

NÚMERO DE ASSINANTE  
VENDA PROIBIDA

# RN econômico

revista mensal

Edição Especial de Segundo Aniversário

Ano III - N. 31

Novembro/Dezembro 71 - Cr\$ 10,00



DELEGACIA DE ESTATISTICA NO RIO G. NORTE  
FUNDACAO IBGE



EMBOCADURA "M. A. TEIXEIRA DE FREITAS"  
BATA  
Nº  
IBGE



## RN ANO II

### Os caminhos do desenvolvimento



402



# TURVEL LIDERA A VENDA DE AUTOMOVEIS EM MOSSORÓ

*Em Mossoró, 75% dos automóveis ("Galaxie", "Opala", "Volkswagen" e "Corcel") são vendidos por TURVEL. É o resultado de uma política voltada para servir bem: TURVEL vende, compra e troca qualquer veículo nacional e financia em até 24 meses, com o melhor preço, juros oficiais e garantia mecânica para carros novos e usados. Em Mossoró e em toda zona Oeste, automóveis e com TURVEL*

**TURVEL - TURISMO E VEICULOS**

DIRAN R. DO AMARAL

Praça da Independência, 17 - Mossoró, RN



O nome do RN  
chegou até a  
transamazônica.

A EIT tem muito  
a ver com isso.



Duplicando a pista de Parnamirim ou ajudando a construir a Transamazônica, a EIT leva a mesma mensagem de confiança no Brasil e no Rio Grande do Norte. Confiança demonstrada há exatamente dois anos numa revistinha de 16 páginas e impressão convencional, que trazia uma mensagem de otimismo para o nosso Estado e um anúncio de nossa firma. Hoje, no segundo aniversário de RN-ECONÔMICO reafirmamos esta confiança, na certeza de que seu trabalho está ajudando ao progresso de nosso Estado.



Emprêsa Industrial Técnica S/A



# Editora RN-ECONÔMICO Ltda.

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

**Gerente**  
José Amaral

**Redator Chefe**  
Hélio Cavalcanti

**Redatores**  
Albimar Furtado  
Domicio Arruda Câmara  
Emanoel Nery  
João Batista Machado  
João Gualberto Aguiar  
Johnson Silva  
Jomar José  
Sebastião Carvalho

**Fotografias**  
João Garcia de Lucena

**Arte Final**  
Ailton Paulino

**Contatos Comerciais**  
Betovem Azevedo  
Hilnete Correia  
José Silva Neto  
Naide Belo  
Roberto Freire

## Colaboradores

Alvamar Furtado  
Antônio Florêncio de Queiroz  
Antônio de Souza Rêgo  
Benivaldo Azevedo  
Cortez Pereira  
Dalton Melo  
Domingos Gomes de Lima  
Edgar Montenegro  
Epitácio Andrade  
Fabiano Veras  
Fernando Paiva  
Genário Fonseca  
Hélio Araujo  
Joanilson de Paula Rêgo  
João Batista Gurgel  
João de Deus Costa  
João Wilson Mendes Melo  
Jomar Alecrim  
Luiz Carlos Abbott Galvão  
Manoel Leão Filho  
Mario Moacyr Pôrto  
Moacyr Duarte  
Ney Lopes de Souza  
Nivaldo Monte (Dom)  
Otto de Brito Guerra  
Ronaldo de Alencar Fernandes  
Severino Ramos de Brito  
Túlio Fernandes Filho  
Ubiratan Galvão

RN-ECONÔMICO, revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros, é de propriedade da EDITORA RN-ECONÔMICO LIMITADA — Rua Princesa Isabel, 670 — Edifício Bahia — Fone 26-90 — Natal (RN), composta nas tipografias CLIMA ARTES GRÁFICAS LTDA — Rua Câmara Cascudo, 221 — Natal (RN), e GRÁFICA NORDESTE LTDA. — Praça Pio X, 335 — Natal (RN), e impressa na GRÁFICA OFF SET — Avenida Rio Branco, 325 — Natal (RN). Preço do exemplar (edição especial de segundo aniversário): Cr\$ 10,00. Assinatura anual para o Rio Grande do Norte: ..... Cr\$ 30,00. Assinatura anual para outros Estados: Cr\$ 40,00.



# Sumário

## REPORTAGENS

Natal — Um complexo parque industrial de confecções .....	6
A indústria espacial poderá fixar-se no RN .....	11
Para onde vão os nossos doutores? .....	16
Associação Comercial: Da incompreensão ao desprestígio .....	22
Fim de ano — O tempo bom nos negócios .....	28
Ciclo Natalino — A concorrência aberta do comércio .....	29
O que o PRORURAL vai fazer pelo RN .....	33
O estádio vem mesmo — Nosso futebol está salvo? .....	36
Pesca — guerra, não; boa vizinhança, sim .....	39
A vez dos super mercados — a falência das mercearias .....	42
A Cobal ameaça o nosso comércio? .....	44
Por que se compra mais ações no final do ano .....	52
Abertura de Capital: eis a questão .....	53
As perspectivas da UFRN .....	60
Mármore — riqueza que o RN não aproveita bem .....	68
Poluição ambiental — problema jurídico mundial .....	74
Crise na construção civil: Poucas obras, muitas firmas .....	84
Profissionais. Procuram-se .....	96
Inglês ainda é um bom negócio .....	100
América S/A .....	103
Forte dos Reis Magos — um museu do mar para o RN .....	114
Habitacão — Os efeitos da reforma no RN .....	117
Informação é básica no sistema de "marketing" .....	120
Como anda a saúde do RN .....	127
Como uma estudante estrangeira vive no RN .....	128
Música Relax não custa muito .....	131
O que fazer com os elefantes brancos .....	132
O perigo dos matadouros clandestinos .....	139
Irrigação: a solução para Ceará Mirim e Extremoz .....	143
Pequenos salineiros do RN acreditam na Cooperativa .....	145
1972 — A ano da reforma educacional .....	150

## ARTIGOS

Escola, Comunidade e Mercado de Trabalho (Luiz Carlos Abbott Galvão) .....	25
A Nova Educação (Dalton Melo de Andrade) .....	33
Bolsa de Valores (Manoel Leão Filho) .....	34
Em defesa da caprinocultura (Antônio de Souza do Rêgo) .....	101
Banco do Desenvolvimento e a industrialização do RN (João de Deus Costa) .....	124
O Cajueiro — Perspectivas do seu desenvolvimento no RN (Ronaldo Alencar Fernandes) .....	126
Fertilizantes triplicam a produtividade da mandioca (João Batista Gurgel) .....	153

## SECÇÕES

Homens e Empresas .....	14
Contabilidade Atualizada (Francisco Ayres e Fabiano de Cristo) .....	50
Direito Fiscal e Trabalhista .....	135
Opiniões .....	157



### Indústria Espacial poderá vir para o RN

O Cel. Pessoa Comandante da Barreira do Inferno, acredita que a indústria espacial brasileira se fixará no RN.



### Que fazer com os "elefantes brancos?"

A Cibrazem construiu uma rede de armazéns no interior do RN, mas até hoje não a utilizou.



### A vez dos Supermercados

Os supermercados tomam conta de Natal e a população os aceita muito bem. Inaugura-se nova fase para o comércio de gêneros e utilidades domésticas.



### Natal - um complexo parque industrial de confecções

Produzindo roupas masculinas para o país todo, a indústria de confecções de Natal torna-se cada dia mais complexa e eficiente.



especial

# NATAL -

## Um complexo parque industrial de confecções

Sebastião Carvalho

De repente, o Rio Grande do Norte, Estado cuja vocação natural sempre se voltou para a indústria salinera e para o plantio do algodão, com uma destinação não muito explorada para mineração a agricultura e a pecuária, se vê possuidor de um dos mais completos parques da indústria de confecções de todo o país.

‘Dadas as proporções econômicas do Estado e o quase inexistente “know how” dos empresários locais esse parque industrial é sem dúvida muito importante.

Muitos consideram um fenômeno a concentração quase que espontânea da indústria de confecções no Estado e, na hora de dar explicações ou justificativas, os técnicos ponderam que tudo não ultrapassa a simples lei das probabilidades. Porque, a rigor, nunca existiu no Rio Grande do Norte uma motivação para que aqui, hoje, estivessem implantadas seis fábricas de roupas, com possibilidade de muitas outras virem a se instalar em Natal, em futuro próximo.

As razões que os grupos natalenses, responsáveis pelo comando dessas fábricas apresentam para se terem fixado no ramo das confecções são as mais variadas. Vão desde a simples iniciação no ramo (com Nevaldo Rocha) até a mudança drástica de atividades (como o grupo T. Barreto, que antes fabricava móveis). A abertura dos caminhos foi um trabalho que coube às Confecções Guararapes executar. Depois, os outros apenas seguiram os seus passos, usufruindo os benefícios fiscais e as técnicas de produção que Guararapes lutou tanto para conseguir.

### VINTE MIL CAMISAS

A produção natalense de confecções masculinas está, hoje, por volta das vinte mil camisas diárias. Ao lado de cerca de seis mil calças. Produção que é escoada, em cerca de 90%, para o



As Confecções Guararapes S/A empregam 1.718 pessoas. Ainda é uma empresa em fase de expansão.



Garibaldi Medeiros, diretor da Soriedem:

“O crescimento é uma implicação natural”.

resto do país, ficando para o consumo interno 10%, que encontra a concorrência por vezes muito forte de marcas que vêm de Estados do Sul. Seria a velha hipótese do santo de casa não fazer milagre?

### POR QUE CONFECÇÕES?

Quando as Confecções Guararapes começaram a fabricar 500 peças diárias, no dia 22 de outubro de 1953, estavam apenas continuando num negócio iniciado alguns anos antes, e imediatamente florescente: a implantação da cadeia de Lojas Seta, da qual o grupo se desfaria pouco depois, para cuidar apenas da fabricação. A natureza nômade do grupo dirigido por Nevaldo Rocha já era talvez uma destinação. Pois se as Lojas Seta tinham matriz em Natal e filiais de Recife a Belém, atualmente as Confecções Guararapes possuem outra fábrica em São



especial



A indústria de confecções em Natal produz 20 mil camisas e 6 mil calças masculinas, por dia.

Paulo e três lojas na Cidade do México. além da firma Guararapes of América Inc., uma importadora, nos Estados Unidos.

Com a Soriedem se deu que o grupo Medeiros simplesmente resolveu mudar do ramo de eletro-domésticos para o de confecções.

— “Procurávamos uma indústria que tivesse baixa mobilização e alto faturamento, porque tencionávamos sair da venda para ingressar na fabricação”, diz Garibaldi da Cunha Medeiros, diretor-presidente da Soriedem S. A. Confecções. O nome da marca surgiria com a pura e simples inversão das letras do nome da família. E essa ordem inversa foi, já se vê, uma forte razão de sucesso. Hoje com uma produção de 1.500 camisas e 500 calças diárias, a Soriedem vende até o Rio, para o Sul, e até Belém, para o Norte.

Com Antônio Sucar Neto e Gabriel Antônio Sucar, das Confecções Sucar S. A., aconteceu que desde a infância tratavam com alfaiataria e na adolescência possuíam, já, uma loja de confecções, A Primavera. Atualmente por conta da experiência passada, qualquer um dos dois é capaz de substituir qualquer técnico de corte da fábrica.

O sr. Telmo Barreto, de T. Barreto Indústria e Comércio S. A. (Confecções Contê) diz que a firma deixou de fabricar móveis por conta da dificuldade de transportá-los para outros Estados. A fábrica de móveis não tinha condições de se expandir e a tendência do negócio era paralizar. Antes de uma derrocada, saíram para confecções e o sucesso se fez imediato.

Para os irmãos Ney e Nélio Silveira Dias, das Confecções Reis Magos, houve apenas a afinidade, por hereditariedade, com o ramo de tecidos, no qual o seu pai, Epifânio Dias Fernandes, vivia (e vive) entrosado há alguns decênios, através das Casas Gomes, firma das mais tradicionais no comércio do Estado. O pai, atualmente, é

diretor-presidente da fábrica e eles dois são diretor-superintendente e diretor-industrial, respectivamente.

Há, também, o caso das Confecções Dinam Ltda., de Francineide Diniz Alves. Que fabrica um tipo diferente de roupas: fardamentos. Sem dúvida, uma variação dentro do sistema, que no entanto mais ainda torna evidente a vocação norterio-grandense para o ramo.

— “Escolhi fardamento porque a confecção de camisa e calça é mais complexa, exige maior capital. E optei também por uma questão de facilidade de explorar um corte inexplorado no meio de tantas fábricas que se implantavam, sem dúvida já concorrendo entre si” — diz Francineide Diniz, que já tinha experiência no ramo de confecções desde quando era vendedor e depois gerente da loja do extinto grupo Lojascope — outra indústria de confecções natalense, que se extinguiu.

#### A MÃO DE OBRA

As fábricas de confecções natalenses dão emprego a maior número de pessoas do que, certamente, qualquer outro ramo de negócios, entre nós. Pela própria natureza do serviço, é o elemento feminino que aquinhoa a maior proporção dos lugares disponíveis.

Atualmente, as Confecções Guararapes no Rio Grande do Norte, empregam 1.718 operários, contra 500 da fábrica de São Paulo e 130 dos primeiros dias, nos idos de 1958. A Soriedem dá emprego a 160 pessoas, mas quando a sua fábrica nova estiver funcionando próximo à Escola de Engenharia, na avenida Salgado Filho, empre-

gará 400. Nas Confecções Reis Magos hoje trabalham 57, mas haverá também 400 quando as novas instalações, dentro de mais algum tempo, estiverem em funcionamento, também na avenida Salgado Filho. Nessa mesma área vai ser implantada a futura fábrica das Confecções Sucar, que será uma das maiores do Estado. Se hoje os irmãos Antonio e Gabriel controlam 80 operários, em futuro próximo poderão dar emprego a cerca de 1.000. Para as confecções Contê trabalham atualmente 250 pessoas, mas esse número poderá subir para cerca de 1.500 quando a nova fábrica de T. Barreto Indústria e Comércio S. A. estiver funcionando.



Francineide Diniz, diretor da Dinam, preferiu a confecção de roupas profissionais. E sua indústria segue os mesmos passos de progresso das outras.



especial

Frise-se, aqui, com relação a essas novas futuras fábricas, que tôdas se localizam numa mesma área, nas proximidades da pista asfaltada que conduz a Parnamirim e na entrada norte da cidade. Um local que vai se constituir, dentro de pouco menos de um ano, o verdadeiro parque industrial das confecções natalenses.

#### É TEMPO DE EXPANDIR

Nota-se que as fábricas de confecções natalenses, além de irem caminhando muito bem em seus negócios, tratam também de expandir as suas atividades. Os novos galpões e áreas administrativas das futuras novas instalações de cada uma delas, dizem bem do quanto vão de vento em pópa os negócios.

Os atuais 3.150 m<sup>2</sup> das confecções Contê vão ser substituídos por uma área coberta de 10.000 m<sup>2</sup> e já em junho de 1972 as 1.500 camisas e 800 calças da produção atual estarão sendo trocadas pela produção diária de ... 15.000 peças. A nova fábrica do grupo T. Barreto fica localizada na Salgado Filho próximo à entrada da estrada para a praia de Ponta Negra. Essa produção, sem dúvida, vai diferir muito das 50 camisas e 20 calças que eram confeccionadas quando a fábrica começou, na rua Princesa Isabel, no momento em que Teodato Barreto (diretor-presidente da firma) e seus irmãos Telmo (diretor superintendente) e Tácito Barreto (diretor secretário) resolveram deixar de lidar com madeira para manipular com tecidos, saindo dos móveis para as confecções.

O grupo Guararapes entende que em Natal já lhe bastam as 15.000 camisas e 4.500 calças da produção diária, atualmente. Por isto, cuidou da instalação da fábrica de São Paulo, onde são feitas 5.000 camisas todo os dias; partindo para o Exterior, com as três lojas da Cidade do México, a firma de importação e as vendas para outros países. A Guararapes é a única



Nevaldo Rocha, que teve uma infância pobre, é certamente o homem mais rico do Rio Grande do Norte. É o maior acionista das Confeccões Guararapes e divide o seu tempo entre Natal, São Paulo, México e Estados Unidos, onde sua empresa tem atuação.



Os irmãos Nev e Nelio Dias começaram despretenciosamente, fabricando 150 camisas/dia. Hoje, eles estão com um projeto aprovado pela Sudene, no valor de Cr\$ 8.000.000,00. Vão produzir 3.000 camisas e 1.500 calças diariamente.

das fábricas de confecções natalenses, que exporta seus produtos, ainda em pequena escala, mas brevemente de maneira mais intensa. Hoje, pode-se encontrar uma confecção Guararapes na Bolívia ou na África do Sul, mas brevemente toda a América Latina estará usando-a, além de países da Europa.

Para o grupo Medeiros & Cia. a ampliação da fábrica das confecções Soricdem é uma implicação natural do bom rumo que os negócios tomaram. Começando em 1969 com a produção de 600 camisas diárias, em fevereiro de 1970 já produzia também 500 calças. O volume de camisa foi o único que aumentou, estando hoje em torno de 1.500. E vai aumentar mais ainda, quando em abril de 1972 tudo estiver transferido para a avenida Salgado

Filho. Então, serão 4.000 camisas e 2.000 calças por dia.

Esse grupo ainda se dedica a outras atividades: fabricação de óleo comestível (das marcas Mavioso e Argol), plantio e beneficiamento de algodão e pecuária, estando às vésperas de implantar um projeto de plantação de cajú, através do CREA, do Banco do Brasil.

As Confeccões Reis Magos Ltda., que começaram com a produção de 150 camisas diárias, na fábrica da praça Augusto Severo (na Ribeira) hoje já empacota todos os dias uma média de 700. Nos próximos 12 meses estarão fabricando 3.000 camisas e 1.500 calças, depois de trocar as atuais instalações (o primeiro andar de um prédio antigo) pelos 6.000 m<sup>2</sup> de área construída na pista.



**TODO O BRASIL VESTE**

A aparência modesta das Confeções Dinam não representa desânimo ou falta de perspectivas para a indústria de Francineide Diniz. Embora atualmente não esteja em suas cogitações aumentar o negócio, os seus fardamentos já estão vestindo muita gente fóra do Rio Grande do Norte. Recentemente, a Dinam confeccionou todo o fardamento da Polícia Militar de Alagoas. Para a Polícia Militar do Rio Grande do Norte entregou há pouco 10.000 fardas novas. E vai fazer o mesmo para a P. M. de Pernambuco. Na Paraíba, em firmas particulares ou de economia mista, as suas confeções estão sendo usadas. Como também em Natal: a CO-SERN, a Reitoria da Universidade Federal, a CAERN, têm o seu pessoal vestido pela Dinam.

As outras fábricas possuem representantes em todas as capitais do país, ou em algumas das mais importantes, as quais suprem com a sua produção.

Os 570.000 metros de tecidos que a Guararapes consome todos os meses, transformados em calças e camisas em sua fábrica de 14.500 m<sup>2</sup>, vão quase todos para fora do Estado. Aqui fica apenas uma média de 2,5% da produção.

Das Confeções Contê ficam 5% no Rio Grande do Norte, 30% no Nordeste — e o resto é distribuído para fora.

Também de 5% são as vendas da Soriedem, na praça interna, saindo o resto para os dez representantes autônomos que possui em tôdas as regiões do país.

Ney Silveira Dias calcula em 30% as vendas das confeções Reis Magos no Rio Grande do Norte e no Nordeste. O mais vai para o sul, o centro e o norte.

As camisas e calças da marca Sucar ficam "em casa" também numa pequena proporção: cerca de 15%, diz Ga-

briel Sucar. O restante é entregue aos oito representantes que a firma possui, em outros Estados.

**ASPECTO SOCIAL**

No que se refere às fábricas em si, é importante se notar o cuidado que as firmas de confeções natalenses têm com relação ao aspecto social dos operários. Tudo dentro do que determinam as modernas técnicas empresariais.

O diretor financeiro das Confeções Guararapes, Paulo Ferreira Machado dá ênfase ao fato de sua firma possuir hoje três médicos, dois dentistas e um analista, dando assistência diária aos operários, "durante todo o expediente, sem cobrar nada". E se refere também à instalação de uma escola, com 17 salas de aula, cada uma com capacidade para 35 alunos, já funcionando, a partir de 1972, dentro da reforma determinada pelo Ministério de Educação.

A nova fábrica da Sucar, uma das mais modernas que vão se implantar, prevê dentro dos seus 20.000 m<sup>2</sup> de área coberta a construção de uma escola para filhos de operários.

Também na Guararapes os operários dispõem de quadra de esportes e de um clube social que promove, no mínimo, uma festa por mês. Na escola, será dada prioridade às crianças filhas de operários, mas se abrigará também alunos do bairro, dentro das possibilidades, diz Paulo Machado.

**ÚLTIMAS CONSIDERAÇÕES**

Uma análise mais profunda sem dúvida terá que ser feita com relação à indústria das confeções em Natal. Partindo-se, certamente, do pioneirismo do grupo Guararapes que inclusive até hoje não necessitou de incentivos particulares captados pela SUDENE, tendo com essa Superintendência contatos relativos apenas à autorização para reinvestimentos de suas próprias reservas relativas aos artigos 34/18, que foi também a primeira empresa do Rio Grande do Norte e uma das pioneiras do Nordeste a abrir o seu capital, no ano de 1966, estando hoje com um terço de suas reservas de Cr\$ 30.000.000,00 nas mãos de terceiros.

E terá que se avaliar, também, a confiança do jovem empresário Ney Dias quando diz que "a indústria têxtil está se transformando e dentro de cinco anos não haverá mais firmas atacadistas para vender ao revendedor, que por sua vez venderá ao consumidor". Na sua opinião, baseada em fatos comprovados, "hoje em Recife, Salvador e mesmo em Natal o faturamento do tecido em peça está descendo, enquanto o das confeções sobe assustadoramente."

São as transformações do mercado que, no fim das contas, terá a razão óbvia que incrementou o funcionamento correto de tantas fábricas de confeções, em Natal. Em número que sem dúvida vai crescer ainda mais.



As Confeções Soriedem, passarão no próximo ano, a funcionar em nova fábrica com 6.500 metros quadrados, já em fase adiantada de construção, na av. Salgado Filho.



As Confeções Sucar implantarão o mais arrojado projeto industrial do setor, com incentivos da Sudene.





# Quem já faz a melhor calça também fará a melhor camisa

SUCAR sabe disso. Depois de conquistar o mercado de calças masculinas para o RN, também começa a produzir camisas de qualidade. SUCAR sabe que a hora é de crescer e se prepara para ser, dentro de pouco tempo, a segunda indústria de confecções do Nordeste. A SUDENE está examinando o seu projeto de ampliação (inversões de 16 milhões de cruzeiros) que lhe permitirá a produção diária de seis mil camisas e quatro mil calças. As confecções SUCAR têm atualmente representantes em dez Estados, mas acha que deve levar mais longe o nome do RN.



# CONFECÇÕES SUCAR S/A



# A indústria espacial poderá fixar-se no RN



Barreira do Inferno é o começo.

Embora o Rio Grande do Norte esteja ingressando agora na era do desenvolvimento industrial, já se pensa na instalação aqui da mais importante indústria do mundo de hoje: a espacial.

O significado de Natal nas pesquisas do cosmo realizadas no Brasil favoreceu essa idéia. E se ela tomar corpo, dentro de algum tempo a Avibrás e outras empresas que venham a surgir no campo da astronáutica, poderão estar funcionando nos arredores da cidade, numa iniciativa que trará vantagens tanto para as empresas quanto para as pesquisas espaciais brasileiras.

A indústria aero-espacial é a quarta do país. A primeira é a de eletrodomésticos, em excelente estágio. A segunda, a automobilística, ainda em fase de expansão. A terceira, a aeronáutica, que por ser altamente complexa enfrenta muitas dificuldades. A quinta será a de satélites, atualmente, só em cogitação.

## PIONEIRISMO NATALENSE

Há sempre uma dose de ironia quando a imprensa sulina se refere ao slogan anunciado pelos locutores natalenses, após o prefixo das emissoras: "Natal — a cidade espacial do Brasil".

O entusiasmo de jovens estudantes, interessados em astronáutica e os nomes que lembram façanhas espaciais, dados a coletivos e outros serviços são citados por jornais e revistas paulistas e cariocas de maneira que criam a imagem de um fanatismo provinciano, de uma gente que, ganhando um balão dirigível, pensa em termos de supersônico.

Mas não se trata de esnobismo, nem de inocente pretensão. Natal, é na realidade, o centro da astronáutica brasileira.

Aqui está a Barreira do Inferno, nossa única base de lançamentos, localizada numa das melhores áreas do mundo para pesquisas cósmicas, devido a sua proximidade do equador

magnético. Por isso mesmo sem nenhuma possibilidade de transferência para outro Estado e já agora em fase de expansão, com a desapropriação das terras próximas, num raio de dois quilômetros a partir da plataforma.

Esta e outras vantagens que Natal oferece às pesquisas espaciais poderão torná-la, num futuro que pode ser mais próximo do que se possa imaginar, a sede da indústria espacial atualmente a quinta do país.

Sobre o assunto as opiniões divergem, mas o comandante da Barreira do Inferno é o primeiro a dizer que a idéia não é uma utopia, embora não deva exceder os limites da moderação.

## ESPACIAL, SIM AERONÁUTICA, NÃO

Antes de se cogitar a instalação aqui da indústria de foguetes, pensou-se na possibilidade de trazer a indústria aeronáutica.



Possuímos a terceira guarnição aérea do Brasil, com tendência a expansão, pois para cada quatro alunos que ingressam no Centro de Formação de Pilotos Militares é necessário mais um instrutor, no mínimo. Entretanto, a fabricação de aviões é de uma complexidade inacessível aos recursos do Nordeste, exigindo um alto controle de qualidade, que até nos centros mais desenvolvidos não é eficiente. E, se em São Paulo, onde se concentra a nata da indústria do Brasil, a EMBRAER — Empresa Brasileira de Aeronáutica — vive instável, Natal não poderá oferecer condições melhores.



Cel. Pessoa mostra fatores favoráveis à transformação de Natal em sede da indústria de foguetes.

Em se tratando de indústria espacial, porém, a coisa é outra. Pelo menos na opinião do coronel José Pessoa Cavalcanti de Albuquerque, comandante da Barreira do Inferno.

Segundo ele, a fabricação de foguetes e propelentes (combustíveis) não necessita de muitas peças, dispensando instalação, em área próxima, de uma cadeia de indústria complementares.

O foguete é simples. O que há de mais complexo na sua construção é o tubo de aço, inteiriço, que forma a sua estrutura. E a xelita, que existe em quantidade no RN, é fator importante na fabricação do aço nobre.

#### OS PRÓS

O material utilizado na Barreira do Inferno — equipamento de medição e foguetes Sonda I — é fabricado pela Avibrás, indústria instalada em São José dos Campos (SP), e a única do ramo no Brasil.

A Avibrás sobrevive com dificuldades, pois fabrica apenas 50 foguetes ao ano — mais do que o solicitado por nossas experiências — quando para viver bem teria que produzir, no mínimo, 500 foguetes.

Fora a exportação, que é apenas um sonho, no presente a empresa não pode comercializar o seu produto no mercado interno, tendo em vista que os projetos são controlados pelo Ministério da Aeronáutica.

Além desses fatores, os altos gastos do Governo com transporte de material e de técnicos da fábrica, do Sul para o Nordeste, em avião especial, e ainda os perigos de acidentes que podem ocorrer durante a viagem (o propelente é um perclorato altamente explosivo), contribuem para que, de futuro, a indústria espacial venha se localizar próximo ao centro de consumo. Para isso ainda concorrem os incentivos fiscais, embora o Governo não tenha se manifestado sobre o assunto.

#### OS CONTRAS

Se por um lado o coronel Pessoa mostra os fatores favoráveis para a transformação de Natal em sede da indústria de foguetes, por outro, o sr. Aduino Mota não crê que a idéia venha se concretizar.

Representante do Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais — antiga CNAE — Aduino Mota, “falando como técnico”, afirma:

1) A indústria espacial brasileira é incipiente porque não há matéria-prima. Uma indústria não pode existir isoladamente e no Brasil há carência de fabricantes de aparelhos de precisão, utilizados nas pesquisas.

2) Em 1965 a Avibrás começou a copiar o foguete americano Arcas, fabricando o Sonda I, mas até agora não atingiu a perfeição por falta de material. As vezes o Sonda sobe de outras, não.

3) Falta controle de qualidade (e neste aspecto a sua opinião é igual à do comandante da Barreira).

4) Não há incentivos à indústria do foguete e não se pode pensar em exportação, pois o foguete japonês custa 350 dólares, dez vezes mais barato que o nosso.

Diante disso o representante do INPE pergunta:

“Se ocorrem essas dificuldades todas, estando a fábrica instalada a 70 quilômetros do maior centro industrial brasileiro, o que não acontecerá no Nordeste?”

“Quem fabrica foguete hoje são as nações de poderio econômico: Estados Unidos, Rússia, França e agora o Japão” — declara Aduino Mota, acrescentando:

“Falo assim porque tenho uma experiência de cinco anos com foguetes e equipamentos de pesquisas espaciais”

#### EXPANSÃO DA BARREIRA

Declarando que “não estamos aqui por acaso”, o coronel José Pessoa Cavalcanti justifica a expansão da Barreira do Inferno.

Por enquanto, apenas são executados projetos no campo, mas, nos próximos anos ali poderá ser implantado um centro de pesquisas. E este é um dos motivos da desapropriação dos lotes localizados até dois quilômetros, a partir da plataforma, além dos cuidados de segurança, pois os lançamentos mais possantes do futuro se constituirão numa ameaça aos que viessem a residir nas imediações da base.

Nesta área desapropriada serão construídas outras unidades e um novo radar já encomendado, para rastreamento. No momento, os rastreamentos (inclusive o ótico) ainda são feitos com muitas imperfeições, devido a proximidade em que estão o radar e as câmaras de plataforma. A distância mínima para esse trabalho é de 1,5 quilômetro. No entanto, isso será possível com o aumento da área da Barreira de 6 milhões e 182 de mil metros quadrados para 10 milhões.

Com o aumento da área também serão construídas outras plataformas, que darão oportunidade à execução de dois ou mais projetos simultâneos.

A esta altura, então, a transferência da indústria espacial para o Rio Grande do Norte será discutido com mais ênfase ainda.



“Com a expansão da Barreira do Inferno, a transferência da indústria espacial brasileira para o RN será discutida com mais ênfase.”



# EMPRESA

# IMPORTANTE

CONFECÇÕES GUARARAPES S/A - MINERAÇÃO TOMAZ SALUSTINO S/A  
EMPRESA INDUSTRIAL TÉCNICA S/A - INDÚSTRIAS JOSSAN S/A -  
COMPANHIA ALGIMAR - DUBOM S/A - ASSOCIAÇÃO DE POUPANÇA E  
EMPRÉSTIMO RIOGRANDENSE DO NORTE - MONTE LÍBANO HOTÉIS E  
TURISMO - BANCO INDUSTRIAL DE CAMPINA GRANDE - BANCO DE  
DESENVOLVIMENTO DO RIO GRANDE DO NORTE - POTENGI INDÚSTRIA  
AGROPECUÁRIA S/A - CONSTRUTORA A. GASPAR - MERCANTILCRED -  
J. MOTTA INDÚSTRIA E COMÉRCIO S/A - INPASA - ITAPETINGA A  
GRO INDUSTRIAL S/A - FAZENDAS POÇO VERDE S/A - CAJUEIRO A  
GROPECUÁRIA S/A - NATÉCIA - COIRG - MOSSORÓ AGRO INDUSTRI  
AL S/A - COMPANHIA DE SERVIÇOS ELÉTRICOS DO RIO GRANDE DO  
NORTE - ALGODOEIRA SÃO MIGUEL S/A - TELERN -

## PUBLICA

## BALANÇO EM

## RN-ECONÔMICO

Revista Mensal do Homem

de Empresa do Rio Grande do Norte



# homens e empresas



Ernani Silveira

## ERNANI EM AÇÃO

Ernani Silveira, ex-prefeito de Natal, entra agora no mundo do mercado de capitais. Ele vem dirigir entre nós a KEY, CORRETORA E DISTRIBUIDORA DE TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS, que estará funcionando oficialmente em janeiro, numa das lojas térreas do edifício Barão do Rio Branco. A volta de Ernani aos meios empresariais do RN é motivo de alegria para os que conhecem a sua capacidade, dedicação e honestidade. E revela, principalmente, uma grande qualidade de Ernani: a humildade. Deixando a Prefeitura de Natal, esquecido pelos "amigos", foi para o Rio de Janeiro fazer um curso sobre mercado de capitais que lhe garantiu uma série de convites para atuar nesse campo.

## JUSCELINO EM NATAL

Juscelino Kubistchek, ex-presidente da República, vem a Natal em janeiro. Participará do lançamento de ações distribuídas pela DENASA (Desenvolvimento Nacional S/A), empresa que ele dirige. Essas ações serão vendidas em Natal pela KEY.

## AÇÕES DA WESTON

Dilson Carrilho, diretor da WESTON S/A — Produtos Alimentícios, informa que sua empresa já fechou contrato com a SANTA CLARA — Distribuidora de Títulos e Valores, para o lançamento de suas ações no mercado nacional, dentro do esquema do artigo 14. Serão lançadas 4,5 milhões de ações no valor nominal de Cr\$ 1,00, acreditando-se que o Sul do país esgotará praticamente todo esse volume de ações.



Dilson Carrilho

## MAIS VENDAS

Afirmou Dilson Carrilho que neste ano de 1971 a WESTON S/A aumentou em mais de 40 por cento o seu volume de vendas e conquistou um mercado que até então permanecia fechado aos seus produtos: o Estado de Pernambuco, particularmente a cidade de Recife. Para 1972, as metas de WESTON S/A são as seguintes: lançar novos produtos (biscoitos tipo Waffleur, amanteigados e recheados), aumentar o seu capital para 7 milhões de cruzeiros, aumentar sua oferta de 100 para 160 empregos diretos ampliar sua fábrica e efetuar compra de novos equipamentos (máquinas procedentes da Alemanha e da Itália). Para se ter uma idéia do vulto desta última meta, basta acrescentar que as máquinas que a WESTON adquirirá custarão mais de 3 milhões de cruzeiros. Dilson Carrilho viajará em fins de dezembro à Europa, onde observará o funcionamento de tais lizam. O objetivo da WESTON é competir com as maiores indústrias alimentícias do país.

## GOVERNO COMPRA MAQUINAS

Depois de 13 anos, o Governo do Estado através do DER, adquiriu novas máquinas niveladoras, que servirão para o melhoramento das estradas estaduais e municipais do Rio Grande do Norte. Foram compradas cinco máquinas da marca Huber-Warco, numa operação que custou 900 mil cruzeiros ao DER, que não precisou de empréstimos para efetua-la. Essa soma foi conseguida por meio de um regime de economia orçamentária. José Pereira de Sá, diretor do DER, comprou as máquinas em São Paulo e já as distribuiu com os distritos rodoviários de Natal, Mossoró, Nova Cruz, João Câmara e Caicó. O Governador Cortez Pereira assistiu a chegada das máquinas a Natal.

## SITEX É A MAIOR

A Indústria Sitex S/A (fábrica de etiquetas), dirigida pelo empresário Heme-tério Gurgel, é hoje a maior indústria no ramo em atividade na América do Sul, fato que quase ninguém sabia. Por outro lado, Marcos Teixeira, um dos diretores da empresa, informa que a Sitex deverá passar a produzir também confecções masculinas, para adolescentes e crianças, tipo de confecções que nenhuma outra indústria local produz. As confecções da Sitex receberão a marca JUNIOR e começarão a ser lançadas no mercado a partir de janeiro ou fevereiro do próximo ano.

## SUCAR REUNE REPRESENTANTES

As Confeccões Sucar reunirão em Natal, a 20 de dezembro próximo, todos os seus representantes no Norte e Nordeste do país. A convenção promovida pela indústria tem como objetivo inteirar os seus representantes da política expansão que se pretende implantar a partir do próximo ano, quando as Confeccões Sucar começarão a implantar o mais arrojado projeto industrial de confecções do Rio Grande do Norte, já aprovado pela SUDENE.

## MAIS AÇÕES NA PRAÇA

Teresa Guimarães, gerente em Natal do Banco Campina Grande de Investimentos S/A, recebeu a nova missão de representar também a PATRIARCA (empresa de seguros ligada ao grupo Rique). Por outro lado, Teresa Guimarães está lançando em Natal as ações da CIMEPAR (cimento) e POLINOR (sintéticos), empresas do grupo Matarazzo, cujas fábricas já estão funcionando. Apesar de se estarem beneficiando do art. 14, essas duas empresas já têm ações sendo negociadas na Bolsa. Em janeiro, o BCGI lançará ações da CAMARGO CORREIA, maior empresa construtora do país.



Teresa Guimarães

## PETRÓLEO DO NORDESTE

ARATU — Corretora e Distribuidora de Títulos e Valores, que também é representada em Natal por Teresa Guimarães, fez grandes lançamentos de ações no Rio Grande do Norte no decorrer deste ano. Vendeu 500 mil ações da USIBA (em junho) e 200 mil ações da BANILSA (em outubro). Agora, a ARATU vai lançar ações da refinaria PETRÓLEO DO NORDESTE (Bahia).





J. Irinaldo

### J. IRINALDO VENDEU QUINHENTOS CARROS

J. Irinaldo & Cia., um dos principais revendedores de automóveis da região Oeste do Estado, deverá atingir este ano o expressivo número de 500 veículos negociados. Atuando no ramo de venda de veículos novos e usados, há 12 anos J. Irinaldo mantém a liderança na venda de caminhões e carros pesados, em Mossoró. Agora, J. Irinaldo acaba de inaugurar suas novas e modernas instalações, à rua Cel. Gurgel.

### PORCINO EM MACEIÓ

PORCINO IRMAOS COMERCIAL LTDA, depois de uma pesquisa de mercado na área do Nordeste para instalação de uma filial da CASA PORCINO, optou pela cidade de Maceió onde atuará dentro em breve, como em Natal e Mossoró, no ramo de eletrodomésticos e material de escritório, com a exclusividade dos produtos Olivetti. A direção da nova loja será de Anchieta Costa, que gerenciava a parte comercial da organização em Natal.

### DOUTORANDO DO RN

Dois companheiros de trabalho da equipe de RN-ECONOMICO recebem diplomas este ano da Universidade Federal do Rio Grande do Norte: Marcos Aurélio de Sá — Diretor de Redação — que se forma em Direito; e Hélio Cavalcanti — Redator-Chefe — que se forma em Odontologia.

### O ESTADIO VEM MESMO

Humberto Nesi, presidente da FE-NAT, informa que a campanha de venda das cadeiras cativas do Estádio Castelo Branco se constitui em um sucesso absoluto, tendo aumentado ainda mais a procura dessas cadeiras depois que se resolveu elastecer de dez para vinte anos o prazo de duração das mesmas.

### RN E SEUS COMPLEXOS

As áreas de planejamento e de promoção do desenvolvimento econômico no Estado estão eufóricas ante a possibilidade de implantação de quatro (há possibilidade de outros) grandes complexos industriais no RN: um compreendendo a integração vertical do têxtil (grupo DUCAL), outro de aproveitamento completo de couros e peles (grupo J. MOTTA), o terceiro do Grupo João Santos compreendendo fábrica de cimento, de cimento branco, de cimento amianto e cerâmica refrataria, enquanto o último seria o aproveitamento das águas m̄as das salinas. Existe ainda a possibilidade de implantação de outros dois projetos têxteis, um dos quais transferido do exterior.



Maia Neto

### A VOLTA DE MAIA

Depois de 35 dias nos Estados Unidos, onde, à convite do Departamento de Estado manteve contatos com autoridades governamentais e empresários daquele País, retornou a Natal e as suas funções de Chefe da Casa Civil do Governo, o sr. Maia Neto.

### CAERN — AGUA EM 56 CIDADES

A CAERN executará os serviços de abastecimento d'água em 56 cidades do interior do Rio Grande do Norte, até o final do Governo Cortez Pereira, conforme informou o Presidente da Companhia engenheiro Dirceu Holanda. Para possibilitar essa meta, a CAERN assinou convenio com o Banco Nacional de Habitação no valor de 80 milhões de cruzeiros.

### FAMIC ADIADA

A FAMIC (Feira de Amostras da Indústria e Comércio) foi adiada para 15 de março. Motivo: falta de um parque de diversões disponível, considerado atração indispensável a este tipo de empreendimento, embora houvesse condição para sua inauguração a 17 de dezembro, como estava previsto.

Há 20 anos  
**DORE** é o  
NOSSO  
refrigerante



20 anos deliciando  
o povo norte riograndense

Depois de 20 anos de trabalho podemos dizer que conhecemos o melhor sabor para o RN. Sabor exclusivo do Guaraná, Laranja e Soda Limonada Dore.



GUARANÁ  
LARANJADA  
SODA LIMONADA

**SIDNEY  
C. DORE  
S. A.** .....

rua Silvio Pellico, 233

fone 22:45 — Natal



---

Para  
onde  
vão os  
nossos  
doutores  
?



Reportagem de Albimar Furtado

---



Considerando que o trabalho ocupa dois terços das atividades humanas, já foi dito, talvez sem exageros que "um erro cometido na escolha profissional representará, além de um mal investimento pessoal, uma forma de aumentar o desperdício de nossas — já poucas — oportunidades de educação superior".

E hoje, o jovem que vê chegar o momento de ingressar na Universidade tem mais uma preocupação na hora de optar pelo curso profissional. Não é suficiente apenas concluir que tem aptidões para tal ou qual curso. Não faz muito tempo, aconteceu no final de 1970, um farmacêutico recém-formado chegava à Reitoria da UFRN procurando uma audiência com o então Reitor Onofre Lopes. Tentava solucionar uma situação através de emprégo no CRUTAC. Explicava que após terminar o curso de farmácia, vivendo ainda a euforia de poder exercer a profissão, montou um laboratório e, para isso, alugou um apartamento. Os clientes, entretanto, não chegavam. Procurou um credenciamento junto ao INPS, sem resultado. Não havia mais vagas. Acabou sem rendas até mesmo para pagar o aluguel do prédio. Como muitos outros que hoje exercem empregos totalmente diversos do curso que fizeram, não se preocupou com o perigoso problema de mercado de trabalho.

#### NOVA DEMANDA

Numa festa bonita, de muita pompa, na noite maior da Universidade, cerca de 450 novos concluintes estarão recebendo o "canudo de papel" e jogados no campo profissional. Será o começo de uma nova luta que, às vezes começa mesmo antes de terminar uma outra — a conclusão dos estudos —, para colocar em prática o que passou algum tempo aprendendo nas salas de aula ou em limitados laboratórios. A maioria, e são poucas as exceções, está preocupada com as perspectivas de trabalho. O presidente do Diretório Central dos Estudantes e também concluinte, Paulo Lôpo Saraiva, oferece sua visão do problema:



Paulo Saraiva:

"A falta de mercado de trabalho é um fato."

"O problema do mercado de trabalho para os egressos da Universidade tem se constituído numa quase crise cujos reflexos atingem o próprio sistema educacional brasileiro. No ano passado, os alunos da Faculdade de Ciências Econômicas executaram uma pesquisa em todas as unidades da UFRN, consultando os concluintes deste ano sobre as perspectivas da futura vida profissional em frente ao atual mercado de trabalho".

"O Diretório Central dos Estudantes — continuou —, aprovou a idéia e programará um simpósio sobre o assunto, em que mostrará aos órgãos especializados uma amostragem do "status quo" do aproveitamento dos que concluem cursos superiores".

Outras organizações também estão preocupadas com o problema e, segundo o presidente do DCE "estamos informados o Instituto Euvaldo Lodi manteve entendimentos com a direção da Faculdade de Ciências Econômicas interessando-se também pela pesquisa nos aspectos atinentes à possibilidade de as empresas oferecerem melhores condições capazes de modificar a presente situação do mercado". Esclarece, contudo, que as primeiras avaliações evidenciam "prognósticos sombrios e uma apreciação negativa por parte dos que foram consultados. O exame da ministração do ensino superior, as falhas correntes da estrutura universitária são apresentadas em cores reais, o que demonstra que a relação ensino-mercado precisa urgentemente ser modificada". Conclui Paulo Saraiva, concluinte do curso de direito, que "somente após o encontro que os estudantes manterão com as organizações específicas é que poderemos apontar os novos rumos da situação do mercado de trabalho no Rio Grande do Norte".

#### OPÇÕES

Não há dados estatísticos mais recentes sobre mercado de trabalho, apesar da existência de várias associações de classes profissionais. Os dados possíveis são conseguidos através do IBGE e depoimentos de estudantes e professores. Através dessas fontes, são apontadas três opções para os que se iniciam na vida profissional: permanecer em Natal, onde para a maioria dos setores o mercado já se encontra saturado; deixar o Estado ou seguir para o interior onde os estudantes reclamam do desconforto que terão de enfrentar.

#### O QUE SE DIZ

Sobre as profissões mais procuradas pelos estudantes, um resumo.

**DIREITO** — De uma maneira geral, aceitam que no momento não são muito boas as possibilidades de trabalho, consequência do grande número de diplomados. Por isso a explicação de certas medidas tomadas no sentido de orientar a oferta de profissionais: o estágio, agora, é obrigatório para inscrever-se na ordem dos Advogados. Sem isto, não será permitido o exercício da profissão. Pela saturação do mercado, o advogado, hoje, tende a ser empregado, muitas vezes em atividades bastantes diversas das específicas do bacharel em Direito.

"O aumento de oportunidades profissionais para turmas futuras dependem, pois, não só de medidas corretivas como do aparecimento de novas especializações o que, por sua vez, depende não só da pes-

quisa jurídica como, diretamente, o aumento de complexidade do mundo dos negócios da administração pública".

**ODONTOLOGIA** — Para o dentista que exerce sua profissão, existem duas opções: ou cobra caro por seus serviços, e em decorrência seleciona clientes porque poucos são os que podem pagá-los, ou cobra mais barato e trabalha cerca de 12 horas diárias. Há outra ainda: divide o tempo de trabalho entre o consultório e serviços de meio período em órgãos públicos ou patronais.



Izolda Daher:

"Odontologia ainda é um campo muito vasto. Temos é que nos especializar."

Izolda de Medeiros Daher, concluintes de Odontologia, é otimista quanto a sua vida profissional, embora fazendo ressalvas: "Um concluinte precisa investir muito para montar um consultório. Contudo, acho que é compensador pois o campo nessa profissão ainda é vasto". E indica uma solução: "Hoje, temos de partir para especializações. Eu, por exemplo, vou fazer odontopediatria onde o campo ainda está descoberto". Este ano, a Faculdade de Odontologia entregará ao mercado um total de 43 profissionais e Izolda acredita que tentar o exercício da profissão no interior é uma saída muito válida.

**MEDICINA** — "Apenas 3% da população brasileira pode arcar com operações, consultas e exames com dinheiro do próprio bolso", segundo dados existentes. A outra grande parte tem essa assistência junto ao INPS. Em Natal os depoimentos têm sido constantes e unânimes: o mercado está saturado. As explicações: a fase de fascínio que a profissão está exercendo junto a juventude (como já aconteceu com o bacharelado e a área tecnológica) e a permanência dos médicos na capital.

Segundo levantamentos estatísticos existentes no IBGE, no Rio Grande do Norte, 120 municípios estão totalmente desassistidos. Em Natal, para uma população de 270 mil habitantes estão concentrados 272 profissionais numa média de um médico para cada dez mil habitantes quando a proporção considerada normal é de um para cada 2.000 habi-



tantes. Até o próximo ano, a Faculdade de Medicina ainda diplomará 50 novos médicos. A partir de 1973 essa situação se complicará pois o número de concluintes começará a duplicar. O INPS, o maior comprador do mercado, também está saturado. Dos 272 médicos existentes em Natal, 221 estão a ele ligados através de seus diversos setores. Novas nomeações não são mais permitidas. Não há mais vagas.

**ENGENHARIA** — A Escola de Engenharia conta com dois cursos e para este ano tem 22 concluintes. Há o curso de engenharia civil, especialização mais tradicional que tem a expansão do seu mercado de trabalho na dependência de alguns fatores como o ritmo de crescimento do setor civil "que pode ser considerado função direta ou indireta da política habitacional do Governo. Teoricamente, as perspectivas parecem promissoras" pela carência de habitações, além da tendência de crescimento em outros tipos de edificações.

Na engenharia elétrica, outro curso oferecido aos estudantes de Natal, o mercado de trabalho mais amplo encontra-se na indústria que, praticamente, em sua totalidade, necessitam dos serviços desses profissionais. Conclusão lógica: as perspectivas de mercado para esse profissional, em grande parte, irá depender do nosso desenvolvimento industrial.



**Maria Isaura:**  
"Os professores licenciados estão todos empregados."

**EDUCAÇÃO** — Recentemente, as professoras Maria Isaura de Medeiros Pinaheiro e Selma Pereira realizaram pesquisa nos diversos colégios de Natal, quando ficou constatada a absorção, na sua totalidade, dos licenciados em pedagogia e nas demais licenciaturas. No interior do Estado, segundo o professor



**Quinho Chaves:**  
"No interior, há carência de professores licenciados. Poderíamos formar cem por ano, e ainda seriam poucos."

Quinho Chaves, diretor da Faculdade de Educação, "a carência de professores é tamanha, que mesmo a faculdade jogando no mercado de trabalho uma média de 100 novos professores, ainda seria insuficiente para a demanda". Consequência da nova estrutura da Faculdade de Educação, permitindo ao estudante do curso de pedagogia habilitar-se, especificamente, em uma ou mais das técnicas de educação, ampliou ainda mais o mercado. Este ano serão lançados 22 novos técnicos em orientação educacional que diante de exigência legal para que os colégios tenham seus serviços, serão todos absorvidos.

Todavia, apesar do mercado aberto, quando o concluinte deixa de ser um mero professor passando a ser um técnico, é reconhecido que o mercado financeiro não é compensador. Hoje, um técnico em educação em Natal percebe apenas Cr\$ 600,00.

#### OS NOVOS

Até o final deste mês, 449 novos profissionais estarão vivendo a emoção da grande festa de conclusão do curso. São os novos profissionais que desejarão começar a ter as recompensas do que aprendeu consumindo volumosos livros, conseguidos a preço alto. Os números exatos para cada profissão são os seguintes:

Instituto de Matemática, 2; Faculdade de Medicina, 50; Faculdade de Farmácia, 45; Faculdade de Odontologia, 43; Faculdade de Direito, 43; Escola de Engenharia (Civil e Elétrica), 22; Faculdade de Educação (Geografia, História, Letras, Pedagogia, Enfermagem), 123; Ciências Econômicas, 77; Instituto de Letras e Artes, 44.

# OFFSET

REVISTAS

JORNAIS

BOLETINS

CARTAZES

ROTULAGEM

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

Rio Branco 325

Tel. 21-40



# Cajú nasceu prá cachaça... e para dar lucro também

Durante muito tempo o caju só foi lembrado como excelente complemento para a tradicional bebida nordestina. Lembrado em prosa e verso, o seu aproveitamento industrial não passava pela cabeça de ninguém. Agora, a exploração racional do cajueiro já é moda e nós – modestia à parte – somos apontados como exemplo.

Isso porque, num gesto de pioneirismo e com uma área de 17 mil hectares, resolvemos implantar a maior área contínua de plantio de cajueiro do Nordeste, dos quais já plantamos 3.500 e 3.500 estão em fase de inflorescência, além de estarmos com mais 4 mil hectares já preparados para o plantio de 400 mil pés. No próximo ano, em junho, iniciaremos o plantio da etapa final de um milhão de pés de cajú.

Para a implantação desta etapa final realizamos o maior empréstimo concedido no Rio Grande do Norte dentro do espírito da Instrução n. 175 do Banco do Brasil: Cr\$ 4.700.000,00, destinados ao prosseguimento dos trabalhos no ano 71/72, uma vez que a parte inicial do projeto foi implantada com recursos próprios.

Nosso negócio básico é o aproveitamento do caju. Mas, êste ano, tivemos uma safra record de milho no Rio Grande do Norte: dois milhões de quilos. Resultantes do plantio consorciado que realizamos.

Tudo isso é **MAISA-Mossoró Agro Industrial S. A.**, um projeto pioneiro do aproveitamento do caju, que agora, além de samba, vai dar muitos empregos para os potiguares. E lucros, também.

diretoria: eng. José Nilson de Sá  
eng. Geraldo Cabral Rosas  
dr. Tarcisio Maia  
sr. Aproniano Martins de Sá

## **MAISA-Mossoró Agro Industrial S/A**



# Estivas produz açúcar de primeira qualidade

A Usina Estivas S/A é hoje uma grande empresa na agro-indústria açucareira do Nordeste. O resultado deste crescimento é decorrente da ação empreendedora do Grupo Tavares de Melo no Rio Grande do Norte, que está colocando em nosso mercado um açúcar de primeira qualidade.

Com uma produção mensal de 55.000 sacas de açúcar, a Usina Estivas beneficia 180 plantadores de cana, que são os responsáveis por 70% da cana recebida e totalmente industrializada pela Usina. Os restantes dos 30% são originários de canaviais próprios.

## A USINA ESTIVAS

Localizada no município de Arês, a usina recebe hoje a cana produzida nos municípios de Canguaretama, Goianinha, São José de Mipibú e Ceará Mirim, sendo que para esta última zona canavieira, a moagem é resultante dos incentivos do Governo com relação ao transporte da cana. No setor de exportação, 20% da sua produção destina-se a outros estados, enquanto 80% é totalmente vendido no RN.

Recentemente a Usina Estivas S/A aumentou, consideravelmente, o seu capital, de Cr\$ 1.865.000,00 para Cr\$ 5.500.000,00 e, para melhorar o seu produto o Grupo Tavares de Melo adquiriu novas máquinas para amplificação do sistema de purificação do seu açúcar, aumentando também a produção que era de 24.000 para 55.000 sacas.

No setor de mão de obra, entre o campo e a indústria, no período de safra, a Usina Estivas emprega 1.300 operários, beneficiando indiretamente quase 7 mil pessoas.

