial e Comercial S/A	Comércio Varejista de Móveis e Eletrodomésticos	5.356.173
13	Marpas S/A Comércio e Representações	Comércio Varejista de Veículos	5.128.273
14	DIVEMO S/A Dist. Potiguar de Veículos e Motores	Comércio Varejista de Veículos	5.121.754
15	Socic Comercial S/A	Comércio Varejista de Móveis e Eletrodomésticos	5.119.903
16	Algodoeira Seridó Comércio e Indústria S/A	Indústria de Beneficiamento de Algodão	4.699.620
17	Medeiros & Cia. S/A	Indústria de Beneficiamento de Algodão	4.672.719
18	Natal Veículos e Peças S/A	Comércio Varejista de Veículos	4.634.896
19	Distribuidora de Automóveis Seridó S/A	Comércio Varejista de Veículos	4.428.464
20	Queiroz Oliveira Material p/Construção Ltda.	Comércio Varejista de Materiais para Construção	4.396.293
21	Arnaldo Irmão & Filhos	Indústria de Beneficiamento de Algodão	4.232.312
22	Companhia Alfredo Fernandes Indústria e Comércio	Indústria de Beneficiamento de Algodão	4.224.262
23	Revendedoras Com. Varejista de Produtos Avon	Comércio Varejista de Perfumarias	3.894.708
24	J. Olímpio & Cia. Ltda.	Comércio Varejista de Móveis e Eletrodomésticos	3.800.107
25	Consórcio Algodoeiro de Nova Cruz Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Algodão	3.769.163
26	Indústria e Comércio José Carlos S/A	Indústria de Beneficiamento de Café	3.569.879
27	Distribuidora de Bebidas Potiguar Ltda.	Comércio Atacadista de Bebidas	3.495.365
28	Algodoeira Inharé Agro-Industrial Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Algodão	3.253.088
29	Soriedem S/A Confecções	Indústria de Confecções	3.174.067
30	Alpargatas Confecções do Nordeste Ltda.	Indústria de Confecções	2.856.004
31	Ceará Industrial	Indústria de Beneficiamento de Algodão	2.761.512
32	J. Irinaldo Veículos e Peças Ltda.	Comércio Varejista de Veículos	2.749.551
33	Algodoeira Torres Ind. e Comércio S/A — ALGOSA	Indústria de Beneficiamento de Algodão	2.745.733
34	Importadora Comercial de Madeiras Ltda.	Comércio Varejista de Materiais para Construção	2.714.493
35	Coop. Agric. Mista M. Oeste Potiguar Ltda. — COTIGUAR	Indústria de Beneficiamento de Algodão	2.573.858
36	Theodorico Bezerra S/A Indústria e Comércio	Indústria de Beneficiamento de Algodão	2.564.372
37	Mossoró Agro-Industrial S/A — MAISA	Indústria de Transformação de Alimentos	2.481.476
38	CISAF — Comércio e Ind. de Fibras S/A	Indústria de Beneficiamento de Fibras Vegetais	2.409.402
39	Indústria Têxtil Seridó S/A	Indústria de Tecelagem	2.387.688
40	Santorres Comércio S/A	Comércio Varejista de Veículos	2.339.964
41	R. Gurgel Ltda.	Comércio Varejista de Materiais para Construção	2.329.438
42	T. Barreto Indústria e Comércio S/A	Indústria de Confecções	2.080.266
43	Porcino Irmão Comércio Ltda.	Comércio Varejista de Móveis e Eletrodomésticos	2.020.199
44	Galvão Mesquita Ferragens S/A	Comércio Varejista de Materiais para Construção	1.988.948
45	Camisaria União Ltda.	Comércio Varejista de Confecções	1.911.438
46	Lojas Brasileiras S/A	Comércio Varejista de Variedades	1.908.601
47	Torrefação e Moagem Oeste Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Café	1.870.761
48	L. Cirne & Cia. Ltda.	Comércio Varejista de Peças e Acessórios para Veículos	1.824.226
49	União Comercial de Estivas Ltda.	Comércio Atacadista de Cereais	1.718.913
50	Oeste Veículos Ltda.	Comércio Varejista de Veículos	1.667.964

A sorte está lançada. Com quem está o povo?

Em vez de uma campanha eleitoral, o povo está assistindo quase que um conflito cruento entre Governo e oposição. A exposição de idéias, o debate dos temas importantes para o futuro do Estado, tudo isto foi engavetado pelos partidos. Tudo está girando em torno de traições, de abuso de poder econômico e de agressões pessoais. Os políticos jogam e eles mesmos dão as cartas. O povo participa do jogo mas sem chance de ganhar.

Está praticamente concluído o ciclo da propaganda eleitoral sem que o Rio Grande do Norte tenha visto outra coisa senão a retaliação, as agressões de cunho pessoal, o culto da personalidade, a utilização abusiva do poder econômico, a descompostura dos líderes políticos, o festival de fotografias coloridas e o exagero de matérias pagas nos jornais. Quem vencer em 15 de novembro, vencerá sem ter conseguido mudar os rumos da viciada política potiguar e sem ter levado novas idéias à praça pública.

A reviravolta geral ocorrida no âmbito das agremiações partidá-

rias, com o MDB apoiando o candidato ao Senado pela ARENA, e com os principais líderes da ARENA apoiando o candidato a senador pelo MDB, mostra bem até que ponto os interesses pessoais contrariados influem mais nos rumos do nosso universo político do que o ideário e a filosofia. A rigor, pode-se até afirmar sem medo de injustiça, que os interesses do Estado e da coletividade foram mais uma vez desprezados, pois na mensagem de nenhum partido se pôde vislumbrar a mínima preocupação com o futuro da terra e da gente, com a economia e com a problemática social.

TEMPO DE TRAIÇÃO — Em poucas ocasiões o Rio Grande do Norte terá assistido a um número tão impressionante de traições. A luta pela manutenção no poder de um grupo sem expressão política, luta travada nos bastidores, distante dos olhos do povo, gerou a aproximação do governador Tarcísio Maia com um velho inimigo que o detratava publicamente, o ex-governador Aluizio Alves. Essa nova aliança, denunciava e veementemente desmentida há cerca de um ano atrás, foi batizada pelo nome de «acordo». Seu objetivo maior era, para o governador Tarcísio Maia, conseguir



Oposição e Governo apelam ao povo, procurando votos. A principal mensagem é a agressão aos adversários.



a indicação de um seu primo, Lavoisier Maia, para substituí-lo no Palácio Potengi; e, para Aluízio Alves, era evitar a quase certa escolha do seu arqui-inimigo Dix-huit Rosado para sucessor de Tarcísio.

Os que conhecem de bem perto o governador Tarcísio Maia afirmam que ele estava já há algum tempo absolutamente convencido de que, em termos eleitorais no Rio Grande do Norte, ainda estava para nascer alguém com maior prestígio do que Aluízio Alves e o seu clã. A partir desse raciocínio, ele ficou convencido de que só através de Aluízio poderia se projetar como uma nova li-

derança no Estado, em termos populares. Com o detalhe de que jogando no mesmo time de Aluízio, que a esta altura já havia construído na cúpula federal um forte esquema de apoio (via general Afonso de Albuquerque Lima e mais alguns militares de renome), Tarcísio seguramente ficaria ainda mais forte pois, dentro do Palácio do Planalto, já goza da amizade e da intimidade do general Golbery do Couto e Silva, chefe da Casa Civil do Presidente Geisel.

Sem dúvida, parte do plano do governador chegou a ser executado com êxito, pois graças à união com

Aluízio ele conseguiu manter sua família à frente do Executivo estadual, embora desagradando a gregos e troianos e diante da indiferença da comunidade. Mas, a esta altura dos acontecimentos, estava desencadeada a mais acirrada guerra política dos últimos 30 anos no Rio Grande do Norte.

DESINTEGRAÇÃO DOS GRUPOS — Os mais antigos e fiéis partidários de Aluízio Alves se rebelaram contra ele, na hora em que, prosseguindo o cumprimento do «acordo», ele tentava retirar o MDB da disputa senatorial para garantir a reeleição tranqüila do candidato arenista Jessé Pinto Freire. O expediente que Aluízio pretendia pôr em prática era o de indicar três candidatos fantoches para o Senado, todos sem expressão eleitoral, que no desenrolar da campanha renunciariam à disputa mediante (quem sabe?) alguma compensação financeira ou algum cargo de confiança no Governo de Lavoisier. Com isso, então, Jessé Freire estaria virtualmente vitorioso, pois também os seus companheiros de chapa (cada partido pode indicar três candidatos ao Senado) seriam meros espectadores da campanha, fazendo apenas número.

Tarcísio e Aluízio, porém, não contavam nunca que o esquema falhasse. Uma facção do MDB protestou contra o «acordo», resolvendo então lançar seus próprios candidatos ao Senado na convenção regional do partido. Aluízio menosprezou o poder de arregimentação dessa dissidência, a ponto de enviar a Tarcísio uma mensagem tranqüilizadora afirmando que jamais o esquema combinado poderia deixar de funcionar. Os convencionais emedebistas foram, em sua quase totalidade, contactados pelo próprio Aluízio, que ganhou de cada um deles a garantia de fidelidade à sua orientação. Para evitar a possibilidade dos convencionais serem «conversados» pela dissidência, Aluízio Alves chegou ao requinte de mantê-los em regime de concentração num dos hotéis da cidade, sob severa vigi-

lância. Assim, ele chegou ao dia da convenção seguro de que não havia como os seus opositores alcançarem o direito a uma sublegenda, pois precisariam de um mínimo de 48 votos e não contavam com mais do que 36, ainda assim divididos para dois nomes: Radir Pereira e Odilon Ribeiro Coutinho.

Presente à convenção, embora cassado e proibido de fazer política pelo atual regime, Aluizio Alves ficou lívido e quase perdeu a voz quando observou que fora derrotado. Renunciando à candidatura, Odilon Ribeiro Coutinho pediu que os convencionais que estavam comprometidos com o seu nome descarregassem os seus votos em Radir Pereira. E, por outro lado, quase duas dezenas dos convencionais que Aluizio tinha como seus seguidores, resolveram traí-lo, fazendo de Radir o seu candidato. A chapa emedebista ficou, portanto, formada pelos nomes de Radir Pereira, Francisco Rocha e Olavo Montenegro. O ambiente nas hostes aluizistas ficou sombrio e Tarcísio Maia, como também Jessé Freire, começaram a ficar de orelhas em pé quanto ao êxito do restante dos planos. Acreditava-se, ainda, que Aluizio poderia retirar da disputa Francisco Rocha e Olavo Montenegro, com o que se enfraqueceria a candidatura de Radir. Com Olavo, realmente, assim aconteceu. Mas, quando Aluizio quis forçar Rocha a renunciar, este revidou com insultos e só não chegou à agressão física ao ex-governador porque foi contido pelos circunstantes.

A partir daquela hora a situação ficou incontrolável para o aluizismo. Até mesmo o filho de Aluizio, o deputado federal Henrique Eduardo — presidente do MDB regional —, teria chegado a censurar o acordo, dizendo ao seu pai que não tinha como se justificar perante o eleitorado.

Um dos golpes mais violentos no «acordo» foi desfechado pelo candidato a deputado federal Carlos Alberto de Souza, que se fez politicamente à imagem e semelhança de



ARENA e MDB têm conseguido promover grandes concentrações populares. Mas os comícios da ARENA precisam sempre da ajuda de uma ala do MDB.



Aluizio Alves, quando ele rompeu com o grupo e passou-se para a dissidência. A onda de rompimento se alastrou e, em Mossoró, outro nome eleitoralmente forte desgarrou-se também do aluizismo: o radialista Jota Belmont, candidato a deputado federal. A esta altura, Tarcísio Maia e o seu primo e sucessor, Lavoisier Maia — que ensaiava os seus primeiros passos na campanha — começaram a evidenciar um certo nervosismo. As reuniões, embora ainda não fossem públicas, se amiudavam entre Tarcísio, Lavoisier, Jessé, Aluizio e Agnelo Alves. Aluizio relutava em participar aber-

tamente da campanha pró-Jessé, até porque continuava na condição de cassado pela Revolução e não seria interessante voltar perante o povo para defender o candidato da Revolução que o puniu. Mas, segundo Tarcísio e Jessé, não havia outra fórmula de garantir a vitória da ARENA. Assim, foi conseguida a permissão para Aluizio voltar às praças públicas, o que ocorreu em meados de setembro, mediante alguma relativa expectativa popular.

A ARENA COM O MDB — Ofendidas e desprestigiadas pelo governador Tarcísio Maia, as lide-



Dinarte Mariz rompeu com a candidatura de Jessé Freire e poderá formar na oposição ao futuro governador Lavoisier Maia



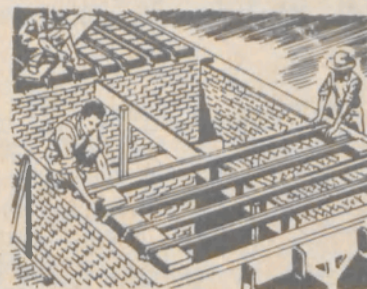
ranças da ARENA se rebelaram — o que também não estava nos planos de ninguém, pois se esperava do partido oficial nada mais do que a submissão. Tudo começou com a família Rosado, quando os irmãos Dix-huit e Vingt passaram, abertamente, a criticar o estilo tarcisista, a condenar o «acordo» e a negar apoio ao nome de Jessé Freire para o Senado. Em represália, Tarcísio passou a ofensiva, buscando ofuscar o prestígio dos Rosado. Tradicionais redutos eleitorais da família mosso-roense foram atacados pelos porta-vozes do Palácio Potengi, que acenavam até mesmo com ameaças contra

os chefes políticos que não aceitassem votar noutros nomes indicados por Tarcísio ou Lavoisier Maia, saindo assim da esfera de influência dos Rosado. O tiro parece ter saído pela culatra, pois este grupo a partir de então se fortaleceu muito mais, passando também a agredir muito mais o governador.

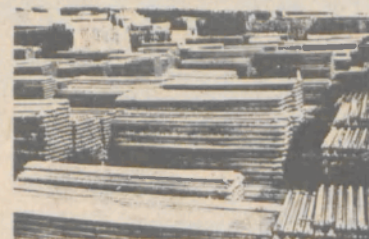
Esperava-se, no entanto, que o senador Dinarte Mariz, outro ba-luarte da ARENA, apesar de tudo continuasse fiel ao seu partido, garantindo a Jessé Freire uma folgada vitória na zona Seridó — sua principal área de influência. Isto porque Dinarte fora aquinhado pelo parti-



economia,
simplicidade
e qualidade.



Com Lajes VOLTERRANA você ganha tempo e dinheiro na sua construção. E tem a garantia de uma qualidade mundialmente reconhecida.

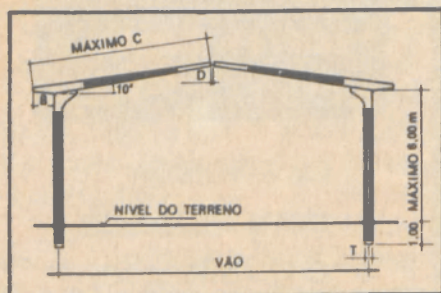


A SACI fabrica e mantém um estoque permanente de lajes e pré-moldados de cimento para pronta entrega.

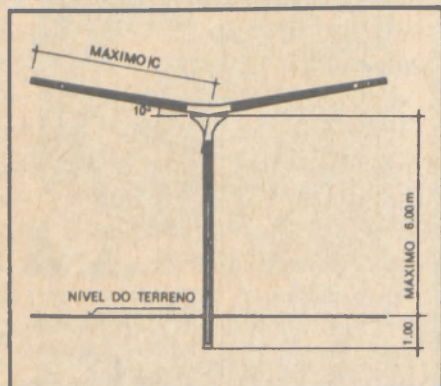


Rua Pres. Bandeira, 828 — Fones:
222-1543 — 222-4677 — 222-3513 —
NATAL-RN.

NEGÓCIO CONCRETO



PÓRTICO TIPO "PL"



PÓRTICO TIPO "PY"



ESTÁBULOS



POTYCRET

Quadra H, Parque - Quintas. Fones: 222.2408
222.4532. Natal-RN. Filial: Mossoró-RN.

do com um mandato de senador, eleito indiretamente por mais oito anos. Mas Dinarte já havia colocado antes uma opção para Jessé Freire: você ou terá o meu apoio, ou o apoio de Aluizio Alves. Tendo Jessé pendido para o lado de Aluizio, Dinarte Mariz raciocinou que, nessas circunstâncias, sua posição favorável à ARENA seria uma contribuição para o sucesso de Aluizio, seu mais ferrenho inimigo político, que assim voltaria a comandar o Estado. Aí ele preferiu romper, apesar das pressões inclusive na área federal. Diz-se até que, num diálogo com uma autoridade do Palácio do Planalto, Dinarte teria mesmo se proposto a renunciar ao seu próximo mandato senatorial se o quisessem obrigar a marchar junto com Aluizio. Teria dito Dinarte que "não seria depois de velho que eu me tornaria um homem sem-vergonha".

Ao lado do rompimento de Dinarte Mariz e do grupo dos Rosado com a candidatura de Jessé Freire, pode-se tranquilamente esperar, por debaixo do pano, uma divisão imensa no esquema oficial de apoio ao candidato de Tarcísio Maia. Sabe-se mesmo, de fonte segura, que pelo menos 50% do atual secretariado do Governo está trabalhando contra Jessé, enquanto que a grande maioria dos candidatos a deputados federais e estaduais da ARENA não estão se empenhando em conseguir votos para o senador do seu partido.

A FORÇA DE UM JORNAL —

No meio de toda essa confusão, muito tem lucrado a candidatura dissidente de Radir Pereira. Ela conta, hoje, com o apoio maciço das únicas correntes arenistas com força eleitoral; e conta, na pior das hipóteses, com 40% do eleitorado tradicional do MDB, por causa dos muitos rompimentos verificados no bloco aluizista. E para se demonstrar isto basta enumerar os políticos de mais expressão que saíram da esfera de influência de Aluizio Alves e que hoje estão apoiando Radir Pereira ou Francisco Rocha:

Agenor Maria, Carlos Alberto, Pedro Lucena, Odilon Ribeiro Coutinho, Roberto Furtado, Jota Belmont, Carvalho Neto, João Agripino, José Daniel Diniz e os próprios Radir e Rocha.

Contando ainda com a simpatia do jornal de maior circulação no Estado, o *Diário de Natal*, o candidato Radir Pereira tem conseguido fazer uma campanha mais dinâmica e mais ofensiva, mantendo o seu concorrente ocupado em se defender das inúmeras acusações à sua conduta parlamentar. A publicação seguida de matérias mostrando o voto de Jessé Freire contrário ao 13º salário do trabalhador tem gerado uma tremenda dor de cabeça na assessoria promocional do candidato arenista. E quando se pensava que a oposição tinha esgotado a sua munição, surgiu a acusação de que Jessé também votara contra a licença-gestante remunerada. E como não bastasse, o MDB, através de Odilon Ribeiro Coutinho, passou a atacar a administração de Tarcísio Maia, criando um clima mais emocionante para a campanha. Antes disso tudo, o *Diário de Natal* já havia contribuído para antipatizar Jessé Freire explorando uma infeliz entrevista em que ele se mostrava disposto a aceitar um debate público com Radir, porém no final perguntava em que língua este gostaria de discutir. O epíteto de «políglota» passou a ser usado contra o candidato da ARENA, enquanto a Radir era dado o tratamento de «sertanejo».

CORTEZ ENTRA EM CENA —

Aberto o precedente por Aluizio Alves, o ex-governador Cortez Pereira, como ele também com os direitos políticos cassados, resolveu sair do seu silêncio e começou a fazer comícios pelo interior, naturalmente desfavoráveis a Tarcísio Maia e a Jessé Freire. Dono de uma excelente oratória, Cortez tem sabido explorar sua condição de vítima, atingindo em cheio o sentimentalismo característico do nosso povo. Na sua pregação, invariavelmente, ele termina dizendo que, se pudesse votar, vota-



O estilo de Aluizio Alves não mudou e ele ainda tem público. Sem o seu apoio, Jessé Freire já estaria fora do páreo.

ria em Radir Pereira para senador. Cortez Júnior, filho do ex-governador, candidato a deputado estadual pela ARENA, era tido como um candidato fraco. Depois que o seu pai iniciou a peregrinação interiorana ele já aparece como um dos cabeça-de-chapa, na opinião dos experts.

Em princípio, a fala de Cortez não chegou a criar motivo de preocupação para o esquema Tarcísio-Aluizio-Jessé. Mas, nas últimas semanas, a atuação política do ex-governador está causando sérios aborrecimentos ao chamado «arenebê», pois algumas pesquisas mostram que onde Cortez tem passado os números pró-Radir estão evoluindo. Já houve quem pensasse e quem sugerisse ao governador Tarcísio Maia recorrer a Brasília para que seja emitida uma ordem de retirada de Cortez da campanha. A idéia não vingou porque alguém teria alertado que uma medida desse tipo faria o nome de Cortez crescer ainda mais, com benefícios diretos para o seu filho e para o próprio Radir.

COMÍCIOS E CONFRONTOS — Para dar demonstrações de força, Aluizio Alves entrou na campanha tentando se confrontar com o MDB dissidente. A estratégia não funcionou, pois em duas oportunidades ele perdeu para o candidato Carlos Alberto de Souza, que conseguiu, nos mesmos dias e horas, atrair mais

gente para os seus comícios. Na primeira vez, o confronto foi nos bairros do Alecrim e das Quintas; na segunda, na Cidade da Esperança, considerado um reduto fechado do aluizismo. O êxito da dissidência arrefeceu de tal forma o espírito da família Alves que, agora, a sua grande preocupação é evitar que Henrique Eduardo Alves, filho de Aluizio, seja menos votado do que Carlos Alberto.

Saindo de cogitação os confrontos, o «arenebê» passou a colocar em prática outra fórmula: fazer comícios monumentais, utilizando o que resta do prestígio de Aluizio Alves e mobilizando toda a máquina situacionista, ou seja, os meios materiais (carros de som, transportes, propaganda) de que dispõem os candidatos às eleições proporcionais de deputado. O primeiro teste, com resultado positivo, ocorreu em Mossoró, onde se conseguiu, em 30 de setembro, reunir talvez o maior contingente humano que já participou de um comício naquela cidade. A segunda prova transcorreu em Natal, dia 20 de outubro, quando sob o pretexto de desagrarar Tarcísio Maia dos ataques que lhe foram feitos em praça pública por Odilon Ribeiro Coutinho, o «arenebê» levou à avenida quase tanta gente quanto Aluizio costumava atrair sozinho nas suas memoráveis campanhas da década de 60. É realmente inegável

que para o sucesso dessas concentrações gigantescas pesa muito na balança a soma de dinheiro que se gasta. Houve quem contasse pouco mais de duzentos ônibus procedentes do interior trazendo gente para o comício do dia 20 em Natal, como também houve a notícia de que no comício de 30 de setembro em Mossoró foram colocados à disposição do povo carros-pipa carregados de aguardente.

O FUTURO PARTIDO — O argumento principal usado para justificar a união dos interesses de Tarcísio Maia com os de Aluizio Alves e os de Jessé Freire foi o de que, fatalmente, a partir da data em que entrem em vigor as reformas políticas, desaparecerão a ARENA e o MDB, surgindo então a oportunidade de se fundarem novos partidos. Embora a dissolução das agremiações atuais em nenhum momento tenha sido confirmada a nível nacional, de fato é provável que surjam condições para se alterar o esquema bipartidário. Porém, ao que tudo indica, o novo partido, e o que será mais poderoso, não será o formado por Aluizio e Tarcísio, mas o que reunirá Dinarte Mariz, a família Rosado, o senador Agenor Maria, o provável senador Radir Pereira (ou seja, todos os senadores do Estado), além da maioria dos deputados federais (Vingt Rosado, Wanderley Mariz, Carlos Alberto e Pedro Lucena, e talvez mais um outro nome) e da Assembléia Legislativa (Dalton Cunha, Carlos Augusto Rosado, Cortez Júnior, Roberto Furtado, Vivaldo Costa, Nelson Queiroz, Márcio Marinho, Dari Dantas e outros que poderão ser eleitos pela primeira vez, como João Agripino da Silva, Osvaldo Garcia, Eustáquio Lucena ou Gilvan Carlos).

Por esta e por outras conjecturas dos perscrutadores e alquimistas da nossa política, já se sabe que o futuro governador Lavoisier Maia terá uma oposição combativa. Só não se sabe é se ele terá habilidade para conviver com os adversários que se multiplicam.

CEAG-RN ATIVA O DESENVOLVIMENTO DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

O surgimento do **Centro de Apoio à Pequena e Média Empresa do Rio Grande do Norte — CEAG-RN** teve como objetivo principal o fortalecimento gerencial das empresas do Estado, sejam quais forem seus setores de atividades. Na realidade, as pequenas e médias empresas brasileiras encontram como principal limitante ao seu desenvolvimento, os aspectos relacionados com a administração.

Isto levou o Governo, que há muito criara instrumentos de apoio financeiro às empresas de menor porte, a ampliar suas atividades, promovendo a assistência gerencial em seu sentido mais amplo, englobando o apoio técnico, financeiro e administrativo.

ADMINISTRAÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO

A Administração no Brasil tem enfrentado grandes problemas que impedem a ativação do desenvolvimento, especialmente na área das empresas de menor porte. O administrador brasileiro tem estado muito ocupado nestes últimos trinta anos. Ele luta com dificuldades, e não tem tido tempo para «pensar» no seu trabalho, para aprender e descobrir maneiras mais eficazes para administrar, para desenvolver seus negócios.

Diante dessa situação, uma das maiores preocupações dos órgãos envolvidos com a política de desenvolvimento econômico do País tem sido o trabalho de transferir os conhecimentos sobre administração e de aumentar a capacidade administrativa dos empresários; a tarefa de gerar energias empresariais e administrativas, num ritmo suficientemente intenso para atender às expectativas do desenvolvimento, continua sendo um dos principais desafios com que nos deparamos.

No Brasil há diversas instituições criadas objetivando o desenvolvimento do País. Diante de sua grande dimensão, o País possui instituições a níveis regionais, estaduais e municipais.

ATUAÇÃO DO CEAG

A criação do **CEAG-RN**, agente do **Centro Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa — CEBRAE**, caracteri-



Os técnicos do CEAG-RN estão sempre empenhados na realização de estudos e projetos que visam o aperfeiçoamento administrativo das nossas empresas.



Instalado em amplo prédio, o CEAG-RN mantém em funcionamento toda uma estrutura de apoio às pequenas e médias empresas do Estado.

zou-se como um desafio, visando o fortalecimento e desenvolvimento do Estado. É necessário reflexão; não se pode agir às cegas no mundo dos negócios. Os empresários que estão à frente do desenvolvimento, na condição de mando, devem ter consciência dos problemas e visão para solucioná-los. É preciso planejar, encontrar novos métodos administrativos que conduzam a melhores resultados. O papel do **CEAG** é exatamente esclarecer, apoiar, dar condições ao empresário para que sua atuação seja a mais produtiva possível.

Toda empresa apresenta problemas, mesmo esporadicamente, em alguns dos seus setores, decorrentes muitas vezes do próprio desenvolvimento, que requer periódicas ou mesmo constantes renovações e adaptações. No entanto, tais problemas podem e devem ser imediatamente diagnosticados, como única forma de se conseguir a receita ideal, para cada tipo de disfunção.

E as disfunções, quando não apresentam sintomas, só poderão ser descobertas através de um exame geral e, no caso das empresas, este exame deverá abranger todas as áreas.

Pensando nisto tudo, foi criado o **CEAG-RN**, para ajudar o empresário — através de análises, pesquisas, treinamento empresarial, elaboração e implantação de projetos e uma completa assistência gerencial — na difícil tarefa, ponto básico de um sistema de mercados concorrentes, de aumentar a capacidade produtiva da empresa, com a minimização dos custos e, é claro, com o aumento dos lucros.

A criação no Estado de um órgão que cuidasse exclusivamente de pequenas e médias empresas, atesta o reconhecimento dos dirigentes governamentais da importância que representa este segmento empresarial em qualquer processo de desenvolvimento.

EIS O QUE O CEAG/RN OFERECE À SUA EMPRESA

O programa de ação do **CEAG-RN** atinge todas as áreas que se fazem necessárias para o desenvolvimento das empresas. As referidas áreas estão classificadas da seguinte forma:

- **Administração**
- **Marketing**
- **Finanças**
- **Produção**
- **Projetos**
- **Diagnósticos**

ADMINISTRAÇÃO

- 1 — Manual de Organização
- 2 — Organização e Métodos
- 3 — Controles Administrativos
- 4 — Estabelecimentos de Rotinas Administrativas
 - 4.1 — Estruturação do Setor de Pessoal
 - 4.2 — Plano de Recrutamento e Seleção
 - 4.3 — Classificação e Avaliação de Cargos
 - 4.4 — Treinamento de Pessoal Administrativo.
- 5 — Métodos e Sistemas

MARKETING

- 1 — Análise de Vendas
- 2 — Pesquisa de Mercado
- 3 — Programação e Controle de Vendas
- 4 — Organização do Setor de Vendas
- 5 — Estudo para Ampliação do Mercado
- 6 — Análise e/ou Ampliação da Política Promocional
- 7 — Análise do Sistema de Distribuição

PRODUÇÃO

- 1 — Programação e Controle de Estoques
- 2 — Racionalização da Produção
- 3 — Lay-Out
- 4 — Programação e Controle da Produção (PCP)

PROJETOS

- 1 — Carta-consulta
- 2 — Ampliação
- 3 — Implantação
- 4 — Relocalização
- 5 — Obtenção de Benefícios Fiscais
- 6 — Liberação de Benefícios Fiscais
- 7 — Estudo de Viabilidade (Alternativas de investimentos)

DIAGNÓSTICOS

- 1 — Preliminar
- 2 — Setorial
- 3 — Global

FINANÇAS

- 1 — Organização Contábil
- 2 — Análise Econômico-Financeira
- 3 — Programação e Controle e Financeiro
- 4 — Avaliação Patrimonial
- 5 — Correção Monetária do Ativo Imobilizado
- 6 — Sistema de Controle do Ativo Fixo
- 7 — Elaboração e Implantação do Plano de Contas
- 8 — Elaboração e Implantação de Sistema de Custos

PROJETO DE SEGURANÇA DO TRABALHO

O Centro de Apoio à Pequena e Média Empresa do Estado do Rio Grande do Norte — **CEAG-RN**, o Projeto Rondon e a Delegacia Regional do Trabalho executam, no Estado, Projeto de Segurança do Trabalho, abrangendo as áreas de Natal e Região Metropolitana.

O Projeto tem como objetivo a integração de esforços para o desenvolvimento de atividades na área de Segurança e Medicina do Trabalho, junto às pequenas e médias empresas, caracterizando-se, em especial, pela organização

de Comissões Internas de Prevenção de Acidentes — CIPAS e pelo treinamento de seus membros, com fundamento no Decreto 68.255/71 e Portaria Ministerial 3.233/71.

SISTEMÁTICA

O Projeto compreende as seguintes etapas: recrutamento e seleção de universitários, treinamento de supervisores, preparação e subsequente treinamento dos universitários, atuação, avaliação parcial, avaliação final e relatório final do Projeto. A implantação de CIPAS será realizada por universitários,

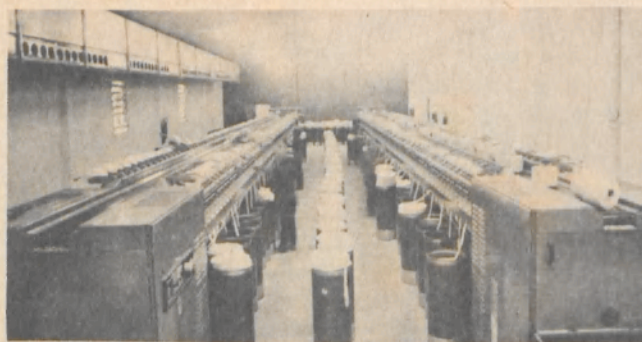
devidamente treinados e supervisionados por técnicos. Cada técnico formará sua equipe de universitários previamente selecionados.

Atualmente estão sendo cadastradas empresas que serão atendidas pelo Projeto, estando previsto um total de 100 empresas, abrangendo as que possuam de 50 a 100 empregados.

Dentro deste Projeto, além da divulgação da política governamental de Prevenção de Acidentes do Trabalho, pretende-se conscientizar empresários e empregados da necessidade de medidas de caráter preventivo, que garantem a segurança no trabalho.

TECENDO O PROGRESSO!

Desde 1951 o Cotonifício Norte-Riograndense S/A tem se dedicado à fiação do algodão potiguar, produzindo fios principalmente para a indústria de redes do Nordeste. Depois de modernizar seus equipamentos e ampliar sua produção, a empresa passou a figurar entre as que pagam mais ICM no Rio Grande do Norte, dando assim uma maior contribuição à política de desenvolvimento econômico do Estado.

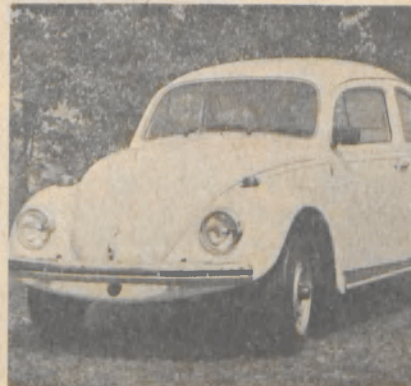
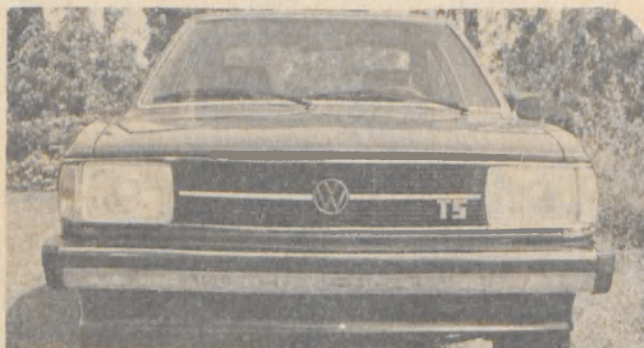


COTONIFÍCIO NORTE-RIOGRANDENSE S/A

Fábrica Santo Antônio

Av. Salgado Filho, 2851 — Fone: 231-2013 — Natal-RN.

Venha conhecer
o conforto da linha
Volkswagen 79



Mais luxo, mais segurança e a perfeição de sempre!

EM MOSSORÓ, VOLKSWAGEN É COM

Oeste Veículos Ltda.

Revendedor Autorizado

Av. Pres. Dutra, S/N — Mossoró-RN.



CIDADE SATÉLITE — NOVELA DE UM ANO E SEIS MESES, SEM FINAL À VISTA

O dinheiro está à disposição, o terreno já está adquirido e pago, os compradores das casas são inclusive em número maior do que a oferta estabelecida, mas ainda assim o INOCOOP-RN não pode iniciar a construção do maior conjunto residencial para a classe média já planejado para o Nordeste. Trata-se da discutida «Cidade Satélite», com cerca de 4 mil casas, a ser localizada na zona sul de Natal.

Continuam em tom novelístico os entendimentos entre o INOCOOP-RN e a Prefeitura Municipal de Natal no sentido de que seja finalmente liberado o projeto para construção do tão esperado conjunto habitacional «Cidade Satélite». O INOCOOP tem razões de sobra para estar preocupado, pois, segundo informa sua diretoria, somente em terrenos foram investidos Cr\$ 24 milhões. E como o dinheiro para esta aplicação veio do BNH, ele está sofrendo reajustes trimestrais e pagando juros, o que vai aumentando a cada dia mais o débito junto ao órgão financiador, sendo no momento de Cr\$ 56 milhões, com o acréscimo, até agora, de Cr\$ 32 milhões.

A Prefeitura efetuou estudos junto à CAERN, COSERN, Secretaria de Planejamento do Estado (SEPLAN), Secretaria de Transportes e Obras Públicas (STOP), e à Secretaria de Planejamento da Prefeitura (SEMPA), e manteve seu ponto de vista *contrário* à aprovação do Projeto. As opiniões variam em torno do assunto, embora exista ainda a possibilidade do projeto vir a ser aprovado. A maioria, porém, acredita que esta possibilidade é mínima, pelo menos no atual Governo.

HISTÓRICO — Há um ano e seis meses que o INOCOOP comprou uma área de terras de 323 hectares, localizada à margem direita da estrada Natal-Eduardo Gomes, onde pretende construir o conjunto habi-



Rosário Porpino acredita na boa vontade das autoridades municipais.

tacional já denominado «Cidade Satélite». Rosário Porpino, diretora do INOCOOP, explica:

“Nosso temor em não podermos realizar este projeto é realmente fundamentado. Imagine que um terreno adquirido na época por Cr\$ 24 milhões foi um alto investimento; entretanto, se levarmos em consi-

deração a valorização do mesmo (basta citar que compramos a terra por Cr\$ 7,20 o metro quadrado e, hoje, áreas vizinhas estão sendo vendidas a até Cr\$ 45,00 o metro quadrado), verificamos que fizemos um grande negócio. Acontece que o BNH foi o financiador; foi ele quem nos forneceu o dinheiro para a com-

Habitação

pra do terreno, e cobra juros e correção monetária de 3 em 3 meses, existindo o reajuste ocasionado pelo aumento da UPC (unidade padrão de capital do BNH) e, com isto, como nada fizemos ainda no terreno adquirido, estamos somente acumulando débitos (que eram de Cr\$ 24 milhões na época da compra do terreno e que já atingem Cr\$ 56 milhões). Continuando como está, logicamente que a tendência é o gradativo aumento da dívida pois somente quando construirmos as casas e as vendermos, estaremos livres deste encargo, pois no preço das casas já estará incluso o preço do terreno; e isto também significa dizer que, à medida que o tempo passa, mais caro vai ficando o preço do terreno e, conseqüentemente, o valor da casa a ser edificada ali”.

Indagada sobre o que espera o INOCOOP para a solução final do caso, Rosário Porpino é taxativa:

“Esperamos somente que a Prefeitura atenda o nosso apelo, já

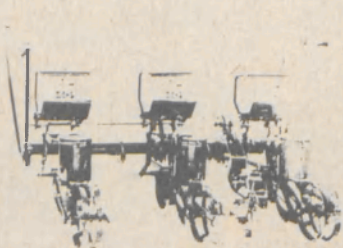
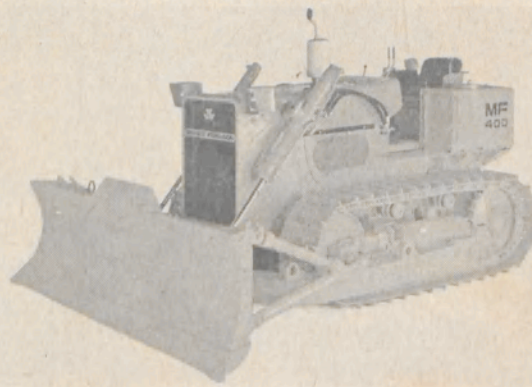
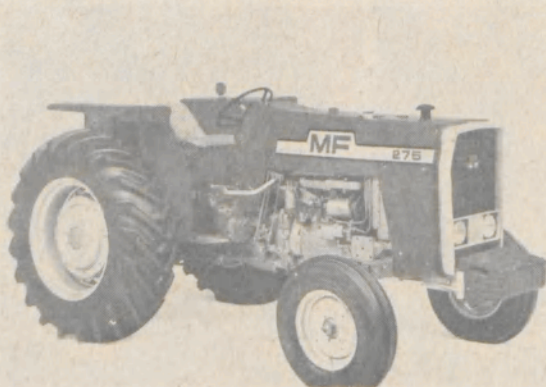
muito antigo por sinal, e libere o projeto, para que possamos iniciar a construção. Tudo já fizemos, atendendo às exigências da Prefeitura que continua «estudando o caso» e nada resolveu até agora. Tive conhecimento de que o secretário de Planejamento municipal está novamente estudando o problema e tem realmente interesse em solucioná-lo. E nós estamos na dependência da conclusão desse estudo que, tenho certeza, será favorável ao nosso intento”.

ESTUDOS — O secretário do Planejamento da Prefeitura, Antônio José Ferreira de Melo, faz questão de apontar dados importantes que originaram a não aprovação da construção da «Cidade Satélite». Afirma ele que o INOCOOP elaborou um “Estudo Preliminar para Aproveitamento da Área”, e não um projeto, como deveria acontecer. Este estudo deu entrada na SEMPLA (Secretaria Municipal de Planejamento) no

dia 27/01/78.

“O relatório — explica o secretário — justificava que a distância entre a área e a zona urbanizada da cidade, bem como possíveis alterações quanto ao aquífero, não se constituíam em problemas, além de mostrar a tendência de crescimento da cidade em direção a Eduardo Gomes. Todavia, ele não continha um programa de ocupação ou mesmo um traçado urbanístico; e tendo em vista o que foi acordado em reunião da qual participaram o diretor regional do BNH, o vice-governador do Estado, o prefeito municipal, o secretário de Estado do Planejamento e a diretoria do INOCOOP, a SEMPLA encaminhou cópias do «estudo» à Secretaria de Planejamento do Estado, à Secretaria dos Transportes, CAERN e COSERN, solicitando análise e pronunciamento. Com base nos nossos estudos, tínhamos nossa opinião contrária à construção pretendida. Porém, ao

COM A NOVA LINHA MASSEY FERGUSON ESTÁ CADA VEZ MAIS FÁCIL FAZER AGRICULTURA !



JESSÉ FREIRE AGRO-COMERCIAL S/A

MATRIZ: Rua Teotônio Freire, 283
NATAL — RIO GRANDE DO NORTE
FILIAL: Rua Alfredo Fernandes, 4
MOSSORÓ — RN

recebermos as análises e pronunciamentos dos outros órgãos consultados, e de posse desses documentos, a SEMPLA elaborou seu parecer que foi encaminhado ao prefeito e ao CONPLAN (Conselho de Planejamento), tendo este se pronunciado contrário à aprovação em 19.06.78, ratificando assim a posição da SEMPLA".

Esta comunicação feita ao prefeito através do Ofício nº 201/78-SEMPPLA, dizia que mediante dificuldade na análise do problema, pelos aspectos polêmicos que envolve, foram solicitados pareceres de outros órgãos: CAERN, COSERN, STOP e SEPLAN.

A CAERN, que se responsabilizaria pelo problema de abastecimento d'água do novo núcleo habitacional, nada teve a opor à implantação do conjunto do INOCOOP na área escolhida; a COSERN, responsável pela extensão das redes elétricas até a área, também foi favorável à implantação do conjunto, solicitando

apenas que a Prefeitura oficializasse a via pública resultante do prolongamento da Av. Prudente de Moraes até a área do conjunto; a Secretaria de Transportes e Obras Públicas do Estado também foi de opinião favorável.

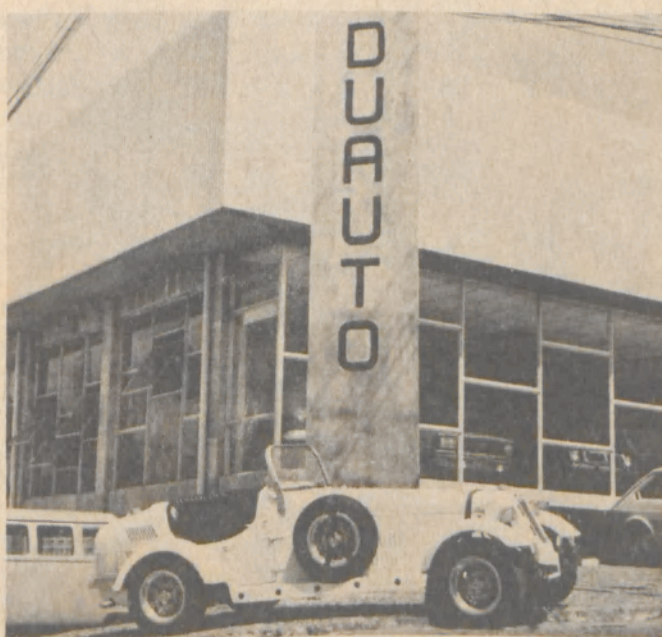
Quanto à SEPLAN, este órgão informava que, pelos estudos realizados, a região que abrange a área é constituída pela formação de grupo barreiras, formação de dunas e rio Pitimbu. Alegava este órgão do Estado que o rio Pitimbu e os lençóis da água subterrânea sobre os quais o grupo barreiras e as dunas exercem papel preponderante, são os principais responsáveis pela formação da Lagoa do Jiquí; daí, a prioridade de proteção dos mananciais subterrâneos. Finalizava a análise da SEPLAN afirmando que as áreas situadas ao sul da cidade (onde está localizado o terreno do INOCOOP), devem ter sua ocupação condicionada à realização de estudos geológicos e dos fundos de vale, sob

pena de se estabelecer um uso inadequado e depredador dos recursos naturais.

Se as opiniões emitidas até então poderiam deixar dúvidas com relação à aprovação do projeto do INOCOOP, o pronunciamento da SEMPLA veio acabar de vez com as pretensões de construção da "Cidade Satélite". Em resumo da posição assumida pela sua Secretária, Antônio Ferreira de Melo emitiu o parecer da SEMPLA em cerca de cinco laudas, cujos fatos que originaram a posição contrária ao projeto foram estes:

a) *Estudo hidrogeológico de Natal feito pela CAERN em 1971 no qual se substancia que a "garantia de atendimento da demanda de água do município depende exclusivamente do volume anual de recarga no aquífero, a qual se processa através de infiltrações diretas das águas precipitadas sobre o recobrimento de areias permeáveis que constituem as dunas". Afirma ainda*

L'AUTOMOBILE, fabricado para poucos.



L'AUTOMOBILE é uma réplica do ALFA ROMEO 1931, fabricado no Brasil pela L'AUTOMOBILE do Brasil — São Paulo. A mecânica Volkswagen, motor 1600, 1978. Representa uma comodidade em Termos de Garantia e Assistência Técnica. L'AUTOMOBILE é fabricado para poucos (média de 20 a 30 unidades por ano) e é distribuído em Natal por DUAUTO VEÍCULOS.

Duauto Veículos

Av. Presidente Bandeira, 1240 Alecrim Fones: 231-6132 e 231-3927

Habitação

o estudo da CAERN que "as águas subterrâneas deste conjunto, se encontram a pequena profundidade" e recomenda: "uma das mais importantes medidas a serem tomadas se relaciona com os problemas de proteção dos recursos hídricos, pois o desenvolvimento de Natal, mais do que qualquer outra cidade do Nordeste ou quicá do Brasil, depende de água subterrânea".

b) As conseqüências de natureza hidrológica decorrentes do conjunto habitacional pretendido, poderão ser de dupla ordem: as que interferem diretamente na recarga do manancial aquífero e as que levam a poluição do mesmo.

c) No caso do conjunto habitacional em tela, ocorreu também duplo efeito redutivo: não só impede a recarga do manancial aquífero em quase metade da área, cerca de 45% (ruas calçadas e edificações das casas) como também retirada do mesmo manancial uma substancial parcela de recursos hídricos para consumo da população do conjunto.

d) Especificamente com relação à construção do conjunto, leve-se em consideração ainda o seu afastamento do perímetro urbano da cidade. Trata-se de uma expansão forçada da área urbanizada, do que decorrerá o surgimento de uma vasta região intermediária, não ocupada, e conseqüentemente, serão sobremaneira elevados os custos de equipamentos urbanos exigidos até que os vazios sejam ocupados.

e) A aquisição da área foi efetuada sem qualquer consulta sobre o seu uso posterior, conforme prevê a legislação atual.

ENTRAVE — O motivo principal do surgimento do impasse que vem originando toda essa celeuma, é discutível. Para Rosário Porpino, o INOCOOP até hoje nada fez de errado junto à Prefeitura. Ao contrário: tem solicitado, reiteradas vezes, uma solução para o problema. Das 6 mil casas programadas inicialmente, o INOCOOP já reduziu sua meta para apenas 3.400, deixando assim 60% do terreno para ser ocupados por áreas verdes e de lazer. Além do



Antônio José Ferreira de Melo quer ajudar na solução do problema.

mais, volta a afirmar Rosário Porpino, "estamos prontos para acatar qualquer solicitação da Prefeitura com a finalidade de oferecermos moradias para a população carente da Cidade. Nada mais podemos fazer senão esperar para cumprir o que a Prefeitura determinar".

Já o secretário municipal do Planejamento afirma que nada existe de «pessoal», como chegaram a insinuar. Apenas ele está baseado nos pronunciamentos técnicos de sua Secretaria e outros órgãos competentes. "Além disso — explica o secretário — o Plano Diretor de Natal é claro, orientando o nosso ponto de vista quando afirma, em seu Art. 1º... "tendo, como parte integrante e elucidativa, as seguintes plantas: de proposição dos limites do município; do sistema viário e de uso do solo", com o Art. 4º que afirma: "a destinação e as características de cada zona ou setor da cidade, deverão ser objeto de segura previsão, de modo que, para defesa do mercado de imóveis e impedimentos de especulações ilegítimas, não se venha rebaixar o nível econômico da propriedade imobiliária, por falta de homogeneidade e pela decorrente promiscuidade de prédios, de valores e funções diferentes, na mesma área de quadra" e Art. 5º que afirma: "as áreas da cidade em cuja

urbanização ou melhoramentos houveram sido investidas grandes somas pelo município, Estado ou União, deverão ter aproveitamento econômico que possibilite a valorização crescente dos terrenos e edificações neles situados, oferecendo a devida compensação à Fazenda Pública". E finalmente o Plano ainda conceitua, em seu Art. 20 / 2º, algo que fixa bem a nossa posição: "Quando o terreno a ser loteado estiver em áreas ainda sem o devido planejamento urbanístico, a Prefeitura providenciará o seu estudo, visando sempre a sua integração à zona, subzona ou setor. Conseqüentemente — acrescenta Antônio Melo — legalmente estão estabelecidas, desde 1974, restrições quanto à ocupação da área em questão".

TENTATIVA — Aquela posição intransigente da Prefeitura, apontada no início do impasse, pelo menos de momento não mais existe. A própria diretora do INOCOOP, Rosário Porpino reconhece:

"Creio que agora poderemos chegar a um denominador comum. Pessoalmente o secretário municipal do Planejamento tem se interessado pela solução do problema e nós muito mais ainda. Porque além de tudo, contamos com o tempo contra nós".

