

DELEGACIA DE ESTATISTICA NO RIO G. NORTE  
- FUNDAÇÃO IBGE

# RN

# econômico

revista mensal

ANO II - No. 29

SETEMBRO/71 - Cr\$ 3,00



NÚMERO DE ASSINANTE  
VENDA PROIBIDA

**Seráfico fala de algodão:**

**Fibra curta**

**tem vez**

**e tem preço**



402

# Opiniões

## CARTA

Prezados Senhores,

Assinante, há um ano, dessa conceituada e imparcial revista, dirijo-se a Vv. Ss., a fim de solicitar a renovação, por mais um ano, de minha assinatura de RN-Econômico.

Na oportunidade, solicito também uma outra da citada revista, que ofereço a título de cortesia, à Faculdade de Administração da Universidade Federal do Piauí, que peço seja endereçada para o seu Diretor Dr. Cândido de Almeida Athayde.

Em reposta, queiram, por gentileza, instruir-me se devo mandar uma Ordem de Pagamento no valor de .... Cr\$ 40,00, em nome da Editora ou de um dos seus Diretores.

Ao ensejo, quero congratular-me, daqui da longínquacidade de Parnaíba, onde me encontro trabalhando na Agência do Banco do Nordeste há 3 meses, sendo a Agência de Origem Santa Cruz-RN, com a qualificada equipe de RN-Econômico, que há mais de um ano vem trazendo a lume essa publicação tão proeminente e que, mês a mês, vem conquistando uma posição já definida, no panorama editorial do meu Estado.

Não há negar que a revista RN-Econômico, vem prestando relevantes serviços a todo o Rio Grande do Norte, cujos artigos nela enfeixados, primam sempre pela objetividade da informação, pela serenidade da avaliação e pela honestidade dos propósitos.

Gostaria de ser bem mais útil à sua revista. Sugiram, por gentileza.

Finalmente, fico ao inteiro dispor de Vv. Ss., valendo-me da oportunidade para reiterar-lhe os protestos de estima e consideração.

**MIGUEL COSME DE SOUZA**  
Chefe do Setor Rural

## TELEGRAMAS

"Muito grato prezados diretores, gerente, redatores, fotografos excelente RN-Econômico entrevista defesa Cooperativa Crédito interpretada fielmente caros amigos. Cordial Abraço — Ulisses de Gois e Pedro Silva".

"Marcelo Fernandes — Sômente hoje conheci seu RN-Econômico número 27. Parabenizo grande amigo por tão excelente revista pedindo estender congratulações demais diretores. Abraços. Lincoln Cavalcante — Investibanco Recife".

Professor Americo de Oliveira Costa — "Elaborada de acôrdo com os mais modernos padrões da publicidade, RN-Econômico vem sendo, sobretudo, uma expressão da realidade potiguar, em tôdas as dimensões do seu desenvolvimento e do seu progresso.

De número para número, cresce a importância e a força de penetração dessa revista, única na história do periodismo do nosso Estado, pelo interesse de seus estudos e de suas reportagens, envolvendo os aspectos fundamentais e flagrantes da indústria, da administração, da cultura, das finanças e da agricultura norte-riograndense".

Desembargador Elias Borges da Costa — Presidente do Tribunal de Justiça e do Tribunal Regional Eleitoral do Rio Grande do Norte — "RN-Econômico é uma revista especializada em assuntos de interesse socio-econômico do Rio Grande do Norte e está prestando relevantes serviços ao nosso povo, especialmente, às classes comprometidas com o soerguimento agrícola e industrial deste Estado. Ela me faz conhecer melhor as nossas potencialidades e criação de oportunidades de trabalho para os potiguares".

Desembargador Amaro Marinho Filho — "O RN-ECONÔMICO, ao meu ver, abriu novas perspectivas ao Estado do Rio Grande do Norte, no que tange, especialmente ao setor agropecuário. Estão, pois, de parabens os seus colaboradores. A sua divulgação deverá se intensificar em todos os quadrantes do Estado e do País, valorizando cada vez mais o nosso campo econômico-industrial."

Luz de Vasconcelos Leite — Cirurgião Dentista — "Na qualidade de assinante e leitor assíduo do RN-Econômico, tenho o prazer de manifestar minha opinião a respeito desta revista, cujo conteúdo deve interessar não só ao homem de empresa ou ao político, mais sim, a todo profissional liberal que se interessa pelo progresso do nosso Estado."

**EDITORA**  
**RN-ECONÔMICO**  
**LIMITADA**

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

**Diretor de Redação**  
Marcos Aurélio de Sá

**Diretor Administrativo**  
Marcelo Fernandes

**Diretor Comercial**  
Cassiano Arruda Câmara

**Gerente**  
José Amaral

**Redator-Chefe**  
Hélio Cavalcanti

**Redatores**  
Albimar Furtado  
Daniel Lopes  
João Batista Machado  
João Gualberto Aguiar  
Jomar José  
Sebastião Carvalho

**Fotografias**  
Jaeci Emerenciano  
Garcia de Lucena

**Arte**  
Ailton Paulino

**Colaboradores**  
Alvamar Furtado  
Antonio Florêncio de Queiroz  
Benivaldo Azevedo  
Cortez Pereira  
Dalton Melo  
Edgar Montenegro  
Fernando Paiva  
Geraldo Guedes  
Hélio Araújo  
Joanilson de Paula Rêgo  
João Wilson Mendes Melo  
Jomar Alecrim  
Mar'co Moacyr Porto  
Moacyr Duarte  
Ney Lopes de Souza  
Nivaldo Monte (Dom)  
Otto de Brito Guerra  
Raul Rebenhorst  
Reginaldo Teófilo  
Severino de Brito  
Túlio Fernandes Filho  
Ubiratan Galvão

RN-ECONÔMICO, revista especializada em assuntos econômicos, financeiros e políticos, é de propriedade da EDITORA RN-ECONÔMICO LIMITADA — Rua Princesa Isabel 670 — Edifício Bahia — Fone 26-90 — Natal (RN), composta na Clima Artes Gráficas — Rua Câmara Cascudo 221 — Natal (RN) e impressa na Gráfica Off Set — Av. Rio Branco 325 — Natal (RN). Preço do exemplar: Cr\$ 3,00. Números atrasados: Cr\$ 3,50. Assinatura Anual Cr\$ 30,00. Assinatura para outros Estados: Cr\$ 40,00.

# Sumário

## Reportagens

Algodão: Depois da safra a luta pelo preço .....	4
Cibresme monopoliza estruturas metálicas também no RN ....	8
Fazenda Arvoredo — Um projeto que já nasceu feito .....	10
Até quando a crise do leite .....	13
Em minérios, o RN não tem só scheelita .....	15
Aristides Braga — Sonegação representa 40% da receita tributária do Estado .....	18
Lagosta — Agora, guerra entre vizinhos .....	20
Medicina: onde o espírito empresarial tem encontrado resistências .....	22
Simas Industrial — Os doces lucros de uma indústria de doces .....	24
Crustáceos em conserva — Do rio Potengi aos super-mercados. ....	26
Casa do Agricultor — Apoio técnico ao homem do campo .....	28
É tempo de democratizar o capital de sua empresa .....	30
P/L — Uma equação aparentemente complicada mas até que bem fácil .....	31
J. MOTTA — Os lucros da curtição .....	39
IPE e Federal de Seguros garantem o amanhã da família do funcionário do RN .....	42
Sal — Qual o caminho da exportação .....	46

## Secções

Opiniões .....	2
Homens e Empresas .....	9

## Artigos

Resultados da reforma Universitária no RN (Domingos Gomes de Lima) .....	33
A indústria da construção civil no país (Fabiano Veras) .....	37

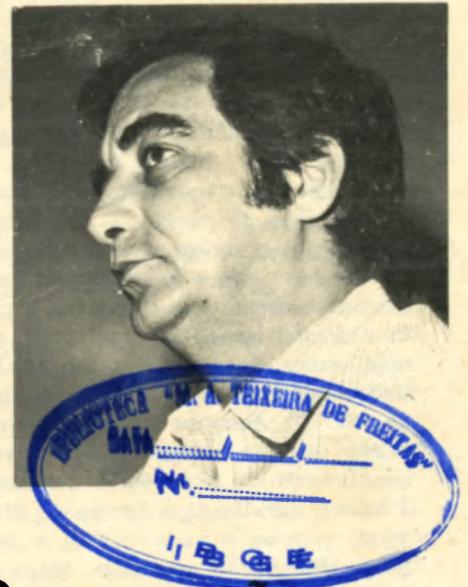


## Algodão

A época é de safra e de preços. Os agricultores do Rio Grande do Norte acompanham o dia-a-dia da cotação de algodão — o mais importante produto agrícola do Estado. 1971 está se caracterizando por ser um ano que oferece boas perspectivas ao algodão fibra curta, que já tem um bom mercado de procura. O fibra longa — nosso tradicional Seridó — não tem sido muito procurado. E isto está preocupando os plantadores. RN-ECONÔMICO ouve nesta edição: Francisco Seráfico, Charles Birch (foto), Kleber Bezerra e João da Matta Toscano Neto. Os depoimentos de cada um coincidem pelo otimismo: safra entre 25 a 30 mil toneladas de algodão em pluma e preços quase compensadores.

## Lagosta

Nossas lagostas são famosas, Já houve questões diplomáticas entre Brasil e França porque barcos franceses estavam pescando nas costas do RN. Agora, uma nova denúncia — a briga entre vizinhos — é feita em reportagem com Abelardo Bezerra de Melo (foto). Barcos do Ceará e Pernambuco não estão respeitando as normas da pesca da lagosta. As providências deverão surgir, principalmente na preservação da espécie nas costas do RN.



## Sonegação

O Secretário da Fazenda, economista Aristides Braga (foto), na luta para aumentar a arrecadação do Estado, trava outra batalha — a batalha contra a sonegação. Um fato importante — a sonegação no Rio Grande do Norte representa aproximadamente 40% da receita tributária.

## Anunciam nesta edição

AB Corretora de Valores — a Elegante Boutique — Agência Aerotur — Auto Serviço Rocha — A Paraibana — Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte (BDRN) — Casa Porcino — Churrascaria Dom Pedrito

CIBRESME — Companhia Federal de Seguros S/A — Companhia de Materiais de Construção (CIMAC) — Confeções Dinan Ltda. — Costa Neto &

Cia. — Distribuidora de Automóveis Seridó S/A — Escritório de Contabilidade Nossa Senhora da Conceição Ltda. — Fazenda Arvoredo S/A —

Gláucio Teófilo Câmara de Sá — Gráfica Off Set — Henri Wilson de Miranda Coutinho — Indústria de Pescados Potengi — Instituto de Análises Clínicas do Natal — Jaeci — J. Motta Indústria e Comércio S/A — Jobel

Amorim das Virgens — José Antônio da Silva — José Vasconcelos Rocha — Kerginaldo Trigueiro — Lojas LM — Metalúrgica do Nordeste S/A (METALPLAC) — Monte Litano Hctéis e Turismo — NORMASA — Paiva Irmão Ltda. Pastelaria Natal — Pedro Simões Neto — Rodo Regis Transportes Ltda. SOCRMAK — Simas Industrial S/A — Transportadora Constelação.

# ALGODÃO 71

## Depois da safra, a luta pelo preço

Os plantadores de algodão no Rio Grande do Norte vivem momentos de expectativa, durante todo o mês de outubro. Chegou a hora e a vez de se saber qual a real situação do nosso mercado: os preços, a safra e as possibilidades de comercialização. Até novembro, esta angústia continuará, porque somente naquele mês é que a Comissão de Financiamento da Produ-

ção fixará os novos preços mínimos.

RN-ECONOMICO, procurou ouvir técnicos, plantadores e compradores, para mostrar ao seu leitor quais os caminhos percorridos pela nossa maior fonte de riqueza. Dependendo destes caminhos, é que o homem do campo poderá, ou não continuar a plantar algodão nos próximos anos.

### SERIDÓ: QUEDA DO CONSUMO

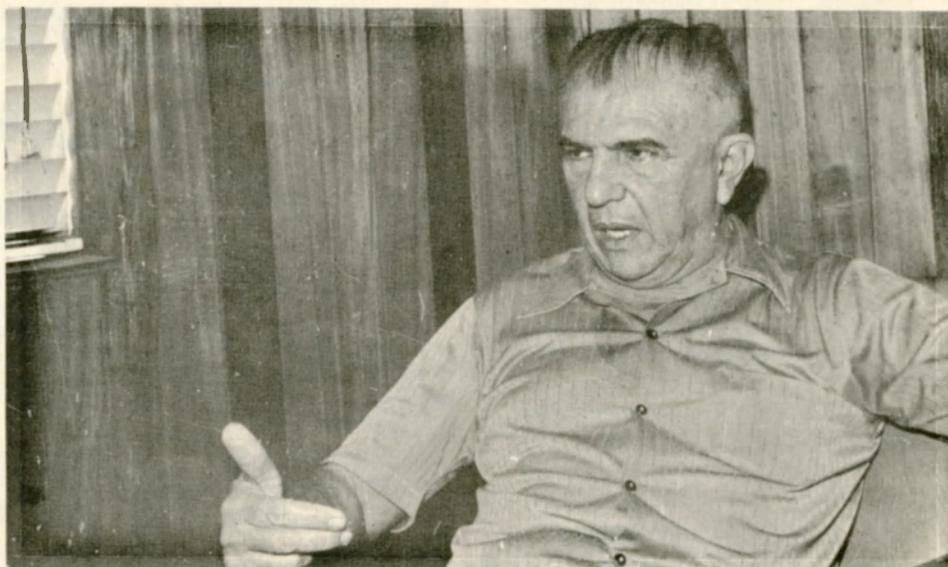
O industrial Francisco Seráfico Dantas depois de acompanhar, durante 15 dias, as reações do mercado interno com relação ao algodão, principalmente em São Paulo, vê dificuldades em 71 para o algodão Seridó e boas possibilidades para o Mata e o Sertão.

"O que ocorre no mercado nacional com relação ao Seridó — diz Seráfico — é que o consumo vem diminuindo de ano para ano, motivado pela adição constante dos sintéticos, e tanto é assim, que para essa safra até hoje, existe de parte dos fabricantes pouco interesse na aquisição do algodão Seridó. Algumas fabricas que até o ano passado utilizavam apreciáveis quantidades da fibra 34/36 passaram a usar o algodão tipo Sertão de fibra 32/34, porque é mais barato e isto se justifica pela existência entre os produtores de fios e tecidos de uma luta muito grande e eles usam de todos os meios para sobreviver."

### SUBSÍDIOS DO GOVERNO

A solução para que a cultura do algodão Seridó não seja abandonada ou diminuída em larga escala, é para Francisco Seráfico a seguinte: "para o fibra longa e o extra longa, o Governo deveria subsidiar, dando uma garantia de preço mínimo, justa e que oferecesse ao produtor algumas compensações pelo seu trabalho. O consumo interno seria abastecido nas bases deste preço mínimo e o excedente ficaria em mãos do Governo para exportá-lo ou suprir o mercado interno num ano de baixa produtividade, como foi o ano passado, evitando assim a saída de dólares na importação de algodão."

"A situação do algodão Seridó é séria, o consumo interno está abaixo da produção e os preços atuais de exportação são muito abaixo dos do merca-



Francisco Seráfico:  
"o algodão mata tem grande procura e toda a produção tem consumo certo"

do interno. Já o algodão mata tem grande procura, e toda a produção tem consumo certo.

### PREÇOS DO ALGODÃO

No mercado interno a situação de preços é a seguinte:

Mata — (Vale posto a fabrica) com 120 dias de prazo — 60 cruzeiros por arroba de 15 quilos.

Sertão — (Vale posto a fabrica) com 120 dias de prazo — 67 cruzeiros;

Seridó — (Vale posto a fábrica) com 120 dias de prazo — 71 a 74 cruzeiros.

Os preços de exportação —  
Mata (28/30 mm) 61 a 62 cents FOB o quilo

Sertão (32/34 mm) 65 cents FOB o quilo

Seridó (34/36 mm) 68 cents.

### PREÇOS SEM REAJUSTE

João da Matta Toscano Neto, agrônomo potiguar e Presidente da Comissão Nacional do Algodão, do Ministério da Agricultura, depois de visitar



João da Matta:  
"há disparidade entre o Nordeste e o Sul

zar o mercado, não podendo ser superior à cotação no período de comercialização. É uma garantia mínima oferecida pelo Governo, como estímulo à produção.

#### ATUALIZAÇÃO EM TEMPO

A grande preocupação do Presidente da Comissão Nacional da Produção é que esta atualização de preços chegue em tempo para o Nordeste. Já foram feitas várias exposições, com relação à presente safra, para que haja uma comercialização justa do algodão nordestino.

Os produtores do sul já comercializam a fibra curta e fibra longa por preços superiores aos do Nordeste, apesar do nosso produto ser de melhor qualidade, em todos os sentidos.

#### QUEDA DE PREÇOS

Há uma considerável queda nos preços do algodão, levando-se em consideração os obtidos em 1970: O Seridó custa hoje Cr\$ 1,20, enquanto no ano passado custava Cr\$ 1,65; o Mata custa Cr\$ 0,80 mas foi comercializado por Cr\$ 1,10.

O agrônomo João da Matta Toscano Neto espera que a safra do algodão tenha um aumento considerável, em relação as safras anteriores. Apesar da lagarta, dos ventos frios, a nossa produção deverá chegar de 27 a 30 mil toneladas do algodão em pluma.

#### PRODUTORES DO CENTRO

A Algodoeira São Miguel fixa a partir do dia 30 de Setembro, tradicionalmente, os preços de comercialização para os seus 300 fornecedores do algodão fibra longa, dos municípios de Pedro Avelino, Angicos, Afonso Bezerra, Lages, Caiçara do Rio do Vento, Jandaíra, Pedra Preta, São Tomé, Barcelona, Tangará e Santa Cruz.

Ela já recebeu três milhões de quilos do tipo Seridó (34 mm acima) e a estimativa é de receber 8 milhões de quilos em caroço. Todo esse produto já tem comercialização garantida: ele é destinado para as "Linhas Correntes", que somente usa o fibra longa.

Os fornecedores da Algodoeira São Miguel entregam o produto (sem o preço fixado) e recebem financiamentos ou adiantamentos, que são baseados na inspeção feita por técnicos aos campos de produção.

#### SAFRA REGULAR

Para o Sr. Charles Birch, um dos diretores da Algodoeira São Miguel, a safra do Rio Grande do Norte, em 1971, vai ser regular. "Não acredito que seja uma das maiores. A estimativa que é feita entre Abril/maio é muito otimista, mas sempre há as pragas de largatas ou os ventos frios e fortes do mês de julho. Calcula-se que o Rio Grande do Norte produza 23 a



Charles Birch:  
"Algodoeira São Miguel já recebeu três milhões de quilos"

26 mil toneladas de algodão em pluma, sendo 15 a 16 mil toneladas do algodão tipo Seridó e o restante do Mata e Sertão.

Já Francisco Seráfico diz que a safra está acima da média e de muito boa qualidade. A sua previsão é de 27 mil toneladas de algodão em pluma, sendo 15 mil toneladas do Seridó.

#### QUEDA DO SERIDÓ

Já o Sr. Kleber Bezerra, que comercializa com o algodão, acredita numa safra normal, na sua região de atuação (Trairi/Potengi), porém adianta que na zona de plantação do Seridó é fraca. O algodão Mata está numa situação boa, porque houve chuvas recentes que o ajudaram a crescer, prejudicando no entanto o Seridó, pelo frio e ventos, atingido principalmente o algodão mais velho.

Quanto à comercialização, a situação do Mata (também confirmada por Charles Birch) é das melhores, pois é certo que haverá uma boa procura do mercado interno e do externo. Já o Seridó enfrenta problemas. A situação não é boa, sendo comercializado,

principalmente em São Paulo.

Com relação aos preços mínimos, já há notícias de que atinge Cr\$ 0,85 para o Mata e Cr\$ 1,10 para o Seridó. Como é natural o agricultor deverá se retrair, porém Kleber Bezerra não acredita numa reação de preço, pelo menos por enquanto.

## BOSQUES DENSOS

O algodão do Rio Grande do Norte tem preferência em qualquer indústria, pela sua qualidade, cumprimento, resistência e cor, porém o que se verifica hoje é a queda de produção por hectare. O nosso solo está ficando pobre? Charles Birch diz que sim. Há 30 anos que a produção vem caindo, por falta de fertilidade da terra, no próprio campo experimental da Fazenda São Miguel. Num hectare se obtinha 600 quilos antigamente. Hoje, se obtém somente 350 quilos.

#### QUAL A SOLUÇÃO?

Para o agrônomo João da Matta Toscano Neto, a solução é a implantação sistemática de bosques densos, que já tem campanha iniciada, diretamente em cooperação com as fazendas participantes numa verdadeira integração de órgão públicos que atuam no Estado (ANCAR, Secretaria da Agricultura e DEMA).

Mas o que vêm a ser os bosques densos?

João da Mata, que vem tentando uma maior produção por hectare nos campos experimentais da Estação do Seridó em Cruzeta explica que bosques densos são caracterizados pela mudança radical dos sistemas de plantios do algodão Seridó. É constituído por quatro fileiras esparsadas de 1m x 25 cts e uma área livre de 4 a 5 metros, destinada ao consórcio com cereais ou forrageiras.

Uma de suas maiores características é a possibilidade do uso de semeadeira no plantio do algodão Seridó, possibilitando assim a racionalização da cultura.

Os bosques densos apresentam a vantagem de rotação de cultura dentro da própria área agricultada, evitando com o uso alternado das faixas o esgotamento do solo. Ao mesmo tempo possibilita o enraizamento dentro da mesma cultura de novas culturas de algodão, assim o agricultor terá uma renda mais estabilizada da produção, que será o algodão mais o cereal, ou o algodão de quatro anos mais o algodão de um ano na área livre.

## O QUE JÁ EXISTE

Coordenando a campanha dos bosques densos, o agrônomo João da Matta informa que existem mais de mil hectares deversificados nas várias regiões do Estado, adotando o sistema de bosques densos e esperando bons resultados, confirmando a adoção do sistema, em larga escala no futuro.

No Rio Grande do Norte existem 40 áreas-piloto, que servirão de demonstração para irradiação da nova tecnologia. Um exemplo dessa irradiação é o que tem sido feito na área-piloto de Edson Medeiros (Jardim do Seridó) onde mais de 30 reuniões e visitas de técnicos foram realizadas, inclusive contando com a presença dos Governadores do Rio Grande do Norte (Cortez Pereira) e do Ceará (Cesar Cals). Mais de 200 fazendeiros, na área de Edson Medeiros já sabem e muitos estão adotando o sistema racional de bosques densos.

## INCREMENTAR A PESQUISA

Mas não se deve ficar apenas na introdução de bosques densos — diz João da Matta — vamos partir para incrementar a pesquisa e para tanto contatos já estão sendo mantidos com



o Reitor Genário Fonseca para aproveitamento do Instituto Agropecuário de Jundiá, numa integração da Universidade no processo de pesquisas.

Com o esforço nesse setor de pes-

quisa, podemos melhorar a produtividade da cultura no Rio Grande do Norte, pois pesquisa de experimentação é um investimento altamente rentável, com os efeitos surgindo a médio e longo prazo.



Fardas e roupas

profissionais vêm

sempre com a

qualidade DINAN

Em Natal, a capital das confecções, roupas profissionais têm uma só qualidade. A qualidade DINAN, que vem se firmando da mesma forma que se firmaram as marcas natalenses de confecções masculinas. A DINAN produziu 10.000 fardas para a Polícia Militar do Estado e está atendendo outras corporações.

Confecções  
**Dinan**  
— LTDA.