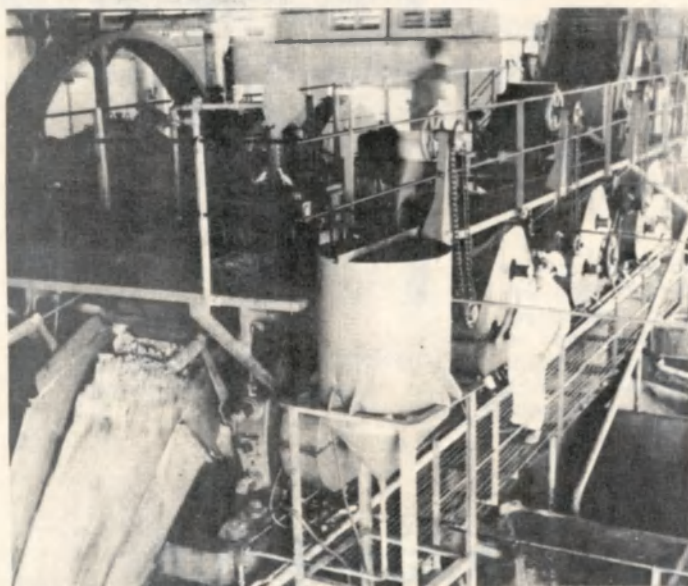
## DIRETORIA DE ESTIVAS

A Usina tem como Diretor-Presidente — Artur Tavares de Melo, Diretor Comer-

cial — Virgílio Tavares de Melo, Diretor Industrial — Vinício Tavares de Melo, Diretor Superintendente — Murilo Tavares de Melo, Gerente — Eurico Loureiro de Sá Leitão. A assistência técnica está entregue ao Dr. Jan Snel, a assistência química é do Dr. Luiz Cavalcanti Pinto de Carvalheira, enquanto a parte agrícola é administrada pelo agrônomo João Vilmar de Azevêdo.



Murilo Tavares de Melo, um dos diretores da empresa, mostra por que a Usina Estivas está entre as maiores do Nordeste. A direita, foto da ponte rolante com as respectivas casas de cana, com capacidade de armazenar 1.200 toneladas.



A esquerda, as moendas da Usina Estivas, fabricadas pela DEDINE, de São Paulo, com 12 rolos de 26x484, com capacidade de esmagar 1.800 toneladas de cana/dia. A direita, a seção de fabricação do açúcar da Usina.



# Em Mossoró, VOLKSWAGEN é com OESTE VEICULOS



A qualidade volkswagen chega a Mossoró zero quilômetro. Os veículos são transportados em carrêta. A garantia é de até seis meses de uso ou 10 mil quilômetros.

OESTE VEICULOS tem uma oficina equipada para manter a qualidade Volkswagen e porisso garante os carros que vende. E vende com financiamento de até 24 meses, sem intermediários.

**OESTE VEICULOS**  
revendedor autorizado VOLKSWAGEN

av. Presidente Dutra, S/N  
- MOSSORÓ - RN





José Martins: "As reuniões da Associação Comercial, só comparecem os diretores."

A rigor as associações comerciais são entidades de "sorte madrasta", porque tem de viver às próprias expensas, sem subvenções ou ajudas compulsórias, como ocorre com as federações, os sindicatos, etc. E têm inclusive uma função senão saneadora ou fiscalizadora, mas pelo menos de agressão, comumente: é a entidade que pode pôr e dispor com relação a medidas oficiais ou oficiosas que venham de encontro aos interesses da classe; e nessas funções mostram os prós e os contras de certas situações criadas por determinações da administração e quase sempre saem vitoriosas.

"As atividades da Associação Comercial do Rio Grande do Norte existem à medida que surgem problemas para a classe" — diz o presidente José Fernandes Martins. "E somente quando o problema é grave é que os associados chegam e se reúnem para querer soluções" acrescenta.

"Falta compreensão e interesse entre os próprios associados" — diz o sr. Paulo Ferreira Machado, vogal da atual diretoria. "Não há espírito classista e os associados não prestigiam as convocações".

Diz o sr. José Fernandes Martins que todas as semanas, às quintas-feiras, a Associação tem reuniões. Mas geralmente a elas só comparecem os diretores, agora associados mais antigos.

#### FALTA DE MOTIVAÇÃO?

Os que criticam a entidade dizem que falta motivação para que exista frequência no chamado Palácio do Comércio da Avenida Duque de Caxias, sede própria da Associação, um prédio de certa presença física que abriga cinco funcionários que geralmente nada têm o que fazer.

Em Natal existem hoje mais de 1.500 comerciantes estabelecidos. Desses, apenas cerca de 500 são filiados à Associação Comercial do Estado.

"Comerciantes mesmo há poucos. Existe é muito negociante, ou pequenos comerciantes" aduz o sr. José Fernandes Martins. "Mesmo assim deveria haver mais sócios em nossa entidade. Mas falta justamente o essencial: o espírito de classe".

Ele diz que o pequeno número proporcional de associados é inclusive de-

# Associação Comercial

## Da incompreensão ao desprestígio

A Associação Comercial do Rio Grande do Norte vai mal, pejorativa ou simplesmente sincera, esta afirmativa é a pura realidade dos fatos com relação a uma entidade que, no dizer dos que a fazem "é incompreendida e desprestigiada" e no entender dos que a criticam "só sabe entregar memoriais reivindicatórios".

satencioso) para com a finalidade e os efeitos da ação da Associação.

Ponto de vista corroborado pelo vogal Paulo Ferreira Machado:

"Somente quando o assunto de uma reunião diz respeito à tributação é que os associados acorrem" diz o diretor financeiro das Confecções Guararapes S. A. "A não ser por isto, ninguém presta as reuniões". E acrescenta: "Temos até receio de promover conferências sobre outros temas que não seja a questão tributária, porque ninguém vai comparecer".



Paulo Machado:

"Os sócios só procuram a Associação Comercial quando têm problemas com a tributação. Outros assuntos, não atraem ninguém".

#### SITUAÇÃO FINANCEIRA

Vivendo às próprias expensas — e estas resultantes das minguadas mensalidades recolhidas dos associados — a entidade geralmente culpa essa situação de tudo que de mal lhe ocorre. Os pagamentos das mensalidades são feitos de



José Resende.

"Só quando a fiscalização aperta um é que ele chega para perguntar se a Associação não vai defendê-lo."

maneira irregular, porque os associados muitas vezes acham que não devem pagar. Vinte cruzeiros por pessoa física e um pouco mais que para a pessoa jurídica, de acordo com o capital da firma — representam um dinheiro que mal dá para a manutenção da sede própria e do pessoal.

"Temos entre os nossos funcionários um assessor jurídico que dá assistência ao associado, graciosamente. Pagamos ao bacharel Francisco das Chagas Rocha exatamente para que ele atenda aos que o procuram com problemas de ordem jurídica" diz o presidente José Martins. "Mas mesmo assim poucos são os que recorrem ao assessor".

"Certas despesas inadiáveis a própria diretoria tem que desembolsar, particularmente" confessa o sr. Paulo Ferreira Machado. "Isto para não onerar mais os cofres da Associação, que vive de contribuições baixas que apesar disto muitos deixam de pagar".



As entidades de classes no Rio Grande do Norte só aparecem na hora de encaminhar memoriais.



#### UM POUCO DO NADA

Quem critique a Associação, nunca falta, dizem os diretores. Mas mesmo assim a entidade se orgulha de haver empreendido algumas campanhas vitoriosas, surgidas justamente do interesse bissexto da classe reunida.

"No ano passado encetamos o movimento para a dragagem do pórtio de Natal, hoje na reta final. Tôda Natal se juntou à idéia nascida de nossas reuniões e conseguimos interessar o Ministro dos Transportes e autoridades da Marinha Mercante" — lembra o presidente.

E isto foi conseguido através dos famosos memoriais criticados, acentua ele. E acrescenta:

"A construção da estrada BR-226, que liga Pau dos Ferros a Natal foi outra obra nascida de um memorial nosso. Ou

mesmo de vários memoriais. É a estrada de integração do Oeste e faltava justamente para que pudesse ser escoada a produção daquela região, que, na falta de uma rodovia, pulava a fronteira para o Ceará".

Mesmo assim, os que criticam a Associação acham que isto é apenas "um pouco do nada" que ela faz. Com o que não se conforma outro diretor:

"Trabalhamos sem alarde. Não nos interessa publicidade e mesmo não dispomos de meios para isto. "O sr. José Resende é vice-presidente da entidade e suas reclamações são por vezes amargas.

"Vivemos preocupados todo o tempo com a nova política financeira do Governo, com as modificações no INPS, nos impostos diversos. Levamos o Secretário de Finanças para explicar coisas, mas ninguém comparece. Se a gente não anunciar uma reunião com presença do

Governador ou de uma miss, então ninguém vai".

E enfatiza:

"É até vergonhoso dizer, mas é bom que se diga: não há conscientização de classe entre os comerciantes de Natal. Só quando a fiscalização aperta um é que êle chega para perguntar se a Associação não vai defendê-lo. Ora, nós não somos um órgão de defesa, mas um todo que depende de cada associado para poder marchar em busca das soluções conjuntas".

E quanto à situação financeira não é menos realista:

"Todo mundo pensa que a Associação Comercial vive nadando em dinheiro. Mas nós vivemos miseravelmente. Quando aumentamos a mensalidade de dez para vinte cruzeiros sabe o que aconteceu? Muitos associados simplesmente pediram eliminação".



**APLUB :**  
**PREVIDÊNCIA CONDIGNA**

**PENSÃO MENSAL**  
**PECÚLIO**  
**APOSENTADORIA**  
**RENDA INVALIDEZ**

**Conjugados e Reajustáveis**



**FINANCIAMOS**

Através de sua Distribuidora de Valores, a APLUB proporciona financiamento de bens móveis duráveis (equipamento profissional, automóveis, instalações etc aos seus associados. O valor dos financiamentos está vinculado à faixa de inscrição do associado no plano previdenciário, estando o teto atual financeiro estipulado em Cr\$ 26.000,00 (Cr\$ 2.000,00 por faixa de inscrição).

**PROTEÇÃO INTELIGENTE**

**APLUB ASSOCIAÇÃO DOS PROFISSIONAIS LIBERAIS**  
**UNIVERSITARIOS DO BRASIL**

Escritório Central do Nordeste: Av. Conde da Boa Vista, 652 — 1.º and. Fone — 22-0337 — Recife — Pe.

Escritório Regional: R. Princesa Isabel, 648 — 2.º and. S/2 — Natal — RN

Matriz: Av. Júlio de Castilhos, 10 — Fone — Pabx — 25 Pôrto Alegre RGS



# O funcionário público tem um aliado no RN



"Entidade máxima dirigente das atividades sociais e desportivas dos servidores públicos em todo o país"

Colônia de férias, assistência jurídica, ambulatório, serviço de bar, play ground, biblioteca, seguro de vida coletivo, serviço médico, casa própria e consórcio de automóveis são conquistas do funcionário público do Rio Grande do Norte. Conquista de uma classe que se preocupa basicamente com sua promoção social, através de sua associação.

## ASSOCIAÇÃO DOS SERVIDORES CIVIS DO BRASIL

DELEGACIA REGIONAL DO RIO GRANDE DO NORTE  
Av. Hermes da Fonseca, 666 - Fone 1898 - Natal(RN)



**Supermercado Mini-Prêço**

Brevemente no Alecrim! Av. Alexandrino de Alencar

Venha  
festejar conosco...  
Venha  
participar! É festa...  
É promoção!  
no mini  
o (prêço)  
É mini mesmo!

**BARATO**

**NOITE**

**E DIA**



# Escola, comunidade e mercado de trabalho



Luiz Carlos Abbott Galvão  
Presidente do CR da Escola Técnica  
Federal do Rio Grande do Norte

Sempre entendemos a Escola como núcleo irradiador e, ao mesmo tempo, aglutinador das aspirações comunitárias. A margem ou fora disso, ela se esvaziará seus objetivos.

Por outro lado, não pode nem deve deixar de considerar as cambiantes das arrancadas desenvolvimentistas, paralelas à rapidação estonteante que a evolução tecnológica vem ensejando nos últimos anos. Isto leva a Escola de hoje a se defrontar com um quadro do sistema ocupacional cada vez mais diversificado, face ao que só lhe resta o papel corajoso e agressivo de força catalisadora, dirigindo o seu sistema educativo para uma contribuição decisiva ao desenvolvimento imposto. Jamais a História reservou à Escola hipóteses fatais de opção, como agora. Ou ela se estrutura para responder ao desafio, ou se estiolarão os últimos resquícios dos sistemas tradicionais de educação.

Eis por que, desde que assumimos a presidência do Conselho de Representantes da Escola Técnica Federal do Rio Grande do Norte, duas coisas nos preocuparam: a) A comunidade como beneficiária última de tudo quanto é a Escola e; b) Evitar que a Escola, no seu acervo

de atividades, negasse contribuição efetiva aos reclamos do progresso técnico e científico.

Assim é que, atento já a peculiaridade de nossas necessidades, instalamos, em 1963, os cursos técnicos de mineração e estradas e, com a construção de mais seis salas de aula, no velho prédio da Avenida Rio Branco, elevamos, em 1965, o efetivo da matrícula para 898 alunos.

O conceito que a Escola foi gradativamente creditando no seio da comunidade redundou numa acentuada e sempre crescente solicitação de matrículas, o que tornou imperiosa a conclusão das obras da nova Escola, cujas estruturas básicas foram levantadas nos idos de 1947. As novas instalações, edificadas dentro de um planejamento, tão racional quanto nos permitiu o projeto arquitetônico básico, nos autorizam, hoje, uma ampliação de cursos que, embora ainda não seja ideal, atende à preocupação de suprir, dentro do possível, o mercado de trabalho em demanda.

A ênfase que as circunstâncias e a carreira desenvolvimentista imprimem, atualmente, às profissões técnicas nos aconselharam a providenciar a instalação de mais 3 cursos para a formação de

técnicos de nível médio; além dos de Estradas e Mineração, contamos, atualmente, com os cursos de: Edificações, Eletrotécnica e Mecânica, cujas primeiras turmas sairão este ano. Quase 2.000 alunos, incluindo o ginásio, ocupam as dependências da ETFRN. Dentro dos 90.000 m<sup>2</sup>, ainda há muita área a ser construída. Vários projetos estão sendo elaborados, com vistas a coletar recursos, enquanto outros já se encontram em plena fase de execução.

Em todos êles, porém, inclusive que visam à instalação de novos cursos, procura-se atentar para as conveniências do meio, tendo em vista, principalmente, uma maior rentabilidade, no que diz respeito ao comportamento do mercado de trabalho, nos diversos setores de atividades.

O lento desenvolvimento industrial de nosso Estado não nos impede de sentir a necessidade de enfatizarmos a formação de mão-de-obra especializada, se a entendermos como fator indispensável na preparação de um potencial de recursos humanos capaz de absorção pelo processo crescente, embora lento, de implantação de indústrias locais. Já sentíamos essa necessidade, quando diligencia-



mos a instalação dos cursos para a formação de técnicos de nível médio, nas áreas de eletrotécnica, mecânica, edificações, mineração e estradas.

Infelizmente, o não despertar do nosso Estado para a importância do problema vem resultando na indesejável redução das possibilidades de um incremento na formação de técnicos de nível médio, bloqueadas essas possibilidades pela conseqüente incapacidade de consumir a mão-de-obra especializada.

Uma das grandes dificuldades com que se deparam os órgãos responsáveis pela formação desses técnicos, consiste em definir as áreas que, no Estado, ofereçam condições de aproveitar o pessoal egresso das Escolas. Ressalte-se, de passagem, o mérito de tentativas feitas, entre nós, para levantamentos que possibilitem um rumo para identificar, qualitativa e quantitativamente, as especialidades em que devem ser formados os técnicos de nível médio.

Esses louváveis ensaios se tornarão inócuos, se não predominar um esforço conjugado ou paralelo dos órgãos governamentais, no sentido de evitar a incômoda flutuação de técnicos ou a possível saturação do mercado de trabalho. Este aspecto do problema vem preocupando profundamente os que fazemos a Escola Técnica Federal do Rio Grande do Norte.

Comprovação disto está no documento que remetemos ao Exmo. Sr. Governador, Dr. Cortez Pereira, em data de 27 de outubro de 1970, como subsídio ao planejamento do seu governo, dentro da área específica do ensino profissional em nosso Estado. Ali preconizávamos algumas medidas conducentes à implantação de uma ação integrada.

Tal qual expusemos, naquela data, ainda hoje estamos convencidos de que, sem uma comunhão de esforços, centralizando recursos e utilizando racionalmente os equipamentos e instalações existentes, não se conseguirá o objetivo perseguido que é a solução dos principais problemas relacionados com a mão-de-obra, os quais se apresentam como um dos grandes entraves ao desenvolvimento de nossa economia e, ao lado da falta de pesquisas e de insuficiente tecnologia, são responsáveis pela estagnação de nossa indústria. É o que fazíamos sentir ao Exmo. Sr. Governador, quando, num dos tópicos de nossa exposição, lhe dizíamos:

O conhecimento que se procura obter da problemática de formação profissional no Rio Grande do Norte, permitenos traçar algumas linhas básicas que nos parecem devam ser observadas na formulação de programas de desenvolvimento de recursos humanos, estreita e diretamente vinculadas à diretrizes governamentais para o planejamento econômico e social.

Dispersão e pulverização de recursos; carência de coordenação, controle e avaliação; planejamento inadequado e duplicação de esforços são aspectos negativos de um mesmo problema, sobejamente constatado e de todos conhecido, que constitui a tônica e a característica principal dos programas da capacitação de mão-de-obra realizados no Estado.

Feitas essas constatações preliminares e conhecida a realidade presente, possível é, entre outras coisas, reconhecer que:

1) o grande esforço a ser desenvolvido pelos organismos encarregados da formação profissional deve ser, além daquele de promover o aumento anual da

sua capacidade de atendimento, a maior integração com a empresa, razão de ser fundamental do trabalho realizado;

2) a entrada da força de trabalho dos treinados egressos de cursos deve-se constituir no mais adequado instrumento de avaliação do rendimento do treinamento ministrado;

3) o mercado de emprego, estudadas sistematicamente as suas estrutura e conjuntura, constitui o instrumento básico para o planejamento e implantação de programas de preparação de mão-de-obra;

4) a execução das atividades de treinamento de mão-de-obra deve ser feita não só pelos organismos especializados, mas também, pelas empresas diretamente interessadas principalmente em caráter supletivo e de extensão;

5) imprescindível se torna a implantação das atividades de "coordenação centralizada" que integra os organismos de promoção a execução de todos os programas de preparação de mão-de-obra realizados no Estado, com vistas ao estabelecimento do planejamento integrado e a sua articulação com os planos de desenvolvimento econômico e social evitando-se a duplicidade de esforços e pulverização de recursos, e proporcionando-se maior rendimento do capital investido.

Muito embora citada em último lugar, esta recomendação final representa, no nosso entender, a mais urgente e fundamental das medidas a serem tomadas, pelos efeitos que poderá exercer na eliminação dos outros fatores negativos, reclamando pela sua natureza uma iniciativa de fóro governamental de alocação bem apropriada aos órgãos de desenvolvimento.

Desnecessário é dizer-se que a eficácia dos apreciáveis recursos técnicos e financeiros que anualmente são aplicados no Estado, e outros que poderiam ser captados de fontes regionais, nacionais, estrangeiras e internacionais, dependem grandemente da ação coordenada e completa dos organismos envolvidos nos processos de educação técnica e formação profissional, dentro de um planejamento sistemático e adequado no sentido de atender à demanda de mão-de-obra qualificada requerida pela evolução tecnológica e pelo desenvolvimento do Rio Grande do Norte.

Estas convicções são geratrizes de nosso esforço e causa única de nosso trabalho, sem esquecer, naturalmente, que "O HOMEM É O ELEMENTO FUNDAMENTAL DA RIQUEZA E PRODUTIVIDADE".

agora  
também linha  
infante juvenil



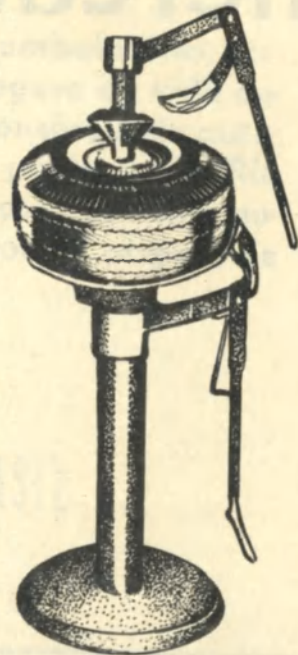
LOJAS  
**LM** linha  
masculina

MATRIZ: rua Amaro Barreto, 1343  
FILIAL: rua João Pessoa, 183  
NATAL — RN

## PROTEJA A RODA DE SEU CARRO!

Sorte a sua ...

Agora é mais  
fácil escolher !



Como pneu é tabelado de que adianta procurar ?

E mais: sabe quem tem a única máquina de montar e desmontar pneus ?

Em Natal só existe uma especial para CORCEL e GORDINI além de outra para qualquer tipo de carro.

Ela evita o emprêgo daquela antiquada marreta que danifica a roda de seu carro !

Veja quem oferece:

- Segurança
- Rapidez
- Qualidade
- Cortesia e
- melhores condições !

J. F. OLIVEIRA & FILHOS  
Av. Rio Branco, 173



# Quem tem carro no RN sabe que tem um aliado



Ontem como hoje, o automobilista do Rio Grande do Norte tem em Cyro Cavalcanti um aliado. Peças para todas as marcas, equipamento completo de retifica e a tradicional cortesia. Cyro Cavalcanti é a empresa líder de um grupo empresarial que, em várias frentes, luta pelo desenvolvimento do Estado. É uma empresa genuinamente potiguar.

# CYRO CAVALCANTI



# Fim de ano — o tempo bom nos negócios

As razões emocionais podem ser catalogadas rapidamente: época de fim de ano, estoques renovados e, principalmente, o parcelamento das dívidas ao fisco, sem correção monetária, sem juros e sem multas; porque, como se sabe, a maioria dos comerciantes natalenses estava com a corda no pescoço, posta pelas dívidas acumuladas, não pagas ao fisco.

A razão realista: o ano foi bom de inverno, a safra está em colheita abundante e o dinheiro corre. Embora ainda exista o suspense com relação ao melhor preço para o algodão.

## TEMPO BOM, BOM TEMPO

A moda dos boletins da meteorologia ou como na música de Chico Buarque de Holanda, o fato é que “a barra está limpa” para o comerciante natalense, a partir dos três últimos meses do ano. “A partir”, sim, porque todos eles acham que o ano de 1972 vai ser melhor, e essa euforia compensa a má época que terminou na primeira quinzena de outubro.

“O otimismo do comércio varejista está refletido nas campanhas publicitárias que decantam promoções de vendas as mais variadas e insistentes” — diz o sr. Habib Chalita, presidente do Clube de Diretores Lojistas. Para ele, esse otimismo, é devido principalmente, à boa safra que está sendo colhida.

— “As vendas deste ano, com relação às do ano passado, aumentaram em cerca de 7%, nesta época de preparação de festas” — diz o sr. José Cirineu de Araújo, da Loja Wacil, especialista em móveis e eletrodomésticos.



José Cirineu  
“As vendas aumentaram em torno de 7%.”

— “Realmente, estamos vendendo muito mais do que no ano passado no mesmo período, e as perspectivas para daqui pra frente são as melhores. Cada dia que passa, o movimento aumenta e isto nos satisfaz não apenas no aspecto puramente comercial, mas porque vemos que está sendo pensado o nosso esforço de oferecer sempre novidades, bons artigos e melhores preços” — diz o sr. Sebastião Cardoso finalizando com o “slogan” de suas Casas Cardosos que, realmen-

te apresentam sempre em suas exposições o que há de mais recente em lançamentos têxteis.

— “Estou entusiasmado. A época é excelente para vendas e, embora particularmente possa dizer que nunca senti a propalada crise do comércio natalense, vejo que estamos atravessando um período espetacular” — assevera o sr. Nivaldo Feitosa Bonifácio, da loja A Nova Paris — bijouterias, cosméticos, perfume, artigo para presentes.



Habib Chalita:  
“A boa safra de algodão dá razão ao otimismo do comércio neste fim de ano”.



## TODOS PREPARADOS

Da minuciosa escolha de artigos feita pelo sr. Sebastião Cardoso, que utiliza até uma lente para analisar a te-  
relagem dos tecidos que adquire em São Paulo, passando pelas viagens quase mensais do sr. Nivaldo Bonifácio, que enche sua loja de novidades em quinquilharias de boa qualidade, é chegando às mercadorias que vendem pela marca, mas que necessitam também de boas promoções (móveis e eletro-domésticos) — o fato é que o comércio varejista natalense está bem preparado para enfrentar a procura da época de festas.

— “O fim do ano é a nossa safra” — diz Nivaldo Bonifácio, arrematando: “O meu ramo tanto pode ser in-



Nivaldo Bonifácio:

“Estamos atravessando um período espetacular.”

grato como muito bom. Trata-se de artigos promocionais. Não vendê artigos de primeira necessidade e por isto tenho que motivar as vendas. Essa motivação eu faço enchendo a loja de novidades, de coisas que ninguém vê noutro lugar. E vez por outra mudo o aspecto da casa, seja internamente, seja até na fachada”.

É o chamado comércio de futilidades, a comercialização da vaidade, que é representada ora por uma trusse, ora por um quebra-luz, outra vez por um pequeno frasco de bom perfume ou por um pote de bom cosmético.

## TELEVISOR VENCE

Mas o campeão dos artigos procurados pelo público consumidor natalense nesta época de boas vendas é o Televisor.

— “Há realmente uma grande euforia do povo pela Televisão” — diz o sr. Habib Chalita, que também se dedica ao ramo de eletro-domésticos. “Isto se deve sem dúvida à boa recepção da imagem das estações do Recife e também porque as fábricas estão possibilitando a realização de boas campanhas. O consumidor, hoje, está certo de que a imagem que capta aqui, vinda de Pernambuco, não vai mais sofrer em qualidade. E a fase promocional agressiva se encarrega do resto”

— “O televisor é o que mais se vende — corrobora José Cirineu de Araújo. Era até pouco tempo o que nós chamávamos de “artigo virgem”, porque só saía para alguns poucos clientes de mais posses. Hoje, no entanto, está transformado em artigo de primeira necessidade ao lado da geladeira”.

Tanto a Loja Wacil como a Loja Chalita ou outra qualquer casa do ramo de eletro-domésticos têm uma escala descendente de artigos procurados pelo cliente: televisor, geladeira, móveis, liquidificadores. Sendo que o rádio continua na sua posição estan-

que de campeão de vendas em todas as classes, dado mesmo à variedade de tipos e preços que a mercadoria oferece.

## FIM DE ANO VEM AÍ

Como qualquer outro, o consumidor natalense deixa sempre para fazer as suas compras no fim do ano. Pelo mero efeito psicológico da mercadoria chegando em casa às véspera das festas ou por conta do recebimento dos adicionais salariais. Habib Chalita, no entanto, compreende o fato por outro prisma:

— “Isto é motivado pela situação inédita criada na cidade do Natal: quando o cliente faz a compra, já sai da loja levando a mercadoria adquirida. O que não ocorre em praças maiores, onde ele espera setenta e duas horas no mínimo para ter a compra entregue no seu domicílio. E por que isto? Porque somos uma cidade relativamente pequena, onde quando não se conhece o cliente se conhece o avaliador, razão pela qual a abertura do crédito se torna mais fácil”.

## CICLO NATALINO —

## A CONCORRÊNCIA ABERTA DO COMÉRCIO

Motivando as vendas para o fim do ano, mais precisamente para o Natal, o comércio natalense abarrota as emissoras de rádio com campanhas motivando as vendas de seus artigos. E este ano, mais do que nunca, essa onda promocional vem com atrativos diversos que, de tão variados e insistentes, chegaram a ultrapassar a simples condição de oferta para se transformar numa concorrência aberta.

A partir dos brindes que as próprias fábricas franquearam aos seus distribuidores oferecer aos compradores (um liquidificador para quem comprar um televisor, uma panela de pressão para quem adquirir um fogão) uma gama de ofertas anda solta por aí e há até os que não dão prêmios “para não beneficiar um ou dois” mas ao contrário vendem barato, para que todos sejam aqui nhoados.

## EXTEMPORANEO ?

A maioria do comércio varejista da cidade entende que assim deve ser feito na época das vendas natalinas, e a fase está sendo de super-faturamento para as emissoras de rádio (principalmente) e jornais locais.

Mas uma casa do ramo de móveis e eletro-domésticos entende que as campanhas nessa época do ano são absolutamente extemporâneas e por isto está preferindo vender na surdina. E deve estar vendendo mesmo, caso contrário partiria para a agressão promocional.

Na Casa das Máquinas, de Luiz Calvalcanti e Francisco de Assis Barros La-

cerda. Ali, para começo de conversa, as vendas estão ascendentes, a partir de setembro, outubro e meados de novembro, com tendência a melhorar até o final do ano.

A Casa das Máquinas está ausente da guerra dos “jingles” e “spots” que infestam o rádio local. Por que?

“Não fazemos promoção no fim do ano” — diz o sr. Francisco Lacerda.



Eustáquio Medeiros

“O ano todo foi muito bom de vendas”





**O Comércio começou a vender mais. É um sintoma da época natalina que está próxima.**

"Isto é absolutamente extemporâneo e contra a mais rudimentar técnica promocional. É a lei da oferta e da procura. Fazemos campanhas publicitárias nas épocas em que as vendas, naturalmente, tendem a baixar. Na época em que há procura, não há necessidade de oferta. No fim do ano todos compram. Não há por que se estar oferecendo".

Quanto ao problema da concorrência nas vendas ele explica:

"Não tememos a concorrência porque, felizmente, já temos nosso conceito de oferecer preços baixos. O cliente sabe. Nosso cliente nunca nos abandona e sempre através de um vem outro. O plano para facilitar a compra nós fazemos na hora".

Com relação ao volume de vendas nesta época ele é otimista ao extremo:

"Acho que modo geral vai até faltar mercadoria. Não apenas em nossa loja mas em muitas outras. Porque atualmente o comércio não está estoando, adquire apenas aquela cota de mercadoria de sua previsão de venda. Então ocorre que as vendas estão sendo ascendendo a cada dia que passa. E, como hoje o comerciante compra com cautela, vai haver falta, sem dúvida".

#### A GUERRA DA OFERTA

Quando liga o seu rádio se ouve a guerra da oferta. As campanhas têm os títulos mais bombásticos e são enviadas da maneira mais espalhafatosa, cada uma tentando conquistar o cliente.

A Casa Porcino lança o seu "Desafio de Orçamento" e oferece eletrodomésticos, móveis, material de escritório, tudo sem prêmios sobressalentes, "porque não quer beneficiar um ou dois". Ela se baseia no fato dos preços mais baixos, donde haver a economia imediata para qualquer um que comprar.

A SOCIC, "a tal que tem o precinho bom", também na oferta de eletrodomésticos e particularmente de fogões, dá uma panela para quem adquirir um Brasilgás.

A Sertaneja, de Radir Pereira-Luiz Alberto "o mercado do eletrodoméstico" já deu "de graça" muito liquidificador a quem comprou um televisor. Essa firma geralmente campeã de vendas da marca Phillips, recebe benesses diretas do fabricante para oferecer ao cliente e não raro os seus preços são realmente dos mais competitivos da praça.

A "Guerra aos Sorteios" é comandada pela "dobradinha" Big-Lar e Lojas Ideal, do grupo Marcílio Furtado. Lá

eles dão brindes sem sortear e o cliente leva desde liquidificador a panelas, de rádios a bonecas, de despertadores a faqueiros, tudo dependendo do montante da compra.

Há também o "Papai Noel Fora de Época", da Galeria Olímpio, que decanta o princípio de que "contra honestidade não há argumento". E que dita ofertas competitivas que só uma "tomada de preços" pelo cliente vai avaliar.

O "Super Bolão" da Casa Régio é apresentado no rádio através de um "finale" na música "Prá Frente, Brasil", de Miguel Gustavo. Conquanto a má dicção dos cantores provoque vários cacófanos na letra meio fajuta, a promoção está funcionando, porque a Casa Régio é tradicionalmente uma boa vendedora e o seu prêmio para sorteio, no fim do ano, é interessante até demais: um carro.

Agora estas há entre outras o "Feirão da Economia", das Lojas Wacil e a "Segunda Festa do Coração", das lojas Chailita, que inclusive motiva as vendas, na parte visual, com um enorme coração desenhado na "porta-sanfona" da loja. Que, no entanto, só é visto quando a porta é cerrada.



**José da Costa Barreto:**  
"As Lojas Seta não venderam como se esperava."

#### MAS TUDO VAI BEM

Em que pese o mal gosto de algumas campanhas e a guerra da concorrência mal delineada e exportada, as vendas vão de vento em popa. Não apenas quanto aos eletrodomésticos. Em confecções também.

"O ano todo foi muito bom de vendas", diz o sr. Eustáquio Medeiros, da Camisaria União. "Este mês (meados de novembro) já estamos com volume de vendas maior do que no ano passado, na mesma época. E as perspectivas para daqui até o fim de 1971 são as melhores".

A Camisaria União é outra que tem campanha no rádio, intitulada "Compre agora e pague a primeira prestação em janeiro".

Vendendo as roupas com uma primazia sobre outros artigos, essa loja tem também, além de camisas, calças e calçados para homens, uma seção de confecções femininas e outra de cama e mesa.

Eustáquio Medeiros tem uma justificativa para o sucesso das vendas:

"A nova política econômica financeira do Governo está provocando a reestruturação do comércio. Temos, portanto, de nos preparar para a arrancada desenvolvimentista do país, que está aí a olhos vistos".



**Assis Lacerda:**  
"No fim do ano todos compram. Não temos porque fazer propaganda nesta época."



O seu entusiasmo é tanto que ele confessa:

"No próximo ano provavelmente abrirei mais duas lojas, uma na Cidade e outra no Alecrim".

Hoje ele já possui uma em cada um desses bairros.

#### SÓ VENDEU AS COTAS

Para o gerente das Lojas Seta (confeções masculinas) a situação não está como era de desejar. José da Costa Barreto acha que "só agora a coisa está começando a melhorar". Ele acha mesmo que nas duas lojas da organização em Natal o movimento foi fraco, entre setembro e outubro. Diz que só conseguiu vender as cotas determinadas pela matriz do Recife. Mas queria vender mais.

Mesmo assim acho que dezembro vai ser um bom mês de vendas. Além das festas do ciclo natalino, quando todo mundo compra, há as coleções de grau das diversas escolas".

#### AUTOMÓVEIS TAMBÉM

No setor de vendas de automóveis a temporada também está excedendo as expectativas. É o que comprova o sr. José Pinto Freire, da Distribuidora de Automóveis Seridó.

"O trimestre está transcorrendo excelente" — diz ele. "De setembro para cá temos vendido toda a nossa cota de 40 carros mensais e dezembro será sem dúvida um mês em que poderemos exceder este número de unidades".

O sr. José Pinto Freire assinala uma modificação nas vendas: o "fusão" Volkswagen, proporcionalmente, está até vendendo menos que o novo T-L. Conside-



José Pinto:

"O trimestre está excelente para as vendas de automóveis."

rando-se que o "fusão" sempre foi campeão na preferência do comprador, o T-L está "arrastando-o no chinelo". No mês passado, por exemplo, para 25 "fusões" saíram 15 T-Ls, diz ele.

#### MIUDEZAS, COSMÉTICOS, ETC.

Também no ramo dos chamados "artigos miúdos" as vendas em nossa capital estão indo muito bem, neste final de ano. Para mostrar isto tomamos por base a principal casa do ramo, em Natal: as Lojas Brasileiras S. A. (4.400) que ultimamente ampliou as suas instalações numa prova evidente de que com ela os negócios estão em boa fase.

O sub-gerente Olavo Medeiros diz que já a partir do dia 10 de novembro começamos a sentir que as vendas estão superando as do ano passado, nesta época".

Ele se refere ao fato do cliente entrar e tomar contato com a mercadoria exposta, senão visitando uma por uma das trinta e seis seções da loja, mas indo avaliar os preços do que lhe interessa e levando pelo menos alguma coisa.

A famosa "Loja quatro e quatrocentos" tem uma variedade de 5.000 artigos diversos para oferecer ao cliente, tudo com o preço marcado na mercadoria, o que facilita grandemente a compra.

Na nova loja ampliada, com capacidade duplicada, comparada com a anterior, há várias seções novas, como a de discos (antes vendiam apenas saldos) e a lanchonete.

Sendo Olavo Medeiros o que vende mais são artigos de perfumaria, para toucador, para cabelo. Mas no início de Natal as vendas de brinquedos superam muitas outras. Assim como a de enfeites e adereços para decoração natalina.

Sem dúvida, nas "4.400" está o maior sortimento de árvores de Natal, presépios, bolas coloridas e todo aquele mundo colorido que dá mais vivência à intimidade dos lares, no fim do ano.

MARCOSA S/A CONGRATULA-SE COM O RN-ECONÔMICO PELA PASSAGEM DO SEU 2º ANIVERSÁRIO AO TEMPO EM QUE INFORMA SUAS PRINCIPAIS LINHAS DE REVENDA:

- CATERPILLAR - Tratores de esteiras, de pneus, motoniveladoras, carregadeiras de esteiras e de pneus.
- BARBER-GREENE - Equipamentos de pavimentação e britagem.
- MULLER - Equipamentos de compactação e asfalto.
- CESSNA - Aeronaves
- HOUGHES - Helicópteros
- SCANIA - Caminhões, ônibus, motores.
- M W M - Motores diesel.



**MARCOSA S.A.**

TRAVESSA DAS DONZELAS, 311 - FONE: 27-29.





# A NOVA EDUCAÇÃO

DALTON MELO DE ANDRADE

(Exclusivo para RN-Econômico)

Estamos vivendo um Brasil novo em Educação, como destarte, estamos vivendo um Brasil novo em tudo o mais.

Nunca na História de nossa Pátria, se investiu (esse é hoje o termo correto) tanto em Educação como atualmente.

Estatísticas levantadas pelo IPEA demonstram que, de 1963 a 1967, aumentamos nossa aplicação em Educação de 2,1% do PIB naquele ano, para 3,5% em 1967 — praticamente dobrando essa aplicação em apenas quatro (4) anos.

Isso colocou o Brasil entre os países que mais aplicam em Educação. "A URSS, em 1966, gastou 7,2% do PIB em Educação; os EUA, 6,5%; o Japão, 5,8%; e a França, 4,8%, enquanto a Argentina consumiu 3,3% e o México 2,1% no mesmo ano", conforme comentou o Ministro Jarbas Passarinho em "Mundo Econômico", vol. IV, n.º 5.

Segundo o Plano Trienal 1968-1970, empregaremos em Educação 4,8% do PIB, o que colocaria o Brasil em posição de destaque no Mundo.

Como se depreende, somente após 1964 reconheceu o Brasil que era necessário investir em Educação, para alcançar o seu pleno desenvolvimento. E desde então, tem sido esta a política adotada.

As matrículas nos vários níveis, em 1966 (IBGE), situavam-se da seguinte forma:

Primário .....	10.695.391
Médio .....	2.483.212
Superior .....	180.109

Em 1969, já se notava modificação bastante sensível nesse quadro (IBGE):

Primário .....	12.780.000
Médio .....	3.640.000
Superior .....	320.000

As metas estabelecidas pelo Governo Federal, para 1973, são as seguintes: (IPEA)

Primário .....	16.440.000
Médio .....	6.090.000
Superior .....	580.000

Será, realmente, um marcante salto para a solução de nossa problemática educacional, em termos de números.

No entanto, é necessário salientar, não houve preocupação apenas quanto ao maior número de atendidos pelo sistema.

Desejando realmente contribuir para o desenvolvimento do País — o que beneficiará a todos — preocupava-se ainda o Governo na "qualidade" do ensino.

A resposta a essa preocupação foi dada pelas legislações das reformas "Universitária" e do "Ensino Fundamental".

As inovações introduzidas com a atualização do ensino em todos os níveis e sua direção às necessidades sócio-econômicas do País, e consequentemente ao indivíduo, e exigência gradativa da melhor

qualificação e profissionalização do professor, comprovam a preocupação oficial com a "qualidade".

Assim, atingindo os dois pontos principais que estrangulavam o crescimento do sistema, o "quantitativo" e o "qualitativo", está o País agora no rumo certo para cumprir a exigência constitucional de oferecer educação a todos.

Nesse esforço, os Estados somam o todo, e nenhum deles pode se isolar.

Procura o nosso Estado, seguindo o exemplo emanado do Governo Federal, incentivar também essa nova dinâmica no nosso sistema educacional.

Apesar das dificuldades em recursos humanos e financeiros, vem evoluindo positivamente a matrícula nos vários níveis de ensino, conforme quadros abaixo:

## RIO GRANDE DO NORTE

### SECRETARIA DE ESTADO DE EDUCAÇÃO E CULTURA

#### Assessoria Setorial de Planejamento

#### QUADRO DEMONSTRATIVO DA MATRÍCULA INICIAL DO ENSINO MÉDIO

1966 a 1971

ANOS	MATRÍCULA INICIAL				
	Dependência Administrativa				
	TOTAL	Federal	Estadual	Municipal	Particular
1966	22.901	1.163	10.863	1.961	8.914
1967	28.225	1.684	13.915	2.202	10.424
1968	31.910	1.779	15.207	3.304	11.620
1969	32.867	1.838	15.365	3.197	12.467
1970	37.265	2.748	17.399	3.276	13.842
1971 (*)	40.681	2.801	20.023	5.069	12.788

FONTE: — Assessoria Setorial de Planejamento — SEEC

NOTA (\*) — Os dados referentes ao ano de 1971 estão sujeitos a modificações.

#### QUADRO DEMONSTRATIVO DA MATRÍCULA INICIAL DO ENSINO PRIMÁRIO COMUM

1966 a 1971

ANOS	MATRÍCULA INICIAL				
	Dependência Administrativa				
	TOTAL	Federal	Estadual	Municipal	Particular
1966	171.765	776	102.547	52.946	15.496
1967	192.177	1.070	111.387	67.624	17.241
1968	200.821	1.854	114.154	85.565	17.189
1969	213.871	1.398	116.835	76.615	19.023
1970	222.939	1.040	118.339	62.479	17.995
1971 (*)	235.628	1.872	122.889	91.332	19.535

FONTE: — Fichas Ensino Médio — ASP/SEEC

NOTA (\*) — Os dados referentes ao ano de 1971 estão sujeitos a modificações.



Infelizmente, porém, não tem sido essa evolução suficiente para atender à demanda na faixa etária respectiva (7 a 14 anos), encontrando-se fora da escola cerca de 35% da clientela, o que nos leva agora a tomar medidas intensificadoras à solução do problema.

Destaca-se como prioridade máxima o total aproveitamento de toda a capacidade da rede física existente, não permitindo a ociosidade, seja na rede pública, seja na particular, o estudo dos meios para esse integral aproveitamento encontrando-se em fase de conclusão.

Caminha, igualmente, a adequação gradativa do sistema à nova estrutura criada pela legislação federal, aumentando para oito (8) anos o período de escolarização, a o mesmo tempo em que torna o ensino profissionalizante, atendendo à realidade econômica nacional, em busca do desenvolvimento.

Para atender às novas necessidades e exigências do novo ensino, imprescindível à alta qualificação dos professores, por isso mesmo estabelecida na nova legislação.

É essa outra preocupação de nosso Estado, e os passos essenciais para atingir esse objetivo já foram dados através de (1) o novo quadro de vencimentos do

Magistério, que procura incentivar a qualificação constante do nosso professor pela sua promoção automática, e (2) pela oferta, aos professores já servindo ao sistema, de cursos que lhes permitam atingir a qualificação ideal, ao lado da não permissibilidade de concurso, a quem não possui a qualificação mínima obrigatória.

Também medidas atinentes a combater o grave problema da evasão e da re-

petência têm sido adotadas e estão sendo intensificadas. Os períodos escolares estão sendo adaptados à safra e plantio, o que diminuirá a evasão nos campos. O sistema de avaliação foi modernizado, usando o método conceitual, com recuperação mensal e anual dos alunos com insuficiência. Nova dinâmica no Curso Primário, especialmente no início, com melhor qualificação dos professores, vem sendo adotada.

Esta, a nova situação e as novas perspectivas da Educação em nosso País e em nosso Estado, procurando levar a nossa juventude, a nossa criança, hoje 53% da nossa população, pelo caminho certo ao destino certo do nosso progresso, da nossa felicidade, de uma vida melhor e mais útil para cada um e para nossa Pátria.

## O QUE O PRORURAL VAI FAZER PELO RN

Apesar do amplo desenvolvimento industrial das duas últimas décadas, que tem no eletrodoméstico e indústria mais qualificada, o Brasil continua a ser um país agrícola.

Da agricultura depende a maior parte dos brasileiros, trabalhando entre e sob dificuldades ainda insolúveis no presente, até agora, sem assistência previdenciária que lhes dê garantia e estímulo.

Mas, se até agora perduram certas desvantagens, o ano de 1972 marcará o início de caminhos promissores, por onde o homem do campo marchará em busca de sua realização. O Governo Federal manda plantar, prometendo garantias. E, desta vez, não só o empenho da comora do produto colhido e a oferta de crédito. Também a assistência à saúde do trabalhador rural e seus dependentes, o amparo na velhice e na invalidez. Tornar o agricultor integrante do quadro de beneficiários da Previdência Social brasileira.

A instituição do PRORURAL — Programa de Assistência ao Trabalhador Rural — veio possibilitar a execução desse plano há muito esperado. Por isso há quem diga: "Plante! O Governo garante o seu produto e o seu esforço sobre a terra".

### DA LEI A EXECUÇÃO

O PRORURAL foi criado no dia 25 de maio de 1970, pela lei complementar n.º 11. Esta mesma lei incumbiu o FUNRURAL — Fundo de Assistência ao Trabalhador Rural —, diretamente subordinado ao MTPS, de executá-lo, contando, para isso, com a colaboração de outros órgãos e dos Governos Estaduais.

Nesse sentido, o governador Cortez Pereira, através do comunicado n.º 5, concedeu atribuições ao secretário da Administração, Joanilson de Paula Rêgo, e ao chefe da Casa Militar, major Edmilson Holanda, sob a supervisão da secre-

taria de Planejamento, para levar ao homem do campo a legislação que os beneficiará.

Segundo o secretário da Administração, "o professor Cortez Pereira, como homem que nasceu no campo e que conhece detalhadamente os problemas do trabalhador rural, tomou a iniciativa de cooperar com o FUNRURAL na execução desse programa". E estabeleceu uma comissão para coordenar esses serviços, integrada pelos secretários Marcos Cesar Formiga Ramos, Joanilson de Paula Rêgo, o presidente da COFAN e o chefe da Casa Militar.

### OS BENEFÍCIOS

Somente depois de regulamentada a Lei complementar que o criou, é que o PRORURAL poderá partir para a execução de seu esquema. Por enquanto, estão sendo preparados os meios, mas já se conhece os tipos de assistência que serão prestadas.

A aposentadoria por velhice assegurará aos trabalhadores, de 65 anos de idade em diante, uma prestação mensal equivalente a 50% do maior salário mínimo do país e serão devidas a partir de janeiro do próximo ano.

Compreende ainda a assistência do PRORURAL auxílio funeral, serviço de saúde completo e serviço social, serviços esses que serão extensivos aos dependentes do trabalhador agrícola.

### ESQUEMA DE AÇÃO

Já foram realizadas duas reuniões preliminares da comissão coordenadora, que contaram com as presenças dos dirigentes do FUNRURAL, no Rio Grande do Norte, srs. Mussoline Fernandes e Paulo César. E nelas foi estabelecido o esquema de ação, a ser utilizado no próximo ano.



O Governador Cortez Pereira acredita que 30 mil trabalhadores rurais com mais de 65 anos receberam os benefícios do Pro rural no RN.

O Governo do Estado prestará, gratuitamente — conforme declarou o sr. Joanilson de Paula Rêgo — os serviços indispensáveis para estudar, no que diz respeito à documentação, a melhor maneira de obtê-la sem qualquer custo, ou pelo menos por menor custo, ao homem do campo que merecer os benefícios.

Foi proposto um esquema de funcionamento do projeto através do aproveitamento das Casas do Agricultor e dos entrepostos da COFAN. Desse modo, todo o Estado será coberto por funcionários treinados para esse tipo de trabalho.

### REFLEXOS NA ECONOMIA

Poderão também ser mobilizadas a favor do PRORURAL outras instituições e organismos governamentais, como Cáritas, ANCAR e coletorias. Os promotores de justiça, por sua vez, estão se preparando para integrarem o esquema.

Embora não se possa apresentar ainda números exatos, segundo cálculos dos assessores do FUNRURAL, com base em projeções estatísticas, cerca de 18 mil serão os beneficiados pelo PRORURAL em 1972.

Isso significará um aumento do poder de compra do trabalhador básico de uma economia bastante dependente do setor primário e uma injeção nas finanças do Estado da ordem de quase 2 mil cruzeiros mensais.



## BOLSA DE VALORES

MANOEL  
LEAO  
FILHO



O Brasil cresce no panorama mundial. E se ainda nem temos, começamos também a ditar condições.

O Governo traça a política de desenvolvimento e o faz com o objetivo comum de todos — fazer deste País um grande Estado, deixando de apenas consumir para passar a produzir, vender, exportar, comerciar com o mundo todo.

Na busca dos endereços do futuro, um dos instrumentos de realce no processo de desenvolvimento nacional tem sido o mercado de capitais. Através de sua estrutura e de sua dinâmica, o Governo vem estimulando a vitalização dos recursos privados de poupança, os quais durante tanto tempo estiveram paralisados, medrosos, com o receio do movimento pelo temor de perder.

No Nordeste isso era mais acentuado. A princípio as gentes destas planícies, desconfiadas por natureza, viam com ceticismo a compra e venda de papéis, sem crer neles e mergulhada nas dúvidas de quem sempre viveu atufado no dédalo invadeável de esperanças que se esgarçavam de ano para ano e se diluíam numa realidade incharacterística do Brasil de amanhã. E perdas em si mesmas assistiam o tempo fruir, dentro do qual ganhavam apenas o campeonato nacional de explosão demográfica, sem disciplina, que chegou à casa dos 3% anuais, índice mais elevado ao menos dentro do território nacional.

Sob o atual processo político, onde cada um se ajusta ao sistema, colimando pontos de vista comuns, o Nordeste descobriu o mercado de capitais e começa a exercitar-se no enxadrismo da aplicação dos recursos financeiros, onde a planificação, a paciência, a cautela e a segurança dos lances são condições de vitória.

Descobriu o Nordeste a Bolsa de Valores, assimilou com rapidez as lições dos doutos da ciência e arte dos investimentos, passando as economias e poupanças privadas a contribuir com suas parcelas no arrimo dos negócios que ajudam a fazer crescer o Brasil, produzindo lucros e tornando-as rentáveis.

É agradável ver a mocidade de hoje, sem perder sentido nos encantos da vida, viver época diferente, conscientizada pela realidade brasileira. E é surpreendente vê-la entusiasmar-se no verdor de seus 18 e 20 anos e discutir cotações de papéis, calcular P/L, falar em rentabilidade,

de, analisar balanços. Já se familiarizaram tanto com esses assuntos que vão deixando na poeira da distância os circunspectos senhores da geração de ontem que davam aos negócios um ar de mistério.

Petrobrás, Vale do Rio Doce, Acesita, Banco do Brasil, Siderúrgica Nacional, Guararapes, Banco do Nordeste, Pirelli, Banco da Amazônia, Soricdem e um elenco de outras entidades e empresas fazem parte obrigatória do cardápio diário dos que passaram a identificar-se, como o americano do norte, na conceitualização de que "o negócio é negociar".

Bolsas de Valores em todos os Estados e as Corretoras a elas filiadas, os Bancos de Investimentos e as entidades financeiras constituem motores de propulsão, somando esforço na escala do desenvolvimento.

Aqui no nosso Rio Grande do Norte também há uma Bolsa de Valores que é modelo entre as suas congêneres. E embora seamos ainda retraídos e cautelosos, pois nela nem sempre chega a haver o clássico "pregão", seus resultados mensais são crescentes e o total de suas operações vai bastante alto. No volume desses negócios a gente vê que as preferências também são acentuadas pelos papéis das empresas do Governo. Aí vem se concentrando as mais substanciais operações. É que eles rendem mais, distribuem maiores bonificações, dividendo mais substanciais. E sobretudo é sensível a diferença que vai do valor nominal deles ao valor de suas cotações oficiais no mercado.

Porém, as empresas privadas vêm oferecendo rentabilidade estimulante, pois a pouco e pouco vão distribuindo remuneração cada vez mais acentuada sobre o capital que as ações representam. Certamente interessa a todos vê-las crescer e subir, senão a nível de empresas governamentais, ao menos a limites que delas se aproximem.

Bolsa de Valores e mercado de capitais não mais constituem assunto privativo de profissionais ou de iniciados. É atração que vai galvanizando as atenções do grande público, despertando confiança e interesse crescentes, de momento que é sabido que o Governo se mantém atento a tudo que se passa nesse setor, conhecendo ao detalhe e com minúcias tudo que ali se desenrola e ocorre.

Mercado de Ações empolga, estimula, convide. E quem deseja lucrar com segurança, aplicando bem suas economias, sabe que nele não deve haver pressa. Derestímulos pelas oscilações eventuais e naturais, nem preocupação de retribuição a curto prazo. O racional e o lógico devem sobrepujar o ímpeto especulativo, onde os riscos sem cálculo podem levar a frustrações e retraimento evitáveis.

Não faz muitos dias sentiu-se nos Bolsas de Valores os efeitos da baixa de papéis, inclusive os que são considerados nobres. Mas os técnicos e especia-

listas não receiam afirmar que esse momento que traz um certo marasmo não passa de prova de força do mercado de capitais. É por oportuno que citamos a declaração que fez Paulo Cesar Brito — Diretor da Distribuidora Nacional Brasileira —, em entrevista ao "Domingo Ilustrado", afirmando que "nelos estudos de nossos analistas, a tendência de baixa está quase no fim e já começa a se manifestar a estabilização e consequente recuperação da Bolsa".

É natural o receio e uma certa insegurança, pela falta de vivência em mercado de capitais, cujo interesse só despertou para o grande público faz pouco.