Antônio Melo também acredita

que possa haver solução quando afirma:

"Na tentativa de se encontrar uma solução para o problema, estão sendo executados os trabalhos sobre a situação geológica e geomorfológica, assim como o levantamento aerofotogramétrico da área (dados fundamentais para uma solução definitiva) e estes trabalhos estão sendo acompanhados pelo próprio INOCOOP, através do seu diretor técnico Laurílio Batista de Souza".

DEFICIT HABITACIONAL — Sabendo que em Natal, o déficit de casas é de 4.000 por ano, a não aprovação de um projeto que poderia beneficiar cerca de 4 mil famílias deixa insatisfeita muita gente. O secretário municipal do Planejamento afirma ter também preocupação em servir sempre e mais ao povo, mas não pode fugir aos ditames do Plano Diretor. E justifica: *"Natal possui ainda vazios na zona urbanizada que necessitam ser preenchidos. A sua ocupação ensejaria a maximização do uso da infra-estrutura já implantada, evitando onerar o poder público na ampliação da rede de água, esgotos, energia, acessos viários, limpeza urbana, rede escolar, etc. No entanto, maiores problemas sociais poderiam surgir da implantação de um conjunto habitacional em condições impróprias, como é o caso do «Cidade Satélite», que se implantado com a estrutura atual ficaria totalmente ilhado em relação à malha viária e carente de toda uma infra-estrutura de atendimento, e como exemplo disso temos muitos bairros (antigos) em Natal, implantados e que sofreram as consequências da não existência de uma infra-estrutura adequada".*

Para Rosário Porpino, é por esta razão (alto déficit habitacional na cidade) que o INOCOOP vem tentando insistentemente junto à Prefeitura a aprovação da construção da «Cidade Satélite».

"Nós que lidamos diariamente com mutuários e pretendentes — afirma Rosário — sentimos quanto é difícil para aquele, de renda familiar média (até 8/9 mil cru-

zeiros), conseguir comprar sua casa. Aluguel, nem se fala, está cada dia mais caro e difícil de se conseguir alugar uma casa no local desejado. Por esta razão vimos apelando a toda hora às autoridades competentes para minorar o sofrimento de inúmeras famílias desejosas de adquirir sua moradia própria".

ESPERANÇA — Para Miguel Ferreira das Chagas, inscrito há dois anos para a «Cidade Satélite», não existe mais esperança. Diz ele:

"Para mim tudo já acabou. Só vejo um prejudicado no caso: minha família. A Prefeitura alega isso e aquilo para não liberar o projeto, e o INOCOOP não tem nada que possa fazer para que a SEMPLA considere liberado o projeto. Um discute com outro e nós, que ficamos prejudicados, o que vamos fazer? Eu mesmo, já deixei de me inscrever em outros planos para ficar nesse onde tenho mais tempo e mais chance, mas tudo indica que levei a pior e sou prejudicado sem ter culpa".

Mas, no nosso entender, ainda resta uma esperança, haja visto o final do ofício enviado, pelo secretário municipal do Planejamento ao prefeito da Capital, quando afirma: *"... sabemos no entanto, que deverá ser encontrada uma solução para o caso, já que foi identificada em recente reunião, a necessidade da elaboração de estudos geológicos e geomorfológicos da área, através de sondagens e com a utilização de levantamento aerofotogramétrico, e, com base nesses resultados, poderá ser definido com segurança técnica, os usos e restrições, observando-se as diretrizes propostas pelo plano de desenvolvimento Regional e Urbano da Grande Natal e Plano Diretor de Natal".*

E, finalmente, como alento maior, a palavra do prefeito Vauban Bezerra de Faria, na inauguração de um conjunto habitacional da COHAB, quando afirmou: *"A Prefeitura vem dando solução a todos os problemas. Agora foi a vez deste bairro, e em breve a «Cidade Satélite» também poderá se constituir em novo pólo habitacional de Natal".*

Philco Split System.

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

As vantagens do ar condicionado central são conhecidas.

Sabemos também que os sistemas convencionais são caros e de difícil instalação.

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

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

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

Projeto
Venda
Instalação e
Manutenção com
garantia da fábrica



SUMMA
ENGENHARIA LTDA.
AR CONDICIONADO
COMERCIAL RESIDENCIAL
INDUSTRIAL

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

Revendedor Autorizado

PHILCO



Chegaram os carros

E chegaram com a constante evolução técnica que vem se somar à experiência da marca que mais conhece as ruas e estradas deste país.

Nova Linha Volkswagen 79.

Um carro para cada temperamento e para cada exigência de desempenho, espaço e comodidade.

Todos com inovações que aumentam ainda mais o prazer e a confiança de quem dirige, a utilidade e o conforto para a família, e a certeza de quem escolhe um novo carro também como um investimento seguro.

Novo Passat 79

A tecnologia Volkswagen incorporou ao Passat 79 as mais avançadas soluções de estilo e conforto.

Toda a parte frontal acompanha as tendências mais modernas: faróis retangulares, luzes direcionais envolventes, nova grade com friso central cromado e pára-choque em novo "design", mais robusto, com lâmina de borracha e protetores nas extremidades.

O interior do Passat acrescenta luxo e beleza à comodidade dos passageiros. Novas tonalidades de estofamento em harmoniosas combinações, agora com a opção do acabamento Unicromático azul, tapetes inteiriços, bancos revestidos de tecido, novas laterais internas com bolsa porta-objetos nas portas dianteiras e descansa-braço redesenhado.

O painel apresenta velocímetro em novo estilo e volante com menor diâmetro, inteiramente espumado.

A manopla da alavanca do câmbio tem agora formato mais anatômico.

E há muitas outras inovações para você verificar pessoalmente.

Novo Variant II 79

Mais orgulho para a família com as novas tonalidades internas, a classe das opções de acabamento Unicromático em azul, preto e marrom e bancos revestidos de tecido, em novo estilo.

Mais beleza com a nova combinação de tons nos revestimentos das portas e laterais e maior tranquilidade para quem dirige, com o amplo espelho retrovisor externo.

Revendedores autorizados:

MARPAS S/A

Av. Tavares de Lira, 159





s dos anos oitenta.

Mais luxo e personalização, com os modernos conjuntos de opcionais que se somam à versatilidade do grande espaço para bagagem nos 2 portamalas da Variant II.

Novo Brasília 79

O carro brasileiro de maior sucesso tem agora novas e atraentes opções: acabamento Unicromático azul e vidros climatizados verdes.

E você vai gostar de conhecer a nova versão do Brasília, criada para atender às suas exigências de classe e conforto: o Brasília LS, com a sofisticação do acabamento Unicromático azul, marrom ou preto, bancos revestidos de tecido, apoio para cabeça nos bancos dianteiros, console e rádio AM/FM estéreo.

Externamente o Brasília LS apresenta

linhas ainda mais harmoniosas e atuais, com os novos frisos laterais, moldura dos faróis e rodas em cinza-grafite e protetor de pára-choque em lâmina de borracha. Além da tampa do tanque de gasolina com chave, você conta ainda com a segurança do antiembaçante no vidro traseiro.

Novo Fusca 79

O carro de menor preço inicial, o mais econômico no consumo e na manutenção, se renova a cada ano mostrando a atualidade da sua concepção. O Fusca 79 traz para você cores mais modernas, novo acabamento interno em atraentes tonalidades, nova manopla da alavanca do câmbio que assegura melhor

empunhadura, novo espelho retrovisor externo e outras inovações de conforto e segurança.

Nova Kombi 79

A mais versátil e econômica linha de comerciais leves brasileiros oferece agora uma nova gama de cores, novo sistema de iluminação interna mais eficiente, novas alças de segurança e manivelas de acionamento dos vidros de movimentação mais suave. E, em qualquer tarefa de transporte, você conta com mais agilidade, potência e economia graças à opção do motor de dupla carburação.

Passa no seu Revendedor Autorizado para conhecer a Nova Linha Volkswagen 79. O sinal verde está aberto para você sair hoje mesmo com o modelo que certamente já escolheu.

DIST. DE AUTOMÓVEIS SERIDÓ S/A

Av. Salgado Filho. 1669

AGENDA DO EMPRESÁRIO

OBRIGAÇÕES PARA O MÊS DE NOVEMBRO

Dia 1° — Início do prazo para entrega à Delegacia Regional do Trabalho, da relação de menores empregados, conforme exige o art. 433 da CLT.

Dia 10 — Último dia para recolhimento do PIS relativo ao faturamento de maio;
— Prazo final para recolhimento do PIS referente à folha de pagamento de maio;
— último dia para entrega do DRC solicitando DIPIS para cadastro dos empregados admitidos em outubro, ainda não cadastrados no PIS;
— prazo final para remeter ao IBGE as 2ªs. vias das notas fiscais referentes às operações realizadas em outubro.

Dia 15 — Último dia para comunicação à Delegacia Regional do Trabalho das dispensas ou admissões do mês de outubro.

Dia 20 — Prazo final para entrega dos documentos para cadastro do PIS referentes às admissões de outubro de funcionários que estejam sendo cadastrados pela Empresa.

Dia 30 — Último dia para recolhimento ao INPS dos descontos em folha de pagamento dos empregados, mais a contribuição patronal sobre a remuneração paga ou devida em outubro;
— prazo final para recolhimento do IUM ao Banco do Brasil referente às operações de setembro;
— último dia para recolhimento do Imposto de Renda descontado na fonte dos rendimentos pagos a título de comissões e honorários no mês de outubro;
— prazo final para depósito do FGTS dos valores referentes às remunerações pagas em outubro;
— último dia para pagamento aos empregados da parte referente à metade do 13º salário, desde que não tenha sido pago por ocasião das férias ou em meses anteriores;
— prazo final para pagamento do ISTR (Imposto sobre Serviços de Transportes Rodoviários intermunicipal, interestadual de passageiros e cargas);
— último dia para as empresas com balanço encerrado em 30/7 realizarem a correção monetária do Ativo Imobilizado.

TRANSPORTE DO LEITE ISENTO DE ISTR

Pelo Parecer Normativo CST nº 81, tanto o serviço de transporte de leite produzido e oriundo da zona rural como os dos tipos A, B e C, referidos no Art. 507 do Regulamento da Inspeção Industrial e Sanitária de Produtos de Origem Animal, são isentos do ISTR.

DEDUÇÕES PERMITIDAS PARA DESCONTO NA FONTE

São permitidas as seguintes deduções para determinação da renda líquida mensal, sujeita ao desconto do Imposto de Renda na Fonte sobre rendimentos de trabalhos assalariados:

- 1) encargos de família, à razão de Cr\$ 900,00 por dependente;
- 2) importância equivalente à de dois dependentes, a partir do mês em que o contribuinte completar 65 anos de idade;
- 3) contribuições para institutos e caixas de aposentadorias e pensões, ou outros fundos de beneficência;
- 4) contribuição sindical e outras para o sindicato de representação da respectiva classe;
- 5) pensões alimentícias pagas em virtude de sentença judicial definitiva;
- 6) despesas com ação judicial necessária ao recebimento dos rendimentos, inclusive de advogado, se tiverem sido pagas pelo contribuinte.

PREÇOS DO ALGODÃO

De conformidade com os preços estipulados, o algodão está sendo vendido atualmente, conforme informação do diretor do Departamento de Classificação do Algodão da Secretaria de Agricultura, Walter Lopes, na seguinte tabela:

TIPO PREÇO P/KG. Tipo Preço p/Kg.

Algodão Sertão.....	Cr\$ 9,00
Algodão Seridó.....	Cr\$ 10,50
Algodão Mata.....	Cr\$ 8,00
Algodão Fibra Longa.....	Cr\$ 10,80

COMPLEMENTAÇÃO DO PREÇO PARA ALGODÃO EM PLUMA

O cálculo da complementação do preço da exportação do algodão em pluma, pela CACEX do Banco do Brasil, obedecendo o percentual de até 28% sobre o valor FOB da mercadoria exportada, segundo o comunicado nº 78/30 da CACEX, fica prorrogado até 31/12/78, continuando assim em vigor.

CORREÇÃO MONETÁRIA DE DÉBITOS FISCAIS

De conformidade com a Portaria nº 38/78, de 02/10/78, o secretário municipal de Finanças adotou os coeficientes abaixo para aplicação sobre os débitos fiscais para o 4º trimestre/78:

ANOS	1º trim	2º trim	3º trim	4º trim
1978	1,087	1,000	—	—
1977	1,419	1,335	1,273	1,187
1976	1,962	1,802	1,651	1,557
1975	2,543	2,413	2,275	2,132
1974	3,377	2,976	2,841	2,702
1973	4,001	3,895	3,762	3,622
1972	4,531	4,399	4,280	4,144
1971	5,506	5,175	4,930	4,753
1970	6,565	6,370	6,005	5,762
1969	7,777	7,597	7,162	6,790
1968	9,451	8,952	8,515	8,103
1967	11,585	11,077	10,649	10,167
1966	15,264	14,035	13,056	12,309
1965	19,953	19,075	18,270	17,232
1964	—	30,329	26,840	22,634

AS MELHORES MARCAS DE MÓVEIS E MÁQUINAS PARA ESCRITÓRIO ESTÃO NA COMSERV.

Calculadora "Teknika 2103-P"

Mesa "Formobile"

Fichário "Visisystem"

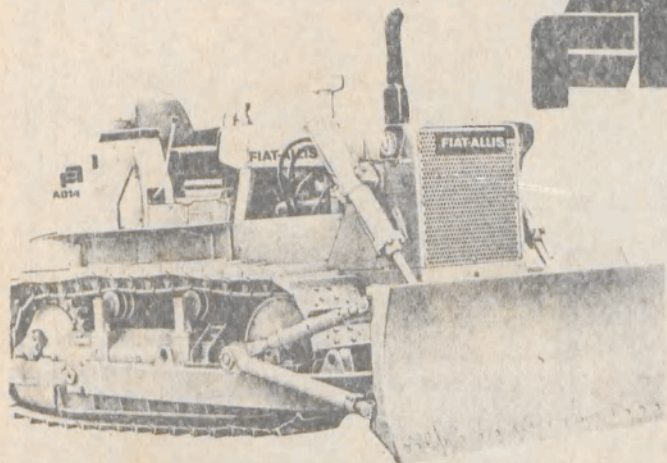
Cofres "Marte"

COMSERV — Comércio, Representações e Serviços Ltda.

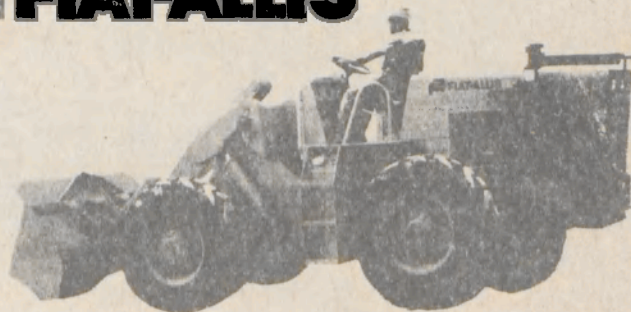
Máquinas de Escrever, Calcular, Eletrônica, Móveis de aço, Sistema de Arquivamento Racional e Artigos p/ Escritório. Móveis domésticos em geral. Rua Cel. Estevam, 1416/18 Fones: (842) 222-4042 — 222-3203 — Alecrim — Natal-RN.

A TURMA DA PESADA

FIAT-ALLIS



TRATORES DE ESTEIRA "FIAT-ALLIS"



PÁS CARREGADEIRAS DE RODA E ESTEIRA "FIAT-ALLIS"

DRESSER

Galion



GUINDASTES "GALION"
ATÉ 14 TONELADAS

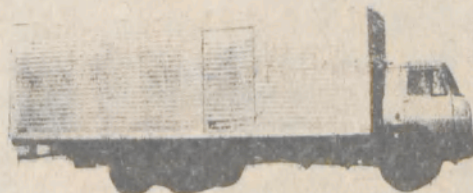
TT
TEMATERRA



ROLOS COMPACTADORES "TEMA-TERRA"

FIAT

CAMINHÕES MEDI-
OS E PESADOS
"FIAT-DIESEL"



VALMET

HWB



MOTONIVELADORAS "DRESSER-HWB"



TRATORES DE PNEUS
E EMPILHADORAS "VALMET"

E UMA LINHA COMPLETA DE IMPLEMENTOS

W

COMERCIAL WANDICK LOPES S/A

R. TEOTÔNIO FREIRE, 218 - FONES: 222.1525 - 222.3778 - 222.4180 e 222-1554 - NATAL-RN
RUA ALFREDO FERNANDES, 5 - FONE: 321.5186 - MOSSORÓ-RN.

FEIRAS DE GADO — RESULTADOS

POSITIVOS, QUASE SUCESSO

Feita a cotação das opiniões dos pecuaristas do Rio Grande do Norte, chega-se à conclusão de que foram muito bons os resultados das feiras e exposições de animais levadas a efeito este ano pela Secretaria de Agricultura nas cidades de Caicó, Nova Cruz, Mossoró e Natal. Embora ainda exista uma série de falhas a corrigir.

A julgar pela opinião de quase que a totalidade dos pecuaristas do Rio Grande do Norte, a Secretaria de Estado da Agricultura pode ficar tranqüila que as feiras de gado realizadas no Estado atingiram os objetivos. E se o órgão que orienta a pecuária potiguar quiser, poderá até pôr em prática o seu plano de elevar o número das referidas feiras, pois a medida será recebida de braços abertos por todo aquele que se dedica à pecuária.

Mas, será que as feiras atingiram o grau de perfeição? Será que não houve falhas? Procurando opiniões daqui e dali, traduzindo certas declarações bastante sutis, chega-se à conclusão de que ainda há muito a melhorar. E, naturalmente, não poderia deixar de ter falhas, promoções que exigem a mobilização de inúmeros setores e de órgãos de diferentes esferas.

Os números apresentados pelos criadores como excelentes e até tranqüilizadores para a pecuária do Estado são, na verdade, apenas paliativos para camuflar e reduzir um pouco o nosso grande atraso em matéria de pecuária. Estados com os mesmos potenciais climáticos e territoriais que o nosso conseguem disparar numa faixa bem mais merecedora de elogios e bem mais significativa em termos nacionais. A verdade é que ainda estamos engatinhando em matéria de criação de gado, embora todos reconheçam que há um interesse muito grande do criador do Rio Grande do Norte em

superar a fase e partir firme para a reabilitação total.

MELHORA DOS REBANHOS — Para o empresário Sidney Marques Fonseca, "as feiras de gado realizadas este ano no Estado só trouxeram benefícios, considerando-se o número de matrizes negociadas que girou em torno das oito mil cabeças. Deixou patente ao criador que também houve uma melhora considerável do padrão genético pelo fato do gado trazido de bacias leiteiras tradicionais, como é o caso de Batalha e Águas Belas, no Estado de Pernambuco, o que vem mostrar que o pecuarista potiguar já começa a se preocupar com a qualidade do nosso rebanho".

Essa opinião de Sidney Fonseca é corroborada por uma grande quantidade de criadores do Estado entre eles Kléber Bezerra, Hélio Nelson, Aristides Porpino e José Valdenício de Sá Leitão, este último, o atual presidente da Associação dos Criadores de Gado do Estado do Rio Grande do Norte, que fez questão de acrescentar apenas às declarações de Sidney Fonseca que "as feiras de gado deste ano serviram também para que os bancos de um modo geral e o Banco do Brasil de modo particular, já que é o maior agente financeiro, tivessem uma noção mais ampla do valor do gado no Estado. Anteriormente, os bancos estabeleciam um teto e privavam o criador de adquirir um animal um pouco mais caro. Agora, não, pois os ge-

rentes puderam ver «in loco» o avanço e o desenvolvimento que o nosso Estado está experimentando no setor".

LEILÃO DE GUZERÁ — Quando chegou à nossa capital a notícia de que a Secretaria da Agricultura estava pleiteando a realização, no Parque de Exposições Aristófares Fernandes, de uma amostra nacional de gado Guzerá, foi um verdadeiro espanto. E esse espanto advinha somente do fato de que a raça não era criada em larga escala entre nós e muitos tinham grande dúvidas sobre se ela poderia ou não conseguir sucesso num Estado da Região Nordeste, onde praticamente oitenta por cento das suas terras estão sob a inclemência de um clima quente que reduz quase que a zero todas as possibilidades que um criador tem de obter sucesso em determinados anos, quando a falta d'água chega arrasadora.

Mas, desconhecendo a preocupação dos pecuaristas e somente tomando por base o bom resultado da criação de gado Guzerá do governador Tarcísio Maia, na sua fazenda da Região Oeste, a Secretaria «arregaçou» as mangas e caiu em campo para a concretização do evento. O governador disse: faça-se a exposição; e a exposição foi feita, precedida de um excelente aparato publicitário que conseguiu atrair, logo de início, criadores de todo o País que chegaram à nossa capital trazendo à tiracolo os bancos particulares que faci-



Os pecuaristas querem que se aumente o número de feiras de gado.

litariam os possíveis financiamentos no decorrer da exposição.

“Apesar de badalada e criticada” — disse Sidney Fonseca — “a feira de Guzerá foi uma oportunidade raríssima do criador se aperfeiçoar e adquirir novos e valiosos conhecimentos de uma raça que, apesar de pouco difundida, é uma das que se adaptam melhor ao criatório do Nordeste”.


Além dessa raríssima oportunidade, os criadores também elogiaram e gostaram do convívio com grandes autoridades em pecuária no País, como José Resende Perez, que empolgou um auditório selecionado falando sobre a pecuária nacional. E outro empresário fez questão de afirmar que a exposição de gado Guzerá foi “um marco na história da criação de gado no Estado”.

Kléber Bezerra também achou a exposição «um sucesso». Ele comprou um pequeno plantel e já manteve algumas ligações telefônicas com o Sul do País procurando no mais curto espaço de tempo assimilar a criação da raça Guzerá. Elogiou também o sistema de leilão que foi implantado e até sugeriu que ele fosse usado daqui para a frente em nossas próprias feiras.

AUMENTO — Diante de tantas declarações elogiosas, já era de se

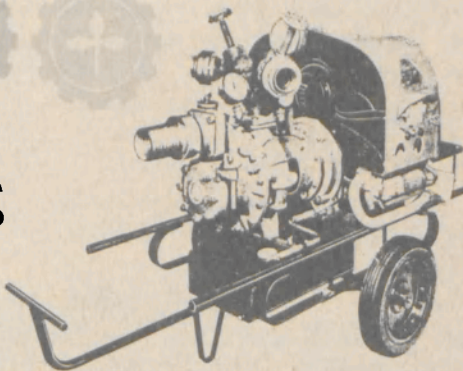
estranhar que os pecuaristas do Rio Grande do Norte fossem de imediato sugerir à Secretaria da Agricultura a realização de mais feiras para o próximo ano. E a sugestão veio a

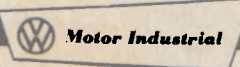
calhar, exatamente porque o pensamento do secretário Haroldo Bezerra, desde algum tempo, é elevar o número, chegando até a examinar pessoalmente a viabilidade de já no

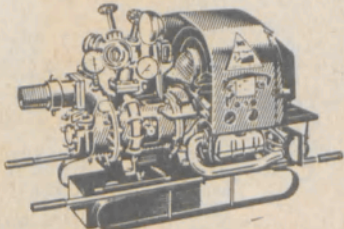


HOOS **MOTO-BOMBA**
CONTRA INCÊNDIO

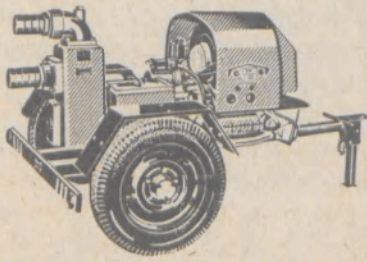
Aguajet







moto-bomba **Aguajet**
modelo portátil sobre "skids"



moto-bomba para água suja tipo 140
sobre carroto (aro 15")

COBRAZ **MECÂNICA INDUSTRIAL LTDA.**

AV. SALGADO FILHO, 2860 — FONES: 231-1549 — 231-2725 — 59.000 — NATAL-RN.

próximo ano se chegar à efetivação da feira de Santa Cruz.

Sabe-se tão somente que as feiras serão aumentadas, sem no entanto o órgão oficial ter divulgado qualquer definição nesse sentido. Apenas, ouvindo-se os criadores, observa-se que eles dão sugestões sempre puxando para o lado das suas respectivas regiões. Uns querem feira em João Câmara, justificando o fato de ser naquela região onde está residindo o maior criador do Estado, Antônio Soares da Rocha, que nesta exposição de gado Guzerá adquiriu nada menos do que 15 reprodutores. Já Kléber Bezerra defende a realização de uma feira em Santa Cruz pelo fato de já ter sido aprovada pelo secretário, embora não oficialmente, porque o local oferece toda a infra-estrutura necessária para a realização de uma promoção desse tipo. E por aí, dependendo da região, o criador vai pedindo uma feira, sempre colocando na frente o argumento de que a Paraíba realiza dezesseis por ano, enquanto que nós temos apenas quatro. O fato real é que se tiver que aumentar, somente duas cidades ganharão feiras, pelo menos para o próximo ano. São elas: Pau dos Ferros e Currais Novos.