Av. Salgado Filho, 1597 Fone 22 00

**A. B.**  
**CORRETORA**  
**DE VALORES**  
vai abrir  
as portas do  
mercado  
de capitais  
para Você!

Compra, venda e lançamento de ações, Fundo Halles de Investimentos, tudo num só local, à Praça Senador João Câmara, 20 — Ribeira, brevemente em novas instalações no Edifício Sisal, Lojas 5 e 6, em pleno Grande Ponto, com pessoal capacitado a lhe servir bem

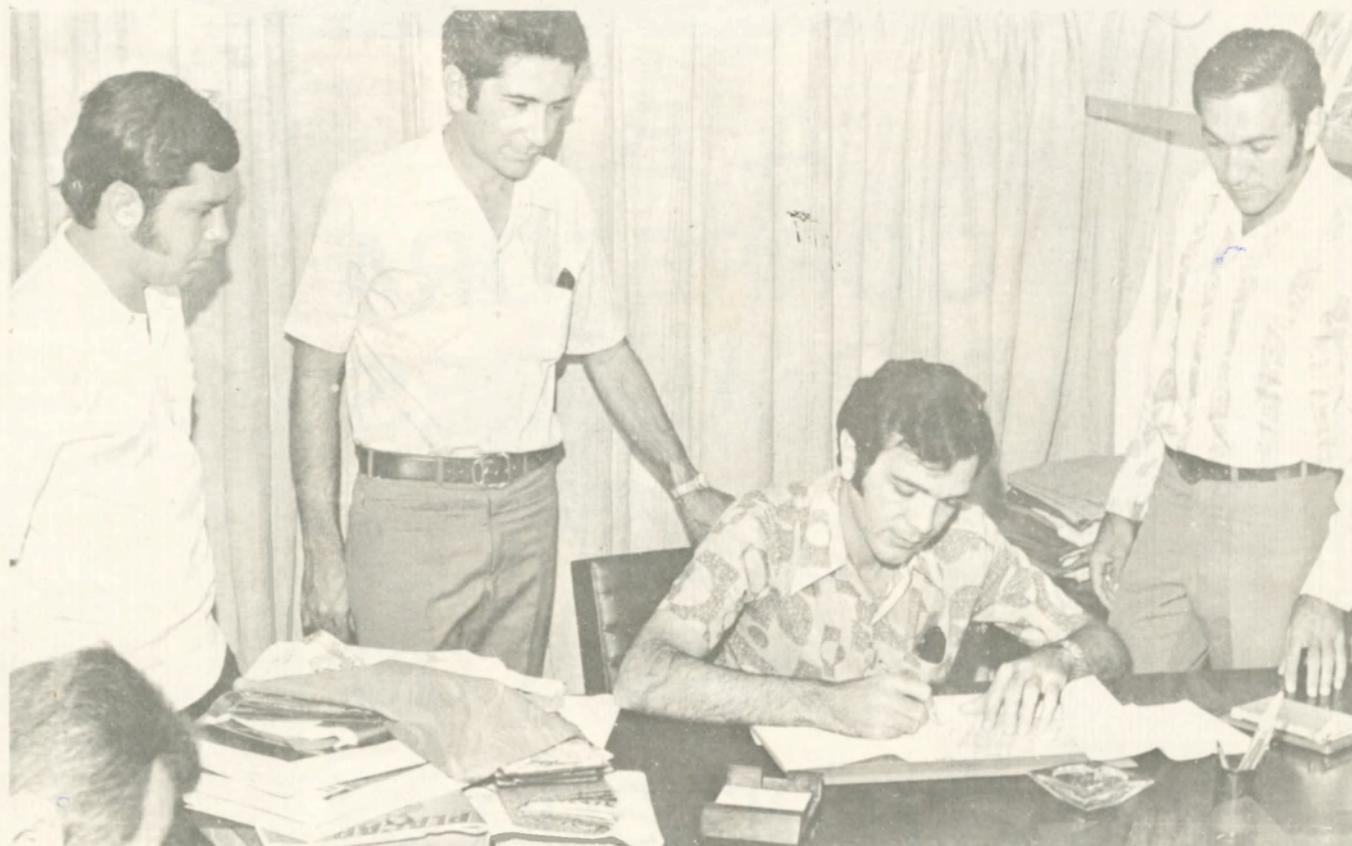
A. B. — CORRETORA DE VALORES, com Carta Patente do Banco Central do Brasil, conta com a cobertura do Grupo Alonso Bezerra. Você vai ter uma porta aberta para o Mercado de Capitais.



**A. B. — CORRETORA DE CÂMBIO**  
**E VALORES MOBILIÁRIOS LTDA.**

**CARTA PATENTE N.º A-71/1172 DO**  
**BANCO CENTRAL DO BRASIL**  
**C G C 08 026 445**

# CIBRESME monopoliza estruturas metálicas também no RN



A CIBRESME — Companhia Brasileira de Estruturas Metálicas, através do seu agente no Rio Grande do Norte e Paraíba, sr. Fernando Bezerril, acaba de assinar mais um importante contrato em Natal, desta feita com a indústria MEDEIROS S/A CONFECÇÕES, para fornecimento de 5 mil metros quadrados de estruturas no valor de Cr\$ 300 mil. Esta empresa, em fase de expansão, está construindo novas instalações na margem esquerda da Avenida Salgado Filho.

Na foto acima, o diretor-presidente de MEDEIROS S/A CONFECÇÕES, sr. Garibaldi Medeiros, assina o contrato com a CIBRESME, ladeado por dois outros diretores da empresa, sr. Edmundo Medeiros (à esquerda) e Genival Medeiros (à direita) e pelo agente da CIBRESME, sr. Fernando Bezerril.

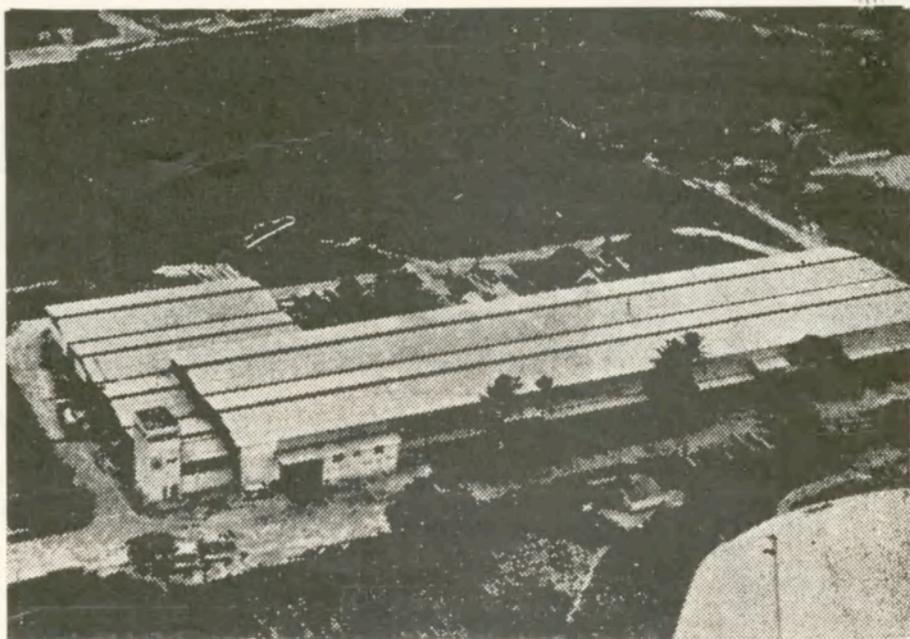
## ATUAÇÃO DA CIBRESME

No corrente ano, a CIBRESME já fechou contratos para fornecimento de estruturas metálicas com as seguintes empresas do Rio Grande do Norte: PLANOSA, JOSSAN S/A (segunda etapa), L. CIRNE & CIA. CYRO CALVANTI, GRANJA LAWAR (segunda etapa), COMPANHIA ALGIMAR (segunda etapa), ITAPETINGA AGROINDUSTRIAL S/A e TERMINAL SA LINEIRO DE AREIA BRANCA. O valor de tais contratos sobe a mais de um milhão de cruzeiros. A CIBRESME também assinou contrato com o 3.º BATALHÃO DE ENGENHARIA E CONSTRUÇÃO, organização militar recentemente transferida de Natal para Picos (PI), para fornecimento de

15 mil metros quadrados de estruturas metálicas.

Informa Fernando Bezerril que até o final do ano o valor dos contratos no Estado deverá atingir cerca de Cr\$ 1.500.000,00, superando, assim, o valor obtido em 1970, quando as vendas foram da ordem de Cr\$ 1.300.000,00 destinadas às seguintes industriais: PLASTONI, SITEX S/A, BEZERRA & FIUZA, PEREIRA & CIA LTDA., JOSAN S/A, GRANJA LAWAR e COOPERATIVA AGROPECUÁRIA DE PARANAMIRIM.

A CIBRESME, que possui um parque industrial com 150 mil metros quadrados e 20 mil metros quadrados de área coberta, é atualmente uma das maiores indústrias de estruturas metálicas do Brasil. Localizada no bairro de Tirol, em Fortaleza, produz 1.000 toneladas em aço manufaturado em tanques e estruturas metálicas, por mês, atendendo ao mercado consumidor do Nordeste e do Norte. A CIBRESME conta com o apoio da SUDENE e do Banco do Nordeste.



Vista aérea do parque fabril.

# homens e empresas

## SUCAR AUMENTA SUA PRODUÇÃO

A partir do mês de outubro, as Confeções Sucar S/A vão aumentar sua produção para 600 camisas e 500 calças, por dia, tudo isto sem que seja necessário aumentar o espaço de sua atual fábrica que ocupa apenas 1.000 metros quadrados. A informação é do diretor-presidente da empresa, Antônio José Sucar, que disse mais o seguinte: já foi encaminhado à SUDENE o projeto de ampliação e realociação de Confeções Sucar S/A, no valor de 15 milhões de cruzeiros. A fábrica atual, localizada no bairro de Dix-Sept Rosado, deverá ser transferida para um terreno de 200 mil metros quadrados, próximo à Avenida Salgado Filho. Com a aprovação do projeto, a empresa lançará três milhões de cruzeiros de ações no mercado de capitais. O projeto foi elaborado por um escritório de Natal.



diretores de  
SIMAS INDUSTRIAL S/A

## SIMAS RECEBE NOVAS MÁQUINAS

Simas Industrial S/A aguarda para outubro a chegada de novas máquinas da Alemanha e Holanda. Com o novo equipamento, esta indústria lançará um novo produto no mercado: as balas transparentes, fabricadas pelos processos mais modernos do mundo. Por outro lado, ainda em decorrência da aquisição das novas máquinas, Simas Industrial vai duplicar, até fevereiro de 1972, a sua produção de balas e doces, passando para 10 toneladas/dia.

## LUCIANO VAI AO JAPÃO

Luciano Bezerra, diretor-presidente da TELERN, segue dia 25 para o Japão, a convite da NEC do Brasil, em-

prês a japonesa que venceu a concorrência dos novos telefones de Natal. Luciano demorará 60 dias, realizando estágio. Um técnico da TELERN, Carlos Amaral, também viajará.

## A CONSTRUÇÃO DO MONTE LIBANO

Abbas Hassan El-Aouar, diretor-presidente de Monte Libano Hotéis e Turismo, informa que, apesar de não ter ainda passado dos alicerces, a construção do Hotel Monte Libano já consumiu 1.200 metros cúbicos de concreto, ou seja: mais do que toda a quantidade de concreto consumida para a construção da nova sede do Banco do Nordeste em Natal, que é um imenso edifício de vários pavimentos, situado na praça Padre João Maria. A conclusão do Monte Libano está prevista para 1973.

## BANSULVEST

O supervisor da área Norte/Nordeste do Bansulvest, Ivanildo Rocha, veio a Natal conhecer as instalações da agência local deste fundo de investimento, situadas no edifício Sisa. O supervisor do Bansulvest declarou ao agente de Natal, Magnus Wanderley, que dentro de pouco tempo este grupo financeiro ampliará sua faixa de atuação no mercado de capitais, passando também a distribuidor de títulos e valores.



## AÇÕES DO BICG

O Banco Industrial de Campina Grande lançou 7 milhões de ações, objetivando aumentar o seu capital de 19 para 26 milhões de cruzeiros. Segundo informou Tereza Guimarães, gerente do Banco Campina Grande de In-

## NORVAL

Norval — Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários Ltda., instalou filial em Natal. A empresa faz parte do grupo Hodson Menezes, de Recife, e já tem filiais em Fortaleza, João Pessoa, Macéió, Salvador e Rio de Janeiro. A Norval tem como gerente no Estado Jaécio de Oliveira Carlos.

## MECÂNICA VOLKSWAGEN PARA AMADORES: CURSO

A Distribuidora de Automóveis Scridó inicia a 4 de outubro o curso de mecânica Volkswagen para amadores, com um grupo de 72 pessoas dividido em quatro turmas. O curso, que terá duração de mais de um mês, será ministrado à noite, nas oficinas da própria Distribuidora, por mecânicos locais e por técnicos em motores Volkswagen que virão de Recife. Da promoção participam inclusive mulheres.

## A. SUASSUNA NOVAS INSTALAÇÕES

Aurino Suassuna transferiu o seu escritório de representações no bairro do Alecrim para a Cidade Alta. Agora, está trabalhando na rua Princesa Isabel, em excelentes instalações. A Suassuna representa em todo o Rio Grande do Norte a Cia T. Janer (painéis, equipamentos gráficos e perfuração de poços), a Dreher (vinhos, conhaques e Whisky), além de uma importante indústria de vidros e cristais.

vestimento, durante almoço que ofereceu à imprensa, essas ações estarão sendo lançadas em Natal em outubro, pelo preço de Cr\$ 2,00. Pode-se prever que quem compra as ações do BICG vai ter bons lucros a curto e médio prazo.

# FAZENDA ARVOREDO

## Um projeto que já nasceu feito

No município de São Gonçalo do Amarante está sendo implantado um projeto agropecuário que recebe os incentivos dos artigos 34/18 da SUDENE, na faixa prioritária "A", e, apesar do empreendimento atravessar o seu primeiro ano, já é um projeto vitorioso. É a FAZENDA ARVOREDO S/A — FASA — um projeto que já nasceu feito.

Com uma localização privilegiada, ocupando quase mil e quinhentos hectares de terra numa região de transição entre o litoral e o agreste, a FAZENDA ARVOREDO está bem próxima a Natal (24km), Macaíba (6km) e São Gonçalo do Amarante (7k). O seu escritório central, localiza-se em Natal, à rua Frei Miguelinho, 38, 1.º andar.

### CRONOGRAMA DE TRABALHO

Constituída como empresa a 7 de fevereiro de 1969, apresenta na fase de implantação, dentro do seu cronograma de trabalho, uma exploração racional da agropecuária bovina e da cultura de banana maçã (banana leite), já oferecendo uma idéia da potencialidade do empreendimento para quem a visita. Tudo está sendo cumprido à risca visando a fase de consolidação do projeto.

Sendo a principal atividade da empresa a exploração pecuária ela será constituída de um rebanho holandezebu, para produção do leite "in natura" (2.680 litros/dia), destinada ao consumo de Natal, para onde será transportada em veículos próprios até à usina de pasteurização, situada a 18 quilômetros da fazenda. E mais: de um rebanho mestiço nelore, para corte, em regime de pastagem de pisoteio; de um rebanho de gado nelore em regime de confinamento, que permitirão a colocação no mercado de 25.610 arrobas de carne bovina/ano; e de um plantel da raça guzerá, pura de origem, com o objetivo de comercializar machos e fêmeas de alto padrão racial. No final do período de implantação do projeto, a fazenda deverá possuir 2.500 cabeças de gado.

O cultivo da banana maçã está sendo intensificado porque a FASA visa o mercado de Natal, pela pequena distância e pela elevada procura do produto, sendo, portanto, garantida a comercialização de toda a produção, prevista em 10 mil milheiros de frutos/safra.



Aqui se inicia a FAZENDA ARVOREDO. O seu pórtico bem demonstra a grandeza do projeto que está recebendo os incentivos dos artigos 34/18 da SUDENE. Para quem a visita, a FAZENDA ARVOREDO já é um empreendimento vitorioso. Para quem a dirige, é mais um campo de prova da capacidade empreendedora do homem do Nordeste.



As terras férteis da FAZENDA ARVOREDO (quase 1.500 hectares) são cortadas pelo velho e perene rio Potengi, o mais importante rio do Estado. Aqui, em se plantando, tudo dá. Nestas terras, dentro de mais algum tempo, será criado em regime de confinamento e pisoteio, um rebanho bovino com duas mil e quinhentas cabeças.





Leonel Mesquita, diretor-presidente da FAZENDA ARVORÉDO, mostra como se implanta um projeto agropecuário

#### OS DIRIGENTES DA FASA

A FAZENDA ARVORÉDO tem capital autorizado de Cr\$ 2.300.000,00 e as inversões a integralizar atingem Cr\$ 2.171.000,00. A frente da empresa está Leonel Mesquita, diretor-presidente e fundador da FASA, tradicional agropecuarista, com larga experiência, atualmente ocupando o cargo de Diretor Secretário da Federação da Agricultura do Estado do Rio Grande do Norte. Valério Alfredo Mesquita, bacharel em Direito, é o diretor-gerente.

Criada na década de vinte, a FAZENDA ARVORÉDO é resultante da fusão de pequenas propriedades da região, pela ação empreendedora do agricultor José Mesquita, que na época explorava engenhos, caieiras, pedreiras e a agricultura de subsistência.

Muito antes de gozar dos benefícios da SUDENE, a FAZENDA ARVORÉDO já era auto-suficiente. E prova disso é que incorporou ao seu projeto nada mais de 50 prédios e inúmeras outras benfeitorias que constituem a infraestrutura da nova situação.

#### FERRAS DO POTENGI

Mil e trezentos metros lineares do rio Potengi cortam toda a FAZENDA ARVORÉDO, sendo este detalhe de grande importância, pois isto torna as suas terras permanentemente úmidas, livrando-as dos efeitos das secas comuns no Nordeste.

A reserva florestal da FASA é de 175 hectares e a área destinada à cultura de subsistência é de 40 hectares. A parte complementar do projeto é destinada ao segundo ano, quando também se cuidará da terra.

#### PRIMEIRO ANO

Toda a área destinada ao primeiro ano do empreendimento está cultivada pelas fundações de 250 hectares de capim pangola, 125 hectares de capim colonial, 43 hectares de capim napier, 102 hectares de cana forrageira e 60 hectares de banana maçã.

As construções civis determinadas no projeto já foram concluídas ou se encontram em edificação. O tanque para melaço, com capacidade de armazenar 250 metros cúbicos, já está pronto e destina-se à reserva de melaço para o futuro rebanho. Também os estábulos e currais de manejo e confinamento, as barragens e as oficinas mecânicas estão sendo concluídas.

Cumprindo as exigências do cronograma de trabalho do empreendimento, partirá a empresa para a aquisição dos plantéis bovinos, o que deverá

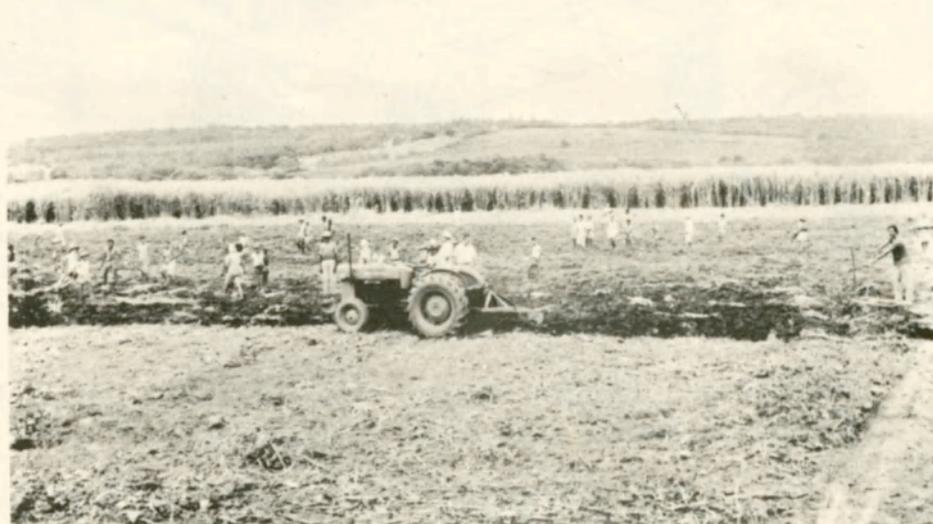
ocorrer até o mês de dezembro deste ano. A instalação da energia de Paulo Afonso na FAZENDA ARVORÉDO será iniciada nos próximos dias.

Informa o diretor-presidente do projeto, Leonel Mesquita, que a FASA vem mantendo uma escola com quarenta alunos, número este que brevemente será ampliado com a integração da mesma no plano de alfabetização do MOBREAL.

A relação dos 226 investidores da Fazenda Arvorédo S/A demonstra a confiança depositada no empreendimento de Leonel Mesquita. Entre os principais investidores, destacam-se a Companhia de Cigarros Souza Cruz (Rio de Janeiro), a Companhia Federal de Seguros (Rio de Janeiro), Fortepás (São Paulo), Cial Comércio e Indústria de Alimentos (Rio Grande do Norte), Japersil Comércio e Indústria (Minas Gerais).

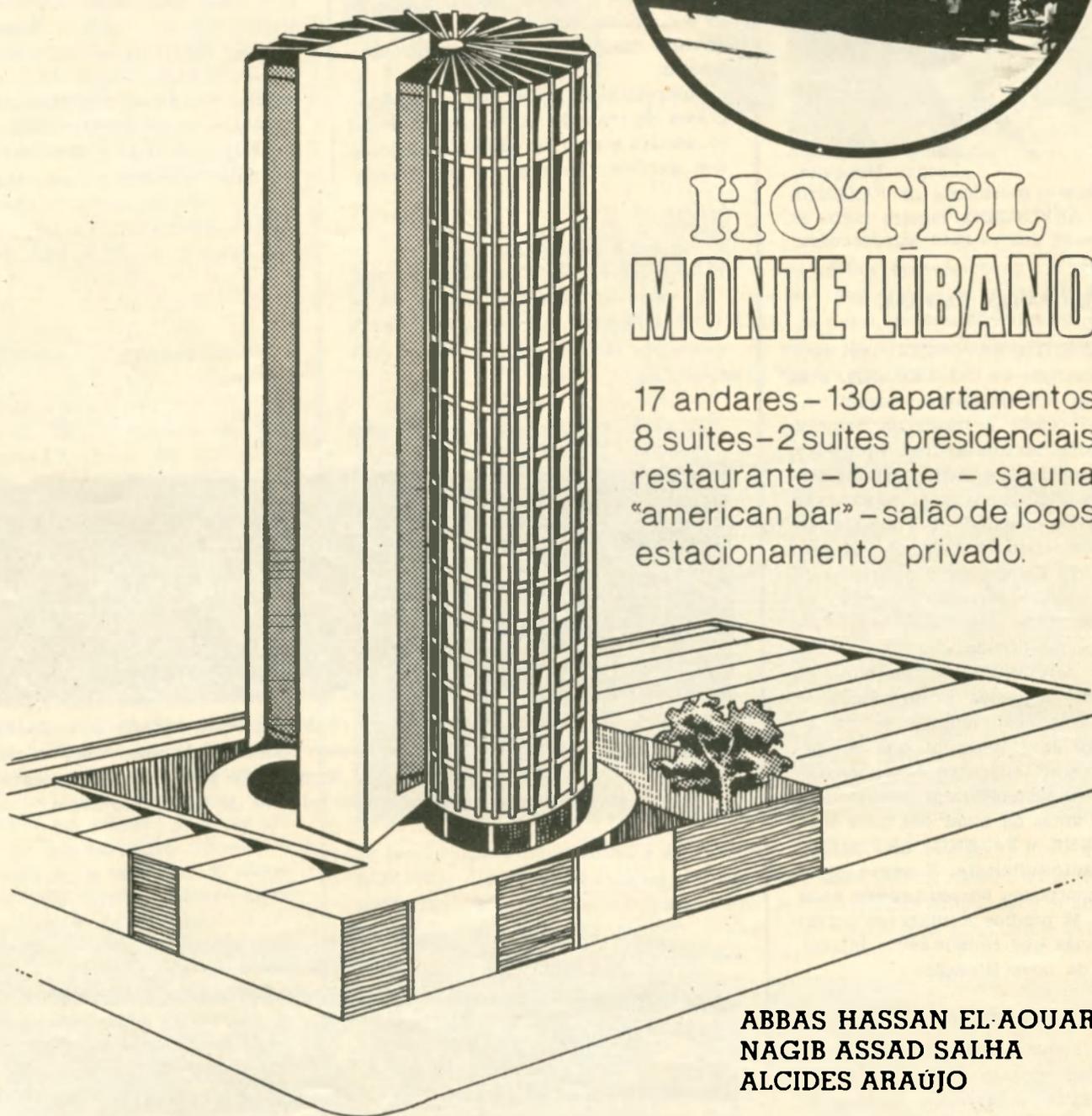


A produção da banana maçã (também conhecida como banana leite) na FAZENDA ARVORÉDO permitirá o abastecimento constante do maior centro consumidor do Estado, que é Natal. Na foto acima, vista parcial dos 60 hectares de bananeiras que produzirão 10 milhões de frutos por safra.