Mas, confiamos em nós mesmos e acreditamos no Brasil. E o entusiasmo em Bolsas de Valores, mesmo com o refluir das últimas semanas, marca a justa medida da certeza de que nosso destino está traçado no mundo dos negócios. Seu parâmetro definidor chama-se sucesso.

**JOSE VASCONCELOS ROCHA**  
**Advogado**

DIREITO  
TRABALHISTA  
E COMERCIAL

Rua João Pessoa, 198 — Ed. Canaçu  
Fone 2325 — 3º andar Sala 308

**"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



**J. IRINALDO & CIA. VEÍC**



Este ano,  
pelo menos quinhentos  
mossoroenses  
estão muito satisfeitos  
com J. IRINALDO

São os quinhentos proprietários de veículos de todas as marcas que os adquiriram a J. IRINALDO. Quem vende assim é porque oferece melhores condições. J. IRINALDO tem uma tradição de 12 anos no mercado de automóveis o que lhe dá uma liderança em toda a região. J. IRINALDO vende, para pagamento em até 24 meses. Não é à toa que J. IRINALDO é o maior vendedor de veículos auto-motores da região

**J. IRINALDO & Cia,**

rua Coronel Gurgel, 460/4 MOSSORÓ-RN

**Chegou a hora  
de implantar  
o desenvolvimento.  
Isso é com IMPLANTA.**

Os primeiros passos já estão dados. COIRG e NATÉCIA deixaram de ser simples projetos. A IMPLANTA participa deste esforço que é de todo o Rio Grande do Norte.

**IMPLANTA** Organização  
Implantadora de Indústrias Ltda

Av. Deodoro, 696 A - Fone 2706

UMA ALEGRIA VISITAR  
UM PRAZER COMPRAR  
UMA SATISFAÇÃO ECONOMIZAR



**A. SUASSUNA**

Agora no Coração da Cidade  
- Princesa Isabel, 586



# O estádio vem mesmo

## NOSSO FUTEBOL

### ESTÁ SALVO ?



O estádio Castelo Branco pode não ser a salvação para o futebol do RN. Mas colocará Natal entre as cidades mais bem servidas de praça de esportes.

Quinze horas e vinte e cinco minutos do domingo, dia 24 de maio de 1972. O Estádio Municipal de Lagoa Nova totalmente lotado, prepara-se para sua festa de inauguração. Um locutor visivelmente nervoso e com a voz bastante trêmula, diz entusiasmado através do microfone:

Aí está o colosso de Lagoa Nova. Um sonho transformado em realidade e peio qual o Rio Grande do Norte tanto esperou. Gente, ele está aí! Preparem-se para viver o maior momento do esporte potiguar, a redenção do nosso futebol e a nossa afirmação diante do cenário esportivo de todo o país.

Nas arquibancadas é só festa. Milhares de bandeiras abecedistas, americanas, alacrinenses, brasileiras e do Estado, dão um colorido jamais visto em Natal. Balões já começaram a subir e foguetes há muito que espocam no ar. Faixas de agradecimentos já são erguidas por torcedores mais exaltados e uma chuva de papel picado já começa a ser ensaiada pelo lado das arquibancadas, onde coloca-se a fiel frasqueira abecedista.

#### COMEÇO DE FESTA

Sentado na sua cabine com ar condicionado, sistema de acústica excelente, visão panorâmica de todo o estádio, o mesmo locutor do início, passa as mãos pelos cabelos, olha o relógio eletrônico do placar e diante do microfone, continua transmitindo os mínimos detalhes que antecedem a "grande festa". De repente o eco da sua voz misturada a de milha-

res de torcedores toma conta do estádio, ele salta e grita: "Lá vem as seleções", que inflama-se — parecendo "inchar" — e em seguida começam as manifestações de saudações às seleções do Brasil e do Rio Grande do Norte, que dão os primeiros passos em direção ao gramado.

A guerra já começou e é impossível alguém se entender nas arquibancadas a não ser na base de gritos. Bandeiras e faixas estão tremulantes, papel picado em quantidade banha as arquibancadas espalhando-se sobre os torcedores, foguetes, e balões sobem no ar empoirado de confetes e serpentinas. É realmente o que o locutor quase em delírios diz repetidamente: "estamos presenciando a maior festa já vista em todo o Rio Grande do Norte, estamos presenciando

O locutor já bastante exaltado e com a voz rouca, toma um copo d'água e volta a falar: "Gente! Agora vamos ver o ponto alto das festividades de inauguração do colosso de Lagoa Nova. Vem aí as autoridades responsáveis pela construção desta obra, façamos o mesmo carnaval que fizemos há pouco tempo quando da entrada das seleções, eles merecem, torcedores! São os grandes responsáveis pela alegria que ora estamos vivendo".

Novamente o estádio explode e de baixo de muita vibração, entram em campo com passos lentos e com rápidos acenos para a multidão em delírio, o Governador Cortez Pereira, o Prefeito Ubiratan Galvão, o Sr. João Havelange — Presidente da CBD; João Cláudio Machado — Presidente da FND —, além de vá-

rias outras autoridades convidadas especialmente para a inauguração do Estádio Municipal de Lagoa Nova. As autoridades agora cumprimentam as duas seleções perfiladas no gramado e em seguida colocam-se também em posição de sentido, para o início das solenidades.

#### INÍCIO DO JOGO

Após o hasteamento das Bandeiras do Brasil, do Rio Grande do Norte e de Natal, canto do hino Nacional por todas as pessoas presentes ao estádio e rápidos discursos por algumas autoridades foi retirada a bandeira Nacional que cobria uma placa na qual estava gravada a data de construção e inauguração da obra, assim como o nome das autoridades e órgão públicos responsáveis pela edificação do Estádio Municipal de Lagoa Nova. Estavam encerradas as solenidades de inauguração e agora ia começa a festa do povo, o jogo entre as duas seleções.

O locutor levanta-se mais uma vez, acende um cigarro e diz: "Atenção Rio Grande do Norte! Vai começar o jogo do ano. A seleção brasileira jogará de Felix; Carlos Alberto, Brito, Luís Carlos e Marcos Antônio; Clodoaldo e Gerson; Jairzinho, Paulo César, Tostão e Rivelino. A seleção norte-rio-grandense sairá de: Erivan; Preta, Edson, Josemá e Duda; William e Gobat; Ivo, Alberi, Petinha e Josenildo. Capitães das equipes se confraternizam no centro do gramado, o juiz olha seu cronômetro, vai apitar atenção! Começou o jogo... desce Alberi





O prefeito Ubiratan Galvão é um homem decidido. Ele concluirá mesmo o estádio nos primeiros meses de 1972.



Os times natalenses vivem em crise. A grande esperança é a inauguração do estádio. Esperança só para os grandes.



O Juvenal Lamartine fechará? E onde serão realizados os jogos entre os pequenos times?

pela esquerda, lançou espetacularmente prá Petinha, vibra a torcida norte-riograndense, desce a seleção brasileira num contra-ataque perigoso, o canhotirha de ouro entrega a bola a Paulo César, espetacular a passagem do crioulo sobre Gobat...

A torcida nas arquibancadas continua vibrante. Já estamos aos 25 minutos do segundo tempo e um gol de Tostão feito aos 44 minutos do primeiro tempo, não parece apagar o ânimo da nossa torcida que permanece firme torcendo pela seleção potiguar. O tempo vai passando. 30, 35, 40 minutos e continua a mesma festa pelas arquibancadas. O locutor já rouco continua transmitindo a partida: já nos seus minutos finais: "ainda há tempo prá muito, vamos incentivar mais ainda a nossa seleção que o gôl sairá. Lá vai Alberi, Lançamento primoroso prá Petinha, passou por Brito, por Luís Carlos, chutou, espalmou Félix, sobrou prá Alberi, vai marcar é GOOLLLLL do Rio Grande do Norte. Alberi de maneira sensacional torcida norte-riograndense".

Outra vez explode o estádio, milhares de bandeiras tremulam nas mãos de torcedores eufóricos. Mais uma vibração acontece ao juiz trilar o apito e dar por encerrada a partida. O locutor com uma euforia impressionante está dizendo: "começamos bem a caminhada em busca da redenção do nosso futebol". Aí está a força do nosso futebol, impulsionado pela grandeza do nosso estádio". Jogadores se abraçaram e após os cumprimentos habituais se deslocaram para os luxuosos banheiros existentes nas dependências internas do estádio.

#### OS PROBLEMAS ?

O jogo acabou, o locutor parou, o estádio voltou a solidão de antes. Jogadores se foram, torcedores também, o "colosso está óco. E agora, doutor? A redenção do nosso futebol, tão badalada pelo locutor, será que vai chegar mesmo, ou voltaremos a passar as mesmas crises sempre existentes no futebol potiguar? As despesas triplicaram diante da mudança de um estádio pequeno, modesto como era o Juvenal Lamartine, para a pomposidade do Estádio Municipal de Lagoa Nova.

Dos oito funcionários (os únicos) que trabalhavam no Juvenal Lamartine, igual número de pessoas o "colosso" precisa somente para diariamente tratar de sua grama, carinhosamente chamada de tapete. A folha de pagamento de todas as despesas que no Juvenal Lamartine não ultrapassavam os 2 mil e 500 cruzeiros por mês, no novo estádio terá que ser aumentada sensivelmente. Agora não serão mais oito funcionários responsáveis por todo o trabalho, quer seja de burocratização ou até mesmo de limpeza, mais sim de centena de trabalhadores dado a grandiosidade da obra.

O estádio veio com toda sua pompa e grandiosidade, mas o velho Juvenal Lamartine, terá que ficar para pagar os erros de um futebol mal estruturado. Um jogo entre Ferroviário e Atlético que no dia 15 de setembro de 1970 rendeu apenas a importância de 125.00 cruzeiros, o que não paga nem a taxa de energia gasta por noite no novo estádio, não poderá render mais no "colosso" da Lagoa e nem tão pouco se chegar a pensar em realização nesta nova praça de futebol. Os jogos conhecidos como "feijão com arroz" do nosso futebol, não podem deixar de ser realizados e para isto o Juvenal Lamartine terá que ainda existir.

Espera-se então que venha uma mudança, não só de acomodações através da nova praça de esportes, como principalmente uma mudança de bases e uma infra-estrutura satisfatória para realmente aparecer a redenção do futebol potiguar. A mentalidade dos dirigentes do nosso futebol terá que mudar, pois a conclusão do estádio se é importante, não parece tanto. Afinal de contas, ele não virá para ensinar ninguém a jogar futebol, mas sim através da sua administração e funcionamento, é que ocorrerá a "redenção do futebol potiguar", já bastante badalada tanto pelos locutores como principalmente por todos os desportistas norte-riograndenses.



# RN - dois anos depois

Estamos entregando a Você, assinante - com algum atraso, é bem verdade - uma verdadeira super-revista, à qual demos o título de RN-ANO 2, pois marca a passagem do segundo aniversário de circulação de RN-ECONOMICO. É uma revista com um volume de 160 páginas; muito, para quem há dois anos apenas surgia com 16 páginas e muita força de vontade.

Nesses dois anos, pelo menos em termos de número de páginas, crescemos dez vezes mais, como crescemos em número de assinantes, em qualidade de material gráfico, em técnica redacional. Crescimento que foi fruto, principalmente, do apoio, do incentivo e da confiança de todos aqueles que, como nós, acreditam no futuro do Rio Grande do Norte.

Foi um esforço muito grande. Esforço que nos obriga, até mesmo por conta de nossas deficiências técnicas e materiais, a englobar num só número as edições de dois meses: novembro e dezembro. Isto sem nenhum prejuízo para os assinantes e leitores que, ao invés das 48 páginas que oferecemos nas nossas edições mensais, terão quase quatro vezes mais páginas de notícias e reportagens econômicas.

Você, assinante, por seu turno, será o menos prejudicado: o preço de capa desta edição especial é de dez cruzeiros, ou seja, um terço do preço de uma assinatura anual.

Temos que reconhecer que fomos muito além das possibilidades materiais e humanas do nosso meio. Passamos três meses trabalhando nesta edição especial de RN-ECONOMICO. Mobilizamos uma equipe de quase cem pessoas: repórteres levantando os assuntos pautados, entrevistando empresários, técnicos, profissionais liberais, estudantes, políticos, colhendo as informações que se seguem; redatores procurando a melhor forma jornalística de apresentar esses assuntos; a editoria dispondo os assuntos por páginas e ordem de importância; os contatos comerciais visitando os nossos anunciantes (veja o resultado do trabalho deles na página 156); os redatores publicitários elaborando os textos dos anúncios; os desenhistas preparando os lay outs e a arte final; os diagramadores paginando as reportagens; os operários gráficos fazendo as filmagens dos textos paginados, transpondo os filmes para as chapas de zinco, imprimindo a revista em papel couchê, intercalando-a e confeccionando-a, para que agora ela lhe chegue às mãos. Todo esse pessoal, sob nossa supervisão direta, trabalhou dias e madrugadas, centenas de horas extras, sem o menor desprazer.

Enfim, eis o nosso RN-ANO 2, ingressando confiante no terceiro ano de circulação ininterrupta, prestando ao homem de empresa do Rio Grande do Norte o serviço informativo que o atualiza e o leva a acreditar sempre mais no desenvolvimento do Estado.

Estamos certos que nossa missão vai sendo cumprida; que a imagem positiva que lançamos do Rio Grande do Norte, aqui e lá fora, repercute e atrai novas realizações, novos investimentos, novos créditos de fé na capacidade empreendedora do nosso homem.

Marcos Aurélio de Sá  
Marcelo Fernandes de Oliveira  
Cassiano Arruda Câmara



# PESCA: GUERRA, NÃO BOA-VIZINHANÇA, SIM

A pesca é para o Rio Grande do Norte uma excelente fonte econômica e dela depende grande parte da população litorânea do Estado. Entretanto, até agora tem sido controlada por empresas de Estados vizinhos que, bem sucedidas em seus empreendimentos, de certa forma impedem o surgimento de empreendimentos semelhantes por parte de pescadores, pequenos ou médios industriais — os homens que lidam com o nosso mar.

Como produto de exportação, a lagosta se sobressai entre todos os pescados da costa norte-rio-grandense. E é a lagosta o produto mais visado pelas empresas que aqui vêm se instalar. Em vista disso são os pequenos "armadores" os mais sacrificados, conforme as declarações do idealizador da FRINAPE — a nossa primeira empresa de pesca, em fase de implantação — em reportagem publicada na edição de setembro de RN-ECONÔMICO.

Quase 50 por cento da produção nacional de cauda de lagosta, exportada para os Estados Unidos e Europa, é originária do Rio Grande do Norte. Mas, em qual estatística o RN figura como exportador? Os pequenos lagosteiros se sentem prejudicados porque as empresas de fora compram o crustáceo aqui, por Cr\$ 14,00 o quilo e o exportam por Cr\$ 45,00. Dêsse modo todo o lucro fica retido noutros Estados. Os empresários, porém, dizem que não.

## "INVESTIMOS NA TERRA"

Procuramos os diretores das companhias pernambucanas e eles se recusaram a dar maiores informações orais, prometendo responder por escrito as nossas perguntas, o que não foi cumprido até a data em que fechávamos a presente edição.

Numa prova de que todas as companhias de fora, aqui atuantes, se relacionam muito bem, Norte Pesca S/A e a Pesca Alto Mar credenciaram o diretor da primeira para falar em nome das duas. E este ainda prometeu oferecer dados de uma outra empresa paraibana que está se instalando.

Apesar de não terem feito as suas "declarações autorizadas", os empresários contestam os "armadores" e insistem em dizer que não existe guerra entre vizinhos. "Isto aqui também é Brasil e nós somos brasileiros" — afirmam.

Os homens que controlam a nossa pesca — e, principalmente, a nossa lagosta — alegam os grandes investimentos que estão fazendo no Estado, adquirindo prédios, abrindo novas oportunidades de emprego, embora só a Pesca Alto Mar beneficie o produto em Natal.

Ressaltam, ainda, a assistência total concedida ao pescador. "Muitos deles adquiriram até carros e se outros vivem na pobreza é porque não podemos mudar a mentalidade dessa gente assim, de repente".

## DE LÁ P'RA CÁ

Pela aplicação de capital em imóveis, emprégos, financiamentos de barcos, rédes e covos a pescadores, os empresários de fora se acham "incentivadores do progresso do Estado", injustamente criticados por quem lhes recebe os benefícios. E mais: semanalmente mais de um milhão de cruzeiros é enviado só do Recife para Natal onde circula no comércio.

O Governo do Estado é também acusado de não compreender essas empresas e de considerá-las estrangeiras. Porque somos de outro Estado — disse um diretor — não somos olhados com bons olhos pelo Governo, que nos fecha todas as portas. Citou, inclusive, uma vez que desejou conversar com determinado secretário, num dia de audiência pública, e não foi recebido.

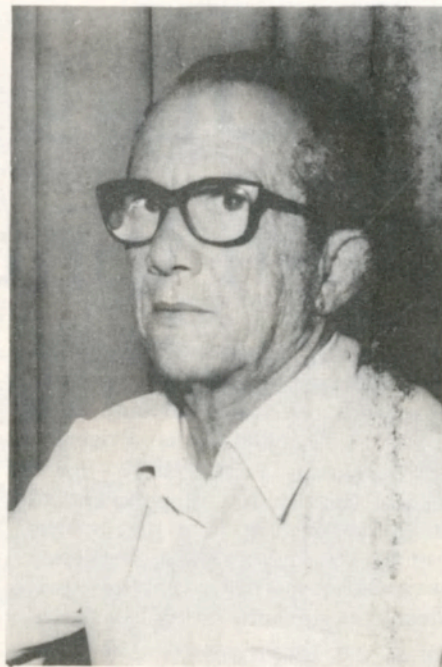
## ASSISTÊNCIA DA SUDEPE

A responsabilidade da SUDEPE é incrementar a pesca a empresas legalmente constituídas de qualquer Estado. Assim, as delegacias de Pernambuco, Bahia e Paraíba têm feito financiamentos a diversas companhias que operam no Rio Grande do Norte. A delegacia local, sob a direção do sr. José Olímpio do Nascimento vem atuando mais juntamente aos pescadores. Já financiou mais de 50 motores, estimados em Cr\$ 500 mil, e três barcos, no valor total de Cr\$ 800 mil. Os maiores financiamentos, até agora, se destinam à lagosta e foram feitos em prazos de quatro a cinco anos.

A SUDEPE só interfere quando a preservação das espécies marinhas estão ameaçadas, como no caso que agora está se verificando no litoral norte do Estado. Empresas cearenses estão capturando lagosta com "caçoeiras", quando o sistema que vem sendo adotado é o de "covos". A "caçoeira" é vista como prejudicial por se tratar de uma rede muito fina e não deixa passar as lagostinhas (já que as ovas nem dos "covos" escapam). Mas a SUDEPE está estudando o processo. Só depois opinará.

## CONVÊNIO

As possibilidades pesqueiras do RN são amplas. Há uma grande variedade de espécies, principalmente entre 80 e 200 milhas de mar. No sentido de apro-



José Olímpio:

"Quase 50% da lagosta nacional exportada para os EUA são originários do RN."

veitar essas possibilidades, a SUDEPE firmou um convênio com a Universidade Federal do Rio Grande do Norte para a realização de um estudo sobre o cultivo intensivo do gênero "mugil", peixes estuarinos e bio-estatística dos desembarques. O estudo ficará a cargo do Instituto de Biologia Marinha e para tanto já foram construídos cinco tanques à margem direita do Potengi com vistas ao cultivo da tanha.

Por solicitação do governador Cortez Pereira a Superintendência da SUDEPE, esteve no Rio Grande do Norte um técnico da FAO, que verificou as possibilidades de industrialização do "peixe-voador". Depois de visitar praias apresentou um relatório em que mostrou a viabilidade da industrialização, sugerindo:

1) Realização de um ensaio tecnológico, em laboratório, para a racionalização científica da preparação do salgado seco.

2) Esses ensaios, inicialmente, devem ser relacionados com o "voador" e o "cação". Devem participar a Universidade, nos estudos laboratoriais, e a SUDEPE, no contato com os pescadores e fornecimento do material.

## AFFIRMAÇÕES VALIDAS

Sobre lagosta — declara o sr. José Olímpio — não está sendo feito nenhum estudo porque não a estamos industrializando. Antes enviamos para o exterior, via Recife.

Quanto a entrevista concedida a RNE pelo sr. Abelardo Bezerra de Melo, o delegado da SUDEPE acha "válidas as afirmações relacionadas com a estatística da exportação". Mas, quanto ao monopólio da lagosta por companhias de outros Estados, o sr. José Olímpio nada quis dizer, alegando que "todas as firmas paraibanas, pernambucanas e cearenses mantêm as melhores relações com o órgão": a Norte-Sul S A, a Norte Pesca, a Pesca Alto Mar, a Cemaui e agora a primeira empresa do Estado, a FRINAPE.



# Duas voltas ao mundo em trinta dias de plástico

A PLANOSA é uma empresa que se consolida como uma das maiores do Rio Grande do Norte. Partindo desta afirmativa é que os seus dirigentes Cyro Cavalcanti (Presidente) e Pedro William Cavalcanti (Superintendente) adquiriram moderna maquinaria, novo sistema de impressão, ampliando suas instalações e dentro em breve promoverão o aumento de capital da ordem de Cr\$ 1.500.000,00.

Se a produção mensal de Plásticos do Nordeste S/A (PLANOSA) percorresse o mundo, os sacos de plásticos,

partindo do Rio Grande do Norte circundariam duas vezes a Terra, ou seja dois equadores de plástico em trinta dias de trabalho.

## MODERNIZAÇÃO

A PLANOSA está agora adquirindo novas máquinas japonesas "Ataka & Co. Ltd.", de solda e corte de sacos. A grande vantagem dessas máquinas é que a solda é mais eficiente e segura.

Também terá um novo sistema de impressão pelo processo de rotogravura. Este processo oferece resistência absoluta da tinta ao polietileno.



A PLANOSA atende uma grande faixa industrial na confecção de garrafas e de sacos plásticos

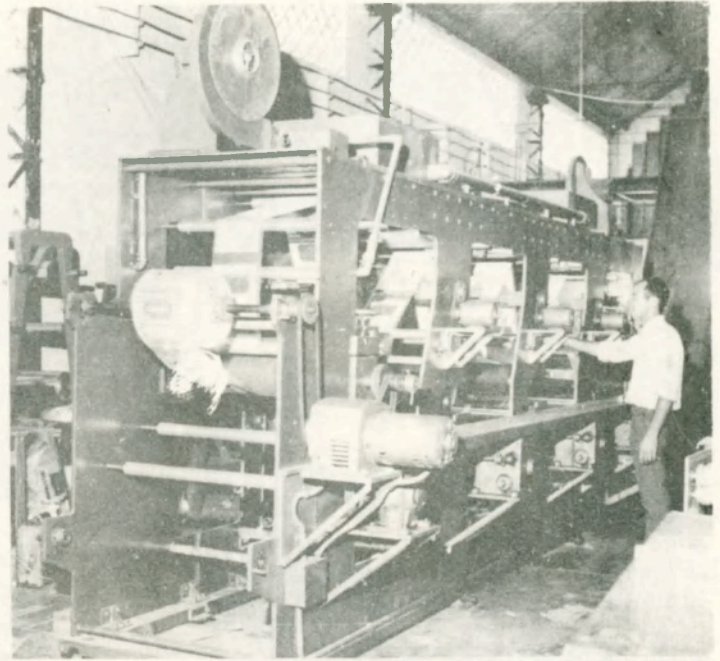
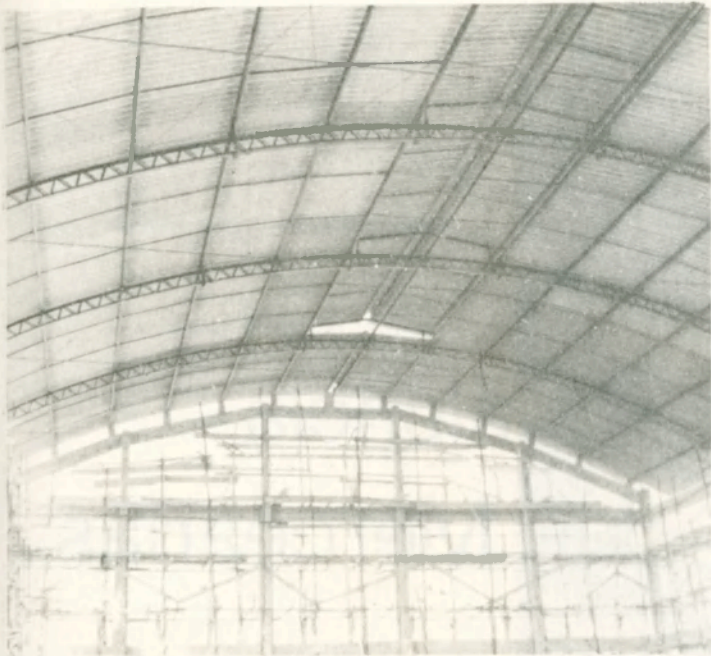


Cyro Cavalcanti, diretor-Presidente da PLANOSA, anuncia que a empresa que dirige vai aumentar seu capital em mais de Cr\$ 1.500.000,00



Pedro William Cavalcanti acompanha de perto todo o trabalho de crescimento da PLANOSA, como Diretor-Superintendente.





A área coberta da Planosa está sendo ampliada. Passará de 764 m<sup>2</sup> para 2 984 m<sup>2</sup> e posteriormente para 5 000 m<sup>2</sup>

A produção de sacos plásticos da Planosa, em trinta dias, é de duas vezes o equador terrestre. Mas a meta de seus diretores é crescer ainda mais.

Além dessa aquisição, a indústria está aumentando sua área coberta de 704 metros quadrados para 2.984 metros quadrados, numa primeira etapa e chegará a mais 5.000 metros quadrados em etapa posterior.

#### MERCADO CONSUMIDOR

Liderando a produção de plástico a PLANOSA atende ao mercado interno do Rio Grande do Norte, com boa penetração nos Estados de Paraíba, Pernambuco, Alagoas e ainda na Bahia, Ceará, Piauí e Maranhão.

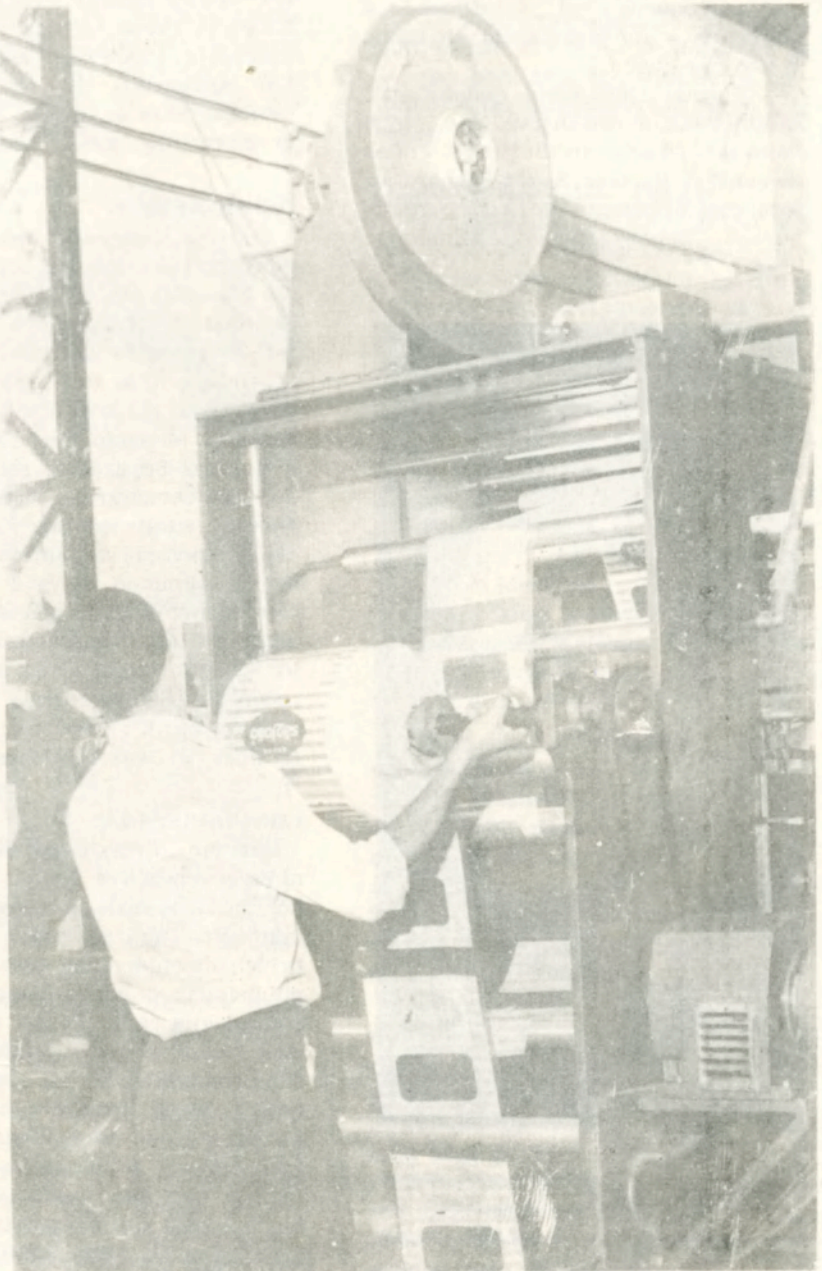
É ligada às principais industriais e empresas locais, fornecendo os sacos ou vasilhames para embalagem do sal, pão, bombons, revistas, leite, calças, camisas, fumo, cereais carnes, álcool, vinagre, querosene, refrigerantes. Vale acrescentar que poucas são as indústrias do Nordeste, que não usam produtos da PLANOSA.

#### UMA GRANDE EMPRESA

O Capital da PLANOSA, atualmente, é de Cr\$ 6.000.000,00 e dentro de pouco tempo passará para Cr\$ 7.000.000,00.

É uma das vinte empresas do Rio Grande do Norte que mais contribuem para o Estado, recolhendo de imposto cerca de Cr\$ 35.000,00 mensais. Oferece oportunidade de emprego direto a 350 funcionários, beneficiando indiretamente 2.000 pessoas.

O Conselho Deliberativo da SUDENE já autorizou a fusão da PLASTONI e PLANOSA em uma só empresa cuja nova personalidade jurídica girará em torno do nome de uma ou de outro nome a ser escolhido.





# A VEZ DOS SUPER-MERCADOS

## A Falência das mercearias

O auto-serviço chegou em Natal, sorratamente, há cerca de quatro anos. Mas foi preciso que uma firma do Recife viesse para cá a fim de que a mentalidade da dona de casa natalense fôsse aberta para o novo sistema de fazer compras. Atualmente todas as cidades em desenvolvimento adotam o sistema do super-mercado, que aos poucos vai substituindo a mercearia e até o armazém grossista. E isto por que?

—“Porque atualmente quanto mais simplificada e confortável fôr a maneira de comprar, melhor para a dona de casa” — diz o sr. Salles Bechara Asfóra, diretor-gerente da firma pernambucana Super-Mercados Mini-Preço Ltda.



Ruy Glay:

“Super mercado no centro da cidade só funcionaria enquanto não se instalassem outros nos bairros.”

A sua firma instalou em Natal no dia 4 de novembro de 1970 o Super-Mercado Mini-Preço, no bairro do Tírol. Aparentemente construído para atingir a classe “A”, dada à sua localização, o Mini-Preço está hoje com um movimento de vendas dividido também entre as classes, “B” e “C”, esta última, em menor escala.

### OS PIONEIROS

A firma Raimundo Paiva foi a pioneira na instalação de super-mercados em Natal. O seu atual Super-Mercado Super-Mini, foi instalado em 1964, antes do incêndio do Mercado Público da Cidade Alta, fato que provocou o surgimento do nosso segundo-serviço, o Super Mercado São Cristóvão.

Hoje, o Super-Mini está às portas do encerramento de suas atividades, devendo surgir em seu lugar uma loja de exposição de automóveis, já que o sr. Raimundo Paiva é um dos sócios da firma Marpas S. A., concessionária de importante marca de veículos. E, embora instalado em área bem menor, o São Cristóvão vai “aguentando a barra”, como diz o seu gerente João de Deus Cordeiro Bastos.

### CONCORRÊNCIA?

Quando a firma Super-Mercados Mini-Preço chegou a Natal, fê-lo dentro dos métodos mais modernos para instalar um auto-serviço, firmando-se principalmente numa forte campanha publicitária que imediatamente fixou a nova loja como a casa que em verdade possui o estoque mais renovado e os melhores preços. Nêsse sentido, uma lição foi dada aos comerciantes natalenses, que nunca ligaram para as campanhas publicitárias, achando mesmo que fazer publicidade em rádio e jornal é uma questão de favor à empresa de comunicação.



Salles Asfóra

“O Mini-Preço pode oferecer uma variedade de 6.000 artigos ao consumidor”.

Mas, apesar de tudo isto, os comerciantes natalenses não acham que o Mini-Preço veio fazer concorrência às suas lojas.

— “Pelo contrário — diz o sr. João de Deus Cordeiro Bastos. O Mini-Preço veio dar o “estalo” nas donas de casa, e elas concluíram que o auto-serviço é de fato o melhor sistema para fazer compras. Ele nos trouxe essa contribuição, afastando a dona de casa do “sistema da caderneta” adotado pelas mercearias”.



---

O super mercado simplifica tudo. Torna agradável a obrigação de comprar gêneros e produtos domésticos."

---



— "Não houve concorrência, pelo menos no nosso caso, diz o sr. Rui Glay Paiva, gerente do Super-Mini. Nós vamos sair do ramo, temporariamente, apenas por uma questão de localização. O Mini-Preço está na melhor localização que se poderia imaginar para um super-mercado, com um grande local para estacionamento. Nós estamos no centro da cidade, com uma faixa mínima para os carros estacionarem, faixa que vai ser extinta brevemente, pelo DETRAN, dentro de reformulação do trânsito da cidade".

Rui Glay acha ainda que o super-mercado no centro da cidade — zona de poucas residências — só funcionaria mesmo até o dia em que outro fosse instalado numa área residencial. Como foi o caso do Mini-Preço.

F o sr. João de Deus tem uma ressalva a fazer quanto à concorrência por parte do grupo pernambucano:

— "Não houve concorrência no sentido do volume de vendas, da preferência por parte dos clientes. Mas será que podemos dizer o mesmo com relação à parte econômico-financeira? Afinal, todo o movimento financeiro do Mini-Preço vai para Recife, saindo muito dinheiro de circulação, do nosso meio".

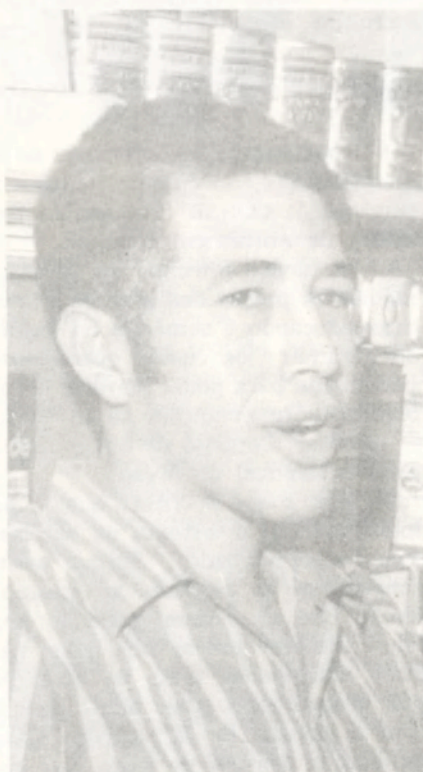
#### FALENCIA DAS MERCEARIAS?

Os super-mercados, onde se instalam, decretam automaticamente o fim das mercearias. Ou pelo menos a diminuição do seu número nas áreas adjacentes.

O sr. Rui Glay acha que a mercearia já teve vez. Como também os armazéns de atacado.

Pensamento idêntico é do sr. Salles Bechara Asfóra, que inclusive já está

com o seu grupo (formado por mais quatro elementos da família), tratando da instalação de outros Super-Mercado Mini-Preço, no bairro do Alecrim mais precisamente na Avenida Alexandrino de Alencar.



João de Deus Bastos:

"A mercearia sempre existirá, por causa do poder aquisitivo do povo."

O sr. João de Deus Cordeiro Bastos é mais ponderado:

— "Acabar não vai. A mercearia sempre existirá numa cidade de poder aquisitivo muito pequeno, como Natal. Admito que não vai mais cres-

cer, não vai mais proliferar. Mas sempre haverá necessidade de mercearias, porque não são todas as donas de casa que têm dinheiro toda hora para desembolsar nos caixas dos super-mercados".

#### O SUPER-MERCADO IDEAL

O sr. Salles Asfóra, cujo grupo possui outra loja (a matriz) em Recife, diz que o super-mercado ideal é o que pode oferecer uma variedade de 6.000 artigos ao consumidor. O Mini-Preço de Natal atualmente tem em exposição cerca de 4.000.

O São Cristovão, embora numa área bem menor que o Mini-Preço compete com esse em matéria de artigos e também de preços. E pode oferecer cerca de 2.500 tipos de mercadorias.

O Super-Mini, em sua época áurea, tinha até 3.000 mercadorias diversas para o freguês escolher. Hoje, às vésperas de cerrar as suas portas, talvez tenha cerca de 1.000.

Assim como o Mini-Preço, o São Cristovão pensa em estender o seu raio de ação. E já tem terreno no Barro Vermelho, para construção de uma nova loja, embora isto não seja para agora. O que não ocorre com a nova filial do grupo pernambucano, que já está iniciando a construção da loja da Alexandrino de Alencar.

O sr. Rui Glay diz que a firma do sr. Raimundo Paiva não pretende sair do ramo definitivamente. Tanto que já possui um terreno, próximo ao Cotonifício Seridó (avenida Salgado Filho) uma área de 2.500 metros quadrados, onde futuramente poderá construir outra loja, atingindo uma parte da população da cidade realmente ainda não servida pelo auto-serviço.



## MOVIMENTO FINANCEIRO

O super-Mercado São Cristovão não vive exclusivamente de suas vendas de auto-serviço. A firma João Bastos Santana antes operava no Mercado Público da Cidade Alta em dezoito boxes. Com o incêndio do mercado, em 1966, teve um prejuízo de cerca de 300 milhões — uma grande soma para a época. Era a Casa São Cristovão, que se transformaria no Super-Mercado da rua Vigário Bartolomeu. E que também fornece mercadorias para o Estado e para diversas repartições federais. E que, entre o movimento do caixa da loja e as vendas a prazo consegue um faturamento em volta dos ... Cr\$ 300.000,00 mensais.

No Mini-Preço, por conta mesmo da grande área coberta da loja, da variedade de artigos expostos, dos seus oito caixas, o movimento semanal é de cerca de Cr\$ 400.000,00 — ou seja, Cr\$ 1.200.000,00 mensais.

O Super-Mini, em épocas passadas, chegava a faturar Cr\$ 25.000,00 semanais e até Cr\$ 18.000,00 diários, no fim do ano, quando não tinha a presença do Mini-Preço. Hoje, fatura uma média de Cr\$ 2.000,00 diários.

### OUTROS VEM AÍ

O bairro do Alecrim, além do próximo Mini-Preço e do ainda distante São Cristovão, vai contar com outro auto-serviço: o da firma José Geraldo de Medeiros, que já comercia com um armazém na rua Presidente Quaresma, no chamado Pátio da Feira. Será construído no cruzamento da avenida Presidente Bandeira com rua dos Pageús, as antigas avenidas Dois e Seis.

Na Avenida Salgado Filho já funciona um, de menores proporções que os do centro da Cidade e do Tirol. E ainda no Alecrim, na rua coronel Esquivam, foi recentemente reinaugurado o super-mercado antes denominado Menor-Preço, que mudou de razão social e que pertence ao grupo J. Bezerra.

## PASTELARIA NATAL

José Zélio Caldas  
de Vasconcelos



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

Rua Apodi, 311 - Cidade Alta

## A COBAL AMEAÇA O COMÉRCIO?

Como seria o mundo do comércio varejista se todas as empresas ao final dos exercícios financeiros, feitos os balanços distribuíssem os lucros entre os seus empregados, depois de guardados o suporte financeiro para a não descapitalização do negócio?

Seria esta a forma ideal de comercializar? Inclusive porque até os diretores teriam também a sua cota/lucro, na proporção dos seus vencimentos, seguindo a distribuição de acordo com a hierarquia da folha de pagamento?

Não seja esta a forma normal de comercializar, é, no entanto, a maneira pela qual a COBAL (Companhia Brasileira de Alimentos) funciona.

— “A função precípua da COBAL é regular os preços dos gêneros alimentícios, educando o comércio no sentido de diminuir os custos operacionais justamente para poder oferecer ao público melhores condições de aquisição” — diz o sr. Cornélio de Souza Mafra, gerente estadual do órgão.

Ou seja: o que a COBAL quer é que todos adotem o sistema de auto-serviço (super-mercado) porque assim concentram as despesas ao mesmo tempo que as evitam, podendo portanto oferecer preços nos quais não estão adicionadas taxas de operação que desaparecem. Mais ainda porque com o sistema de auto-serviço some também a questão do fiado, vez que o consumidor no ato da compra deixa o dinheiro registrado na caixa recebedora.

### UMA CONCORRENTE?

A alusão à concorrência que a COBAL faz ao comércio particular é tônica em todas as conversas sobre o comércio varejista de gêneros alimentícios.



Cornélio Mafra:

“A COBAL é uma empresa que paga impostos”.

— “A COBAL não faz concorrência a ninguém. Ela paga todos os impostos, como as outras firmas” — diz o sr. Cornélio Mafra. “Estamos pagando, só de ICM, uma média de 120 a 150 mil cruzeiros mensais. O controle das gerências em Brasília é muito rígido e mesmo que quizessemos sonegar não poderíamos”.

Depois, a COBAL é empresa pública federal, com forma jurídica de sociedade por ações, da qual o maior acionista é o Governo. Essa condição lhe dá um cunho de seriedade inerente nos últimos tempos, principalmente às coisas ligadas ao Governo. Vinculada ao Ministério da Agricultura, ela visa especialmente: a) dar prosseguimento às medidas anteriormente estabelecidas com relação à rede nacional de Centrais de Abastecimento; b) formar estocagem reguladora em bases técnicas, tendo em vista as necessidades alimentares e hábitos de cada região; c) diligenciar no sentido de expandir a assistência alimentar às populações interiores, propiciando melhores condições ao poder aquisitivo.

### DESCENTRALIZAÇÃO

Com relação ao último item, a COBAL está atualmente num ponto de espera que a aproxima mais do que nunca da consecução de um plano há muito delineado: está partindo para o interior através do auto-serviço mó-



vel rodoviário e ferroviário, se propondo a atingir as regiões agreste-norte, sertão e sul-costeira do Estado. Através da Rede Ferroviária do Nordeste, que está transformando vagões comuns em vagões-super-mercados, atingirá as cidades servidas por linha férrea. E em carretas também adaptadas vai percorrer por rodovias diversas sedes municipais. Em cada localidade passará vinte e quatro horas, periodicamente, vendendo a preços competitivos gêneros alimentícios e ao mesmo tempo exercendo a sua função regularizadora (nunca fiscalizadora) junto ao comércio local, no sentido da racionalização dos sistemas operacionais, a fim de que também as casas varejistas de cada cidade possam dar melhores condições aquisitivas ao povo.

Em Natal, como a rede varejista é muito desenvolvida, a COBAL funciona apenas como termômetro do mercado, dando ênfase à rotatividade do sistema e seus reflexos na economia global. Com cerca de cem funcionários nas lojas do Tirol (central) Cidade Alta e Alecrim (as três em Natal) e nas de Macaíba, Mossoró e Macaú, a COBAL brevemente vai inaugurar outros super-mercados em Currais Novos, Açu, Caicó e Pau dos Ferros, onde já estão sendo mantidos contatos. Essas lojas, no entanto, dentro das probabilidades, só serão abertas depois de começar a funcionar os sistemas de auto-serviço móvel.

#### DIMINUIR SEM PREJUÍZO

— “A COBAL tem sempre o menor preço para qualquer mercadoria” — diz o sr. Sérgio Roberto Bezerra Freire, assessor para assuntos econômico-financeiros, junto à Gerência. “E para marcar o seu preço ela geralmente se reúne juntamente com os representantes dos super-mercados da cidade, nas assembleias periódicas da CADEP (Companhia de Defesa de Economia Popular) da qual o diretor é o delegado da SUNAB, órgão oficial encarregado do controle dos preços”.

Atualmente há em Natal seis firmas filiadas à CADEP, firmas no propósito de sempre oferecer preços razoáveis ao cliente:

Os super-mercados São Cristóvão, Mini-Preço, Menor Preço, Super-Mini, COBAL e Super-Mercado LS.

Oferecendo sempre um preço mais baixo, porque não visa o lucro natural das organizações particulares, a COBAL automaticamente força os outros super-mercados a acompanhá-la, mas diminuindo os seus preços sem nenhuma possibilidade de prejuízos. Isto porque todos já estão funcionando dentro do sistema de auto-serviço,



No dizer de um assessor da gerência, a COBAL tem sempre o menor preço para qualquer mercadoria.

onde os custos operacionais já estão bastante diminuídos e onde não existe problema de prazos de pagamento, da parte do cliente.

Ocorre, neste sentido, que os super-mercados são, atualmente, o ramo de negócio de mais rápida rentabilidade: compram para pagar com prazo mas vendem recebendo no ato da compra, tendo sempre, por isto, disponibilidades financeiras para capitalizar cada vez mais o seu acervo.

— “Algum dia a COBAL poderá deixar Natal” — diz o sr. Cornélio Mafra. “Não deixar definitivamente, mas diminuir a sua ação regularizadora. Será quando os próprios super-mercados particulares estiverem eles próprios se fiscalizando e competindo dentro do limite dos preços reais. É o que ocorre na Guanabara, em São Paulo, onde super-mercados como Casas da Banha, Peg-Pag, Disco, Pão de Açúcar, Dumbo e outros se encarregam eles mesmos de competir na carreira dos preços menores”.

#### CENTRAIS DE ABASTECIMENTO

Referindo-se à Central de Abasteci-

mento que poderá ser instalada em Natal, o gerente estadual da COBAL explica:

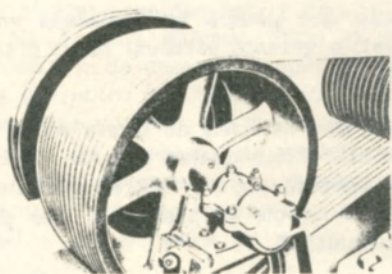
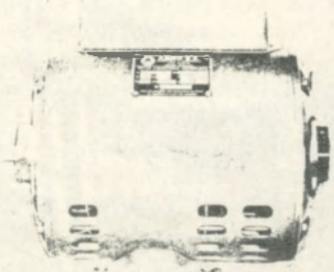
— “Não se trata de tarefa afeta à COBAL. Efetivamente o nosso órgão tem participação no empreendimento, mas só depois de passada a fase da implantação”.

As Centrais de Abastecimento são órgãos que o Ministério da Agricultura implanta em regiões determinadas pelo estudo de viabilidades. Unidades básicas para a aproximação entre produtores e consumidores, vínculo essencial para a modernização e racionalização dos atuais processos de comercialização.

O Governo do Estado, através da Secretaria de Planejamento, já enviou para o GEMAP (Grupo Executivo de Modernização e Planejamento) os estudos sobre a implantação da nossa Central. Caso o projeto seja aprovado e implantado, só então a COBAL dele participa, dando-lhe o diretor financeiro. O diretor-presidente será indicado pelo Estado, assim como o diretor-administrativo.



Cesar  
é  
tradição



Tradição em motores e material para a indústria: motores elétricos ARNO, mangueiras e correias industriais GOODYEAR, polias para todos os fins, produtos químicos em geral, caldeiras em estoque permanente e pelas melhores condições. Nosso ramo de atividade é uma prova de que há muito tempo já acreditávamos na industrialização do RN.

**Cesar S/A**

COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES  
rua Dr. Barata, 209 — fone 12:68

O tradicional  
“mólho de  
Santa Cruz”  
tem muito  
a ver com  
desenvolvimento

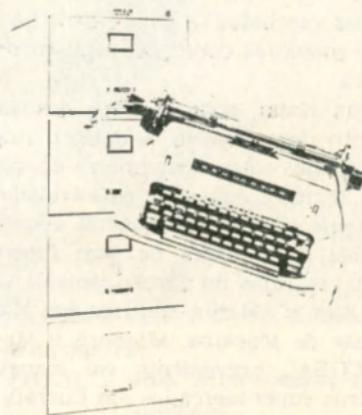
Um trabalho artesanal, a princípio, pela sua qualidade conquistou o mercado. Os pedidos se tornaram maiores que a capacidade de produção e o “mólho de Santa Cruz” passou a ser produzido em escala industrial. Assim é que se conta uma breve história na luta pelo desenvolvimento. O surgimento de uma nova marca — INHARÉ — e o aparecimento de uma linha completa de produtos com o mesmo compromisso de manter a alta qualidade que transformou uma atividade caseira num dos marcos da conquista industrial do Rio Grande do Norte.

**BEZERRA  
& FIUZA S/A**  
Indústria e  
Comércio

**FABRICA  
DE MOLHOS**



**RECOMAPE**  
equipa  
seu escritório



Máquinas de escrever,  
somadoras e calculadoras  
**ELETRONICAS REMINGTON**  
Móveis de aço marca  
**CONFIANÇA**  
Cadeiras para escritório  
Duplicadores à álcool e à tinta  
Bebedouros marca **EVEREST**  
Material para Contabilidade

VISITE A  
**RECOMAPE**

Revendedora Costa, Máquinas  
e Peças Ltda.

Praça Augusto Severo, 91

Fone 2643



# um patrimônio de trabalho no desenvolvimento que se afirma

Conglomerado de  
Empresas e de  
Técnicas e  
Administração de  
Serviços

# { cetas

Construindo casas = 2,5 unidades por dia

Estruturando pontes = 10 metros por dia

Erguendo escolas = 3,5 por mês

É o resultado em pedra e cal e concreto armado do balanço de quem trabalha na formação de um patrimônio que forma a imagem do novo nordeste. Construimos no Rio Grande do Norte, na Paraíba, no Piauí e em Pernambuco



Empresa de Construção  
e Serviços

SECISA

Souto Engenharia Comércio e  
Indústria

Álvaro Alberto Construtora  
Imóvel Planejamento e Vendas

PROMOVE - Promoção e Vendas

MACOL - Material de Construção

RIGA - Artefatos de Madeira

TIRANTE - Artefatos de Cimento

Paiva Irmão & Cia.

Posto Brasil Ltda.



ENTIDADES FINANCEIRAS

FORTEMA - Corretora de Títulos e  
Valores do Maranhão

FORTEPE - Corretora de Títulos e  
Valores do Piauí

NR - Corretora de Títulos e Valo-  
res do Maranhão

PARTICIPAÇÃO

APERNA - Associação de Poupança e  
Empréstimo Riograndense  
do Norte

CAIXA FORTE - Associação de Pou-  
pança e Empréstimo  
do Piauí



Turismo

ROTA Motéis

ROTA Turismo

MATRIE - Av. Duque de Caxias. 127 - Natal - RN.



# Vá a Mossoró e descubra uma nova Cidade

Visite Mossoró. Você tem asfalto a valer. As distâncias diminuíram. Vale a pena. Você vai encontrar uma Cidade orgulhosa de suas tradições e que faz questão de conservá-las. Mas, encontrará, também, uma Cidade que se renova. Uma Cidade onde o progresso é presente. Uma Cidade onde a bravura do seu povo está vencendo a natureza. Uma Cidade abastecida d'água mineral arrancada a mais de 900 metros do subsolo. Você vai ver um parque industrial florescente. Manterá contato com um povo hospitaleiro e que sabe receber. Mossoró hoje é uma Cidade integrada no Rio Grande do Norte, participando de sua luta pelo desenvolvimento. Pegue o asfalto, visite Mossoró. Vale a pena.



**Agua mineral**



**Asfalto**



**PREFEITURA**

**MUNICIPAL**

**DE MOSSORÓ**

---



# Contabilidade Atualizada

## CONSELHO E SINDICATOS NA CONTABILIDADE

A Lei 5780, de 8 de novembro último, resolveu a problemática entre os órgãos de contabilidade e sindicatos, estabelecendo que os membros do Conselho Federal, são eleitos pelo colegiado constituído pelos delegados dos Conselhos Regionais. Neste ano de 1971, os membros dos conselhos regionais, são eleitos pelo o sindicato de classe. Assim teremos no mês de dezembro a eleição de 1/3 do conselho regional de Contabilidade pelo Sindicato dos Contabilistas do Rio Grande do Norte.

O Decreto Lei 1.040, de 21 de outubro de 1969, ficou revogado na parte que conferia ao Sindicato o direito de eleger os membros do Conselho Federal.

O movimento feito pelos Sindicatos da Guanabara, São Paulo, Rio Grande do Sul, e Porto Alegre, obteve o êxito desejado, quanto ao 1/3 dos Conselhos Regionais em 1971. A partir de 1972, a eleição cabe aos Conselhos Regionais — O Conselho de Belo Horizonte se coneratulou com o Sindicato dos Contabilistas do Rio Grande do Norte, pela junção da Lei pelo Presidente Médici. Tanto o Conselho Regional de Contabilidade do Rio Grande do Norte como Sindicato estão aguardando instruções para providenciar as eleições, que serão até o dia 20 de dezembro do corrente ano.

## REGISTRO DO COMERCIO

A Junta Comercial do Estado do Rio Grande do Norte é uma autarquia subordinada tecnicamente ao Ministério da Indústria e Comércio, através do Departamento Nacional do Registro do Comércio (DNRC) e, administrativamente ao Governo do Estado. Seu atual Presidente é o Sr. Antonio Fernandes Filho. Nos termos da Lei Estadual n.º 3.715 de 10.12.68, entre outros órgãos que compõem a Junta, está o plenário, composto de vogais e 8 suplentes, que são Antonio Fernandes Filho, Sival Poti de Oliveira Lima, Vinício Garcia Freire, Valdomiro de Carvalho Dantas, Severino Ramos de Brito, Glenio Aquino de Andrade e Francisco Dantas Guedes, nomeados para um mandato de quatro anos, desde 30 de março de 71.