FEIRAS LIVRES — Quando se diz que foi sentida, nas entrelinhas, alguma insatisfação por parte dos criadores, é pelo fato de alguns terem deixado transparecer o grande valor que dão às feiras livres, criticando conseqüentemente a ausência desse tipo de comercialização na feira de Natal. José Valdenício de Sá Leitão chegou a dizer que se o pecuarista tem dinheiro para comprar três matrizes puras, na feira livre ele poderia comprar seis e um bom reprodutor, reforçando numericamente o seu plantel. Porém, agindo dessa forma, o pecuarista não estaria dando um passo decisivo para a melhoria do padrão genético do Estado, permanecendo num avanço lento cultivando a mentalidade do gado mestiço e nunca do gado puro de origem, como alguns já vêm fazendo e com sucesso.

No fim das contas, cada um pensa de uma maneira diferente. Há os que insistem em afirmar que as feiras são prejudiciais pelo fato de fomentar o aumento do preço do gado e favorecer aos mais espertos, que adquirem o gado na entressafra para venderem nos períodos de feiras, quando as facilidades são muito maiores. No princípio do ano, o Banco do Brasil só estava financiando compra de gado nos períodos de feiras; no entanto, atualmente, já abriu o financiamento para todos os meses do ano, o que em nada muda a situação do criador, segundo Sidney Fonseca:

“Atualmente, o Banco do Brasil está aberto. Nas exposições o criador tem condições, apesar de ser um preço um pouco mais caro, de comparar, escolher, o que termina se transformando em lucro e melhorando o padrão genético do rebanho. Comprando nas fazendas, quem manda é o dono e as coisas ficam mais difíceis”.

Dessa forma, foi aceitável a realização das quatro feiras de gado (Caicó, Nova Cruz, Mossoró e Natal) no Rio Grande do Norte. Sabe-se, no entanto, que para o próximo ano, quando deverá aumentar o número

de feiras, que a Secretaria de Agricultura deverá aumentar e melhorar as condições físicas dos parques. E espera, ainda, que ela mantenha o nível da alimentação deste ano; que dobre a fiscalização veterinária para evitar que gado contaminado ou «em vias de» prejudique os rebanhos vizinhos, como foi o caso de Caicó; e que continue realizando as exposições nacionais mas que não esqueça da feira livre que ainda é a grande paixão do nosso pecuarista. E não pode parar por aí. Todos sabem que feira de gado melhora o nível do rebanho do Estado mas não é o único ponto de apoio para o desenvolvimento da nossa pecuária.

Existem planos válidos dormindo nas gavetas da Secretaria, como o da aquisição de parques móveis, da divisão das propriedades em categorias para a implantação da inseminação artificial, de outros tantos projetos visando o incentivo à formação de pastagens. O que não se pode aceitar é um órgão oficial de braços cruzados, numa hora em que a pecuária do Rio Grande do Norte precisa recuperar o tempo perdido e, pelo menos, alcançar o nível da pecuária dos Estados vizinhos.

MANGUEIRAS “diversos usos”
CORREIAS transportadoras também
diversos usos com a tradição e a
tecnologia GOODYEAR é com CÉSAR.

e ainda todos os tipos de acessórios para mangueiras, tais como uniões duplas, engates rápidos, etc.



CÉSAR Comércio e Representações Ltda.

RUA DR. BARATA, 209 — CX. POSTAL, 71 — FONES: 222-0955 E 222-4754 — NATAL-RN.

MEDEIROS & CIA. S/A, COMO SEMPRE, ENTRE OS MAIORES CONTRIBUINTES DO ESTADO

Uma indústria implantada em 1936, voltada para o beneficiamento do algodão produzido na região seridoense do Rio Grande do Norte, graças ao esforço e ao pioneirismo do seu fundador, coronel **João Medeiros**, e ao trabalho continuado pelos seus filhos, está hoje transformada num dos mais sólidos e tradicionais empreendimentos do Estado. Trata-se de **Medeiros & Cia S/A**, que aparece em 17º lugar entre os maiores contribuintes do ICM, e que hoje se dedica não apenas a plantar e descarregar algodão, mas a fabricar óleos comestíveis e torta para gado. Entre os seus planos imediatos está a exploração do caju, através do beneficiamento e da exportação da castanha, com o que elevará para 800 o número dos seus empregados na cidade de Jardim do Seridó, sede da empresa.

Com um capital social de Cr\$ 25 milhões e ocupando com as suas instalações industriais uma área de 6 mil metros quadrados, **Medeiros & Cia S/A** é hoje um dos maiores produtores e beneficiadores de algodão fibra longa do Nordeste, vendendo toda a sua produção à indústria têxtil do Rio Grande do Norte, do Rio de Janeiro e de São Paulo. O seu óleo comestível das marcas **Algol** e **Mavioso** é consumido praticamente em todos os Estados da região e em Minas Gerais, representando em torno de 40% do faturamento da empresa; enquanto a produção de torta abastece o Rio Grande do Norte e a Paraíba.

O COMEÇO DE UM GRUPO

Foi a partir desta indústria que o grupo Medeiros se firmou entre os mais destacados grupos econômicos do Rio Grande do Norte, e hoje os seus negócios se estendem principalmente para o ramo de confecções masculinas, através da **Soriedem S/A Confecções**, empresa que já conta com fábricas em Natal e em Jardim do Seridó e que já atende ao mercado nacional com etiquetas famosas principalmente na área jovem.

O grupo Medeiros, que também colo-



Fundado pelo saudoso cel. João Medeiros, a firma **Medeiros & Cia. S/A** se constitui num dos mais dinâmicos empreendimentos industriais do RN.



Em breve, o grupo **Medeiros** aumentará sua oferta de empregos em Jardim do Seridó, passando a contar com 800 empregados.

cou a **Soriedem** entre os maiores contribuintes do ICM (29º lugar no Estado, apesar de gozar de isenções parciais deste imposto), continua seguindo fielmente o exemplo de idealismo e os princípios de correção deixados pelo seu fundador, e tem consciência de que muito ainda deverá realizar em favor do desenvolvimento do Rio Grande do Norte.

A diretoria de **Medeiros & Cia. S/A** está composta por **Ana da Cunha Medeiros** — diretor-presidente; **Djalma da Cunha Medeiros** — diretor-comercial; **Edson da Cunha Medeiros** — diretor-gerente; **Edmundo da Cunha Medeiros** — diretor-industrial; e **Garibaldi da Cunha Medeiros** — diretor-técnico.

SOGEL ENTRA NA ERA DO COMPUTADOR

A **Sociedade Oeste Ltda. — SOCEL**, entra na era do computador. Acaba de chegar para aquela empresa o primeiro computador a operar em Mossoró. Trata-se de um **BURROUGHS — 2ª geração**. O diretor da **SOCEL**, **Noguchi de Góis Rosado**, informou que já está sendo treinado pessoal especializado para operação e programação no computador. A princípio, ele será utilizado para controle de estoque, escrita mercantil, controle de duplicatas, pagamentos, folhas de pagamentos e mais alguns serviços contábeis. A **SOCEL** é bastante conhecida em toda a região como uma empresa que procura a cada dia dinamizar e modernizar as suas atividades.

MAIS RECURSOS PARA AS EMPRESAS

A agência do **Banco do Nordeste do Brasil** em Mossoró anunciou a abertura de linha de financiamentos destinada ao aumento de capital de empresas industriais e comerciais, com prazo de oito anos para pagamento, e dois anos de carência. As primeiras propostas com este objetivo já começaram a ser analisadas. Trata-se na realidade do **Programa de Operações Conjuntas — POC**, e **Financiamentos a Acionistas — FINAC**. O gerente do **BNB**, **Francisco Ataíde**, anunciou que o teto máximo de operações dentro do **POC/FINAC** é da ordem de Cr\$ 2 milhões para as categorias industriais e comerciais. De outro lado, o gerente ainda confirmou para o dia 30 de outubro a inauguração da agência do **BNB** na cidade de Martins.

SIMA TERÁ SUB-AGÊNCIAS EM MOSSORÓ E AÇU

José Anchieta Lira, executor do convênio **SUDENE/Secretaria de Estado da Agricultura, Ministério da Agricultura e CEASA**, esteve em Mossoró tomando as providências preliminares para a instalação da sub-agência local do **Sistema de Informações do Mercado Agrícola**. Ele já procedia da cidade de Açu onde estivera com o mesmo objetivo. Aqui em Mossoró a sub-agência da **SIMA** ficará localizada no Centro de Abastecimento da **COBAL** e, em Açu, no **Mercado do Produtor**. O objetivo deste serviço é manter informados os produtores acerca da posição dos preços de gêneros alimentícios de primeira necessidade em nossa região e no País. As sub-agências do **SIMA** em Mossoró e Açu já começarão a funcionar em novembro.

SILVAN VENCE CONCORRÊNCIA NACIONAL

A **Indústria de Móveis SILVAN S/A** acaba de ganhar importantes concorrências da qual participaram várias grandes empresas de mobiliário do País. Trata-se do fornecimento de todos os móveis de escritório do **Conjunto SESI/SENAI** a ser inaugurado dentro em breve em Natal. O contrato a ser firmado entre a **SILVAN** e o **Serviço Social da Indústria/Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial**, é da ordem de Cr\$ 2 milhões. O diretor **Silvio Mendes Júnior** informa que a sua empresa já se prepara para cumprir o contrato a ser firmado com o **SESI/SENAI**, a fim de que se cumpra o prazo de entrega de todos os móveis de escritório do novo conjunto. Recentemente a **SILVAN** já ganhara concorrência para mobiliário agências do **BNB** no Ceará e interior de Minas Gerais.



Laureano Alves da Paixão

PLASMOL AMPLIA INSTALAÇÕES FÍSICAS

Laureano Alves da Paixão anuncia a ampliação física das instalações da **Plásticos de Mossoró Ltda. — PLASMOL**. A área coberta da indústria devida atinge com os serviços de construção já iniciados, cerca de 5 mil metros quadrados. Feito isso, ele já anuncia que a produção de sua empresa, em 1979, deverá subir para 250 toneladas/mês, quando atualmente ela se situa em 184 toneladas. Oferecendo 112 empregos diretos, a **PLASMOL** deverá ampliar este mercado de trabalho em cerca de 25 por cento a partir dos primeiros dias do próximo ano.

EIT INSTALA CANTEIRO PARA CONJUNTO DO INOCOOP

A **Empresa Industrial Técnica S/A — EIT**, já instalou o seu canteiro de obras no local onde deverá construir o primeiro conjunto residencial do **INOCOOP**, em Mossoró. As obras deverão se iniciar por todo o mês de novembro, devendo ser edificadas 169 casas residenciais do tipo "A" e "B", conforme a padronização do **Instituto Nacional de Orientação às Cooperativas Habitacionais**. Este primeiro conjunto residencial do **INOCOOP** em Mossoró deverá se destinar ao pessoal de renda média superior a Cr\$ 10 mil mensais (renda familiar), e as prestações das casas deverão ficar em torno de Cr\$ 3.500,00 a Cr\$ 4.000,00. O conjunto se chamará «**Nova Betânia**» e se localizará no bairro do mesmo nome.

DUAS AGÊNCIAS BANCÁRIAS EM CARAÚBAS

A cidade de Caraúbas ganhará proximo duas agências bancárias. O **Banco do Estado do Rio Grande do Norte S/A** já escolheu um terreno, situado à Praça São Sebastião, para a localização de sua sede, cujos trabalhos de construção serão iniciados imediatamente. De outro lado, a **Caixa Econômica Federal** não construirá novo prédio, mas está procedendo à remodelação e adaptação em instalações localizadas no centro da cidade caraubense, para fazer funcionar sua agência ali, no mais tardar até janeiro do próximo ano. Serão os dois primeiros estabelecimentos bancários a se instalarem naquela cidade.

Cr\$ 4,5 MILHÕES PARA COMÉRCIO DE MOSSORÓ

O **IPE** destinou Cr\$ 4,5 milhões para o **Crédito Natalino** em Mossoró neste ano de 1978. A confirmação foi do próprio presidente do órgão, **Efrem Lima**, adiantando que o benefício do crédito este ano será extensivo não só aos funcionários estaduais mas também aos funcionários da **FURRN**, Câmara Municipal e Prefeitura de Mossoró. E o volume de vendas não ficará só nisso. Ele poderá ser ampliado, pois segundo confirmou **Efrem Lima**, existe suplementação para atender a outras solicitações. As vendas pelo **Crédito Natalino** já começaram a ser feitas a partir do dia 10 de novembro. O comércio local ficou eufórico com a notícia, vez que no ano anterior as vendas de fim de ano foram altamente incrementadas por estas verbas do **IPE**.

CURTUME RIONORTE INGRESSA NA ERA DOS MANUFATURADOS

A fabricação de brindes em couro, para atender ao mercado regional, é o primeiro passo que o *Curtume Rionorte* dá no sentido da industrialização mais ampla da matéria-prima que ele mesmo produz.

Considerada uma das grandes indústrias de beneficiamento de couros do Estado, fornecendo em escala normal matérias-primas para a fabricação de calçados e de confecções, o **Curtume Rionorte Ltda.** parte agora para atender a um novo segmento do mercado produzindo uma linha de manufaturados já devidamente testados e aprovados no comércio. Fabricando bolsas, chaveiros, cintos, carteiras de cédulas, capangas, pastas para documentos, capas para catálogos e agendas, além de outros artigos, a empresa está dando ênfase à produção de brindes promocionais, ou seja, artigos com mensagem publicitária impressa, principalmente chaveiros de couro, que estão penetrando com o maior sucesso no mercado regional.

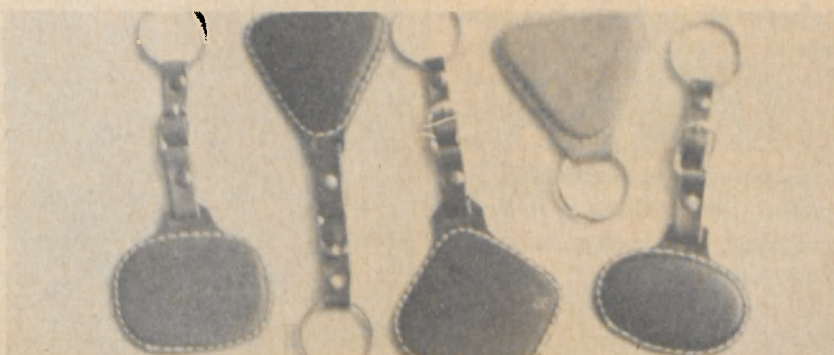
Afrânio de Souza Amorim, diretor do **Curtume Rionorte**, constatou através de uma pesquisa encomendada a uma das maiores agências de propaganda e marketing do Nordeste, que existe na região todo um mercado disponível, capaz de consumir, por ano, até 2 milhões de unidades de brindes de couro, principalmente chaveiros. A partir dessa constatação, o **Curtume Rionorte** se estruturou para atender a essa área, montando um completo departamento de arte, um setor de vendas, máquinas de serigrafia para imprimir em couro, além de contratar mão-de-obra especializada (artesãos e técnicos).

A VANTAGEM DO COURO

O lançamento dos primeiros protótipos dos brindes em couro foi seguida das visitas do pessoal do departamento de vendas ao comércio e à indústria natalense, resultando daí um excelente volume de encomendas que já justifica o investimento feito. A reação dos executivos visitados, ao conhecerem os diversos modelos de brindes e ao se inteirarem dos seus preços, tem sido a melhor possível, todos reconhecendo as inúmeras vantagens do couro, um produto bonito, nobre, durável e original. Como seus principais clientes, o Curtume já conta, hoje com a UFRN, órgãos estaduais e



Afrânio Amorim está preparando uma estrutura de vendas para cobrir os principais centros da região.



O Curtume Rionorte deixa de ser um simples produtor de matérias-primas, passando agora a industrializar o couro. Entre as suas linhas de manufaturados, estão as bolsas, chaveiros, cintos e pastas para documentos.

várias indústrias de grande porte, além de firmas do nosso comércio.

Os chaveiros (brindes mais procurados) são leves e macios, não se atraindo com o tabelier do carro nem prejudicando (por conta do seu peso) a ignição do veículo. Além de tudo, são extremamente duráveis, pois não quebram, não rasgam e o couro jamais apodrece, com o detalhe de que representam um produto nobre, impressionando bem a quem o recebe. Eles são fabricados em vários formatos e em cores variadas.

Tudo já está preparado no sentido de que os centros maiores da região comecem a ser visitados pela equipe de vendas do Curtume, que assim dá início a uma acertada política de diversificação, saindo da faixa estrita de produtor de matérias-primas.

Os interessados em adquirir para as suas empresas os brindes em couro podem telefonar para 222-3013, solicitando a visita de um vendedor, ou se dirigir diretamente ao **Curtume Rionorte**, à rua Mário Negócio, 2360 — Natal-RN.

DIATOMITA — UM MINÉRIO QUE COMEÇA A PESAR NA ECONOMIA

A diatomita é um minério valorizado. Toda a produção do Rio Grande do Norte (o maior produtor do País) é vendida por antecipação às indústrias químicas, de bebidas e de tintas do Sul. No entanto, ainda existe muita gente fazendo mal uso da diatomita, fabricando tijolos com o minério.

O Rio Grande do Norte é o maior produtor de diatomita no Brasil. De uso muito acentuado na indústria química (como filtrante e isolante) e na fabricação de tintas, e muitas outras aplicações, a produção de diatomita do Rio Grande do Norte é toda vendida antecipadamente. A procura intensa dá uma perspectiva muito boa para o nosso mercado produtor. Com preço que varia, de conformidade com o tipo, entre Cr\$ 2,70 a Cr\$ 7,00 por quilo, as 700 toneladas mensais produzidas pelo RN possibilitam uma boa receita para os produtores e para o Estado. No município de Ceará Mirim estão as maiores reservas do Brasil, quando a rigor no País praticamente não existem grandes reservas e por isso o País importa 40% da diatomita necessária ao consumo da indústria nacional.

O QUE É — O minério diatomito ou diatomita (com ambas as denominações corretas, pois o sufixo «ita ou ito» significam pedra), é originário da fossilização das diatomáceas (seres unicelulares) em contato com a sílica (areia). Sua formação tem provavelmente cerca de 22 milhões de anos. O «habitat» das diatomáceas pode ser tanto as águas salgadas como as águas doces, e segundo os estudos feitos a seu respeito tem-se estabelecido que a fixação do silício pela diatomácea está ligada à história geoquímica da decomposição das argilas caulínicas por via biológica, presumindo-se que ela se

apoderou da sílica das argilas para constituir seu material de estrutura. Elas compreendem 100 gêneros e possuem 2.700 espécies.

EXTRAÇÃO — “A extração da diatomita para nós não é muito fá-

cil” — afirma Almir Artêmio Peixoto de Melo, diretor das firmas DIAFIL — Diatomita Potiguar Ltda. e DIANORTE — Mineração Guajiru Ltda., as maiores produtoras do minério no Rio Grande do Norte e do País. “Ela é extraída da jazida com



A diatomita já está sendo beneficiada no RN para ser vendida à indústria química do Sul do País.

muita dificuldade, uma vez que as reservas são pequenas e de acesso difícil para localização do minério. Além disso, existem inúmeros tipos do minério, dificultando ainda mais sua extração".

RESERVAS — "As reservas do Rio Grande do Norte são pequenas"; volta a explicar Almir Melo, como também são pequenas todas as reservas de diatomita conhecidas no Brasil. No nosso Estado não existe, a rigor, uma reserva de grande porte que, por si só, compense grandes investimentos e técnicas avançadas para extrair o minério. "Atualmente temos jazidas em Ceará Mirim (as maiores do Estado), e onde existe a maior produção, assim como temos também jazidas em Barra de Maxaranguape e Ielmo Marinho, que vêm produzindo regularmente" — declara ele.

Com relação ao assunto, depois de promover o cadastramento mine-

ral que apresentou 700 ocorrências de diatomita em nosso Estado, depois de elaborar o mapa geológico, o Governo partiu para elaboração, através da CDM (Companhia de Desenvolvimento de Recursos Mineiros), do Plano Quadrienal, desenvolvendo-se paralelamente os chamados «Planos Específicos». E, dentre estes, o estudo tecnológico da diatomita. Conforme informações do diretor-técnico da CDM, Wellington Neri, "este estudo tem preocupações no campo da quantificação e classificação dos depósitos no Estado, para desenvolvimento, em segunda etapa, de um programa de utilização de um novo processo tecnológico do aproveitamento do minério".

MAU USO — Atualmente, o uso mais comum da diatomita é na fabricação do tijolo branco, muito fora, portanto, da melhor aplicação, que ocorre na filtragem, nos isolantes,

nas tintas e outras aplicações da indústria química. É Wellington Neri quem explica:

"A diatomita tem sido muito mal aproveitada no tijolo branco, quando a sua função nobre é quase que ignorada uma vez que não existe ainda em nosso País um processo tecnológico de beneficiamento do minério, em todos os seus requisitos; contudo, o CTA — Centro Técnico da Aeronáutica, de São Paulo e o Centro de Pesquisas e Desenvolvimento da Bahia — CEPED, estudam uma maneira de viabilizar a implantação desse processo industrial de beneficiamento".

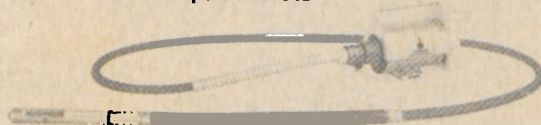
MERCADO — Basta citar o fato de que o Brasil ainda importa 40% de suas necessidades, para se confirmar que o mercado da diatomita está totalmente aberto para o Rio Grande do Norte. Para o diretor da DIAFIL, Almir Melo, "desde que

CEMAC LTDA.

Compactadores



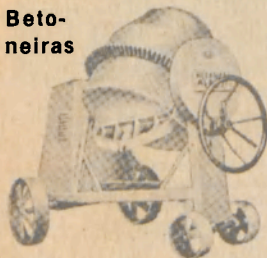
Vibradores p/Concreto



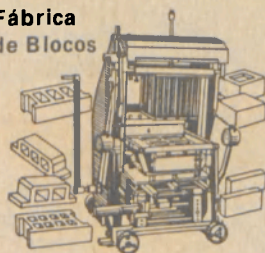
20 ANOS DE TECNOLOGIA
COM FIRMA RECONHECIDA

VIBRO DYNAPAC

Betoneiras



Fábrica de Blocos



Tradição de
35 anos



Mecânica Alfa S.A.

A OPÇÃO QUE FALTAVA

CA INDUSTRIAL

Stamitide
BRASITALIA



**TRATORES
DE PNEUS E ESTEIRAS**

CEMAC LTDA. — Comércio de Máquinas, Equipamentos, Aparelhos e Peças para Indústria e Agropecuária.

Rua Cel. José Bernardo, 976 — CGC 08.310.278/0001-77 — Insc. 20.063.090-3 — Natal-RN — Tels.: (084) 222-1339 — 222-2475 — Telex (081) 1866 — CELT — BR — CX. Postal - 234.

CEMAC LTDA.

se produza dentro da técnica e atendendo às exigências dos compradores, o mercado estará totalmente aberto e as perspectivas serão cada dia melhores". Já Antônio Ribeiro, diretor da MIRASA, uma outra mineração do setor, afirma que não tem idéia e nega-se a falar deste e outros problemas ligados a diatomita, afirmando "minha firma é muito pequena; estamos começando agora ainda sabemos muito pouco sobre os problemas do mercado".

Almir Melo, demonstrando muita fé no trabalho de suas duas firmas, diz que "se soubermos aproveitar o mercado, realizaremos excelentes negócios" e vai mais fundo: "os maiores compradores estão procurando o nosso Estado; são as grandes usinas nacionais, as refinarias, os fabricantes de cervejas e de refrigerantes, etc. E como não existe estoque do produto acabado, praticamente vendemos tudo antecipadamente, pelos preços atuais do mercado, que no momento oscilam, de acordo com o tipo da diatomita, entre Cr\$ 2,70 a Cr\$ 7,00".

PRODUÇÃO — O nosso Estado produz atualmente, em média, 700 toneladas por mês, de diatomita. Praticamente duas firmas produtoras sustentam toda a produção do RN: a DIAFIL e a DIANORTE. Elas somam nada menos de 600 toneladas mensais do minério, deixando para as demais, apenas 100 toneladas. Pelo visto não se torna tão onerosa a extração do minério, pois as firmas citadas têm apenas 121 empregados (Diafil 29 e Dianorte 92) realizando todo o trabalho, desde a extração da diatomita até os serviços burocráticos.

UTILIZAÇÃO — A diatomita é de emprego muito variado. A produção do Rio Grande do Norte, segundo informa Almir Melo, é usada em sua maior parte como filtrante (mais de 50%), sendo usada também como carga inerte e como material isolante (em cerca de 20%) e em muitas outras atividades (os 20% restantes). Seu uso mais comum acontece

como auxiliar da filtração da água (de rede pública, industrial ou mesmo das piscinas), em xaropes, vinhos, sucos de frutas, produtos farmacêuticos (antibióticos). Como carga inerte, a diatomita é utilizada na fabricação de (tintas, papéis, vernizes, fósforos, borracha sintética, plásticos, inseticidas, etc). É utilizada também como isolante térmico para evitar perda de calor, em caldeiras, destiladores, fornos e outros tipos de equipamentos que trabalham com altas temperaturas. "Um fato interessante — volta a explicar Almir Melo — é que a diatomita pode ser simplesmente moldada na forma e tamanho desejados ou então pode ser misturada com materiais, como o amianto, por

exemplo, e posteriormente ser moldada seca e calcinada".