Homens, mulheres, jovens ou velhos, todos trabalham na FAZENDA ARVORÉDO. Na foto, a terra sulcada está recebendo a plantação de cana de açúcar, que mais tarde será transformada em melaço para o rebanho.

# JÁ COMECAMOS A SER O QUE SEREMOS



## HOTEL MONTE LIBANO

17 andares - 130 apartamentos  
8 suites - 2 suites presidenciais  
restaurante - buate - sauna  
"american bar" - salão de jogos  
estacionamento privado.

ABBAS HASSAN EL-AOUAR  
NAGIB ASSAD SALHA  
ALCIDES ARAÚJO

Avenida Rio Branco, esquina com a Rua João Pessoa. Natal.  
Escritórios: Av. Rio Branco 580. Telefone: 1943

### SUDENE-EMBRATUR

# Até quando a crise do leite?

Para onde vai a crise do leite? Até quando permanecerá o problema surgido entre os produtores e a Indústria de Laticínios de Natal?

São perguntas que ainda não possuem respostas exatas, apenas previsões. Enquanto isso o consumo de leite em pó e "in natura" aumenta porque para uma cidade de quase 300 mil habitantes a produção de 6.200 litros diários representa o suficiente para atender a um quarto dos consumidores, que enfrentam filas sem fim para depois ouvir do revendedor: "só posso vender um litro. Existem outros freguêses na fila".

Se a população se inquieta com esse estado de coisa os produtores muito mais. Alguns já deixaram o ramo, outros continuam, apesar dos prejuízos, confiando na ajuda do Governo do Estado, que tem se movimentado para resolver um problema de intrinseca solução. Uma bacia leiteira estagnada, como a nossa, não se recupera de uma dia para o outro.

Vinícios Garcia Freire, representante dos produtores, conselheiro da Federação da Agricultura e também economista da ILNASA acredita numa solução — para ele única e ideal: a Cooperativa dos produtores. Mas, ainda assim, são necessárias providências mais imediatas. E por isso, as reuniões se repetem em busca de uma salvação.

## COOPERATIVISMO: A SOLUÇÃO

"O cooperativismo é a soma do trabalho de cada um, que se reverte em benefício de todos. O progresso de uma cooperativa depende da compreensão e da boa vontade de seus associados". Estas são algumas anotações de Vinício Freire, embora, na prática, nem todos os que poderão se beneficiar com a Cooperativa dos Produtores de Leite de Natal demonstrem boa vontade face ao empreendimento.

A idéia da Cooperativa nasceu da falta de um órgão que fizesse a defesa dos interesses da classe na crise que se desenrola. Já foi formada a comissão de estudo, integrada pelos srs. Antenor Madruga (DCOR), Samuel Francisco de Oliveira (PLAMAN), Evandro de Vasconcelos Varela, José Eurípedes de Vasconcelos, Gustavo Guedes e Vinício Garcia Freire. Por sua voz, o PLAMAN — Plano de Melhoramento e Assistência — já ofereceu as suas dependências para servir de sede provisória da entidade.



Vinícios Garcia Freire:  
"A solução única e ideal é a Cooperativa dos produtores."

O ante projeto dos estatutos da CPLN foi entregue ao governador Cortez Pereira, a fim de que seja estudado pelos órgãos do Governo encarregados da recuperação da bacia leiteira. E ainda este mês os produtores poderão ser convocados para uma reunião, dependendo da reposta da SUNAB ao pedido dos fornecedores, de conceder um segundo acréscimo sobre o preço do litro de leite.

## ENCAMPAR? NAO

Embora seja um dos objetivos remotos da Cooperativa pasteurizar o leite produzido por seus associados, não está nas cogitações de seus idealizadores encampar a ILNASA. Vinício Garcia explique porque:

"A ILNASA é uma empresa endividada e nós não dispomos de condições para cobrir o que ela deve. Isto é assunto para o Governo do Estado, que também poderá transformá-la em empresa de economista mista".

Outros produtores são mais taxativos e afirmam que "os dias da usina de pasteurização estão contados". Estes são os sobreviventes de uma solução que começou no dia em que a Indústria de Laticínios passou a funcionar.

Dos 600 produtores de então, apenas 126 permanecem fornecendo leite e —

segundo o seu representante — porque a maioria continuou a vender o produto "in natura" para outras fontes.

Vários são os fatores que acarretaram este desaparecimento, como o aumento da torta de algodão e do transporte, a falta de financiamento destinado ao melhoramento das fazendas e o atraso do pagamento da ILNASA.

## RENOVAÇÃO NA ESTRUTURA

A Cooperativa terá como metas principais:

1) Compra de "concentrados" para o gado, que serão revendidos a preços mínimos para o produtor.

2) Controle do transporte para baratear o produto. Caminhões da entidade trarão o leite a ser vendido e levarão insumos.

3) Financiamento de máquinas para a formação de pastagens, silagens e plantio de palma forrageira.

4) Através do BDRN proporcionar crédito orientado aos produtores.

Não se sabe qual será o seu capital, porém o representante Vinício Freire garante que o Cooperativa auxiliará o Governo do Estado a restaurar a médio ou a longo prazo a bacia leiteira de Natal. E acrescenta:

"Mas isso só terá possibilidades de concretização se a SUNAB nos esti-



Samuel Francisco de Oliveira  
integra comissão de estudo  
da crise do leite

mular com preços mais justos, a ILNASA passar a pagar normalmente e o Governo continuar dando assistência, por intermédio das Secretarias de Saúde, Planejamento e Agricultura e do BDRN.

#### NAO IMPORTA SACRIFÍCIO

Ao RN-ECONÔMICO, o diretor financeiro da Indústria de Laticínio de Natal, Daniel Lira, declarou que a Cooperativa dos Produtores "é uma necessidade de uma classe desprotegida e indefesa".

Sem demonstrar desespero pela situação em que se encontra a ILNASA, em momento algum da entrevista, o diretor financeiro lembrou o Sul do país onde "as atividades leiteiras giram em torno de cooperativa". Por exemplo: se aqui existisse uma cooperativa de produtores, não estaria havendo toda essa dificuldade de fixação de preços, aquisição de ração balanceada, etc. Isto porque para Daniel Lira o único ponto de estrangulamento que se observa nas cooperativas é a escolha de seus administradores, eleitos, às vezes por junções políticas ou interesses pessoais nada fazem.

A possibilidade da encampação e vista pelos diretores da ILNASA como um problema a ser estudado. Se para o fortalecimento da classe produtora, a nossa cota de sacrifício fôr essa, não haverá nenhuma objeção de nossa parte" — afirmou Daniel Lira. Contudo, ele mesmo rebate os rumores de que a ILNASA terá que encerrar as suas atividades brevemente:

"Nunca pensamos nisso, nem acreditamos que venha acontecer, por quanto o fechamento da ILNASA redundaria no descrédito aos órgãos que a implantaram (são credores da ILNASA: BANDER e Banco do Nordeste). As nossas dívidas temos diminuído progressivamente. Em maio do ano passado devíamos 112 mil cruzeiros aos produtores, hoje devemos apenas 12 mil e dentro de 60 dias liquidaremos essa conta".

#### DESEJOS OCULTOS

Embora prosseguisse falando calmo o diretor da ILNASA passou a mostrar-se contrariado, em suas palavras:

"Mas esta é a vontade dos atravessadores e contraventores da lei, que se beneficiariam expoliando e fraudando o leite "in natura" que sempre vendem em detrimento da saúde da população".

E, aí recordou que antes — na administração passada — a própria Secretaria de Saúde do Estado colaborou com os "contraventores da lei", abrindo mão 280 permissões para a entrada de leite "in natura" na cidade.

Será então a transformação da ILNASA em Companhia de Economia Mista, a solução?

— Não — conclui o diretor Daniel Lira. Acreditamos que a solução ideal será a formação da Cooperativa e o funcionamento da ILNASA como empresa privada, desde que receba o apoio total e devido.

#### DIFICULDADES

Solicitando à SUNAB a concessão de aumento do leite para Cr\$ 0,90 o litro, os produtores alegam que o custo de produção é de Cr\$ 0,59 e com o último aumento (Cr\$ 0,80) eles passaram a entregar o produto à ILNASA ao preço de Cr\$ 0,51 (antes era ...

Cr\$ 0,41) continuando a ter um prejuízo de Cr\$ 0,10 em cada litro. Com o acréscimo de mais Cr\$ 0,10, o preço na plataforma da usina passará a ser Cr\$ 0,61, concedendo uma margem de lucro de Cr\$ 0,02 em cada litro.

No início do empreendimento ILNASA os produtores compravam três quilos de "concentrado" pelo preço de um quilo de "farelo", que custa Cr\$ 0,50.

Foi esta situação que levou o maior produtor do Estado — Aproniano de Sá — a vender suas matrizes, que antes produziram 1700 litros de leite por dia.

Terá a Cooperativa condições para levantar a bacia leiteira?

# SOCROMAK



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

## SOCROMAK LTDA.

RUA ULISSES CALDAS, 144 — NATAL

AGENTE EXCLUSIVO

OLLIVETTI

EM CAICÓ

# Em minérios, o RN não tem só scheelita

Acabou-se a scheelita do Rio Grande do Norte:

O que seremos agora, no campo mineral, se todas as minas se esgotaram e jamais o nosso solo poderá produzir tungstênio para a indústria eletrônica?

É claro que se trata de uma suposição nossa, mas que teria solução prontamente se fôsse realidade.

Nem só de scheelita se constituem as nossas reservas minerais. Se não somos o Estado mais rico, em se tratando de minérios, possuímos aqui grande variedade de rochas exploráveis e rentáveis, que no futuro integrarão o nosso potencial econômico.

E por saber disso é que a Companhia de Águas e Solos CASO, sob orientação do Governo do Estado, está partindo para a realização de pesquisas e assinaturas de convênios que venham incentivar a mineração no Rio Grande do Norte. Afinal, a indústria extrativa mineral, se não o é hoje, pode ser amanhã um bom negócio.

## O QUE TEMOS

No dia em que nossa scheelita acabar, restarão sete tipos de minerais, hoje explorados de forma rudimentar e pouco rentável:

Columbita-tantalita (com percentagem de urânio) — utilizada na fabricação de ligas de aço especiais.

Berilo — utilizado para ligas altamente resistentes à corrosão e à temperatura. Muito importante na fabricação de foguetes e espaçonaves.

Mármore — usado como pedra de revestimento e adorno.

Mica — utilizado na indústria de isolantes elétricos.

Caolim — matéria prima na cerâmica de alta qualidade, utilizada também na fabricação de papel, borracha e inseticidas.

E ainda gesso, sem se cogitar o sal

## O GESSO QUE PERDEMOS

O Rio Grande do Norte já foi responsável por 90 por cento da produção nacional de gesso. Contrastando com esse período áureo, hoje sua produção é tão insignificante que não figura no quadro de produtores. Perde-

mos para o Ceará porque não temos meios e vias de transportes econômicos. Em 1959 chegamos a produzir 89.133 toneladas. Em 1967, 650t. E em 1970 praticamente não houve produção no Estado.

A mineração Gesso Nacional Tupuio — do grupo Rosado — era quem explorava as jazidas do município de Dix-Sept Rosado e vizinhanças, onde estão as maiores reservas do produto. Mas para que sua produção chegasse ao Sul precisava cruzar duas estradas de ferro — Dix-Sept Rosado a Moçoró e Moçoró a Grossos — e de Grossos ser transportada em alvarangas para os navios. Muitas vezes essas operações custavam mais caro do que a própria carga e ainda com a desvantagem de toda a produção ficar em calhada durante o inverno.

Vivendo entre tantas dificuldades, o grupo Rosado não hesitou em se transferir para o Ceará, quando na chapada do Araripe foram descobertas jazidas de gesso que além de se localizarem em região de fácil acesso, possuem camadas de até 30 metros de altura enquanto as nossas não ultrapassam de dois metros.



Edgar Dantas  
“... diminuir os riscos  
da atividade mineral.”

## COLUMBITA-TANTALITA

Dos nossos recursos minerais, a columbita-tantalita (embora sendo dois tipos distintos são encontradas na mesma rocha e dificilmente se separam) é um dos mais importantes economicamente.

Sua exportação é controlada pela Comissão Nacional de Energia Nuclear, em virtude do teor de urânio que possui. O país importador, ao comprar o minério, se compromete a devolver à CNEN a quantidade de urânio encontrada. Por exemplo: se numa tonelada de columbita-tantalita existir 0,5 por cento de minério radioativo, a CNEN receberá cinco quilos.

Também dispomos de berilo, porém, nesse caso, mais uma vez a limitação de nossa técnica impede um maior aproveitamento. A rocha que o contém — o pegmatito — é muito dura, dificultando a sua concentração manual. Em Minas Gerais e na Bahia ocorre o contrário: o pegmatito se apresenta decomposto, tornando fácil a extração do berilo.

Nossa produção desse minério é oscilante, mas desde 1958 não atingimos 286 toneladas. Em 1965 chegamos a uma tonelada, em 1968 a 200t. e em 1970 a 50 t.

Um aspecto interessante: a extração de berilo, por não oferecer grandes compensações, tem grande ascendência nos anos de seca, como se verificou em 58 e 70.

## ISOLANTES

Não só o ferro elétrico, mas também muitos outros aquecedores ou mesmo condensadores utilizam a mica como isolante elétrico. O nosso solo é rico desse mineral e estamos perdendo o excelente mercado exterior porque não podemos corresponder às especificações rígidas dos compradores. Nossa produção ainda é flutuante e nem mesmo chega a constar nos anuários estatísticos.

Qual a causa disso?

Para ser comercializada a mica deve ter baixa condutividade elétrica e placas espessas. E é isto que não podemos ofertar. Mas uma perspectiva nova está surgindo com o aproveitamento da mica em pó na fabricação de resistência no futuro.

A diatomita é outro recurso mineral nosso, muito usado na indústria de isolantes, tijolos semirrefratários ao calor e filtrações especiais. As maiores jazidas estão localizadas em Macaíba, São Gonçalo e Ceará-Mirim e juntas produzem seis mil toneladas anuais.

## MÁRMORE DA PE

Existindo em grande quantidade no Rio Grande do Norte o mármore atingiu uma produção de 4.119 toneladas em 1967, depois de sofrer uma redução de 6.140 t. a 939 t. entre os anos 61 e 66.

Apresentando-se nas cores branco, cinza, e vermelho, o mármore é retirado das jazidas de São Tomé, São Rafael, Jucurutu, Paraú, Almino Afonso e São João do Sabugi. E beneficiado, em sua matéria, nas marmorarias de Salvador, Recife e Fortaleza.

No Estado existem duas marmorarias instaladas — Penédo e Rolauto — cada uma com um teor, e outra em fase de instalação na cidade de Açú. Esta última será a maior do RN, com 15 teares, e pertence ao grupo pernambucano Indústria de Mármore e Granitos Sinwal. É uma das consequências imediatas do asfaltamento da BR-304.

## DO COALIM A CERÂMICA

Os calcários estão na lista das nossas possibilidades de mineração. A boa qualidade está garantindo, inclusive, a sua exportação para a Amazônia, onde são aplicados na correção da acidez do solo.

Cimento, tintas e creme dental não dispensam calcários na sua fabricação. Os calcíticos se prestam como matéria prima para a fabricação de massas e os dolomíticos ou magnesianos ao tratamento do solo agrícola. Uma das indústrias que utiliza os nossos calcários é a Tinta Coral, que consome 100 toneladas por mês.

Ainda do pegmatito é extraído o caulim matéria prima na cerâmica de alta qualidade, fabricação de papel, borra de rocha inseticidas.

No RN as principais jazidas de caulim estão em Parelhas, Equador e Carnaúba dos Dantas. A produção de todas elas soma aproximadamente mil toneladas e destina-se ao mercado regional (fábricas de azulejos, tintas Coral e a Alpargata do Nordeste).

As argilas cerâmicas de Goianinha, São Gonçalo e Arês também não podem ser esquecidas, quando tijolos e telhas coloniais do Rio Grande do Norte são marca de garantia em toda a região.

## VALE A PENA?

A exceção da columbita-tantalita, cujo quilo varia de Cr\$ 15,00 a Cr\$ 30,00, todos esses minérios possuem baixo valor. Uma tonelada de coalim oscila entre Cr\$ 100,00 e Cr\$ 175,00 e o quilo de berilo é de Cr\$ 2,50.

Mas é incalculável a oferta de novos empregos que a indústria extrativa mineral pode proporcionar, numa terra onde o mercado de trabalho é pequeno demais.

No campo das exportações, o berilo é enviado para os Estados Unidos e a columbita-tantalita para o mercado comum europeu.

O Governo do Estado, por intermédio da CASOI, está interessado em reavaliar a potencialidade de gesso no Estado e, através do Banco de Desenvolvimento aumentar a produtividade de Alto do Giz, a maior reserva de caulim.

## PLANO DA CASOL

A Companhia de Águas e Solos pretende inventariar e cadastrar todas as ocorrências minerais no Rio Grande do Norte. Feito isso a CASOL adotará o método seletivo, concentrando esforços nas mais importantes para que elas passem a produzir economicamente.

O geólogo Edgar Dantas, diretor-presidente da companhia, vem realizando um intensivo trabalho para diminuir os riscos da atividade mineral. Antes, sem incentivos, o idealizador necessitava de muito recursos para pesquisar a possibilidade de exploração de uma mina o que levava muito a recuar. Isso porque "a pesquisa mineral é sistemática para se verificar, realmente, se uma jazida pagará os investimentos realizados", conforme declara o diretor da CASOL.

Com a criação do FURENE e da Companhia de Pesquisas e Recursos Minerais, os riscos dos empresários ficaram reduzidos, pois o país, em cada pesquisa, entra com 80 por cento dos gastos.

Sobre as substâncias minerais incide um imposto único, que é dividido entre o Governo do Estado (70 por cento), o município (20 por cento) e o Fundo Nacional de Minérios (10 por cento). Por lei o Estado deve aplicar

O Rio Grande do Norte é responsável por 90 por cento da produção nacional de scheelita



esse dinheiro em obras e projetos que interessem à mineração.

O Rio Grande do Norte está criando um Fundo de Minérios, a ser administrado pelo Banco de Desenvolvimento e que recolherá anualmente Cr\$ 1.000.000,00. Com isso o Governo espera dinamizar a indústria extrativa mineral, vencendo as limitações que o progresso não mais permite.

# A PARAIBA-IA

COMPLETO

SORTIMENTO  
DE ARTIGOS  
ESPORTIVOS

Matriz: Rua Dr. Barata, 197

Filial: Pte. Quaresma, 387

Natal - RN

## CHURRASCARIA DOM PEDRITO

Antonio Inacio da Silva  
O MELHOR CHURRASCO DA CIDADE



especialista  
em churrasco,  
galeto e carneiro

AMPLA ESTACIONAMENTO  
PARA VEÍCULOS

Rua: Pte. Bandeira, 878

Natal - RN



Artigos para o lar ou escritório?

# A CASA PORCINO

-- é um caso típico de dupla personalidade..

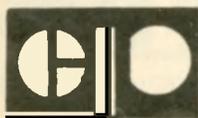


A CASA PORCINO tem tudo para o seu lar: móveis, estofados, salas de copa, refrigeradores, fogões, liquidificadores, móveis para terraço, televisores, radiolas, batedeiras e um mundo de bons artigos

A CASA PORCINO tem tudo para seu escritório: a linha completa de máquinas OLIVETTI, poltronas GIROFLEX, arquivos de aço, fichários, telefones, birôs, condicionadores de ar e tudo com o menor preço

São duas lojas na rua João Pessoa, e uma no Alecrim. Uma especializada em artigos para o lar e outra em artigos de escritório, mas a mesma organização que cresce com a sua preferência.

CASA OU ESCRITORIO SÃO ESPECIALIDADES DA

 **CASA PORCINO**

rua João Pessoa n. 194 e n. 209 — Fones 19:57 — 56:62

Rua Pres. Bandeira, 462 — Fone 16:45

Aristides Braga —

# Sonegação representa 40,0% da receita tributária do Estado

Para o secretário da Fazenda, sr. Aristides Braga, a "sonegação de tributos não é um problema apenas do Rio Grande do Norte. É um problema nacional. Ela ocorre nos três níveis de Governo: Federal, Estadual e Municipal. Agora mesmo, o Ministério da Fazenda vai deflagrar forte campanha contra a sonegação fiscal. Já designou uma comissão nacional — da qual temos a honra de fazer parte — ao lado dos Secretários de Fazenda de São Paulo, Minas, Brasília, Guanabara e Rio Grande do Sul".

"Diríamos — frisou — que são várias as causas da sonegação fiscal. Todavia, sintetizando, afirmariamos que a principal causa decorre da falta de compreensão cívica do contribuinte no que concerne à obrigação tributária".

## SONEGAÇÃO NO RN

Sobre a política fazendária adotada para combater a sonegação fiscal e os meios empregados, diz o Secretário da Fazenda: "Nunca apelaremos para o arrocho fiscal. Pelo contrário, punimos o agente do fisco que se exceder. Quanto aos meios eficientes de fiscalização e à política fazendária moderna, não há dúvidas de que os empregaremos como recursos válidos para o combate à sonegação. Porém, tudo com obediência à lei e dentro dos sagrados princípios de justiça fiscal".

"Evidentemente que a sonegação mutila a receita. Não se fez, ainda, rigorosa avaliação dos seus resultados negativos, mas se pode estimar o prejuízo em mais de 40% da receita tributária do Estado. Sucede, porém, que

existe certo tipo de sonegação que, pela sua natureza, é praticamente impenetrável à ação do fisco. Daí, porque, se a Fazenda recuperar, pelos menos 30% desse percentual de sonegação, terá atingido o excelente índice de arrecadação e repressão aos processos de ilícito fiscal".

## SECRETARIA DA FAZENDA

Segundo o economista Aristides Braga, a "Fazenda utiliza todos os recursos possíveis com o fim de combater a sonegação. Desde o processo fiscal até os executivos judiciais, sem excluir a aplicação de regimes especiais de fiscalização. Afora isso, mantém fiscalização permanente nos estabelecimentos fixos e vigilante fiscalização de mercadorias em trânsito, nas ruas, nos postos fiscais móveis e fixos, nas fronteiras através de servi-



Secretário da Fazenda:

"Nunca apelaremos para o arrocho fiscal."

ços motorizados. Como se vê, não é só necessária a fiscalização de fronteira. Toda ela é indispensável".

"A evasão de rendas pelas fronteiras — acrescentou — é indiscutivelmente grande, recaindo de fato o prejuízo maior no Estado economicamente mais fraco. A evasão aí, mais corrente, é determinada pelo preço do produto. O produtor, nesse caso, se arrisca para ganhar o imposto e a diferença do preço. Por isso que, nesse episódio de sonegação, perde o Estado que oferece menor preço para o produto agrícola".

## NOTAS FALSAS

A propósito do descobrimento de notas falsas na Zona Oeste, utilizadas notadamente para cêra de carnaúba, algodão e peles, que vinham causando sensíveis prejuízos a economia do RN, o secretário Aristides Braga afirmou que "a atual administração da Fazenda quando tem conhecimento de irregularidades no âmbito de sua competência, de acordo com o que determina a legislação vigente, promove a necessária apuração com o fim de fixar as responsabilidades e punir o faltoso, se fôr o caso".