## O QUE É PIS

A Lei Complementar n.º 7, de 7.9.70, é o marco inicial do Programa de Integração Social. Ela o instituiu e determinou sua execução mediante o Fundo de Participação a ser constituído pelos depósitos efetuados pelas empresas na Caixa Econômica Federal.

Pela primeira vez, depois de unificada, recebeu a CEF missão específica do Governo que lhe atribui a administração e gestão do Fundo.

Participará do Fundo o empregado das empresas, assim entendido toda pessoa física que prestar serviços de natureza não eventual à empregadora, sob dependência e subordinação desta, mediante salário, sem distinção quanto à espécie de emprego e à condição de empregado, nem quanto ao trabalho intelectual, técnico ou manual, sendo também participante do Fundo o trabalhador avulso que prestar serviços a diversas empresas sem relação empregatícia.

O não pagamento das parcelas na época própria, sujeitará a empresa à incidência de juros, correção monetária e multa, sem prejuízo das demais sanções penais previstas no Regulamento.

## COMO REGISTRAR O EMPREGADO

1 — Peça na Caixa Econômica Federal o documento de Solicitação e Resumo de Cadastramento — DRC; 2 — Verifique quantos empregados vão ser cadastrados por você — empresa, empregador ou sindicato — e preencha o DRC de uma só vez, em suas 4 vias, datilografando-o em letras maiúsculas; 3 — Entregue o DRC preenchido na Caixa Econômica onde fez a solicitação; 4 — Aguarde, então, novas instruções como completar o cadastramento de seus empregados.

## IMPOSTO DE RENDA NA FONTE

O parecer normativo CST n.º 505, de 3 de agosto de 1971, estabelece novas formas de dispensa de retenção do imposto de renda, que dizem respeito às pessoas jurídicas isentas ou imunes do tributo, como é o caso de algumas empresas localizadas em áreas que gozam de incentivos fiscais, como o Norte e o Nordeste.

Francisco Aires

Fabiano de Cristo

## IMPOSTO DE RENDA NA FONTE

O parecer normativo CST n.º 505, de 3 de agosto de 1971, estabelece novas formas de dispensa de retenção do imposto de renda. Esta inovação somente é permitida, quando os beneficiários — pessoas jurídicas — estejam “isentas ou imunes de tributo”. Não estando a empresa dentro destas condições, não poderá gozar da vantagem.

Como exemplo poderíamos citar o caso de organizações que estejam na região da SUDAM, portanto dentro de uma área de incentivos aos empreendimentos, como fatores de desenvolvimento regional. Através de organismo dessa natureza o progresso de determinados Estados que sofrem o desnível econômico regional.

Diz taxativamente o art. 307 do R. I. R., com base no parágrafo 5º.

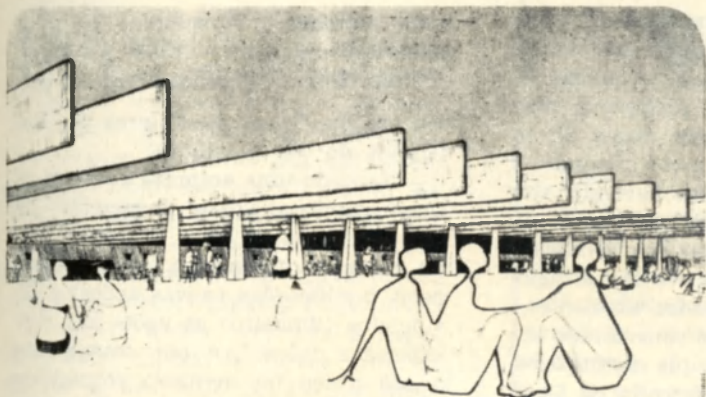
“O disposto neste artigo não se aplica aos rendimentos pagos ou creditados a pessoas jurídicas imunes ou isentas do Imposto de Renda. Portanto é bem clara a Lei quando estabelece prioridade mas não deixa contudo, que se abuse da prioridade para prejudicar interesses de terceiros. Assim acertado o parecer normativo dando maior flexibilidade a que os benefícios da imunidade atinjam um maior número de beneficiados, visando maior desenvolvimento de regiões desfavorecidas.

## FUNDO DE GARANTIA

O Presidente do Banco Nacional de Habitação, economista Rubens Costa, informa que a partir de janeiro, os interessados na compra de casas pelo sistema habitacional do Governo Federal, poderão sacar suas cotas no Fundo de Garantia por Tempo de Serviço para cobrir a entrada, que não é financiada.



**construir**  
: é **acelerar o**  
**desenvolvimento...**  
:



*Multiplicamos nossos esforços. Estamos ajudando o Rio Grande do Norte a se desenvolver mais rapidamente. Uma missão que nos está confiada, uma história que ajudamos a escrever com o nosso alto padrão técnico.*

*Acreditamos no esforço conjugado entre homens e empresas. Oferecemos um esforço integrado entre homens e máquinas.*

*Por isso, contribuimos no melhoramento do nosso nível tecnológico. Somos ainda uma indústria firmemente implantada na nossa realidade, preocupada com uma constante renovação. O desenvolvimento do Estado é uma tarefa de todos, pois todos crescem com o desenvolvimento.*

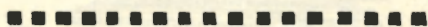
*Vamos crescer juntos...*



**CONSTRUTORA SERIDO**

Av. Tavares de Lira, 100 - Fone 1294

Ribeira - NATAL-RN



**POTENGI**  
**DEIXOU DE SER**  
**O RIO SÍMBOLO**



*É verdade que não desejamos acabar nossas tradições mais sagradas. pelo contrário, desejamos preservá-las. Tanto isso é certo que usamos o rio símbolo para batizar com o seu nome um grupo financeiro tão potiguar quanto o próprio rio e que se orgulha muito disso. Tanto assim que transformou o símbolo em marca. Marca de artigos de alta qualidade, que leva bem longe o nome da terra comum.*

**GRUPO POTENGI**  
**Indústria da Pescados Potengi**

**(já exportando crustáceos)**

Tavares de Lira, 100 - Ribeira  
- Fone 12.94 - NATAL-RN



# Mercado de Capitais

Sebastião Carvalho

## Porque se compra mais ações no final do ano

O investidor ou o simples observador do movimento do Mercado de Capitais deve estar notando o que se poderia considerar um fenômeno, mas não passa de mais uma faceta do cíclico mundo dos investimentos: a partir de outubro está havendo alta considerável nos preços de papéis diversos e até alguns que apresentavam índices bastante baixos estão atingindo cotações consideradas excelentes.

O fato é explicável e considerado até uma das distorções que automaticamente ocorrem no Mercado de Capitais. Pela lógica, à aproximação do fim do ano, os papéis deveriam baixar, ocorrendo as altas exatamente nas transações de meio de ano.

Ocorre que sempre que se aproxima o final do exercício financeiro das empresas, com a conseqüente apuração de suas lucratividades, as ações se valorizam, porque os investidores procuram adquirir, no afã dos lucros, aquelas que apresentaram mais rentabilidade, feitos os cálculos e pagamentos de bonificações e dividendos. Ou porque o tempo para obtenção de lucros é mais curto, vez que se está mais próximo do final do exercício financeiro.

A ascendência do preço dos papéis, a partir de outubro, no entanto, já vem de uma considerável queda. É

uma mutação que somente os mais entrosados sentem e sabem justificar.

O sr. Breno Fernandes Barros, presidente da Bolsa de Valores do Rio Grande do Norte, explica:

—“Quando uma empresa convoca os seus acionistas para pagamento de sua lucratividade pelo encerramento do exercício financeiro, representada pelas bonificações (novas ações) e dividendos (dinheiro) as ações são consideradas “sêcas”, e por conseguinte o seu preço no mercado secundário atinge índices mais baixos. Entretanto, com o decorrer dos dias próximos a esse pagamento, e tendo em vista vários fatores como (e principalmente) o interesse de terceiros e a perspectiva de uma próxima rentabilidade, essas ações tendem a se valorizar”.

Ocorre que a ação se valoriza na proporção inversa da decorrência do tempo para a obtenção do lucro. Quanto mais tempo decorre, mais valorizada fica a ação. Há um círculo ascendente natural de valorização dos papéis, tendo em vista: 1) o que a empresa dá em lucro, o percentual de lucratividade; 2) o tempo de emprego do capital para a obtenção do lucro: quem compra uma ação em março, por exemplo, compra mais barato do que quem compra em outro.





## NA HORA ERRADA?

Para o sr. Breno Fernandes "vem-se observando um fenômeno no Mercado de Capitais: os investidores preferem comprar papéis exatamente no período em que os mesmos estão em ascensão. O que motiva um aumento de negociabilidade nas Bolsas de Valores, em virtude da procura intensa"

Ele acha que o normal seria movimentação muito maior na fase que caracteriza os preços baixos. Exemplifica o fenômeno com o próprio movimento da Bolsa de Valores do Rio Grande do Norte. Diz que fazendo-se um confronto do movimento de outubro com o dos meses anteriores se vai notar uma quantidade muito maior de negócio feita ultimamente, com tendência a aumentar muito mais.

E mostra dados: enquanto a negociabilidade média de meses anteriores foi da média de Cr\$ 150 mil mensais, em outubro a Bolsa teve um movimento que ascendeu os Cr\$ 400 mil. Tudo levando a crer que em novembro se atinja ali um recorde de transações

## AS AÇÕES LOCAIS

O aumento de negócios em novembro, dezembro vai ser maior na Bolsa de Valores do Rio Grande do Norte — diz ainda o sr. Breno Fernandes Barros — porque nessa época provavelmente já estaremos transacionando com ações de empresas locais que estarão abrindo o seu capital.

Efetivamente, pelo menos meia dúzia de empresas potiguares que estão com documentação no Banco Central com vistas à democratização do seu capital, já poderão estar com papéis na praça, no fim deste ano. São elas a SORIEDFIM (confeccões) JOSSAN (pregos), PLANOSA (plásticos), COIRG (côco), T. BARRETO (confeccões) BANDERN (banco), NATÉCIA (indústria têxtil).

**PAIVA,  
IRMÃO E CIA**

TEM A CASA DOS  
SEUS SONHOS  
informações

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

# Abertura de Capital: eis a questão

Um conferencista natalense, entendido em Mercado de Capitais, falando recentemente para homens de negócios, referiu-se ao descaso dos empresários norterio-grandenses quanto à abertura do capital de suas empresas. A sua assertiva poderia parecer extemporânea porque à época da conferência muitas empresas estavam justamente com documentação tramitando no sentido de democratizar a captação dos seus recursos.

"Mas estão fazendo isto um pouco tarde quanto à obtenção imediata de benefícios", dizia o conferencista.

Quem falava era o sr. Breno Fernandes Barros, presidente da Bolsa de Valores do Rio Grande do Norte e um dos homens que mais se preocupam com o crescimento do Mercado de Capitais em nosso Estado. Um batalhador que, não fôsse pela ética

que rege a atuação dos que vivem no negócio, mas pelo esforço que dispense em favor da fixação do nosso MC — sempre age com a melhor boa fé e com a mais completa isenção quando indica para o investidor o melhor negócio ou para o empresário a melhor solução

O que êle queria era chamar a atenção do empresariado para o fato de terem se descuidado quanto à captação de recursos para as suas empresas. A abertura de capital fôra liberada pelo Governo Federal, era verdade, mas não interessava ao Governo a proliferação de papéis, mesmo por que, no conjunto de colocação de novos papéis na praça havia sempre discrepâncias e dia iria chegar em que as facilidades começariam a ser embargadas pelo Banco Central.

Ora, acontecia que a época própria das empresas norterio-grandenses procurar captar capital popular para o conjunto dos seus recursos já ia um pouco longe, dizia êle. Todos se haviam acomodado, apesar das sugestões que foram dadas e da própria Bolsa de Valores estar de portas abertas para informar e assessorar, dentro do que determinam as leis que regem o assunto. E a época melhor passara como e por que?

O sr. Breno Fernandes explicava: houve uma autêntica inflação de Fundos de Investimento e de subscrição de ações de outros Estados, em Natal e até em cidades do interior. Esses fundos e esses papéis carregaram para empresas diversificadas, de fóra, a quase totalidade das disponibilidades financeiras populares, entre nós. Justamente porque não havia motivação e razão para se aplicar em papéis de empresas locais.

O que pareceu de imediato incompreendido para os ouvintes da conferência foi aos poucos se transformando numa clara observação de um homem interessado no problema. E eles concluíram que realmente houvera o descaso. Que os Fundos de Investimento e outras formas de captação de recursos, de empresas de fóra, haviam levantado e levado para longe as economias populares que os papéis das empresas locais poderiam ter deixado aqui mesmo.

Hoje várias empresas potiguares estão às vésperas de lançar ações no mercado. Mas a receptividade para a aquisição desses papéis será, hoje, a mesma que seria antes, quando o mercado estava praticamente imaculado? E tôdas as empresas que estão encaminhando documentação para garantir as benesses do Banco Central, vão realmente conseguí-lo?





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**



# TURISMO

# É CONOSCO



O northeriograndense aprendeu a viajar e a exigir mais conforto, melhor serviço e um tratamento cada vez melhor. Contribuímos para isto adquirindo a única "Jumbo Jet 2001" existente no Estado, projetado especialmente para turismo. Mas o nosso padrão de serviços é um só, inclusive nas nossas linhas regulares que atendem as cidades de Pau dos Ferros, Alexandria, Patú, Jardim do Seridó e Parelhas. Nosso lema é uma definição de princípios: renovar para melhor servir.

## AUTO VIAÇÃO

## JARDINENSE Ltda.



# Federal está segurando duas mil vidas da UFRN



A apresentação do projeto do seguro em grupo para professores e funcionários da Universidade Federal, foi feita pelo representante da Federal de Seguros Sr.

Augusto Monteiro de Medeiros, na solenidade de instalação da Associação dos Professores da Universidade. No flagrante o Reitor Genário Fonseca e o ex-Reitor Onofre Lopes discutem o projeto.



O Diretor de Finanças, Manoel Augusto de Godoy Bezerra, quando da assinatura do convênio enalteceu o mérito

de desenvolvimento da Federal de Seguros no Estado, o apoio das autoridades governamentais e agradeceu a confiança do Reitor Genário Fonseca.



Todos os professores e funcionários da Universidade Federal do Rio Grande do Norte têm agora a oportunidade de se beneficiarem com o seguro em grupo e acidentados pessoais coletivos. Cerca de duas mil pessoas estão aderindo a esse tipo de seguro, contando com o incentivo direto do Reitor Genário Alves Fonseca.

O projeto foi apresentado à Universidade no dia 15 de outubro, na instalação da APURN (Associação de Professores da Universidade), sendo que, no dia 28 de outubro (dia do funcionário público), já se realizava a solenidade de assinatura do convênio.

## O QUE É O SEGURO

O projeto foi elaborado por computação eletrônica, e é concebido para um determinado número de pessoas, com cobertura total durante as 24 horas do dia, em qualquer parte da Terra. Divide-se em Seguro de Vida em Grupo, para cobertura por morte e invalidez permanente, total ou parcial; seguro de acidentados pessoais coletivos para qualquer que seja a "causa mortis".

Dentre outras vantagens o seguro da Federal não exige exame médico nem prazo de carência, além disso os prêmios mensais são susceptíveis a qualquer faixa salarial da empresa seguradora.

## QUEM É A SEGURADORA

A Federal de Seguros é a empresa que mais desenvolve em operações (1.842<sup>o</sup>). Foi fundada em 1<sup>o</sup> de setembro de 1969, e está no Rio Grande do Norte desde aquele dia. Seu diretor-Presidente é o Dr. Nadir Pereira, nosso conterrâneo.

Tendo como lema: "Federal de Seguros — Segura tudo", já celebrou convênios de seguro em grupo dos funcionários do Estado, através do IPE, de funcionários do SESC, Tribunal de Contas, Assembléia Legislativa, e estuda para o IPREVINAT, COMEMSA, IPASE e Fundação José Augusto.

Na assinatura do convênio do Seguro em grupo da Universidade estiveram presentes diretores da Federal de Seguros e professores universitários. Na foto os srs. Raimundo Soares (Diretor de Operações da Federal), Carlos Alberto Vasconcelos Rocha, gerente da Sucursal de Pernambuco, o representante da Federal no RN e o Vice-Reitor Otto de Brito Guerra.





Reitor Genário Fonseca assinando o convênio, na presença do Diretor de Finanças da Federal de Seguros, Dr. Manoel Augusto de Godoy Bezerra, que no momento representava o Diretor Presidente da Federal, Dr. Nadir Rodrigues Pereira.

Raimundo Soares de Souza falando no almoço, em nome da Cia. Federal de Seguros.



O Reitor Genário Fonseca afirmou mais de uma vez que confiava no êxito do convênio, trazendo maior segurança à família da Universidade Federal do RN.



Aspecto do almoço oferecido pela Cia. Federal de Seguros no Restaurante do Hotel Internacional dos Reis Magos.



O Governador Cortez Pereira foi um dos primeiros a confiar no seguro em grupo da Federal de Seguros, apoiando desde o início o seguro em grupo do IPE. No seu discurso parabenizou os dirigentes da companhia pelo projeto, e o Reitor Genário Fonseca por ter assinado o convênio.



# Desenvolvimento, uma questão de higiene...

Para o natalense, já se foram os tempos de preocupação com a qualidade de sua principal fonte de alimento: a carne.

O FRIGONORTE abriu uma nova era para o natalense no setor do abastecimento, oferecendo as necessárias condições de higiene, etapa primeira para qualquer programa de saúde, condição indispensável para o desenvolvimento que é luta principal da administração Ubiratã Galvão e do natalense traduzida nas reportagens e artigos de RN ECONÔMICO que comemora o seu segundo ano de circulação.

**FRIGONORTE**  
**Frigorífico Industrial**  
**do Rio Grande do Norte**



# Natal ingressa na era do "check-up"

As atribuições e atribuições do moderno homem de negócios forçaram-no a adotar um novo hábito: o de fazer "check-up" pelo menos de dois em dois anos, para avaliar o seu estado de saúde, realmente muito sujeito às mais variadas armadilhas.

Nos grandes centros, as clínicas de "check-up" são uma imperiosa necessidade. E no Brasil, mais particularmente (São Paulo, Rio, Belo Horizonte, Recife), já existem clínicas que mantêm convênios com empresas, bancos, órgãos governamentais, no sentido de que diretores, gerentes, administradores façam o seu "check-up" periódico.

No homem com mais de 40 anos, pelo menos, essa avaliação do estado de saúde é absolutamente necessária, pois é nessa quadra da vida que incidem as possibilidades de males que, caso não sejam logo erradicados, poderão se tornar mais graves, difíceis de curar e quase sempre fatais com o passar do tempo.

## NATAL NA ERA DO CHECK-UP

Natal agora tem também a sua clínica de "check-up". Idealizado pelo dr. Carlos Alberto S. Dutra, o SERVIÇO DE REVISÃO DE SAÚDE agrega alguns dos mais conceituados especialistas do Estado que vão trabalhar seguindo métodos de clínicas paulistas, dessas possuindo até os modernos materiais.

Vários exames serão programados para o homem de negócios natalense que deseje fazer a sua avaliação de saúde: exame clínico geral, exame cardiológico com eletrocardiograma e radioscopia, exame oto-rino-laringológico, exame oftalmológico, exame procto-urológico, exames radiológicos (Rx torax e Rx de abdome). Para mulheres, há ainda o exame ginecológico, feito no Instituto de Ginecologia de Natal, recentemente instalado.

Os exames laboratoriais compreendem: hemograma, hemossedimentação, testes p/ sífilis, grupo sanguíneo, fator Rh, dosagem de glicose, dosagem de uréia, dosagem de colesterol, exame de urina, parasitológico de fezes.

## COMO FUNCIONA

O SERVIÇO DE REVISÃO DE SAÚDE funciona no Instituto das Clínicas de Natal (Rua Açú, 441) e de princípio vai atender apenas nas quartas-feiras, a partir das 19h30m, com atendimento de no máximo cinco pessoas. O horário noturno é no sentido de coadunar a tarefa particular do cliente com a necessidade médica.

O dr. Carlos Alberto S. Dutra idealizou a clínica de "check-up" para o homem de negócios natalense — o SERVIÇO DE REVISÃO DE SAÚDE.



Na marcação do exame, o cliente leva para casa uma ficha de sintomas, onde estão relacionados 60 sintomas, dos quais ele assinalará os que sente. Voltará ao Serviço, no dia marcado para consulta, com a ficha preenchida, na ocasião fazendo o exame clínico geral, a cargo do dr. Carlos Dutra. A partir daí, será encaminhado às diversas clínicas, para outros exames.

## A ESCOLHA

Para cada especialidade médica o SERVIÇO DE REVISÃO DE SAÚDE catalogou vários médicos, exatamente para que o cliente faça a sua opção, visitando o que quiser: Cardio-Clínica: Drs. Paulo Bittencourt, Sidney Gurgel, Ovídio Fernandes e Francisco Bittencourt; Clínica de Otorinolaringologia — Drs. Gley F. Gurjão, Jahir Navarro, Luciano Bandeira, Syllós Carvalho; Instituto de Ginecologia — Drs. Araken Pinto, Ivis Bezerra e Socorro Germano; Instituto de Radiologia — Drs. Silvino Lamartine, José Maciel, Paulo Bezerra e José Carlos Passos; Oftalmologia — Drs. Luiz Monte e Manoel Teixeira. Os exames laboratoriais serão feitos pelo Dr. Lourival Gomes.

Diz o dr. Carlos Alberto Dutra que o cliente fará os exames com os médicos das diversas clínicas sem ônus adicionais. No ato da consulta, no SERVIÇO DE REVISÃO DE SAÚDE, ele pagará uma taxa, desembolsando o restante quando receber o resultado do "check-up" que lhe será entregue em pasta com todos os laudos dos exames realizados e orientação para o tratamento.

É pensamento do Serviço, acrescenta, conseguir com bancos natalenses o financiamento para melhor atendimento dos clientes. O Serviço estudará com agências bancárias o melhor sistema de financiar os exames ficando a pessoa interessada obrigada a saldar junto ao banco a quantia relativa ao "check-up".

Confecções  
**Dinan**  
— LTDA —

Confecções de roupas profissionais de alta qualidade

Av. Salgado Filho, 1597  
Fone 22:00 — Natal — RN

**IMÓVEIS?**

PAIVA IRMÃO E CIA.

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



# As perspectivas da UFRN

Entrevista exclusiva com o Reitor Genário Fonsêca



Enfatizando os pontos básicos desenvolvidos por sua administração, e a perspectiva de todo um programa a ser cumprido de agora em diante, o Reitor Genário Fonseca entende que, antes de tudo, a Universidade tem de instrumentalizar sua ação, voltada para ser realmente um centro de ensino e pesquisa, concluindo um projeto de investigação científica e tecnológica, voltada primordialmente para a região, aberta a toda comunidade.

Com quase sete meses à frente da Universidade Federal do RN depois de uma experiência produtiva como diretor da Faculdade de Farmácia e professor universitário, ele se preparou realmente para o cargo que exerce, tendo vivido os problemas da UFRN em seus vários processos de formação e crescimento.

Daí afirmar que "iniciada sob o difícil signo de inaugurar fronteiras em às vezes áspera realidade, na vontade pioneira do dr. Onofre Lopes e sua equipe, a Universidade Federal do RN tom, agora, o desafio de aceitar a necessidade de realização e ordenamento de seu próprio crescimento"

## EXPANSÃO E DESENVOLVIMENTO

Toda ação administrativa que impulsionou o projeto de sua expansão inicial volta-se agora para o método

de torná-lo viável e cada vez mais flexível à contemporaneidade veloz das mudanças e das exigências que essas mudanças acarretam no tempo de hoje. Novos instrumentos de ação estão sendo conhecidos dentro da própria experiência adquirida, na implantação de uma organicidade que tem, por razão de ser, antes de tudo, uma filosofia de contacto com a realidade que nos cerca e que se torna, na maioria dos casos, instrumento decisivo para nosso trabalho.

De início, o Reitor Genário Fonseca situou o que ele chama a Universidade — Hoje, com três pontos que considera especiais do programa já realizado, a curto prazo. Primeiramente, o novo estilo administrativo que está sendo implantado, desde a descentralização administrativa com a criação das Pró-Reitorias, o estudo das necessidades básicas de solução imediata com critérios e alternativas para solução até o início da padronização da documentação básica para o planejamento e controle (formulários e/ou roteiros para projetos) e implantação de um sistema de administração financeira, contabilidade e auditoria, com o advento do orçamento-programa já para o próximo ano.

## INTEGRAÇÃO COM COMUNIDADE

A integração da comunidade univer-

sitária foi outro objetivo de sua ação. Quinzenalmente, o Reitor Genário Fonseca visita uma Unidade da Universidade, para ouvir e debater os problemas, com a presença do professor e do aluno. Nesse sentido de integrar, foi criada a Associação dos Professores Universitários com um programa altamente ambicioso e que vai realizar um trabalho pioneiro no Estado.

E mais: a preocupação, também exercendo grande ênfase, da valorização dos recursos humanos, promovendo o bem-estar, que vai desde o treinamento com pessoal administrativo, benefícios previdenciários e levantamento acerca da satisfação funcional. Por fim, um ponto de alta relevância para a atual administração: o programa de extensão universitária, isto é, a Universidade criando cultura, animando a comunidade para melhor e maior participação cultural. Dois cursos realizados inicialmente, sobre História da Arte e Música em Debate, tiveram efeito inesperado. Houve uma presença, não só numerosa, de vários setores da comunidade, como também uma presença participante. Para o próximo ano, há dezenas de cursos, sobre temas os mais variados de formação, com o convite de grandes nomes nacionais e a valorização, sobretudo do que se chama de prata de casa. A Universidade tem que liderar o proje-



to cultural do Estado, propensa ao diálogo com os mais jovens, animando-os à criação e inventividade. Já agora, estrutura-se no âmbito universitário um movimento que congregue todos os que queiram realizar Cinema, Teatro e artes em geral. Isso ao lado de seminários e pesquisas que reelevem, sobretudo as necessidades regionais.

## DIRETRIZES E BASES

A implantação do planejamento terá de ser o próprio sistema que abraça todos os setores da Universidade. Isso é decorrente de duas ordens de motivo. A primeira: para atender às exigências inadiáveis do controle e ordenamento da expansão da Universidade. A segunda: para dar cumprimento à própria legislação federal que nos impõe a racionalização de recursos — inevitavelmente escassos, e a coordenação de esforços com vistas a objetivos prioritários, — explica o Reitor.

E acrescenta: — Desde que assumimos a Reitoria, procuramos estabelecer um Plano Geral com objetivos básicos. De início, foi traçado um itinerário que pudesse realizar no mínimo espaço de tempo o máximo de possibilidades efetivadoras. E, dentro do referido Plano, foi estabelecido a elevação dos níveis de eficiência educacional e administrativa, a formação de profissionais — atendendo às necessidades do meio e instrumentando o processo de desenvolvimento nacional; o desenvolvimento da pesquisa pura e aplicada, voltada para identificação e utilização das potencialidades regionais; a interação da comunidade universitária e, por fim, a extensão dos serviços e atividades culturais da Universidade para toda a população.

## O QUE JÁ FOI FEITO

O Reitor Genário Fonseca enumera, a seguir, vários convênios já estabelecidos, principalmente com o Governo do Estado, e que formam o elenco de um trabalho numeroso realizado até agora, em seis meses apenas. A começar da criação do Centro de Computação do Rio Grande do Norte, quando, a cibernética e seus efeitos desenvolvimentistas e tecnológicos chegam até nós. E mais: criação, implantação e funcionamento do CETENE; implantação da TV Universitária; manutenção do Hospital das Clínicas e Serviço de Atendimento de Urgência.

A TV Universitária, experiência pioneira em termos nacionais, já em janeiro próximo estará fazendo suas pri-

meiras experiências, prova incontestada de uma vontade sobretudo modificadora da paisagem ainda sub-desenvolvida que ainda nos cerca.

— Temos que relevar outros convênios firmados como, por exemplo, para funcionamento e manutenção da CECINE, concessão de empréstimos aos servidores pela Caixa Econômica, manutenção dos serviços do CRUTAC prestados no CRN-2 de Santo Antônio criação de condições para implantação do PROJETO HOPE. Sem esquecer a ênfase que pretendemos dar à implantação do Centro de Computação de Dados, resultado do convênio da UFRN e Governo do Estado. Nesse espaço de tempo, fizemos um diagnóstico global da Universidade, o regimento da Reitoria e o projeto de integração Universidade-Empresa, acentou o Professor Genário Fonseca.



Reitor Genário Fonseca: "Pensamos em Universidade que seja instrumento propulsor de processo de construção da nova sociedade, sempre tendo em mira a promoção do homem".

## INTEGRAÇÃO E DESENVOLVIMENTO

Enumerando o trabalho já realizado e sua imediata significação, o Reitor deixou transparecer seu entusiasmo pela criação e instalação da ASSOCIAÇÃO DOS PROFESSORES UNIVERSITARIO DO RGN (APURN),

que dará condições para uma integração humana e profissional vantajosíssima como fator de aumento de produção para a UFRN. O Colégio Agrícola de Jundiá teve uma dinamização inegável nesse período, procurando realizar um trabalho diferente e aberto à experiência.


— Uma nova Universidade requer naturalmente novas exigências. Dois eventos marcam a dimensão proposta. De início, a reestruturação orgânico-funcional, de que falei, iniciada em 1968 e, depois, a implantação da reforma Universitária em 1970. Pela extraordinária expansão, verificada desde sua instalação, a Universidade justifica a necessidade de precisos instrumentos de trabalho, capazes de corresponder às exigências do presente e sua irreversível evolução. Há evidente descompasso entre seu ritmo desenvolvimentista e suas possibilidades físicas, materiais, humanas e financeiras, que estamos procurando sanar, na racionalização de um projeto viável e, principalmente, flexível, até diante das necessidades emergentes.

Falando, na vibração natural de suas palavras, o sr. Genário Fonseca expressou a filosofia de seu trabalho:

— Pensamos em Universidade que seja instrumento propulsor do processo de construção da nova sociedade, sempre tendo em mira a promoção do homem na plenitude de sua potencialidade. Pensamos em Universidade que esteja adequada e preparada para ser Centro de ensino e investigação científica e tecnológica, tendo como pólo de definição as necessidades da região. Pensamos em Universidade que utilize todos os seus recursos para maior eficiência operacional e interação entre as funções de ensino, pesquisa e extensão.

E finalizou: — Pensamos em Universidade integrada com a Empresa, o governo e a comunidade, na valorização principal do homem, que é sujeito de todo Processo de desenvolvimento econômico. Uma Universidade aberta, cuja política de atuação será sempre o desdobramento de desafio recebido, da melhor herança e nos outorgada, e que tem traçado para o futuro próximo, a plenitude de sua conquista: a de atuar no setor da cultura, do ensino e da pesquisa, ambição generosa de fazer com que nossa região e o Estado inteiro, integrem-se no grande processo nacional de crescimento e progresso.





**O Leitor do  
RN-Econômico  
é o homem  
mais  
importante  
do RN**

É o industrial, o banqueiro, o comerciante,  
o político e o agropecuarista.  
É o economista, o advogado, o engenheiro, o  
professor e o universitário.  
É o jornalista e o intelectual.  
É também o investidor, o homem que tem  
poupança e poder aquisitivo elevado.  
Milhares de exemplares de RN-ECONÔMICO vão  
todos os meses para as mãos do  
homem mais importante do RN.

**Anuncie em RN-Econômico  
para atingir o homem  
mais importante do RN**



# PLANASA-RN: Água e esgoto para o nosso desenvolvimento



Foram assinados no dia 30 do mês passado dois convênios de fundamental importância para o Rio Grande do Norte. O primeiro entre o Banco Nacional da Habitação e Governo do Estado, referente ao aditamento e alteração do convênio de constituição do Fundo de Águas e Esgotos do Estado. O segundo, celebrado entre o Banco Nacional da Habitação, Governo do Estado, Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte e a Companhia de Águas e Esgotos do Rio Grande do Norte (CAERN), com o objetivo de firmar condições para a realização do programa de abastecimento d'água do Estado.

O primeiro convênio visa atualizar os termos de convênio semelhante assinado, em face da metodologia adotada presentemente pelo BNH. O segundo destina-se a estabelecer as condições gerais para realização de programa integrado, no Rio Grande do Norte, objetivando ao equacionamento global e permanente do problema de abastecimento d'água nos municípios do Estado, nos moldes preconizados pelo PLANO NACIONAL DE SANEAMENTO (PLANASA).

## O PLANASA

Ao longo dos anos a política de saneamento básico adotada pelo Brasil mostrou-se carente de um planejamento sistemático, colocando o país em 1967 em penúltimo lugar na América Latina com relação ao atendimento do abastecimento d'água e em último lugar em oferta de serviços de coleta, tratamento e adequada destinação final dos esgotos sanitários.

Uma tomada de consciência dessa realidade inspirou o Governo Federal, em fins de 67, através do Ministério do Interior, a convocar o BNH para esquematizar uma solução para o problema. Assim, foi criado o Sistema Financeiro de Saneamento, instituído pelo BNH e destinado a mobilizar e aplicar os recursos necessários à execução, em caráter permanente, do que se chamou PROGRAMA DE FINANCIAMENTO PARA SANEAMENTO — FINANSA —. Este programa integrava, em ação conjunta, o BNH como órgão central. Os Governos estaduais, como entidades financiadoras, os bancos de desenvolvimento como agentes fi-

nanceiros do BNH, as Companhias Estaduais de Saneamento, como órgãos promotores dos programas, bancos estaduais, como órgãos gestores dos Fundos Estaduais de Financiamento para Água e Esgotos — FAE — e os governos municipais como beneficiários finais dos programas.

Após dois anos e meio de experiência, com alguns resultados já bem significativos, passou o BNH à formulação de um plano que, através de um modelo matemático e de uma metodologia adequada, permitisse solucionar de forma permanente e realista o problema de abastecimento d'água no Brasil. Com essa finalidade foi elaborado o PLANO NACIONAL DE SANEAMENTO — PLANASA — que estabeleceu como metas o atendimento de 80% e 50% da população urbana do país, respectivamente, com serviços de abastecimento d'água e de esgotos sanitários em prazos não superiores a 10 anos.

## PLANASA

Atualmente o Rio G. do Norte possui uma população urbana de 779 mil habitantes, encontrando-se abastecida apenas um total de 172 mil, ou seja, cerca de 22,1%. Sensibilizado com o grave problema, o governador Cortez Pereira decidiu aderir ao PLANO NACIONAL DE SANEAMENTO — PLANASA —, estabelecendo através dos convênios acima mencionados, as metas de atendimento de abastecimento de água potável para os municípios do Estado.

Assim é que, comprometendo nos anos 72 a 74, sete por cento e em 75, seis por cento, da receita tributária do Estado, como contra-partida estadual, possibilitará o atual governo a levar o abastecimento d'água a cerca de 52 municípios, ampliando e melhorando os sistemas atualmente em funcionamento, o que atenderá até 1975, 676 mil norte-riograndenses, ou seja, 70% da população urbana do Estado. Os convênios firmados terão vigência até 1980, quando deverá ser cumprido a meta final de atendimento a 80% da população urbana do Estado. O desembolso do programa é da ordem de Cr\$ 114.641.160,00, devendo ser desembolsado, no período governamental do Governo Cortez Pereira, cerca de Cr\$ 90.493.840,00.



# A APERN financia uma casa por dia

A Associação de Poupança e Empréstimo Rio-grandense do Norte — APERN — financia uma casa por dia, em Natal. Contando-se todos os dias do ano e fazendo-se a média, a APERN consegue abrir 40 cadernetas de poupança por dia.

Esse é o índice de desenvolvimento obtido pela APERN em três anos apenas de atividade, que ainda serão completados no próximo dia 12 de dezembro.

A APERN nunca parou. O seu crescimento tem sido constante, quer seja participando da construção de grandes edifícios, de conjuntos residenciais, financiando construções ou reformas de casas, abrindo cadernetas de poupança ou aumentando, indiretamente, a arrecadação tributária do poder público. Sem falar na quantidade de empregos que surgem com as obras que ela financia.

## A RAZÃO DO ÊXITO

Fernando Paiva, Administrador Geral da APERN, explica porque a entidade alcançou em tão pouco tempo essa posição de destaque que inclusive lhe vale o título de maior Associação de Poupança e Empréstimo do Brasil. Afirma Fernando Paiva:

"A incrementação da APERN em todo o Rio Grande do Norte se deve a vários fatores, podendo-se citar quatro dos mais importantes:

1) a seriedade com que foi desenvolvida a Caderneta de Poupança e a segurança da APERN na aplicação desses va-



O Conjunto Residencial Roselândia, com 64 casas, é um dos muitos conjuntos financiados pela APERN.

lores. Dinheiro na APERN é transformado em pedra, cal e tijolo. Ou seja, nossas aplicações se transformam em casas;

2) a forma dinâmica de trabalho que a APERN implantou. Aqui, os processos de financiamentos não têm aquela burocracia convencional;

3) o dinheiro que a APERN movimenta fica aqui mesmo, no Rio Grande do Norte;

4) se o associado da APERN deseja retirar a sua poupança, por uma necessidade qualquer, retira-a imediatamente. O associado sabe exatamente onde está o seu dinheiro e onde buscá-lo".

## APLICAÇÕES E ASSOCIADOS

Na APERN, até o dia 22 de novembro último, 13.784 pessoas tinham Cadernetas de Poupança, representando a soma de Cr\$ 12.036.883,37, soma esta que está rendendo dividendos e correção monetária.

As aplicações da APERN, em Natal, atingem a Cr\$ 25.626.747 01.

O que se verifica, com a análise desses dados, é que o valor das aplicações da APERN ultrapassa o valor da soma que foi depositada em suas quase 14 mil cadernetas de poupança. Só há uma explicação lógica: o dinheiro cresce e aparece.

## OBRAS FINANCIADAS

Dentre os 1.192 financiamentos da APERN, destacam-se o Edifício Etoile, com 10 andares (dois apartamentos por andar), que está sendo construído na Avenida Hermes da Fonseca, obra cujo valor global atinge quase dois milhões e quinhentos mil cruzeiros; Conjunto Residencial Ouro Branco, 1a. e 2a. fases, com 32 casas; Conjunto Residencial São Conrado, com 48 casas; Conjunto Residencial Santa Mônica, com 30 casas; Conjunto Residencial São José, 1a. e 2a. fases, com 38 casas; Conjunto Residencial São Judas Tadeu, com 24 casas; Conjunto Residencial Roselândia, 1a. e 2a. fases, com 64 casas; Conjunto Trairi, com três blocos de apartamentos; Conjunto Residencial São Marcos, com 36 casas.

Os restantes foram financiamentos isolados para construção, reforma ou



É elevado o número de crianças que possui caderneta de poupança da APERN. Os pais sabem que fazer poupança para os filhos é um meio de garantir lhes um futuro tranquilo





**Fernando Paiva:**

"Os depositantes da APERN podem deduzir de sua venda bruta 20% do saldo médio anual de sua caderneta de poupança, no Imposto de Renda

aquisição de casas próprias, dentro da política habitacional do Governo Federal, através do BNH e seus agentes financeiros.

#### TRÊS POR CENTO DE LUCRO

No setor de percentuais de correção e dividendos pagos aos depositantes, a APERN paga a correção estabelecida pelo BNH, trimestralmente. E além dessa correção, paga dividendos resultantes do lucro, o que garante uma média de 2,5% ao mês, entre correção e dividendos. E ainda mais: o sistema financeiro de habitação assegura aos depositantes o direito de não pagar Imposto de Renda sobre o lucro auferido nessa correção e dividendos, e ainda podem eles deduzir de sua renda bruta 20% do saldo médio anual de depósito. Isto significa que o dinheiro depositado na APERN rende mais de 3% ao mês.

#### O COMPUTADOR DA APERN

Visando atender melhor aos seus associados, e tornar mais dinâmico ainda o processo de financiamento, a APERN adquiriu um computador de mesa que irá proceder o lançamento das contas de poupança, cálculo de correção monetária e dividendos, proceder o cálculo dos financiamentos, elaborar os recibos de cobrança de prestação dos mutuários, além de fazer toda a contabilidade da Associação e executar outros programas menores, tais como fornecimento de dados estatísticos, etc.

#### DESENVOLVIMENTO DA CIDADE

À medida em que a APERN está crescendo, ela também participa do desenvolvimento da cidade. Na área pública, já recolheu em três anos, em impostos de laudêmio e transmissão inter-vivos, mais de 800 mil cruzeiros; transformou o imposto territorial em imposto predial de mais de mil unidades; em todos os financiamentos de implantação de conjuntos residenciais foram construídas obras de infraestrutura básica que, evidentemente, foram incorporadas à Prefeitura e órgãos de serviço público — calçamento, saneamento e iluminação pública.

Com relação ao caráter social, através das construções que financia a APERN já ofereceu oportunidade de emprego a cerca de 3 mil pessoas, beneficiando indiretamente 15 mil pessoas.

A APERN proporciona a circulação de riquezas, aumentando o consumo de material de construção e ajudando a estabilizar os preços dos aluguéis em Natal.

#### APERN — SEUS PLANOS PARA 72

As metas da APERN para 1972, segundo Fernando Paiva, são: construir a sua sede própria, implantar definitiva-

mente o sistema de computação, aplicar recursos da ordem de 12 milhões de cruzeiros e atingir o número de 20 mil cadernetas de poupança.

O início da construção da sede própria está previsto para os primeiros dois meses do ano, dependendo apenas da aprovação do projeto arquitetônico pela Prefeitura de Natal. A conclusão da obra está prevista para um espaço de oito meses. A nova sede da APERN (a atual funciona no térreo do Edifício Canaçu) ficará localizada na Praça Padre João Maria.



O Edifício Etoile, primeiro edifício residencial "classe A" de Natal, com dez pavimentos, é um grande empreendimento financiado pela APERN.



A APERN tem patrocinado e promovido grandes acontecimentos em Natal. Um deles foi a grande gincana automobilística, que mobilizou centenas de jovens e distribuiu prêmios valiosos.



## O CEPLAN resolve seus 4 problemas

1 — Agência de Empregos — Empregos permanentes ou temporários sem vínculo empregatício. Temos 5.000 pessoas cadastradas para diversas funções de uma empresa. Solicite nos, pois teremos o prazer de servi-los, sem cobrar quaisquer taxas adicionais.

2 — Cursos — Secretária Executiva — Aux. de Escritórios — Contabilidade prática — Computadores Eletrônicos — Grafoscopia — Administração de Farmácia — Técnicas de Vendas — Relações Humanas — Memorização e Leitura Dinâmica — Taquigrafia — Estudo Dirigido — Ditação Inglês — Pré Vestibular — Artigo 99 — Ginásial ou Colegial em 10 meses, com uma turma exclusiva para se-  
nhoras.

3 — Orientação Psicologia ao Trabalho — A partir do dia 20 de dezembro está em funcionamento o nosso Departamento de Orientação Psicológica ao Trabalho. Esta reme's realizando testes de:  
Inteligência — Personalidade — Vocacional — Psicotécnico

4 — Cadastro — Informações particulares ou comerciais. Guardamos todo sigilo. Executamos trabalhos em qualquer parte do Brasil. Trabalhamos em convênio com Agências de Informações de: Salvador — Recife — João Pessoa — Rio de Janeiro — Guanabara — São Paulo — Brasília — Fortaleza — Belém — Manaus.

Av. Rio Branco, 791 — Caixa Postal, 527 — 59.000 — Natal RN

## Cultura é também desenvolvimento (Walter Pereira sabe disso)

Incentivando os novos valores, editando seus trabalhos, oferecendo ao Rio Grande do Norte a cultura vinda das melhores fontes, as organizações Walter Pereira contribuem para o desenvolvimento do Rio Grande do Norte. Participe destas alegrias que marcam o segundo aniversário de RNECONÔMICO — o veículo do desenvolvimento potiguar.



organizações Walter Pereira:

LIVRARIA UNIVERSITARIA (NATAL)

LIVRARIA UNIVERSITARIA (Mossoró)

LIVRARIA ISMAEL PEREIRA (Natal)

## TRANSPORTAR?



e conosco

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



**Constelação**

Rua Fonseca e Silva, 1136  
Fone 21:62 — Alcirim

## SOCIEMA

Sociedade Mercantil  
de Materiais Ltda.

RUA CEL. ESTEVAO, 1355  
Centro Comercial do Alecrim — Sala 1  
NATAL (RN)

## Natal Serviço de Publicidade Mirim Ltda.



O sucesso do seu escritório não é mais problema. O N. S. P. SERVIÇO DE PUBLICIDADE MIRIM J. P. fornece à sua empresa grande São João (200.000) em gráficos técnicos e você paga por mês.

Rua José de Alencar, 706

Escritório de  
Contabilidade e  
Auditoria Ltda.

LUIZ  
GONÇALVES  
PINHEIRO

Rua Frei Miguelinho, 109 — 1.º andar  
Fone 21-59 — NATAL (RN)



# O primeiro edifício "classe A" de Natal já está sendo construído à av. Hermes da Fonseca, 504-A



O "Etoile" é o primeiro edifício "classe A" de Natal: 10 pavimentos, dois apartamentos (alto luxo) por andar, sobre pilotis, área para *play-ground*, garagens privativas, dois elevadores. O "Etoile" é uma verdadeira obra de arte para oferecer conforto aos seus moradores: em cada apartamento são três quartos, dois banheiros sociais, cop.-cozinha, terraço de festas, dependência completa de empregada numa área total de 184 m<sup>2</sup>.

Além das características que determinam um prédio de fino acabamento, a construção é da CICOL — Empresa que constrói também o progresso de Natal.

## **EDIFÍCIO ETOILE**

incorporador: GILSON RAMALHO A. RODRIGUES

construção: CICOL - Companhia de Investimentos e Construções Ltda.

instalações: PROEX - Projetos e Instalações de Engenharia Ltda.

financiamento: APERN - Associação de Poupança e Empréstimo Riograndense do Norte

vendas: PAIVA IRMÃO



# MARMORE -

## Riqueza que o RN não aproveita bem

O mármore encontrado no Rio Grande do Norte, um dos melhores do Brasil, tendo em vista mais pesquisas na região do Seridó, nos coloca em lugar destacável ante a produção nacional. Somos um bom produtor com perspectivas para melhorarmos nosso mercado nêstes próximos dois anos.

Com atividade extrativa, o mármore do Rio Grande do Norte vem se desenvolvendo rapidamente há mais de 20 anos. Até agora não deixamos de produzi-lo, mesmo chegando a baixar de tonelagem alguns anos e melhorando em outros, frente aos demais Estados também produtores. Nossa produção tem aimentado de maneira assombrosa, depois de 1968. E, com as pesquisas que a CASOL vai levar a efeito em alguns municípios, a tendência é termos no Estado uma das maiores produções do país.

### ONDE ESTAMOS

Pelos dados estatísticos, tivemos a oportunidade de apreciar a nossa produção desde 1965. O 4.º lugar nos foi reservado em 1967 e de lá para cá ainda não ultrapassamos essa posição. Em 1965, chegamos a uma produção de 1599 t para, no ano seguinte, baixarmos para as 939 t.

Duplicamos a produção em 1967, chegando a extrair 4119 t, o que nos deu uma renda de Cr\$ 160.000, muito alta em relação aos anos anteriores, Cr\$ 50.000 e Cr\$ 25.000, respectivamente. Tivemos, então, em 1968, um declive de 100 t, que em valor significou uma subida para Cr\$ 188.000. Dêste ano em diante não baixamos mais. Continuamos aumentando a produção e o valor das vendas.

O primeiro produtor de Mármore do Brasil é o Estado de Minas Gerais. Em 1968, estava com uma produção de 25.000 t, no valor de Cr\$ 1.460.000, o que significava 50% da produção nacional. É seguido com grande diferença pelo Estado do Rio, Espírito Santo e Bahia. Temos ainda como produtores São Paulo, Santa Catarina e Paraná, tendo sido êste último um dos grandes produtores nos anos de 1965 e 1966, detentor do 5.º lugar na produção de mármore no Brasil.

### GRAFICO MÁRMORE DO RN

Na região do Seridó é que temos as grandes reservas do mármore em nosso Estado. São os municípios de São Rafael, São João do Sabugi, Caicó, Almino Afonso, Paraú e Parelhas, quem mais produzem mármore no Estado e também no Nordeste. Nossas principais reservas



João Fernandes Freire, diretor-industrial da Rolauto, é um dos homens que conhece bem o mármore do RN.

podem ser encontradas na Região do Cavalinho Bravo (Município de São Rafael), que em pesquisa feita pela SUDENE, em 1964, foram calculadas em 20.000.000 metros cúbicos dêste precioso calcário, tão bem quanto o de Carrara (Itália).

Atualmente, o desenvolvimento da mineração do mármore no Rio Grande do Norte tem sido intenso. Além da região do Cavalinho Bravo, estão sendo objeto de pesquisas as jazidas Várzea Curuprida (Jucurutu), Carau, Fazenda Massapé e Sítio Santa Clara (São Rafael), Sítio Trapiá (Almino Afonso) e a Fazenda Pedra e Cal (São João do Sabugi).

### CUSTO E VENDA

O preço do mármore no Rio Grande do Norte oscila entre Cr\$ 60,00 e Cr\$ 120,00 o metro quadrado. preço bas

tante barato vendo-se a qualidade do material. Isto para a pedra já beneficiada. Estes preços foram obtidos através das duas marmorarias existentes em Natal e únicas no Estado, que são a Penedo e Rolauto.

O mármore bruto custa Cr\$ 350,00 o metro cúbico, que perde cerca de 40% do seu peso depois do beneficiamento, devido ao desgaste do corte e polimento. Sendo o nosso Estado possuidor de grandes reservas, até agora somente vem servindo como fornecedor do mármore bruto para as marmorarias de Natal e da região Nordeste.

Nossa cidade é o principal centro de consumo dessa matéria, porém temos como compradores os Estados de Pernambuco, Paraíba e Ceará. Mesmo a Bahia sendo um produtor dos maiores,



também se abastece do nosso mármore. Chegamos algumas vezes a exportar para o Sul e Centro do Brasil, como no caso da construção do Palácio da Alvorada, em Brasília, em cujo revestimento foi utilizado mármore do município de Parelhas.

#### APRESENTAÇÃO E CORES

Nosso mármore apresenta-se com granulometria, brilho e resistência. Está qualificado como o melhor do Brasil e pode ser comparado ao mármore Italiano, o melhor do mundo. As cores mais procuradas são branca e cinza, e a branca aparece nas tonalidades gelo e areia. O mármore branco é encontrado nos municípios de São Rafael e Jucurutu, o negro em Paraú e o rosa em São Tomé, onde há também o avermelhado. Pode ser encontrado listrado, nas tonalidades conza claro e cinza escuro, no município de Parelhas.

#### TRABALHO DE PRIMEIRA

O beneficiamento do mármore é rápido e belo, não oferecendo nenhuma alteração por produtos químicos. O bloco cinza claro e cinza escuro, no município só chega a perder muito do peso devido ao desgaste, quando da serragem. Traído das jazidas fornecedoras, o mármore passa por complexo processamento até chegar ao ponto de ser entregue ao consumidor. O tratamento começa a serragem, vindo a seguir o corte e polimento.

Todo o bloco é aproveitado em revestimento de pisos, soleiras, balcões, túmulos, altares, paredes, etc. As sobras não ficam desperdiçadas, são utilizadas para a fabricação de piso venesiano, cinzeiros, porta-canetas, e outra infinidade de artigos.

Esta indústria não emprega muitos operários. Em todo o Estado, tanto nas marmorarias como nas jazidas, o número de operários não ultrapassa a faixa dos 600, número bastante reduzido. Isto acontece porque não podemos trabalhar o mármore em larga escala se não temos um amplo mercado consumidor. O produto não pode ficar empataado já que os gastos são excessivos em mão de obra e maquinário utilizado.

#### EMPRESAS

Somente duas marmorarias temos em todo o Estado, localizadas em Natal. A Marmoraria Penédo da qual um dos diretores é o Sr. Celio Luna e a Rolauto Importadora/Exportadora Ltda., que tem no Sr. Waldomiro Cavalcanti Dantas um dos dirigentes. Possuindo uma larga visão do que seja o comércio do mármore eles acham que exportar o nosso mármore para o exterior é impossível. Há compradores como a Venezuela e Argentina, mas a exportação sai bastante dispendiosa.

✓ A Penédo possui jazida em São Rafael o que diminui muito o preço da pro-

pra o mármore para beneficiá-lo em Natal. Mesmo assim consegue tê-lo aceito no mercado tanto como a Penédo.

O Grupo Sinval, diretamente ligado ao comércio do mármore no Estado, está implantando na cidade de Açu uma das mais modernas marmorarias do país, com ajuda do Banco do Desenvolvimento do Rio Grande do Norte.

Uma das justificativas econômica desta empresa é o da proximidade das jazidas existentes em São Rafael, Jucurutu e Paraú, bem perto de Açu, o que diminui os gastos no transporte da pedra bruta para a serraria. Outra, é que as estradas pavimentadas facilitam a ampliação do mercado já que se torna fácil o acesso direto das marmorarias no interior com os grandes centros comerciais do país. São as estradas BR-304 e BR-301.

#### PERSPECTIVAS

As estradas são consideradas fator de grande importância para o comércio do mármore. Embora o Rio Grande do Norte tenha grandes reservas deste material, até agora tem servido unicamente como fornecedor de matéria prima. Com as empresas que já temos e mais o Grupo Sinval iremos ampliar nosso comércio. A instalação de marmorarias junto às jazidas são de grande valia. Porque assim teremos oportunidade de aumentar rapidamente a produção entrando no comércio nacional.