"A grande verdade é que ainda lutamos com muitas dificuldades — afirma o diretor da DIANORTE — mas se houver a conscientização do empresário produtor do minério e dos órgãos públicos, da importância atual da diatomita para o nosso Estado e para o País, dando maior ênfase ao processo produtivo, tudo ficará mais fácil e também todos lucrarão com isso: Governo, com nova fonte de arrecadação, Estado com maior projeção nacional, empresário produtor com obtenção de maiores lucros e o povo de um modo geral, pelo aparecimento lógico de novos empregos".

Diverno S.A. apresenta um caminhão que nunca passa apertado no centro da cidade.



Mesmo com as suas 6 toneladas de peso bruto total admissível - ou 9 toneladas de capacidade máxima de tração -, o caminhão que nós temos para lhe oferecer ainda consegue ser ágil.

Estamos falando do Mercedes-Benz L-608D, Mercedesinho, o caminhão mais adequado para trafegar nas ruas estreitas e no trânsito intenso das cidades. Porque seu tamanho é compacto, possui grande facilidade de manobra e pode estacionar nas vagas mais apertadas. Seu círculo de viragem é comparável ao do menor

automóvel brasileiro.

Venha conversar com os nossos especialistas em transporte diesel.

Eles vão mostrar a você que, além da agilidade, o Mercedesinho é também econômico, seguro, confortável e, sobretudo, versátil: pode ser equipado com muitos tipos de carroceria, o que permite a sua utilização em um número maior de negócios.

Estas vantagens, aliadas às características próprias de todos os veículos Mercedes-Benz, tornam o Mercedesinho altamente rentável.

O investimento feito na sua aquisição retorna rapidamente com juros e lucros. Muitos lucros.

Mercedes-Benz L-608D, a solução simples para os problemas complexos do transporte urbano. Venha conhecê-lo.



Mercedes-Benz

Diverno S.A. - Distribuidora Potiguar de Veículos e Motores

Matriz: RR-101 - Km 5 - Parque Vale do Piliambu - Fone: 231-1365, 231-1358, 231-1359 e 231-1360 - Natal-RN.
Filial: Av. Alexandre de Alencar, 581 - Alacrim - Fone: 222-2822 - Natal-RN - Rua Cal. Gurgel, 374 - Fone: 321-1875 - Mossoró-RN.

MOINHO DE OURO

— UMA PRESENÇA MARCANTE NA LUTA PELO DESENVOLVIMENTO DO RN

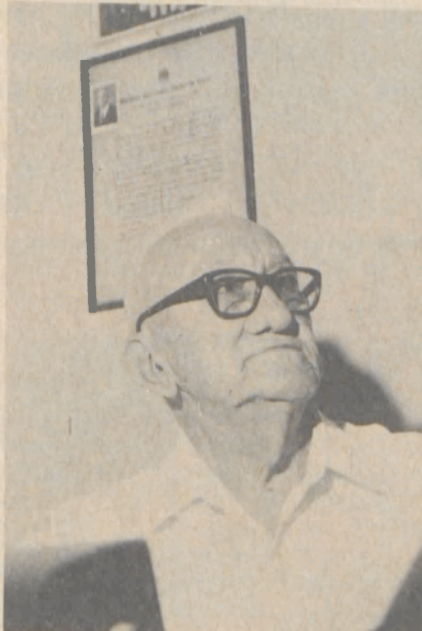
Um equipamento eletrônico que torra 480 quilos de café em apenas vinte minutos e uma produção mensal de dois mil sacos, além da fabricação de colorau e fubá de milho, torna o **Moinho de Ouro Indústria e Comércio Ltda.** uma das empresas potiguares mais importantes no ramo, chegando a galgar os primeiros lugares na relação dos contribuintes do ICM no Rio Grande do Norte no ano de 1977.

Tudo começou em 1936 por iniciativa de **Cecilio Mesquita de Oliveira Lopes** que em 1948 associou-se a **José Mesquita de Oliveira**. Hoje, a empresa conta com sete associados: **Cecilio Mesquita de Oliveira Lopes, José Mesquita de Oliveira, Carlos Mesquita Lopes, Nelson Matos, Emidio Nogueira de Matos, Expedito Mesquita de Oliveira Lopes** e **João Mesquita Lopes**.

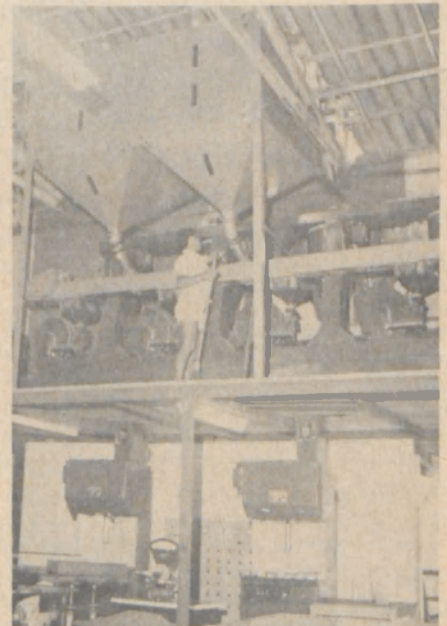
O **Moinho de Ouro Indústria e Comércio Ltda.** produz atualmente o **Café Vencedor**, o **Fubá de Milho Coração de Ouro**, o **Creme de Milho PL**, o **Colorau Coração de Ouro** e produtos de panificação através das panificadoras **Santa Cecília** e **Boa Sorte**, além da distribuição de **Recomil**, um produto de milho instantâneo fabricado em Pernambuco. Para que tudo funcione normalmente e dentro dos padrões de excelente atendimento à sua clientela pré-estabelecidos pela empresa, são ativados setenta funcionários e doze viaturas que distribuem os produtos por todo o Rio Grande do Norte com exceção da Zona Oeste. O Estado da Paraíba também já está sendo atingido. Inicialmente são as cidades que margeiam a BR-101.

O equipamento eletrônico utilizado para torrefação e moagem do **Café Vencedor** faz com que seja dispensado o contato manual, concorrendo assim para a melhora do padrão higiênico. Há também um incinerador de fumaça operando dentro das exigências do Governo Federal, no que se refere ao controle da poluição.

São por todos esses fatores que o **Moinho de Ouro Indústria e Comércio Ltda.** é hoje uma empresa que consegue realizar os objetivos que foram propostos por seus diretores há mais de 42 anos: concorrer para o desenvolvimento industrial do Rio Grande do Norte.



Em 1936, Cecilio Mesquita de Oliveira iniciava a produção do **Café Vencedor**.



Hoje, a empresa conta com os equipamentos mais modernos e se transformou num sólido grupo



Os produtos do **Moinho de Ouro Indústria e Comércio Ltda.** são comercializados em todo o Rio Grande do Norte e em parte da Paraíba.

CONSTRUTORA REBELO FLOR LTDA.

HOMENS QUE A UFRN FORMOU, AJUDAM HOJE A CONSTRUIR O FUTURO DO RN

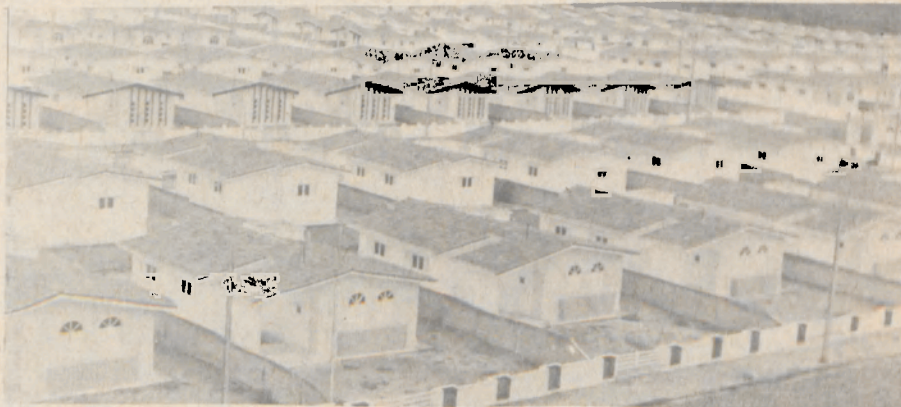
Há sete anos, dois jovens engenheiros recém-saídos da Escola de Engenharia da UFRN se uniam para fundar em Natal mais uma empresa construtora: Luiz Arnaud Soares Flor e Aníbal José Rebelo. Embora cheios de coragem e de boas idéias, eles não esperavam em tão pouco tempo alcançar o nível técnico, a estrutura e o renome que hoje já possuem até mesmo fora do Rio Grande do Norte. A Construtora Rebelo Flor Ltda., inclusive, ajuda agora a construir o Campus da Universidade que formou os seus diretores e a maioria dos engenheiros vinculados a ela.

Com sua presença em todas as regiões do Estado e executando grandes obras que contribuem para o nosso desenvolvimento, a **Construtora Rebelo Flor Ltda.** ocupa um sólido lugar de destaque, na atividade da Construção Civil no Rio Grande do Norte, fruto da aplicação funcional de seus técnicos e da elevada responsabilidade que dispensa às suas obrigações contratuais.

Nascida na atual década, em 1971, quando realizava serviços ou obras de pequeno porte, a empresa evoluiu e, hoje, conta com uma equipe técnico-administrativa, toda formada na Universidade Federal do Rio Grande do Norte, responsável pelo conceito que a **Rebelo Flor** desfruta, pela capacidade de trabalho e reconhecida qualidade das suas obras, que se iguala, pelo menos, às de outras empresas que, vindas de outros Estados e com mais tempo de fundação, têm executado serviços no Estado.

CONSOLIDAÇÃO — O idealismo dos engenheiros **Luiz Arnaud Soares Flor** e **Aníbal José Barbalho Pires Rebelo**, não somente consolidou a **Construtora Rebelo Flor** no ramo da Engenharia Civil, como adicionou à essa atividade, um grande projeto agropecuário, já em adiantada fase de desenvolvimento.

Tendo como filosofia central a captação de obras e serviços que se enquadrem à sua política de trabalho, a **Rebelo Flor** não se afasta da busca constante do equilíbrio entre o trinômio: Cadastro Técnico — Recursos Humanos — Capital. Desta maneira, não se descuida de dispor de equipe técnica e administrativa compatível com as suas potencialidades econômico-financeiras, para atender à



O conjunto Ponta Negra, do INOCOOP, é uma obra que conta com a participação da Rebelo Flor.



O engenheiro Luiz Arnaud Soares Flor dirige a área de construções da empresa.



Inúmeros edifícios do Campus da UFRN foram ou estão sendo construídos pela Construtora Rebelo Flor Ltda.

demanda resultante do seu volume de obras.

ADMINISTRAÇÃO — A organização interna da empresa está distribuída sob uma concepção bastante funcional, com departamentos independentes hierarquicamente, porém interrelacionados quanto aos aspectos técnico ou administrativos. Dentro desse esquema o engenheiro **Luiz Arnaud Soares Flor** dirige a área de Engenharia e o engenheiro **Anibal José Rebelo** comanda a área de agropecuária.

Complementando o quadro, a Construtora, propriamente dita, tem, a partir da sua Diretoria, um primeiro escalão de executivos a nível gerencial, composto as gerências de Planejamento Técnico, de Execução de Obras e Administrativa-Financeira, que cuidam do processo decisório, apoiados por assessorias técnicas inter-disciplinares. A execução das obras é descentralizada, com equipes próprias, de acordo com a natureza de cada projeto.

EXPERIENCIA TÉCNICA — Entre os grandes empreendimentos confiados à **Construtora Rebelo Flor Ltda.**, podemos constatar que o acervo técnico da empresa abrange obras de vários tipos e localizadas em todo o Estado, onde se pode destacar:

a) Pavimentação asfáltica em paralelepípedos, em mais de 100.000 metros quadrados, executados pelo Departamento Nacional de Estradas de Rodagem (DNER), e Prefeituras Municipais;

b) Habitações médias e populares, com mais de 300 unidades executadas, e aproximadamente 500 unidades em exe-

cução, para Cooperativas Habitacionais, supervisionadas pelo INOCOOP, em Natal e em João Pessoa;

c) Pontes e obras d'arte executadas para o Departamento de Estradas de Rodagem (DER-RN), em extensão superior a 300 metros;

d) Edificações Públicas, nas áreas Federal, Estadual e Municipal, como: Pavilhão de garagem do 7º BEComb (área de 2.500 m²), Ginásio de Esporte da ESAM, em Mossoró (área de 1.200 m²), Pavilhão de Cartografia da 3ª DL (área de 3.500 m²), Central de Medicamentos da Secretaria de Saúde (área de 1.000 m²), Instituto Padre João Maria (área de 2.700 m²), Hospital de Currais Novos (área de 4.750 m²), Central Telefônica da TELERN, em Lagoa Nova (área de 1.380 m²), agências do INPS nas cidades de Areia Branca (área de 3.300 m²), de Caicó (área de 3.300 m²) e Mossoró, (área de 3.500 m²), agência do Banco do Brasil, em Mossoró (área de 9.000 m²);

e) Edificações particulares, entre as quais o edifício-sede da CODIPESCA, com 850 metros quadrados de área; o Supermercado Nordestão, de Lagoa Nova, com 5.000 metros quadrados de área coberta; e o Centro de Atividades do SESC, em Mossoró, com 2.700 metros quadrados, em fase de conclusão e que se reveste de grande beleza arquitetônica e urbanística, que o Serviço Social do Comércio oferece aos seus associados, na cidade de Mossoró.

UNIVERSIDADE — Há um slogan conservado com muito carinho pela empresa, que afirma: "**A Construtora Rebelo Flor, formada na UFRN, constrói a Nova UFRN**". E isto é um fato, pela pre-

sença marcante da empresa na construção do Campus Universitário. **E a Rebelo Flor** ali executou as seguintes obras:

- 1) Anfiteatro da Praça Cívica;
- 2) Pavimentação de cinco mil metros quadrados, em paralelepípedos;
- 3) Pavilhão de Administração Didática do Centro de Ciências Sociais e Aplicadas (área de 2.400 m²);
- 4) Pavilhão de Administração Didática do Centro de Ciências Exatas (área de 2.400 m²);
- 5) Pavilhão de Administração Didática do Centro de Tecnologia (área de 2.400 m²);
- 6) Laboratório I de Física (área de 2.100 m²);
- 7) Diretório Acadêmico do Setor de Aulas Teóricas I (área de 150 m²);
- 8) Diretório Acadêmico do Setor de Aulas Teóricas II (área de 150 m²);
- 9) Tanque de Remo.

Atualmente, a **Rebelo Flor** está construindo o edifício da Reitoria, com área coberta de 6.700 metros quadrados, o Laboratório II de Química, com 1.800 metros quadrados de área coberta, e o Laboratório do Centro de Tecnologia, com 3.600 metros.

É assim que, com apenas sete anos de existência, a **Rebelo Flor** tem contribuído com a sua moderna estrutura, com os seus jovens executivos, todos formados na sua própria Universidade, e com o seu idealismo, para o desenvolvimento do Estado e para o fortalecimento de sua classe profissional.

Conquistar maturidade e respeito aos sete anos é uma precocidade admirável, que deve ser observada. Não constitui nenhum fenômeno, mas algo de novo está sendo feito no mecanismo que movimenta empresas desse gênero.

A POLÍTICA DO ABSURDO COMANDA O TURISMO NO RN

São tortuosos e escuros os caminhos do turismo em Natal, uma cidade sem estrutura técnica para receber bem. A principal atração — as praias — são de tal forma mal exploradas que aos poucos vão se transformando em feiras-livres de mal-gosto e anti-higiênicas, sem que nenhuma autoridade da área turística ao menos proteste.

Quem se limita a observar os aviões despejando passageiros no terminal doméstico do acanhado Aeroporto Augusto Severo, ou mesmo os ônibus interestaduais que transitam pelas ruas ensolaradas da cidade, mostrando através das suas janelas rostos ansiosos e ávidos por conhecerem da melhor maneira possível a capital do Rio Grande do Norte, certamente tirará uma rápida conclusão: o turismo no Estado vai bem. Infelizmente, conversando-se com gerentes de hotéis, de empresas aéreas, de agências de turismo, sente-se por trás de todas as tentativas de esconder a realidade, uma dúvida muito grande e até uma indagação cheia de reticências: para onde caminha o turismo no Rio Grande do Norte?...

Quem disser que Natal tem as praias mais bonitas do Nordeste não estará de forma alguma faltando com a verdade, como também não se pode esconder que está aqui a Barreira do Inferno, a única base de lançamentos de foguetes da América do Sul. Mas acontece que a cidade não tem infra-estrutura para suportar o turismo. A nossa rede hoteleira, atualmente (incluindo apenas os hotéis que podem ser enquadrados numa categoria superior) dispõe de aproximadamente 500 apartamentos, o que já torna impossível para a nossa capital ser sede, por exemplo, de um congresso de âmbito nacional para 500 participantes.

Na verdade, no momento a cidade só conta com um hotel em condições de realmente oferecer tudo o que o turista exige. Trata-se do Ducal Palace, que peca pelo defeito de ter sido construído no centro da cidade, mas que, por outro lado, possui muitos outros pontos positivos que fazem com que o turista aceite alojar-se no foco da poluição sonora e na área de maior movimento de tráfego da cidade. Na orla ma-

rítima não dispomos mais de hotéis, já que o Reis Magos está quase de portas fechadas em virtude de reformas gerais em suas dependências.

UM PROBLEMA COMPLEXO
— *“Com referência ao turismo no Rio Grande do Norte, acho que o problema é mais complexo porque envolve uma estrutura que transcende especificamente ao problema hospedagem”*. A declaração é de



O superintendente da UEB Hotéis e Turismo S/A acha que o problema do turismo em Natal transcende o da hospedagem.

Júlio César do Paço Mattoso Maia, diretor-superintendente de UEB Hotéis e Turismo S/A. Ele acrescentou ainda que *"o turismo está diretamente relacionado aos pontos de atração oferecidos aos visitantes. O Rio Grande do Norte até agora tem oferecido ao turista quase que exclusivamente as suas paisagens brutas, virgens, sem grandes atrativos. Especificamente, gostaria de assinalar a falta de um planejamento de urbanização das praias do Estado"*.

Via de regra, as praias do Estado são ocupadas pelos poucos felizardos que tiveram a regalia de comprar terrenos que permitiram a construção de casas com frente para o mar, oferecendo em decorrência ao turista ruas estreitas de circulação que só permitem ao visitante observar as áreas de serviço desses imóveis.

Um outro problema que afugenta o turista é o que diz respeito ainda à falta de bons bares e restaurantes e à falta de higiene que se propaga em toda a região litorânea, particularmente por não existir água encaçada nem também pontos específicos para a coleta de lixo, obrigando

os «prestadores de serviço» a se utilizarem de processos rudimentares de higienização para lavar louças e talheres utilizados para servir alimentação e bebidas.

Mattoso Maia enfatiza ainda que *"os políticos ao invés de se agredirem constantemente tentando atrair o eleitorado, deveriam reunir-se num esforço conjunto com o Governo e empresas privadas no sentido de realizarem um planejamento que envolva todos os aspectos já enfocados anteriormente e que propicie a médio prazo a montagem de uma infra-estrutura de turismo englobando urbanização de pontos turísticos, incentivo à montagem de bares e restaurantes e ponto de atração ligado ao folclore, aos produtos regionais, a transporte, desenvolvimento agressivo e receptivo e, particularmente, da educação higiênica de toda a população de um modo geral"*.

E nesse ponto da falta de higienização o diretor-superintendente de UEB Hotéis e Turismo tem plena razão. Até mesmo o velho costume de atirar papel pelo chão o natalense não consegue conter. E as pes-

soas espalham lixo por tudo que é lugar. Atiram nas ruas maços de cigarro secos, papel de embrulho, cascas de sorvetes. E até mesmo no hall dos hotéis, por mais que as arrumadeiras estejam atentas, sempre há um «bolinho» de papel sendo atirado ao chão ou uma ponta de cigarro queimando o tapete. Se houvesse uma maneira de atingir todos esses objetivos básicos e que foram acima expostos pelo dirigente do Ducal, o setor turismo no Rio Grande do Norte poderia ser ainda mais dinamizado, possibilitando o crescimento da renda interna, propiciando ao Governo um acréscimo de rendas que cada vez mais irá lhe permitir investir no desenvolvimento desse setor. *"Como idéia final"* — diz Mattoso Maia — *"me permito lançar um repto a todos os empresários ligados à área de turismo para que se unam em benefício do objetivo global, procurando auxiliar e minorar as angustiantes deficiências de recursos governamentais, ao invés de permanecerem ou inertes ou mesmo individualizados no esforço de desenvolvimento de suas empresas, de vez que turis-*

ARMAZÉM PARÁ DO ALICERCE AO TELHADO

Pense aí num tipo de madeira.

Pensou?

Agora vá concretizar seu pensamento no ARMAZÉM PARÁ, o maior estoque de madeiras na maior variedade do Estado.

Mas não é só madeira.

Veja de pertinho o volume e as opções do ARMAZÉM PARÁ em todo e qualquer tipo de material de construção.

Do alicerce ao telhado.

Do começo ao acabamento.

À vista ou a prazo. Até 18 meses.

Sim: não deixe de conhecer também os preços do ARMAZÉM PARÁ.

Armazém PARÁ

A CASA QUE LHE SERVE

Rua Almino Afonso, 38/40 Fone 222-4141

mo é um complexo amplo e generalizado e nunca ilhas isoladas''.

O ABANDONO DA ORLA — O quadro do turismo no Rio Grande do Norte se torna mais grave quando tomamos conhecimento da situação caótica em que se encontra a orla marítima de Natal. E sobre esse aspecto há uma declaração que merece ser enfocada. Trata-se de um desabafo do atual gerente do Hotel Reis Magos, Wilson Falcão:

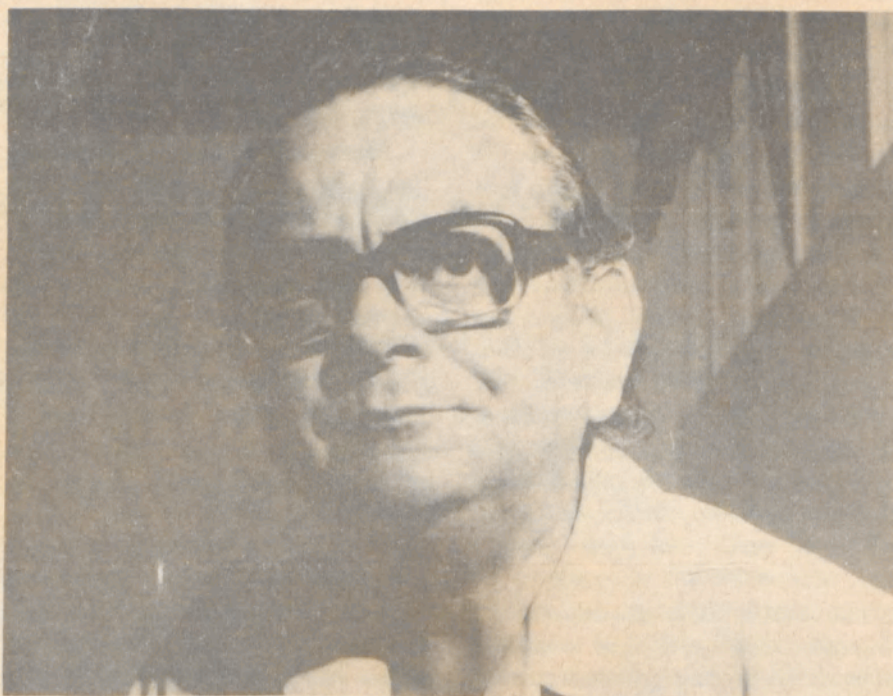
''O que nós, dirigentes de hotéis, necessitamos é de ajuda oficial. As nossas praias são muito bonitas, chegando até a fazer inveja ao frequentador de Boa Viagem, no Recife. Mas não podemos ficar calados quando vemos a proliferação de barracas de mal-gosto vendendo bolo, macacheira e cachaça, todas em péssimo estado de higiene. Dessa forma o turista só pode se afastar. Não há quem suporte tanta imundície''.

E foi mais além Wilson Falcão:

''À noite, então, a escuridão nas praias é total e cenas desagradáveis sempre acontecem até mesmo em frente ao hotel, provocando um certo medo ou desestímulo ao turista, que é forçado a permanecer recolhido''.

Sobre esse fato, apurou-se junto à Companhia de Serviços Elétricos do Rio Grande do Norte que a direção do Hotel Reis Magos, para conseguir contornar o problema da escuridão na orla, chegou ao ponto de fazer um ofício ao presidente da Companhia para que uma providência urgente fosse tomada. E talvez, depois desse grito de alerta, depois que a situação já estava atingindo índices insuportáveis, a COSERN resolveu iniciar o projeto de iluminação da orla marítima, instalando toda a posteação que vai da Ladeira do Sol até o Forte dos Reis Magos, plano este que já havia sido idealizado no Governo Cortez Pereira, há 5 anos atrás, só que naquela época, Cortez Pereira pretendia, além de iluminar a orla, instalar refletores em direção ao mar para proporcionar um espetáculo para os olhos dos turistas.