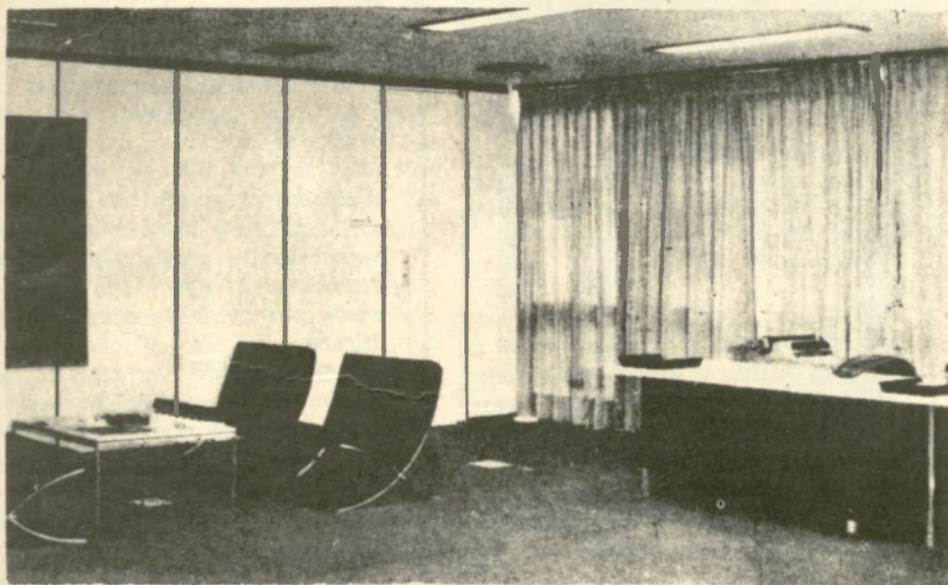
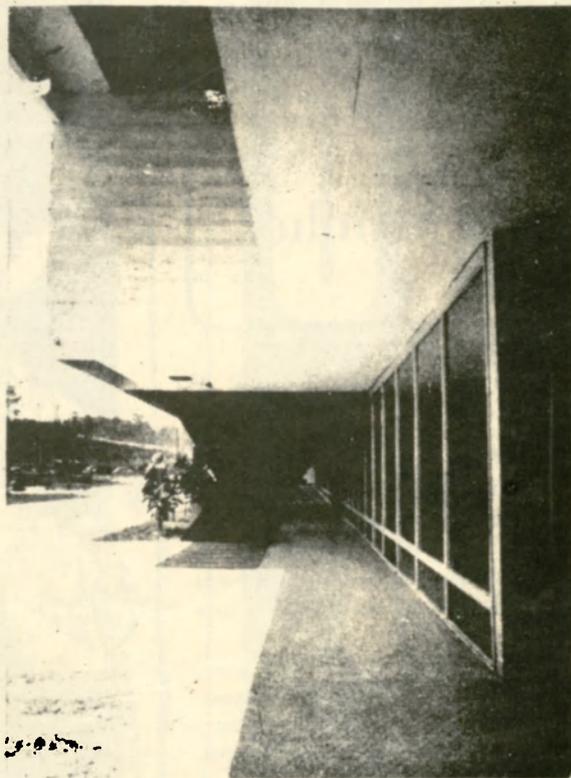
"De maneira que, no referido caso, todas as medidas já foram tomadas, sem alardes, para não prejudicar o trabalho das investigações. Assim, sindicâncias, inquérito administrativo e processo administrativo fiscal já foram instaurados com o objetivo de caracterizar os responsáveis. Esperamos, contudo, que o prejuízo seja mínimo, pois nutrimos a razoável esperança de que a parte tributária presumivelmente perdida seja integralmente recuperada, acrescida de multas de lei. Para isso, batalharemos sem desfalecimento. Quanto a falta funcional, o procedimento será o mesmo: punição implacável para o faltoso".

## "ARROCHO FISCAL"

O Secretário Aristides Braga não acredita que o Ministério da Fazenda adote o "arrocho fiscal" para evitar a sonegação e diz: "Ninguém em sã consciência poderá admitir que possa o Governo Federal partir para um processo de "arrocho fiscal", vez que além de se tratar de prática ilegal teria o inconveniente de contrariar a orientação do Governo que tem dado grandes oportunidades aos contribuintes, inclusive realizando campanhas publicitárias de larga envergadura com a finalidade de informar o contribuinte sobre as suas obrigações. Daí porque entendemos que o Governo Federal jamais recorrerá a expediente tão inoportuno, que aliás, não é o espírito da Campanha Nacional Contra a Sonegação."

Finalizando, frisou o secretário da Fazenda que a Campanha Nacional Contra a Sonegação de Imposto funcionará em dois períodos. O primeiro compreenderá uma ampla campanha de esclarecimento aos contribuintes, mobilizando todos os recursos disponíveis de comunicação de massa. O segundo, será de caráter repressivo contra os contribuintes desidiosos. A campanha começou a partir de 15 de setembro passado, prolongando-se até 15 de dezembro de 1971".

Divisões  
**METALPLAC**  
multiplicam  
a eficiência  
de sua  
empresã



Divisões METALPLAC garantem maior rendimento no trabalho. Dividindo o seu escritório sua empresa começa a crescer.

Beleza e eficiência são o binômio da METALPLAC.

O representante METALPLAC sabe como ninguém valorizar a decoração de sua empresa, fábrica, escola ou escritório. METALPLAC é especialista em divisões. Divide até o pagamento.

**M | METALPLAC**

**METALÚRGICA DO NORDESTE LTDA.**

Rua Pe. Damasceno, 4 (esquina com a Av. Salgado Filho) Natal — RN

# LAGOSTA:

agora, guerra  
entre vizinhos

A nossa lagosta está chegando ao fim.

Causa: falta de disciplinamento da captura feita por barcos pernambucanos e cearenses, que, depois de extinguirem a espécie em suas costas, vieram para o Rio Grande do Norte, onde trabalham sem nenhum planejamento, visando apenas o lucro imediato.

Aqui, empresas de Estados vizinhos não só exploram uma das nossas maiores riquezas — a lagosta — mas também pressionam os pequenos lagosteiros a lhes entregar toda a sua produção por preço humilhante e põem obstáculos a qualquer iniciativa de beneficiamento no RN da lagosta que é nossa.

Atualmente, o Brasil é o terceiro exportador mundial de lagosta e 50 por cento de sua produção é originária do Rio Grande do Norte — um Estado que nunca exportou um quilo do crustáceo. Isto porque não temos indústrias e beneficiamento.

Evidentemente, existe hoje uma outra "guerra da lagosta", agindo em silêncio contra nós. Antes, ganhávamos na França. Será que vamos perder para os nossos vizinhos?

## O HOMEM E A DENÚNCIA

Quando recentemente técnicos da FAO visitaram o governador Cortez Pereira, um deles lhe perguntou: "Por que ainda não se organizaram em Natal, empresas para a captura, beneficiando a exportação de lagosta? O potencial lagosteiro do Rio Grande do Norte é dos maiores do mundo!" O governador respondeu que não conhecia ninguém que entendesse bem do assunto, ao que o técnico redarguiu: "Conheci um mestre, hoje pela manhã. Chama-se Abelardo Bezerra de Melo".

Delegado Fiscal do Estado, Abelardo faz captura há oito anos. A função que ocupa o impede de ser empresa-



Abelardo Bezerra de Melo denuncia ao RN: "Estão acabando com a nossa lagosta. É preciso que nos defendamos".

rio, mesmo assim ele é um "expert" em lagosta. Depois que o técnico da FAO o descobriu para o governador, já expôs o plano da Empresa Frigorífico Natal Pesca Ltda. — FRINAPE, nossa primeira empresa de lagosta, que tem a frente sua esposa, sra. Sônia Lourdes Tinóco Bezerra de Melo e o sr. Eider Correia de Paiva.

E ao prof. Cortez Pereira como ao RN-ECONÔMICO, Abelardo denunciou taxativo: estão acabando com a nossa lagosta. É preciso que nos defendamos.

## O PRINCÍPIO DO FIM

Nos países concorrentes a captura (pesca é termo usado para peixe) obedece normas, que objetivam garantir a sobrevivência e a multiplicação da espécie. Na Austrália — primeiro lugar em exportação —, por exemplo, a captura é proibida durante dois meses de maior incidência de fêmeas ovadas. No Rio Grande do Norte, contu-

do, não existe qualquer disciplinamento e, impunemente, fêmeas ovadas e crustáceos imaturos são capturados diariamente.

Em 1963, operavam em Natal 12 empresas pernambucanas e uma inglesa. Diante das largas possibilidades de comercialização do produto, essas empresas passaram a reinvestir seus lucros em barcos para aumentarem as suas produções. Foi então que o inesperado aconteceu: o maior número de barcos criou um super-esforço que culminou no desaparecimento da lagosta na costa do Rio Grande do Norte. Como consequência nove, das 13 empresas, faliram e as quatro sobreviventes à crise enfrentaram dias amargos.

Para o sr. Abelardo de Melo essa situação crítica poderá se repetir agora, depois de oito anos, quando um novo super esforço está ocorrendo.

## EXPLORAÇÃO E EXPLORAÇÃO

As principais indústrias de Pernambuco que operam em Natal deixam patentes as suas capacidades financeiras e o domínio completo que exercem sobre a nossa lagosta. Não faz muito tempo alguns lagosteiros se arregimentaram para que eles mesmos beneficiassem as espécies que capturavam. Foram repreendidos por empresários, que os ameaçaram de não mais comprarem sua produção.

Acontece que vendemos o quilo de cauda do crustáceo aos nossos vizinhos por Cr\$ 14,00 — preço que não compensa os gastos com os barcos e muito menos o trabalho do nosso homem. Mas os nossos compradores a exportam por Cr\$ 45,00, o quilo somente por causa da embalagem plástica.

O ano passado, Pernambuco exportou um milhão e 700 mil libras do produto, e o Ceará, quatro milhões e 300 mil libras. Convertendo a libra-peso em dólar, na cotação da Cacex, os dois Estados exportaram 21 milhões de dólares.

Temos 90 por cento das exportações do porto do Recife e 30 por cento das exportações de lagosta do Ceará. Contudo, de nada nos vale isso.

## ONDE OS LUCROS?

O processo de captura, no Rio Grande do Norte, é igual ao dos Estados Unidos e Austrália. Utilizamos "covos" de madeira e arame galvanizado, montados em espinhéis (em fila), amarrados com corda de agave e localizados com bóias de estropor. Cada barco trabalha de 100 a 400 "covos", que são puxados por guinchos mecânicos, hidráulicos ou mesmo à mão.

A lagosta é capturada na faixa da plataforma continental que varia entre 12 a 40 milhas. E, mais uma vez o RN é beneficiado pela natureza: é o único Estado brasileiro que possui costa leste e costa norte. Isto indica a existência de apenas um mês de condições desfavoráveis à captura — agosto — quando há tormentas nos dois litorais. De maio a julho as condições são boas na costa norte e de setembro a abril, na costa leste.

Capturada aqui, a lagosta segue no mesmo dia para o Recife, em caminhões de gelo. Só a pesca "Alto Mar" (empresa pernambucana) faz o beneficiamento em Natal, mas exporta por Recife. E, em se tratando das empresas cearenses, o produto não chega a transitar por nossas estradas. Do mar segue direto para Fortaleza.

#### A SOLUÇÃO

Traçando esquemas e falando mais alto em alguns instantes, Abelardo Bezerra de Melo, mostrou a solução para o intrincado problema: "a única maneira de sairmos dessa situação é criarmos empresas no Estado, que se responsabilizem pela captura, beneficiamento e exportação da nossa lagosta".

— Seria o caso de se partir para um empreendimento dessa natureza através de uma cooperativa dos lagosteiros?

O entrevistado puxa um cigarro — o terceiro desde o início da entrevista — e responde incisivo:

"Nada disso. Não existe possibilidade para a criação de uma cooperativa. É um problema de mentalidade. Você não vê o que está acontecendo? A Cooperativa dos Bancários está fechando, a dos Pescadores há muito deixou de funcionar".

Sorrisos na sala. Abelardo retira da gaveta de seu birô uma fita magnética e diz: "está aqui a prova. Outro dia reuni vinte "armadores" para falar de cooperativa; quase houve briga. Ninguém se entendeu. Depois um deles foi a um amigo meu falar de mim. Está nesta fita que o amigo me presenteou".

#### FRINAPE

A solução do problema está começando com a consolidação da FRINAPE, empresa registrada há um ano e já com construção de uma frigorífico iniciada na rua Chile, 128, numa área coberta de 750 metros quadrados.

O projeto foi aprovado pela Equipe Técnica de Inspeção de Produtos de Origem Animal e está aguardando fi-

nanciamento do BANDERN, de 900 mil cruzeiros, que ainda não saiu por causa da garantia muito alta exigida: Cr\$ 500 mil. A SUDEPE já financiou a aquisição de seis barcos.

A FRINAPE comprará toda a produção dos 20 pequenos lagosteiros do Estado, beneficiando-a e exportando. Outras empresas que surjam para a captura de lagosta e que não dispuserem de frigorífico, poderão utilizar o da FRINAPE, mediante o pagamento



No Rio Grande do Norte não há nenhuma lei regulando a captura da lagosta. Aqui, a lagosta é livre. Capturam-se impunemente as fêmeas ovadas ou os crustáceos imaturos.

de uma taxa e se não tiver condições de comercialização, esta última poderá fazê-la.

O investimento da FRINAPE é da ordem de Cr\$ 201 mil conforme projeto elaborado pelo Núcleo de Assistência Industrial do BANDERN. E proporcionará centenas de oportunidades novas de emprego.

Por último, Abelardo de Melo revela: "Já fui convidado até por um grande grupo norte-americano que certamente iria acabar com todas as empresas de pesca do Nordeste. Mas prefiro ser fiel à nossa terra".

# OFF SET

REVISTAS

JORNAIS

BOLETINS

CARTAZES

ROTULAGEM

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

Rio Branco 325

Tel. 21-40

# Medicina:

## Onde o espírito empresarial tem encontrado resistências

No início, aparentemente fácil. Depois, a realidade um tanto constrangedora. Isso o que ocorreu com a tentativa de alguns médicos de iniciarem um novo tipo de atendimento médico, baseado no recebimento mensal de uma quota fixa, em troca de consultas gratuitas e abatimento em diversos outros serviços, desde a Radiologia a Fisioterapia.

Aproveitando situações idênticas no Rio de Janeiro, Recife e Fortaleza, alguns médicos de Natal, decidiram implantar o sistema de atendimento à infância, sem o pagamento das consultas. O PAPI — Plano de Assistência Permanente à Infância — pertencente ao Pronto Socorro e Clínica Infantil de Natal, foi o primeiro a aparecer, liderado por um ex-Secretário de Saúde, o médico Jair Nogueira.

Pouco depois, quase sem a população notar a diferença, apareceu o IMEP — Instituto de Medicina e Pediatria — oferecendo os mesmos tipos de vantagens: consultas gratuitas e abatimento em outros serviços. Com uma diferença, enquanto o PAPI oferecia desconto de 40%, o IMEP, ia mais além, prometendo 60%, para todos os seus associados.

### COMO E PORQUE SURTIRAM?

Desde a época em que a superintendência do INPS reduziu os convênios com Casas de Saúde, objetivando com a medida, diminuir as despesas do órgão local, alguns médicos que participavam da direção dessas empresas, viram-se, repentinamente, numa situação difícil. O número de filiados do Instituto Nacional de Previdência Social, diminuiu em mais de 75%, deixando os consultórios particulares, quase sem movimento.

A preocupação inicial foi transformada em pânico, por grande número de médicos que tinham como certa a renda oferecida pelo INPS, em troca do tratamento de alguns filiados. A união dos profissionais da medicina passou a ser uma necessidade quase de sobrevivência financeira. Anúncios apareceram como por encanto nos jornais e emissoras de rádio, conseguindo criar uma nova imagem para o público: a da medicina paga a prestação, num contrato de um ou dois anos.

### DEPOIS A ESTAGNAÇÃO COMPLETA

Embora os diretores dos planos lançados não expliquem as razões verdadeiras de uma momentânea estagnação no desenvolvimento de seus órgãos, a realidade é que ela existe. Calculados para conseguir mais de 500 associados, em cada Plano, PAPI e IMEP, não conseguiram suportar o revés, havendo uma média de 70 associados, nos dois atualmente.

A renda esperada, superior a casa dos Cr\$ 40.000,00, por mês, está sendo na média de Cr\$ 2.500,00, para os planos idealizados por PAPI e IMEP, que pertencem a grupos diferentes, sendo pouco superior, apenas ao aluguel que atualmente é pago pelo Plano de Assistência Permanente à Infância, da casa na esquina da rua Apodí, com Afonso Pena, onde funciona.

### PERSPECTIVAS MUITO BOAS

Apesar disso, as perspectivas para o atendimento — médico, no ramo da pediatria, sem a cobrança de consultas, mais sim pelo pagamento mensal de uma taxa média de Cr\$ 35,00, para as pessoas que tem mais de dois filhos, são muito favoráveis, desde que se estabeleça uma infra-estrutura de trabalho.

A população de Natal continua se ressentindo do atendimento do INPS local, considerando-o ineficiente. O sr. José Anchieta Pereira Pinto, superintendente do órgão no Rio Grande do Norte, informa que a decisão de reduzir as despesas partiu de Brasília e nada pode fazer para modificá-la. Cerca de 84% da população da capital, procura atendimento médico, conforme pesquisa levantada na Faculdade de Medicina, Pronto Socorro, Maternidade e Clínicas particulares. Com isso fica provado que há campo para o desenvolvimento normal desses novos tipos de planos, só que com um atendimento diferente, que agrade aos interessados.

### COMERCIALIZAÇÃO DA MEDICINA

Para os médicos que tentaram se firmar definitivamente com esse novo tipo de atendimento, a situação é difícil, devido ao pouco capital de que dispõem e a aparente necessidade de longo prazo para incutir na mentali-

dade do povo de Natal, o "interesse pela consulta gratuita e os descontos em serviços de Radiologia, Fisioterapia, Cirurgia e até internamentos."

O médico Jair Nogueira, diretor do Pronto Socorro e Clínica Infantil de Natal, que lançou o PAPI, demonstra um estado de desânimo, no que é acompanhado pelos seus colegas, particularmente quanto a possibilidade de aumentar o número de associados (não chega a trinta o total, no momento) existentes.

Na opinião de um economista de Natal, o PAPI, teve dois erros fundamentais em seu plano de trabalho, nos novos moldes: a mudança para uma casa muito maior, o que valeu um aumento nas despesas normais, em Cr\$ 1.400,00 e a falta de perseverança na iniciativa.



O médico Jair Nogueira, que lançou o PAPI, demonstra desânimo.

## IMEP: MAIS PRUDENCIA

A direção do Instituto de Medicina e Pediatria, pareceu aos olhos dos interessados no assuntos, um pouco mais prudente, limitando-se a reformar o local onde estava instalado, dar conhecimento à população da sua existência, através de anúncios em jornais e visitar bairros inteiros, levando prospectos e informações sobre o seu tipo de atendimento.

Nos dois órgãos — PAPI e IMEP — os que mais apareceram nas campanhas publicitárias, o atendimento do público associado foi bom e são raras as reclamações contra qualquer tipo de serviço. A Clínica de Radiologia de Natal, não entrou diretamente no negócio de "criar sócios", preferindo uma espécie de vínculo contratual com os outros, baseado no número de pessoas atendidas.

Com o tempo os diretores dos planos existentes prometem uma mudança de estrutura, o que poderá possibilitar mais um novo serviço à comunidade, embora muitas pessoas ainda entendam que isso é verdadeiramente a comercialização da Medicina, sob todos os aspectos. Evitou-se, porém, de criar um problema social entre os médicos que levaram em consideração, também, o grande número de novos profissionais que saem da Faculdade todo ano — 50 este ano e 100 no próximo — pensando inclusive em aproveitá-los.

## ODONTOLOGIA

No setor da Odontologia do Rio Grande do Norte, não existem clínicas de associados. O que existe é o agrupamento de dentistas em especialidades diferentes, formando uma clínica — cada profissional cuida de sua especialidade, o cliente tem vários dentistas para restaurações, próteses.



Clemente Galvão Neto  
pioneiro do Instituto Odontológico

cirurgias, tratamento de canal etc.

Em Natal diversas clínicas estão se instalando, todas baseadas no esquema pioneiro do Instituto Odontológico Solon Galvão (IOSG) que funciona desde 1962, depois que os irmãos Clemente Galvão Neto e Solon Galvão Filho, em 1957, em viagem aos Estados Unidos resolveram adotar o estilo de vários institutos de odontologia norte-americanos.

O nome Solon Galvão foi homenagem aos pais de Clemente e Solon, também dentista e, que teve a idéia, antes de 1949 de organizar uma clínica profissional de Odontologia.

Atualmente os registros do Instituto Odontológico Solon Galvão indicam 20 mil tratamentos completos e mais de 45 mil radiografias, com pacientes do Estado e de varias cidades do Nordeste. Estão agrupados em torno da Clínica Solon Galvão os dentistas Clemente Galvão Neto, Solon Galvão Filho, Darce Freire Dantas de Araujo, Paulo Bezerra Duarte, Proclia FONSECA Cunha, Yara Silva, Elza Maria Gurgel de Macêdo, Nelson João de Silva e Aníbal do Couto Dantas.



José Anchieta Pereira Pinto, superintendente do INPS:  
"decisão de reduzir as despesas partiu de Brasília"

## Porque aplicar



Você trabalha para pagar o apartamento, o colégio dos filhos, as despesas de sua esposa, e as contas do fim do mês.

La se vai o dinheiro.  
E começa tudo de novo, até o fim do mês que vem.

Agora você tem um instrumento para quebrar esse círculo vicioso.



O FUNDO APOLLO oferece a você o seu futuro hoje mesmo.

Oferece a realização dos seus desejos incubados.

Oferece a segurança financeira para você aproveitar as coisas boas da vida.

Oferece meios para você controlar o futuro.



AGENTE AUTÔNOMO PARA O  
RIO G. DO NORTE

**JAECIO DE  
OLIVEIRA CARLOS**

Edif. CANACU — 8.º and. — s/ 808  
Rua João Pessoa, 198

Da velha fabriqueta da rua Tavares de Lira à moderna indústria de balas e doces implantada à margem direita da avenida Salgado Filho, vai uma longa história de lutas travadas por um modesto grupo empresarial potiguar contra o poder de concorrência dos grandes grupos sulistas até bem pouco tempo verdadeiros donos do mercado brasileiro de tais produtos.

Para chegar ao que é hoje, SIMAS INDUSTRIAL S/A começou em 1947, sob a razão social de ORLANDO GADELHA SIMAS & IRMAO, com um capital de 200 contos de réis. Na época, foi fundada a Fábrica São João, operando em regime quase artesanal e tentando conquistar um lugar ao sol no mercado de Rio Grande do Norte.

A preocupação com a qualidade e a melhora gradativa dos seus produtos logo mostraram resultados positivos. Meses depois de iniciar suas atividades, a Fábrica São João já tinha mais procura do que oferta. Inclusive os Estados vizinhos iniciaram as compras dos produtos aqui fabricados. Para atender ao consumo, ORLANDO GADELHA SIMAS & IRMAO cuidou de importar as primeiras máquinas de balas, da Inglaterra e da Alemanha.

#### HORA DE CRESCER

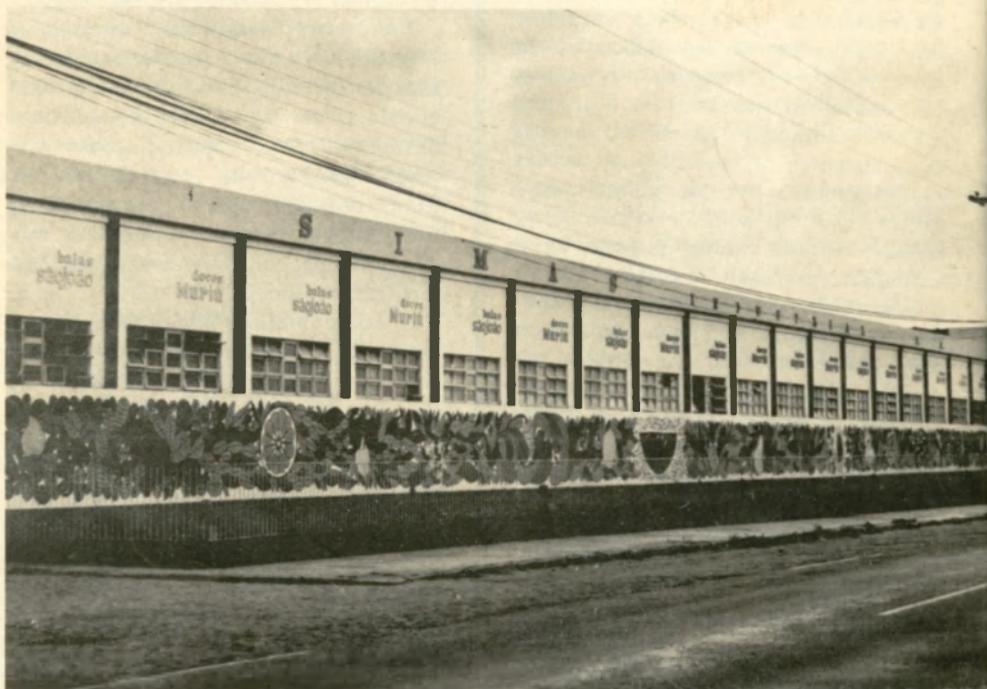
O crescimento da empresa prosseguiu de modo racional e constante. Dentro do programa de expansão, em 1963 a firma instalou a sua própria fábrica de latas, para atender o seu próprio consumo e ao de outras empresas locais.