## Uma história de pioneirismo

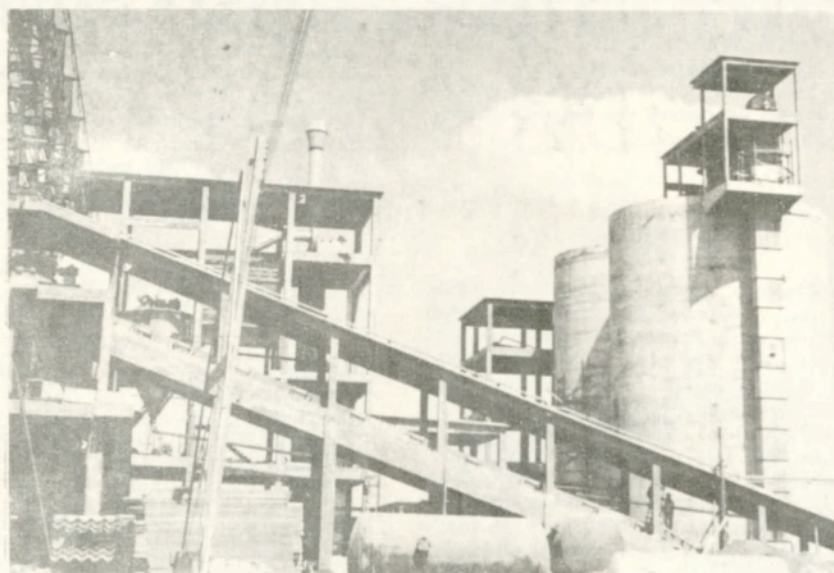
Quando o gesso era artigo de luxo e de importância, a visão de um pioneiro mossoroense, com sua fé inquebrantável e sua capacidade de trabalho, popularizou o produto, abriu novos empregos e gerou riquezas para a região. No segundo aniversário do RN-ECONÔMICO, fazemos este pequeno registro. Registro que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

**MINERAÇÃO JERÔNIMO ROSADO S/A**  
**desde 1939**

praça Presidente Vargas, 90 - Mossoró-Rn



# desenvolvimento



## se constrói com cimento

O Rio Grande do Norte vai começar a produzir cimento a partir do início do próximo ano. A ITAPETINGA AGRO-INDUSTRIAL, uma das empresas do grupo João Santos, em Mossoró, já está capacitada para produzir 200 mil toneladas de cimento portland, graças a um investimento de 57 milhões de cruzeiros. Numa segunda etapa a ITAPETINGA também vai produzir cimento branco (será a segunda fábrica do Brasil), dando ao RN de hoje as bases do desenvolvimento.

**ITAPETINGA**  
**AGRO-INDUSTRIAL S/A**  
uma empresa do  
grupo João Santos



MONTE LIBANO

SALHA

LAWAR

# Três projetos para o desenvolvimento do RN

O espírito empresarial cresce no Rio Grande do Norte. Sem deméritos para outros nomes, essa imagem é sentida quando um grupo em cuja frente se encontram os conhecidos homens de negócio Abbas Hassan El-Aouar, Alcides Araújo e Nagib Assad Salha.

Fora de dúvida que seus empreendimentos, bem enraizados nesta terra, têm obtido o mais absoluto êxito. Por tantas razões há de se entender que outro destino não poderão ter os empreendimentos a que agora se estão dedicando, e que representarão, certamente, contribuição expressiva ao desenvolvimento econômico do Estado.

Ai estão impondo-se a admiração de todos, o maior parque avícola, da região, em projeto integrado e que se implanta numa área de 1.000.000m<sup>2</sup>, no Jiqui; o Hotel Monte Libano, cuja construção no Grande Ponto, em pleno "coração da cidade", ressalta aos olhos de todos, não apenas pela beleza arquitetônica prometida, como pelo objetivo de dar a Natal um estabelecimento hoteleiro dos mais modernos do país; a fábrica de óleo de mamona, no município de Parnamirim, abrindo horizontes os mais promissores à cultura da mamona no Estado, possibilitando nova mão-de-obra ao homem do campo.

É assim que podemos apresentar esse grupo onde três verdadeiros empresários dão de si, em nome dos que se colocam ao seu lado nas suas empresas, não apenas o melhor de seus sonhos, porém, o mais autêntico de suas realizações.



**Nagib Assad Salha, Alcides Araújo e Abbas Hassan El-Aouar são três nomes que com muito espírito empresarial participam do desenvolvimento do RN.**



Empreendimento por empreendimento, é assim que os indicamos:

**LAWAR S/A** — Industrial, Comercial e Avícola — é a empresa que tem como Diretor-Presidente **Abbas Hassan El-Aouf**. — Seu empreendimento, da ordem de Cr\$ 10.000.000,00, tem a participação dos recursos oriundos dos arts. 34/18 da legislação de incentivos do Imposto de Renda, através da **SUDENE**.

Projeto integrado, compreendendo desde a produção de pintos, a criação de aves para corte e postura permitindo a comercialização, inclusive, direta ao consumidor.

Esse parque agrícola, contando com fábrica de rações e abatedouros próprios, terá condições para produzir 30.000 ovos diários, o que equivale dizer, produção bastante para assegurar o consumo de todo o Estado.

Sua execução já atingindo mais de 60% da construção civil, está com sua conclusão prevista para o segundo semestre de 1972, representando, acima de tudo, uma participação das mais positivas a economia do Estado.



**A Lawar S/A — Industrial, Comercial e Avícola vai produzir 30.000 ovos diários, garantindo assim todo o consumo do Estado.**



**A construção civil de Lawar S/A já atinge mais de 60%. A conclusão está prevista para o segundo semestre do próximo ano.**



**Produção de pintos, criação de aves para corte e postura, etapa vencida, antes da inauguração de Lawar S/A.**



**MONTE LÍBANO HOTEIS E TURISMO S/A** — Este empreendimento hoteleiro, dos mais arrojados da região, tem a sua frente, na condição de Diretor-Presidente, o empresário Alcides Araujo.

O natalense já tomou conhecimento de sua existência. Em pleno centro da cidade, se está erguendo uma obra arquitetônica, moderna, da mais expressiva beleza, recebendo recursos oriundos de incentivos do Imposto de Renda reservados a turismo, que recebeu da EMBRATUR integral aprovação.

O Hotel MONTE LÍBANO compreenderá 17 andares, nos quais se distribuirão 132 apartamentos e 8 suítes, todos com as instalações mais modernas no ramo hoteleiro, e mais, diversas salas de estar, restaurante, bar e piscina no 3.º andar, bem assim, dependências que complementarão todo o seu conjunto.

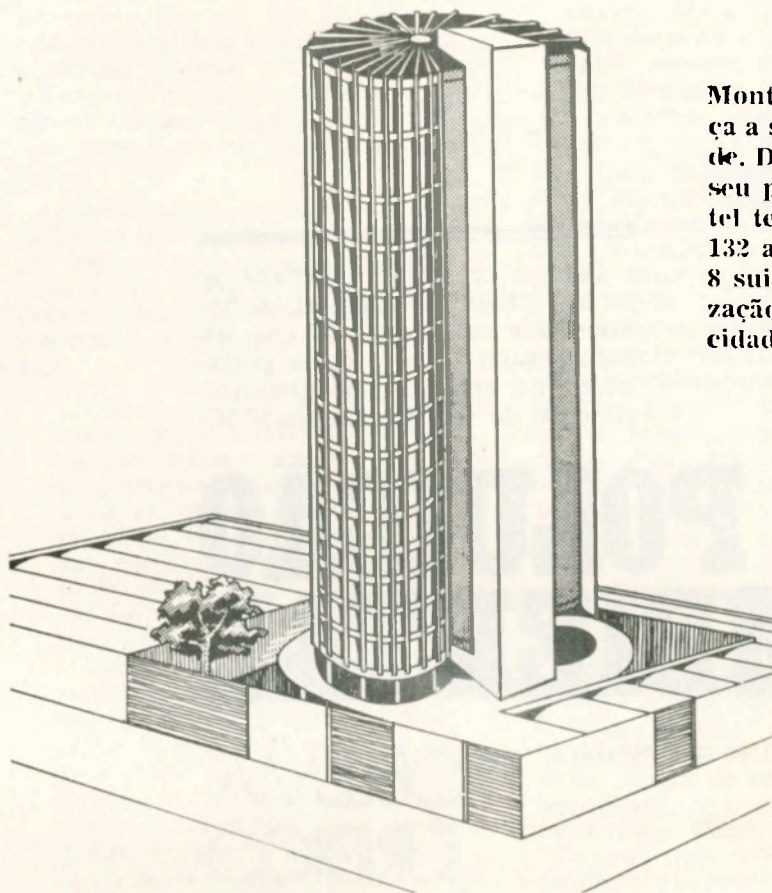
Em torno do Hotel ficará uma rede de estabelecimentos comerciais, nos quais os hóspedes hão de encontrar todos os artigos de seu interesse, inclusive as curiosidades regionais.

Essa obra tem o seu custo previsto em Cr\$ 20.000.000,00, e sua conclusão está prevista para 1973. Há de representar, sob todos os aspectos, um empreendimento do qual se orgulhará o natalense.

**SALHA S/A** — Indústria e Comércio de Óleos — Este empreendimento tem a sua frente, o empresário Nagib Assad Salha, Diretor-Presidente da sociedade.

No município de Parnamirim, dispondo de uma área de 50.000m<sup>2</sup>, as construções civis desse empreendimento já ultrapassam a faixa dos 60%. Ali o mais moderno maquinário para beneficiamento de semente de mamona e outras oleoginosas será instalado.

O seu funcionamento possibilitará o mais intenso fomento à cultura de mamona, visto que industrializará 100 toneladas diárias, ou ainda, 25.000.000 kg anuais. Para alcançar essa produção, o homem do campo terá diante de si, plantando mamona, possibilidades reais, alcançando uma mão-de-



Monte Líbano começa a ser uma realidade. De acordo com o seu projeto, este hotel terá 17 andares, 132 apartamentos e 8 suítes. Sua localização é no centro da cidade.



A mamona é uma riqueza do RN que ninguém tinha pensado em aproveitar. Agora a mamona terá vez com o funcionamento de Salha S/A Indústria e Comércio de Óleos.

obra que empregará 60.000 pessoas (no campo).

É do conhecimento de todos o largo mercado que está aberto ao óleo de mamona, sobretudo no comércio com o exterior, daí resultando mais divisas para o país, afirmando-se, mais sólida, a economia norte-riograndense.

Até o momento o custo do projeto está previsto para Cr\$ 6.000.000,00.

Outras considerações — Não se pode negar o que vão representar para o nosso Estado, as realizações desse grupo, formado de empresários do equilíbrio de Abbas Hassan El-Aouar, Alcides Araujo e Nagib Assad Salha, o que realizaram até agora, constitui sobretudo aval para o que realizarão ainda nesta terra, ajudando-a a crescer e a configurar-se na nova imagem do Brasil gigante.







---

Com a crescente deterioração de seu "habitat" natural, a humanidade está pagando um tributo pesado à sua própria genialidade na criação e no desenvolvimento de seu mundo material.

# POLUIÇÃO AMBIENTAL

EGON FELIX GOTTSCHALK

## PROBLEMA JURIDICO MUNDIAL

*Poluição do ar, da água e o barulho excessivo é tema constante. E com razão, pois tornou-se um dos maiores problemas da sociedade moderna, criado junto com o progresso tecnológico.*

*Em quase todos os países organizam-se comissões, realizam-se congressos, criam-se leis, numa tentativa de se encontrar uma solução para uma das maiores ameaças para a vida humana e vegetal. Também o Brasil se preocupa com a poluição ambiental, e seu código penal prevê punição para quem colaborar com a poluição, seja do ar, da água ou para a perturbação do meio-ambiente do homem, através do ruído.*

*Porém, existe grande dificuldade em se apontar uma fonte única como causadora e encontrar a ilegalidade do ato imputado à fonte emissora da poluição. Além disso, a legislação a respeito é falha, tornando difícil a aplicação do direito penal comum para combater eficientemente a poluição ambiental.*

---

Entre os males — pestes, doenças, guerras e tantos outros — que se deram da caixa de Pandora sobre a terra, já devem ter-se encontrado os visíveis ou invisíveis agentes para castigar o homem moderno na sua marcha para a conquista tecnológica das suas condições de vida. Com a crescente deterioração de seu "habitat" natural, a humanidade está pagando um tributo pesado à sua própria genialidade na criação e no desenvolvimento de seu mundo material: é o fenômeno da chamada "poluição ambiental" em seu sentido mais lato. Manifesta-se nas aglomerações humanas das grandes cidades como na pequena aldeia nas vizinhanças de um aeroporto supersônico ou afinal nas redondezas habitadas de empresas industriais, soltando gases ou vapores ao ar ou resíduos de toda a espécie, tóxicos ou contaminados, nos rios, nos lagos e mesmo, às orlas marítimas. Se o problema não é novo, se o combate à poluição ambiental já tomou a consciência dos homens de senso de responsabilidade pelas necessidades elementares da coletividade, nunca se levantou tão alto o brado de alerta geral como nos últimos tempos e em âmbito mundial. Se a ciência indaga quantos sucumbem anualmente ao câncer na sua incansável procura de debelá-lo, hoje ela se preocupa já com a mesma intensidade com as inúmeras vítimas da poluição ambiental que, ainda mais, não se limita ao homem, mas ataca impiedosamente, também os seus bens, a flora e fauna de seu "habitat".

A gravidade do problema é indiscutível. O que nos leva a encará-lo aqui, é a movimentação notável que atualmente está mobilizando, fora e dentro do país, as forças oficiais e privadas, às quais incumbe enfrentar, em toda a sua amplitude, as causas e efeitos da poluição ambiental. O alarme é geral, transborda os círculos restritos de especialistas e autoridades, toma cada dia mais conta da imprensa escrita e falada, empolga, com a forma sensacionalista dada pelas revistas ilustradas nos países mais importantes, as grandes massas. Numa palavra: tornou-se assunto do dia e, como podemos afirmar, em boa hora.

### Poluição Ambiental — o seu Conceito

O legislador brasileiro, no art. 1.º do Decreto-lei n.º 303, de 1967, definiu a poluição como:

"Para as finalidades deste Decreto-lei, denomina-se Poluição qualquer alteração das propriedades físicas, químicas ou biológicas do meio ambiente (solo, água e ar), causada por qualquer substância sólida, líquida, gasosa ou em qualquer estado da matéria, que, direta ou indiretamente:



Seja nociva ou ofensiva à saúde, à segurança e ao bem-estar das populações;

Crie condições inadequadas para fins domésticos, agropecuários, industriais e outros; ou

Ooasione danos à fauna e à flora".

Não se enquadrando nesta definição a perturbação do meio-ambiente do homem pelo ruído que, em escala crescente, é considerada como problema gravíssimo e imprópriamente denominada de "poluição sonora". Com a poluição do ar e da água ela tem comum o efeito nocivo à saúde do homem. Entendemos, portanto, por poluição ambiental a deterioração substancial das condições gerais e normais do "habitat" do homem, decorrentes de causas criadas por terceiros, produzindo efeitos nocivos à sua integridade física, aos seus bens, às suas atividades bem como à flora ou fauna da região atingida.

Assim são três as principais modalidades da "poluição ambiental":

- 1) poluição do ar
- 2) poluição da água
- 3) a chamada "poluição sonora"

A poluição ambiental, em todas as suas formas de sua ocorrência, pode causar efeitos que se deixam capitular no Código Penal como crimes contra a pessoa — homicídio culposo, lesões corporais ou contra o patrimônio — dano e outras figuras delituosas, pelo que, à primeira vista, a ordem jurídica geral já possui armas de defesa.

Com efeito, não faltam exemplos de casos de mortes e lesões corporais, como o relatório da Comissão Suíça para Higiene do Ar, de 20 de junho de 1961 focalizou, historiando o seguinte:

"Em dezembro de 1961, os gases emitidos das muitas fábricas químicas e indústrias pesadas, aglomeradas no Vale do Rio Maas na sua parte inferior, estagnaram por tempo prolongado em virtude de condições anormais da atmosfera (inversão de temperatura, ausência de ventos e nevoeiro durante 5 dias). A partir do terceiro dia deste período de estagnação verificou-se um rápido aumento das doenças do aparelho respiratório. Avalia-se em vários milhares as pessoas adoentadas. Os casos fatais, normalmente em média de seis por semana, elevaram-se a 60 por semana. Diversas autópsias revelaram que foi respirada uma substância que fortemente atacou as mucosas das vias respiratórias. Em consequência faleceram em primeiro lugar pessoas idosas e pessoas que já haviam sofrido doenças crônicas do coração e dos pulmões. O efeito tóxico em outros órgãos não foi comprovado. Com o término deste período de nevoeiro cessaram dentro de curto tempo, estas enfermidades".

Catástrofes semelhantes ocorreram em 1948 em Donora (Pennsylvania), em 1947 e 1949 em Los Angeles, em 1950 em Poza Rica (México), em 1952 e 1962 em Londres.

Estes acontecimentos não só atingem a pessoa humana, mas também objetos de patrimônio, flora e fauna.

Adherbal Meira Mattos, na sua tese "A Defesa da Vida Humana nas Grandes Concentrações Urbanas", apresentadas à "IV Conferência Nacional da Ordem dos Advogados do Brasil", ao reportar-se à poluição do ar, focalizou:

"Com o envolver da civilização, alarmantes se tornaram seus efeitos econômicos e sociais. Quanto aos primeiros, há os prejuízos causados às plantas, principalmente, nas zonas de cultivo mais próximas aos grandes centros urbanos sendo, nos Estados Unidos, avaliados em quinhentos milhões de dólares anuais. O mesmo sucede com as propriedades (corrosão de materiais de construção e de revestimento), com os salários (na França, ainda em 1957, houve uma baixa avaliada em quarenta milhões de francos), com os meios de transporte (há acentuada queda na utilização de veículos urbanos em decorrência do "smog") e, finalmente, com os próprios seres humanos, ocasionando inflamação nos olhos, lesão geral dos alvéolos pulmonares, irritação na garganta, bronquites e o câncer pulmonar. A bronquite e o eczema foram, ano passado, a principal razão da morte de vinte e seis mil pessoas nos Estados Unidos e causa secundária de outras cinquenta mil, oferecendo-se o fenômeno, na Inglaterra, pelo menos seis vezes mais dramático. Os efeitos sociais, denunciados desde o Século XIX, com a queima do carvão, exasperaram-se com o funcionamento de novas indústrias e pela ausência de um planejamento urbano eficaz, podendo, em larga escala, gerar o desemprego (Pedro M. Gondim). Daí a necessidade da participação de técnicos especializados e a criação de zonas de proteção sanitária.

Uma simples nuvem de "smog" contém 3.200 toneladas de anídrico sulfuroso, 2.800 toneladas de impurezas e 4.200 toneladas de óxido de carbono, desprendidas dos automóveis, fábricas e incineradores".

A gravidade da questão nem permite mais taxar de sensacional certos artigos da imprensa como o da Revista alemã "Quick" n.º 37, de 9-9-1970, página 34 e seguintes, que sob a epígrafe "Socorro — Estamos sendo envenenados", exclama:

"O ar que respiramos, está empestado, nossos rios e lagos poluídos. Afixamo-nos em montanhas de lixo. Cientistas advertiram-nos

há anos, da iminência desta catástrofe. Nossos políticos fingiram-se surdos. Agora faltam 5 minutos para meia-noite. Se nada se faz agora, devemos pagar pelas omissões do passado um preço terrível: com a nossa saúde e com a nossa vida".

Os casos concretos que a revista relata, são assustadores; mesmo quando se introduz, num ou noutro, um traço de tragicômica, como o que ocorreu na cidade de Colonia, onde numa pancada de chuva se dissolveram guarda-chuvas e meias de senhoras, pois quando uma fábrica queimou tecidos artificiais, desprenderam-se gases que, por sua vez, formaram nas nuvens ácido clorídrico que, com a chuva, desceu das nuvens, destruindo os tecidos fabricados com fibras artificiais. São inúmeros os casos de intoxicação fatal de gado e outros animais e as doenças que atacam as pessoas em contato com poeiras e gases provenientes da deterioração deletéria da atmosfera em que se vive.

O ruído que caracterizamos como poluição sonora, não é menos nocivo à saúde humana: A revista alemã "Bunte Illustrierte", no seu n.º 3, de 12 de janeiro de 1971, publicou uma reportagem sob o título "Barulho Encurta Nossa Vida".

O ruído pode levar a perturbações cardíacas e circulatórias, provocar doenças gástricas e nervosas. Não existe ainda um catálogo seguro de doenças causadas por ruído. O Prof. Dr. Werner Klosterkoetter, Diretor do Instituto Alemão de Higiene e Medicina do Trabalho em Essen e Presidente da Liga Alemã do Combate contra o Ruído, afirma:

"Não podemos ainda definir doenças específicas do ruído".



O barulho encurta a vida. Arruína o coração, o estômago, os nervos. É o "stress". Mas são os berlinenses que reclamam.

Certo é, porém, que o ruído produz efeitos nocivos à saúde dos homens que, todavia, não reagem uniformemente à exposição de ruídos excessivos. Ademais, a medicina não chegou ainda a indicar os limites exatos a partir dos quais o ruído pode ser considerado causa de enfermidades. Entretanto, certos limites de periculosidade já foram cientificamente estabelecidos. Assim acima 70 decibéis (phones) podem ocorrer sintomas fisiológicos e a partir de 90 decibéis lesões orgânicas. Entre as fontes de



barulho excessivo figura em primeiro lugar o trânsito nas grandes cidades por sua insistência que, dia e noite, pesa sobre os habitantes, atingindo-os ainda em seu lares e nas horas destinadas ao descanso. A cidade alemã de Colonia incumbiu o Prof. Guthof de medir a ruído nas suas ruas. De 3.000 foram medidas 1.000 ruas com resultado alarmante. Nenhum habitante destas ruas gosa o mínimo de silêncio noturno que se situa abaixo de 30 decibéis. Em 316 ruas encontrou-se ruído forte e em 27 ruído muito forte com a agravante de que 30% das moradias examinadas possuíam as janelas de seus dormitórios com frente para a rua.

Conhecida é a situação das pessoas que residem nas redondezas imediatas de um aeroporto.

A cidade de Berlim calculou em 30 milhões de marcos os gastos necessários para prover as casas contíguas ao Aeroporto de Tempelhof com janelas duplas contra ruído e para tais fins, o Senado de Berlim coloca à disposição da Sociedade Berlinense de Combate Contra o Ruído, anualmente, a soma de 3 milhões de marcos.

A importância do ruído para o bem-estar físico do homem foi reconhecida particularmente na matéria de salários de insalubridade. Assim, a Portaria do Ministro do Trabalho e da Previdência Social, n.º 491, de 16 de setembro de 1965, no Quadro XI (Operações Diversas), atribui insalubridade em grau médio a:

"Trabalhos em ambientes com excesso de ruído:

a) Em recintos limitados: nível igual ou superior a 85 decibéis (medida efetuada na curva "b" no medidor de intensidade de som).

b) Ao ar livre: nível igual ou superior a 90 decibéis (medida efetuada na curva "c" do medidor de intensidade de som".

O Município de São Paulo orgulha-se de ter disciplinado o problema do ruído através da Lei n.º 4.805, de 29

de setembro de 1955, cujo regulamento foi aprovado pelo Decreto n.º 3.962, de 26 de agosto de 1958.

O Art. 1.º do referido regulamento preceitua:

"É proibido perturbar o bem-estar e o sossego público ou da vizinhança, com ruídos, algazarras, barulhos ou sons de qualquer natureza, produzidos por qualquer forma que ultrapassem os níveis máximos de intensidades toleradas por este decreto".

É algo diferente do art. 1.º da Lei que assim se acha redigido:

"É proibido perturbar o bem-estar e o sossego público, ou da vizinhança com ruídos, algazarras, ou barulhos de qualquer natureza, ou com produção de sons julgados excessivos, a critério das autoridades municipais, e especialmente, dentre outros:

a) — de motores de explosão ou similares, desprovidos de abafadores ou em mau estado de funcionamento, bem como os de motores que funcionem com escapamento aberto e de geradores de energia elétrica, ... Vetado;

b) — buzinas, trompas, "claxons" apitos, tímpanos, campainhas, sinos e sereias, ou de quaisquer outros aparelhos semelhantes;

c) — de matracas, cornetas, ou de outros sinais exagerados ou contínuos, usados como anúncio por ambulantes;

d) — de anúncio de propaganda, produzidos por alto-falantes, amplificadores, bandas-de-música, tambores e fanfarras;

e) — de alto-falantes, fonógrafos, rádios e outros aparelhos sonoros, usados como meio de propaganda, mesmo em casas de negócio, ou para outros fins, desde que se façam ouvir fora do recinto onde funcionem de modo a prejudicarem o sossego da vizinhança ou a incomodarem os transeuntes;

f) — de morteiros, bombas, rojões, foguetes e fogos ruidosos em

geral, queimados em logradouros públicos ou particulares;

g) — de máquinas e motores, apitos ou sereias de fábrica, desde que o som seja percebido fora dos respectivos recintos, ou não se limite ao mínimo necessário para se constituírem em sinais convencionais;

h) — de anúncios ou pregões de jornais ou de mercadorias, em vozes exageradas, alarmantes, estridentes ou contínuas.

Parágrafo único — Também é proibido na zona urbana o uso de buzinas de automóvel, a não ser em casos de extrema emergência.

Aliás, o parágrafo único aparece no art. 10 do Regulamento com a seguinte redação:

"Também é proibido, na zona urbana, o uso de buzinas de automóveis ou similares, a não ser em caso de extrema emergência, observadas as determinações policiais".

A problemática gira em torno dos "níveis máximos de intensidade toleradas por este Decreto" e para as quais o Art. 2.º estabelece:

"Os níveis de intensidade de som ou ruído fixadas por este regulamento, atenderão as normas da "ASA (American Standard Association — Sociedade Americana de Padrões) e serão medidos pelo "Medidor de Intensidade de Som", padronizado pela referida Sociedade, em "decibéis" (db).

O Art. 22, por seu turno, fixa os níveis máximos da seguinte forma:

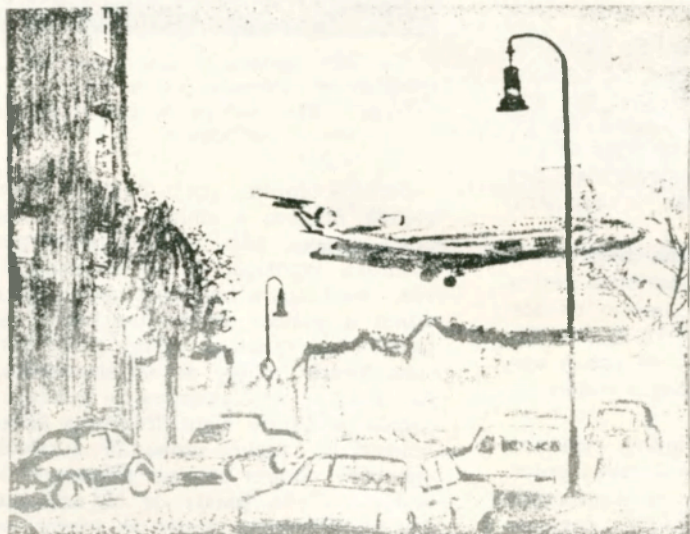
"Os estabelecimentos referidos no artigo 18 deverão apresentar níveis de intensidade de som ou ruído, iguais ou inferiores aos discriminados abaixo, medidor no "Medidor de Intensidade de Som", à distância de cinco (5) de qualquer ponto das divisas do imóvel onde tem origem o som ou ruído.

a) Na zona estritamente residencial, de sessenta decibéis (60 db) no horário compreendido das 7 às 19 horas, medidos na curva "b" e quarenta e cinco decibéis (45 db) das 19 às 7 horas do dia seguinte, medidos na curva "a".

b) Na zona predominantemente residencial ou zona central, de setenta decibéis (70 db) no horário compreendido das 7 às 19 horas, medidos na curva "b" e cinquenta e cinco (55 db) das 19 às 7 horas do dia seguinte, medidos na curva "a";

c) Na zona mista de oitenta decibéis (80 db) no horário compreendido das 7 às 19 horas, medidos na curva "b" e sessenta e cinco decibéis (65 db) das 19 às 7 horas do dia seguinte, medidos na curva "b";

d) Na zona industrial, de oitenta e cinco decibéis (85 db) no horário compreendido das 7 às 19 horas, medidos na curva "b" e ses-



A foto (revista Bunte, de Berlim) é das vizinhanças do Aeroporto de Tempelhof (como poderia ser do aeroporto de qualquer grande cidade. Resultado do barulho na hora do voo: serão precisos 30 milhões de marcos a fim de confiar o prejuízo do barulho nas habitações próximas ao aeroporto, com a construção de janelas duplas para vedar o som.



# A CHESF

## Fator estratégico do desenvolvimento do nordeste

O aproveitamento da Cachoeira de Paulo Afonso, em pleno coração do Nordeste Brasileiro, se constitui num autêntico testemunho de fé por quantos acreditam na ciência e na tecnologia a serviço do homem e da grandeza da paz.

A engenharia brasileira, associando sua elevada capacidade tecnológica a esse importante objetivo, fez do domínio da impetuosidade das águas daquele salto a alavanca mestra do desenvolvimento sócio-econômico por que ora passa, a olhos vistos, aquela região.

Esse aproveitamento hidroelettrico, realizado pela Companhia Hidro Elétrica do São Francisco — CHESF, — uma das mais importantes empresas subsidiárias da ELETROBRAS, se consubstancia através de três grandes usinas cujo potencial nominal utilizável é, no momento, de 821.000 kw

Através de um complexo sistema radial de transmissão, com extensão da ordem de 10.200 quilômetros de linhas sob diversas tensões elétricas, a CHESF supre de energia elétrica a cerca de 45% da população nordestina distribuída em 1.440 localidades pelos Estados da Bahia, Sergipe, Alagoas, Pernambuco, Paraíba, R. G. do Norte e Ceará, inclusive a cidade de Parnaíba, no Estado do Piauí.

Para o atendimento às crescentes necessidades energéticas dessa vasta região, mister se fez do emprêgo de outras fontes geradoras complementares vindo possibilitar a essa Companhia dispor, atualmente, em operação da seguinte capacidade nominal:

	KW
<b>HIDRELETRICA</b>	
Paulo Afonso	821.000
Outras usinas	49.000
<b>TERMELETRICA</b>	
Cotegipe	20.000
Outras usinas	13.000
<b>TOTAL</b>	<b>903.500</b>

Dêsse total, verifica-se que 90,87% da geração é devido a Paulo Afonso.

Sendo teórico e praticamente aceito que os índices de produção de energia elétrica traduzem o estado de desenvolvimento sócio-econômico de uma

região ou de um povo, a série histórica da evolução do mercado de energia elétrica do Nordeste, abaixo apresentada, leva-nos a importantes conclusões.

EVOLUÇÃO DO MERCADO ENERGÉTICO DO NORDESTE  
(1960 — 1970)

A N O	Demanda Máxima Anual (KW)	Produção Total (kwh)
1960	186 000	874.508.500
1961	228 000	1.027.980.800
1962	272 000	1.180.162.000
1963	314 000	1.371.530.000
1964	348 000	1.623.697.000
1965	378 000	1.801.827.120
1966	420 000	2.102.358.800
1967	526 000	2.420.498.180
1968	616 000	2.837.527.200
1969	670 300	3.249.351.500
1970	742.600	3.718.485.339

Tomando-se por base o ano de 1960, depreende-se que para aquela região brasileira, o crescimento médio anual cumulativo da demanda e produção foram, no período, de 14,9% e 15,4%, respectivamente, os mais elevados percentuais dessa espécie mundialmente atingidos.

Observe-se, também, que o mercado energético nordestino está a exigir da CHESF a duplicação de sua capaci-

dade geradora em kwh, de cinco em cinco anos.

Período de incontestado surto de desenvolvimento vem sendo marcado a partir da Revolução de março de 1964. Com o restabelecimento da ordem e da paz em toda a nação, o Nordeste atingiu, no período que a sucedeu índices extraordinários na composição da sua infra-estrutura energética, conforme confirma o seguinte quadro.

	1963	1970	Acréscimo%
Capacidade nominal instalada (kw)	330.000	696.000	+110
Produção de energia (milhões kwh)	1.372	3.718	+170
Linhas de transmissão em operação (kw)	4.650	10.170	+118
Localidades Servidas	342	1.322	+286
Consumo "per capita" (kwh/hab/ano)	69,6	141	+120

As considerações anteriormente expostas nos permitem assegurar achar-se o Nordeste sob a ação de profundas modificações econômicas, traçadas nos crescentes percentuais apresentados.

Em toda a região testemunhamos a implantação de pequenos, médios e grandes pólos de desenvolvimento, paralelamente a uma significativa melhoria de condições de vida social e urbana de suas populações.

Presentemente, dada a ênfase que o Governo Federal vem dispensando ao problema de irrigação e eletrificação rural na região, através dos Ministérios do Interior e das Minas e Energia, presente-se a conjugação que se fazia necessária dos setores primários e secundários do sistema econômico regional.

Em apoio a esse equilíbrio e aos benéficos efeitos sociais que dele advirão, a CHESF, contando com ponderáveis recursos financeiros da ELETROBRAS e de órgãos internacionais,

não se faz alheia às suas responsabilidades presentes e futuras.

Conclui-se, presentemente, mais uma usina em Paulo Afonso, com capacidade para quatro geradores de 206.000 kw nominais dos quais um já se acha em pleno funcionamento.

Iniciam-se as obras da usina de Mototó, sita a cerca de três quilômetros a montante das atuais usinas de Paulo Afonso, capaz de contribuir com 440.000 kw para o sistema de geração da Companhia.

Os primeiros passos para construção do grande reservatório de acumulação e regularização de Sobradinho, a 470 quilômetros a montante de Paulo Afonso, já foram dados.

Assim, presente à realidade do momento brasileiro, a CHESF prossegue a sua punjante missão de, aproveitando os recursos hidráulicos naturais de Paulo Afonso e de suas vizinhanças, dotar o Nordeste dos meios básicos capazes de integrá-lo na contextura socioeconômica do Brasil Grande do amanhã.



senta e cinco decibéis (65 db) das 19 às 7 horas do dia seguinte, medidos na curva "b";

Parágrafo único — Os estabelecimentos produzindo níveis de som ou ruído superiores aos fixados neste artigo só poderão continuar funcionando a título precário e enquanto não haja prejuízo para interesse coletivo ou reclamações de vizinhos das quais resultem comprovação de inobservância dos níveis estabelecidos nos artigos 23 e 24 deste Decreto".

A primeira vista estranhamos estes limites, quando, linhas atrás, anotamos de uma publicação alemã como máximo, no período noturno, de 30 decibéis e não de 45 decibéis.

Censura mais acerba encontramos em declaração do Prof. Lauro Xavier Nepomuceno, do Laboratório de Acústica e Sônica, Delegado paulista no Simpósio Brasileiro de Poluição Sonora que será realizado, em setembro vindouro na Guanabara, por iniciativa da Divisão de Física Industrial, do Instituto Nacional de Tecnologia, órgão do Ministério da Indústria e Comércio, declarações essas publicadas no "O Estado de São Paulo", de 21 de abril de 1971, à página 19, das quais tomamos a liberdade de transcrever os seguintes tópicos, referentes aos citados diplomas legais:

"Foram feitas por vendedores, bacheiros, médicos e políticos, não contando com nenhuma base técnica. Apenas para dar uma idéia, a Lei 4.805, de 1955, da Prefeitura de São Paulo, diz na Seção 1, Artigo II, que os "níveis de intensidade de som ou ruído fixados por esse regulamento atenderão às normas da ASA-American Standard Association (Sociedade Norte-Americana de Padrões) — e serão medidos pelo "medidor de intensidade de som", padronizado pela referida Sociedade, em decibéis (db)".

"Explica, ainda, o prof. Nepomuceno que não só "não existe medida direta de níveis de intensidade de som como, muito menos um aparelho medidor de intensidade". Segundo o delegado do Simpósio em São Paulo, na realidade, o que existe são níveis de pressão do som e o único aparelho que pode ser usado é o medidor de pressão do som ou medidor do nível do som. Com isso, quando muito pode-se chegar ao nível da intensidade do som, mas sempre a partir do nível de pressão".

Quanto aos limites máximos de intensidade, a referida autoridade no assunto, diz:

"A Lei 4.805, de São Paulo, por exemplo, estabelece os seguintes níveis máximos de ruído: zona residencial, 60 decibéis (db) de dia e

45 à noite; zona central, 70 db de dia e 55 à noite; zona mista, 80 de dia e 65 à noite; zona industrial, 85 de dia e 65 à noite. Esses são os níveis que estão na lei hoje, depois de terem sido alterados pelo ex-prefeito Maluf que, embora tenha mudado os índices, conservou na íntegra a essência das falhas da lei, segundo o prof. Nepomuceno. Explica, ainda, que, nas condições em que foram estabelecidos os níveis de ruído por zona da cidade, "é um absurdo não terem feito medições adequadas, para se ter uma idéia da média de frequência do ruído nessas zonas. Com isso, ninguém é capaz de informar em que estão baseados os níveis estabelecidos.

As mesmas falhas entraram na Lei n.º 112, de 1969, do Estado da Guanabara e na Portaria do Ministro do Trabalho e da Previdência Social, pelo que devem ser examinados, em profundidade e com tecnologia mais avançada, todos os índices que procuram traçar as linhas divisórias entre o que o habitante das grandes cidades deve e pode suportar, sem prejuízo da sua saúde e de seu bem-estar, e o que passa inegavelmente para a faixa do ilícito, com todas as consequências de ordem jurídica.

#### Tutela Legal

Se a Constituição brasileira, de 17 de outubro de 1969, no seu art. 153 assegura aos brasileiros e aos estrangeiros residentes no país a inviolabilidade dos direitos concernentes à vida, à liberdade, à segurança e à propriedade, a Suíça, reconhecendo a ineficácia de conceitos tão amplos e mais programáticos do que concretos, procedeu a uma reforma do art. 24 de sua Constituição, acrescentando um novo item "7", determinando:

"A Confederação estabelecerá normas para a proteção do homem e de seu ambiente natural contra interferências nocivas ou incômodas. Ela combate em particular, a poluição do ar e o ruído. A execução das normas competirá aos Cantões, a não ser que a lei a reserve à Confederação".

("Der Bund erlässt Vorschriften über den Schutz des Menschen und Seiner natürlichen Umwelt gegen schädliche oder lästige Einwirkungen. Er bekämpft insbesondere die Luftverunreinigung und den Lärm.

Der Vollzug der Vorschriften wird soweit das Gesetz ihn nicht dem Bunde vorbehält, den Kantonen übertragen).

Não se refere o preceito constitucional à poluição d'água, pois a esse respeito, há lei especial:

Na discussão parlamentar (vide "Neue Zuercher Zeitung", 3-10-1970) foi destacada a necessidade de preser-

var o equilíbrio biológico da vida cotidiana contra perturbações, sobretudo em relação ao solo, à flora e à fauna. O Presidente da Confederação Suíça ressaltou nesta oportunidade a "importância mundial da proteção do ambiente", pelo que serão indispensáveis normas de natureza internacional. Assume relevância especial a pesquisa do ambiente, frizando textualmente: "A tutela ambiental é um dos problemas mais agudos do nosso tempo. Mesmo cientistas reservados receiam para o futuro situações que ameaçam a sobrevivência".

A projeção mundial do problema é hoje fora de dúvida.

O lago de Constanza preocupa com a crescente poluição de suas águas os três estados limítrofes: Alemanha, Áustria e Suíça. Assustadora é a poluição de grandes rios como do Reno, não escapando o mar e as praias. Não se trata somente dos eventuais efeitos de detonações nucleares sobre a vida humana, a flora e a fauna terrestres, mas, artes de tudo, da necessidade imperiosa de um ordenamento jurídico capaz de reduzir a limites ainda suportáveis o conjunto de perturbações nocivas do ambiente em seu sentido mais amplo.

Continua na página 83.



"A bicicleta é o único meio de transporte conhecido que não produz poluição — inclusive o cavalo".



# Nossa satisfação é nosso trabalho dar em água



Se você pensa que o único trabalho da CASOL é trazer água do subsolo para gerar o desenvolvimento, está enganado. A CASOL é responsável por toda a política mineral do Rio Grande do Norte. Mas, mesmo assim, nossa grande satisfação é ver nosso trabalho transformado em água. Conte conosco para isto.

**CASOL** Companhia de Águas e Solos  
do Rio Grande do Norte



# SILVAN

## a maior indústria d

Silvio Mendes, um mossoroense extremamente trabalhador e imaginoso, começou a sua vida pelos caminhos mais difíceis e mais modestos; começou, na década de quarenta, como um simples aprendiz, a exercer a profissão de carpinteiro, o que mais tarde o credenciaria para iniciar um negócio que hoje é o maior do ramo no Nordeste: a INDÚSTRIA DE MÓVEIS SILVAN.

Em 1956, com um capital de apenas Cr\$ 100,00, Silvio Mendes criou a INDÚSTRIA DE MÓVEIS SILVAN, fazendo-a funcionar em um pequeno prédio de 180 metros quadrados, na rua Coronel Gurgel, em Mossoró. No princípio, eram três empregados e o próprio Silvio Mendes, que se igualava a eles no trabalho e produzia com eles. Os móveis fabricados na pequenina indústria logo ganharam fama pela boa qualidade, primeiro em Mossoró, depois nas cidades vizinhas. Logo, o volume de pedidos superava a capacidade de produção da modesta fábrica. E Silvio Mendes ia providenciando novas ampliações no seu negócio.

Hoje, os três primeiros empregados da firma são sócios e estão recompensados da luta dos primeiros anos. Silvio Mendes dirige agora uma empresa que proporciona 70 empregos diretos e 350 indiretos, instalada em uma área coberta de 3.000 metros quadrados, e com duas filiais que se encarregam da comercialização dos seus produtos.

### A NOVA FABRICA

Em 1963, a INDÚSTRIA DE MÓVEIS SILVAN transferiu suas instalações na rua Coronel Gurgel para a avenida Presidente Dutra, adquirindo na época o que existia de mais moderno em máquinas e equipamentos. A empresa passou a ter nova razão social: SILVIO MENDES & CIA. E, nessa ocasião, abriu-se uma nova fase na história da fábrica: ela começou a exportar móveis para outros Estados. Primando pela qualidade e com a sua produção ampliada, rapidamente conquistou o mercado das principais capitais do Norte/Nordeste,



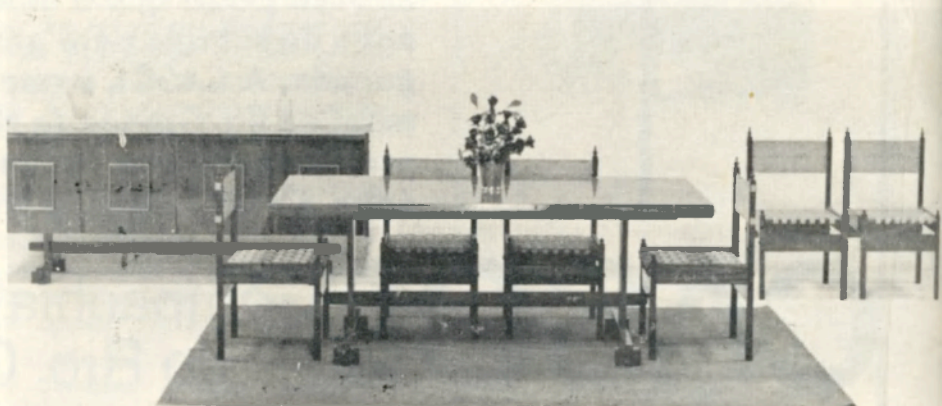
A fábrica dos móveis SILVAN com 3 000 metros de área coberta, situada na margem esquerda da Avenida Presidente Dutra, é um cartão de visita do

te, destacando-se atualmente como principais centros consumidores dos móveis SILVAN as cidades de Salvador, Fortaleza e Recife.

Numa das fases em que a indústria mais exigia ampliação, Silvio Mendes recorreu ao Banco do Nordeste, solicitando empréstimo da ordem de Cr\$ 5.000,00. Isto foi em 1964. Em vez de emprestar os 5 mil cruzeiros

solicitados, o BNB emprestou Cr\$ 85.000,00. Tal era a confiança no empreendimento e na capacidade empresarial de Silvio Mendes.

Hoje, a empresa é beneficiada pelo programa de assistência a pequenas e médias empresas no Banco do Rio Grande do Norte, dentro do qual recebeu financiamentos da ordem de Cr\$ 220.000,00. E conta, ainda, com



Os móveis SILVAN ganharam o mercado pela qualidade e beleza.



# móveis do nordeste



SILVIO MENDES — um exemplo para o empresariado do Rio Grande do Norte

apoio do Banco do Brasil, através de empréstimo de Cr\$ 100.000,00, para aquisição de matéria prima.

## AS AMPLIAÇÕES

Dentro do seu ritmo de crescimento, SILVIO MENDES & CIA. instalou em 1970 duas filiais (lojas), uma em Natal e outra em Mossoró, com o objetivo de possibilitar ao público consumidor do Rio Grande do Norte a aquisição de móveis residenciais e de escritório a preços compensadores.

Até o final deste ano, a meta da empresa é crescer ainda mais. Está em andamento a transformação da firma em Sociedade Anônima e a abertura do seu capital, com o lançamento de Cr\$ 1.000.000,00 de ações logo nos primeiros meses de 1972.

Também está sendo elaborado para dar entrada na SUDENE um projeto para captação de recursos dos artigos 34/18, projeto este que permitirá a duplicação da atual capacidade de produção da empresa e o aumento de

sua oferta de emprégos diretos de 70 para 130. Silvío Mendes pretende solicitar à SUDENE investimentos da ordem de Cr\$ 2.000.000,00, o que lhe dará condições de exportar seu produto para o Exterior.

## PRODUÇÃO E VENDAS

Com relação ao ano de 1970, as vendas dos móveis SILVAN deverão este ano ser elevadas em mais de 50 por cento.

SILVIO MENDES & CIA. está com uma produção de 700 peças por mês, da qual se vende cerca de 20 por cento no Rio Grande do Norte. Para manter esse índice de produtividade, a empresa consome, por ano, 250.000 metros quadrados de compensados, 250.000 metros quadrados de lâminas e 200 metros cúbicos de madeira maciça. As principais madeiras consumidas pelos móveis SILVAN são: Jacarandá, Pau Ferro, Gonçalo Alves, Violeta e Imbuía. As firmas fornecedoras são: BRUMASA (Amapá), GETHAL

(Rio Grande do Sul), MABASA (maior empresa de lâminas de madeiras de América Látina, localizada no parque industrial de Aratu, Bahia), além de outras empresas madeireiras de Santa Catarina e da própria região nordestina. Agora, com o desmatamento de extensas áreas da Amazônia, como consequência da construção da Transamazônica, a empresa deverá aumentar o consumo de madeira da região Norte.

Apesar das ampliações, o volume de pedidos continua maior do que a capacidade de produção. A INDÚSTRIA DE MÓVEIS SILVAN está bem dirigida e voltada para a realidade do mercado. O prestígio da sua linha de produtos está muito além das fronteiras do Estado. Os industriais que lidam com o ramo de móveis, quando convidados a uma visita à empresa mossoroense, só têm palavras de surpresa e admiração pelo que Silvío Mendes conseguiu construir.

Trabalhando hoje com o mesmo entusiasmo e a mesma abnegação dos velhos tempos, Silvío Mendes se encontra sempre entre os seus operários, supervisionando, instruindo, criando, orientando. A frente dos negócios, nos contatos com os bancos, com os representantes de outras praças, cuidando dos problemas de remessa dos produtos, atualizando a contabilidade, cumprindo obrigações fiscais, sociais e trabalhistas, Silvío Mendes colocou os filhos — que vivem totalmente integrados na vida da empresa, apesar de ainda jovens.

A grande fábrica dos móveis SILVAN, situada na margem esquerda da avenida Presidente Dutra, é um cartão de visita para o Rio Grande do Norte, especialmente para Mossoró, não apenas pelo que tem de moderno em equipamentos e pela excepcional qualidade do que ali se produz, mas pelas linhas arrojadas do seu conjunto arquitetônico, que atraem a atenção de quem passa. E não é sem razão que os mossoroenses se orgulham da grande indústria implantada em sua cidade, indústria que dá um exemplo insofismável do quanto se pode construir com a inteligência e com a força do trabalho.



## CARAVANA DA JUVENTUDE BRASILEIRA AO EGITO (Excursão Michelin)



Você que vibrou com Micheline Cristophe na televisão, vibre mais ainda acompanhando-a ao Egito passando por Lisboa, Madrid, Paris, Londres, Frankfurt, Roma e Atenas. A AGENCIA ABREU programou tudo com muito zelo, para você ter agora as suas férias inesquecíveis.

documentos de viagem • planejamento para excursões  
onibus-leito para Rio e São Paulo • reservas de hotéis



REG. 573 087 EMBRATUR

Informações e reservas com:



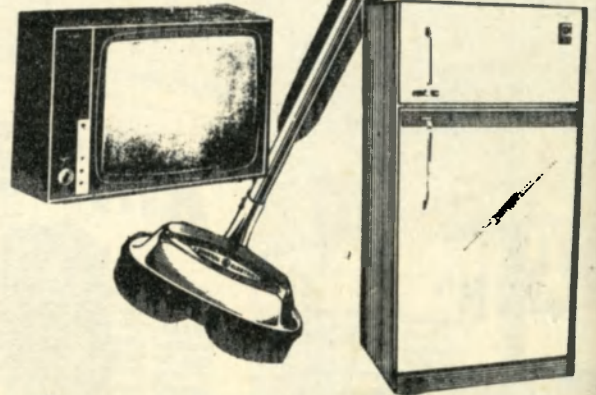
**Agência Aerotur**

rua dr. Barata, 199 — fone 11.44

que trata de tudo para a sua viagem

## Utilidades para o lar é com UTILAR

Utilidades domésticas, em Natal, sempre foi nossa tarefa e não é à toa que mantemos uma posição de liderança no comércio natalense.



*Lojas Utilar*

CONFORTO E QUALIDADE, COM MAIOR FACILIDADE

RUA Ulisses Caldas, 120 - Cidade Alta  
rua Amaro Barreto, 1322 - Alecrim

## Almeida, Aires & Cia,

### o aliado do automobilista mossoroense



Um verdadeiro super-mercado de auto-peças. Tudo para as linhas VOLKSWAGEN, FORD, MERCEDES, CHEVROLET, além da distribuição dos rolamentos SKF, das velas NGK, das baterias DUREX e de toda a linha BORGWARNER, além da venda dos produtos TEXACO e da gasolina azul.

EM MOSSORÓ, AUTOPEÇAS E LUBRIFICANTES:

## ALMEIDA AYRES, & Cia. - POSTO SÃO CRISTOVÃO

RUA CEL. GURGEL, 509/513



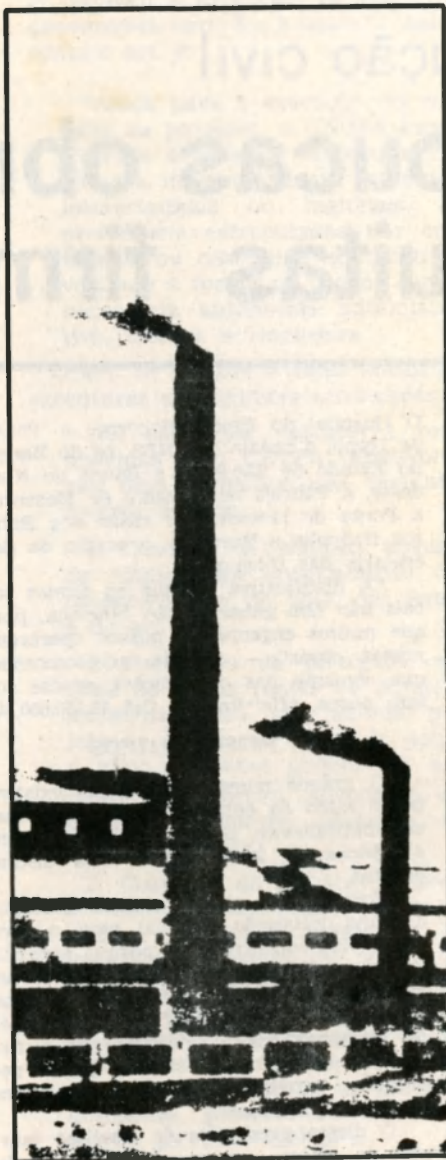
A primeira pergunta que se impõe, é a aplicação das normas do direito penal, já que a poluição ambiental causa lesões corporais e mesmo a morte.

Entretanto, é fácil compreender porque em nenhuma parte do mundo o direito penal vigente ofereceu a tutela adequada contra a poluição ambiental. O Prof. Dr. Peter Noll, da Universidade de Zurich ("Nue Zuercher Zeitung", 4 e 5 9-1970) observa com acerto que o direito penal parte da idéia de uma relação individualizada entre o agente e a vítima e, portanto não funciona mais se o agente é anônimo e a vítima só é apontada por estatísticas.

Não se afigura com a necessária precisão a relação causal, já que, na poluição ambiental, se verifica a concorrência de múltiplas causas. Beer, na sua dissertação "A Poluição do Ar Sob Aspectos do Direito Penal", 1968, reporta-se a vários casos ocorridos na Alemanha e nos quais o próprio promotor público foi obrigado a pleitear o arquivamento de processos instaurados por lesões corporais ou danos a coisas, argumentando dificuldades intransponíveis oriundas da dogmática do direito penal, pois, "cada um dos indiciados defender-se-á, argumentando que o dano teria sido produzido também sem a sua ação ou já a ela precedeu". Evidentemente, as fontes emissoras de poluição ambiental são muitas como na poluição do ar e na poluição sonora causadas pelo trânsito. Além da extrema dificuldade de apresentar uma fonte única como causadora, afigura-se ainda de séria problemática a verificação da ilegalidade do ato imputado à fonte emissora da poluição. Como bem pondera Peter Noll, o proprietário de um veículo a motor ou de uma fábrica alegará sempre que a autoridade competente, ao licenciar o veículo e autorizar o funcionamento da fábrica, examinou e aprovou o seu uso. Com a grande disseminação das fontes emissoras da poluição, como os inúmeros participantes do trânsito, dolo ou culpa podem ser imputados a qualquer uma delas. Não é portanto, aplicável o direito penal comum para combater eficientemente a poluição ambiental que decorre de fontes múltiplas e envolve responsabilidades coletivas com relação de bens coletivos biológicos que como o ar e a água, reclamam uma tutela jurídica própria.