Saindo um pouco do problema



Os turistas já começam a temer os passeios noturnos na praia do Meio, segundo o gerente do Reis Magos.

da falta de higiene e da falta de energia elétrica, as praias ainda se deparam com outro problema grave: a areia é impulsionada pelo vento e está cobrindo inteiramente as pistas de rolamento, causando, já, sérios problemas àqueles que transitam pela Av. Café Filho. Quando o projeto de urbanização das praias teve sua execução iniciada, não havia defeitos. Estudos e mais estudos haviam sido feitos e o natalense — diziam as autoridades da Prefeitura — podia ficar tranquilo que a areia não mais subiria e não seria impulsionada pelo vento. Hoje, quando tudo já parece um autêntico deserto, tamanha é a quantidade de areia depositada sobre o asfalto, já se consegue escutar de um ou outro mais ousado a frase: «um ledo engano».

Tudo isso o turista tem de enfrentar, se dirigir o seu carro para a esquerda de quem desce a Ladeira do Sol. E se ocorrer o contrário e ele resolver girar o veículo para a direita aí as coisas se complicam ainda mais. Em primeiro lugar, não há asfalto e as crateras no calçamento amedrontam. A sujeira ainda é maior, e conseguindo chegar em Areia Preta — em outras épocas o

orgulho das praias natalenses —, o turista encontra calçadas danificadas, atestando o completo abandono a que está relegada. No âmbito oficial ouve-se às vezes a declaração de que é tudo uma questão de tempo, que nada pode ser feito enquanto o projeto de urbanização não chegar ao local, que a «via costeira» é um empecilho à recuperação de Areia Preta, enfim, muitos argumentos que são até válidos para o repórter que se propõe a escrever sobre o assunto, mas que nada valem para o turista que aqui chega pela primeira vez. Ele quer ver exatamente aquilo que lhe foi transmitido pelos agentes de viagens, aquilo que leram e viram nas fotografias, nas propagandas, nos cartões, nos guias turísticos. Ao visitante pouco interessa se Areia Preta está em péssimas condições porque existe uma indefinição generalizada sobre a construção da «via costeira» que deverá ligar a nossa orla até Ponta Negra. Ele chegará ao ponto de virar a cabeça para o outro lado se forem tentar explicar que a «via costeira» é uma afronta à ecologia, que vai colocar em perigo a paisagem natalense em virtude da depredação das dunas.



As bonitas praias da cidade vão sendo invadidas pelas barracas de feira

E não é só Areia Preta que o turista vai encontrar diferente dos cartões postais. Ele vai encontrar o nosso principal monumento histórico, o Forte dos Reis Magos, com esquadrias de alumínio, pias de aço inoxidável e energia elétrica; Ponta Negra, uma das nossas mais belas praias, sem uma área de estacionamento e com as áreas de serviços das casas ou os largos portões de garagens tomando toda a visão do mar. Continuando o seu caminho, o turista vai encontrar em Pirangi o maior cajueiro do mundo ainda intacto; no entanto, a praia sem um restaurante que esteja em compatibilidade com a sua beleza e imponência.

OS NOSSOS HOTÉIS — Atualmente, o melhor hotel da cidade é o Ducal Palace Hotel, instalado no centro, com 185 apartamentos, sendo 171 normais, 12 suítes e 2 suítes presidenciais, cada uma com 2 apartamentos completos, um salão e 3 banheiros. Além disso, o Ducal oferece aos seus hóspedes dois restaurantes: um executivo para 80 pessoas e um panorâmico para 250. São 3 cozinhas, sauna, salão de beleza, barbearia, estacionamento, ar-condicionado central, aquecimento cen-

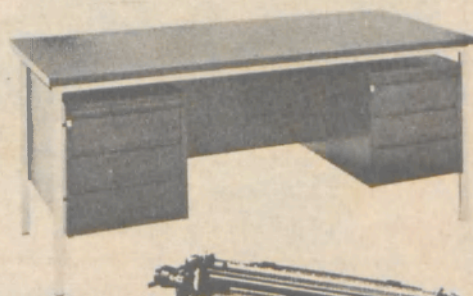
traí e água quente para todos os apartamentos, gerador próprio, frigobar, cofre individual para os hóspedes e TV. Além disso, um salão de convenções, boate e uma loja de souvenirs.

O Hotel dos Reis Magos é, na opinião dos turistas, o mais simpático e agradável, por se localizar na orla marítima. O Reis Magos já fez um nome nacional e internacional. São ao todo 64 apartamentos; no

RECOMAPE TEM TUDO, ABSOLUTAMENTE TUDO PARA SEU ESCRITÓRIO



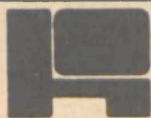
Mesa "ESTIL"
Linha 90



Cadeira "ESTIL"
Linha Diretor



Máquinas de
escrever "REMINGTON"



RECOMAPE Revendedora Costa, Máquinas e Peças Ltda.

MATRIZ: - Rua Dr. Barata, 242
FILIAL: - Praça Augusto Severo, 91
FONES: - 222-1467 - 222-4208

FILIAL EM MOSSORÓ:
Pça. Vigário Antonio Joaquim, 99
MOSSORÓ - RN - FONE: 321-1330

entanto, no momento está funcionando com apenas 30 e em situação precária em virtude de reformas gerais que estão sendo feitas no prédio. Sua nova direção está com o grupo Natal Praia Hotéis S/A, ligado ao Vila Rica, do Recife. Depois de haver adquirido o hotel em concorrência, ao Estado, o grupo está tentando reconstruí-lo. Segundo o seu gerente, Wilson Falcão, o hotel foi recebido em péssimas condições, sem cortinas, sem ar-condicionado, sem geladeiras, filtros da piscina danificados, enfim, um prédio em completo abandono. Wilson conta uma passagem interessante quando de sua chegada a Natal para assumir suas novas funções. Desceu do avião, tomou um táxi e disse para o motorista: "Leve-me ao Hotel dos Reis Magos". Bastante surpreso, o motorista voltou-se e afirmou: "Mas, senhor, o Reis Magos está fechado". Por esta resposta, o novo gerente pôde sentir que dentro de alguns minutos teria grande traba-

lho pela frente. E realmente, quem chega ao hotel pode observá-lo num verdadeiro corre-corre, tentando fazer as coisas funcionarem. No entanto, é um homem otimista e chega a dizer, embora fazendo questão de afirmar que ainda não é uma notícia oficial, que o Reis Magos vai passar em breve de 64 para 300 apartamentos, tudo isso graças à construção de um bloco lateral, sem agravar a fachada do prédio, que será diferente da atual somente porque a nova terá vidros fumê. Pelo visto, as coisas estão andando no caminho certo e em breve Natal poderá oferecer ao visitante um Reis Magos rejuvenescido.

A Casa de Hóspedes de Ponta Negra fica na praia do mesmo nome e conta apenas com 16 apartamentos, sem ar-condicionado. O Hotel Sol, no centro da cidade, é dotado de 50 apartamentos (solteiros e casados), com ar-condicionado opcional. Tem frigobar, telefone, água quente e fria, e televisor. O Hotel Tirol, lo-

calizado na Av. Hermes da Fonseca, tem 65 apartamentos, sem ar-condicionado, ficando a gosto do cliente a colocação de cama extra, geladeira, ventilador, televisão e telefone. O Hotel San Francisco, localizado no bairro do Alecrim, tem um total de 119 apartamentos com ar-condicionado, sendo 8 suítes. O Hotel Samburá, também no centro, possui 72 apartamentos com ar-condicionado, além de bar e restaurante com cozinha internacional.

Para que o leitor fique com uma visão global dos preços dos nossos hotéis, aí vai um levantamento feito junto a esses, considerados os mais procurados: no Ducal, existem quatro tipos de apartamentos: A, B, C e D. O solteiro no A paga Cr\$.... 375,00, Cr\$ 440 no B, Cr\$ 565 no C e Cr\$ 615 no D. Já o casal paga Cr\$ 440,00 no A, Cr\$ 505,00 no B, Cr\$ 610 no C e Cr\$ 680 no D. Uma suíte custa Cr\$ 1.135,00 e a suíte presidencial Cr\$ 1.510,00. Uma cama extra custa Cr\$ 100,00 e o cliente

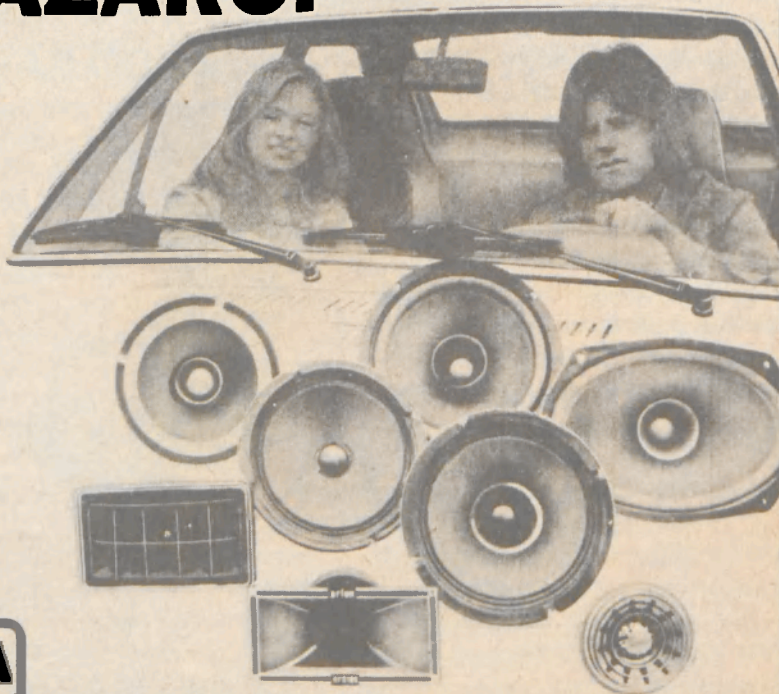
O SOM DO SEU CARRO ESTÁ NA LÁZARO.

COM AMPLIFICADOR



AMPLICAR 1160

A TECNOLOGIA A SERVIÇO DE SUA AUDIÇÃO. E AUTO-FALANTES **ARLEN** A QUALIDADE QUE SE OUVE.



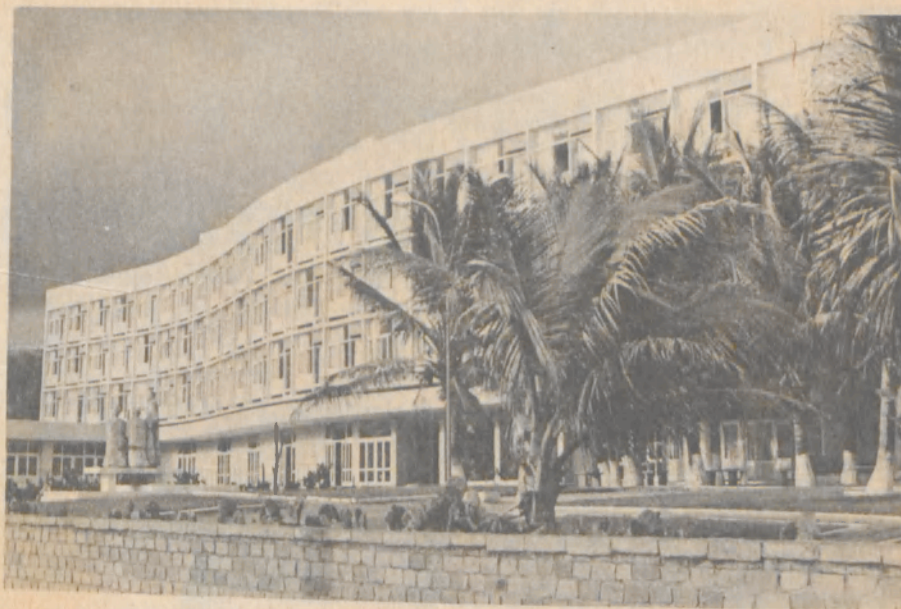
EQUIPADORA LÁZARO

O MÁXIMO EM ACESSÓRIOS.

Avenida Deodoro, 431 — telefone (DDD 0842) 222-0284 Natal-RN.

ainda paga, por dia, uma taxa de turismo no valor de Cr\$ 8,00 e tem direito ao café da manhã.

No Hotel dos Reis Magos, os apartamentos de solteiro custam Cr\$ 465,00, os de casal Cr\$ 556,00 e a suíte Cr\$ 1.030,00. No Hotel Sol, o apartamento com ar-condicionado custa Cr\$ 355,00 para solteiro e Cr\$ 464,00 para casais e os sem ar custam Cr\$ 260,00 para os solteiros e Cr\$ 370,00 para casal. O Hotel San Francisco está cobrando para a ocupação dos apartamentos com ar-condicionado Cr\$ 448,00 para casal e Cr\$ 336,00 para solteiro. Sem ar refrigerado custa Cr\$ 384,00 para casal e Cr\$ 288,00 para solteiro. A suíte custa Cr\$ 1.400,00. O Hotel Tirol cobra Cr\$ 230,00 pelo apartamento de solteiro e Cr\$ 356,00 pelo de casal. Além disso, dependendo da exigência do cliente, ele pagará mais Cr\$ 64,50 pela colocação de uma cama extra, Cr\$ 28,50 por uma geladeira, Cr\$ 12,00 por um ventilador e um telefone e Cr\$ 19,40 por



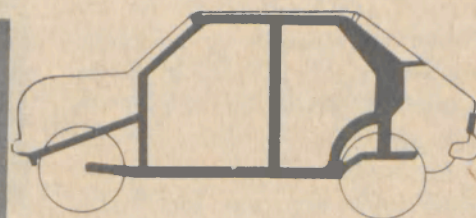
O Hotel Reis Magos passará de 64 para 300 apartamentos.

uma televisão.

As melhores épocas para os nossos hotéis, opinião corroborada por todos os gerentes ouvidos, são os meses de janeiro, fevereiro e julho, que geralmente coincidem com as

férias escolares. A demanda do turismo no Rio Grande do Norte está crescendo a uma taxa de 20 por cento ao ano, em média. Essa média deverá ainda valer para os próximos cinco anos, segundo afirmam os

FIAT 79, sucesso absoluto. • Esportivo • Novas Cores



Esportividade e praticidade são as características do 147.

Pára-choques e maçanetas pretos, novo painel instrumental, revestimento dos bancos mais macio, tapetes de borracha no porta-malas e bolsa para documentos, presa na porta ao lado do motorista.

Seu porta-malas leva 365 litros de carga, o motor de quatro cilindros em linha faz até 16 km/litro de gasolina, a suspensão é independente nas quatro rodas, com bitola mais larga e uma distância entre-eixos que proporciona estabilidade surpreendente.

REVENDEDOR AUTORIZADO

NAVONA

AV. SALGADO FILHO, 3540 (logo após o viaduto)
Tels.: 231-2122 — 231-5276 — 231-3706.

órgãos oficiais. A partir desse período não será fácil obter vagas em nossos hotéis, o que já está obrigando a rede a se expandir.

CHEGAM E SAEM — Em geral, deixando de lado o transporte particular, o turista chega a Natal e sai utilizando os vãos diários — apenas um de cada empresa — da Varig, Vasp e Transbrasil. Além do transporte aéreo existe também o rodoviário atendido pela Empresa Nossa Senhora Aparecida, que cobre Rio e São Paulo; a São Geraldo, que cobre Salvador; a Empresa Nápoles, que cobre Recife e João Pessoa; e a Viação Nordeste, que faz a área de Fortaleza e também de João Pessoa/Campina Grande. Para todas as capitais citadas, a viagem é direta; no entanto, por via aérea, há problema de pernoite em Fortaleza para quem vem ou vai para Manaus nos aviões da Varig e Vasp, e problemas de escala para quem se dirige ao eixo Rio-São Paulo.

Para os agentes de viagens e para as empresas que mantêm escritório de venda de passagem na cidade, o turista no Estado está experimentando um bom crescimento e o número de embarques se desembarques está aumentando a cada dia. No entanto, eles acham — e de um modo geral esta é opinião dos agentes de viagem — que os vãos não devem sofrer aumento. Eles consideram que isso poderia provocar uma retração.

Em linhas gerais, é esta a atual situação do turismo no Rio Grande do Norte. O Estado está apenas vencendo as primeiras etapas em matéria de turismo, sem possuir a necessária infra-estrutura e fazendo tudo na base da improvisação. Quando se trabalha por esse método, se está arriscando acertar uma vez e errar outras tantas. Turismo não se faz com improviso, é um assunto sério, polêmico acima de tudo. É muito comum em nosso meio as pessoas vinculadas à área oficial enveredarem no rumo do Sul ou da Europa em busca de novos conhecimentos e de aperfeiçoamento, pensando que com isto vão aprender

as técnicas corretas de trabalho. No entanto, é muito raro alguém descobrir, no Rio Grande do Norte, um grupo de pessoas reunidas discutindo a problemática do turismo no Estado, ou melhor, trocando conhecimentos adquiridos nas inúmeras viagens que fizeram. Isso não existe.

Os planos que aportam por aqui são arrojados demais. A construção de dezenas de hotéis nas cidades do interior é um exemplo patente. Quem irá cuidar e sustentar esses hotéis? Será gente que entende mesmo de turismo, ou apenas esperta-

lhões que correm em demanda do Rio Grande do Norte com o rótulo de enganador escondido no bolso? O Hotel dos Reis Magos hoje está totalmente acabado por força de uma má administração. Vamos esperar que as nossas atrações já descobertas e as ainda virgens consigam esperar mais um pouco para ver se alcançam um tempo em que as autoridades passem por uma mudança de mentalidade e que todos unidos voltem seus olhos e os abram com vontade para explorar com inteligência a beleza que tem esta capital e este Estado.



Eletrônica Susana Ltda.

o mundo da
imagem e
do som

CAIXAS DE SOM
YANG

MAQUINA FOTOGRAFICA
YASHICA

AMPLIFICADORES POLIVOX

Rua Leonel Leite, 1438 — Alecrim — Fones:
222-1876 — 222-8175 — NATAL-RN.



PRUDÊNCIA-Lojão das Baterias

COM AMPLO ESTACIONAMENTO

— QUALIDADE E
GARANTIA VULCANIA

PRUDÊNCIA Lojão das baterias

MATRIZ: Av. R' o Branco, 786 — Fones: 222-1518 — 222-4643.
FILIAL: Av. Alex. de Alencar, 1046 — Fone: 231-6003 — NATAL-RN.

LIRA DE OLIVEIRA — O MAIOR ATACADISTA DE TECIDOS DO PAÍS TEM MATRIZ NO RN

Embora seja hoje o maior vendedor de tecidos em atacado do País, realizando o maior volume dos seus negócios no Centro-Sul, o grupo *Lira de Oliveira* mantém a sua matriz em Natal e recolhe todos os seus impostos no Rio Grande do Norte, como uma forma de apoio ao nosso desenvolvimento.

No dia 21 de agosto de 1940 era inaugurada em Natal a loja **Lira de Oliveira**, localizada nas proximidades da Estação Ferroviária e que tinha como principal objetivo a venda de tecidos em atacado. Decorridos 38 anos de sua fundação, o **Grupo Lira de Oliveira** que antes era composto de apenas três sócios (**Manoel Lira de Oliveira**, **Maria Cunha Rego Madruga** e **José Lira de Oliveira**), hoje é formado por seis lojas situadas em diferentes pontos do País, e mais as associadas **Tecidos Tita** e **Tecidos Nortsul**.

Apesar de todo esse crescimento vertiginoso, a matriz do Grupo continuou sendo Natal, tudo por exigência do diretor Manoel Lira de Oliveira que, mesmo sendo paraibano, tem verdadeira admiração pela nossa terra e pela nossa gente, segundo afirma Neuso Régio Nepomuceno, gerente da loja natalense.

Homem simples, mas de um tirocínio comercial sem igual, Lira de Oliveira mantém um antigo costume: todos os dias, a partir das seis horas da manhã, ele telefona para desejar bom dia aos seus gerentes espalhados pelas



O grupo Lira de Oliveira, com matriz em Natal, é aqui representado pelo seu gerente Neuso Régio Nepomuceno.

lojas de Natal, Salvador, Vitória da Conquista, São Paulo, Goiânia e Uberlândia, ocasião em que troca idéias sobre os negócios.

Atualmente, o grupo é constituído por sete sócios: **Manoel Lira de Oliveira**, **Ednaldo Madruga de Oliveira**, **Carlos Madruga de Oliveira**, **Marcos Antônio Arante**,

Maria Zélia Madruga de Oliveira, **Zélia Lira de Oliveira Arante** e **Hamilton Furtado**. É o maior vendedor de tecidos em atacado do País e somente a loja de Natal atinge a excelente média de venda de 9 mil metros de tecidos por dia.

É também por exigência de Lira Oliveira que todos os impostos são recolhidos em Natal, o que permite à firma galgar os primeiros lugares na lista dos principais contribuintes do Imposto sobre Circulação de Mercadoria — ICM, e destaque na região por aplicação do Fundo 157 no Banco do Nordeste que atingiu a cifra dos Cr\$ 198 mil no último exercício. De um capital registrado de apenas 300 contos de réis, o grupo Lira de Oliveira é hoje um expoente para a economia do Rio Grande do Norte, gerando recursos e empregos para ajudar a fomentar o nosso desenvolvimento. De pessoas humildes e acima de tudo conscientes do dever profissional, era de se esperar que surgisse para o País uma empresa tão sólida e construída acima de tudo com muito amor.

Cr\$ 90 MILHÕES PARA MELHORAR

O ASPECTO DE NATAL

Somente em quatro projetos atualmente em execução a Prefeitura está investindo Cr\$ 55 milhões. Em seu «rush» de pavimentação através do plano de Contribuição de Melhoria mais Cr\$ 7 milhões já foram investidos. Até o final do ano, para oferecer à nossa cidade um novo aspecto, serão aplicados mais Cr\$ 28 milhões para complementação dessas obras.

Desde janeiro último o natalense tem tido oportunidade de presenciar em vários pontos da cidade, as turmas de operários da Prefeitura em plena atividade nos serviços de pavimentação de ruas. Num trabalho constante, até o momento 16 artérias já foram totalmente pavimentadas, 14 com paralelepípedos e duas com asfalto. Os bairros das Quintas e das Rocas foram os mais beneficiados, com 12 ruas pavimentadas. Clóvis Veloso Freire, superintendente da SUMOV (Superintendência Municipal de Obras e Viação) mostra-se satisfeito com os resultados até agora obtidos neste «rush» que a Prefeitura encetou visando melhorar o aspecto da cidade e beneficiar moradores dos diversos bairros e afirma:

“Estamos procurando atender, de acordo com o plano viário da cidade, todos os bairros da capital, dentro de uma política de equilíbrio onde visamos beneficiar com maior número de ruas pavimentadas aqueles bairros mais carentes, olhando também os problemas sociais. Além das 16 ruas que já tiveram seus trabalhos concluídos, outras obras já estão em andamento nos bairros do Alecrim e Lagoa Seca, além de termos complementado os projetos para pavimentação de mais algumas ruas nos bairros de Nova Descoberta, Rocas, Quintas e Alecrim”.

INVESTIMENTOS — Para a exe-

cução dos serviços nas 16 ruas já pavimentadas a Prefeitura Municipal de Natal teve que empregar Cr\$ 7,5 milhões, com todas as despesas atendidas com recursos próprios. A estimativa, porém, é de que até dezembro, prosseguindo no atual ritmo de trabalhos, se possa atingir um total de 50 ruas beneficiadas, o que significará para a Prefeitura um investimento, de no mínimo, mais Cr\$ 10 milhões. A municipalidade não pode arcar com tantas despesas e, por isso, tentará conseguir recursos fora, como explica Clóvis Veloso:

“Para atingirmos nossa meta de terminar o ano com 50 ruas pavimentadas, teremos que investir muito dinheiro e para isso o prefeito já iniciou entendimentos junto aos órgãos do Estado e do Governo Federal visando conseguir recursos para complementação do orçamento destinado às obras de Contribuição de Melhoria”.

PLANO DE CONTRIBUIÇÃO — O plano que vem dando excelentes resultados, superando as mais otimistas expectativas dos dirigentes da SUMOV, denominado de «Contribuição de Melhoria», é muito simples, conforme explica o superintendente Clóvis Veloso Freire:

“Os proprietários pagam 70% do valor do investimento feito com a pavimentação da rua onde têm suas casas, sendo que, deste percentual,

apenas 5% é pago à vista, a título de caução, e o restante os proprietários somente começam a pagar três meses após a conclusão das obras e dividido em prestações trimestrais num prazo de 3 a 5 anos, opcional”.

Para Clóvis Veloso, a repercussão do plano tem sido enorme. *“Não temos condições de atender o grande número de pedidos que nos chega diariamente, solicitando pavimentação em várias ruas da cidade”.* Após dizer isto, ele retira uma pasta da gaveta e mostra cerca de 140 pedidos estão pendentes, por falta de maiores recursos da Prefeitura para enfrentar obras para as quais o desembolso é imediato e o retorno muito lento.