Ainda dentro do mesmo esquema de ampliação nos negócios, em 1964 a empresa adquiriu o controle da Fábrica de Doces Muriú, ampliando então sua linha de produção, e passando

# SIMAS IN

## Os doces lu

### indústria



Visão parcial externa de SIMAS INDUSTRIAL S/A, fábrica de balas e doces localizada na avenida Salgado Filho, que abastece hoje o Norte e o Nordeste com a sua produção diária de 10 toneladas.



Com 116 empregados, SIMAS INDUSTRIAL tem uma linha de 30 produtos diferentes que chegam às mãos do consumidor com as marcas SAO JOAO MURIU e SAM'S.

a atuar também no ramo de doces e conservas, aproveitando como matérias primas frutas regionais.

#### O APOIO DA SUDENE

No ano de 1968, já com um capital de 700 mil cruzeiros, mudando a razão social de ORLANDO GADELHA SIMAS & IRMAO para SIMAS INDUSTRIAL S/A, os dirigentes da empresa não tiveram dúvida em ingressar na faixa dos empreendimentos apoiados pelos incentivos fiscais da SUDENE.

Um projeto de ampliação, modernização e realocização da fábrica de doces foi encaminhado ao órgão encarregado do desenvolvimento regional, merecendo aprovação imediata pela Resolução n. 41/62 do Conselho Deliberativo da SUDENE.

#### UMA NOVA FASE

As sementes plantadas em 1968 —

# INDUSTRIAL

## Lucros de uma Indústria de doces



Orlando Gadelha Simas, diretor-presidente e fundador de SIMAS INDUSTRIAL.

Com a abertura do seu capital e a transformação em Sociedade Anônima germinaram e já começaram a dar frutos. A nova fábrica é uma realidade, produzindo, por dia 10 mil quilos de goiabadas, bananadas, balas, pastilhas, drops, doces de leite, etc. e consumindo nada menos do que 3 mil sacas de açúcar por mês. SIMAS INDUSTRIAL S/A abastece, hoje, todo o mercado do Norte e Nordeste, valendo fruto que os seus produtos já chegam e estão sendo vendidos na Transamazônica. Dentro de mais seis meses, a produção deverá subir para 20 mil quilos/dia, com a importação de novas máquinas da Alemanha e Holanda.

A busca de um produto sempre melhor e a séria preocupação pela qualidade não ficaram apenas no passado. Tem sido uma constante em todas as épocas. Prova disso é que só-

mente neste ano a fábrica aplicou em treinamento de pessoal e desenvolvimento de novos produtos a soma de Cr\$ 80.000,00. Com essa política, vem se obtendo uma linha de produtos cuidadosamente selecionada, pois atender bem o consumidor do Nordeste se constitui, hoje, o maior objetivo dos dirigentes da empresa.

### SIMAS INDUSTRIAL — HOJE

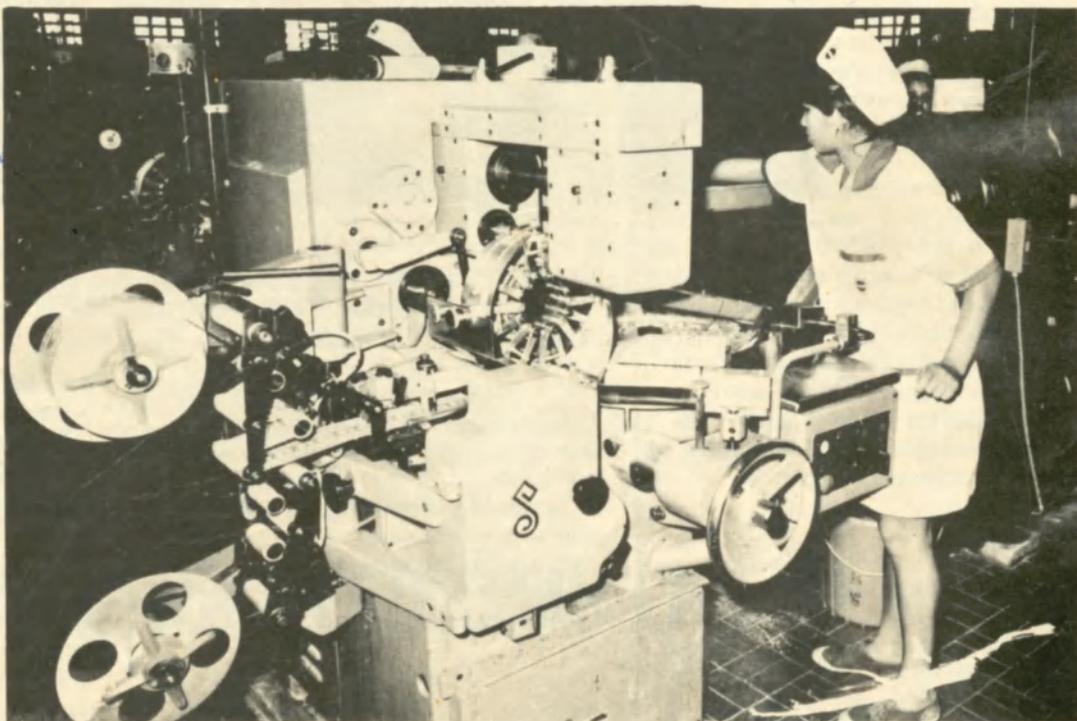
SIMAS INDUSTRIAL S/A é, hoje, uma família de 116 empregados com uma linha de 30 produtos que chegam às mãos do consumidor com as marcas SAO JOAO, SAM'S e MURIÚ. Sôzinha, a empresa adquire toda a produção de goiaba do Rio Grande do Norte, (este ano, 200 toneladas), e se constitui no maior comprador de caju, banana e várias outras frutas regionais.

Com um capital social de Cr\$ 7.000.000,00, SIMAS INDUSTRIAL

S/A é um atestado da capacidade realizadora do homem nordestino. Esta empresa, praticamente, já libertou o Nordeste da necessidade de importar balas e caramelos, liderando as vendas destes produtos em Pernambuco, na Paraíba, no Rio Grande do Norte e no Ceará, sem falar no Norte do país, onde atua quase sem concorrentes.

A empresa tem à frente Orlando Gadelha Simas, seu diretor-presidente e fundador. Os seus demais diretores são: José Gadelha Simas — diretor-comercial; João Gadelha Simas — diretor-assistente; Antônio Thiago Gadelha Simas Neto — diretor-industrial; e Eduardo Orlando Araujo Gadelha Simas — diretor-financeiro. Estes dois últimos nomes trouxeram ao empreendimento a vitalidade, a criatividade e o dinamismo da nova geração.

A fábrica da avenida Salgado Filho é hoje um cartão de visita de Natal, não apenas pelo que tem de moderno em equipamentos e não apenas pela excelente qualidade dos produtos que lança no mercado, mas pelo seu conjunto arquitetônico e pelas linhas artísticas que chamam a atenção de quem passa. Não é sem razão que os inúmeros compradores dos produtos São João e Muriú, vindos de outros Estados a convite dos diretores da empresa, ao visitarem SIMAS INDUSTRIAL S/A têm a mesma palavra de exaltação e de surpresa pela grande indústria que se conseguiu implantar em Natal. E pelos grandes lucros que ela vem proporcionando aos clientes e aos investidores.



A utilização dos equipamentos mais modernos permite a SIMAS INDUSTRIAL lançar no mercado um produto que não teme a concorrência do Sul.

# Crustáceos em conserva

## Do rio potengi aos super-mercados

Mais uma indústria pioneira surge no Rio Grande do Norte, pioneira no Nordeste e segunda no Brasil. A de siri, caranguejo e ostra em conserva. No Brasil existe apenas uma, em Laguna, Santa Catarina.

A nossa é a Indústria de Pescados Potengi Ltda., cujos produtos, embalados em modestas caixas de papelão, começaram a ser expostos nas geladeiras-frigoríficos dos super mercados há alguns meses e agora estão escassos tendendo mesmo a desaparecer durante algum tempo. Explica-se: a fábrica está se mudando das atuais (e parcas) instalações na rua Siqueira Campos, em Igapó, para novas instalações, na estrada de Macaíba, às margens do rio Potengi.

A localização (tanto em Igapó como na estrada, sempre próximo ao rio) é exigência da legislação que rege indústrias desta natureza.

### COMO COMEÇOU

O que ocorreu foi o seguinte: José Joaquim Bezerra Frota, conhecedor profundo de crustáceos, anteviu as possibilidades industriais da espécie com a qual estava acostumado a tratar. Caindo-lhe nas mãos literatura sobre o aproveitamento do siri, da ostra, do caranguejo, em termos de indústria, teve avivada a pretensão de se meter no negócio. Procurou interessar alguém e conseguiu quando expôs o plano Flávio Azevedo, Haroldo Azevedo e Alínio Azevedo. Hoje os quatro formam a diretoria da firma, Frota como Diretor-Presidente e os outros como Diretor-Superintendente, Diretor-Industrial e Diretor-Comercial.

Quando o consumidor começou a ter chamada a atenção para as caixinhas com siri, ostra e caranguejo em conserva, estava vendo apenas o início de uma indústria que nascia sob os melhores auspícios. Hoje, a Indústria de Pescados Potengi Ltda. está com carta-consulta na SUDENE, à espera de financiamento total de Cr\$ 2.067.392,00.

### TUDO NOVO

Com a fábrica natalense se dá que mesmo iniciando agora a sua produção, que dá apenas para o consumo da cidade, já começou a receber pedidos de exportação. Firmas norte-americanas e italianas, vendo indicação da

nova fábrica no boletim da CACEX, já mantiveram correspondência neste sentido. Dentro de cinco meses, quando a nova fábrica estiver na plenitude do seu funcionamento, vai exportar.

Por ora a Potengi está apenas se preparando para o futuro não muito distante. A fase inicial foi de sondagem do mercado e especialização de mão de obra. Neste último caso, vale salientar que a indústria é 90% manual, porque a carne, especialmente do caranguejo e do siri, quando retirada manualmente, é chamada "de primeira", tipo exportação. Quando retirada através de máquinas, "de segunda."

Mas está bem próximo o dia em que tudo será novo, a partir da embalagem, que será diferente, fabricada de acordo com os métodos mais modernos, nos pesos padrões universais.

Atualmente a fábrica está produzindo, diariamente, 70 quilos de siri 50 de caranguejo e 50 de ostra. Para conseguir isto tem de utilizar 4.500 siris (unidade), 3.000 caranguejos e 6.000 ostras.

Hoje, entre pescadores e pessoal na fábrica, a Potengi emprega 40 pessoas. Quando o projeto estiver funcionando totalmente, esse número subirá para 200 — representando antes de mais nada a valorização do pescador, uma mão de obra sempre marginalizada às cantigas e às histórias das "praieiras"

### O CONSUMO

José Joaquim Bezerra Frota diz que o consumo dos crustáceos em conserva é intenso nos Estados Unidos (principalmente) e na Europa, onde a carne é comida crua, apenas retirada do congelador para o prato. No Brasil, no Nordeste principalmente, ainda há o hábito de temperar e levar ao fogo.

Em Natal, em embalagens parafinadas, expostas nos congeladores dos super-mercados, ela pode ser comprada nos pesos de 250 gramas por Cr\$ 5,00. A permanência no congelador é porque se trata de carne muito perecível.

O projeto atualmente na SUDENE prevê uma receita anual projetada nas seguintes bases:

Siri	Cr\$ 2.610.000,00
Ostra	" 6.000.000,00
Caranguejo	" 1.200.000,00



José Joaquim Bezerra Frota, conhecedor profundo de crustáceos, anteviu as possibilidades industriais



Flávio Azevedo  
Diretor-Superintendente da  
Indústria de Pescados Potengi

De salário de mão de obra a Potengi vai pagar por ano Cr\$ 300.000.000,00 e de encargos sociais, Cr\$ 139.000.000,00.

Quando estiver em pleno funcionamento, à margem do rio Potengi na estrada Natal/Macaíba, a fábrica vai produzir 1.500 quilos de ostra em conserva por dia; 670 quilos de caranguejo e 500 de siri. Para chegar a essa produção vai ter que cultivar 400 toneladas de ostra em estaleiros próprios (o cultivo começa em dezembro) e pescar o resto (como já faz hoje) pelo sistema de colvo e espinhal, em Vila-Flôr, Canguaretama, Senador Georgino Avelino, Aréz, Nizia Floresta e Macau.

### CARANGUEJO: A VEDETE

Das três espécies que a Potengi industrializa, o caranguejo é o que mais cuidados requer. A tenra-carne do crustáceo (assim como a do siri) é resfriada depois de cozida a vapor, em alta temperatura.

Atualmente existem apenas cerca de 200 fábricas idênticas à Potengi, em todo o mundo. E localizadas, em sua maioria, ao longo da Costa Atlântica e do Golfo do México. Porque é justamente aí que existe abundância do chamado "caranguejo azul", o *Callinectes sapidus*, rathbun, 1885.

Esta moça vende  
**RN-ECONÔMICO.**  
Sua missão é elevar  
o número dos  
que conhecem o  
Rio Grande do Norte



Quando você fôr procurado por esta (ou por outra) moça da equipe de vendedoras de RN-ECONÔMICO, considere-se um homem de sorte.

Você vai entrar no clube dos leitores da revista que melhor informa sôbre assuntos do Estado

(e unicamente sobre assuntos do Estado)

A moça deverá lhe oferecer uma assinatura anual de RN-ECONÔMICO pelo preço simbólico de Cr\$ 30,00.

Pague. É investimento.

E você deduz do Imposto de Renda.

**Editôra RN-ECONÔMICO LTDA.**

Rua Princesa Isabel, 670

**Fone 26-90**

Natal — RN

# Casa do Agricultor

## APOIO TÉCNICO AO HOMEM DO CAMPO

Antes, o agricultor era orientado através de 12 postos oficiais, que se limitavam a fornecer informações quanto à comercialização de produtos. Hoje, a atividade primária do Estado deu muitos passos à frente. Resultado de um trabalho onde se evidenciou a criatividade, foram instaladas as Casas do Agricultor, uma base física onde o homem do meio rural encontrará toda espécie de apoio, sem que para isso tenha havido a necessidade de ser implantado nenhum órgão novo.

Nessas casas, que já começaram a funcionar, o agricultor e o pecuarista do Estado encontrarão apoio técnico através de agrônomos e veterinários que também fornecerão orientação creditícia, além de indicar as medidas que darão melhor resposta à agropecuária, mediante uma comercialização orientada e disciplinada pela COFAN.

### COMO FAZER

A iniciativa primeira de quem deseja buscar uma orientação segura para a atividade agropecuária, é procurar uma das Casas do Agricultor e explicar a cultura que deseja explorar. A partir daí, receberá todo um acompanhamento técnico por parte de um agrônomo, que orientará desde a análise do solo, aos insumos nobres que serão utilizados para melhor resposta econômica: será advertido das pragas e doenças que a cultura esteja sujeita; aprenderá as formas de combatê-las. Será, enfim, o entrosamento da técnica com a prática. E para isso existirá a presença permanente de técnicos, servindo em regime de tempo integral.

As Casas do Agricultor somente serão criadas nas cidades onde existir agência do banco oficial proporcionando, assim, uma assistência técnica e de comercialização, atrelada à rede bancária. Nelas, serão aglutinados todos os órgãos do setor Federal, Estadual e Municipal (onde existir), para assistir ao agricultor.

### GANHAR VELOCIDADE

Para o diretor da COFAN, agrônomo Edgard Borges Montenegro, estas medidas oferecerão condições ao setor primário "para que ganhe velocidade e atinja, a curto prazo, respostas econômicas com o uso da técnica e da aplicação de insumos nobres". Como exemplo cita a cultura da mandioca, em Nova Cruz, que com a aplicação de adubo químico ofereceu resposta "já absolutamente comprovada e aceita pelos que têm atividade nessa cultura. Veja-se também o plano de multiplicação de sementes selecionadas já iniciado no Vale do Açu através da eletrificação rural, com sementes selecionadas pelos campos de multiplicação da SUDENE, e que darão oportunidade ao agricultor, em 1972, de plantar sementes que garantam melhor produtividade em qualidade e quantidade".

### INAUGURAÇÕES

Através da Secretaria de Estado da Agricultura e da COFAN, já foram entregues seis Casas do Agricultor: João Câmara, Lages, Açu, Nova Cruz, Santo Antonio e Currais Novos. No dia 15, venceu-se o prazo estabelecido pelo comunicado do Governo, quando foi dada nota conjunta pelos órgãos responsáveis pela implantação das Casas, comunicando o cumprimento das obrigações, oferecendo condições para a instalação das 11 Casas restantes: Ceará Mirim, Santa Cruz, Macau, Angicos, Parelhas, Jardim do Seridó, Cai-

có, Moçoró, Pau dos Ferros, Patu e Natal.

Por outro lado, segundo levantamento realizado até o dia 11 de agosto, as despesas totais com material de expediente, móveis, mão-de-obra, placas, gratificação de viagens, publicidade, etc. eram da ordem de Cr\$ 47.773,00, existindo, além disso, os investimentos na parte da comercialização. Hoje, para a instalação das Casas do Agricultor, existe um capital de giro de Cr\$ 1 mil.

### MANUTENÇÃO

De acordo com a estrutura das Casas do Agricultor, todos os órgãos, tanto os do setor federal como do estadual e municipal, funcionarão dentro da mesma Casa, "sem nenhuma ingerência de um sobre o outro, mas todos objetivando avançar a política orientada para este setor".

Quer dessa maneira, o Governo, acabar com a repetição de trabalhos que antes se verificava, feitos através dos diversos órgãos ligados ao setor da agropecuária. A idéia da criação das Casas do Agricultor chegou numa hora importante, justamente quando é esperada uma grande safra em todo o Estado que, em 1970, experimentou uma de suas maiores estiagem. Para o agrônomo Edgard Borges Montenegro, a previsão para a safra do algodão é da ordem de 80 mil toneladas. O feijão e o milho atingirão 40 mil toneladas.

*O Governo do Estado dentro do programa de promover o homem do campo, tem como meta prioritária a instalação de 17 "Casas do Agricultor". Em qualquer cidade do Rio Grande do Norte onde funcione uma agência bancária, o agricultor terá um órgão de Governo para assisti-lo.*



# Venha logo buscar a sua nova Variant, porque tem muita gente apaixonada por ela.

É gente que não acaba mais.  
Disposta a tudo pra levar a nova Variant.  
Veja só o que eles comentam aqui na loja:  
"Puxa! Como a Variant ficou bonita com  
essa nova frente."

"Queridinho, v. já imaginou se a gente  
tivesse esse carro e pudesse sair com as  
crianças todo fim-de-semana, pra bem  
longe desse barulho?"

"Nossa! E vem com pisca-piscas embutidos

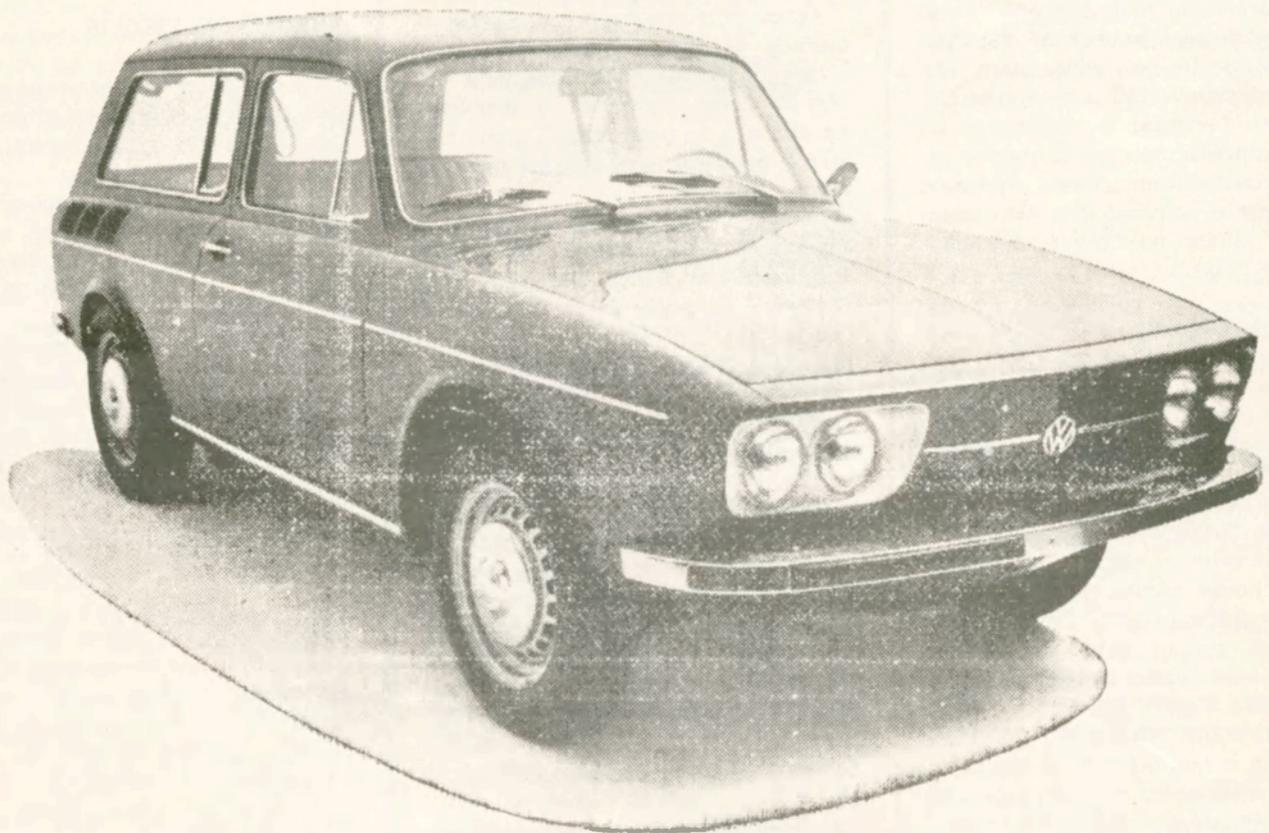
no pára-choque da frente."

"Vocês precisam é ver a Variant numa  
estrada." "O que esse carro tem de  
bom mesmo é que ele é Volkswagen."

"Claudinho, tira a mão da pintura senão  
o môço fica bravo."

"Tá aí no folheto: 65 HP, 2 carburadores  
e freios a disco." "Eu ainda vou levar essa  
coisa linda pra nossa garagem."

"Pois não, aceito um cafezinho."



Distribuidora de Automóveis Seridó S/A

Avenida Senador Salgado Filho, 1669 - Fone 2190

Natal — Rio Grande do Norte



REVENDEDOR  
AUTORIZADO

# É tempo de democratizar o capital de sua empresa

O Mercado de Capitais no Brasil está carente de mais papéis. Por incrível que pareça, toda a movimentação das Bolsas de Valores e todo o afã de gente à procura de investir, disputando títulos e ações, é hoje maior do que os papéis a negociar, malgrado as constantes quedas e altas de preços de certas ações.

É por isto que o Governo Federal está pondo em prática uma medida há algum tempo oficializada mas só agora regulamentada: a abertura de capital de muitas firmas que até agora preferiam restringir as suas cotas ao círculo familiar.

O Ministro Delfin Neto, em mais de uma oportunidade já disse que hoje no Brasil há mais disponibilidade de dinheiro para aplicar no Mercado de Capitais do que ações para oferecer à demanda. Daí o desejo do Governo em fomentar o surgimento de novas empresas de capital aberto, para se beneficiarem desses recursos praticamente ociosos, mas em condições de ajudar no crescimento acionário do país.