O Código Penal Brasileiro (Decreto-lei n.º 1004, de 21-10-1969) dedica à poluição ambiental expressamente dois artigos, conceituando-a como crime contra a saúde pública. Preceitua o art. 303:

"Poluir lagos e cursos de água ou, nos lugares habitados, as praias e a atmosfera, infringindo prescrições legais ou regulamentares federais;



Pena — reclusão, até três anos, e pagamento de cinco a vinte e cinco dias-multa.

Parágrafo único. Se o crime é culposo, a pena é de detenção, de dois meses a um ano".

O artigo 304 determina:

"Corromper ou poluir água potável, de uso comum ou particular, tornando-a imprópria para consumo ou nociva à saúde:

Pena — reclusão, de dois a cinco anos, e pagamento de cinco a quinze dias-multa.

Parágrafo único. Se o crime é culposo:

Pena — detenção, de dois meses a um ano".

Restringe-se o art. 303 ao caso da poluição de água e, nos lugares habitados, do ar, condicionando, porém, o crime à infração de normas de lei ou regulamento federal. Não se aplica na hipótese de violação de preceitos estabelecidos em lei estadual ou municipal.

Não é norma penal autônoma. Depende de complementação e subordinada

na a ação repressiva à legislação federal. É tipicamente uma norma ou lei penal "em branco" que estabelece a sanção, mas delega a outras fontes normativas a configuração dos fatos geradores, do suporte fictício.

Apesar desta necessidade de complementação, a norma penal sempre emana da competência legislativa da União (vide Franz von Liszt, "Tratado do Direito Penal Alemão", ed. 1921, p. 91/92). Basileu Garcia caracteriza tais normas com acertado cunho crítico ao observar:

"Por vezes, a lei penal, ao conceituar a infração, reporta-se a textos extra-penais, em vigor ou porvindouros, de cujo conteúdo ficam a depender os contornos e a própria existência da figura delituosa. Ai temos a chamada lei penal em branco, modalidade que, pela sua progressiva difusão, assume uma importância que de certo modo cerceia o império do princípio *nullum crimen*. Sim, porque surge tão difusa e imprecisa, em alguns casos, a complementação da norma penal e obriga a tão intrincadas averiguações para positivar-se a existência ou não do crime, que aquele dogma fundamental decai do seu valor como garantia contra imputações especiosas ou arbitrárias".

Dispensamos maior aprofundamento desta matéria que é de suma problemática.

Entretanto, para preencher os claros da norma penal, cabe principalmente, ao Conselho Nacional de Controle da Poluição Ambiental (CNCPA), criado pelo Decreto-lei n.º 303, de 28 de fevereiro de 1967, elaborar um conjunto de normas que disciplinem a tutela do ambiente contra a poluição e que, com precisão, definam os elementos subjetivos e objetivos das infrações regulamentares.

Aliás, consoante o art. 6:

"O Conselho funcionará como órgão normativo e planejador, agindo ainda como único coordenador específico de assunto junto ao Governo Federal e aos órgãos executores da política de controle da poluição ambiental".

Não há dúvida que o empenho preponderante deve visar a eliminação gradativa das causas da poluição nas suas fontes. Esta tarefa encontra-se delineada no inciso III do parágrafo único do art. 6 que atribui, entre outras, ao CNCPA a competência de:

"Fixar normas gerais para o controle, prevenção e correção da poluição ambiental causada por estabelecimentos industriais, comerciais, agropecuários, instalações de queima de lixo, motores de combustão e veículos a motor de combustão ou qualquer outro dispositivo capaz de poluir o ambiente".



## Crise na construção civil

# Poucas obras muitas firmas

A construção civil atravessa atualmente uma das mais sérias crises, no Rio Grande do Norte. Como de resto em todo o país. Uma crise que embora os donos de empresas construtoras considerem próxima de ser sanada, não deixa de estar refletindo nos vários setores a ela diretamente ligados, desde a mão de obra ao comércio de materiais.

Para o engenheiro Edilson Fonseca, da CICOL, "a crise existe e é mais acentuada no Nordeste".

### POR QUE?

"Há poucas obras em relação ao número de firmas existentes. Existe proliferação de construtoras para um mercado praticamente paralizado" — diz ele.

Mas Edilson Fonseca acha que está começando a haver uma reação com vistas à melhoria da situação. O plano de construção do Governo Federal é uma das causas do seu otimismo. Atualmente existe uma série de concorrências que, no seu entender, virão diminuir o número de firmas praticamente fora de operação.

### GENTE DE FORA

Para o engenheiro Fabiano Veras, da Construtora Obelisco Ltda., a crise no Rio Grande do Norte, existe principalmente por conta da presença de firmas de fora, construindo no Estado. Não se trata, porém, de falso bairrismo. E explica:

"As maiores obras do Estado de 1967 a 1970 foram construídas por firmas de outros Estados, principalmente do sul do país e do Ceará. Até aí nada demais, levando-se em conta a concorrência ganha, etc. Mas ocorre que a concorrência ganha por uma firma dessas é extemporânea sob vários aspectos. Geralmente estas trazem aqui só o nome, porque aqui continuam os engenheiros. Ou então trazem tudo e deixam aqui só o dinheiro da mão de obra, porque até o material adquirem fora".

Para Edilson Fonseca uma das causas da crise é a falta de determinação dos órgãos da construção civil é a falta de uma legislação específica que determine os critérios de idoneidade financeira e técnica das firmas que se inscrevem nas concorrências. A rigor não existe nada fundamentado em lei que assegure critérios técnicos quanto à participação de empresas em concorrências oficiais ou não.

No Rio Grande do Norte, como disse Fabiano Veras, todas as obras construídas nos últimos três anos (as mais importantes) o foram por firmas de fora.

O Hospital do Pronto Socorro, a Ponte de Igapó, o prédio do INPS, os do Banco do Estado de São Paulo e Banco do Nordeste, a Fábrica de Cimento de Mossoró, a Ponte de Mossoró, as casas dos Bairros Neópolis e Nordeste, o prédio da Secretaria das Finanças.

"A justificativa de que as firmas locais não têm gabarito não funciona, porque muitos engenheiros nossos operaram nessas obras" — diz ele, acrescentando que somente nas construções citadas foram pagos, oficialmente, Cr\$ 33.850.000,00.

### OS PREÇOS BAIXOS

O grande número de firmas existentes no ramo da construção civil ocasiona, automaticamente, o preço baixo nas concorrências. E isto também cria discrepâncias.

Embora não espere a idéia imediata de uma legislação especial para o problema das concorrências, porque acredita que o pomo da crise está em outros setores, o engenheiro Fabiano Veras acha que o que deveria haver era uma espécie de "preço-base". Ganharia não a firma que apresentasse o menor preço, geralmente inenquadrável, mas a que alcançasse o "preço-base".

O diretor-presidente da Obelisco também se refere ao grande número de



Fabiano Veras:

"As maiores obras do Estado quase sempre são construídas por firmas de fora."

obras clandestinas que proliferaram no Estado, sem observância das exigências determinadas pelo Governo. Neste caso ele cita cerca de 40 obras que estão sendo construídas em Mossoró sem nenhum registro nos órgãos competentes, de responsabilidade de pessoas que não têm poderes para estar no ramo. Uma fiscalização mais intensa da parte do CREA e do próprio Ministério do Trabalho seria o suficiente para acabar com tais irregularidades.

### FALTA DE PAGAMENTO

O problema do pagamento da parte dos órgãos contratantes é outro sério entrave para a indústria da construção civil em nosso Estado. E, certamente, em outros pontos do país.

A firma PROCALCO, de Fortaleza, que entrou no mercado norte-rio-grandense para construir as casas dos bairros Nordeste e Neópolis e também a sede do Banco do Nordeste já se viu forçada a fechar o seu escritório em Natal exatamente por conta disto. Ela tem em jogo cerca de Cr\$ 9 milhões. Apesar de ter ganho as concorrências com preços considerados muito abaixo dos previstos pelo próprio Banco Nacional de Habitação (para as casas residenciais) e de estar atualmente, construindo um prédio de apartamentos para o INOCOOP.

No Banco do Brasil atualmente existem muitas duplicatas vencidas, pertencentes a construtoras locais, em nome de comerciantes de materiais. Esses comerciantes, não raro, são obrigados a resgatar os papéis, por razões óbvias, ficando no aguardo e na dependência do pagamento que os órgãos contratantes irão às construtoras.

Com relação a esse problema o engenheiro Edilson Fonseca acha que deveria haver uma medida relativa a descontos de duplicatas de serviços emitidas pelas firmas, nos bancos oficiais ou mesmo particulares, como ocorre com o comércio e com a indústria.

### BONS VENTOS

Mas para os diretores de firmas construtoras bons ventos vão soprar dentro em breve sobre o ramo das construções civis. Fabiano Veras aplaude, de início, o decreto do Governo do Estado que beneficiou a indústria e o comércio locais, com a vantagem de até 10% sobre os preços de concorrentes de outros Estados, medida que ele considera "um grande incentivo oferecido pelo Governador Cortez Pereira".

O engenheiro Edilson Fonseca se refere às concorrências abertas principalmente pelo DNER e pelo DNOS, para obras no norte, centro sul e nordeste, e de nossa região em menor escala, apenas cerca de 1% — mas todas representando obras para firmas que realmente tenham gabarito de construí-las, como é o caso da sua e de algumas outras, em nosso Estado. São serviços de pavimentação, terraplanagem e obras d'arte, dos quais só o DNER tem cento e dois lotes de concorrência.



As demais atribuições foram estabelecidas como segue:

"I — Estudar, rever ou aprovar, mediante portaria, as normas e limites necessários ao controle da poluição ambiental em âmbito nacional e em âmbito regional, ouvindo os órgãos componentes";

"II — normalizar e uniformizar as técnicas de trabalho a serem adotadas oficialmente no país, para controle da poluição ambiental, em colaboração com os órgãos executores do controle da poluição ambiental";

"III — elaborar um sistema de normas de apoio, cooperação e estímulo aos investimentos privados em controle da poluição ambiental";

"IV — coordenar estudos sobre as práticas de coleta, transporte e disposição do lixo";

"V — organizar planos nacionais, de controle da poluição ambiental e programar sua execução";

"VI — estabelecer o grau de responsabilidade pela poluição, no caso de mais de uma entidade estar poluindo o ambiente";

"VII — arbitrar e atuar como órgão de recurso, em questões interestaduais";

"VIII — promover pesquisas, dar assistência técnica e colaborar com as entidades de ensino no treinamento do pessoal em assuntos de suas atribuições";

"IX — promover campanhas de divulgação educativas e de orientação da opinião pública, em assuntos de poluição ambiental";

"X — orientar outras entidades, estatais ou não em assuntos relativos ao controle da poluição";

"XI — promover a celebração de convênios e acordos com entidades públicas ou privadas, nacionais, internacionais ou estrangeiras, para o bom desenvolvimento de seus trabalhos".

Este Conselho é um órgão colegiado, subordinado ao Ministério da Saúde, cujo titular é seu presidente, sendo seus membros representantes do Setor de Administração encarregado da Coordenação dos Organismos Regionais, do Ministério da Indústria e do Comércio, do Ministério da Agricultura, do Ministério das Minas e Energia, do Ministério dos Transportes, do Setor da Administração encarregado da Ciência e Tecnologia, do Estado Maior das Forças Armadas, das Administrações estaduais ou municipais, atuantes no setor do controle da poluição ambiental.

Se a função do Conselho é primordialmente *normativa* na esfera federal, a *execução* da política de controle da poluição ambiental será exercida em nível estadual e municipal, por meio de delegação de poderes,

sem prejuízo do direito de avocar a si também a execução, se assim fôr conveniente (art. 8 e § único). Acrescenta o art. 9:

"Ainda para a execução do controle da poluição, o CNCPA incentivará a criação de entidades municipais, intermunicipais, estaduais, interestaduais ou regionais, de preferência estruturadas por consórcios ou convênios administrativos, sob a forma de órgãos com a necessária autonomia administrativa, técnica e financeira.

O art. 10 confere a estas entidades executoras as seguintes atribuições:

"As entidades executoras reconhecidas pelo CNCPA desenvolverão seus trabalhos nos seguintes setores básicos:

1. Controle da poluição: análises de rotina para levantamento das características do solo, das águas e do ar;

2. Prevenção da poluição: controle de novas fontes de poluição ambiental; para isto, nenhum projeto de instalação capaz de poluir o meio ambiente poderá ser executado sem prévia aprovação da entidade executora existente na área interessada;

3. Correção da poluição existente: medidas corretivas a serem tomadas; visando à adaptação de instalações capazes de poluir, às exigências deste Decreto-lei. Neste caso, as empresas que, por iniciativa própria ou por sugestão de um órgão executor, instalarem equipamentos para controle da poluição ambiental, gozarão dos incentivos fiscais previstos em lei".

De suma relevância é o disposto no art. 12 que determina:

"Para a construção, ampliação, reforma, reconstrução, adaptações e instalações de estabelecimentos industriais, comerciais ou correlatos, será exigido pelas municipalidades, um termo de compromisso sujeitando-se o interessado ao cumprimento das disposições do presente Decreto-lei.

Parágrafo único. Quando solicitado, o interessado deverá apresentar projetos, detalhes ou fluxogramas, devidamente assinados por profissional responsável, das instalações de tratamento ou controle da poluição ambiental.

Com efeito, se a legislação competente torna obrigatória para os produtores de máquinas e veículos a introdução de dispositivos destinados a eliminar ou reduzir substancialmente a contaminação do ambiente inclusive as suas condições acústicas, estes dispositivos incorporam-se às qualidades essenciais do objeto e a sua inobservância representa um *vicio redibitório* no sentido do art. 1.101 do Código Civil Brasileiro que dispõe: "A

coisa recebida em virtude de contrato comutativo pode ser enfeitada por vícios ou defeitos ocultos, que a tornem imprópria ao uso a que é destinado ou lhe diminuam o valor".

Esta regra já é comum para os dispositivos que visam o dotar determinados maquinismos com a devida tutela contra acidentes do trabalho.

O Regulamento do Código Nacional de Trânsito (Decreto n.º 62.111, de 12 de janeiro de 1968 incluiu no inciso XIV do art. 9.º na competência do Conselho Nacional de Trânsito "determinar o uso, nos veículos automotores de aparelhos que diminuem ou impeçam a poluição do ar". O art. 188, inciso XXX proíbe transitar o veículo "produzindo fumaça", sob pena da "retenção do veículo para regularização", estabelecendo o art. 187:

"O responsável pela infração fica sujeito às seguintes penalidades:

I — advertência;

II — multa;

III — apreensão do documento de habilitação;

IV — cassação do documento de habilitação;

V — remoção do veículo;

VI — retenção do veículo;

VII — apreensão do veículo;

Parágrafo 1.º Quando o infrator praticar, simultaneamente, duas ou mais infrações, ser-lhe-ão aplicadas, cumulativamente, as penalidades a elas cominadas.

Parágrafo 2.º A aplicação das penalidades previstas neste Regulamento não exonera o infrator das cominações civil e penal cabíveis.

Parágrafo 3.º O ônus decorrente da remoção ou apreensão do veículo recairá sobre seu proprietário, ressalvados os casos fortuitos.

Parágrafo 4.º O disposto neste artigo não se aplica aos membros do Corpo Diplomático, cujas infrações serão comunicadas pelo Departamento de Trânsito ao Cerimonial do Ministério das Relações Exteriores, para as providências cabíveis".

Persistem, como se vê, concomitantemente as responsabilidades de direito civil e de direito penal, mas, sempre exigindo normas precisas para definir os elementos subjetivos e objetivos do suporte fático do preceito legal que, como demonstramos em nossas observações, devem preencher os claros do art. 303 do Código Penal que é lei penal "em branco".

Evidentemente, como se verifica pela citação das mais diversas leis federais e municipais, o que urge fazer é a coordenação das autoridades incumbidas para a luta contra todas as formas de poluição ambiental. Cada um de nós pode presenciar em toda parte a inobservância contínua e ma-



ciça das proibições como a densa fumaça dos caminhões e ônibus nas estradas de rodagem e o estridente barulho de businas das mais fortes e melódicas nas corridas de automóveis pelas ruas da cidade.

Na lei severíssima norte-americana contra a poluição do ar, de iniciativa do Presidente Nixon e aprovada pelas duas Casas do Congresso dos Estados Unidos em setembro de 1970, foram criados pesados encargos à indústria automobilística que no ano de 1975 só pode lançar ao mercado modelos cujos gases expelidos no escapamento contêm 90% menos substâncias tóxicas, do que em 1970.

A infração será punida por multa de 10.000 a 25.000 dólares por dia e detenção. No total da poluição do ar 214 milhões de toneladas no ano de 1968 contribui o trânsito com 90 milhões de toneladas ou 42%, o que explica a importância preponderante que se atribui às medidas de repressão a cargo da indústria automobilística.

O projeto do Presidente Nixon previa um prazo maior (até 1980) para a indústria automobilística adaptar-se às exigências legais, cujo cumprimento demanda substanciais inovações de ordem técnica.

Entre as normas regulamentares que a Suíça estabeleceu à lei de 1948 sobre o tráfego aéreo destaca-se o Decreto de 30 de outubro de 1968 contra o barulho dos aviões que visa especialmente restrições de construção de moradias, escolas e hospitais em zonas limítrofes de aeródromos, o que, sob o aspecto da desapropriação indireta, vem provocar sérios problemas jurídicos (vide Prof. Dr. R. Tagmetti em "Neue Zuercher Zeitung", 24 de junho de 1970, p. 49, "Problemas Jurídicos em torno do ruído da aviação")

É mundial o problema jurídico da poluição ambiental como ressalta dos poucos exemplos que acabamos de apresentar. Mundial, particularmente, porque a eliminação ou redução da poluição, seja do ar ou da água, seja pelo excesso de ruído, é obra da tecnologia que deve ser realizada nas fontes emissores da poluição, nas fábricas que expõem gases e fumaça no ar ou despejam nos rios e lagos as suas águas servidas, imundas e contaminadas, nas máquinas e motores que fazem funcionar veículos na terra e no ar, produzindo os mais graves choques acústicos etc.

A campanha contra a poluição ambiental é geral e exige ser divulgada por todos os meios da moderna publicidade, pois, só assim, forma-se, a consciência do quinhão de responsabilidade que toca a todos, governantes e governados, na preservação das condições essenciais de um "habitat" sem os graves riscos que o ameaçam no atual estágio das conglomerações humanas em qualquer parte da terra.

## Poluição sonora, praga de cidade grande

Abrindo os debates, o sr. Rui Noqueira Martins cumprimentou o prof. Gottschalk, que trazia para o Conselho Técnico mais um problema daqueles que o progresso vem criando. O estudo mostrava o que se vem fazendo fóra do Brasil em matéria de tutela jurídica para o sossego dos habitantes das grandes cidades. O conferencista partira do alarma dado na Alemanha, onde, como se verifica, se empresta importância à "poluição sonora", a ponto de os limites lá estabelecidos, por lei, contra o barulho urbano, serem mais rigorosos do que os novos limites fixados pela nossa legislação.

Pelo que se vê — ou melhor, se ouve — berlinenses e paulistanos se igualam como vítimas do ruído. Só que nós estamos menos protegidos. Os horários de vôo martelam os ouvidos tanto dos moradores das imediações do aeroporto de Tempelhof como os de Congonhas, por exemplo, para não citar outras áreas da cidade, cobertas pelas faixas de vôo. O assunto, aliás, tornou-se mundialmente popular através do romance de Arthur Halley, ao descrever o movimento de protesto político dos moradores dos arredores do aeroporto de Chicago. A "poluição sonora" devida aos horários de vôo é tal que já chegamos a sentir alguns campineiros se regosijarem "sotto voce" com a preterição de Viracopos como futuro aeroporto supersônico: que o estouro dos que vencem a barreira do som fique lá pelo Galeão.

É de lamentar, como salientou o eminente companheiro prof. Gottschalk, que só agora se começa a ensaiar, entre nós, uma tutela jurídica para a poluição e que ainda não estejamos na fase da polícia da poluição. A propósito, lembro-me ter lido que um deputado paulista já apresentou, ou cuida de apresentar à Câmara Federal, projeto de defesa contra a poluição nos diversos setores; e que em setembro será realizado entre nós um debate sobre o assunto, se não me engano promovido pelo Instituto Nacional de Tecnologia.

Não desejo encerrar estas palavras, estimuladas pelo excelente trabalho do nosso companheiro, sem referir duas observações que colhi nestes dias, sobre poluição, na imprensa estrangeira, onde o tema é tratado diárricamente, quase diria obsedantemente. Paul Samuelson, o famoso Prêmio Nobel de Economia, acha exagerada a campanha que considera "onda de protesto da juventude"; e acrescenta que a única maneira de acabar com a poluição do ar nas cidades é

deixarem as pessoas de respirar. Assim acabaria a dose de carbono que infesta o ar.

A outra não é menos alegre nem objetiva: a bicicleta é o único meio de transporte conhecido que não produz poluição — inclusive o cavalo. Quem o diz é um homem de 95 anos, porém "chairman" da Columbia Manufacturing Co., mr. Norman Clark. "Se non è vero"...

## Pesticidas. Um mal necessário?

*Comentando a palestra do professor Egon Felix, o conselheiro José Garibaldi Dantas disse:*

Por brilhante e erudito que seja, nenhum estudo, nos limites de tempo assegurado às palestras neste Egrégio Conselho, poderia abordar os múltiplos aspectos desse grave problema mundial, que é a poluição ambiental. O Conselheiro Egon Felix Gottschalk brindou-nos, novamente, com um de seus trabalhos, desta vez sobre a poluição mundial, em seu aspecto jurídico.

Ouvimo-lo, como sempre, com encantamento, e se bem que, na sua costumeira modestia tenha afirmado que a sua oportuna palestra não se revestia de pretensões de obra jurídica, oportuna palestra não se revestia de pretensões de obra jurídica, na real realidade, tantos problemas foram aí aflorados, e de tal cunho de transcendência se revestem, que, certamente, os dados e conceitos expendidos constituem vibrante brado de alarma, contra a tremenda ameaça da poluição ambiental, em seus vários aspectos.

O Decreto n.º 17.317, do nosso País — acrescentou o Doutor Egon Felix Gottschalk — trata do problema em sua multifaria conceituação, de poluição do ar, do solo e da água, em nosso meio, o que vem provar que à situação aflitante que ameaça o mundo já o Brasil não mais se ache imune.

## Poluição na Agricultura

Cumprimentando, pois, o ilustre conferencista sobre o tema que se propôs desenvolver — e o fez, com tanta erudição e brilho — desejaria, à guiza de colaboração, fazer alguns canhestros reparos à parte de sua palestra que, a meu ver, poderia ainda ser objeto de outras considerações. Refiro-me à poluição na Agricultura moderna, a Agricultura da era tecnológica, que não pode subsistir sem a presença dos chamados defensivos



químicos, controladores de pragas e, conseqüentemente, asseguradores da ampliação das colheitas, tão necessária nesta época de aumento vertiginoso da população humana. E não é só nesse setor, que a aplicação de inseticidas assegura certa tranquilidade, ao desenvolvimento demográfico dos habitantes da terra. Não menos importante, nesse respeito, o papel de inseticidas, como o D.D.T., no combate à malária e a outras doenças que, por séculos afora, desafiavam os homens, ceifando, por anos, milhões de vidas preciosas e impedindo o desenvolvimento das áreas onde esse flagelo e outros semelhantes se tornavam endêmicos.

Se, de um lado, a aplicação de certos inseticidas contribuiu e ainda contribue, para o progresso humano, do outro, pela sua muitas vezes indiscriminada e onimoda aplicação, vai criando e levantando problemas não menores, como os da poluição ambiental.

Pela primeira vez, na história do mundo, o ser humano acha-se, atualmente, sujeito a contactos com produtos químicos poderosos, desde o nascimento até a morte. Em menos de três décadas de utilização, os pesticidas sintéticos espalharam-se tão intimamente no mundo animado e inanimado que, hoje, praticamente, encontram-se por toda a parte.

Para ter-se idéia do acima afirmado, basta dizer que, só nos Estados Unidos — a produção de pesticidas subiu de 124 para 637 milhões de libras-pêso, entre 1947 e 1960.

### O D.D.T.

Sob as mais diversas e complicadas formas, os pesticidas são, como alguém já os batisou, males necessários, se bem que, em face de suas implicações negativas, alguns já estejam sendo apontados como elixires da morte. A história de alguns deles é altamente interessante. Haja vista o D.D.T. (abreviação de dicloro — difenil — tricloro — etano) sintetizado em 1847, por Paul Muller, químico alemão.

Sua ação no combate às pragas da lavoura foi, então, considerada tão eficiente que, certamente, por isso coube a esse químico o Prêmio Nobel, como, no ano passado idêntica honraria foi estendida a um agrônomo norte-americano, pelos seus trabalhos, na seleção de novas variedades de trigo de alta produtividade.

Dessa descoberta, ou dessa síntese, não foi difícil passar-se a outros pesticidas, que tomaram conta do mundo, não somente agrícola, mas urbano. No combate aos insetos, não há nenhum lar que os desconheça, sob vários nomes, mas, sempre escondendo, no fundo, a sua tremenda toxicidade.

Quantas doenças, nos dias atuais, não são, talvez causadas pelo seu uso descuidado, ou indiscriminado, no interior dos nossos lares! De certo, as empresas que os fabricam cercam-nos de bulas protetoras, a fim de evitar males à saúde humana. Quantos descuidos, porém, não surgem, por aí afora, que põem em risco a saúde humana.

O D.D.T., sob forma de pó, foi uma grande arma, na guerra, para a desinfecção das populações e dos exércitos, contra parasitas perigosos. Dissolvido, ou emulsionado em óleo, como é usual, na lavoura, foi — conforme o dissemos — considerado uma benção, mas, esqueceram-se os seus apologistas dos efeitos secundários, exercidos no homem, na sua absorção pela pele.

Os fazendeiros dos Estados Unidos já encontram dificuldades em obter feno sem resíduos desses inseticidas tóxicos. Passam ao leite e através do leite ao ser humano.

### Produtos Modernos

Outros pesticidas mais modernos e potentes inundam os meios agrícolas. Um deles, por exemplo, é o "Dieldrin" muito conhecido e usado no Brasil.

O nome deriva do seu descobridor — Diels — um químico alemão. É cinco vezes tão tóxico quanto o D.D.T., quando absorvido por via bucal, porém, 40 vezes mais, se pela pele. Ataca o fígado e o rim. O "Endrin", da mesma gama, é o mais tóxico dos hidrocarbonetos clorados. Perto dele, o D.D.T. é quase inocente. É 15 vezes tão venenoso quanto o D.D.T. para mamíferos, 30 para peixes e cerca de 300 vezes para pássaros.

E que dizer dos novos pesticidas, os derivados de fosfatos orgânicos — como "Paration" e "Malation", duas marcas bem conhecidas na lavoura? Eles estão incluídos entre os produtos químicos mais venenosos do mundo. Sua origem é sombria ou se reveste de irônico significado. Outro químico alemão, Gerhard Schrader, em fins de 1930, descobriu as propriedades inseticidas desses derivados.

Imediatamente, o governo alemão declarou segredo de Estado a sua fabricação, porque nêles se acham a mortífera arma de guerra, os gases asfixiantes de tão trágica memória na Guerra Mundial.

### Uso do Pesticida exige Código

Não vou tratar de todos, pois isso exigiria compêndio, mas apenas acentuar-lhe os perigos, que a sua aplicação na lavoura, sem os necessários cuidados, está provocando.

Rompe-se o equilíbrio biológico da natureza, com o uso dos inseticidas. Surge esse mundo, onde, nas florestas, não há mais o canto dos pássaros, e nem, nos rios e córregos encachoeirados, o luzir e o encanto dos peixes multicolors.

Ninguém descreveu melhor esse mundo do que Rachel Carson, cientista, bióloga, universitária, artista da pena e amante da natureza. Seu livro — "Primavera Silenciosa" "best-seller" no mundo, durante 86 semanas, traduzido, em 30 línguas inclusive no português, é o maior libelo até hoje escrito contra a destruição, pelos inseticidas, do equilíbrio biológico, essência da unidade do mundo. Nenhum livro exerceu maior influência, no mundo, e especialmente nos Estados Unidos, contra o uso indiscriminado, de pesticidas no combate às pragas das florestas, pastagens, lavouras e relvados. Na sua "Silent Spring", livro para o qual tive a satisfação de chamar a atenção, há dois anos, Rachel Carson conseguiu, não sem lutas, ver postas em prática muitas de suas recomendações, visando a

impedir maior calamidade, no uso de inseticidas na lavoura, e nas suas implicações na vida dos insetos, dos pássaros, e de outros animais que contribuem, tão harmoniosamente, para o equilíbrio biológico da natureza.

É tão importante a poluição da agricultura moderna, pelos pesticidas, que já se torna imprescindível, ou um código rígido de suas aplicações, para atenuar-lhes os perigos, ou a abertura de uma nova avenida ao combate às pragas, que seria de natureza biológica, ou melhor, o uso de insetos apropriados à destruição das pragas, ou mesmo a sua esterilização. Essas novas avenidas de ação já não são novidade. Delas ocupar-me-ei, oportunamente, neste Conselho, porque elas constituem, por igual, forças de combate à poluição ambiental. Nem menos sombrias as consequências da aplicação, na horticultura, de inseticidas arsenicais, que envenenam os consumidores. Pior ainda: a utilização de alguns agentes químicos, no mesmo campo, de efeitos manifestamente carcinogênicos. A esse respeito, o livro de Lewis Herber — "Our synthetic Environment" — é valioso documentário e outro brado de alerta.

Peço desculpas por ter-me alongado mais do que seria natural, em aparte a uma palestra de tão desusado interesse, como a desenvolvida, tão extensivamente, pelo Conselheiro Egon Felix Gottschalk. Fí-lo, com o fito de despertar o interesse para os perigos da poluição ambiental nos meios agrícolas e, conseqüentemente, entre outras coisas, na própria saúde humana.



Veja os números que mostram  
um banco que acerta o passo,  
tendo a confiança de todos:

QUADRO COMPARATIVO DA SITUAÇÃO EM 30.4.71 E EM 31.10.71				
CONTAS	Em 30.04.71 Cr\$ 1,00	Em 31.10.71 Cr\$ 1,00	Acréscimo %	Redução %
(1)—DEPÓSITOS	20.096.005.	39.491.184.	96,5	
(2)—APLICAÇÕES	40.970.391.	47.731.445.	16,5	
(3)—DISPONÍVEL	1.527.447.	9.937.935.	550,6	
(4)—APLICAÇÕES P/ FUNCIONÁRIOS	188.803.	231.706.	22,7	
(5)—DESPESAS DE CUSTEIO	329.621.	196.747.	—	40,32

São os números da nova arrancada do BANDERN que aumenta os depósitos e as aplicações, diminuindo as despesas de custeio, É o BANDERN crescendo para servir melhor ao Estado e seu Povo. É o BANDERN se capacitando para ser o instrumento na luta pelo desenvolvimento.



# BANCO DO RIO GRANDE DO NORTE

9 agências — instrumento a serviço do desenvolvimento do Estado



# Finalmente vamos falar sôbre a consciência do sonegador.



Ainda existem pessoas que não percebem a necessidade de hospitais, escolas, saneamento e muitas outras coisas.

Elas não entendem que isto tudo é muito importante em suas vidas.

Que a qualquer momento podem precisar de atendimento médico. Que seus filhos precisam estudar. Que utilizam energia durante o dia todo em suas casas.

Com o dinheiro que recolhe dos impostos, o govêrno faz o que pode. Mas se todos pagassem, mais coisas poderiam ser feitas. Pagando o IMPÔSTO SÔBRE CIRCULAÇÃO DE MERCADORIAS, o IPI e o IMPÔSTO DE RENDA você está ajudando a salvar muitas vidas.

O sonegador prejudica a si mesmo. E,

o que é pior, prejudica aos outros. Por sua falta de consciência, poderá faltar medicamentos nos hospitais. Ou faltar energia para que se abra uma nova fábrica. Pense quantas pessoas poderão ser empregadas com a abertura de novas indústrias.

E se depois de saber tudo isso, alguém continuar sonegando, imagine a cór da consciência dessa pessoa.



Não se negue. todos dependem de você.

**IMPÔSTO:  
RESPONSABILIDADE SOCIAL**



# SITEX —

## Um suporte para indústria de confecções de Natal

Se Natal é considerada hoje “a capital das confecções” não haveria por que não possuir também uma indústria correlata à de roupas e que é também muito importante e utiliza maquinaria tão complicada quanto a que se usa para fazer calças e camisas. Estamos nos referindo à Indústria de etiquetas e fitas tecidas.

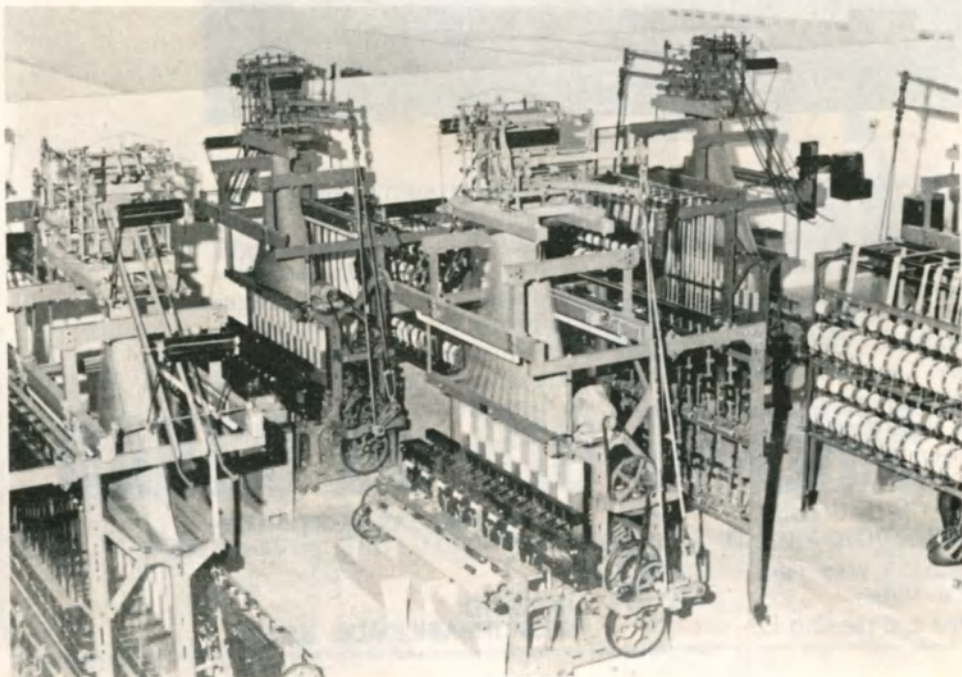
A idéia da implantação da fábrica de etiquetas de Natal foi de Hemetério Fernandes Gurgel, advogado, jornalista e ex-diretor de uma emissora de rádio que, de uma hora para outra, resolveu enveredar pelos caminhos da indústria.

“Em boa hora” — diz ele — “porque a expansão que atualmente estamos promovendo em nossa fábrica é uma prova de que estamos no caminho certo”.

### A EXPANSÃO

A Indústria SITEX S. A. atualmente está no que o seu diretor-financeiro, Marcos Augusto Teixeira de Carvalho, chama “a primeira fase de funcionamento”. Mas já estão bem adiantadas as providências da “fase de expansão”, que prevê a chegada dentro de breves dias de mais vinte e oito teares (já embarcados no Japão) que vão se juntar aos seis que estão em funcionamento. Logo após, outros vinte e quatro virão para ser instalados no espaço que surgirá com ampliação do galpão. Atualmente com 60 m<sup>2</sup>, a fábrica SITEX ficará com 1.100 m<sup>2</sup> de área coberta.

Na outra fase de expansão, já programada e que será implantada em seguida, há a previsão de aquisição de mais 66 teares, com os quais a fábrica totalizará 100 unidades, trabalhando então não apenas para suprir as necessidades da indústria de confecções locais, mas também de outros Estados, inclusive do sul do país, e a exportação.



### JÁ VAI LONGE

Com a chegada e instalação das próximas 28 máquinas a SITEX já vai poder atender à indústria natalense fabricando todas as etiquetas necessárias à identificação de calças e camisas das fábricas Guararapes, Soriedem, Contê, Sucar, Reis Magos e Dinam. Para se ter uma idéia da demanda de etiquetas que a indústria natalense requer basta dizer que só a Guararapes consome o equivalente a 450 quilômetros, por ano. Atualmente a SITEX atende à confecções Guararapes apenas de uma pequena parte dessa necessidade (porque tem de atender às outras).

Mesmo assim já existem clientes do Ceará, de Pernambuco e até de São Paulo, ao lado dos locais; principalmente de Fortaleza que, com os de Natal, vão ocupar os 34 teares que brevemente estarão em funcionamento.

### TODOS SE EXPANDEM

A preocupação da SITEX em aumentar a sua capacidade de produção é por conta dos planos de expansão das fábricas de confecções do Estado. Todas estão com projetos aprovados na SUDENE, algumas já em fase de implantação aumentando a sua capacidade produtiva.

Após uma pesquisa de mercado, a SITEX optou por seguir o ritmo da indústria de confecções local. E já com os primeiros 34 teares em funcionamento vai ter que trabalhar 24 horas/dia — 300 dias no ano, para atender à produção ampliada de nossas fábricas de confecção. Para o que também já adquiriu uma máquina de costurar cartonagem, uma gaiola para urdideira e um piano-automático para perfuração de cartonagem.

### 400 METROS/DIA

A produção da fábrica varia de tear para tear, porque há etiquetas com maior variação de cores do que outras, e possuem maior número de perfurações na cartonagem, determinadas pelo texto impresso ou por essas cores utilizadas. Uma etiqueta simples, com fundo branco e cores apenas no texto, pode ter uma produção de até 400 metros por dia, em cada tear.

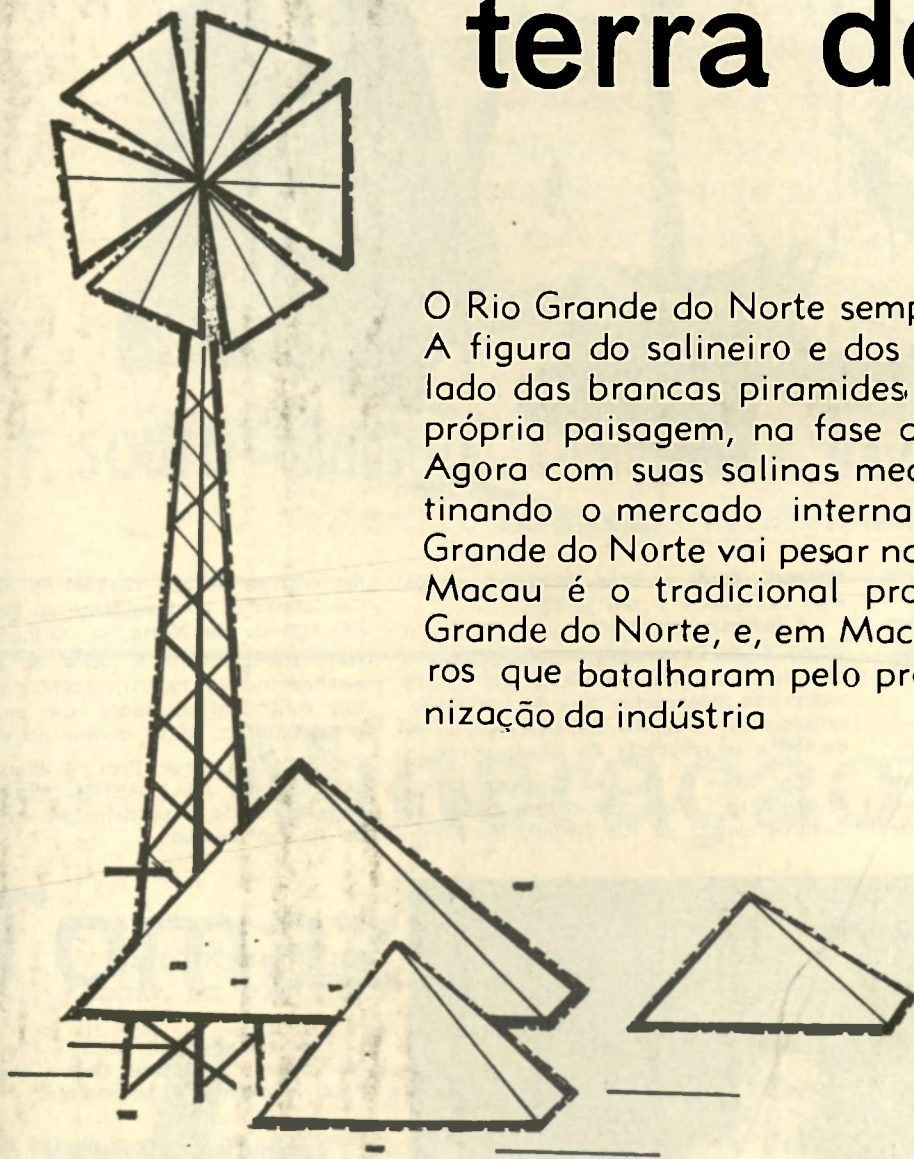
Essa produção é orientada por um técnico japonês (o diretor industrial Susumu Kumeda) e subsiste principalmente pelo apoio dado pela indústria de confecções local, diz o diretor-financeiro Marcos Teixeira. “Ao lado, certamente, da boa qualidade de nossas etiquetas, que são, comprovadamente, das melhores que se fabricam no país”, acrescenta.

Atualmente o diretor-presidente Hemetério Fernandes Gurgel se encontra no sul do país, tratando do embarque de parte da maquinaria que vai proporcionar o breve aumento de produção.

E dentro de mais algum tempo a Indústria SITEX S. A. estará em pleno usufruto como uma grande indústria norterio-grandense, pioneira no nosso parque industrial que cresce com o passar dos dias.



# A hora e a vez da terra do sal...



O Rio Grande do Norte sempre foi a terra do sal. A figura do salineiro e dos moinhos de vento ao lado das brancas pirâmides se incorporam à sua própria paisagem, na fase artesanal das salinas. Agora com suas salinas mecanizadas, já descortinando o mercado internacional, o sal do Rio Grande do Norte vai pesar na economia do Estado. Macau é o tradicional produtor de sal do Rio Grande do Norte, e, em Macau somos dos primeiros que batalharam pelo progresso e pela modernização da indústria

**Herinque Lage Salineira do Nordeste S/A**

**Cia. de Navegação Cabo Frio**

**NORA-LAGE S/A**



## Piratininga de Seguros Gerais pagou maior indenização do RN



A Companhia Piratininga de Seguros Gerais pagou, em cerimônia que teve lugar no gabinete do Presidente do Banco do Rio Grande do Norte S/A, a maior indenização de sinistro de que se tem notícia neste Estado.

O pagamento foi feito diretamente aos diretores da firma PLASTOL — Plastoni Oeste Ltda., que teve destruída por um incêndio toda a sua fábrica na cidade de

Mossoró, desde as suas máquinas, até os seus estoques e o seu prédio.

A indústria sinistrada, que integra o grupo Cyro Cavalcanti, sofreu prejuízos da ordem de Cr\$ 596.433,63, que foram totalmente indenizados pela Companhia Piratininga de Seguros Gerais, seguradora de todas as empresas do citado grupo.

Nas fotos, o sr. José Menezes, representante da Companhia Piratininga de Seguros Gerais no Rio Grande do Norte,

faz entrega de um cheque no valor de Cr\$ 220.000,00 ao Presidente do Banco do Rio Grande do Norte, sr. Osmundo Faria, correspondente à parte do referido estabelecimento bancário, conforme cláusula contratual constante da apólice; e entrega, ainda, outro cheque no valor de Cr\$ 376.433,63 ao sr. Pedro William Cavalcanti, diretor da PLASTOL, importância correspondente à participação da seguradora na indenização.



### POSICAO DA PIRATININGA EM PAGAMENTOS DE SINISTROS EM NATAL

Nos exercícios de 70/71, a Companhia Piratininga de Seguros Gerais pagou em Natal as seguintes indenizações:

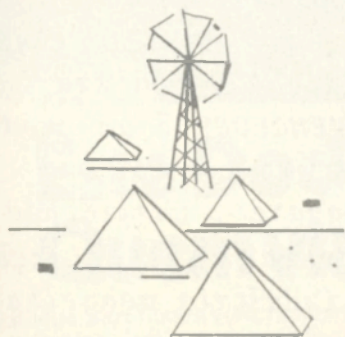
Terezinha Germano da Silva Cr\$ 388.000,00  
Comercial "A FAMA" Ltda. Cr\$ 113.000,00  
Wilson Collier Cr\$ 30.000,00  
Viúva Napoleão Athaide de Almeida  
(O Palácio dos Sapatos) Cr\$ 35.717,85

Isto sem falar nos inúmeros pagamentos entre Cr\$ 1.000,00 e Cr\$ 10.000,00.

Vale salientar ainda que no exercício de 1970 a Piratininga efetuou pagamentos no montante de Cr\$ 2.450.000,00, através da sua Sucursal do Nordeste, honrando assim o título de "A MELHOR COMPANHIA DE SEGUROS DE 1970", título este outorgado pela Rádio Jornal do Comércio, de Recife, através do seu programa "Guia do Trabalhador".



# Uma afirmação de fé no nosso RN...



*Continuamos acreditando no Rio Grande do Norte. Estamos lutando para continuar produzindo sal no Rio Grande do Norte, com capital, tecnologia, administração e pessoal potiguar. O sal poderá trazer melhores dias para o Estado. Acreditamos nisso, e reafirmamos nossa disposição de luta no segundo aniversário do RN-ECONÔMICO.*

**F. SOUTO - Indústria, Comércio e Navegação S/A**

av. João Pessoa, 58 - Mossoró, RN

# Mineração Tomaz Salustino S/A



RN-ECONÔMICO atinge a maioridade no mês que completadois anos de vida.

A MINERAÇÃO TOMAZ SALUSTINO S/A, que com a sua constante colaboração, ajudou o seu nascimento e crescimento, deseja ao aniversariante, nesta data querida, muitas felicidades, muitos anos de vida.

rua: Vigário Bartolomeu, 635 s 510/511 - NATAL - RN



O pão  
nosso de cada  
dia

Com o mesmo carinho com que conquistamos uma fatia do mercado de torrefação para o nosso CAFÉ VENCEDOR estamos fabricando pães, bolachas, biscoitos, bolos e salgadinhos. Qualidade, em qualquer um dos nossos setores de atividade"é o nosso pão nosso de cada dia".

PADARIA SANTA CECILIA  
rua Manoel Miranda, 1469 - Fone 2062

PANIFICADORA BOA SORTE  
av. Salgado Filho, 1565 - Fone 1897

PÔSTO DE VENDAS SANTA CECILIA  
Princesa Isabel, 700 - Fone 2672

ORGANIZAÇÕES  
MOINHO DE OURO IND. E COM. LTDA



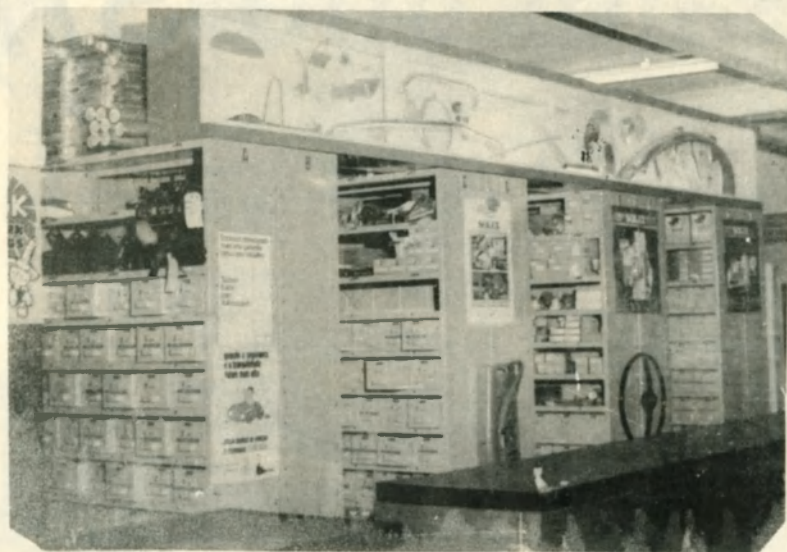
**Pureza  
é uma questão  
de qualidade**

O CAFÉ VENCEDOR  
conquistou o mercado natalense  
pela tradição de pureza  
que mantém. VENCEDOR é um produto  
potiguar feito para  
os potiguares, obedecendo  
as mais modernas especificações  
da indústria moageira.

**CAFÉ VENCEDOR**  
é caté puro

Rua dos Paianazes, 1490 - Fone 1141

**João Wanderley** faz armários com a mesma  
perfeição das placas que marcam para a história  
o que se faz no Rio Grande do Norte



É uma questão de hábito. Esta empresa começou fazendo placas de bronze. Placas que têm de ter alta durabilidade para registrar para a história momentos de nossa própria história. Este mesmo hábito de buscar a perfeição foi levado para a nova linha de armários de aço para todos os fins. Muita coisa desarrumada está com lugar certo graças a este trabalho.

**João Wanderley Indústria e Comércio Ltda.**  
Rua Juvino Barreto, n. 238 fone 15:12





## Êste Dodge Dart tem duas portas. Quem viaja atrás nem percebe.

O Dodge Dart Coupé veio, finalmente, fazer justiça para a turma do banco de trás.

Com o Dodge Dart Coupé, ninguém precisa fazer ginástica para entrar.

Nem se espremer para sair.

Nem viajar humilhado e oprimido.

No Dodge Dart Coupé, todos têm os mesmos direitos.

O mesmo e amplo espaço interno.  
O mesmo conforto e tranquilidade.

No Dodge Dart Coupé todos desfrutam com igualdade, de um possante motor de 198 hp.

Do ar esportivo e elegante que seu exclusivo teto hardtop lhe dá.

De uma suspensão firme e macia.

De freios sempre precisos.

Definitivamente, é o único carro de duas portas que não faz distinção de bancos.

O Dodge Dart Coupé nasceu para

todos.

E, para terminar, mais um detalhe onde o Dodge Dart Coupé não aperta as pessoas - o preço.

Ele custa o mesmo que um carro médio comum.



JOTAPINTO VEÍCULOS LTDA.  
Rua Ferro Cardoso, 135  
NATAL-RN

REVENDEDORES AUTORIZADOS



CHRYSLER  
do BRASIL



o prazer de estar juntos

**Café São Luiz**  
100% puro  
em seus 35 anos de  
TRADIÇÃO

HOMENAGEIA O RN ECONÔMICO NO SEU 2.º ANIVERSÁRIO

**FNM V-17**  
22.000 kg,  
MAIS RÁPIDO,  
MENOR  
CUSTO  
OPERACIONAL

O V-17 é o mais rápido da classe FNM com 22 toneladas e 21 km/h com o diferencial 14,000, 20 km/h ou 20 km/h com o diferencial 17,250. O chassi possui 6.000 kg, favorece grandemente a capacidade de carga.

Com o V-17, você possui aquelas características de resistência, durabilidade e potência que conquistaram mais de 80% do mercado de caminhões pesados. De construção reforçada, com longarinas e travessas extra fortes, o chassi extremamente versátil, apropriado para carrocerias de carga seca, tanques, furgões e mesmo carrocerias especiais (refeitores, transporte de cimento a granel).

milhares de mecânicos brasileiros. Com motor de 175 cv (ISA), o V-17 apresenta, com carga máxima, uma excelente relação peso-potência. A marchas a frente asseguram um adequado desempenho mesmo em percursos com muitas acelerações. Tudo isso e mais o seu baixo custo inicial, proporcionam ao transportador um custo operacional extremamente baixo. Conheça o V-17 nos revendedores autorizados.

REVENDEDOR AUTORIZADO  
**CORENATA**  
RUA FERRO CARDOSO, 132  
RIBEIRA FONTE, 12.333



FABRICA NACIONAL  
DE MOTORES S.A.





# PROFISSIONAIS.

## PROCURAM-SE

**ATENÇÃO:** jovens de ambos os sexos, oferecemos ótimas oportunidades para Secretários, Datilógrafos, Balconistas com salário fixo. Tratar no Ed. Sisal, s/1010 com o sr. Franco de Tal.

O SENAC pode ajudar você que é empresário. Possui fichas de todos que passaram por lá fazendo cursos de especialização profissional. Se o difícil era obter alguém capaz, com esse órgão atualmente não é mais nenhum problema. Esta entidade é ligada ao empresariado do comércio, sendo conhecido em todo Brasil. Está funcionando desde 1946 quando foi fundado no Rio de Janeiro, mas no Rio Grande do Norte só veio aparecer dois anos após. Tem como finalidade principal, formar profissionais para a área de comércio.

A Assistente Social, Renira Mota dirige o Departamento Regional do SENAC do Rio Grande do Norte. Tendo feito grandes inovações em prol dos profissionais do comércio desta cidade. Este órgão do qual Renira Mota é diretora, está ligado diretamente ao Conselho Deliberativo e ao Departamento Nacional, com sede no Rio.

Em nosso Estado, o SENAC tem funcionado em todos os setores do comércio, beneficiando a classe com os mais modernos ensinamentos das matérias básicas e tornando os jovens capazes de obterem melhores condições de trabalho.

### UMA EMPRESA ORGANIZADA

Para que o treinamento profissional seja perfeito, o SENAC resolveu criar uma pequena empresa, equipada para funcionar diariamente, com todo material usado numa casa comercial. É a Empresa Comercial de Treinamento. O menor aprendiz passa por três estágios antes de fazer a especialização no setor em que mostrou mais aptidão.

Este treinamento tem a duração de 6 meses, quando o aprendiz recebe orientação teórica, de Escritório e Vendas. Aprende a trabalhar em balcão, caixa, cadastro, expedição, faturamento, contabilidade, etc. Após este período de estágio, vivendo numa verdadeira empresa, o aprendiz já possui bastante prática nestes setores.

Pode então pedir um estágio numa das empresas da cidade, onde irá exercitar todos os seus conhecimentos adquiridos com a ajuda do SENAC. Um fato muito curioso vem dando-se até hoje. Todos os alunos que vão fazer um estágio mais prolongado nas casas de comércio da cidade, são geralmente aproveitados e incluídos no quadro de funcionários. Isto quer dizer que esta entidade prepara gente capaz de ser aproveitada em qualquer lugar.