OBRAS DE VULTO — Dentre as várias obras em execução pela Prefeitura através da SUMOV, quatro delas são consideradas de grande vulto, segundo o superintendente da SUMOV: *as encostas da avenida Getúlio Vargas, a Avenida de Contorno, a Beira-Canal e a Avenida Prudente de Moraes.*

“Os serviços realizados nas encostas da Getúlio Vargas não foram programadas para duas fases, conforme se anunciou” — explica Clóvis Veloso. “O que aconteceu foi diferente: o projeto feito anteriormente previa as obras das encostas e alargamento de via, somente no trecho compreendido entre o Hospi-



Clóvis Veloso: "Este está sendo um ano excelente para a Prefeitura, em termos de realizações".

tal das Clínicas e a esquina posterior ao Tribunal de Contas (obra que por sinal já foi executada). Todavia, em visita ao local, o governador Tarcísio Maia fez ver a necessidade de se complementar a obra até o início da Ladeira do Sol, para se evitar o afunilamento da rua Getúlio Vargas, que fatalmente aconteceria com o plano anteriormente traçado. Daí ter surgido uma nova fase de obras que foi denominada segunda etapa. Cr\$ 13 milhões foram gastos na primeira fase já complementada, enquanto a segunda fase requer um investimento de Cr\$ 13,7 milhões".

Os serviços complementares da Rodovia do Contorno, segunda faixa, que vai da Pedra do Rosário até a rua Rafael Fernandes, com alargamento que fixará em 18 metros de largura toda a extensão da pista, além dos serviços de urbanização em seu trajeto, custarão Cr\$ 25 milhões à Prefeitura, sendo Cr\$ 8 milhões destinados ao pagamento das desapropriações que foram feitas.

Com relação às obras da Beira-Canal e Viaduto do Baldo, já em andamento e com prazo de entrega fixado para dezembro, já foram aplicados Cr\$ 25 milhões, estando prevista a aplicação de mais Cr\$ 20 milhões até o seu final.

A obra que representará maior investimento será a pavimentação da Avenida Prudente de Moraes, com serviços já iniciados, que terá o longo percurso que vai desde a rua Trairi até ao conjunto Candelária, resolvendo de uma vez por todas, um dos maiores problemas natalenses: o escoamento de tráfego no sentido centro/subúrbios. Os investimentos totais estão orçados em Cr\$ 47 milhões.

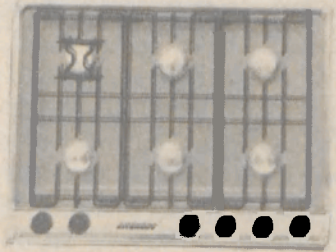
O superintendente da SUMOV mostra-se bastante otimista com relação ao desenvolvimento das obras sob seu controle, bem como tem certeza de que todos os prazos serão realmente cumpridos. Com relação a isso, ele afirma:

"Este está sendo um ano excelente para nossas realizações. Estamos construindo obras que beneficiam grandemente a cidade. Os recursos próprios da Prefeitura foram realmente aplicados em benefício do povo. As obras de vulto que enumerarei, contam com recursos do Programa de Cidades de Pequeno e Médio Porte, do Governo Federal, e também com parcela de recursos próprios da municipalidade. Ao terminar o ano, tenho certeza, nossa cidade terá um novo aspecto".

COZINHAS Kitchens



BELEZA TAMBEM SE FINANCIA.



Fogão de Mesa



Fogão



Forno Suspenso



Distribuidor
dos
Carpets
MILACRON
e
TAPESSA

Comercial José Lucena Ltda.

Matriz: R. Frei Miguelinho, 120 — Fones:
222-2311 — 222-1506 — Natal-RN.
Filial-1: R. Dr. Mário Negócio, 1470:
Fone: 222-0229 — Natal-RN.
Filial-2: Nova Cruz-RN.

ODONTOLOGIA TAMBÉM É UMA PROFISSÃO EM CRISE

A exemplo dos médicos, cuja situação foi analisada no nº 89 de RN/ECONÔMICO, também a classe dos cirurgiões-dentistas vive momentos difíceis, acossada pela política de socialização dos serviços de saúde. O mercado de trabalho estagnou e os salários estão diminuindo.

A socialização dos serviços de saúde, com evidente desprezo do caráter liberal de algumas profissões, envolvidas na prestação de tais serviços, é um dos principais problemas que vêm sendo enfrentados pelos dentistas do País, e em particular do Rio Grande do Norte. Por esse motivo há, em cada profissional, uma vontade incontida de especular sobre o assunto e emitir suas próprias opiniões. E emitindo opiniões eles se dividem, tornando o problema cada vez mais sério.

É praticamente impossível a odontologia fugir da socialização, pois a política do Governo Federal é oferecer, através de instituições oficiais, grande quantidade de empregos com níveis razoáveis de remuneração, o que serve para prender ainda mais o dentista aos padrões da nova política governamental.

Até o presente momento, há uma resistência apenas no que se refere ao problema da interiorização. A capital já apresenta um grau bastante elevado de socialização e a classe luta desesperadamente para conter o avanço em demanda do interior, o que parece praticamente impossível, apesar do trabalho que vem sendo desenvolvido pelo Sindicato. De um modo geral, todos acreditam mesmo que o Governo conseguirá socializar o tratamento dentário, embora considerem uma tarefa bastante difícil a socialização do tratamento especializado.

FORMANDO DENTISTAS — O Curso de Odontologia da Universi-



O diretor do curso de Odontologia da UFRN fala sobre a formação de dentistas.

dade Federal do Rio Grande do Norte está dividido em uma coordenação de 3 departamentos que funcionam de maneira autônoma. Além do curso de graduação, há dois de pós-graduação em nível de mestrado: Patologia Oral e Odontologia Social. O curso de Patologia Oral é o primeiro da América do Sul. Formando quase uma centena de dentistas por ano, a UFRN adquiriu nos meios odontológicos do País um certo renome, graças ao bom nível da sua escola onde inclusive funciona há cerca de 20 anos uma clínica integrada, na qual os alunos praticam toda a teoria aprendida, terminando os seus cursos devicamente capaci-

tados para o exercício da profissão.

A Clínica Integrada, segundo o coordenador do curso, Joaquim Guilherme, "*funciona realmente como uma clínica normal. É nela que os estudantes adquirem a prática necessária para começarem a exercer a profissão com uma boa margem de segurança. São 40 alunos, trabalhando dentro do regime de hora marcada, tendo que cumprir determinadas tarefas e realizando uma média de 160 atendimentos diários. Quando chega à Clínica Integrada, o estudante de Odontologia já tem passado por todas as cadeiras básicas e já se encontra pronto para ingressar no dia a dia da profissão*".

MERCADO DE TRABALHO —

Tanto o dentista que está começando na profissão como aqueles mais antigos, que sempre estão um tanto desligados dos problemas atuais da classe, se interrogam: como anda o mercado de trabalho?

Para Ruy Medeiros Fernandes, um dos diretores do Conselho Regional de Odontologia, 'o mercado ainda é bom, exatamente porque a Odontologia ainda não está socializada. Ainda vem escapando, em que pese a tentativa do INAMPS. É verdade que alguns não têm renda condizente, mas por uma decorrência de não terem recursos técnicos, melhor relacionamento social e por causa da saturação de mercado, no caso da capital. Há, na realidade, em todo o Brasil, uma carência de profissionais na área da Odontologia, embora a má distribuição dos mesmos dê em algumas regiões (capital) a impressão de saturação de mercado. Para comprovar isso, basta citar o caso de algumas cidades com até 8 mil habitantes, que não possuem um dentista residente'.

E enfatizou:

"Parece que a solução desse problema virá através da política atual do INAMPS que visa, através da socialização da Odontologia, levar o profissional para o interior, promovendo conseqüentemente a interiorização da profissão".

Luiz de Vasconcelos Leite, presidente do Sindicato dos Odontologistas do Rio Grande do Norte, também acha que o mercado é bom. Só que os custos operacionais dos tratamentos dentários oneram bastante o bolso do cliente: *"Para se dizer a verdade, a maioria do povo brasileiro não tem condições financeiras de ir ao dentista. Os profissionais da Odontologia estão conscientes disso. Tanto estão conscientes que quando o INPS cogitou de credenciar dentistas para atendimento em consultório particular, em alguns centros houve uma certa reação temendo a classe que a profissão não viesse a cair na situação em que se encontram os nossos colegas médicos. Entretanto, os sindicatos defende-*



Ruy Medeiros Fernandes, do Conselho Regional de Odontologia, observa a má distribuição dos profissionais.

ram a idéia de aceitar o credenciamento, pois nós profissionais temos responsabilidades para com a comunidade e tínhamos que dividir com o Governo o ônus da responsabilidade de servir profissionalmente ao povo. O credenciamento para atendimento em consultório particular é hoje uma realidade. Infelizmente, porém, as tabelas que nos foram oferecidas no início vêm sendo constantemente

modificadas com sérios prejuízos, principalmente para os segurados da Previdência".

E prossegue o presidente do Sindicato:

"Quando foi instituído o credenciamento, o segurado ia ao INPS e pedia uma ficha para o dentista de sua preferência. Este fazia o seu exame e o paciente voltava ao Instituto para receber a autorização e,

comunique-se com o grupo executivo **GTE**



816
1 tronco — 6 ramais



829
2 troncos — 10 ramais



849
4 troncos — *10 ramais



860
6 troncos — 30 ramais

*extensíveis a 20

CESAR Comércio e Representações Ltda.

RUA DR. BARATA, 209 — CX. POSTAL, 71 — FONES: 222-0955 E 222-4754 — NATAL-RN.

então, iniciar o tratamento. Dependendo da disponibilidade para o teto profissional, o tratamento poderia ser autorizado para aquele mês ou dividido em duas ou mais etapas. Sob a alegação de que isso dava muito trabalho, um encontro de assessores odontológicos resolveu propor uma mudança no sistema. Hoje, o segurado que quiser ir ao dentista enfrenta uma fila para obter uma ficha para cada dente a ser tratado. A maioria dos pacientes dificilmente consegue concluir um tratamento com o mesmo profissional, pois quando volta pela segunda ou terceira vez, geralmente o seu teto está completo. Em vista disso, podemos concluir que houve prejuízo para o profissional; no entanto, para o segurado, o prejuízo foi muito maior. Além do mais, enquanto tudo aumenta, a tabela de honorários do INAMPS vem baixando. Isto se reflete como um desestímulo ao sistema de credenciamento, o que inevitavelmente vai levar muitos profis-

sionais a desistirem, preservando assim o seu valor profissional".

Depois de todas essas acusações, depois da comprovação de fatos que realmente atestam a precária situação do segurado, o diretor da Equipe Regional de Odontologia do INAMPS, Hybernon de Sena, limita-se a dizer apenas que "o mercado de trabalho odontológico, como outras áreas de saúde, vem sofrendo modificações. Porém, ainda pode ser considerado satisfatório".

O Conselho Regional de Odontologia já inscreveu até agora 517 dentistas. Exercendo a profissão no Estado existem 466. Atuam na capital 359 e no interior apenas 107. Não exercendo a profissão, existem 50 na capital e apenas 1 no interior. Diante desses números, conclui-se que aproximadamente 70 por cento dos dentistas do Estado estão atuando em Natal, o que comprova o argumento do Governo de que o interior está necessitando com urgência de ser melhor servido por profissionais

de todas as áreas e em especial da área odontológica.

No Estado, o INAMPS mantém, mediante credenciamento para atendimento em consultório particular, 214 dentistas; nos serviços próprios, 46; em convênio com o SESI e Sindicatos, 19; e também com empresas de assistência. Dispõe, ainda, de 77 convênios para assistência aos residentes nas zonas rurais. O atendimento médio mensal realizado pelos credenciados do INAMPS é de 80 consultas por profissional e eles recebem por esse serviço a importância de Cr\$ 5.362,00, cada um.

Hybernon de Sena afirma que considera a Odontologia como uma profissão organizada no que se refere ao mercado de trabalho: "e quanto ao problema de considerarem o mercado limitado, acho que é impossível atualmente atender a toda a população sem estabelecer prioridades e de forma ilimitada". Esclarece ainda que "hoje, com o desenvolvimento social e a constante proe-

SKF
Rolamentos POP
- Rebites e
Rebitadores
SCHULZ - Co
mpressores.
ELETELE - Re
ostatos e Resistên
cias. RIGID - Ferr
amentas Pré-testadas
que Reduzem o Trabalho.
Brasil S. A. - A mão de Aço para quem não é de Ferro.
TELEVOLT - Estabilizadores Automáticos de Tensão.
INVICTA - Tudo para Madeira. WEG - O Motor Elétrico.
OSRAM - Lâmpadas. SIEMENS - Material Elétrico Industrial. HARTMANN & BRAUN DO BRASIL Transformadores de Corrente. OK - Eletrodos.
BACHERT - Tecnologia em Ferramentas.
ELIANE - Azulejos e Pisos. COBEL Equipamentos para Lubrificação.
ADELCO - Transformadores.
ELETROMAR - Chaves Magnéticas. STARRETT - Serras de Aço. BURNDY DO BRASIL Conectores e Válvulas. - Etc.



CODIF TEM:

3M
Emen
das Ter
minações.
PIRELLI -
Fios e Cabos
Elétricos. 3M
PETERCO - Ilu
minação Comerci
al. STANLEY - Tre
nas de Aço. BELZER
-ITMA - Ferramentas do

**COMPANHIA
DISTRIBUIDORA
DE FERRAGENS**

CODIF
Matriz-: Recife-PE
Filial: Natal-RN. R. Dr. Barata, 190
Tels.: 222.2357 - 222.8210
222.8033 Natal-RN

cupação no campo da saúde, além do INAMPS, o Governo do Estado, a Prefeitura, os sindicatos e as empresas oferecem outras opções de trabalho para o dentista”.

A SOCIALIZAÇÃO — Falar para um dentista sobre socialização é preparar-se para ouvir uma série de opiniões, exposição de inúmeros argumentos e até a paixão normal daqueles que falam empolgados sobre um determinado assunto.

Ruy Fernandes, por exemplo, explica que *“do ponto de vista da população e da saúde pública, a socialização é bastante interessante porque é através dela que uma maior faixa da população receberá com mais facilidade a prestação de serviços odontológicos. Do ponto de vista da realização profissional (científica e monetária), deixa muito a desejar, pois o atendimento de um maior número de pacientes, como desejam aqueles que estão à frente das entidades previdenciárias, certamente acarretará uma queda da qualidade dos serviços, além da redução da renda dos profissionais, visto que a clientela dita particular tende a desaparecer em decorrência das facilidades que o sistema cria para obtenção das consultas”*.

Já Luís de Vasconcelos Leite, do Sindicato dos Odontologistas, afirma que *“muito se tem falado sobre a socialização da Medicina. Creio que se a classe médica assumisse uma consciência classista e se organizasse em sindicatos, impediria isto. Quanto à Odontologia, não passa de uma piada. A Odontologia é uma especialidade altamente qualificada. Existe uma diferença entre tratamento dentário e reabilitação oral. Creio que o sistema de tratamento dentário poderá vir a ser socializado e isto será muito bom para o dentista, pois ele terá condições de servir melhor ao povo. Agora, pensar em socializar tratamento especializado, será impossível, pois não tem governo que possa suportar. O cliente sempre terá o direito de procurar o profissional e fará o seu trabalho de recuperação oral dentro das suas disponibilidades financeiras”*.



Luiz Leite, presidente do sindicato, diz que socialização da odontologia é uma piada.

É realmente nessa declaração final Luiz Vasconcelos está coberto de razão. É exatamente por esse motivo que existem os consultórios particulares e as Clínicas que são totalmente diferentes, em termos de orçamentos financeiros. O consultório particular apresenta o dentista como a figura principal, acompanhado de uma atendente. No seu cubículo é o rei. É o que, costumeiramente, se chama de «pau para toda obra». Já as clínicas odontológicas são entidades constituídas por odontólogos que se agrupam por especialidade visando a prestação de serviços em alto nível e com maior rentabilidade. As clínicas se caracterizam geralmente por apresentarem sofisticadas instalações e modernas aparelhagens, o que não ocorre frequentemente nos consultórios particulares, onde a simplicidade é a tônica.

SOFISTICAÇÃO — Do ponto de vista social, as clínicas podem ser consideradas como entidades de difícil acesso para pessoas de baixa e média renda, em virtude de os honorários profissionais nela cobrados

serem mais altos e delas não mantêm convênios com instituições previdenciárias. Natal dispõe de umas cinco clínicas odontológicas, geralmente situadas em bairros residenciais e, portanto, abrangendo uma clientela mais selecionada. A sofisticação das clínicas de Natal já alcançou um nível tão elevado que uma delas já possui até circuito fechado de televisão.

Clóvis Protásio, dentista há 30 anos e durante todo esse tempo atuando no popular bairro do Alecrim, acha que *“o serviço do dentista em consultório particular apresenta o mesmo padrão, só que quem deseja mais luxo procura uma clínica”*. Geralmente o cliente encontra num consultório particular uma pequena sala de espera repleta de revistas desatualizadas. No ambiente de trabalho propriamente dito, um equipamento moderno, instalado com simplicidade e um profissional capaz. Numa clínica, o cliente encontra uma sala de recepção com televisor portátil, e no interior dos consultórios tem ar condicionado, som ambiente, ausência do barulho do compressor, anestesia geral e, para as crianças, áudio-fones, que contam historinhas infantis enquanto o tratamento é realizado. Durante o transcorrer do tratamento, entram em ação alguns equipamentos sofisticados como é o caso do CAVITRON (vibração ultrassônica para remoção de tártaros) e o Nuva-fill que utiliza a radiação ultravioleta para o endurecimento de determinadas restaurações.

Como se pode observar, o que existe de diferença é o luxo, sem no entanto se poder deixar de lado o alto grau de especialização de alguns profissionais que atuam nas clínicas.

ODONTOLOGIA E PREVIDÊNCIA — Segundo afirmou em recente trabalho publicado Sérgio Valmor Barbosa *“a finalidade do atendimento odontológico em órgãos da Previdência Social, como o INAMPS, é propiciar à grande população um cuidado odontológico condizente. Para isso tem em seus qua-*

Mercado de Trabalho

... dros de serviço efetivo e também credenciados um bom número de profissionais que fazem o que se pode chamar de Odontologia Comunitária. Em recente pesquisa feita pelo Curso de Odontologia, um percentual de 48% dos alunos tem como meta o exercício da profissão no INAMPS, o que demonstra que esses alunos confiam na capacidade de absorção pela Previdência, como reciprocamente pode se inferir que acreditam que essa instituição esteja plenamente identificada e atendendo às necessidades dos seus beneficiários''.

E disse mais:

''Apesar da filosofia da atual Odontologia ser a de fazer uma boa profissão, pode-se colocar em dúvida a qualidade dos trabalhos que serão feitos nessa instituição, num futuro não muito remoto. Não se acredita que a baixa remuneração, com o conseqüente aviltamento da classe, seja problema de receita da Previdência, pois a arrecadação



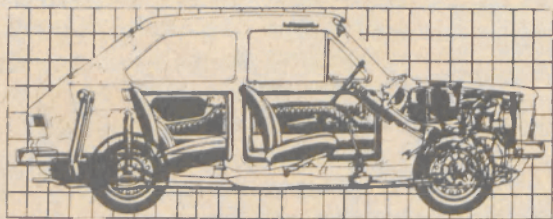
Hybernon de Sena, do INAMPS, acha que o mercado de trabalho ainda pode ser considerado satisfatório.

mensal da mesma é bastante elevada. No momento em que se dá ênfase à prevenção, o desprestígio da classe e a má remuneração agem como um desestímulo a uma melhoria técnico-científica nos seus atendimentos''.

E finalizou:

''o momento entre a Odontologia e a Previdência é de contraste. Enquanto a Odontologia tenta melhorar todas as suas facetas, tais como valorização e atualização científica; enquanto procura conscientizar-se

Já temos o FIAT 147 que você tanto deseja, pelo preço que sua mulher estava querendo.



DUAUTO VEÍCULOS

Av. Presidente Bandeira, 1240 Alecrim Fones: 231-6132 e 231-3927.

de que existe para disseminar a saúde, a Previdência age como um desestímulo, interessando-se mais por dados estatísticos de atendimentos, onde valores qualitativos não são avaliados''.

UM SINDICATO ATIVO — O Sindicato dos Odontologistas, segundo o seu presidente Luiz de Vasconcelos Leite, nasceu com o objetivo de defender os interesses da classe. Como toda a população pouco a pouco vem tomando conhecimento, a política de saúde do atual Governo tende a socializar a Medicina. A expansão do mercado de trabalho no campo da Odontologia, com a abertura de novos empregos, vem gerando uma série de problemas de ordem trabalhista, problemas estes que só um sindicato de classe poderia enfrentar. Foi então que um grupo de cirurgiões-dentistas, liderado por profissionais jovens, decidiu fundar um sindicato. A idéia de início, pareceu muito difícil. Os profissionais não tinham uma consciência trabalhista e, como a maioria das profissões liberais, não tinha uma tradição de lutas reivindicatórias. Depois, os próprios entes do Ministério do Trabalho eram desanimadores.

O principal trabalho realizado pelo Sindicato em benefício da classe, enfatiza Luiz Leite *''foi um documento de repercussão nacional. Uma exposição de motivos sobre o grave problema dos dentistas credenciados para prestação de serviços em consultórios particulares. Graças ao nosso memorial, o Ministério mudou de atitude e por proposta nossa, uma nova tabela encontra-se em estudos e em vias de ser aprovada. Esta nova tabela de honorários foi por nós defendida durante o Encontro Nacional dos Sindicatos dos Odontologistas. Mas, o que nos gratifica é que a classe vem reconhecendo o nosso trabalho e a prova são as constantes adesões ao nosso quadro social efetivo, que já conta com mais da metade dos profissionais em atividades no Estado''.*

DIAGNÓSTICO — Em termos de estrutura urbano-rural, o Rio Grande do Norte é essencialmente rural: 80 por cento da área estadual é subocupada. A evolução da população é de 2,4% ao ano e a emigração é intensa. Nas áreas rurais, o crescimento é lento, embora a estrutura etária seja predominantemente jovem, o que indica altas taxas de crescimento vegetativo no futuro e um encargo econômico alto para a população economicamente ativa. A economia apresenta, devido a fatores fundamentalmente estruturais, um aparelho produtivo frágil e vulnerável, com profundos desequilíbrios nas atividades econômicas, pela sua inadequada estruturação setorial.

A população economicamente ativa do Estado é de 26%, dos quais, 67% é constituída de subempregos. A família média do Estado é de 6 pessoas e as famílias de menor rendimento gastam aproximadamente 80% de sua renda em gêneros alimentícios. Esses dados devem ser analisados pelos odontólogos para um melhor diagnóstico e prognóstico financeiro da profissão.

Embora existindo os obstáculos para que se possa fazer uma Odontologia considerada ótima, aquela que atingiria todas as reivindicações, ela vai aos poucos conseguindo se afirmar no cenário científico das profissões de saúde. A sua melhoria se observa nas técnicas mais sofisticadas, nos materiais mais eficientes, na melhor capacitação de componentes. No Rio Grande do Norte existe uma conscientização disso e tal constatação pode ser feita ao se observar que os profissionais que aqui trabalham estão sempre aperfeiçoando, melhorando suas instalações, seus equipamentos, mesmo através da fundação de associações de classe. A Odontologia já evoluiu bastante, mas seu futuro certamente será maior, já que está sendo possível a união da experiência profissional dos mais antigos com a fome de acerto e a vontade de vencer dos mais jovens.



**mostra porque
está sempre
na vanguarda.**



Quem constrói em Natal desde 1962, conhece muito bem a SACI. Porque a SACI está sempre na vanguarda, revendendo os melhores materiais de construção produzidos no RN ou no País.



Além disso, a SACI não é somente uma loja de alto nível. É também uma indústria, produzindo lajes pré-moldadas, com bogós, mosaicos e artefatos de cimento em geral.



**Pensou em construir
Pensou na SACI.**



Rua Pres. Bandeira, 828 — Fones:
222-1543 — 222-4677 — 222-3513 —
NATAL-RN.

INVESTIDOR MOSSOROENSE JÁ FAZ OPÇÃO PELO MERCADO IMOBILIÁRIO

Mossoró, uma cidade que se expande em termos geográficos a uma taxa superior a 7% ao ano, precisa de mais espaço físico. Nada mais natural, portanto, do que a crescente valorização dos imóveis. Assim, finalmente a cidade entra na era dos loteamentos e comprar terrenos passa a ser um ótimo negócio.

«Nova Betânia» passou a ser uma verdadeira psicose em termos de investimentos imobiliários em Mossoró. Para se construir ou, pura e simplesmente, como investimento, todos só desejam terrenos nessa área da cidade. E, não foi sem razão que, os de renda média, candidatos às casas a serem construídas pelo INOCOOP-RN em Mossoró, quando consultados pelo Instituto, também opinaram por esse novo bairro.

Raimundo Ribeiro, procurador da RIMOL — Ribeiro Imobiliária Ltda., explica que *“esta é verdadeiramente a área mais valorizada em termos de terreno em Mossoró”*. Declarações que são confirmadas por José Célis Dantas e Adjano Pereira, ambos ligados ao setor imobiliário, na condição de dirigentes da SOTIL — Sociedade Técnica e Imobiliária.

OS PREÇOS — Há hoje em Mossoró uma outra zona também bastante procurada, onde surgiram recentemente alguns loteamentos: é a que se situa mais próximo ao Hotel Termas (em construção pelo Governo do Estado) mas que, para Raimundo Ribeiro, trata-se de uma procura passageira que no futuro pode diminuir.