## NAO CONFUNDIR

É necessário, no entanto, não confundir as bolas: os incentivos que o Governo está proporcionando às empresas para que abram o seu capital não tem o sentido errôneo e pejorativo da proliferação indiscriminada de sociedade de capital aberto. Mas visa, tão somente, a chegada e o manuseio de novos papéis, para evitar a alta concentração de dinheiro em torno dos poucos papéis existentes, o que já está ocasionando a super-valorização de alguns, que, em verdade, não valem o que atingem nos pregões.

A rigor, o que o Governo deseja é: 1) jogar mais ações no mercado, concomitantemente abrindo os horizontes de muitas empresas que se desenvolvendo, estarão ajudando o País a se desenvolver; 2) evitar a continuidade ou repetição do fenômeno altista nas Bolsas; 3) evitar a monobria de certos investidores mais vivos que, ao que se sabe, são quem provocam os preços irreais da maioria das ações, para afugentar o novo investidor.

## FÁCIL E BARATO

Na realidade, a abertura de capital é o meio mais fácil e mais barato que uma empresa tem para se desenvolver. Admitindo-se que antes não havia condições para se chegar a isto, já hoje, no entanto, as possibilidades, meios e fins estão convenientes. A inflação está controlada, existem os incentivos fiscais e o próprio Governo apóia conscientemente as operações. E qualquer empresa, observando as exigências naturais do Banco Central do Brasil, pode abrir o seu capital através do lançamento de ações ou debêntures conversíveis em ações no mercado.

Agora, pergunta-se: o que é uma sociedade de capital aberto? Quais os estímulos fiscais oferecidos pelo Governo? Como contornar o problema da diluição do patrimônio? Como reagirá o mercado para com as ações da nova empresa?

Uma empresa de capital aberto é uma sociedade anônima que possui certificado do Banco Central, para funcionar no novo estilo. Esses certificados são emitidos com validade de um ou dois anos. No primeiro caso, para as companhias que entram no processo de democratização visando a atingir o padrão mínimo de distribuição, ou seja, pelo menos 20% do capital ordinário distribuído no mínimo entre 100 a 550 acionistas, cada um com pelo menos 75 ou 100 ações. No segundo caso, para as empresas que já tenham as condições mínimas de distribuição, com ações já registradas nas Bolsas, e satisfaçam outras exigências legais.

## DEVEM ESTAR NA BOLSA

O Banco Central considera as ações ordinárias de uma empresa (que pretende abrir o capital) colocados num Fundo de Investimento como pertencentes a um determinado número de acionistas, proporcional ao número de participantes do Fundo, na razão de 1 acionista para cada 500 participantes. Isto para efeito de cálculo do número total de cotistas da empresa.

Dos estatutos sociais da empresa devem constar: a) que as ações devem ser interconvertidas em qualquer das classes existentes — nominativas, endossáveis, ao portador; b) cautelas de qualquer valor podem ser desdobradas pelo preço de custo em cautelas menores; c) o prazo máximo para entrega de ações provenientes de aumento de capital e para pagamentos de dividendos é de 4 meses, contados a partir da Assembléia respectiva; d) essas medidas, em conjunto, permitem a entrada e saída de acionistas a qualquer momento; e) toda sociedade de capital aberto deve ter as suas ações cotadas em uma Bolsa de Valores.

## ESTÍMULOS FISCAIS

Os estímulos fiscais proporcionados pelo Governo Federal às empresas que desejam abrir o seu capital são os seguintes:

— não é cobrado o imposto de 5% sobre os lucros distribuídos sob qualquer título ou forma (art. 38 da lei n. 4.506; art. 11 do decreto-lei 94; art. 25 do decreto-lei 58.400).

— as sociedades que cumprirem com o disposto no art. 7 do decreto-lei 157 podem deduzir do seu lucro final as importâncias pagas como dividendos até o limite de 6% sobre o valor nominal das ações emitidas (art. 9. do decreto-lei 157).

— o art. 7 se refere aos aumentos de capital social através da subscrição pública de ações ou debêntures conversíveis em ações, devendo os atuais acionistas procederem à subscrição de um mínimo de 20% do valor da emissão ou à alienação de imóveis no valor mínimo de 15% do capital e a aplicação no capital circulante dos recursos obtidos desta forma, melhorando a relação passivo não exigível/exigível.

## PARA OS ACIONISTAS

Para os acionistas, as vantagens fiscais são as seguintes:

— a taxação na fonte sobre os dividendos e outros interesses distribuídos pela sociedade aberta para porta-

dor não identificado é de 15%, enquanto que para as demais sociedades é de 25% (art. 13 do decreto-lei 401); e o titular de ações nominativas ou endossáveis pode optar por ser taxado apenas na fonte (art. 1 do decreto-lei 427).

— podem ser abatidos de renda bruta de 30% das quantias aplicadas na subscrição de ações nominativas ou endossáveis de companhias de capital aberto (art. 56 da lei 4.728 e art. 92 do decreto-lei 58.400).

— dividendos, bonificações em dinheiro e outros interesses recebidos pelos acionistas nominativos e ao portador identificado de companhias de capital aberto podem também ser abatidos da renda bruta até o limite anualmente fixado (art. 93 do decreto-lei 58.400).

### O QUE SE DEVE FAZER

Uma firma, para democratizar o seu capital, precisa antes de mais nada de se assessorar devidamente, junto a uma Bolsa de Valores, a uma sociedade corretora, a um banco de investimento, a uma sociedade distribuidora, etc. E para conseguir o certificado no Banco Central de sociedade de capital aberto deve:

1 — requerer ao Banco Central no sentido de se inscrever no Registro das Pessoas Jurídicas do BC de acordo com as exigências estabelecidas pela Resolução 88, que especifica documentação e formulários.

2 — registrar-se em uma Bolsa de Valores, de acordo com os estatutos desta, fornecendo nome, endereço, ramo de negócio, data do registro das ações ordinárias e preferenciais, capital atual, divisão em ações ordinárias e preferenciais, data de encerramento do exercício social, valor unitário da ação (nominal e patrimonial, de acordo com o último balanço), cotações nos últimos 12 meses (mínima e máxima) reclamações de acionistas e restrições à empresa e aos administradores, se for o caso.

3 — juntar o estatuto social vigente.

4 — juntar a relação dos acionistas majoritários.

5 — a relação de acionistas suficientes para atingir o mínimo de 20% do total das ações ordinárias da empresa.

6 — relação dos diretores da empresa, com indicação da data da assembleia em que foram eleitos ou reeleitos e data da publicação no Diário Oficial.

7 — Ficha cadastral de cada um dos diretores.

### ÚLTIMAS RESOLUÇÕES

Com relação à democratização de capital, o Banco Central tem recentes resoluções que são importantes para conhecimento dos interessados:

a) O BC concede certificado de capital aberto, com validade por um ano a partir da emissão, às sociedades que pela primeira vez entrarem em fase de democratização do capital social, pelo lançamento de ações ao público, comprovado mediante contrato celebrado com instituição financeira autorizada a operar como colocadora de ações e títulos mobiliários, contrato esse visando a atingir no período de validade do certificado emitido, as condições mínimas previstas.

b) Certificados com validade por dois anos são outorgados às empresas que satisfizerem às condições descritas no início desta reportagem, e prorrogáveis por períodos sucessivos de dois anos, com acréscimo de 10% sobre as condições exigidas para o período anterior, até que atinja 49% do seu capital em ações ordinárias.

## P/L - uma equação aparentemente complicada mais até que bem fácil

No emaranhado mundo do Mercado de Capitais, duas letras e um travessão causam a maior confusão para um entendimento senão rápido, mas pelo menos "entendível": o P/L. Ou preço/lucro de uma ação muito pouca gente entende e menos gente ainda sabe explicá-lo.

Breno Fernandes, presidente da Bolsa de Valores do Rio Grande do Norte, assim define o P/L:

"É a divisão do valor de compra pela rentabilidade média anual paga sobre o valor nominal de cada ação. O quociente é justamente o P/L."

Pode-se dizer também que o P/L é o instrumento para o investidor medir quais ações estão proporcionalmente baratas ou caras.

Exemplificando:

Você compra um par de sapatos que vai durar cinco anos e paga Cr\$ 500,00. Ou compra um par de sapatos que vai durar um ano e custa Cr\$ 100,00. Os preços — proporcionalmente ao tempo de uso são iguais.

Assim também, o P/L é a proporcionalidade de preço que permite comparar diferentes ações.

Uma empresa que tivesse uma ação custando Cr\$ 100,00 e conseguisse um lucro anual de Cr\$ 10,00 por ação, no final de 10 anos é que teria devolvido ao investidor o dinheiro por ele aplicado. Ao mesmo tempo, uma empresa que vendesse uma ação a Cr\$ 500,00 e apresentasse um lucro anual por ação, de Cr\$ 50,00 — igualmente somente ao longo de dez anos começaria a oferecer lucro ao investidor.

Ou seja: por causa das diferentes capacidades das duas empresas, em oferecer lucros, tanto a que vendesse ação a Cr\$ 100,00 como a de Cr\$ 400,00 levariam o mesmo tempo para fazer o investidor tê-las absolutamente pagas.

Dada essa proporcionalidade, uma ação que tenha ascendido vertiginosamente de Cr\$ 10,00 para Cr\$ 100,00 pode estar mais "barata" do que uma que simplesmente teve uma variação, por exemplo, de Cr\$ 10,00 para Cr\$ 12,00. Porque nas bolsas de valores as ações sempre têm cotações maiores do que o seu valor nominal. E justamente por causa disto é necessário ao investidor analisar os PLs das ações que deseja adquirir, para ter certeza de que está efetuando aquele bom negócio que deseja.

Pondo a coisa em termos de operação matemática podemos utilizar uma fórmula:

$$P/L = AN$$

LMA

Ou seja: O P/L de uma ação é o resultado da divisão do preço de AN (Ação Nominal) pelo LMA (Lucro Médio Anual) dessa mesma ação.

LOJAS



**LINHA MASCULINA**

revendedor exclusivo das calças

**Tranco Brasileira**

MATRIZ: Rua Amaro Barreto, 1343 -  
Alecirim - Fone 22:52

FILIAL: Rua João Pessoa, 183 - Cidade Alta  
Natal - RN

## IMOVEIS?

---

**PAIVA IRMAO E CIA**

---

Rua Ulisses Caldas, 193  
1. andar — Fone: 10:44

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



AGORA  
EM NOVA  
EMBALAGEM

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

## INDUSTRIA DE PESCADOS POTENGI LTDA.

TAVAN'S de Lira, 100 — Fone 12:94 — Ribeira

Rua Siqueira Campos, 199 — Igapó

### PASTELARIA NATAL

José Zelio Caldas de Vasconcelos



especialista em  
salgados e doces  
entrega a domicilio  
pelo telefone 26:64

Rua Apodí, 311 — Cidade Alta

ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE  
**N. S. da Conceição Ltda.**

Resp. Técnica:

**Francisco Alves de Souza**

CONTABILIDADE: comercial, industrial e  
agro pecuária

ESCRITAS: fiscal e mercantil — contratos -  
aditivos — distratos

Princesa Isabel, 648 — 2.º andar — sala 1 FONE 20:58

Natal — RN

### normasa dá duro para garantir a boa vida dos outros

Sem o impermeabilizante Normasa não existiria tranquilidade para as construtoras. As tintas especiais Normasa, para objetos de ferro e para barcos, tornam a vida mais tranquila e gostosa.

O pessoal da Normasa vive em alerta, querendo ajudar. E dá duro pela boa vida dos outros.

Convidamos V. Sas. a enviar consultas sobre os nossos produtos a



**NORMASA — NORDESTE  
MASSAS PLASTICAS LTDA.**

Rua Frei Miguelinho, 108 Natal Rio G. do Norte



**DOMINGOS GOMES DE LIMA**  
Exclusivo para RN-Econômico

# resultados da reforma universitária no RN

A reestruturação da Universidade ensejou, através da criação dos Institutos Básicos, salutar concentração de recursos humanos e materiais, atendendo ao princípio da integração, um dos fundamentos básicos da Reforma.

Ao pôr em execução, em 1969, o seu plano de reestruturação, a Universidade realizou esforço gigantesco da mudança, restando, entretanto, dar realidade aos propósitos de renovação em benefício da modernização do ensino e da sua produtividade. Havia consciência da necessidade de tornar autêntica essa integração de recursos e de esforços, o que somente se iniciou a partir da organicidade da estrutura curricular e da formação acadêmica.

Sabia a Universidade que os Institutos não tinham a finalidade apenas de oferecer estudos básicos para a formação profissional, pois lhe cabia, por lei, uma outra missão não menos relevantes: "a recuperação de insuficiências evidenciadas pelo concurso vestibular, na formação dos alunos" e "a orientação para escolha da carreira".

Depois de quase três anos de estudos, a nova UFRN deu o primeiro passo em reposta ao desafio do Governo Federal na área da educação superior.

Apesar das dificuldades de ordem institucional e administrativa, a UFRN implantou, em 1970, o 1.º Ciclo Geral ou Ciclo Básico, obedecendo às diretrizes de reforma

## SÍNTESE DA EXPERIÊNCIA

A nova legislação federal de ensino veio permitir a remoção dos óbices e pontos de estrangulamento que impediam a dinâmica universitária, no atendimento a um sistema de ensino superior, flexível e atuante, instrumentando a Universidade para a renovação e mudança de sua estrutura, no alcance de suas verdadeiras finalidades

Dêste modo, a UFRN encontrou respaldo para atender as suas expectativas e anseios e procurou ajustar suas atividades administrativas e acadêmicas à nova ordem operacional programada para a Universidade brasileira. Em razão do Decreto n. 62.091, de 09 de janeiro de 1968, e do novo Estatuto, adaptado aos dispositivos da Reforma, a UFRN passou a ter seguinte distribuição organizacional:

### a. Centro de Estudos Básicos

1. Instituto de Matemática
2. Instituto de Física
3. Instituto de Química
4. Instituto de Ciências Biológicas
5. Instituto de Ciências Humanas
6. Instituto de Letras e Artes

#### 6.1. Escola de Música

### b. Centro de Ciências Aplicadas

#### 1. Faculdade de Medicina

##### 1.1. Hospital das Clínicas

##### 1.2. Maternidade Escola "Januário Cicco"

##### 1.3. Escola Auxiliar de Enfermagem

#### 2. Faculdade de Farmácia

#### 3. Faculdade de Odontologia

#### 4. Faculdade de Direito

#### 5. Escola de Engenharia

#### 6. Faculdade de Educação

#### 7. Escola de Serviço Social

#### 8. Faculdade de Ciências Econômicas, Administrativas e Contábeis federalizada, em fase de incorporação

### c. Institutos Especiais

#### 1. Instituto de Antropologia "Câmara Cascudo"

#### 2. Instituto de Biologia Marinha

#### 3. Instituto Agropecuário

##### 3.1. Colégio Agrícola de Jundiá

### d. Órgãos Suplementares

#### 1. Centro Rural Universitário de Treinamento e Ação Comunitária (CRUTAC)

#### 2. Núcleo de Estudos Brasileiros

#### 3. Serviço de Psicologia Aplicada (SEPA)

#### 4. Laboratório Farmacêutico de Produção Industrial

#### 5. Serviço Central de Biblioteca

#### 6. Imprensa Universitária

#### 7. Escola Doméstica de Natal

— em termos de convênio.

Com a reforma, implantada pioneiramente pela UFRN a partir de 1970, os Cursos de graduação foram divididos em dois ciclos de estudos:

— 1.º Ciclo (ou Ciclo Geral de Estudos)

— 2.º Ciclo (ou Ciclo Profissional).

Os alunos aprovados no concurso vestibular de 1970 encontraram pela frente uma nova estrutura de ensino diversa daquela encontrada por seus colegas mais antigos.

## PRIMEIRO CICLO

Os estudos do Primeiro Ciclo ou Ciclo Geral de Estudos, comuns à área de conhecimentos homogêneos, são

# OFFSET

PERFIS  
INDUSTRIAIS

TALÕES  
DE CHEQUE

MATERIAL  
DE EXPEDIENTE  
(Papeis para carta, me-  
morando, envelopes)

AÇÕES E  
DIPLOMAS

COM A APRESENTAÇÃO  
GRÁFICA QUE SÓ O  
SISTEMA OFFSET PODE  
OFERECER

Rio Branco 325

Tel. 21-40

ministrados pelos Institutos Básicos, em regime de cooperação, têm caráter geral e são desenvolvidos com os seguintes objetivos:

- a. recuperar insuficiências evidenciadas pelo Concurso Vestibular;
- b. orientar para a escolha da carreira;
- c. transmitir conhecimentos básicos indispensáveis no ciclo ulterior da programação universitária;
- d. proporcionar elementos de cultura geral;
- e. permitir maior integração universitária.

As modificações começaram com o Concurso Vestibular que deixou de ser realizado por unidades (Medicina, Farmácia, Direito, etc.), para ser efetuado por áreas. Temos, então, dois tipos de seleção: um, por meio de provas, para acesso à Universidade que é o VESTIBULAR; o outro, a seleção por orientação feita ao longo do 1.º Ciclo, para, para a carreira profissionalizante.

Devido à diversidade dos assuntos e dos diferentes ramos do conhecimento, foram criados três tipos de Ciclos Básicos, cada um deles adequado à escolha feita pelo aluno, dentro das respectivas áreas: — BIOMÉDICA, TECNOLÓGICA e HUMANÍSTICA. No entanto, qualquer que seja a área escolhida pelo aluno, o 1.º Ciclo divide-se em duas partes; uma geral, com duração semestral e disciplinas comuns e básicas; outra que, embora seja ainda integrada por matérias também básicas e fundamentais, já traz em si uma possibilidade de orientação para a profissão que o aluno deseja cursar.

O currículo do Ciclo Básico procura conduzir o estudante a conscientizar a interdependência entre as diversas especializações e instrumentando o aluno para situar-se lucidamente no contexto evolutivo da Nação e adquirir uma compreensão global da ciência e do mundo contemporâneo.

O Currículo do 1.º Ciclo em cada área apresenta, quanto ao conteúdo:

1. uma parte fixa, vinculada à área de conhecimento escolhido pelo aluno;
2. uma parte variável, subdividida em disciplinas eletivas ou de recuperação.

A estrutura de coordenação e controle tem suporte a dois níveis:

- coordenação geral do Ciclo
- coordenação por áreas — coordenadores
- e — equipes docentes

O instrumento básico no funcionamento desta coordenação é a reunião periódica do Coordenador Geral com os coordenadores de áreas e equipes docentes responsáveis por uma mes-

ma disciplina, integrante do Colegiado da disciplina, integrante do Colegiado de Curso específico do Ciclo. As atividades desse Colegiado ordinariamente se prendem à resolução de problemas detectados nas reuniões de equipes de disciplina, levadas a efeito obrigatoriamente, com intervalo periódico máximo de quinze dias.

## CARACTERÍSTICAS DA REFORMA

A instituição do 1.º Ciclo trouxe profundas modificações e inovações na Universidade, fundamentais para a maior flexibilidade da nova organização:

- a. implantação dos sistemas de créditos;
- b. regime de matrícula por disciplina;
- c. instituição do período letivo semestral como unidade cronológica de estudos de cada disciplina;
- d. determinação dos pré-requisitos das disciplinas;
- e. coordenação central das atividades e programação do 1.º Ciclo;
- f. figura do professor orientador
- g. criação de um serviço de orientação psicopedagógica para auxiliar os alunos na escolha definitiva de sua carreira;
- h. subdivisão dos cursos em dois ciclos.

Sendo a orientação vocacional e profissionalizante uma das funções básicas do 1.º Ciclo, a UFRN se preocupou com a adequação de uma infra-estrutura técnica capaz de executar as atividades concernentes ao atendimento desta função. Desta maneira, foi criado no SEPA (Serviço de Psicologia Aplicada), um setor especializado correspondendo às exigências da moderna orientação psicopedagógica, com o propósito de revelar as tendências vocacionais do estudante, o que é realizado através do seguinte instrumental técnico:

a) — Aplicação de teste mentais e questionários

- de inteligência
- de aptidão específica;
- inventário de interesses;
- de personalidade;

b) — entrevistas individuais;

c — trabalhos em grupo (discussão dirigida);

d. — monografias e pesquisas de campo profissional;

e) — palestras sobre as diversas profissões;

f) — escolha profissional.

Dado ao caráter inter-unitário e in-

terdepartamental das atividades acadêmicas, após a Reforma, os atos referentes à vida escolar dos alunos são controlados de modo centralizado pela DAE — Diretoria de Assuntos Escolares.

No tocante à praxis didático-pedagógica, realçou-se a introdução do sistema de "monitorias" e para preenchimento destas, a Universidade promoveu, antes do início do Ciclo, cursos de formação destinados aos candidatos a "bolsista-monitor" constando de duas etapas. A primeira referente a conhecimento de didática e prática docente em nossa Universidade. No desenvolvimento destes cursos foram adotada peremptoriamente as técnicas de ensino não diretivo para todas as disciplinas de seu currículo, explorando e incrementando a capacidade produtiva do aluno através do apêlo à auto-aprendizagem e da ativação das classes, graças aos processos de dinâmicas de grupos.

#### AVALIAÇÃO

Para aferir os resultados de funcionamento do Ciclo Básico da UFRN, foi efetuada uma pesquisa de opinião de âmbito censitária, entre os alunos que estavam vivenciando a referida experiência. O valor quantitativo da pesquisa alcançou o percentual de 90% do total de alunos matriculados no Ciclo Indiferenciado.

Das hipóteses determinadas para comprovação, decorrem em síntese os seguintes resultados:

1) De um modo geral a experiência é julgada comprovadamente válida, opinião de: 77,29% dos estudantes da área biomédica; 83,61% dos estudantes da área humanística; 74,08% dos estudantes da área tecnológica;

2) É considerada boa a seleção das disciplinas que integram o currículo específico de cada área (23,74% dos estudantes da área biomédica consideram as disciplinas importantes e necessárias; a mesma opinião tem 37,96% dos estudantes da área humanística e 25,14% dos estudantes da área tecnológica julgam importantes todas as disciplinas do curso).

3) Os métodos e procedimentos didáticos utilizados merecem uma revisão e aperfeiçoamento, segundo a opinião de 24,95% dos estudantes da área biomédica; 19,22% dos estudantes da área humanística e 31,81% dos estudantes da área tecnológica.

4) O conteúdo do ensino representa subsídios básicos de grande valor para o estudo nos ciclos posteriores (afirmação de 57,63% dos estudantes da área biomédica; 38,79% dos estudan-

tes da área humanística e 55,92% dos estudantes da área tecnológica).

5) O tipo dos subsídios fornecidos pelo ciclo indiferenciado é assim qualificado pelo estudante:

- da área biomédica — "melhor capacidade para o raciocínio e estudo" 25,15%;
- da área humanística — "maior visão dos problemas sociais" — 25,15%;
- da área tecnológica — "cultura geral" — 27,66%.

6) O professor na opinião da maioria do estudante é considerado "amigo, e orientador da aprendizagem", haja vista os resultados da pesquisa: 27,42% da área biomédica; 26,37% da área humanística e 23,72% da área tecnológica.

7) A estrutura física e de organização administrativa da UFRN é considerada ainda muito deficiente, segundo a maioria das observações feitas no final do questionário, que instrumentalizou a referida pesquisa.

#### CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os dados coletados pela pesquisa, bem como os resultados práticos do primeiro ano da implantação experimental do Ciclo Básico, revelam como deficitários os seguintes aspectos:

- a) Infra-estrutura administrativa e organizacional;
- b) Infra-estrutura física (ausência do "Campus" Universitário, equipamentos, instalações, etc);
- c) Carência de Pessoal Docente e técnico-administrativo.

Por outro lado, numa análise verdadeira, deve se fazer justiça aos pontos positivos ressaltados pela Reforma

- a) integração universitária (professor x aluno, e alunos das diferentes unidades);
- b) maior rendimento da capacidade operacional da Universidade (plena utilização dos recursos humanos e materiais);
- c) reestruturação curricular (flexibilidade, sistema de crédito, sub-divisão curricular);
- d) melhoria do padrão de desempenho didático;
- e) maior dedicação e interesse do aluno pelo estudo;
- f) motivação do professorado para a sua crescente qualificação.