Cabelereiras e manicures também são formadas pelo SENAC. Na foto, uma aula prática.

### UM GRANDE PROBLEMA

Um dos mais graves problemas é a falta de campo de trabalho. Os jovens que terminam os cursos especializados, não podem muito facilmente obterem emprego. Os lugares são poucos e já estão tomados. A única solução é empregar-se em outro ramo que não seja de sua especialidade.

As empresas limitam-se a conservar um número bem limitado de operários, não desejando aumentar. Os motivos são vários. E talvez o mais grave seja o da falta de gente com cursos específicos.

Em Natal a classe empresarial sofre o terrível problema da falta de profissionais qualificados, com uma boa preparação para mais facilmente se adaptar à empresa. O grande índice de empregados da cidade, não possui bastante instrução para ocupar alguns cargos de maior responsabilidade. O SENAC beneficia todos que o procuram, formando verdadeiros profissionais. Como exemplo, algumas

firmas já possuem em seus quadros jovens com cursos de grande valor como: secretários datilógrafos, balconistas, técnicos em contabilidade e tantos outros.

### SENAC — FAZER PROFISSIONAIS

A formação profissional é a principal meta. Possuindo dois cursos para este fim, o Senac prepara rapazes e moças na faixa de 14 a 18 anos, ao que se chama de menor aprendiz, oferecendo um curso de quatro anos, o Ginásio Comercial, equivalente ao 1.º ciclo da Escola Secundária. Outro, porém, é dado para adultos, o de Formação Intensiva de Mão de Obra Adulta.

Para este fim, funciona no Senac a Orientação Educacional de Profissionais (encarregado de recrutamento e seleção) e a Orientação Pedagógica que fica com a parte de aplicação de psicotestes para colher dados de aptidões nos vários setores.





Desde cedo os alunos do SENAC aprendem os segredos da mão de obra especializada. Além do ensino curricular, recebem orientação profissional.

#### CURSOS — NOVAS ÁREAS

Nos vários campos de especialização, o Senac treina para o comércio gente especializada para qualquer tipo de ser-

viço. Pode-se encontrar cursos que abrangem: Escritório, Vendas, Artes, Higiene e Beleza, Hospitalização, Turismo, etc. Campos vastamente divididos, onde podemos encontrar auxiliares de escritório, es-

pecialistas em faturamento, contabilidade, caixa, vendedor, cartazistas, vitrinistas, cabelereiros, esteticistas, garçons, bar-man, guias de turismo.

Oferece agora cursos especializados em classificação de café, algodão e corretor de imóveis. São abertos cursos para o público que deseja ter uma profissão assegurada. No próximo ano aumentará o número de cursos para melhor oferecer condições aos que querem ter um lugar no comércio.

#### UMA TENTATIVA

No interior do Brasil temos bons resultados da atuação do Senac. Os cursos patrocinados são procurados por um número muito grande de participantes. O curso de Secretário é um dos mais aceitos, sem falar nos demais. No interior do Estado, o Senac teve uma experiência por demais satisfatória, principalmente nas cidades de Moçoró, Caicó, São Paulo do Potengi, Currais Novos e Nova Cruz, onde tem maior atuação.

Foram ministrados cursos de Secretariado, Datilografia, Técnica de Vendas, Noções de Administração e Classificação de Produtos

#### EMPRESÁRIO — PROCURE O SENAC

Sendo uma das maiores problemáticas para a classe empresarial de nossa cidade a falta de gente especializada, muitos jovens necessitam de emprego urgentemente e são portadores de Cursos dados pelo Senac. Este órgão que também é de utilidade pública pode muito bem ajudar você. Portanto Sr. Empresário, se é necessário algum funcionário a mais na sua empresa, procure o Senac que prontamente será atendido.

# continuamos financiando o progresso de Mossoró...

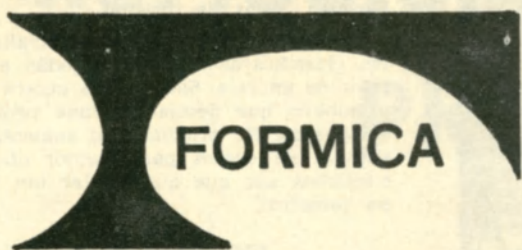
Continuamos acreditando no progresso e no futuro desta cidade. Continuamos o mesmo ritmo de trabalho que nos transformou em aliado dos empresários mossoroenses. Somos gente da terra, conhecendo o seu povo e prontos a atendê-lo quando solicitados. Nosso Banco é de Mossoró e por isso contamos com o apoio dos mossoroenses para apoiarmos suas iniciativas.



## — Banco de Mossoró S/A —

Av. ... Vicente Sabóia, 52





**laminados decorativos?  
esta marca  
é a sua garantia!**

madeiras em geral — compensados de todos os tipos — duratex — lambris .

Importadora Comercial de Madeiras Ltda.

Rua Almino Afonso, 38/40 — Ribeira  
Fones 26:79 — 20:56 — NATAL — RN.

## COMERCIAL JOSE LUCENA LTDA.

Material para construção - Máquinas e implementos agrícolas

azulejos lisos e decorados — cerâmica  
SÃO CAETANO — cimento POTY —  
ferro em geral — louça sanitária — motores  
diesel YANMAR — tubos e conexões

Matriz  
Rua Frei Miguelinho, 120  
Fones : 1514 - 2513

Filial  
Rua Mário Negócio, 1470  
Fone: 1951

Caixa Postal. 289 — End. Telegr.: "JOLUC"  
NATAL — RIO GRANDE DO NORTE

**As donas de  
casa já fizeram  
o teste São Braz...**



Elas sabem que o CAFÉ SÃO BRAZ é realmente o melhor. Sabem porque testaram. Sabem também que a melhor farinha de milho é FAMILHO. Retribuindo esta preferência de vários anos é que participamos do aniversário do RN-ECONÔMICO, grande veículo de divulgação desta terra que nos escolheu.

# — CAFÉ SÃO BRAZ

## DÊ UM SHOW EM CIMA DA MESA



Deixe tudo por conta do Colorex Branco Decorado. Ele dá show de beleza e resistência todo dia. Mas é você que ganha fama pelo bom gosto.

**colorex**

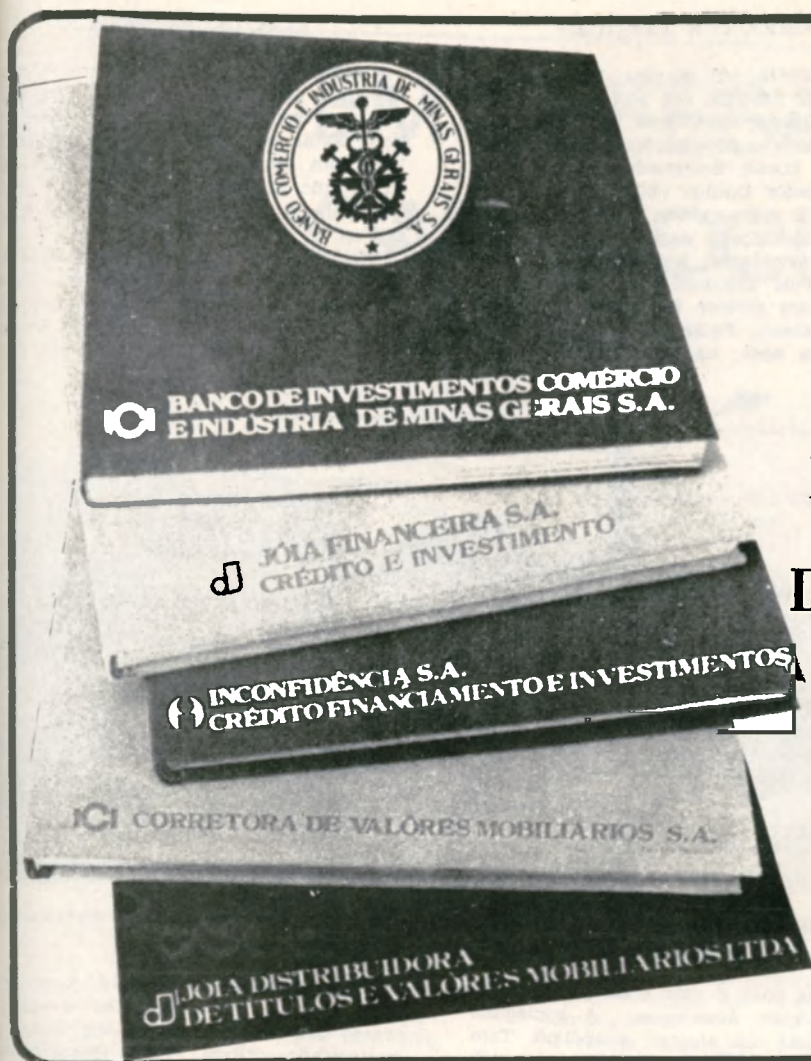
produto Santa Marina

DESEJA AOS SEUS CLIENTES DO RN UM FELIZ  
NATAL E PROSPERO ANO NOVO

Distribuidor para o Rio Grande do Norte

A.Suassuna — Rua Princesa Isabel, 586 — Fone 12:96  
Cidade Alta — Natal





São  
as empresas  
associadas  
ao

## BANCO COMERCIO E INDUSTRIA DE MINAS GERAIS S.A.

seus bons serviços podem  
ser com qualquer de  
nossos gerentes.

# Estamos por dentro dos maiores açudes do RN

Afinal, somos a única firma especializada em conservação de açudes.

Para as regiões secas todos sabem a importância de açudes. Basta isso para sentir a validade de nosso trabalho. Ainda fazemos pesquisas, levantamentos topográficos, remoção de corpos estranhos dos solos submarinos e serviços de escafandria. Mas a pesca é também preocupação nossa. Dispomos de uma frota percorrendo as costas e gerando riquezas para o RN.

SE SEU PROBLEMA NA ÁGUA  
REQUER SOLUCÕES PROFUNDAS PROCURE:

## EMPOS

### Emprêsa Norteriograndense de Pesca e Operações Submarinas

Trav. Aureliano Medeiros, 45 - Fone 21:31

Ribeira - Natal - RN



# Inglês ainda é um bom negócio

Natal já foi um paraíso para os cursos de Inglês. Houve época em que as escolas faziam uso de publicidade até certo ponto agressiva para anunciar "o mais moderno método". Hoje, a movimentação não é tão intensa. Somente duas escolas disputam a preferência dos que esperam algum dia dispensar as lendas dos filmes americanos ou entender a poesia de Bob Dylan.

Sob o ponto de vista empresarial, Inglês ainda é um bom negócio?

São mais de mil alunos pagando em média Cr\$ 30,00 mensais para assistir duas ou três horas de aula por semana. Também, uma nova perspectiva está surgindo para dinamizar este "business": os cursos profissionais. Com a aproximação dos exames vestibulares, novas classes são criadas e outros "cursinhos" aparecem. É a safra.

## ESCOLA É EMPRESA

Charles Darwin, o pai da teoria evolucionista, explicou seu conceito de "seleção natural" através da sobrevivência do mais forte. O que foi usado para os animais, tem ocorrido também com os vários educandários especializados de língua inglesa em Natal.

Os naturalmente selecionados, os que sobreviveram, foram aqueles que contavam com uma estrutura sólida. A organização como empresa foi mais uma vez fundamental.

Há dois anos, surgia em nossa capital uma escola de inglês que vinha para revolucionar tudo. Dirigida por jovens idealistas o "Rocket Method" (Método Foguete) nascia sob o signo da originalidade. Começando pelos livros que foram escritos por professores da terra e impressos com a ajuda do governo estadual. Funcionava num velho casarão da Rua Juvino Barreto com cadeiras e mesas das salas de jantar dos diretores.

Seis meses depois, já com mais de cem alunos, o "foguete" aterrissava. Falhou a vivência empresarial para o curso. Um de seus fundadores, o jovem professor e hoje recepcionista do Hotel dos Reis Magos, Ricardo Maranhão, explica: — Nosso fracasso foi devido a escassez de capital de giro. Falhou dinheiro para a compra de novos materiais didáticos.

As nacionalmente conhecidas Escolas Fisk lideraram por certo tempo o ensino de Inglês em Natal. Resistiram até quando a expansão dos negócios estava em andamento. Depois não conseguiram a estabilidade ideal e a solução foi fechar as portas.

## NEGÓCIO E TRADIÇÃO

A pioneira em escolas de inglês no Estado, foi fundada em 1957 com a ajuda da Embaixada Americana e inicialmente administrada por professores americanos. Seu nome, Sociedade Cultural Brasil — Estados Unidos (SCBEU).

A SCBEU viu surgirem e desaparecerem serios competidores nestes quase quinze anos de existência. Atualmente já é autônoma. Pela primeira vez em sua história tem um diretor brasileiro, o professor engenheiro Paulo Fernandes de Oliveira. Sua sede, na Av. Getúlio Vargas,



Primeiro a Sociedade Brasil—Estados Unidos. Depois, os cursos particulares. Em Natal, é elevado o número de pessoas que estudam inglês.

com vistas para o mar é de propriedade da Embaixada Americana. A sociedade paga apenas um aluguel simbólico. Tem convênio com USAID e USIS, mas a administração é local.

Houve épocas em que o número de alunos ultrapassava os 800. Hoje conta com 510 estudantes, na maioria jovens secundaristas que pagam Cr\$ 25,00 mensais por cinco horas de aulas semanais. Tem o melhor laboratório de línguas da cidade, onde lê-se: "Dedicado ao espírito das Nações Unidas".

O diretor de cursos, Paulo de Oliveira define a organização: "Não visamos lucros pois tudo é empregado aqui mesmo. Se organizado, o ensino de línguas em Natal é um bom negócio. Embora sujeito a flutuações de toda a espécie".

## A NOVIDADE EM ENSINO

Atualmente o mais sério concorrente da SCBEU é o Instituto de Idiomas YAZIGI. Apesar de não ser especializado, oferece cursos de Alemão, Francês e Italiano) a maioria de suas classes são de Inglês. Pertence à uma organização nacional que tem um método padronizado para todo o país. A mensalidade é Cr\$ 30,00 para qualquer língua e há somente três horas de aulas por semana. No ato de matrícula (Cr\$ 60,00) os alunos recebem material didático (livro e álbum de discos). As aulas são todas pelo processo audiovisual que dá ênfase à projeção de "Slides". A escola não possui laboratório. Os diretores e professores são todos brasileiros.

O Yázigi também oferece cursos de Inglês à domicílio. Por quatrocentos cruzeiros mensais o instituto fornece professor e material didático, três vezes por semana. Em residências, repartições ou empresas. Essas classes estão funcionando de início no Palácio do Governo e no IBGE.

## VIDA DE PROFESSOR

Algumas cidades brasileiras são conhecidas por possuírem "em cada esquina" um bar, ou um poeta, ou um místico. Natal tem um professor de Inglês. Um bom negócio para um jovem estudante que já tenha concluído um curso razoável, ou morado num país de língua inglesa.

O Yázigi emprega 18 professores que recebem Cr\$ 7,00 por aula-hora. Levando-se em conta que o curso completo naquele instituto tem a duração de apenas dezesseis meses, este número tende

a progredir geomêtricamente. Sem temer concorrência, os professores encontram tempo até para escrever num jornal mimeografado, ("Free Press" (Imprensa Livre), que também é o nome de jornal "underground" de São Francisco, Califórnia. "Free Press" é editado pelo Professor Aloprado e no seu segundo número dava conselhos como: "plante uma flor, curta um som, não vá à praia do forte".

A SCBEU tem 28 professores e o salário/aula é de Cr\$ 9,00. Seu curso completo (dez períodos) pode ser concluído em quatro ou cinco anos. Tudo depende da intensidade das aulas e dos cursos extras de Fonética ou Linguística que são opcionais.

## MAIS UM OBJETIVO

Com as modificações nos exames vestibulares e a introdução da prova de conhecimentos linguísticos nos mesmos, surgiu novo curso de línguas na cidade o Objetivo. Sua apresentação ao público foi com um vestibular simulado (considerado muito difícil pelos vestibulandos) publicado nos jornais dominicais.

A mensalidade do Objetivo é de Cr\$ 30,00 para uma só língua e Cr\$ 50,00 para duas opções (Português e Inglês ou Francês). Conta agora com mais de cem alunos que visam exclusivamente aprender os macetes de uma interpretação de texto.

Lúcio Brandão, seu diretor, anuncia a transferência do curso da Faculdade de Ciências Econômicas para onde funcionava a "Boite Kasantiga". Vão criar novas classes de conversações e talvez montar um Cursinho Pré-vestibular completo. Seria o primeiro projeto para atender aos Vestibulares unificados que serão introduzidos a partir de 1973.

Sem dúvida, Inglês ainda é um negócio muito bom.

Quem quer investir? Por hora, suas ações não serão lançadas na Bolsa.



# EM DEFESA DA CAPRINOCULTURA

Dr. Antônio de Souza Rêgo  
Médico Veterinário — Chefe do POVIG  
do M. A., em Nova Cruz - RN

A verminose causa mais prejuízos à criação de caprinos que todas as outras enfermidades reunidas. Nenhum problema é de maior gravidade na caprinocultura do que este. A verminose nas suas diferentes formas, representa o mais sério obstáculo para o desenvolvimento deste ramo da produção animal. No Nordeste, a criação de caprinos não merece a devida atenção, por parte dos criadores: as doenças de ordem parasitárias, principalmente a verminose ocupa o primeiro lugar entre as causas que mais atacam e que mais concorrem para a sua pouca produção e sua baixa rentabilidade. A falta de um tratamento sistemático dos animais parasitados, ocasiona uma proliferação cada vez maior desse flagelo. Para que se possa ter uma idéia da intensidade com que se propaga a verminose basta citar que um caprino atacado por vermes (*Trichostrongylus*) por exemplo, pode eliminar de nove a trinta milhões de ovos por dia. Comprova-se também, através de pesquisas que um campo onde são mantidos animais apenas moderadamente atacados de verminose, o número de larvas por cada quilo de pasto eleva-se a mais de mil. Esses ovos ou larvas, conservam-se nos pastos durante algum tempo, ocasião em que são ingeridos pelos animais. A quantidade de ovos e larvas será tanto maior, quanto mais infestados estiverem os animais e maior for o número destes em determinada área do campo. A infestação por vermes se torna muito menos intensa nas criações extensivas em que é reduzido o número de caprinos em relação a área do campo. O tempo úmido e quente favorece o desenvolvimento dos vermes em certos períodos do seu ciclo evolutivo. Os períodos de seca prolongada reduzem consideravelmente os efeitos de verminose, pela destruição natural dos ovos e larvas, que deixam de ter condições satisfatórias para o seu desenvolvimento, especialmente aqueles que requerem certo grau de umidade. Outros vermes, no entanto podem suportar a ação do sol e as mais adversas condições de tempo. Praticamente todos os caprinos estão parasitados por vermes.

## PRINCIPAIS VERMES PARASITAS DE CAPRINOS

*Haemonchus contortus*, verme avermelhado da grossura, de um alfinete, medindo de um a três centímetros, localizado no abomaso (coagulador).

*Ostertagia trifurcata*, verme de cor parda, mais fino e curto que o anterior medindo aproximadamente um centímetro de comprimento; localiza-se no coagulador e intestino delgado.

*Trichostrongylus axei*, verme dificilmente visível, localiza-se no coagulador.

*Trichostrongylus colubiformis*, localizado no intestino delgado.

*Strongylus papillosus* — localizado no intestino delgado.

*Bunostomum trigonocephalum* — localiza-se no intestino delgado.

*Cooperia curticei* — parasita o intestino delgado.

*Oesophagostomum columbinum* — localiza-se no intestino delgado, é chamado também de verme nodular porque suas larvas formam nódulos pequenos na parte inicial do intestino delgado e final do intestino grosso.

*Trichuris ovis* — localiza-se no intestino grosso.

*Chabertia ovina* — localiza-se no intestino grosso.

*Dictyocaulus filaria* — localiza-se nos bronquios e traquéia; causa grande prejuízo provocando a bronquite verminótica; pode alcançar até dez centímetros de comprimento.

*Moellerius capillaria* — localiza-se nos pulmões.

*Moniezia expansa* — verme em forma de fita com cabeça fina e corpo gradativamente mais grosso, dividido em segmentos ou anéis; o comprimento pode atingir até dez metros, parasita o intestino delgado.

*Cysticercus tenuicollis* — larva em forma de uma vesícula ou tumor branco, podendo atingir a grandes tamanhos, estas vesículas estão cheias de um líquido muito claro; origina-se do helminto adulto do intestino dos carnívoros. Localiza-se no peritônio e fígado.

*Cisto Hidático* — forma larval da *Taenia Echinococcus granulosus*, verme parasita dos carnívoros; localiza-se no pulmão e fígado.

*Coenurus cerebralis* — forma larval da *Taenia multiceps*, localiza-se no cérebro caprino.

Estes parasitas em forma de larva apresentam-se em vesículas nos tecidos onde se localizam.

*Fasciola hepática* — verme em forma de folha, de cor vermelha cinza localizado no fígado.

**Ciclo Evolutivo** — Algumas noções sobre o ciclo evolutivo dos diversos vermes são úteis para o estabelecimento das necessárias medidas de prevenção e combate aos mesmos. Nestas noções, nos omitimos de fazê-las especificamente para cada verme, ou grupo de verme, por serem muito extensos e exigirem um trabalho bem detalhado, o que não é o nosso objetivo no momento mas, apenas, dá um grito de alegria de alerta a este ponto de estrangulamento da caprinocultura no Nordeste e particularmente no RN, já que agora está sendo brilhantemente incentivada pelo Ministério da Agricultura

Em linhas gerais, os vermes botam os seus ovos no órgão parasitado estômago, intestino, fígado, pulmão etc. Os ovos dos vermes localizados no estômago e intestino são expelidos com as fezes.

Aqueles localizados no fígado, o caso da *fasciola hepática*, lança seus ovos nos condutos biliares, que vão ter ao intestino e passam com as fezes ao exterior. Os vermes pulmonares, quando o animal tosse, a mucosidade dos bronquios rica em ovos do parasita vai ter à faringe e é depois deglutida, entrando no aparelho digestivo, sendo então eliminados pelas fezes. O ovo de qualquer parasita depois de expelido e encontrando no solo as condições favoráveis de calor, umidade etc., eclodem.

As larvas oriundas desses ovos, chamadas larvas infestantes se alojam nas folhas ou na base dos colmos de capim, naç aguadas etc., aguardando a oportunidade de infestar o animal por ingestão ou por penetração através da pele. As larvas, uma vez atingindo o intestino, transforma-se em vermes adultos, outras penetram através da parede do intestino, passam à circulação, indo alojarem-se nos órgãos correspondentes, onde transformam-se no verme adulto; outras localizam-se na mucosa intestinal formando nódulos onde iniciam a postura; depois os nódulos se rompem e na luz intestinal, transformam-se em vermes adultos. Outras depois de atravessarem a parede intestinal, pela circulação vão até o órgão que tem eleição e ali permanecem encistadas, com *Cisto hidático* e o *Coenurus cerebralis*.

**Ação Patológica dos Parasitas** — Além dos prejuízos diretos como mortandade, diminuição da produção de carne, leite, temos os prejuízos indiretos motivados pela alteração do metabolismo das gorduras, proteínas, hidratos de carbono, minerais, assim como a utilização das vitaminas. Frequentemente, os prejuízos não se manifestam abertamente e apresentam um curso insidioso, passam despercebidos; não se presta suficiente atenção o que acarreta prejuízos cada vez maiores. O criador não se apercebe que os animais aparentemente sadios, darão rendimentos maiores se estivessem livres de parasitas. Outro grande prejuízo a considerar e que passa despercebido é a utilização antieconômica dos alimentos, pois os animais não os aproveitam plenamente. A diminuição da resistência orgânica contra as diversas enfermidades, influenciadas pelo meio ambiente desfavorável, causa uma mortalidade superior a dos animais que se desenvolvem sadios. Os vermes provocam suas ações de várias formas; ação mecânica, qual seja obstrução intestinal obstrução dos condutos biliares, obstrução dos bronquios. A ação



Inflamatória pode provocar necroses, pelas ventosas e aparelhos bucais dos vermes ou larvas. Ação expoliadora, se verifica pela subtração de substâncias nutritivas ou sucros tissulares que o parasita necessita para si. Os parasitas alimentando-se através de líquidos que passam através de sua superfície corporal por osmose ou pela boca, podem provocar lesões de capilares sanguíneos, havendo assim perda de sangue, hemorragias por parte do hospedeiro. Estas hemorragias são tanto mais intensas, quanto mais frequente o parasita muda de localização daí as grandes anemias nos animais parasitados. Não é que o verme necessite de sangue para sua alimentação em absoluto mas, pelo fato de lesar vasos sanguíneos na busca dos líquidos nutritivos que necessita para sua vida.

Além dessas ações mecânicas, inflamatórias e expoliadoras existe a ação tóxica dos vermes, produzida pelos produtos de desassimilação e de degradação que se forma depois de sua morte, constituindo substâncias tóxicas, sendo absorvidas pelo organismo causando-lhe sérias alterações.

Sintomas do caprino com verminose: Crescimento retardado, queda de produção de leite e carne, má eficiência reprodutiva, mau aproveitamento dos alimentos, principalmente no inverno, quando há abundância de pastos, elevado índice de mortalidade principalmente nos animais jovens. O animal apresenta diarreia ou constipação intestinal, denota uma aparência doentia, emagrece, tosse às vezes, perde o apetite, o pelo torna-se seco, crespo, longo, e sem resistência; Quando a verminose é intensa aparece um edema, (tumor aquoso), da mandíbula, as mucosas tornam-se visivelmente pálidas denotando profunda anemia. A mortalidade em alta incidência sem causa aparente é na maioria das vezes devida a intensa verminose. Entretanto a medida mais certa é sempre que o caprino apresenta sinais de doença, recorrer ao serviço de defesa animal mais próximo e solicitar a remessa de fezes ao laboratório para a determinação específica do verme.

Tratamento: Existem vários produtos que apresentam uma ação bem generalizada sobre a maioria dos vermes que acabamos de nos referir; entre eles temos: Fenotiazina, Lepeimim, Baminth, Jetvet, Riporcol, Disofen, etc. Vale lembrar que quando o animal já se encontra com uma infestação maciça e em profunda pobreza orgânica, muitas vezes a aplicação do vermífugo não consegue mais salvar o animal.

Profilaxia: Manter o rebanho em pastagens não sobrecarregadas. Sempre que possível adotar o pastoreio rotativo, sendo possível cada pasto deve ter uma semana de uso e quatro de descanso. O acesso aos pastos baixos deve ser evitado nos períodos muito úmidos. Deve-se evitar também, o arraçoamento nas proximidades de brejos ou águas paradas, estagnadas, charcos etc. Evitar que os cães comam vísceras cruas de caprinos ovinos. Os cabritos não devem ser soltos em terrenos muito úmidos e muito contaminados. Os lugares úmidos devem ser drenados ou tornados inacessíveis aos animais. O esterco do abrigo deve ser junto e recolhido a uma esterqueira, se possível diariamente. Finalmente a administração periódica de anti-helmínticos como medida preventiva, pelo menos duas vezes por ano é altamente aconselhável, principalmente nas épocas de chuva.

Prejuízos na caprinocultura na região de Nova Cruz: — Sentimos a necessidade de elaborar este trabalho, pela vultuosidade de prejuízos que constatamos na nossa área de atuação. Damos assistência veterinária a região de Nova Cruz e mais de dezoito Municípios circunvizinhos.

Tem-nos assombrado este aspecto de verminose na caprinocultura.

De um número grande de fazendas onde existe caprinos, neste ano ao sermos chamados para verificar mortalidade na caprinocultura, sempre constatamos verminose intensa. Vários exames de fezes foram feitos e deixaram-nos estupefatos com a intensidade de infestação; muitos animais chegando a apresentar até 3000 ovos por grama de fezes. Em quase todas as criações de caprinos que visitamos 80% apresentavam-se parasitados e em estado de profunda pobreza orgânica, apesar de abundância de pastos. Todos os criadores são unânimes em afirmar que no inverno os caprinos ficam mais magros, quando deveria ser o contrário. Justifica-se pelas condições ideais que existem no inverno para o desenvolvimento dos vermes. Constatamos que dos animais altamente verminóticos, constavam todos os animais jovens e nos animais adultos, a incidência era em torno de 50%. Levantamos também que a mortalidade nos animais jovens, em algumas fazendas chegou até 60%; a mortalidade nos adultos é em torno de 10%. Esta taxa de mortalidade, varia muito de propriedade para propriedade dependendo das condições ecológicas de cada uma, do estado geral do rebanho, do manejo do criador etc. Constatou-se também que os animais jovens altamente parasitados na época do abate apresentam uma diferença de peso em torno de 30% a 40% em relação àqueles de mesma idade mas, que foram levemente parasitados. Em duas fazendas que estivemos por último confessaram os criadores um prejuízo até agora em torno de Cr\$ 1.200,00 e Cr\$ 1.500,00 respectivamente, com mortalidade.

Cabe pois, aos criadores atentarem para este estrangulamento na criação de caprino que representa muito para sua economia.

publicidade lida.  
pelo do Livro, 30 - em; 800  
Nov. 1972 - 1. e. 19 86 101 001

DEPARTAMENTO "AUDIO"	DEPARTAMENTO "CINE FOTO"
ESTUDIO DE GRAVAÇÃO DE SOM EM	LABORATÓRIO FOTOGRÁFICO
- DISCOS	- REPERTÓRIO FOTOGRÁFICO
- FITAS MAGNÉTICAS	- SEQUES (Câmbio, Prolongador)
- JINGLES	- AMPLIFICAÇÃO - REDUTORES
- REXMÓDES	- FOTO ELÉTRICAS
- GRAVAÇÕES EM GERAL	- FOTOGRAFIAS EM GERAL

Gravando melhor há mais tempo

## NORMA NORTE MÁQUINAS LTDA.

Revenda de Máquinas de Escrever e Calcular  
Fitas para todos os tipos de máquinas  
Assistência Técnica  
Fitas para relógio de ponto - Papel Carbono

FITAS POLYETILENO  
E BOBINAS

Hurroughs  
Olivetti  
Remington

Rua João Pessoa, 194 - Ed. Canaçu - 5.º and. nº 502

# CIMENTO ZEBU



Companhia Paraibá de Cimento Portland



**CIMEPAR**

João Pessoa

Estado da Paraíba

Cimento é sinônimo de desenvolvimento.

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

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

FILIAL EM NATAL

RUA OLAVO BILAC S/N  
RIBEIRA

Oitão da Z 49 C. R.

atrás do Correio Central

— FONE 1071 —

NATAL — RN



# América S.A.



O América Futebol Clube tem 2.513 sócios contribuintes e arrecada, por mês, cerca de 60 mil cruzeiros. São poucas as empresas do RN que faturam tanto.

Uma empresa diferente. Cujas produções são completamente diversas das de qualquer outra do seu porte econômico-financeiro. Uma das mais sólidas do Rio Grande do Norte. Que fatura cruzeiros, gasta cruzeiros, mas produz Alegria e Lazer.

É assim a empresa que se poderia muito bem ser chamada América S. A. Uma sociedade de muitos donos, porque pertence a uma comunidade, mais de 3.500 sócios de nove categorias.

Possuindo atualmente um dos maiores patrimônios para clubes sociais de sua estrutura, o América Futebol Clube de Natal tem também uma das mais bonitas e amplas sedes sociais do Nordeste e quiçá do Brasil. A sua organização interna, partindo de estatutos rígidos, é modelo para muitas outras que na região pretendem alcançar o ponto que o clube rubro conseguiu.

## O QUE PAGAM

Das nove categorias de sócios do América apenas três têm obrigação financeira com o clube, pagando mensalidades. São os 2.241 sócios contri-

buintes, os 78 temporais e os 294 aspirantes. Os primeiros pagando Cr\$ 25,00 mensais dão ao clube, no fim do mês, o recolhimento de Cr\$ 56.025,00. Os segundos, pagando Cr\$ 35,00 ensejam Cr\$ 2.230,00 aos cofres da tesouraria. Os últimos, geralmente filhos de sócios contribuintes, pagando Cr\$ 5,00 por mês, totalizam Cr\$ 1.470,00.

Ou seja: se não houvesse atraso no pagamento das mensalidades dos seus associados, o América recolheria na ponta do lápis, todos os meses Cr\$ 60.225,00. Mas dificilmente se chega a receber Cr\$ 50.000,00 — diz o presidente Hugo Manso, porque sempre há os que atrasam por razões óbvias. Mesmo assim, estima-se que com os associados o América consegue, anualmente, por volta de Cr\$ 720.000,00.

Para ser sócio contribuinte do clube rubro, depois de passar pelo natural "crivo" do Conselho Deliberativo, você vai ter que pagar Cr\$ 1.000,00 de jóia e ficar recolhendo Cr\$ 25,00 aos cofres da agremiação.

Se quiser adquirir um título de sócio proprietário, pagará Cr\$ 4.000,00.

Ainda restam alguns, vale a pena salientar. O limite de sócios dessa categoria é de 600 e atualmente existem apenas 581.

Outros tipos de sócios existentes no clube: remidos, 113; beneméritos, 6; honorários, 15; fundadores 13; atletas femininos, 56; atletas masculinos, 169.

## OS LUCROS DE UM CLUBE

Um Clube do porte do América tem, certamente, várias fontes de renda, além das mensalidades dos seus associados. O Bar do América, anualmente, tem uma receita da ordem de Cr\$ 90.000,00. O Restaurante fatura em doze meses cerca de Cr\$ 60.000,00. Isto sem se falar no Carnaval, tanto num caso como no outro.

Botando-se o Departamento de Futebol nos cálculos, pode-se dizer que num Campeonato da Cidade o clube fica com cerca de Cr\$ 15.000,00 pela temporada, quando "as águas correm bem", diz o presidente Hugo Manso.



## AS DESPESAS DE UM CLUBE

Mas tudo o que ganha não é simplesmente guardado ou mesmo aplicado. O atual presidente encontrou uma dívida de Cr\$ 228.000,00 ("por conta das grandes construções que foram realizadas nas gestões passadas", frisa) e, em um ano frente à direção do sodalício já diminuiu essa dívida para Cr\$ 80.000,00.

Setenta pessoas trabalham no América ou para o América, algumas com tempo de serviço suficiente para fazer o clube não pensar em calcular uma indenização imediata. São jogadores, músicos (tem orquestra própria) pessoal burocrático, de limpeza, de cozinha, garçons. E alguns contratados para serviços especiais.

Para um simples clube social, mesmo do gabarito do América, não deixa de ser um número muito expressivo de empregos.

A folha de pagamento dêsse pessoal atinge os Cr\$ 30.000,00 mensais. O ordenado mais alto é o do chefe da Orquestra: Cr\$ 1.500,00. Mas já houve o de um técnico de futebol, que era de Cr\$ 2.000,00.

Este ano, já na gestão Hugo Manso o América pagou uma indenização (a um músico) da ordem de Cr\$ 3.500,00.

Com as suas obrigações previdenciárias em dia, o América recolhe para o INPS, todos os meses, Cr\$ 8.500,00 e mais Cr\$ 600,00 do parcelamento de dívidas de gestões anteriores. E .... Cr\$ 1.200,00 de FGTS.

O Departamento de Futebol exige a despesa mensal de Cr\$ 10.600,00. Pagando-se ainda a cozinheiro, faxineiro, massagista e ropeiro.

Além isto, outras despesas mensais: Cr\$ 3.500,00 de energia elétrica; .... Cr\$ 350,00 de telefone; Cr\$ 1.000,00 de água e esgoto; Cr\$ 4.000,00 de despesas gerais; Cr\$ 3.000,00 com material de limpeza.

## UM CLUBE PREFERIDO

Pelo seu porte e pelo que conseguiu impor em matéria de organização administrativa, o América atualmente é o clube mais discutido no Rio Grande do Norte — socialmente falando. Os cronistas sociais que pontificam na capital só tem olhos para os seus amplos salões e para o ar de imponência e finesse que inspira a sua sede. Assim é que Paulo Macédo realiza ali anualmente a sua "Festa das Personalidades". Jota Epifânio vai para lá com o seu "Baile Branco das Debutantes", sempre em outubro. E Adalberto Rodrigues traz para a sua passarela as concorrentes a Rainha da Festa Nacional do Sal.



Hugo Manso:  
"A folha de pessoal do América é de Cr\$ 30.000,00."

Todos os clubes de serviço de Natal preferem o América para as suas plenárias ou jantares-asmbléias. Neste ponto o presidente Hugo Manso frisa: sempre foi interesse do clube abrir as portas para essas entidades, não apenas porque muitos dos seus integrantes pertencem ao quadro social da entidade, mas porque acha que assim está também prestando um serviço dos que aquelas agremiações se propõem executar todos os caráter filantrópico.

## COMO NASCE UM CLUBE

O América nasceu de um incidente dos mais exdruoulos, para a época,

proporcionador da personalidade jurídica de simples time de futebol poeira, mas hoje talvez não provocador de resultados tão simplórios.

Numa casa do Bêco da Lama (hoje rua Dr. José Ivo) alguns animadores de futebol inveterados fundaram o clube. Eram Getulio Soares Ferreira, Clovis Fernandes Barros, Osmar Homem de Siqueira, Carlos Homem de Siqueira, Lauro Lustosa, Augusto Servita, José Lopes Teixeira, José Fernandes de Oliveira, José dos Reis Lisboa, Mario Monteiro e Antonio Trigueiro. O primeiro da lista foi eleito também o primeiro presidente. Os jogos eram realizados num desmatado onde hoje fica situado o terreno da futura Catedral de Natal, ou seja, a antiga (até pouco tempo) Praça Pio X. Até um ano após a fundação (14 de julho de 1915) o time ainda não possuía situação jurídica definida e foi então que se deu o incidente que provocou a sua entrada nos trâmites legais.

Ocorre que, durante um jogo de disputa aguerrida, o então Comandante do 40.º Batalhão de Caçadores (Coronel Canabarro) atravessou o campo, no intervalo, quando uma bola chutada sem destino lhe atingiu o picinez, jogando o artefato ocular no chão. Irado, o Coronel mandou que o seu ordenança furasse a bola, o que foi feito incontinentemente. Os jogadores reclamaram para Oscar Homem de Siqueira, Ex-Desembargador do nosso Tribunal de Justiça, que promoveu uma ação de indenização. Acontece, porém, que o clube não tinha personalidade jurídica para disputar querelas legais. E o registro foi imediatamente provido, através do dr. Bruno Pereira.



O patrimônio do América Futebol Clube é avaliado em Cr\$ 1.500.000,00. Para se ter idéia da rentabilidade do clube, no último carnaval o América teve um lucro de Cr\$ 120.000,00.



Mas o então Governador Ferreira Chaves, sabedor do processo contra o Comandante, apressou-se em indenizar o prejuízo, pagando 180 mil reis ao clube. Uma nova bola (marca Olímpic) foi adquirida e uma grande festa foi promovida, para comemorar a vitória.

O América F. C. nascia, assim sob o signo da disputa. E assim continuaria até os dias de hoje, através da garra dos que o fazem, seja no campo esportivo ou no social.

#### O PATRIMÔNIO DE UM CLUBE

Hoje o América possui uma das sédes sociais mais imponentes do Nordeste. E um patrimônio avaliado em cerca de Cr\$ 1.500.000,00. Além de dois terrenos onde vai construir brevemente o Estádio General Everardo.

A atual séde ocupa um quarteirão inteiro, na avenida Rodrigues Alves Além das dependências para as festas (o maior salão de danças do Estado, com palco equipado) a séde tem quadras de esportes para volei, basquete, tenis e futebol de salão. Um parque aquático semi-olímpico com uma caixa de salto e uma piscina para crian-

ças, além de arquibancada para 3.000 pessoas. No interior das arquibancadas, vestiários e banheiros para atletas masculinos e femininos. Tudo iluminado com luminárias a vapor mercúrio.

Ao lado do parque aquático, um parque infantil. E uma área limítrofe arborizada com plantas tropicais. Um ginásio coberto está programado para ser construído brevemente, na mesma área.

Tudo isto avaliado, para efeito de seguro, em Cr\$ 800.000,00.

#### O CARNAVAL NUM CLUBE

O Carnaval no América é, há muito tempo, considerado (comprovadamente) o melhor do Estado. A tradição rege vários aspectos da folia momesca no clube rubro: as prévias, das quais sobressaem o "Carnaval do Passado", orientada pelo diretor Vicente Lira, o "Reveillon" e finalmente do Carnaval pròpriamente dito, com os foliões saindo do clube e indo até o Grande Ponto, seguindo a Orquestra.

Essa orquestra que para o Carnaval de 1971 foi contratada por Cr\$ 55.000,00 — musicos extras, que não fazem parte da Orquestra pròpria do clube.

Para se ter uma idéia do que seja o Carnaval no América, alguns números, relativos ao de 1971: lucro de ..... Cr\$ 120.000,00 na venda de mesas e no apurado do Bar e do Restaurante. Consumo de 40 caixas de uísque, 40 grades de cerveja, 50 caixas de run, ... 1.600 grades de refrigerante, 5.000 sanduíches e 3.500 refeições.

#### AMÉRICA S. A.

Atualmente o América pode ser catalogado entre as dez maiores empresas do Rio Grande do Norte.

— "Um clube de difícil manutenção" — diz o presidente Hugo Manso, cujo mandato termina em dezembro de 1972. "Justamente porque é muito grande, e por isto possui um mundo de problemas grandes e pequenos que nem sempre podem ser resolvidos a contento de todos ou no tempo desejável."

O clube é dirigido por um Conselho Diretor integrado por um Presidente e seis Vice-Presidentes, auxiliados por, vinte diretores de setores diversos. E mais o Conselho Deliberativo, que hoje conta com 60 conselheiros e 20 suplentes.

## Novidades, bons artigos e melhores preços. Trinômio de uma organização nossa

*CASAS CARDOSO são uma organização tipicamente potiguar. Gente da gente que, com o passar dos anos conquistou uma posição de real desta que no comércio de tecidos, fiel a um lema de trabalho criado em decorrência da pròpria necessidade do mercado. Para nós, moda é uma razão de ser, e, como temos um compromisso com o Rio Grande do Norte, aliamos isto a uma criteriosa seleção de qualidade, aliada a uma constante política de preços baixos.*

novidades, bons artigos, melhores preços





**Os descrentes  
que nos perdoem.**

**Em matéria  
de desenvolvimento  
a fé é fundamental...**

Uma questão de fé e de muito trabalho. Trabalho que realizamos para que o desenvolvimento comece no setor agropecuário, dando uma base sólida à economia do nosso Estado. Participe de nossa luta. Destine os seus incentivos fiscais dos arts. 34/18 à SAFESA.

**Santa Fé Fazendas Reunidas S/A  
Macaíba-RN.**

**A MAIOR GARANTIA QUE VOCÊ  
PODE TER EM TRANSPORTES  
RODOVIARIOS COMEÇA PELO  
NOME**



Em vinte anos de trabalho, temos dinamizado áreas básicas do país. Desenvolvendo múltiplos setores da sua produção. Ampliando o seu mercado interno. E assim que participamos do desenvolvimento do país.

**TRADIÇÃO EM TRANSPORTES RODOVIARIOS**

**AGENTES:  
BORGES & CIA. LTDA.**

Escritórios: Rua Câmara Cascudo, 223 — 1.º andar salas 103/105 — Fone: 25:92

Depósitos Praça Augusto Severo, 107 — Rua Chile, 33—A

**NATAL — RIO G. DO NORTE**



## **As armas do RN na luta da agricultura**

O programa de açudagem do Governo, os novos campos de algodão e milho asteca, os plantios realizados nos vários projetos agropecuários do Estado têm um aliado na nossa empresa e nas linhas que representamos:

Allis Chalmers Manufacturing Co.  
FNV - Fábrica Nacional de Vagões  
Valmet do Brasil S/A  
Tema Terra Maquinaria S/A  
Gehl Bros Manufacturing Co.  
Aeroquip Sulamericana Indústria  
e Comércio S/A

**COMERCIAL WANDICK LOPES S/A**

Av. Duque de Caxias, n. 50 - CP 57 - Fone: 11-62





## FRINAT chegou para sua comodidade

*As donas de casa de Natal já contam com um complemento para a despensa natalense. FRINAT promove vendas diretas do produtor ao consumidor: camarões, lagôtas, aves, carnes, peixes e verduras. Agora, FRINAT, que já tem a CASA DE CARNES, lança também sua CASA DE PEIXES, onde você vai encontrar num só lugar todas as delícias do mar.*

### FRINAT

Rua Santo Antônio, n. 614, ali na Praça Pe. João Maria



Os  
biscoitos  
**WESTON**  
vão  
ter agora  
gôsto  
de lucros...

Você já conhece a qualidade dos produtos WESTON. Qualidade que garante um lugar certo no mercado. Mercado sempre crescente que vai trazer muitos lucros. Lucros que você vai ter comprando agora as ações da WESTON S/A. Você que já sente aquele gostinho bom em cada biscoito WESTON, vai sentir um gôsto muito melhor. Para você, biscoito WESTON vai ter gôsto de lucro...

**WESTON** S/a



# O ESTILO VEMESMO

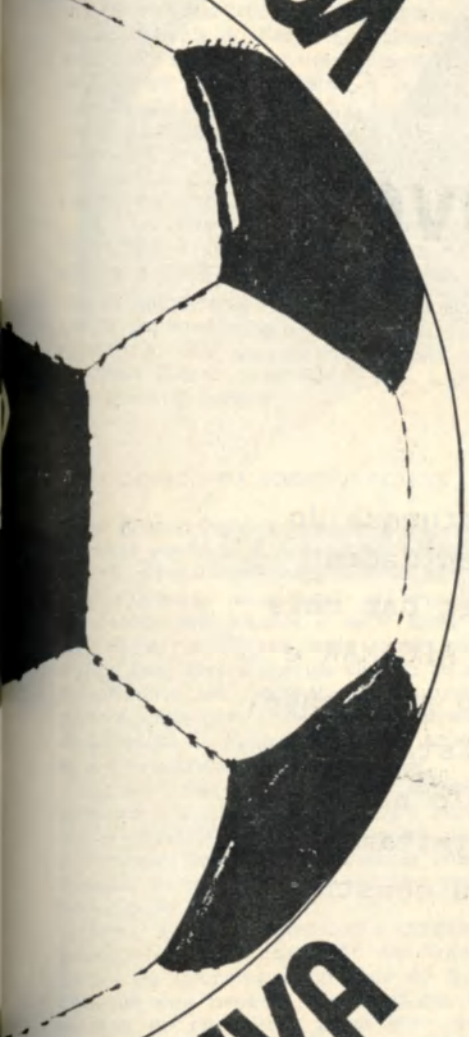


BRACATIVA

VADE CADU



# CADEIRA CATIVA



**MUITO BEM...**

Quanto está pagando para ter este conforto todo?  
 Com cruzeiros.  
 Por partida?  
 Tá louco. Por mês.  
 Por mês? Duante quanto tempo?  
 Menos de dois a--os.  
 Quanto exatamente?

20 inêses  
 E depois?  
 Continuarei com a minha cadeira no Estádio  
 Sem pagar mais nada?  
 Claro.  
 E se a Seleção Brasileira vier jogar aqui em Natal com a Seleção Italiana, você terá que pagar alguma coisa?  
 Pergunte a FENAT

**CADEIRA CATIVA!**  
**20 ANOS DE DURAÇÃO**



# ESTADIÃO CASTELO BRANCO

**FENAT** fundação dos esportes de natal  
**UM TRABALHO DA PREFEITURA DO NATAL**  
 VENDAS CADEIRA CATIVA NA BOLSA DE VALORES DO RIO GRANDE DO NORTE





**a mais antiga  
empresã de construção  
civil do Estado  
é também a mais jovem**

- Contrassenso?

Coisa nenhuma. Renovação.

Esta aparente incoerência também aparece na natureza do nosso trabalho. Trabalho para dar novas oportunidades de trabalho ao natalense, na construção de três das mais importantes indústrias do Estado: a JOSSAN, a ALGIMAR e a DUBOM. Trabalho que dará também diversão ao natalense, pois também estamos ajudando na conclusão do Estádio Castelo Branco. Por falar em trabalho, êste é o nosso forte. Em matéria de construção civil, não enjeitamos parada: na TRANSAMAZÔNICA, em Picos, Piauí, ou construindo pontes no Interior do Rio Grande do Norte.

Sabe qual é o segredo da ECOCIL?

É acreditar no nosso Estado.

Porisso, saudamos RN-ECONÔMICO no seu segundo aniversário.

Fomos uma das primeiras empresas a acreditar nesta revista.



**ECOCIL**

**Empresã de Construções Civis Ltda.**

*construindo o progresso desde 1948.*

Rua Chile, 152 - Fone 22.17 - NATAL - RN



# Reforma de rede urbana e eletrificação rural são metas prioritárias da COSERN

Eletrificação rural e reforma da rede urbana de Natal traduzem desenvolvimento do Rio Grande do Norte. Esse desenvolvimento é uma preocupação constante do Governador Cortez Pereira e por isso a eletrificação rural em todo o Estado e reforma da rede urbana de Natal se constituem metas prioritárias da COSERN, (Companhia de Serviços Elétricos do Rio Grande do Norte).

O Comunicado n.º 6 do Governador Cortez Pereira é um comunicado de energia, dirigido à COSERN, numa investida definitiva na eletrificação rural: "Temos repetido que o desenvolvimento agrícola, nas circunstâncias que caracterizam a economia do nosso Estado, confunde-se com o próprio desenvolvimento".

## AUMENTO DA PRODUTIVIDADE

O povo norte-riograndense (71%) vive do setor primário e o Governo somente poderá oferecer uma expressão social ao desenvolvimento no momento em que este desenvolvimento alcance o setor rural. E há justificativa. "Nada mais válido para isto do que levar a energia elétrica ao setor primário, não para iluminar a nossa pobreza, mas para transformá-la, através da utilização da força motora, que aumenta a produtividade e rendimentos".

Serão feitas modificações, realçando como novo objetivo a eletrificação rural, com a COSERN se transformando num instrumento de apoio à economia rural, deixando de se limitar aos serviços prestados apenas às cidades.

Até o dia 15 de dezembro a COSERN tornará efetiva a encampação das linhas-troncos da Cooperativa do Vale do Açu, para que seja reduzida a participação financeira do agricultor, permitindo que um maior número alcance os benefícios de energia que já se encontra na região.

## OUTRAS PROVIDENCIAS

Recomenda o Governador, em seu comunicado, que sejam recebidos reformulados os projetos de eletrificação existentes no INCRA — "permitindo viabilizar para tentar, em seguida, implantá-los dentro do programa global que deverá ser elaborado no prazo de 150 dias".

Outra determinização, para que se conheça o potencial de procura decorrentes da utilização econômica na energia para propriedades isoladas, é que seja feito, nas diversas regiões do Estado, o levantamento dos seguintes trechos: Pau dos Ferros — Marcelino Vieira; Almino Afonso



Dirigentes da COSERN explicam ao Governador Cortez Pereira, os planos da empresa.

Patú; Afonso Bezerra — Pedro Avelino — Fazenda São Miguel; Santo Antonio — Nova Cruz — Vera Cruz — Fontes; Santa Cruz — Campo Redondo; Caicó — São João do Sabugi; Currais Novos — Lagoa Nova — Cerro Corá.

## OBJETIVOS

O objetivo do Comunicado n.º 6 é de promover e recuperar todo o setor agropecuário do Estado, sendo aproveitada a infraestrutura das linhas de transmissão da COSERN. Toda a fazenda localizada às margens dessas linhas poderão receber a energia, sendo que o Estado ainda financiará a extensão da rede de baixa tensão, transformador, postes e outros acessórios, por um prazo de até 36 meses.

Determinou o Governador que esse financiamento seja feito dentro de um processo bem rápido. Será efetuado com recursos da própria COSERN. O início do programa de eletrificação rural está previsto para janeiro, com uma meta de beneficiar 400 propriedades por ano. O valor global do financiamento é de 12 milhões.

## REFORMA DE NATAL

Com relação a rede de distribuição do sistema de energia elétrica de Natal, toda ela será substituída com o objetivo de evitar, definitivamente, o grave problema da queda de tensão que causa grandes prejuízos, tanto para os consumidores como para a própria empresa. Essa substituição será dentro de um período de dois anos e já foi iniciada, com a construção do quinto alimentador e da subestação Teotonio Freire.

O Governador Cortez Pereira determinou que fosse iniciado o estudo para a construção de um sistema de distribuição de energia elétrica subterrâneo, a exemplo das grandes cidades brasileiras, ficando Natal, com um sistema perfeito e moderno de distribuição de energia elétrica.

Também será executada a ampliação de toda iluminação pública da cidade, para atingir os bairros mais afastados, onde há uma carência de luminárias nas vias públicas. Esta reforma, custará a COSERN Cr\$ 14 milhões, incluindo a construção do sistema subterrâneo e ampliação das luminárias.



VERISSIMO:

# A qualidade de um sal do RN



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

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

## O MELHOR SAL

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

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

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

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

## GRUPO J. VERISSIMO

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

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

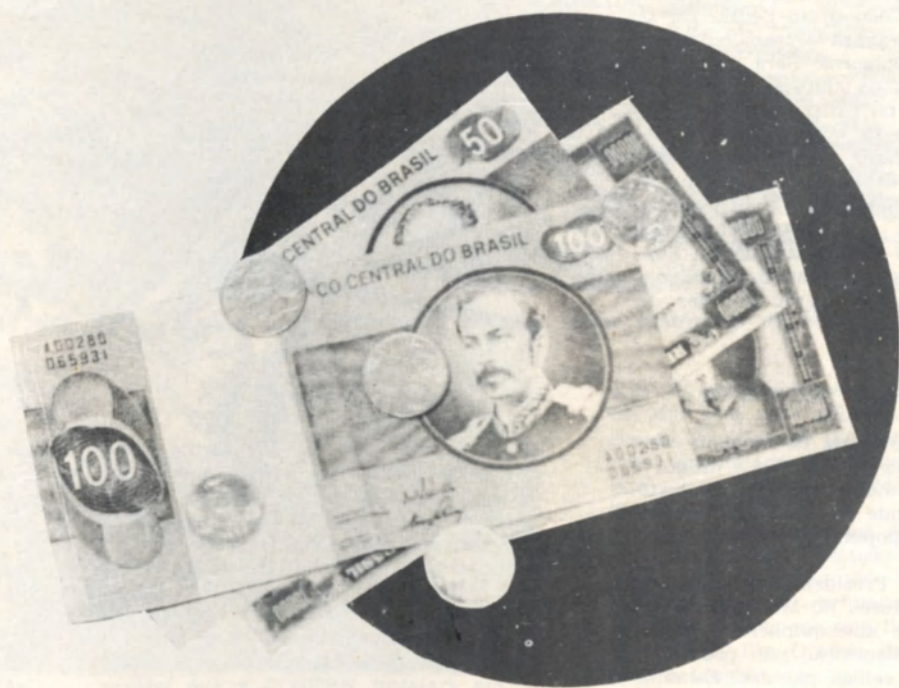
O escritório central está localizado no rua Frei Miguelinho 43, fones 26.47 e 25.10. A diretoria é composta por João Veríssimo da Nóbrega (diretor-presidente), José Gerino da Silva (diretor-Comercial) Manuel Teodoro Freire (gerente).