Constata-se pelo que se ouve dos próprios responsáveis pelo mercado imobiliário que, em termos de investimentos, apenas na área do «Nova Betânia» é a mais valorizada. Hoje, nessa região, um lote de 15x30 metros, que é o mais comum, é comer-



Os negócios imobiliários em Mossoró começam a disparar, no entender de José Célis Dantas.

cializado numa faixa de preço entre 60 e 70 mil cruzeiros. Mas, segundo Adjano Pereira do Nascimento, pode-se afirmar mesmo que existem 3 faixas de lotes para classificação naquela área. Os que estão mais próximos das primeiras casas construídas, custam em torno de Cr\$ 70 mil; os da faixa intermediária (um pouco mais distantes), Cr\$ 50 mil; e os mais distantes, ou nas proximidades do futuro conjunto residencial do INOCOOP, na faixa de Cr\$ 30 mil.

Noutras áreas para onde se dirige a preferência do investidor mossoroense, estes preços caem violentamente, como é o caso do bairro Alto de São Manoel, onde os lotes comuns são vendidos, em alguns locais, por até Cr\$ 15 mil.

“Por isso mesmo” — explica Raimundo Ribeiro, da RIMOL — *“é que os terrenos no Alto de São Manoel são procurados em menor proporção”*. Há hoje uma valorização apenas na área que circunda o conjunto residencial «Ulrick Graff», construído pela ESAM em convênio com a COHAB, para os seus funcionários.

A princípio, Raimundo Ribeiro encontra uma explicação para a violenta alta nos preços de terrenos e casas residenciais em Mossoró: *“é que os donos de terras querem dinheiro que as imobiliárias não têm condições de pagar para transformá-las em loteamentos”*.

INFRA-ESTRUTURA — De qualquer maneira, os loteamentos de Mossoró, todos eles, encontram uma dificuldade e se debatem com problemas sérios de infra-estrutura. Explica José Célis Dantas, revendedor de material para construção, que o Loteamento Nova Betânia, comercializado pela RIMOL, não tem ainda hoje nem 20 por cento de sua área total ocupada. Ele dá três motivos como os mais prováveis para este fenômeno:

1º) alguns adquirem lotes com o único objetivo de preservá-los como investimento;

2º) outros estão sem condições de partir para iniciar suas construções em virtude das suas rendas familiares não atingirem os tetos mínimos para obterem financiamentos do BNH em valor suficiente para

edificarem casas do tipo "A" como as que estão ali presentemente;

3º) a total falta de infra-estrutura no bairro afasta alguns proprietários de terrenos da idéia de construção. Não há serviço de abastecimento d'água, nem calçamento, e grande parte do loteamento não possui energia elétrica.

Hoje, no Nova Betânia, muitos se submetem a pagar mensalmente a sua conta d'água sem tê-la nas torneiras e o seu consumo mesmo é garantido através do aluguel de caminhões-tanque ou carretelas. Essa talvez seja a explicação mais convincente para o fato do bairro Nova Betânia estar com 80 por cento de sua área não habitada, apesar de ser a mais valorizada de Mossoró.

LOTEAMENTOS — Raimundo Ribeiro é o pioneiro no mercado imobiliário em Mossoró. Embora começando as suas atividades de compra e venda de terrenos no ano de



MONGERAL

Montepio Geral de Economia

FUNDADO EM 10 DE JANEIRO DE 1835

O Primeiro Montepio do Brasil

- RESGATE com juros a partir de 4 anos
- APOSENTADORIA a partir de 10 anos
- PECÚLIO E PENSÃO

Em NATAL como em todo o Rio Grande do Norte
PONTES & ALBUQUERQUE REPRESENTAÇÕES LTDA.
 Ed. 21 de Março — Conj. 501/2 — Tel.: 222-5561.

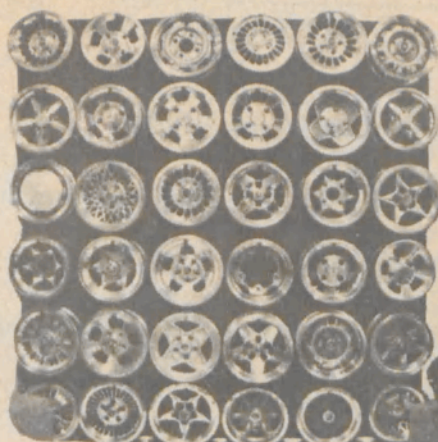
O ACESSÓRIO QUE VOCÊ QUERIA PELO PREÇO QUE VOCÊ GOSTARIA

**EQUIPADORA
LÁZARO**

Avenida Deodoro, 431 — telefone
(DDD 0842) 222-0284 Natal-RN.



DIRIJA EM SILENCIO,
SEM CALOR E SEM
POLUIÇÃO, COM AR
CONDICIONADO CLI-
MAUTO. GARANTIA E ASSISTÊNCIA.



Rodas em todos os estilos,
Bancos, Vidros
Ray-Ban, Fumé ou De-
gradé.





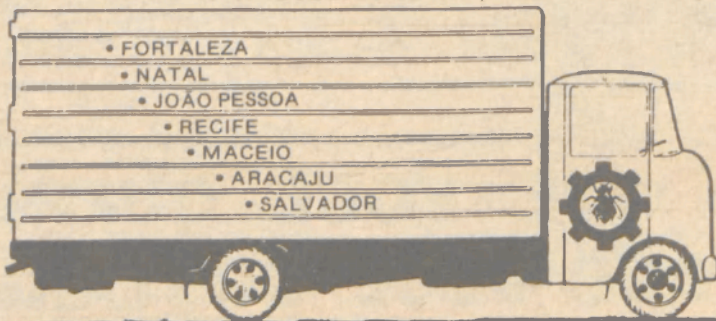
**ESTA MARCA
REPRESENTA
A SOLUÇÃO
PARA O SEU
PROBLEMA.
NÃO IMPORTA
QUAL SEJA ELE.**

SOMOS UMA EMPRESA DE SERVIÇOS A SERVIÇO DAS GRANDES EMPRESAS, ATUANDO EM 11 ESTADOS COM:

- SERVIÇOS MÉDICOS E PARAMÉDICOS
- CONSERVAÇÃO E MANUTENÇÃO DE HOSPITAIS
- CONSERVAÇÃO E MANUTENÇÃO DE EDIFÍCIOS
- ENGENHARIA AGRO-PECUÁRIA

- ADMINISTRAÇÃO DE CONDOMÍNIOS
- SEGURANÇA E VIGILÂNCIA OSTENSIVA
- IMPLANTAÇÃO, CONSERVAÇÃO E MANUTENÇÃO DE JARDINS
- LOCAÇÃO DE MÃO DE OBRA TÉCNICA E ESPECIALIZADA

- MÃO DE OBRA TEMPORÁRIA
- LIMPEZA INDUSTRIAL
- TRANSPORTE DE ENCOMENDAS; VALORES E MUDANÇAS



embrasel

EMPRESA BRASILEIRA DE LOCAÇÃO DE SERVIÇOS LTDA.

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

**LEGISLAÇÃO
NORDESTINA**

**LN
JURISPRUDENCIA**

A mais completa revista de leis editada no Brasil. Levamos até você matéria FEDERAL, ESTADUAL e MUNICIPAL, sempre atualizada com a legislação em vigor. Tudo isso em excelente apresentação gráfica. Torne-se o assinante mais atualizado do Brasil.

Contatos em Natal: com RN-ECONÔMICO, pelo fone: 231-3576 ou escreva para Editora Legislação Nordestina Ltda., atenção do Sr. Nelson Ramos de Souza — Av. Conde da Boa Vista, 250 — Conj. 411 — Fone: (081) 222-3781 — Recife-PE.

1966, somente em 1974 ele fundou a empresa RIMOL. E ele diz que a era dos loteamentos em Mossoró começou mesmo a partir de 1975, quando a procura de terrenos passou quase que a ser maior do que a oferta.

Ribeiro vai mais adiante, afirmando que o comércio imobiliário em Mossoró hoje está vivendo uma verdadeira crise, pela dificuldade para se conseguir boas áreas para loteamentos.

E ele faz um comparativo para explicar o termo «crise» usado na sua explicação: *“É como se as imobiliárias fossem uma loja que não dispusesse dos seus produtos principais anunciados para venda. Hoje, embora o nosso ramo seja vender terrenos, eles simplesmente não existem”*.

E explicou:

“Veja que no começo a gente comprava terreno com a finalidade de lotear e a sua venda era bastante

difícil. Colocávamos prazos de 60 até 100 meses para pagamento e mandávamos o vendedor de porta em porta oferecendo. Hoje, está acontecendo justamente o contrário: todos procuram terreno para comprar, e a «mercadoria» não existe. Houve uma verdadeira inversão na situação”.

PARALELO — Pode-se sentir nas declarações dos dirigentes das empresas imobiliárias que eles enfrentam outros problemas como o da especulação e do mercado paralelo. A especulação é praticada pelos grandes proprietários de terras nas adjacências da cidade, que, vendo a verdadeira corrida do povo à procura de terrenos, se negam a vendê-las às imobiliárias, e passam eles mesmo a comercializá-las. Daí o rotineiro aparecimento de loteamentos ilegais e sem preenchimentos das exigências mínimas da Prefeitura e do seu Plano Diretor.



*Foi feito para você.
Tome uma atitude Chevrolet.*



Chevette 79

REVENDEDOR AUTORIZADO

NATAL VEÍCULOS E PEÇAS S/A

BR-101 — Km 04 — Neópolis — Fones: 231-1226 e 222-0198 — Natal-RN

**JOGUE NO TIME
DO BOM SENSO!**

**ENTRE NA
SELEÇÃO DO
CONFORTO!**

Dite p/sua secretária: a partir desta data, quaisquer solicitações referentes a compra de Móveis p/escritório, máquinas OLIVETTI, material de expediente, bem como contrato de manutenção e decoração de ambiente de trabalho devem ser dirigidas a CASA PORCINO, a única que presta assistência técnica de fábrica.



**MÓVEIS - BRINQUEDOS
ELETRO-DOMÉSTICOS**



**CASA
PORCINO** | A LOJA SEM LIMITE

Rua João Pessoa, 209 - galeria c/
Princesa Isabel (centro) e Rua
Amaro Barreto, 1332 (Alecrim)
PABX - 222.0235

Acha Raimundo Ribeiro que, mesmo assim, melhorou muito o mercado imobiliário de Mossoró. Hoje a sua empresa possui ainda alguns lotes na área mais valorizada da cidade mas tem sustado um pouco as vendas em virtude de não encontrar outros terrenos para manter uma boa oferta.

VALORIZAÇÃO — Em que pese a declaração dos corretores de que a procura pelos terrenos mais próximos ao Hotel Termas seja passageira, observa-se no entanto que, em virtude da escassez de lotes na área do Nova Betânia e o surgimento de vários conjuntos residenciais na saída para Fortaleza, os terrenos daquela área vêm encontrando uma valorização mais acentuada.

À margem direita da rodovia BR-304, em situação frontal ao hotel, já foi instituído o Loteamento Disneylândia e, próximo ao futuro

estabelecimento hoteleiro, já começam a se divisar os lotes de terras. Naquele local tem-se hoje em Mossoró o maior índice de construções, não só pelos conjuntos residenciais Abolição I, II e III, como também pelo próprio conjunto residencial «Nova Betânia» do INOCOOP e o loteamento JK, com as suas vendas já quase que totalmente esgotadas, pela RIMOL.

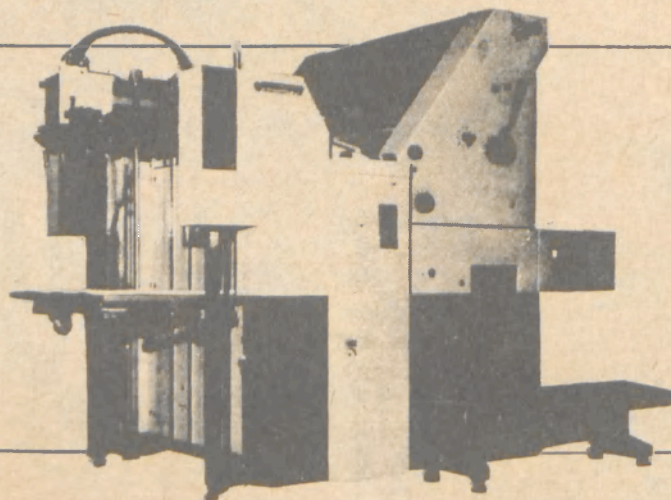
Um lote de 15x30 nas cercanias do Hotel Termas já está sendo vendido em torno de Cr\$ 40 mil.

Próximo àquela área também está localizada a fábrica de Confecções Guararapes, a sua Escola e o futuro Clube dos funcionários da indústria. Sem sombra de dúvidas, aquela área, depois do Nova Betânia, é a que tem experimentado maior valorização nestes últimos meses em Mossoró.

ALUGUEL E VENDA — Adjano Pereira do Nascimento, diretor da SOTIL — Sociedade Técnica e Imobiliária, explica que outra dificuldade encontrada no setor se refere à inexistência de casas para aluguel em Mossoró. Ele diz que o preço do aluguel de casas anda bastante alto e estas, quando são encontradas, costumam geralmente, mesmo fora do perímetro central, cerca de 3 a 4 mil cruzeiros.

“Já o mercado de vendas de casas não é nada fácil” — explica José Célis Dantas, acrescentando que “geralmente o pretendente não possui uma renda familiar mínima para que consiga junto aos agentes financeiros do BNH (Caixa Econômica, APERN e BANORTE) o suficiente para a compra da casa própria. Daí o fato do maior número de vendas de casas ocorrer justamente nos conjuntos residenciais”.

RN-ECONÔMICO INDÚSTRIA GRÁFICA



Quem procura qualidade, prazo e preço já sabe que a Gráfica RN-ECONÔMICO oferece vantagens que nenhuma pode oferecer. Além do mais moderno equipamento off-set, ela também dispõe de uma completa seção de tipografia, realizando desde cartazes coloridos, livros e jornais, até simples cartões de visita. Consulte sempre a Gráfica RN-ECONÔMICO.

Rua Dr. José Gonçalves, 687
Fones: 231-1873 e 231-3576
Natal-RN

Dez anos na frente!

AS • PATU • LAGES • CEARÁ MIRIM • AREIA BRANCA
PARELHAS • MACAU • CAICÓ • MOSSORÓ • CAICÓ • MACAÍBA • TANGARÁ • SÃO JOSÉ DE CAMPESTRE
CURRAIS NOVOS • MACAÍBA • TANGARÁ • SÃO JOSÉ DE CAMPESTRE

O PONTO DE ENCONTRO DOS NORTE-RIOGRANDENSES NO RIO DE JANEIRO

A agência carioca do BANDERN não é um lugar onde você, apenas, deposita seu dinheiro, paga suas contas de água e luz, seus impostos ou faz todos os demais serviços bancários.

A agência do BANDERN é muito mais do que isso. É o lugar onde você pode encontrar gente. Gente norte-riograndense como você. Do Governador ao Secretário de Estado. Do parente que você não vê há muito tempo ao amigo de infância.

Gente que tem muita coisa em comum com você. Do cliente ao gerente.

Gente que fala a linguagem norte-riograndense.

Apareça! Rua Buenos Aires, 59

bandern

BANCO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE S/A

- o banco do amanhã, hoje mesmo.

DE JANEIRO • SÃO PAULO • BRASÍLIA • EDUARDO GOMES

INCENTIVO A PRODUTOS MINERAIS

Acaba o Governo de incentivar, através da Lei 6.567, de 24 de setembro de 1978, o aproveitamento das jazidas de substâncias minerais de utilização imediata na construção civil, de argilas empregadas no fabrico de cerâmica vermelha e de calcário dolomítico usado como corretivo de solo na agricultura. O regime legal anterior era do Decreto-Lei 227/67, constituindo tais jazidas uma das nove classes existentes.

Nos casos em que as substâncias minerais especificadas ocorram em áreas já vinculadas a concessões de lavra ou manifesto de mina, o aproveitamento far-se-á mediante simples aditamentos dos respectivos títulos.

Outra inovação no direito mineral vigente é a garantia assegurada ao proprietário do solo ou preposto autorizado, para o fim de beneficiamento do regime de licenciamento, salvo quando a jazida situar-se em imóvel público, hipótese em que exigir-se-á o prévio assentimento deste.

O interessado no licenciamento deverá, inicialmente, obter licença específica, expedida pela autoridade local e posterior registro no DNPM, sendo essa última exigência regulada através de Portaria administrativa. O requerimento será instruído obrigatoriamente com a prova de nacionalidade brasileira, pessoa natural, ou registro da sociedade no órgão de registro de comércio, se se tratar de pessoa jurídica, bem assim a inscrição da requerente no órgão próprio do Ministério da Fazenda, como contribuinte do Imposto Único so-

bre Minerais e memorial descritivo da área objetivada na licença. A área máxima para licenciamento é de cinquenta hectares. Dentre as obrigações do licenciado inclui-se a de comunicar incontinenti ao DNPM a ocorrência de qualquer mineral útil não abrangido pela licença e apresentar ao mesmo órgão, até 31 de março de cada ano, relatório simplificado das atividades desenvolvidas no ano anterior. A licença poderá ser suspensa quando, por mais de seis meses, ocorrer suspensão dos trabalhos de extração e for constatada produção insuficiente da jazida em relação às necessidades do mercado consumidor.

Contempla a nova legislação aspecto da maior importância empresarial, se considerados os investimentos feitos pelos titulares dos licenciamentos, praticamente sem garantias de continuidade do empreendimento. A solução alviada vincula-se ao ministro das Minas e Energias que proporá ao presidente da República, nos casos de comprovada necessidade de fomento da produção mineral no País, a aplicação dos regimes anteriores de autorização de pesquisa e concessão de lavra, previstos no Código de Mineração. Dessa forma, a iniciativa privada terá preservado o seu investimento, obtendo as garantias oferecidas às empresas de minério em geral.

O novo regime de certo se constituirá em ponderável suporte à indústria de construção civil, especialmente em nossa região, onde pelo fluxo crescente de desemprego, exerce essa atividade importância prioritária.

JURISPRUDÊNCIA ATUALIZADA

* IMPOSTO DE RENDA: ACRESCIMO PATRIMONIAL

"Acréscimo patrimonial. Comprova-do através dos autos, a efetiva disponibilidade de recursos em montante suficiente ao custeio do acréscimo patrimonial verificado no ano-base, descabe sua inclusão na cédula "H", da declaração de rendimentos, para fins de tributação" (CC, 4ª Câmara — acórdão nº 1.4-2.663).

* ÚLTIMAS SÚMULAS TRABALHISTAS

"O tempo despendido pelo empregado, em condução fornecida pelo empregador, até o local do trabalho e no seu retorno, é computável na jornada de trabalho" (Súmula nº 90).

"Nula é a punição de empregado se não precedida de inquérito ou sindicância

internos a que se obrigou a empresa, por norma regulamentar" (Súmula nº 77).

"O desrespeito ao intervalo mínimo entre dois turnos de trabalho, sem importar em excesso na jornada efetivamente trabalhada, não dá direito a qualquer ressarcimento ao obreiro, por tratar-se apenas de infração sujeita a penalidade administrativa" (Súmula 88).

"Falta grave, praticada pelo empregado, salvo a de abandono de emprego, no decurso do prazo de aviso prévio, dado pelo empregador, retira àquela qualquer direito à indenização" (Súmula nº 73).

"A alçada é fixada pelo valor dado

à causa na data do seu ajuizamento, desde que não impugnado, sendo inalterável no curso do processo" (Súmula nº 71).

* SALÁRIO COMPLESSIVO

"Irregular o critério de se incluir no valor das comissões a parcela alusiva ao depósito do repouso semanal remunerado sem discriminar a parcela a este correspondente" (TRT, 2º Reg. DJU 18.8.78).

* PERGUNTAS & SUGESTÕES podem ser enviadas ao dr. Ney Lopes de Souza à rua Jundiáí, 430 (novo endereço), fone: 222-1226 (084) — Natal-RN, escritório especializado em matéria de direito econômico e advocacia empresarial preventiva.

ABERTURAS

30 MIL ARTIGOS EM PROMOÇÃO

As aberturas chegaram a Natal.

Galvão Mesquita-Casa Lux entraram prá valer na campanha da abertura, oferecendo o que existe de melhor em materiais de construção, elétricos, industriais, tintas, presentes e utilidades do lar.

São 30 mil artigos em promoção.

Os melhores preços da Cidade, a vista ou a prazo, na sensacional abertura de Galvão Mesquita-Casa Lux.

São seis endereços para a sua economia.

Na Ribeira, na Cidade Alta (Grande Ponto) e no Alecrim.

Uma tradição que se moderniza.

Quem vende muito mais pode vender muito mais barato.



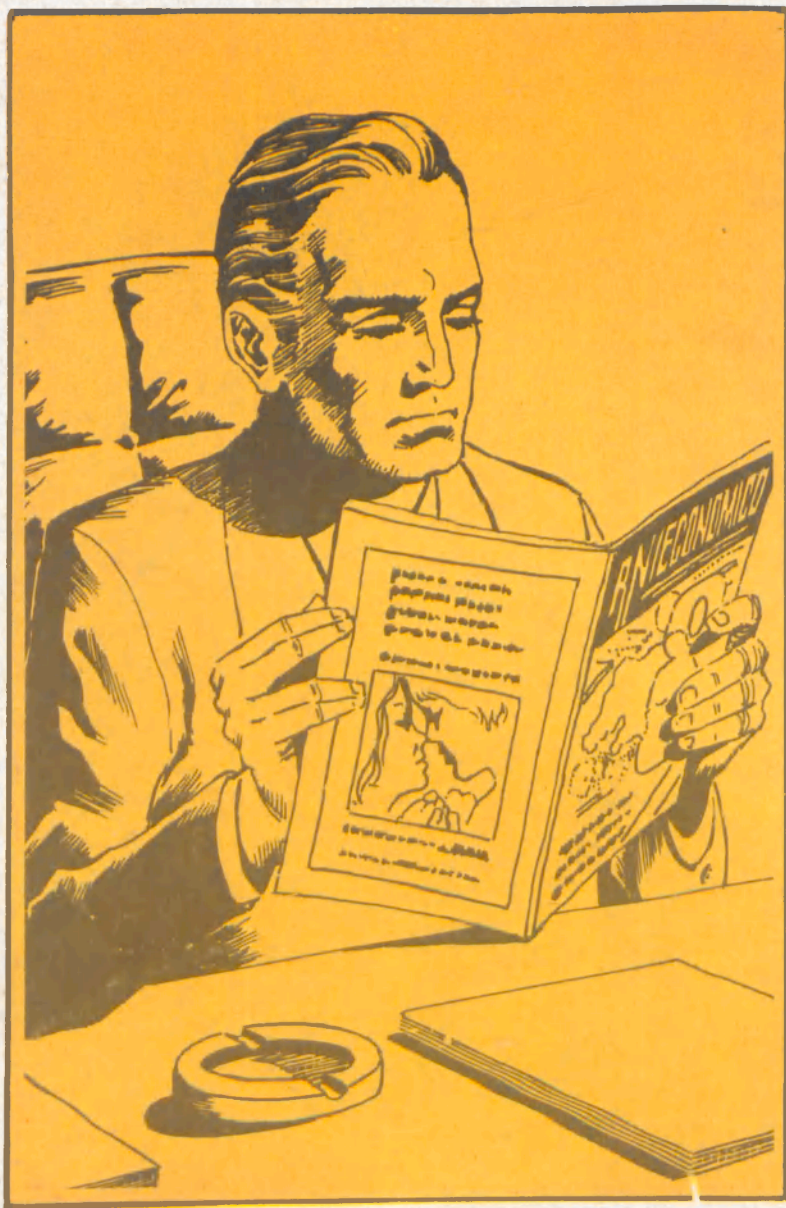
Galvão Mesquita Ferragens S/A



Casa Lux S/A

Rua Dr. Barata, 217/219 — Fones: 222-2968, 222-2983, 222-4145, 222-4142 e 222-2819
Rua Dr. Mário Negócio, 1451 — Fone: 222-2149 — Rua Segundo Wanderley, 651 — Fone: 222-2850
Rua Dr. Barata, 194/200 — Fones: 222-0048, 222-2785 e 222-3008 — Rua Amaro Barreto, 276
Fone: —222-1500 — Av. Rio Branco, 643 — Fones: 222-2841 e 222-3034.

Ser assinante de RN/ECONÔMICO não é mais do que uma questão de status!



Quem comprova isto é o
nosso próprio fichário:

- 72% dos assinantes da revista têm nível de educação superior
- 64,5% são dirigentes de empresas e órgãos públicos, ou ocupam funções que permitem o exercício do poder de decisão
- 39% são profissionais liberais de alto nível, como advogados, engenheiros, médicos, economistas, agrônomos, contadores, etc.
- 66,2% têm renda familiar mensal acima de Cr\$ 18 mil e 16% acima de Cr\$ 36 mil

Estes resultados foram obtidos através de pesquisa junto a 200 assinantes, cujos nomes foram obtidos ao acaso dentre as 3.981 pessoas que possuíam assinaturas de RN/ECONÔMICO em Natal, no mês de junho de 1978.