#### COSTA NETO & CIA.

Representantes para o Rio Grande do Norte dos Produtos

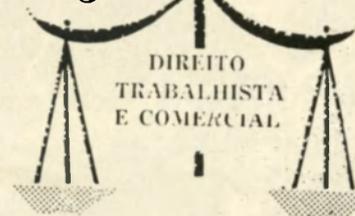


COSMETICA DO CABELO DE FAMA MUNDIAL

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



### JOSE VASCONCELOS ROCHA Advogado



Rua João Pessoa, 198 — Ed. Canaçu  
Fone 23:25 — 3 andar Sala 308



CONSULTORIA E ASSESSORIA JURIDICA DE EMPRESAS

#### PEDRO SIMÕES AETHI ADVOGADO

C.P.F. 03070924 O.A.B. n. 502

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

ADVOCACIA CONSULTORIA E ASSESSORIA

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

Rua Vigário Bartolomeu, 586 A  
— Natal — RN —

## CASA PRÓPRIA?

PAIVA IRMÃO E CIA.

Rua Ulisses Caldas, 193  
1. andar — Fone: 10:44



Você já sentiu algumas mudanças na forma de atuar do nosso

Banco de Desenvolvimento. Agora, anote mais uma: o Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte se chama agora Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte, mesmo. Uniformizando-se, inclusive em nomenclatura com os Bancos de Desenvolvimento de todo o Brasil, o nosso não pretende outra coisa: colocar o Estado nos mesmos caminhos de progresso do Brasil. Se você também pensa assim, conte com o BDRN.

==== **BDRN** =====

**BANCO DE DESENVOLVIMENTO DO RIO GRANDE DO NORTE**



# A indústria da construção civil no país

Eng. Fabiano Veras

Exclusivo para RN-Econômico

O boletim informativo do Clube de Engenharia do Rio de Janeiro, entidade máxima e modelo de organização em defesa das empresas de construção no país, publicou na sua edição de maio próximo passado, vasto material enfocando a classe empresarial, estendendo-se até editoriais em defesa da engenharia nacional. Na primeira parte da matéria, temos em destaque a campanha de valorização do engenheiro e da engenharia Nacional, contendo considerações, sugestões, definindo princípios e normas a serem observadas na contratação e execução de obras públicas, com a finalidade de evitar a repetição de incidente e acidentes relacionados com estas obras e que têm sido objeto de noticiário da imprensa, com impressões de comprometimento quanto a técnica e a tecnologia utilizadas. Na análise mais detalhada do problema, o documento elaborado por uma comissão de três engenheiros designados pelo Conselho Diretor do Clube de Engenharia, foi dividida em três publicações assim discriminadas:

1 — Normas para Contratação de Obras públicas.

2 — Código de ética profissional do Engenheiro, do Arquiteto e do Engenheiro-Agrônomo.

3 — Leis de Proteção a Engenharia Nacional.

O primeiro documento está assim redigido na sua íntegra:

## 1 — PROJETO

"1.1 — Do estudo global das obras a executar deve ser estabelecida criteriosamente uma escala de prioridades que atenda realmente ao interesse do desenvolvimento do país, fugindo a qualquer outro tipo de injunções.

"1.2 — Os projetos de viabilidade técnica e econômica que devem ser apoiados em elementos estatísticos, em estudos de campo e de laboratório, serão entregues, quando necessário, a serviços de consultas qualificados, já bem desenvolvidos no país, visan-

do ao perfeito equacionamento do problema.

"1.3 — Precisa ser definido claramente o tipo de participação do consultor no elenco de responsabilidades de obra, pertinente ao projeto, assim como a sua execução.

"1.4 — Os projetos de engenharia, um dos pressupostos da obra que farão parte integrante dos contratos de construções, deverão estar inteiramente acabados, deles constando Memorial descritivo e justificativo, jogo completo de desenhos a detalhes construtivos, especificações gerais aplicáveis a cada obra, disposições especiais que definam detalhadamente as obras a serviços de consultoria qualificados, lativas a estas especificações, projeções e quantificações que revelem todas as características do mesmo. Sem projetos detalhados não é possível elaborar contratos de construção que satisfaçam a qualquer das partes, contratantes e contratados. A conclusão do projeto durante a execução das obras é a principal causa de desentendimentos entre essas partes.

1.5 — Na elaboração dos projetos deve-se ter em mira a sua perfeita compatibilidade com a finalidade da obra, evitando-se as exigências de uma equivocada condição pré-econômica, que enseja projetos subdimensionados — casos de pontes "curtas" e outros — que poderão mais tarde transferir para a economia do país e para a sociedade maiores prejuízos materiais e, sobretudo, humano. Deve-se ter em mente que "fazer economia não é gastar nem muito nem pouco, é gastar melhor".

## 2 — PRAZO

"2.1 — Os prazos contratuais devem ser compatíveis com o vulto e as características da obra a que se refiram, tendo em vista a exequibilidade do projeto e os recursos financeiros alocáveis.

"2.2 — Os cronogramas físicos e financeiros, subordinados fundamental e

preponderantemente às variáveis técnicas financeiras devem ser respeitados por ambas as partes. O não cumprimento dos mesmos pelo contratado, deverá implicar na aplicação de penalidades, assim como seu desrespeito pelo contratante deverá determinar ônus e consequências disto decorrentes.

"2.3 — Devem ser combatidos os que estimulam a construção de obras públicas em prazos irrealizáveis e sem disponibilidade financeira, pois com isso irão comprometer posteriormente a perfeita execução de tais obras pelos contratados e criar dificuldades à própria entidade contratante.

"2.4 — Devem ser sumariamente eliminados os chamados "prazos políticos", que comprometem definitivamente a boa técnica na execução das Obras Públicas e dão motivo às correrias de fim de administração, muitas vezes causas de obras mal executadas ou com acabamento irremediavelmente comprometido.

## 3 — PREÇOS

"3.1 — Só a perfeita quantificação das partes do projeto e a pesquisa criteriosa de custo no mercado de trabalho e de material possibilitam um orçamento básico realístico que permita ao poder público analisar com objetividade as propostas de execução apresentadas.

3.2 — Deve-se acelerar o estabelecimento de um sistema de acompanhamento de preços de modo a desestimular o aparecimento de valores abusivos ou aviltantes (Decreto n.66.070, Art. 1º, alínea c).

"3.3 — Deve o Poder Público estar armado de dispositivos que lhe permitam contratar as obras não necessariamente pelo menor preço, mas preferencialmente pelo mais justo.

"3.4 — A aplicação da correção monetária deve ser baseada nos índices do mês de pagamento das medições e faturas e não no da execução das obras ou serviços. Os atrasos nos pagamentos deturpam inteiramente os

custos da obra para os contratados, sem qualquer ônus para os contratantes.

#### 4 — PRÉ-QUALIFICAÇÃO

"4.1 — Só poderão se apresentar para execução de Obras Públicas de Engenharia as empresas qualificadas.

"4.2 — Esta qualificação deve ser contínua e permanente, evitando-se, na medida do possível, efetuar a apenas no momento de licitação e determinada obra, o que vem ensejando a aceitação de firmas que, embora com documentação legalmente certa, não passariam por exame mais cuidadoso de qualidade de idoneidade financeira.

"4.3 — Deve ser implantada com a máxima urgência, como primeiro estágio, o Cadastro de Empresas Nacionais de Engenharia dos âmbitos dos Ministérios, como previsto nos Decretos 64.325, 66.717 e 66.864.

"4.4 — Deve-se caminhar, como segundo estágio, para uma centralização dos diversos serviços de Cadastros Ministeriais em um órgão único (Conselho Nacional de Tecnologia ou similar), a fim de se ter um perfeito inventário da capacidade técnica e tecnológica do país no setor de Engenharia.

#### 5 — CONTRATOS

"5.1 — O instrumento que ajusta as relações entre o contratante e o contratado para execução de obras de engenharia deve sofrer modificação radical, para adquirir a feição de bilateralidade em substituição à de unilateralidade, até agora em geral, vigente e em que o dono da obra detém todos os direitos e o empreiteiro os deveres.

"5.2 — As minutas padrão, normalmente usadas, devem ter caráter o mais sumário possível. A minuta para cada contrato deverá ser elaborada de acordo com as características da obra e em colaboração com os futuros contratados, podendo estes impugnar cláusulas inadequadas ou injustas, sem que isto venha prejudicar o seu direito sobre as obras.

"5.3 — É urgente a consideração pelo Governo, em suas diversas esferas executivas, do trabalho desenvolvido pela Associação Brasileira de Normas Técnicas que deu origem ao Projeto Normativo, PNB-220/70, para ao nível normativo, equacionar e prover solução dos problemas nele suscitados sobre a contratação e execução de serviços e obras de engenharia de natureza pública. Da carência e incipiência dessas soluções é que resultam muitas vezes os eventos comprometedores do conceito da nossa engenharia.

#### 6 — CONTRÔLE E FISCALIZAÇÃO

"6.1 — O controle e a fiscalização da execução das obras podem ser feitos diretamente pelos órgãos específicos do contratante, pelas empresas autoras dos projetos ou por firmas especializadas nesses serviços.

"6.2 — Quando feitos pelos órgãos específicos dos contratantes, é absolutamente indispensável que estejam devidamente aparelhados, técnica e financeiramente, para a importância da missão a cumprir. É comum verificar-se comissão de fiscalização sem conhecimento técnico específico e/ou sem recursos financeiros adequados, o que forçosamente influirá na boa qualidade e no normal andamento da obra.

"6.3 — Quando o controle e a fiscalização forem cometidos aos autores do projeto, o que só deve acontecer após o projeto totalmente completo, aprovado em todos os seus detalhes e do inteiro conhecimento dos contratados, o contratante deverá manter uma comissão de supervisão para dirimir as controvérsias surgidas entre as partes contratadas.

"6.4 — Nas obras de engenharia de grande vulto, o controle e fiscalização deverão ser sempre exercido por firmas altamente especializadas em controle técnico que, sem compromisso com os projetistas e construtoras sirvam de apoio a estes e dêem garantia aos contratantes do bom desempenho técnico de seus contratados (Recomendação do VII Congresso Interamericano de Indústria de Construção, realizado em Buenos Aires em Novembro de 1970.)

#### 7 — PAGAMENTO

7.1 — Os atrasos em pagamentos contratuais são de todo injustificáveis. São eles que oneram as obras, trazem a intranquilidade às empresas do setor de Obras Públicas e influem decisivamente no desempenho técnico das mesmas.

"7.2 — A suspensão da contagem do prazo contratual pela falta de pagamento é uma providência elementar, mas que não resolve o problema. O órgão Público deveria estar sujeito a sanções mais rigorosas, submetendo-se à legislação específica, sem gozar de privilégios especiais, respondendo os responsáveis pela falta de cumprimento do contrato.

"7.3 — Deve ser inteiramente reformulado o mecanismo de processamento burocrático das faturas e medições. Nada justifica, na época atual, a grande demora para processá-las, o que preocupa os contratados e os obriga muitas vezes a se afastarem da condução das obras, com prejuízo da boa técnica de execução.

#### 8 — REGULAMENTAÇÃO DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO

"8.1 — É necessária a elaboração de códigos legais, regulamentares e normativo de aplicação específica à Indústria de Construção, setor industrial particular e específico que não tem tido a individualização que merece. De fato, na legislação que lhe é aplicável, ora é considerada como Serviço (setor terciário), ora como Indústria (setor secundário), o que conduz a uma série de confusões e contradições, ocasionando a tendência a confundir a com a Indústria de Manufaturas.

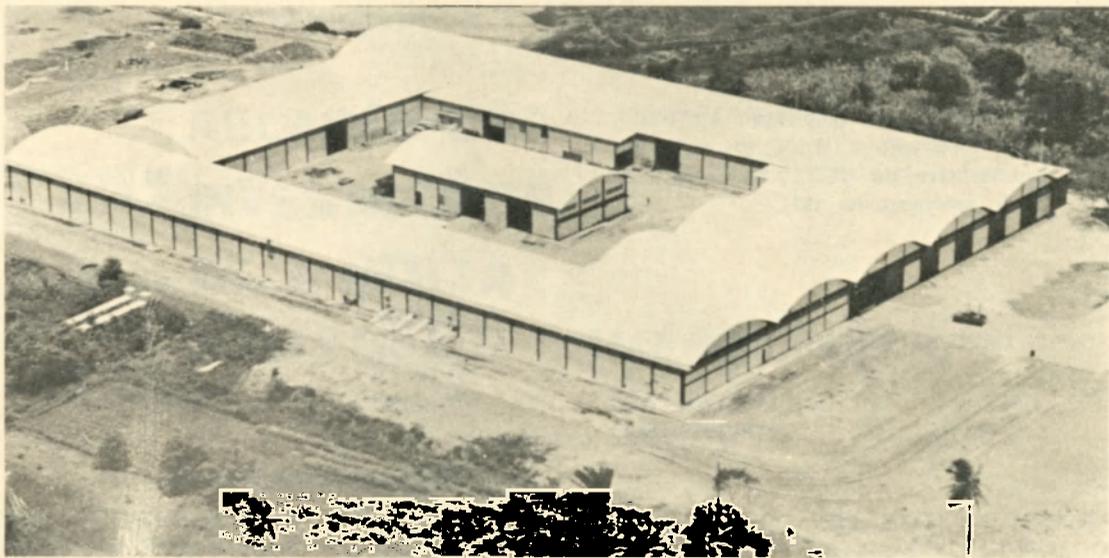
"8.2 — É indispensável acelerar-se o estudo e a implantação de regulamentação de critérios e processos de financiamento de obras, levando a devida contra o construtor como entidade distinta do financiador.

"8.3 — Deve ser estabelecido o mais rapidamente possível um suporte financeiro adequado à indústria da construção, no qual a Duplicata de Serviço seja normalmente aceita como o é a duplicata do industrial, do comerciante, do lavrador etc., em faixas de crédito normais no sistema bancário oficial e particular.

"8.4 — Devem ser estabelecidas disposições normativas que permitam ampliar ordenadamente as frentes das obras e serviços, com justa e razoável distribuição de tarefas, a fim de aproveitar-se a capacidade ociosa em pessoal técnico e equipamentos, evitando-se o aviltamento dos preços gerados na luta pela sobrevivência. É preciso tem em conta que a Indústria da Construção é a que maior avanço tecnológico vem apresentando e que, em conjunto com as indústrias correlatas, é a que maior mão-de-obra emprega. Tal patrimônio em pessoal especializado, em máquinas e equipamentos, antes de pertencer às indústrias privadas.

Consideramos este, o mais importante documento até então elaborado, vindo realmente encontrar sua melhor acolhida no processo de elaboração do desenvolvimento nacional, que vem impondo o Governo, juntando-se à indústria privada, para ambos num esforço global modificar a escolha de seus planos de comportamento e ação a fim de prover realmente o país, em curto prazo, de uma infra-estrutura compatível com resultados mais positivos a alcançar.

Chegando a estes objetivos, tão bem definidos, os empresários da indústria da construção nacional, estarão marcando cada vez mais sua grande participação no desenvolvimento deste país que já começa a competir em condições de igualdade no mercado internacional.



# J. MOTTA

## os lucros da curtição

Depois do malogro das experiências com os produtos sintéticos que foram lançados no mercado com a pretensão de substituir a matéria prima legítima, até os leigos chegaram à conclusão de que o couro é insuperável.

O reflorecimento do consumo de couro em todo o mundo particularmente nos países mais desenvolvidos, e a grande aceitação do produto brasileiro no Exterior, determinaram os atuais objetivos da empresa J. MOTTA INDÚSTRIA E COMÉRCIO S/A:

1. Ampliar sistematicamente a sua produção para atender à demanda; e
2. Aprimorar as suas já avançadas técnicas de beneficiamento de couro para lançar no mercado um produto ainda melhor.

### COURO — O BOM NEGÓCIO

Uma recente pesquisa de um dos organismos da ONU que cuida de problemas econômicos internacionais revelou que dentro dos próximos dez anos o consumo de couros para fabricação de sapatos e inúmeros outros artefatos deverá ser elevado para dez vezes mais do que o consumo de hoje. Enquanto isso, a oferta do produto será apenas multiplicada por dois.

Daí, a dedução clara de que a tendência do couro será valorizar-se ca-

da dia mais, e a certeza de que investir na indústria do couro será um investimento altamente sólido e rentável.

### TEMPO DE CONSTRUIR

J. MOTTA INDÚSTRIA E COMÉRCIO S/A adotou o mesmo slogan do Brasil: "É tempo de construir".

E está ampliando o seu complexo industrial para ocupar dentro de pouco tempo uma área de 32 mil metros quadrados, utilizando-se dos incentivos fiscais da SUDENE que, pela Resolução n. 6.264, de 22 de setembro último, aprovou o seu projeto de ampliação no valor de 12 milhões e 500 mil cruzeiros.

Hoje, J. MOTTA INDÚSTRIA E COMÉRCIO S/A está com uma produção de 600 mil metros quadrados de couros curtidos (tipos vaqueta e acamurçado) e 100 mil quilos de solas e raspas por ano. Com a ampliação, passará a produzir um milhão e duzentos mil metros quadrados de vaquetas, acamurçados, pelicas e mestiços. Além de 170 mil quilos de solas e raspas. Para atender o seu atual esquema de produção, a empresa possui um quadro de 270 empregados. Com a ampliação, passará a ter 360. O capital social da firma é de Cr\$ 3,2 milhões, devendo ser aumentado para Cr\$ 9,2 milhões.

### É TEMPO DE CURTIR

Curtição não se faz apenas em música jovem.

Há 35 anos, o Curtume São Francisco, da firma J. MOTTA INDÚSTRIA E COMÉRCIO S/A, está curtindo e fornecendo os melhores couros às fábricas de sapatos, bolsas, estofamentos, luvas e vestimentas, não só do Brasil, mas de muitos outros países.

Até o fim deste ano, a empresa deverá exportar mais de 500 mil dólares, colocando-se em primeiro lugar no Estado, entre as firmas exportadoras de produtos manufaturados, e contribuindo, assim, de maneira direta, com a política econômica do Governo Federal aumentado as divisas do país.

Para que se tenha uma idéia de como a curtição é um bom negócio, basta citar um fato. No ano passado, houve a transferência do Curtume São Francisco para suas atuais instalações. Foi um período irregular para a produção, pois houve paralização de máquinas e outros problemas graves. Em decorrência de tudo isso, os diretores da empresa estavam psicologicamente preparados para o prejuízo no final do exercício financeiro. Feito o balanço, a surpresa: J. MOTTA INDÚSTRIA E COMÉRCIO S/A ofereceu um bom lucro.

## INFORMES GERAIS SOBRE O EMPREENDIMENTO

1. Projeto de ampliação aprovado pela Resolução n. 6.264, do Conselho Deliberativo da SUDENE, datada de 22 de setembro de 1971.

### 2. CAPITAL SOCIAL

Atual	—	Cr\$ 3.200.000,00
Projetado	—	Cr\$ 9.200.000,00

### 3. PRODUÇÃO ANUAL:

Atual — vaquetas e camurçados:	600.000 m <sup>2</sup>
— solas e raspa:	100.000 kg.
Projetada — vaquetas e camurçados:	1.076.000 m <sup>2</sup>
— solas e raspa:	170.000 Kg
— pelicas e mestiços:	130.000 m <sup>2</sup>

### 4. AREA COBERTA:

Atual	—	14.000 m <sup>2</sup>
Projetada	—	17.000 m <sup>2</sup>

### 5. AREA ÚTIL:

Atual	—	26.000 m <sup>2</sup>
Projetada	—	32.000 m <sup>2</sup>

### 6. CONSUMO ANUAL DE MATERIA PRIMA:

Atual	—	2.500.000 Kg
Projetada	—	4.500.000 Kg

### 7. MÃO DE OBRA EMPREGADA:

Atual	—	270
Projetada	—	360

### 8. DIRETORIA:

Diretor-Presidente —  
JOAO FRANCISCO DA MOTTA  
Diretor-Industrial —  
JOAO A. C. MOTTA  
Diretor de Produção —  
BRAS NUNES FARIAS  
Diretor-Comercial —  
GENEIDE URBANO PEREIRA  
Diretor-Técnico —  
CLOVIS C. MOTTA  
Diretor-Financeiro —  
ALVARO C. MOTTA



J. MOTTA Indústria e Comércio S/A vem participando nos últimos tempos de feiras e exposições nacionais e internacionais. Na foto, o seu stand na Semana Internacional do Couro — Paris/1971.

# RELAÇÃO DOS INVESTIDORES DE J. MOTTA INDÚSTRIA E COMÉRCIO S/A

Arnor Francisco da Silva — Natal (RN), Açogue Grande Ponto Ltda — Natal (RN), Adélia Roennau — Três Coróas (RS), Alsino Brocker — (Três Coróas (RS), Algayer & Kirsch (Nóvo Hamburgo (RS), Alzira Ruppenenthal — Três Coróas (RS), Basf Brasileira S. A. Inds. Químicas — São Paulo (SP), Brasitex — Polímer Inds. Química S/A — São Caetano do Sul (SP), Banco Antonio de Queiroz S. A. — Monte Azul Paulista (SP), Banco Bandeirantes do Comércio S. A. — São Paulo (SP), Banco da Lavoura de Minas Gerais S. A. — Belo Horizonte (MG), Basilio Dudus — São Paulo (SP), Bronilda Dapper — Nóvo Hamburgo (RS), Comercial Brazão Ltda. — Natal (RN), Construtora Cabugi Ltda. — Currais Novos (RN), Chafic Abou Chacra — Natal (RN), Cyro Cavalcanti — Natal (RN), Cia. Brasileira de Materiais — COBRAÇO — Rio de Janeiro (GB), Comércio de Madeiras Brazense Ltda. — São Paulo (SP), Cia. de Calçados Semerdjian — São Paulo (SP), Cepollina & Cia. Ltda. — São Paulo (SP), Comércio e Representações Maia Ltda. — Recife (PE), Comercial Costa Barros Ltda. — São Paulo (SP), Comércio e Ind. de Papel St. Amaro S. A. — São Paulo (SP), Curtume Beto Ltda. — Três Coróas (RS), Calçados Schirley S. A. Indústria e Comércio — Sapiroanga (RS), Calçados Reclan Ltda. — Sapiroanga (RS), Curtume Ere S. A. — Getúlio Vargas (RS), Cristais Prado S. A. — São Paulo (SP), Calçados Nolling Ltda. Nóvo Hamburgo (RS), Calçados Crila Ltda. — Três Coróas (RS), Cartonagem Três Coróas Ltda. — Três Coróas (RS), Daudt, Mentz & Cia Ltda. — Nóvo Hamburgo (RS), Eufrázio & Irmãos — Natal (RN), Editora e Impressora de Jornais e Revistas S/A — Rio de Janeiro (GB), Fábrica de Calçados Gienne Ltda. — São Paulo (SP),

Fernandes Motta & Cia. Ltda. — Recife (PE), Glasurit Combillaca S. A. Indústria de Tintas — São Bernardo do Campo (SP), Galvanização Del Nero Ltda. — São Paulo (SP), Golda Doba Grajcer — São Paulo (SP), Henkel do Brasil S. A. Inds. Químicas — São Paulo (SP), Herbert Loewenheim — São Paulo (SP), Hidalgo S. A. Indústria de Chinelos — São Caetano do Sul (SP), Instituto de Reabilitação e Fisioterapia de Natal Ltda. — Natal (RN), Indústria de Calçados Ruywa Ltda. — São Paulo (SP), Ind. de Calçados Daclé S. A. — São Paulo (SP), Indústria Gemmer do Brasil S. A. — São Bernardo do Campo (SP), Isopor Ind. e Comércio de Plásticos S. A. — São Bernardo do Campo (SP), Isonor Indústria de Plásticos S. A. — Recife (PE), Indústrias Químicas Star Ltda. Canoas (RS), Ida Maria Krupp — Igrejinha (RS), Ivo Volkart — Três Coróas (RS), Indústria de Saltos S. A. Nóvo Hamburgo (RS), Inio Lino P. Ercole S. A. Com. e Importação — Curitiba (PR), Irmãos Klefer & Cia. Ltda. — Nóvo Hamburgo (RS), Inocente Rodrigues da Silva — Taquara (RS), Joaquim Alves Flôr — Natal (RN), Joaquim Alves Flôr & Cia. Natal (RN), João Antonio Sucar — Natal (RN), José Rabello — Couros — São Paulo (SP), José Luiz da Silva — Macaíba (RN), José Fistarol Júnior — Apiúna — Munic. Indaial — (SC), L. Cirne & Cia Ltda. — Natal (RN), Luna & Cia — Marmoraria Penedo — Natal (RN), Laboratórios Pierre — Docta S. A. — Rio de Janeiro (GB), Mineração Barra Verde Ltda. — Currais Novos (RN), Mercantil Martins Irmãos S. A. — Natal (RN), Marpas S. A. — Comércio e Representações — Natal (RN), Mauricio Roberto Stein — Três Coróas (RS), Melo, Costa & Cia — Natal (RN), Móveis Lafer S. A. Indústria e Comércio — São Paulo

(SP), Mayer Schaedler S. A. Indústria Mecânica — São Paulo (SP), Merceria Godinho Ltda. — São Paulo (SP), Madeiras Bettio Ltda. — São Paulo (SP), Macnal S. A. Máquinas Operatrizes — São Paulo (SP), Mecânica Natal Ltda. — São Paulo (SP), Mello Barbosa & Cia. Ltda. — Recife (PE), Nazareno Costa — Natal (RN), Osmar de Oliveira & Cia Ltda. — Nóvo Hamburgo (RS), Paulo E. de Paiva & Cia Ltda. — Recife (PE), Quimocolor Cia de Corantes e Prods. Químicos — São Paulo (SP), R. Gurgel Ltda. — Natal (RN), Raul Francisco & Cia. — Natal (RN), Ormando & Filhos Ltda. Natal (RN), Representações Seletas Ltda. — Belo Horizonte (MG), Representações Korndorfer Ltda. — Nóvo Hamburgo (RS), Serviços Marítimos e Portuários Ltda. — Natal (RN), Souto Engenharia Com. e Indústria S. A. — Natal (RN), Sucar & Irmãos Ltda. Natal (RN), Soireê Calçados Ltda. — Nóvo Hamburgo (RS), Sintésia Inds. Químicas S. A. — São Paulo (SP), Sandoz Brasil S. A. Anilinas, Prods. Químicos e Farmacêuticos — São Paulo (SP), Schaefer Dalpiás & Cia Ltda. Igrejinha (RS), Tecidos Abou Chacra Ltda. — Natal (RN), Tipografia Santo Antonio Ltda. — Natal (RN), Transportes Guanabara Ltda. — Natal (RN), Transportes e Turismo Eróles — Mogí das Cruzes (SP), Tinóco & Fernandes Ltda. — Natal (RN), União Auto Peças e Acessórios Ltda. — Caicó (RN), Vicente Alves Flôr — Natal (RN), Vicente Matheus S. A. Cerreteira de Câmbio e Títulos — São Paulo (SP), Veneza Comercial Ltda. — Natal (RN), Volkart Petry & Cia. Ltda. — Três Coróas (RS), Viação Atibaia São Paulo Ltda. — Atibaia (SP), Viação e Turismo Pochini Ltda. — São Paulo (SP), Wahran Karagueuzian — Calçados — São Paulo (SP), Zinzani de Santis & Cia. — São Paulo (SP),

# IPE e Federal de Seguros garantem o amanhã da família do funcionário do RN

Com a assinatura do contrato de seguro de vida em grupo entre o Instituto de Previdência do Estado e a **FEDERAL DE SEGUROS S/A**, o funcionalismo público adquiriu agora o direito a um benefício que assegura um futuro mais tranquilo à sua família.

O ato de assinatura do contrato, que foi presidido pelo próprio Governador Cortez Pereira, trouxe do Rio de Janeiro dois diretores da companhia seguradora: os doutores Nadir Pereira Rodrigues e Raimundo Soares, respectivamente diretor-presidente e diretor-de-operações, que em conjunto com o Chefe do Executivo potiguar e com o Presidente do IPE, dr. Augusto Carlos Viveiros, assinaram os termos contratuais.

## A CERIMONIA

O contrato de seguro de vida em grupo foi assinado na sede do IPE, às 10 horas do dia 1.º de setembro último, perante destacadas autoridades do Estado, dentre as quais o Reitor Genário Fonseca, o Presidente da Assembleia Legislativa — deputado Moacyr Duarte, o Juiz Federal Armindo Guedes, todo o Secretariado do Governo, representantes do Prefeito da capital e dos comandos militares, o diretor regional da LBA — dr. Ruy Xavier Bezerra, além de jornalistas e inúmeros funcionários públicos.

Na ocasião, falou o Governador Cortez Pereira, que mostrou a importância da iniciativa do IPE, frisando que no seu Governo "a Previdência Social não será um agente de descontos para o servidor. Muito ao contrário, terá o condão de propiciar uma complementação salarial justa e necessária através de bens e serviços". O Chefe do Executivo ainda saudou os diretores da **FEDERAL DE SEGUROS S/A** presentes à cerimônia, ambos norte-riograndenses e figuras que orgulham o Estado por terem galgado aqui e lá fora elevados postos na vida pública e privada.

Em agradecimento ao Governador, discursou o diretor-presidente da **FEDERAL DE SEGUROS S/A**, dr. Nadir Pereira Rodrigues, que externou o contentamento com que a sua empresa seguradora firmava o contrato de seguro de vida em grupo do funcionalismo público estadual.



O Governador Cortez Pereira falou na solenidade de assinatura do contrato de seguro de vida em grupo para os funcionários do Estado. Na foto, à direita do governante, o Reitor Genário Fonseca e o Presidente do IPE.



A faixa colocada defronte ao IPE expressou fielmente o sentido da iniciativa que este órgão, em conjunto com a **FEDERAL DE SEGUROS S/A**, tornou realidade.



O dr. Nadir Pereira Rodrigues, Presidente da **FEDERAL DE SEGUROS S/A**, após a assinatura do contrato de seguro de vida em grupo, apresentou ao Governador e aos presentes os agradecimentos pela confiança depositada na companhia seguradora que dirige.

O seguro de vida em grupo sempre foi uma aspiração do funcionalismo estadual, até mesmo por se tratar de uma modalidade de seguro bastante acessível aos padrões de vencimentos de todos e por oferecer as vantagens de um seguro individual que tem um prêmio mais elevado.

O IPE há muito planejava dar ao funcionalismo o seguro de vida em grupo, mas só na atual gestão, encabeçada pelo dr. Augusto Carlos Garcia de Viveiros, foi possível a concretização deste antigo objetivo.

#### AS VANTAGENS

As condições das apólices de seguro de vida em grupo da FEDERAL DE SEGUROS S/A apresentam uma conjugação vantajosa de benefícios e taxas facilmente aceitável. Dentre as principais características do seguro de vida em grupo, observa-se:

1 — É livre ao segurado a designação e substituição de beneficiários, atendendo o disposto no Código Civil;

2 — Será emitido um certificado individual para cada componente do grupo, com indicação do valor segurado e nome do beneficiário;

3 — Se o segurado deixar de pertencer ao grupo, poderá propor a conversão do Seguro em Grupo, em Seguro Individual, de acordo com as condições gerais da apólice;

4 — O prêmio do seguro não é dedutível do Imposto de Renda, de acordo com a legislação em vigor;

5 — O valor do seguro não é penhorável, não responde por dívidas, nem entra em inventário;

6—A inclusão no Grupo é feita inde-

pendentemente de exame médico ou declaração de saúde.

Ao lado dessas características, o seguro de vida em grupo garante:

a) Pagamento do valor segurado em caso de morte, qualquer que seja a causa;

b) Poderão ser incluídos no seguro, independentemente de exame médico ou declaração de saúde, todos os atuais funcionários, cujas idades não ultrapassam 60 anos, desde que estejam em plena atividade funcional;

c) — Poderão ser incluídas no seguro, as esposas dos segurados, com o limite de idade de 55 anos, e com o valor estabelecido na tabela anexa.

#### ATUAÇÃO DA REPRESENTAÇÃO DE NATAL

Para que o Estado, através do IPE, chegasse a contratar o seguro de vida em grupo para os seus funcionários, muito valeu o esforço do representante da FEDERAL DE SEGUROS S/A no Rio Grande do Norte, sr. Augusto Monteiro de Medeiros, que até o momento já conseguiu motivar vários outros organismos federais e estaduais para o mesmo tipo de seguro, tendo até o presente assinado contratos nesse sentido com a Assembléia Legislativa, com o Tribunal de Contas, com o IPA-SE e com o SESC. Por outro lado, outras entidades, entre as quais a Universidade Federal do Rio Grande do Norte, as prefeituras de Ceará Mirim e Caicó, a Fundação José Augusto e o IPREVINAT, já se decidiram pelo seguro de vida em grupo para os seus servidores e deverão, em breve, assinar contratos com a FEDERAL DE SEGUROS S/A.



O Presidente do IPE, dr. Augusto Carlos Garcia de Viveiros, no momento em que assinava o contrato de seguro de vida em grupo para os funcionários do Estado. Ao seu lado, o Representante da FEDERAL DE SEGUROS S/A no Rio Grande do Norte, sr. Augusto Monteiro de Medeiros.



Depois da cerimônia no IPE, a FEDERAL DE SEGUROS S/A ofereceu um almoço ao Governador do Estado e às autoridades. O diretor-de-operações da companhia, dr. Raimundo Soares, falou na ocasião, ressaltando o papel do nordestino ausente da sua terra, que deve ser de apoio à luta que aqui se trava pelo desenvolvimento.



O Presidente da FEDERAL DE SEGUROS S/A, dr. Nadir Pereira Rodrigues, no instante em que firmava o contrato com o Governo do Estado.

# Companhia Industrial de Materiais de Construção

## CIMAC

7

C.G.C.M.F. nº 08.332.166

### RELATÓRIO DA DIRETORIA

Senhores Acionistas:

Dando cumprimento aos dispositivos legais e estatutários, vimos apresentar a Vv. Ss., para seu conhecimento e aprovação, o Balanço Geral e demonstração da Conta "LUCROS E PERDAS" referente ao ano social encerrado em 30 de junho próximo passado, colocando - nos à inteira disposição de Vv. Ss., para prestar-lhes, sobre o assunto, quaisquer outros esclarecimentos que necessitarem.

Natal, 10 de setembro de 1971.

ARNALDO NETO GASPAR  
Diretor-Presidente

HENRIQUE ARNALDO GASPAR  
Diretor-Industrial

ANTÔNIO NETO GASPAR  
Diretor-Gerente

### BALANÇO GERAL REALIZADO EM 30 DE JUNHO DE 1971

#### A T I V O

#### DISPONÍVEL

Caixa.....	2.281,92	
Bancos, c/Movimento.....	<u>8.046,72</u>	10.328,64

#### REALIZÁVEL

##### Curto Prazo

Clientes.....	10.007,50	
Devedores Diversos.....	865,80	
Estoques.....	<u>78.172,07</u>	89.045,37

##### Longo Prazo

Créditos Compulsórios.....	<u>26.797,56</u>	115.842,93
----------------------------	------------------	------------

#### IMOBILIZADO

Imobilização Financeira...	3.485,00	
Imobilizações Técnicas....	<u>713.068,42</u>	716.553,42

#### COMPENSAÇÃO

Ações Caucionadas.....	300,00	
Comp. Ativas Diversas.....	<u>426.771,00</u>	<u>427.071,00</u>
		1.269.795,99

#### P A S S I V O

#### INEXIGÍVEL

Patrimônio Líquido.....	496.211,83	
Provisões.....	<u>70.669,40</u>	566.881,23

#### EXIGÍVEL

##### Curto Prazo

Títulos a Pagar.....	15.605,00	
Títulos Descontados.....	4.607,50	
Obrigações Tributárias....	32.968,69	
Obrigações Sociais.....	<u>2.277,04</u>	55.458,23

Longo Prazo  
 Bancos, c/Emprést. Indust.. 198.171,00  
 Credores Diversos..... 22.214,53    220.385,53    275.843,76

COMPENSAÇÃO

Caução da Diretoria..... 300,00  
 Comp. Passivas Diversas.... 426.771,00    427.071,00    1.269.795,99

Importa o presente Balanço em: Hum milhão, duzentos e sessenta e nove mil, se-  
 tezentos e noventa e cinco cruzeiros e noventa e nove centavos.

ARNAIDO NETO GASPAR            HENRIQUE ARNAIDO GASPAR  
 Diretor-Presidente            Diretor-Industrial  
 ANTÔNIO NETO GASPAR            CÉLIO BASTOS OLIVEIRA  
 Diretor-Gerente            Téc.Cont.reg. no CRC-RN nº684

DEMONSTRAÇÃO DA CONTA LUCROS E PERDAS

D É B I T O

CUSTOS

Custos Administrativos..... 43.112,12  
 Custos Financeiros..... 35.178,37  
 Custos Tributários..... 27.285,52    105.576,01

PROVISÕES

Prov. p/Deprec. Instalações.    42,43  
 Prov. p/Deprec. Mov.e Utens.    559,03    601,46

RESERVAS

Reserva Legal..... 1.607,13  
 Reserva p/Aumento Capital... 1.607,13    3.214,26

RESULTADO LÍQUIDO

Lucro à Disp. As. Geral.....    28.928,43    138.320,16

C R É D I T O

RENDAS

Rendas Técnicas  
 Resultado Industrial..... 1.625,16  
 Rendas Eventuais  
 Aluguéis e Arrendamento..... 21.200,00  
 Assistência Técnica..... 110.565,00  
 Veículos..... 4.920,00    136.685,00    138.320,16

Natal, 30 de junho de 1971.

ARNALDO NETO GASPAR            HENRIQUE ARNALDO GASPAR  
 Diretor-Presidente            Diretor-Industrial  
 ANTÔNIO NETO GASPAR            CÉLIO BASTOS OLIVEIRA  
 Diretor-Gerente            Téc.Cont.reg. no CRC-RN nº684

PARECER DO CONSELHO FISCAL

Os abaixo assinados, membros efetivos do Conselho Fiscal da COMPANHIA INDUSTRIAL DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO - CIMAC - reunidos para emitir parecer sobre as contas, balanço, demonstração de "LUCROS E PERDAS" e demais documentos referentes ao exercício encerrado em 30 de junho de 1971, em examinando lidos documentos, são de parecer que os mesmos expressam a verdade e como tal merecem aprovação da Assembléia Geral de Acionistas.

Natal, 15 de setembro de 1971.

ROBERTO DE ARAUJO LIMA            JOSÉ MARIA FABIANO VERAS            FRANCISCO WELISON

# SAL

## qual o caminho da exportação?

O sal marinho produzido na região de Macau tem dois caminhos para exportação: o terminal salineiro de Areia Branca/Mossoró ou o porto de Natal. O problema está sendo levantado pelos salineiros de Macau, que juntamente com a Federação do Comércio, Federação das Indústrias e Associação Comercial do Rio Grande do Norte, já abriram as portas do debate.

O Terminal Salineiro de Areia Branca está sendo construído, com apoio do Ministério dos Transportes e as inversões ultrapassam aos 100 milhões de cruzeiros; o Porto de Natal deverá ser dragado e restaurado, enquanto o ramal ferroviário Macau/Lages/Natal também será recuperado. Qual o caminho a seguir, para a exportação?

### PALAVRA DA ABERSAL

O Presidente da Associação Brasileira dos Extratores e Refinadores do Sal, Dr. Tarquinio Barbosa de Oliveira, é a favor do Porto de Natal e defende o seu ponto de vista, como um dos diretores da Nora Lages S/A sediada em Macau, afirmando que o Terminal Salineiro é anti-econômico para Macau.

Esse problema é resultante da dificuldade técnica na área de Macau para o transporte, porque para ser econômico exige barcaças de 1.200 toneladas, cujo calado só permite o tráfego em apenas 7 horas por dia. Já as barcaças de 550 toneladas, que poderiam substituir as grandes e navegam nos rios Açu e dos Cavalos não têm condições de efetuar suas manobras.

### IDEIA ENCAMPADA

Numa reunião dos salineiros com as lideranças empresariais do Rio Grande do Norte, o problema do porto-ilha foi exposto pelos salineiros Antonio Carlos Murici e Tarquinio Barbosa de Oliveira, na presença de outros salineiros e da imprensa.

O resultado foi o de se levantar o problema em nome das classes empresariais do Rio Grande do Norte, havendo a formação de um Grupo de Trabalho, com representantes das classes produtoras, autoridades governamentais, Rêde Ferroviária do Nordeste, Administração do Porto de Natal, Salineiros e do Terminal Salineiro de Mossoró/Areia Branca.

A parte complementar e estudos técnicos serão financiadas pelos pró-

prios salineiros, que anteriormente já trouxeram ao Rio Grande do Norte técnicos norte-americanos que estudaram a viabilidade do transporte pela Rêde Ferroviária e a exportação pelo Porto de Natal.

O leito ferroviário da Estação da Redinha seria reativado, o porto salineiro ficaria na margem direita do Rio Potengi, havendo possibilidades de tráfego de navios de grande e médio calado.



Tarquinio Barbosa  
Presidente da ABERSAL

### A FAVOR DO ILHA

O Presidente da ABERSAL fez questão de frisar que não está contra o porto-ilha, porém ele foi projetado para Mossoró e Areia Branca e não para Macau. A solução de Macau é um paliativo, porque enquanto não for definido um porto salineiro naquela região a única solução é Natal, cujos investimentos para exportar o sal não chegam a um milhão de dólares.

Citou também que o Terminal Salineiro da Redinha sairá muito mais barato do que as inversões que poderiam ser efetuadas na adaptação de Macau ao Terminal de Areia Branca. Atualmente, em condições não muito favoráveis, a Rêde Ferroviária já transporta 38 toneladas de sal por mês,

### SAL SEM APOIO

O General Antonio Carlos Murici, hoje um homem de empresa ligado ao sal (Diretor Presidente da Nora-Lage), afirma que o sal não tem o necessário apoio das áreas governamentais e é um elemento importante para o Nordeste, sendo básico na indústria, na alimentação humana e do gado, mas o Brasil sub-usa o sal, quando dispomos aqui no Rio Grande do Norte de um sal com 99,3% de pureza.

Francisco Souto Filho, dirigente do maior grupo produtor de sal, exclusivamente brasileiro, informa que o sal do RN está sofrendo uma séria concorrência. Somos os melhores e o maior produtor, estamos perdendo para os pequenos Estados produtores de sal de péssima qualidade. Se se vai oferecer sal a determinada indústria, a resposta é que o sal do Ceará é mais barato, o

Piauí ainda é mais barato do que o Ceará, o Maranhão é mais barato do que o Piauí. Não exigem qualidade, o que compram é um sal abaixo de 20% de pureza."

O Rio Grande do Norte é responsável hoje, por 70% da produção nacional, seguindo-se Ceará com 15%, Estado do Rio com 10%, Maranhão e Piauí com 2,5% cada.

### A LUTA DA ABERSAL

O Presidente da ABERSAL, Tarquinio Barbosa de Oliveira, com apoio dos grandes produtores do sal já iniciou uma luta por melhor política, com proteção efetiva ao preço do sal, sem que haja sacrifícios de empresas. Os fatores da luta:

1 — Fatores de Qualidade — obter regulamento de qualidade do sal. Um produto de péssima qualidade para se transformar em bom, tem que ser lavado, quando perde 20%.

2 — Baseados nas especificações tecnológicas, proporcionar às empresas, recursos para atingir a qualidade exigida.

### COOPERATIVA DOS SALINEIROS

Os pequenos salineiros estão se movimentando para criação de uma cooperativa. Para o Sr. Tarquinio Barbosa de Oliveira o cooperativismo é uma solução para países com estágios avançados de desenvolvimento. O que poderá substituir bem a cooperativa é uma empresa de economia, com a agregação dos pequenos salineiros. É necessário o remanejamento da economia local. Devem sair do artesanato para a empresa — diz Tarquinio.

Paralelamente levaria uma solução social do problema com a criação da empresa SALSAL (Sal Sociedade Anônima) tendo como sócios todos os salineiros médios e grandes. A SALSAL teria três objetivos:

1 — comprar sal do pequeno produtor no atêrro;

2 — eventualmente, permitir a migração dos pequenos produtores em crise para setores mais produtivos;

3 — comprar as salinas dos que desejam se deslocar para outras áreas de produção.

DR. HENRI WILSON  
DE MIRANDA COUTINHO



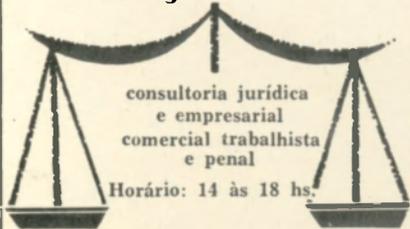
DR. GLAUCIO TEOFILU  
CAMARA DE SA

CIRURCIÕES DENTISTAS

ATENDEM DIARIAMENTE

R. João Pessoa, 159 — 3. and. S/34  
Centro

**JOBEL  
AMORIM DAS  
VIRGENS !  
Advogado**



consultoria jurídica  
e empresarial  
comercial trabalhista  
e penal

Horário: 14 às 18 hs

Edif. SISAL, 6 and. — Sala 612  
Fones: 21:28/16:26/ 23:36/26:52

IACN



Instituto de Análises Clínicas do Natal  
DIREÇÃO CIENTÍFICA. DR. ALÍCIO ALEXANDRE

RECENTEMENTE INSTALADO

protozoologia helmintologia  
bioquímica hematologia  
enzimologia bacteriologia médica  
micopatologia humana imunologia

análises físico-química e bacteriológica da água

PLANTAO DAS 08:00 Hs. ATÉ AS 22:00 Hs.  
Rua Princesa Isabel, 523  
NATAL — RIO G. DO NORTE

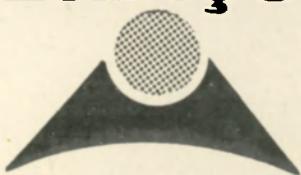
**PAIVA,  
IRMÃO E CIA**

TEM A CASA DOS  
SEUS SONHOS  
informações

Rua Ulisses Caldas, 193  
1. andar — Fone: 10:44

**AUTO SERVIÇO ROCHA**

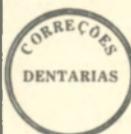
ATENDEMOS NO  
PERIMETRO URBANO



CORREIAS PARA  
TODOS OS FINS

**BATERIAS: GOODYEAR E PRESTOLITE**

assistência técnica e vendas  
PAIANASES, 1383 — FONE 2407



ORTODONTIA E ORTOPEDIA  
DOS MAXILARES

**DR. KERGINALDO TRIGUEIRO**  
*Cirurgião Dentista*

Horário: das 14:00 às 17:00 horas

CONSULTÓRIO: cdl 21 de março  
Sala 209 — Natal — RN

**TRANSPORTAR ?**



e CONOSCO

Garantimos a entrega da sua  
carga de qualquer espécie, de  
todo o Brasil, trabalhamos com  
rapidez, segurança e honestida-  
de. Somos uma empresa pertencente ao grupo da LOBRAS  
S/A

**Constelação** Rua Fonseca e Silva, 1136  
Fone 21:62 — Alerim

**JOSE  
ANTONIO  
DA SILVA**  
*Advogado*



DIREITO  
administrativo (municipal)  
civil e trabalhista

ESCRITÓRIO  
Rua Cel. Cascudo 322  
FONE 19:09



**RODO-REGIS**

TRANSPORTES. LTDA

UNINDO O BRASIL DE NORTE A SUL

a empresa que mais transporta  
atualmente em nosso estado,  
transportando para as melhores  
firmas de nossa cidade.

A INDUSTRIA PRODUZ  
RODO RÉGIS CONDUZ

Rua Frei Miguelinho, 79 Fone: 15-66

**“A ELEGANTE”**

de DALILA MAGALHAES DA ROCHA

Artigos do sul  
para as elegantes  
do Nordeste. —



Pagamentos Facilitados.

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

Em novembro,  
**RN-ECONÔMICO**  
completa dois anos de  
circulação. Para comemorar  
a data, lançaremos  
a edição especial

**RN-ANO 2**

— um documento preciso  
sobre o RN de hoje.

**Há dois anos,  
RN-ECONOMICO vive  
pensando em você.**

**Assegure a participação  
publicitária de sua empresa  
na edição especial**

**RN-ANO 2.**

**Publicidade  
é investimento.**