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

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



**Mais vale  
dinheiro na caixa  
do que certos  
amigos na praça**



*O trocadilho é para dizer uma verdade de há muito conhecida pelo natalense. A CAIXA ECONOMICA FEDERAL sempre foi uma fiel aliada da economia dos potiguares. Pioneira no financiamento de casas e na promoção da poupança, a CAIXA modernizou-se e se atualiza a cada dia, para permanecer fiel aos seus objetivos e aos mesmos critérios que fizeram da sua tradição de seriedade uma verdadeira doutrina. Hoje como ontem, conte com a CAIXA ECONOMICA ao seu lado...*

**CAIXA ECONOMICA FEDERAL**

av. Duque de Caxias, 224 Ribeira



Forte dos Reis Magos:

# Um museu do mar para o RN

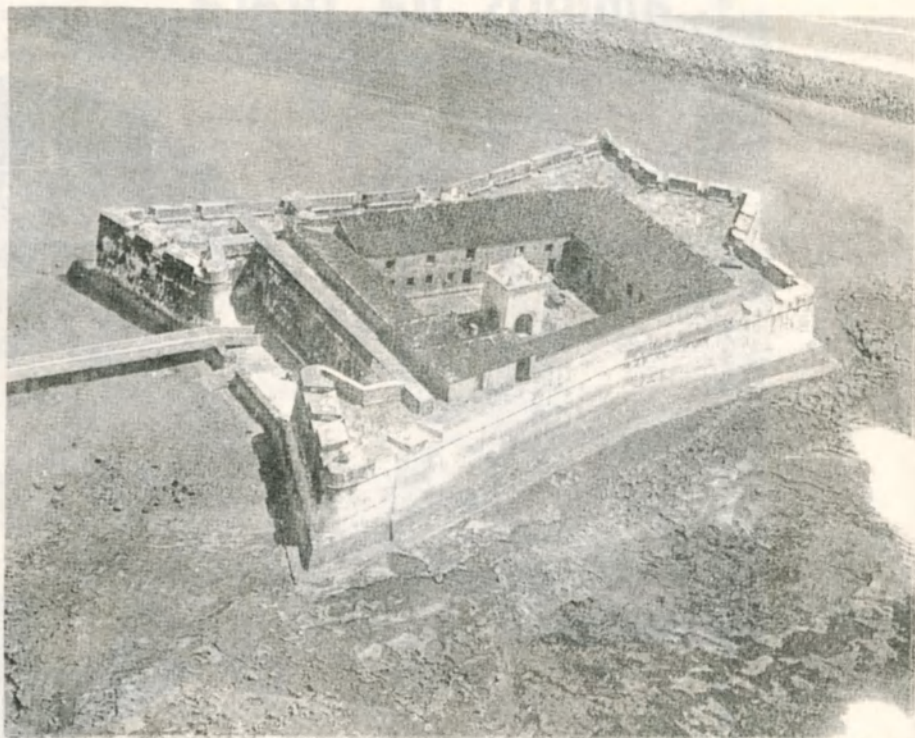
O Governo do Estado, através da Fundação José Augusto vai construir uma nova imagem do Forte dos Reis Magos. Essa construção não é em pedra, cal ou cimento e nem exigirá o trabalho de arquitetos ou engenheiros. Será uma edificação com bases na cultura, na história, no paisagismo e no turismo do Rio Grande do Norte”.

“Nós vamos fazer o Museu do Mar — diz o Presidente da Fundação José Augusto, professor Diógenes da Cunha Lima, informando ainda — o Governo do Estado está integrando o Museu do Forte à Fundação e estamos elaborando há algum tempo o que será o Museu do Mar do Forte dos Reis Magos”.

## SIGNIFICAÇÃO HISTÓRICA

A idéia — aprovada de imediato pelo Governador Cortez Pereira — é a de que o monumento de maior significação histórica do Rio Grande do Norte seja valorizado pelos bens populares realmente apreciáveis.

Segundo o Presidente Diógenes da Cunha Lima, o Museu do Mar não poderá contar peças que amesquinhem o monumento e a sua disposição não poderá tirar o efeito das velhas paredes. Estamos aproveitando os estudos dos pesquisadores norte-riograndenses, notadamente Luiz da Câmara Cascudo e Hélio Galvão.



A idéia do Museu do Mar conta com o apoio de empresários. A participação da SOSAL (Sociedade Salineira do Nordeste S/A) é um exemplo.



Diógenes da Cunha Lima está à frente do grande empreendimento do Governo do Estado em transformar o Forte dos Reis Magos, no Museu do Mar

## AMIGOS DO FORTE

Paralelamente, está sendo constituída uma associação de Amigos do Forte dos Reis Magos, com sede no Rio de Janeiro, se tornando uma espécie de embaixada cultural do Rio Grande do Norte, tendo a finalidade de divulgar o Forte no contexto da cultura e da história do Rio Grande do Norte, sendo um dos entusiastas da Associação o Sr. James Court Braga.

É válido destacar, que talvez ocorra pela primeira vez no Rio Grande do Norte, um fato importante entre cultura e empresa potiguar: é o apoio de uma empresa econômica a um projeto cultural. Trata-se da SOSAL (Sociedade Salineira do Nordeste), cujos funcionários trabalham anonimamente para a associação, principalmente Izete de Souza, que tem feito um trabalho magnífico de coleta, de dados e informações.

Esse verdadeiro ante projeto será submetido a apreciação de técnicos do Patrimônio Histórico Nacional, dentre eles o professor Oswaldo de Souza, que representa o Patrimônio no Estado e será o principal orientador na feitura do Museu do Mar.





A beleza do Forte dos Reis Magos será enriquecida com as peças históricas do RN.

#### APÓIO E COLABORAÇÃO

O Museu do Mar vai criar uma nova imagem do Rio Grande do Norte. O Presidente da Fundação José Augusto, Dr. Diógenes da Cunha Lima vem realizando audiências, estudos, acompanhando as pesquisas, porque incentivar a cultura e a história potiguar sempre foi uma meta da Fundação José Augusto.

O Ministro da Marinha deu integral apoio ao Museu do Mar, tendo sido ordenado ao Serviço de Documentação da Marinha a inteira colaboração nos estudos e implantação do projeto.

Também o Presidente da Fundação José Augusto manteve contatos com o arquiteto Lucio Costa, na Guanabara, que garantiu sua colaboração pessoal no acompanhamento e assessoramento do plano.

#### IMPLANTAÇÃO

O Museu do Mar do Forte dos Reis Magos começará a ser implantado a partir do próximo ano e, para as obras de infraestrutura o Governador Cortez Pereira já está adotando providências, para que o Forte dos Reis Magos tenha iluminação e instalações hidráulicas e sanitárias.

Uma parte complementar à beleza do Forte, é a iluminação moderna e ornamental que a COSERN instalará em todos os arrecifes, próximo ao forte. Lâmpadas potentes e multi-coloridas transformarão as praias de Natal, numa permanente fonte luminosa natural.

#### O QUE TERÁ O MUSEU

Uma rigorosa seleção de peças de

arte já está sendo selecionada. O Museu do Mar será uma grande parte da história do Rio Grande do Norte, porque somos um Estado intimamente ligado ao mar — na história na colonização e no desenvolvimento.

O professor Diógenes da Cunha Lima ainda não possui a relação das peças que irão para o acervo do Museu, porém acredita que o primeiro marco colonial do Brasil, que está fincado na praia de Touros, Rio Grande do Norte, virá para o Museu.

#### O FORTE NO PASSADO

O passado do Rio Grande do Norte se localizará no Museu do Forte — diz Diógenes — “nos vamos mostrar o Forte como era no passado, os seus canhões, as suas armas e munições, os instrumentos utilizados e também o vestuário da época, o que resultará num conjunto harmonioso do edifício como Museu.

As tradições serão mantidas, e para tanto haverá, permanentemente, um Centro de Apresentação de Conjuntos Folclóricos, que é uma riqueza do Rio Grande do Norte. No Museu do Forte, a lapinha, o fandango, o bambelô, a chegança e o boi de reis terão vez.

#### HISTÓRIA DO FORTE

Marco do início da colonização de Natal, o Forte dos Reis Magos se situa na foz do rio Potengi. É talvez o mais importante monumento histórico militar do Brasil. Sua construção foi iniciada em 1598, mas até agora não foi definida, exatamente, o dia de sua inauguração.

Mas com a instalação do Museu do Mar, todos os arquivos históricos serão consultados e com o surgimento deste museu, surgirá a história do Forte dos Reis Magos e a própria história do Rio Grande do Norte.



O Governo também cuidará do embelezamento de toda orla marítima, e para tanto, instalará luminárias coloridas nos arrecifes, criando uma fonte luminosa natural em toda costa natalense



**FAM**\* *Seu lucro  
tamanho família!*

\* **FUNDO DE APLICAÇÃO  
MENSAL**

SEU **FAM** É UM PLANO DO  
FUNDO RIQUE DE VALORIZAÇÃO

administrado pelo **Banco Campina Grande de Investimento S.A.**

O Fundo Rique de Valorização juntará seu dinheiro com o de milhares de outros cotistas, para aplicar em ações das empresas mais prósperas do Brasil, proporcionando a você lucro crescente.

Seu Fam acabou com o problema da escolha em investimentos a longo prazo. A solução perfeita para quem não tem agora um dinheirão. . . mas quer ter um dia.

E além de dar lucro, seu FAM lhe presenteia com três seguros.



**FUNDO RIQUE  
DE VALORIZAÇÃO**

Av. Rio Branco, 551 - Natal Tel. 1324

Administrado pelo



**Banco Campina Grande  
de Investimento S.A.**



# HABITAÇÃO

## Os efeitos da reforma no RN

Os bancos natalenses estão prestando um novo tipo de serviço que até bem pouco não constava das suas relações de préstimos: a informação a pessoas de diversas camadas sociais e tipos de ocupação sobre como agir para usufruir, dentro em breve, do dinheiro que têm depositado, referente ao FGTS — Fundo de Garantia Por Tempo de Serviço. De princípio, essas pessoas sabiam que só poderiam lançar mão dessa economia, a que têm direito desde o momento que optaram pelo FGTS, depois de passados cinco anos a partir da data da opção. Mas desde o dia 21 de setembro elas sabem que uma nova possibilidade foi aberta: o Presidente Médici sancionou naquela data o projeto de lei que modifica o FGTS, com o propósito de facilitar as condições de aquisição da casa própria.

Ao lado dessa sanção, o Presidente tomou outras medidas, através de outros documentos que visam, igualmente, a parte prática do reexame do Plano Nacional de Habitação. Como a assinatura do decreto que permite o abatimento da renda bruta, para fins do Imposto de Renda, de 50% das quantias pagas pelos mutuários, como correção monetária; a assinatura do decreto que altera o limite de

financiamento para casa própria: e o encaminhamento ao Congresso do projeto que dispõe sobre o desconto em folha de prestações relativas ao financiamento da residência.

Todos os decretos já assinados, no entanto, ainda não estão regulamentados e por isto o que os bancos podem informar ao natalense ansioso é que ele aguarde um pouco para poder tirar o dinheiro referente ao FGTS com o qual poderá amortizar dívidas atrasadas relativas a compra de casa própria ou iniciar a operação de uma compra, isto é, dar dinheiro como poupança, de acordo com o plano a que esteja vinculado. Os bancos se referem à lei específica do FGTS porque essa é a que já foi sancionada pelo Presidente, embora ainda não esteja em vigor.

— “Trata-se de um assunto muito complexo, que envolve um sem número de implicações, desde o problema dos financiamentos aos sistemas de operação de Caixas, Sociedade de Crédito, Associação de Poupança, Cooperativas, etc.” — disse o sr. Manoel Newton Siminéia, gerente geral da Caixa Econômica Federal no Rio Grande do Norte. “É que por isto precisa ser bem estudado, detalhado, para que não haja discrepâncias e distorções no futuro”

— “A intenção presidencial tem o maior alcance social” — disse o sr. Fernando Antônio Barreto Paiva, da Associação de Poupança e Empréstimo Northeriogrândense. “Ela tem o sentido de ampliar até as faixas de rendas menores os favores do Plano Nacional de Habitação, através do Sistema Financeiro de Habitação”.

### VOLTANDO NO TEMPO

Podemos considerar que o Sistema Financeiro de Habitação está dividido em duas fases estanques. A primeira de 1936 a 1964. A segunda, a partir desse ano até os dias atuais.

Na primeira fase o Sistema conseguiu financiar apenas cerca de 120.000 casas para os brasileiros, funcionando através das Caixas Econômicas e dos antigos Institutos de Aposentadoria e Pensões. Mas nessa época não contava com a correção monetária, e por isto as instituições promotoras se desestruturaram, sentindo a inflação e a descapitalização.



Manoel Newton Siminéia:  
“Apesar da reforma as operações na Caixa continuam normais.”

A segunda fase conta justamente com a correção monetária, o instrumento capaz de contrabalançar o desgaste financeiro e a desvalorização da moeda, instituída pela lei n. 4.380 que também criou o Banco Nacional de Habitação. O banco veio com propósito de coordenar, orientar e assistir técnica e financeiramente a política nacional de habitação, que então se reformulava

De 1964 até hoje, por conta de tais medidas mais de 700.000 habitações já foram dadas aos brasileiros.

Para conseguir isto, o Sistema Financeiro de Habitação partiu para a democratização do financiamento, ou seja: a participação dos trabalhadores no processo de aquisição de sua casa própria. As entidades patronais, de acordo com a consolidação das leis trabalhistas já garantiam indenização aos que fossem demitidos. Era um custo, portanto, imputado em seus lançamentos. Pretendeu-se, então, diluir esses custos ao longo do tempo de serviço dos trabalhadores. E foi criado o FGTS — Fundo de Garantia Por Tempo de Serviço — através da lei 5.107/66. Uma poupança compulsória, mas de grande benefício social.

### BENEFÍCIO REEXAMINADO

A lei que instituiu o FGTS previa que o trabalhador só poderia lançar mão do seu dinheiro, depositado sob



Fernando Paiva:  
“A intenção do Presidente é beneficiar a população mais pobre.”



a guarda do Governo, passado o prazo de cinco anos. Prazo que terminou justamente em 1971. Ocasão em que houve o reexame do Plano Nacional de Habitação, por parte do Presidente da República. A lei original que instituiu o FGTS foi modificada no sentido de permitir que as taxas de remuneração das contas a êle vinculadas fossem unificadas em 3% ao ano. E de 1.º de outubro até setembro de 1972 os adquirentes de imóveis poderão mobilizar os seus depósitos do Fundo para absorção das prestações em atraso ou retirá-los para amortização do financiamento.

As outras modificações: 1) a partir do exercício de 1972, as pessoas que adquirirem imóveis poderão deduzir da renda bruta na declaração de rendimento 50% do valor do reajustamento (correção monetária) realizado nas prestações; 2) os empregadores ficam obrigados a descontar diretamente das folhas de pagamento as quantias relativas às prestações devidas pelos mutuários; 3) o teto de financiamento da casa própria foi aumentado de 1.260 UPC (Unidade Padrão de Capital, que representava Cr\$ 65.000,00 — para 2.250 UPC — ou seja Cr\$ 130.000,00; 4) foi elevado de 15% para 20% a importância que poderá ser abatida da renda bruta sobre o saldo médio dos depósitos em cadernetas de poupança, ou

seja: êsses depósitos gozarão de mais 10% de abono ao ano; 5) os atuais e futuros mutuários terão prazos mais amplos para resgatar as suas dívidas, passando de 15 a até 25 anos, prazo máximo; 6) um novo sistema de cálculo de juros (out-standing) permitirá uma redução média de 15% sobre a prestação. Essa redução é a média entre os cálculos para os financiamentos de COHABS e/ou agentes financeiros.

#### TUDO CONTINUA

Uma precaução no entanto, foi tomada pelas autoridades, para êsse interim entre sanção, assinatura e encaminhamento de decretos-lei: O Plano Nacional de Habitação continua em pleno funcionamento.

— “As operações do SFH não sofrerão solução de continuidade, apesar de quaisquer modificações que venham a ser implantadas” — diz o sr. Manoel Newton Siminéia. “E mesmo sabendo-se que as reformas que estão sendo encaminhadas abrangem todos os contratos habitacionais, antigos ou atuais, as operações da Caixa Econômica, por exemplo, continuam normais”, acentuou.

Também a APERN continua operando normalmente, disse o sr. Fernando Antônio Barreto Paiva. E todas as cooperativas habitacionais, associações

de crédito que transacionam com habitação.

— “Cumpre-nos esclarecer aos clientes que as medidas que estão por ser regulamentadas são todas de maior transcendência para êles e constituem ponto de interesse do Banco Nacional de Habitação” — diz Fernando Paiva. E acrescenta: “E o que é mais importante: quando elas forem incorporadas à legislação vigente terão efeito retroativo, atingindo a todos com os seus benefícios”.

Mas uma coisa é bom que se frise, numa arremate: para que os mutuários sejam atingidos pelos benefícios determinados pelos novos decretos-lei é necessário que estejam em dia com o pagamento das prestações.

DR. HENRY WILSON  
DE MIRANDA COUTINHO



DR. GLAUCIO TEOFILIO  
CAMARA DE SA

CIRURGIOS DENTISTAS

ATENDEM DIARIAMENTE

R. João Pessoa, 159 — 3. and 8/31  
Centro

## Ao RN-ECONOMICO | o nosso abraço

*O que se poderia desejar a alguém que presta um serviço à coletividade, e que festeja a sua existência?*

*Participando destes festejos, incentivamos esta iniciativa da forma mais simples e sincera: com um abraço.*

J. P. DE ARAÚJO,

ESTIVAS E CEREAIS EM GROSSO E A VARÉJO



## Ótica Brasil


ÓTICA ESPECIALIZADA  
LENTE INQUEBRÁVEIS

Para quem como nós tem uma tradição de pioneirismo no comércio natalense, pioneirismo que se renova com a implantação de novos serviços — como a venda de lentes inquebráveis e de lentes de contato — saudar a revista pioneira em informação econômica é de dever de justiça de quem sempre pensou no crescimento da terra comum.

visite o nosso departamento de  
lentes de contactos

Av. Rio Branco, 595





# XIQUE-XIQUE

uma forma de cortesia  
ou um  
cartão de visitas

XIQUEXIQUE rest-bar.

Um pouco de bar, um muito  
de restaurante.

Cortesia, bom gosto,  
requisite. É um cartão de  
visitas da cidade. Um lugar  
para levar a família. Imagem  
e semelhança da hospitalidade  
potiguar.

# XIQUE-XIQUE rest-bar

um pouco de bar, um muito de restaurante



# Informação é básica no sistema de "marketing"

SYLVIO C. BORGES DOS REIS  
da Universidade de São Paulo

## I — Introdução ao Conceito de Sistemas

O conceito de sistema permite, ao administrador, uma visualização de todos os fatores internos e externos, que afetam a administração, em um conjunto integrado.

A integração dos fatores se constitui na principal característica do sistema.

As partes de um sistema, por sua vez, são compostas de subpartes (subsistemas).

A entrada ou saída de um sistema poderá ser **informação**. Esta informação deverá ser representada por uma página impressa, fitas magnéticas, discos etc.

O sistema poderá apenas trabalhar com informações como e o caso do sistema de informa-

ções administrativas, o qual, evidentemente, é apenas um subsistema da organização como um todo.

A comunicação é vital na implementação do conceito de sistema. O fluxo de informações é coordenado através de um sistema de comunicações.

## II — Sistemas de Informação em Marketing.

Na montagem de um sistema de informações para a administração de Marketing, devemos, inicialmente, definir:

1 — Quais informações são indispensáveis?

Considera-se **informação indispensável** o conjunto de informações, sem as quais não se consegue elaborar o planejamento das atividades de Marketing.

pesquisa de mercado para saber qual o fator de restrição ao consumo do yogurt e a pesquisa informa que é o sabor natural do produto principalmente para crianças. Em vista dos resultados desenvolve produtos com sabores artificiais, embalagens coloridas e campanha publicitária dirigida para a criança. A criança persuade os pais a comprar, bem como os induz a experimentar o produto, portanto um novo mercado está sendo aberto.

É evidente que a companhia A pagou a pesquisa, pagou o desenho da embalagem e pagou a campanha. Mas obteve um retorno, que foi obtido, em grande parte devido ao não consumo de yogurt de outras fabricas. Portanto, neste caso, o custo da informação é medido da seguinte forma:

CDCP — Custo de desenvolvimento e comercialização do produto;

LLEA — Lucro líquido obtido com o produto A no exercício  
IR — Índice de retorno

$$\frac{\text{CDCP}}{\text{LLEA}} = \text{IR}$$

Se IR é maior do que 1 (um) a informação não foi devidamente analisada.

Se IR é menor do que 1 (um) a informação foi valiosa para a empresa.

Para os concorrentes, o custo da **não informação** será calculado:

QVPA — Quantidade vendida no período anterior

QVP — Quantidade vendida no período

$$\text{QVPA} - \text{QVP} = \text{Q}$$

Se QVPA é maior do que QVP, o produto lançado por A tomou mercado da concorrência.

Se QVPA é igual a QVP, a empresa pouco sentiu o lançamento de A, pois perdeu apenas o crescimento vegetativo.

Se QVPA é menor do que QVP, a empresa não foi afetada pelo lançamento do produto.

Portanto:

O custo da **não informação** é igual ao produto da quantidade vendida pelo preço atual do produto ( $Q \times PA = X$ )

PA = Preço atual do produto  
X = Custo da **não informação**

## III — Sistema de Informações Externas para Marketing

O sistema de Informações Externas proposto na figura 2 é o mínimo indispensável para a formulação da estratégia de Marketing de uma empresa, bem como permite fornecer informações

para a reformulação da estratégia.

## 1 — Sistema de Informações sobre a Concorrência

1.1 — Informações obtidas no próprio concorrente

1.1.1. — Produtos.

1.1.2. — Preços

1.2 — Informação obtida junto a revendedores

1.2.1 — Condições de pagamento

1.2.2. — Prazos de entrega

1.2.3 — Quantidades vendidas

1.3 — Informações obtida junto a consumidores

1.3.1 — Assistência técnica

1.3.2 — Desempenho do produto

1.3.3 — Propaganda e promoção

2 — Sistema de Informações sobre a ação do Governo

2.1 — Informação obtida do próprio Governo (Diário Oficial)

2.2.1 — Medidas tomadas

2.2.2 — Planos

2.2 — Informação obtida em órgãos executantes

2.2.1 — Critérios adotados

2.3 — Informação obtida junto a beneficiários

2.3.1 — Como foi atendido

2.3.2 — Quanto gastou para preparar os elementos exigidos.

3 — Sistema de Informações sobre o comportamento do consumidor

3.1 — Informação obtida junto ao consumidor

3.1.1 — O que compra

3.1.2 — Onde compra

3.1.3 — Quando compra

3.1.4. — Como compra

3.1.5 — Como paga

3.1.6 — Quanto compra

3.2 — Informação obtida junto a revendedores

3.2.1 — Quanto vende

3.2.2 — Quando vende

3.2.3 — Como recebe

3.2.4 — Como vende

Estes três sistemas permitem à administração fixar a **Política de Mercado**, dentro dos objetivos da empresa.

A **Política de Mercado** deve, basicamente, fixar:

a) — Parcela de Mercado que será atendida

b) — Área geográfica do mercado

c) — Consumidores a serem atendidos

Em decorrência, da **Política de Mercado**, temos três políticas: Produto, Vendas, Propaganda.

A **Política de Produto**, deverá ser desenvolvida de tal forma que permita atender os consumidores e assegurar a parcela de mercado, definidos pela **Política de Mercado**, bem como fixar:

E301 A MARKETING			
Por exemplo:	INDÚSTRIA	INFORMAÇÃO	UTILIDADE DA INFORMAÇÃO
Eletrodoméstico	Política de crédito do Governo	Previsão de vendas	Desenvolvimento de produtos
Alimentação	Hábitos alimentares da população	Previsão de vendas	Desenvolvimento de modelos
Adubos	Política de crédito e preços agrícolas do Governo	Desenvolvimento de modelos	
Vestuário	Comportamento do consumidor face às mudanças da moda		
Como e quando esta informação será utilizada?			

A resposta a esta questão será dada em termos da utilidade da informação e em que data será utilizada.

Para a indústria de eletrodomésticos a política de crédito ao governo é de fundamental importância para a **previsão de vendas**. Portanto, a **previsão de vendas** é uso da informação. Considerando-se que esta indústria vende mais nos meses de maio, setembro e dezembro, esta informação deverá estar na empresa no mínimo em fevereiro, junho e setembro, para reformular-se a política de Marketing a fim de se evitar falta de produto no mercado ou estoque na fabrica. Portanto, **fevereiro, junho e setembro** é a data em que a informação será utilizada.

Para a indústria de alimentação a informação sobre os hábitos alimentares da população será utilizada para o desenvolvimento de novos produtos e deverá estar na empresa para a reunião que decidirá a pesquisa tecnológica e o lançamento do produto. Portanto antes de se lançar o yogurt com sabor de frutas é preciso saber se o sabor natural é fator de restrição ao consumo e por parte de que camada da população — adultos ou crianças.

3 — Como a informação será obtida e analisada?

No caso de populações numerosas adota-se amostragem e análise estatística.

Para populações pouco numerosas levanta-se dados de todo o universo e adota-se análise estatística.

Entretanto a análise de dados não numéricos (leis, decretos, regulamentos, portarias etc.) é feita calculando-se o impacto sobre o custo ou sobre as vendas.

4 — Qual o custo da informação?

O custo da **informação** só é comparável com o custo da **não informação**. Por exemplo: a fabrica A de iogurtes encomenda uma

nológica e o lançamento do produto. Portanto antes de se lançar o yogurt com sabor de frutas é preciso saber se o sabor natural é fator de restrição ao consumo e por parte de que camada da população — adultos ou crianças.

3 — Como a informação será obtida e analisada?

No caso de populações numerosas adota-se amostragem e análise estatística.

Para populações pouco numerosas levanta-se dados de todo o universo e adota-se análise estatística.

Entretanto a análise de dados não numéricos (leis, decretos, regulamentos, portarias etc.) é feita calculando-se o impacto sobre o custo ou sobre as vendas.

4 — Qual o custo da informação?

O custo da **informação** só é comparável com o custo da **não informação**. Por exemplo: a fabrica A de iogurtes encomenda uma



- a) — Linha de Produtos
- b) — Assistência Técnica
- c) — Controle de qualidade
- d) — Desenvolvimento de novos produtos.

A Política de Vendas, deverá ser desenvolvida de forma a atender a Política de Mercado e, portanto, deverá fixar:

- a) — Embalagem de venda
- b) — quantidade por embalagem e por pedido
- c) — Como o produto será vendido (diretamente, varejistas, atacadistas, filiais).
- d) — Áreas de venda
- e) — Previsão de vendas
- f) — Quotas de venda
- g) — Numero de vendedores
- h) — Remuneração de vendedores

i) — Promoção do produto

A Política de Propaganda, deverá ser desenvolvida de forma a atingir os consumidores definidos pela Política de Mercado e, portanto, deverá fixar:

- a) — Veículos a serem utilizados
- b) — Mensagens
- c) — Épocas

Ao se fixar as Políticas de Produto, Vendas, Propaganda e Informações, elaborase o orçamento de Marketing da Empresa.

As Políticas de Produto, Vendas e Propaganda, passam a constituir a Estratégia de Marketing da Empresa.

A Estratégia de Marketing da Empresa e da Concorrência definir-se-á, no mercado, com a Ação do Consumidor.

Deste confronto, três soluções são possíveis:

- a) — O Consumidor compra da empresa
- b) — O Consumidor compra da concorrência
- c) — O Consumidor não compra.

Estas três soluções dão origem a três Sistemas de Informação.

4 — Sistema de Informações sobre Compradores da Empresa

- 4.1 — Informações a serem obtidas nos revendedores e filiais
  - 4.1.1 — Estoque mensal
  - 4.1.2 — Preço de venda
- 4.2 — Informações a serem

obtidas dos consumidores

- 4.2.1 — Onde compra
- 4.2.2 — Quando compra
- 5 — Sistema de Informações de Compradores da Concorrência
  - 5.1 — Informações a serem obtidas nos revendedores
    - 5.1.1 — Porque compra
    - 5.1.2 — Preço
  - 6 — Sistema de Informações sobre o Consumo de Produtos da Empresa
    - 6.1 — Informações a serem obtidas junto aos Consumidores
      - 6.1.1 — Quantidade que compra
      - 6.1.2 — Desempenho do produto
      - 6.1.3 — Imagem da empresa

7 — Sistema de Informações sobre o Consumo de Produtos da Concorrência

- 7.1 — Informações a serem obtidas junto aos consumidores
  - 7.1.1 — Quantidade que compra
  - 7.1.2 — Desempenho do produto
  - 7.1.3 — Serviços que a concorrência oferece

7.1.4 — Imagem da Concorrência

- 8 — Sistema de Informações de Não Compradores
  - 8.1 — Informações a serem obtidas junto aos Revendedores
    - 8.1.1 — Porque não compra
    - 8.1.2 — Tipo de consumidor que compra no estabelecimento
  - 9 — Sistema de Informações de Não Consumidores
    - 9.1 — Informações a serem obtidas junto : Não Consumidores
      - 9.1.1 — Não necessita do produto
      - 9.1.2 — Desc nhece o produto

IV — Considerações Finais

- 1 — Ao se estabelecer um Sistema de Informação para Marketing, deve-se fixar a utilidade da informação.
- 2 — O conjunto de Sistemas de Informação deve ser consolidado por áreas (concorrência, consumo, não consumo).
- 3 — A consolidação final de todos os sistemas de informação, deve fornecer informação conclusiva sobre o mercado.

O Conselho Regional de Contabilidade do Rio Grande do Norte parabeniza o RN-ECO NÔMICO pelo seu segundo aniversário.

## CONSELHO REGIONAL DE CONTABILIDADE

Ed. Can çu, 5.º andar — Conj. 504/505 — NATAL (RN)

## E. D. CAVALCANTI

ESCRITÓRIO TEC-CONTABIL  
E REPRESENTAÇÕES EM GERAL  
E C. PRÓPRIA

Evilásio Dias Cavalcanti

RESPONSÁVEL TÉCNICO  
CRC — 868 — CPF — 025646104  
Travessa México, 73 — 1.º andar  
NATAL (RN)

# Gesso virou sinônimo de Mossoró

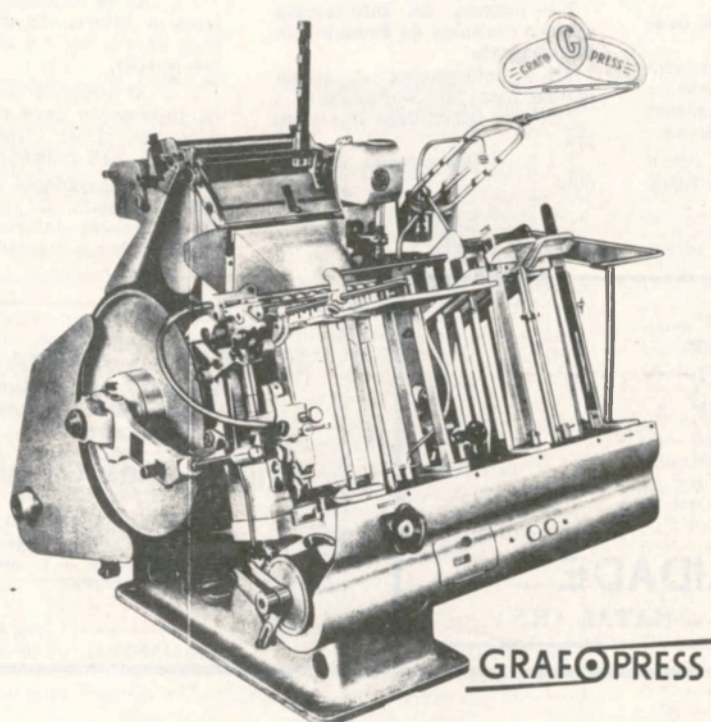
Temos certeza de que com nosso trabalho contribuimos para isto. É um abnegado trabalho de um quarto de século, industrializando o gesso e comercializando os seus derivados para todo o Brasil, com a preocupação de assegurar o máximo de qualidade.

matriz:  
Emprêsa Industrial rua Juvenal Lamartine, 808  
MOSSORÓ - RN  
**Gesso Mossoró S/A**

filiais no Rio de Janeiro e Guarulhos - SP



# T. JANER TEM MUITO A VER COM O EXITO DO RN-ECONOMICO



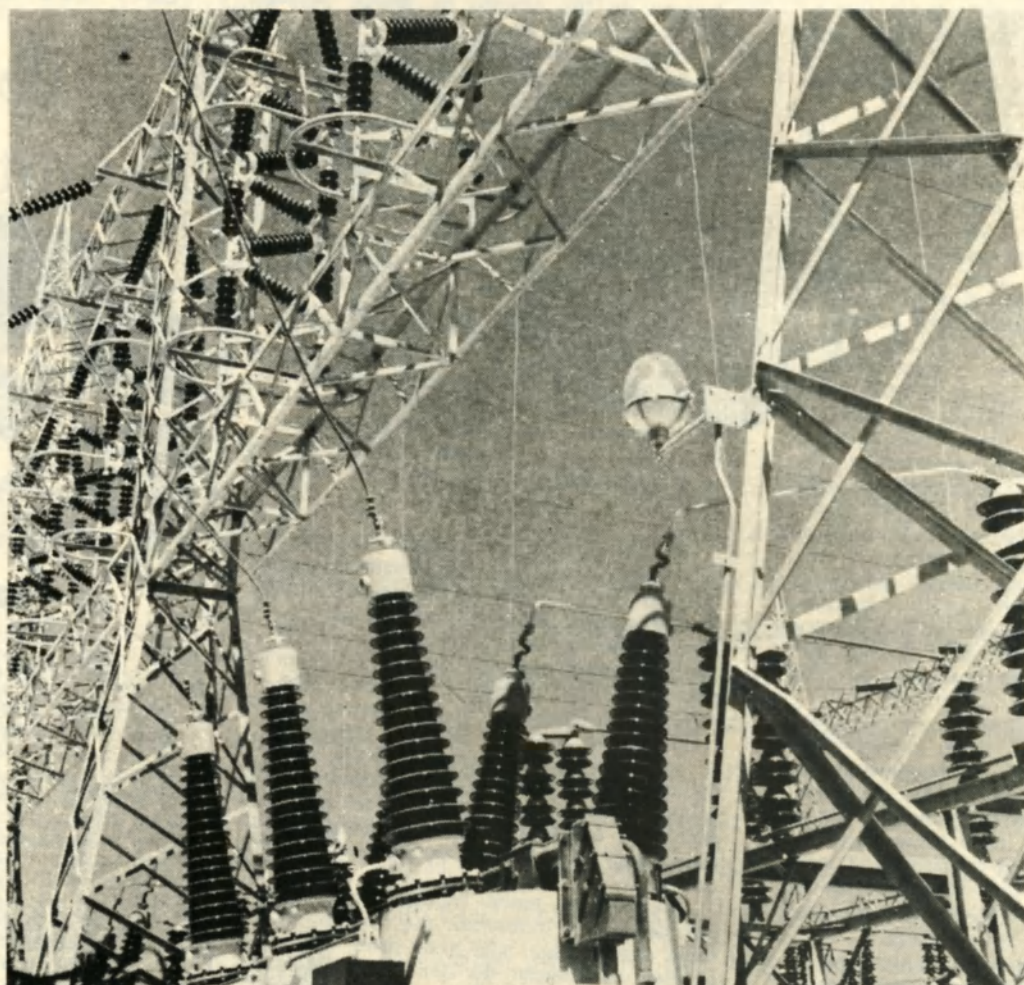
*Distribuindo material gráfico, vendendo papel, fornecendo equipamento off set para imprensa, perfurando poços, fazendo pesquisas minerais, T. JANER também está presente no sucesso do RN-ECONOMICO, revista pioneira em informação econômica, porta-voz da Integração do desenvolvimento do Rio Grande do Norte, feita dentro dos mais avançados padrões técnicos, a quem, saudamos ao ensejo das comemorações do seu 11 Aniversário.*

**COMPANHIA T. JANER COM. E IND.**

Representante A. SUASSUNA



# **Mossoró está presente no desenvolvimento do RN**



**Consulte as estatísticas. Constate o seu desenvolvimento industrial. Você sabe que para industrialização, energia é fundamental. Energia é o nosso trabalho. Trabalho pelo desenvolvimento de uma região que cada vez mais se integra no desenvolvimento do Estado. Desenvolvimento que é feito com energia.**

## **COMEMSA**

**Companhia Melhoramentos de Mossoró S/A**  
subsidiária da **COSERN**



# BANCO DO DESENVOLVIMENTO E A INDUSTRIALIZAÇÃO DO RN

João de Deus Costa

O Brasil tem conseguido nos últimos anos significativos índices de expansão econômica, quer pela taxa de crescimento, quer pela melhoria e incremento de sua infra-estrutura. O Nordeste acompanhando essa tendência vem conseguindo, notadamente no setor industrial, um ritmo acelerado na implantação de unidades produtoras de manufaturados, graças sobretudo ao dinâmico papel da SUDENE, através do seu mecanismo de incentivos.

Esse desenvolvimento industrial na região não vêm ocorrendo, entretanto, de modo harmônico, acabando por revelar uma disparidade entre os Estados nordestinos, na absorção dos incentivos postos a disposição pelo Governo Federal.

É bem verdade que uma desigualdade já era esperada, mesmo porque a política econômica liberal posta em prática pela SUDENE, em obediência ao marco institucional sob o qual foi criada, transferia praticamente à classe empresarial a opção locacional dos projetos industriais. Diante dessa liberalidade e levando-se em conta a existência na Região de dois polos de indiscutível importância Salvador e Recife — e de outro Fortaleza — de certa magnitude, onde as economias externas já apresentavam atrativos locais bem mais significativos, pode-se concluir que o comportamento dos incentivos da SUDENE, com relação ao seu destino, não poderia nos primeiros anos de sua real aplicação, ser outro.

Desta forma o Rio Grande do Norte como integrante do grupo menos aparelhado, no primeiro quinquênio operacional dos Artigos 34/18, não teve condições de atrair investidores de outras áreas, nem contou, com raras exceções, com a capacidade do empresariado local e por este motivo teve uma participação modesta no aporte dos recursos oriundos dos Artigos acima mencionados.

Diante do panorama encontrado, a atual Diretoria do BDRN — criou e aperfeiçoou um elenco de incentivos que aliado a estudos e trabalhos específicos a cargo de sua equipe técnica e contando com uma infra-estrutura bem mais organizada, formarão a base para um programa de industrialização com capacidade não só de atrair investidores de fora mas também de despertar a potencialidade local e com isto tornar mais destacada a posição do Rio Grande do Norte na economia regional.

O elenco de incentivos do BDRN se desenvolve no sentido de dar condições de consolidação e ampliação de indústrias existentes e uma série de estímulos à implantação de novos empreendimentos. Estes incentivos abrange não só a idéia inicial do empreendimento através do financiamento à elaboração do projeto, mas também a fase de sua execução com as linhas de antecipação dos recursos oriundos da SUDENE e financiamento a subscrição de ações, até o apoio ao seu capital de giro, fase final na concretização de um projeto.

Ao lado desses incentivos diretos, o Banco interfere na administração de empresas, desde que necessário e realiza

estudos para descobrir oportunidades industriais para o Estado. Neste aspecto vale salientar o importante trabalho publicado recentemente sob o título "Implantação de um Parque Têxtil no Rio Grande do Norte" onde de maneira objetiva se procurou mostrar uma verdadeira vocação do Rio Grande do Norte, para esse setor industrial.

Como se sabe, aqui se produz, pelas condições ecológicas específicas, o melhor algodão do País. Por outro lado se implantou e continua em expansão extraordinária um conjunto de indústrias de vestuário, hoje o mais importante do Nordeste. Estas duas atividades formam os elos extremos da cadeia têxtil. Falta, portanto, os elos intermediários na formação da corrente; este é o objetivo.

Baseado na análise desses e de outros fatores encontrados no trabalho acima referido, o Governo Estadual, através do BDRN, decidiu dar um impulso ao processo de industrialização, utilizando como base fundamental, uma das mais evidentes vocações do Rio Grande do Norte, porém só agora tratada com a devida consciência: a indústria têxtil integrada.

O Rio Grande do Norte necessita para sair do estágio de desenvolvimento em que se encontra, de empreendimentos capazes de provocar impactos na economia estadual. Consciente disto o BDRN procura atrair capitais de outras áreas notadamente do Centro Sul, onde existe capacidade financeira e empresarial em condições de se obter o que se pretende.

Por outro lado, uma sistemática ajuda vem sendo dada ao empresariado local para consolidar e ampliar o parque industrial existente que representa inegavelmente uma parcela indispensável ao processo.

Embora se tenha tratado aqui apenas do setor industrial, por conta do tema deste artigo, não quer dizer que a política de atuação do Banco de Desenvolvimento não abranja o setor primário. Ao contrário, se a luta se desenvolvesse no sentido de incrementar a indústria, relegando ao esquecimento o setor agropecuário, seria um programa incoerente com o objetivo global do Governo, que é um crescimento equilibrado de todos os setores, porquanto é sabido que os desequilíbrios inter setoriais, em certo nível, são próprios de áreas subdesenvolvidas.

Além disso, a implantação de um parque têxtil, sobretudo de artigos finos, como se pretende, tem como base fundamental o setor agrícola como fornecedor de matéria prima, especialmente o algodão de fibra longa.

O BANCO DO DESENVOLVIMENTO DO RIO GRANDE DO NORTE, está consciente da imensa responsabilidade que lhe foi confiada pelo Governo Cortez Pereira e agressivamente desenvolve um programa de ação para cumprir a sua parcela nesta UNIAO PARA O DESENVOLVIMENTO visando dar a esta área do Nordeste um ritmo de progresso capaz de torná-la economicamente desenvolvida e socialmente justa.

## O RN já tem vez no mercado de capitais



### SERVECRED

funciona mesmo

Um grupo potiguar que conhece os desejos do nosso investidor, sabe das suas pretensões e por isso oferece sempre a melhor indicação na compra e venda das melhores ações, através de ligação via Embratel — diária com as bolsas de Rio e São Paulo para um melhor negócio. A SERVECRED coloca o RN por dentro do mercado de capitais.



### SERVECRED

CORRETORA DE TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS LTDA

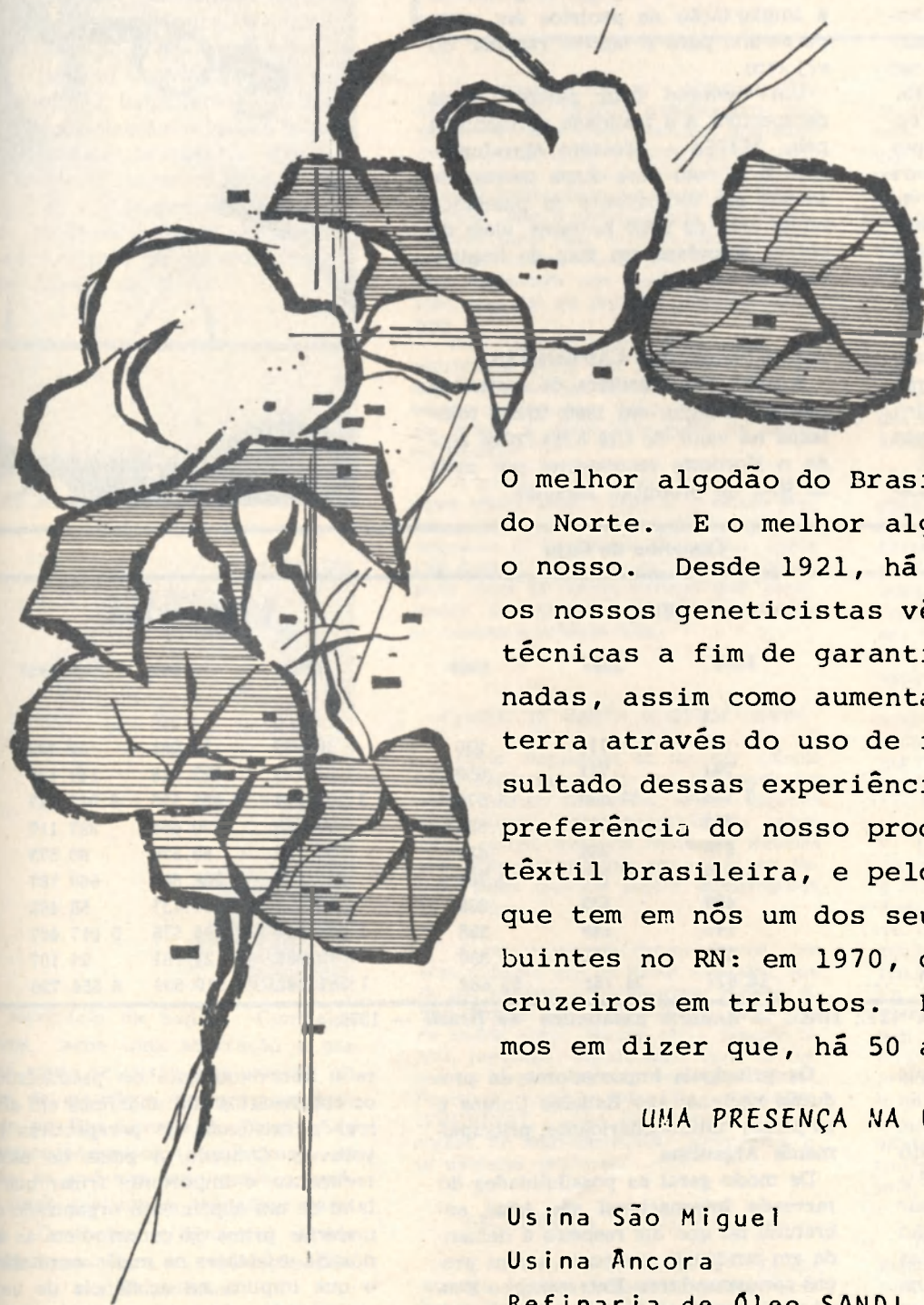
Carta Patente — n. A-71/1362  
do Banco Central

edf. 21 de março — Sala. 508

Fone - 2262 - NATAL-RN



# Você sabia?



O melhor algodão do Brasil é o do Rio Grande do Norte. E o melhor algodão deste Estado é o nosso. Desde 1921, há 50 anos, portanto, os nossos geneticistas vêm pesquisando novas técnicas a fim de garantir sementes selecionadas, assim como aumentar o rendimento da terra através do uso de fertilizantes. O resultado dessas experiências é atestado pela preferência do nosso produto na indústria têxtil brasileira, e pelo próprio Governo, que tem em nós um dos seus maiores contribuintes no RN: em 1970, quase 3 milhões de cruzeiros em tributos. Por isso, nos orgulhamos em dizer que, há 50 anos, temos sido

UMA PRESENÇA NA VIDA DO RN

Usina São Miguel

Usina Âncora

Refinaria de Óleo SANDI

## Algodoeira São Miguel S/A



# O CAJUEIRO

Ronaldo  
de Alencar  
Fernandes

## Perspectivas do seu desenvolvimento no R. N.

### INTRODUÇÃO

Uma breve análise dos recursos naturais, do ponto de vista da agricultura estadual, revela uma predominância das características de semi-aridez na maior parte do seu território. Entretanto, ao aprofundar-se mais o conhecimento sobre as diversas regiões naturais, que compõem a fisionomia do Estado, verifica-se a existência de distintas faixas que, numa denominação puramente arbitrária, poder-se-ia chamar de faixa litorânea, zona intermediária ou de transição e microclimas serranos. De modo geral pode-se acrescentar que, nessas áreas, existem as maiores possibilidades de diversificação de culturas, onde o cajueiro representaria uma das alternativas mais válidas.

Acredita-se, principalmente, nas pos-

sibilidades das faixas costeiras e da Chapada do Apodi onde as condições de clima, solo e topografia permitem a implantação de projetos em grande escala, para o cultivo racional do cajueiro.

Um exemplo bem patente dessa perspectiva, é a realidade apresentada pela MAISA — Mossoró Agro-Industrial S/A, com uma etapa parcial de 450.000 pés de cajueiro já plantados numa área de 3.500 hectares, além de outras empresas em fase de implantação.

### A PRODUÇÃO DE CASTANHAS

A produção brasileira de castanhas de caju atingiu, em 1968, 23.683 toneladas no valor de Cr\$ 6.554.726,00 sendo o Nordeste responsável por mais de 90% da produção nacional.



UNIDADES DA FEDERAÇÃO	Castanha de Caju			VALOR (Cr\$)		
	PRODUÇÃO (t)					
	1966	1967	1968	1966	1967	1968
Acre .....	1	1	1	200	240	225
Maranhão .....	57	110	230	10.339	19.961	57.733
Piauí .....	241	711	653	21.116	122.918	147.126
Ceará .....	7.183	16.570	15.976	1.101.724	3.895.575	5.017.117
Rio G. do Norte .....	748	1.404	1.803	68.603	230.464	397.117
Paraíba .....	276	388	437	35.892	60.570	90.573
Pernambuco .....	4.113	3.783	3.701	235.922	308.888	669.787
Alagoas .....	489	532	266	45.673	64.737	58.482
Sergipe .....	148	249	226	1.101.724	3.895.575	5.017.467
Bahia .....	421	433	390	12.066	27.191	24.107
Brasil .....	13.677	24.181	23.683	1.581.141	4.810.606	6.554.726

FONTE: IBGE — Anuário Estatístico do Brasil — 1970.

Do quadro acima, constata-se que o Ceará é o 1.º produtor, seguido de Pernambuco e Rio Grande do Norte. A participação potiguar no conjunto da produção brasileira foi de 7,6% (1968). Contudo, é conveniente frisar que, a origem da referida produção ainda não tem base em explorações tecnicamente organizadas, mas sim, no processo extrativo dos milhares de cajueiros existentes, semi-cultivados e em estado nativo, principalmente nos tabuleiros litorâneos.

### MERCADO

O Brasil é o terceiro exportador mundial de castanha, depois da Índia e Moçambique, respectivamente.

Os principais importadores da produção nacional são Estados Unidos e os países latino-americanos, principalmente Argentina.

De modo geral as possibilidades do mercado internacional são boas, sobretudo no que diz respeito à demanda em tendência crescente e com preços compensadores. Entretanto, o Brasil necessita urgentemente melhorar a qualidade de sua produção, tendo em vista aumentar sua eficiência na competição para abertura de novos mercados, sobretudo a Europa Ocidental e Japão.

Quanto ao mercado interno, os dados disponíveis não são muito esclarecedores. Entretanto, seja para a industrialização da castanha quanto pa-

ra o aproveitamento do pseudofruto, os empresários são unânimes em afirmar a existência de perspectivas favoráveis. Contudo, a guisa de esclarecimento, é importante frisar que a falta de um suprimento organizado de matérias prima já compromete as indústrias existentes na região nordestina o que implica na existência de uma capacidade ociosa nessas indústrias.

### O PAPEL DO GOVERNO

Do exposto, nessas breves considerações sobre o cajueiro, o Rio Grande do Norte deverá partir agressivamente para o plantio racional desta fruta tropical, utilizando todo o esquema de incentivos disponíveis, de modo a in-



teressar os empresários na implantação de grandes projetos agrícolas.

Outro aspecto que interessa particularmente ao Estado é que, essa cultura, poderá abrir uma nova perspectiva para instalação de agroindústrias, com um enfoque social muito importante de duplo efeito, de criação de novos empregos na agricultura e no setor industrial.

A Secretaria de Agricultura, consciente de sua responsabilidade como órgão de comando da política agrícola estadual e, ainda, principal instrumento para consecução da meta prioritária do Governo Cortez Pereira — A Agricultura —, fomentará até o final de sua administração, o plantio no território potiguar de mais de três milhões de pés de cajueiros, para o que contará, com o decisivo apoio das diversas entidades que militam integralmente em prol do desenvolvimento do Rio Grande do Norte.

# Como anda a saúde do RN

Os governos federal e estadual, através dos seus órgãos encarregados pela problemática da saúde, investem 50 milhões de cruzeiros todos os anos, para erradicar doenças no Rio Grande do Norte. Que se gaste muito em saúde no Estado é ótimo. Mas o errado é que este dinheiro seja gasto sem nenhum planejamento, havendo muitas vezes dois ou mais órgãos executando um mesmo tipo de serviço, que um só poderia executar muito bem.

Por que ao invés de se gastar tão exorbitante soma em tratamento de doenças, não se faz uma campanha de prevenção e que com o tempo viria diminuir em muito, a soma hoje gasta na saúde do Estado?

A prevenção é mais barata e surte mais efeito, senão vejamos: a vacina contra o tétano custa (uma dose) Cr\$ 0,50, enquanto o tratamento do tétano custa Cr\$ 6.000,00. Este exemplo serve também para todas as outras doenças que, geralmente, custam mais do que o dinheiro — custam a própria vida.

## O QUE SE GASTA E QUEM GASTA

Seria impossível se ter um cálculo realmente preciso de que se gasta em saúde no Rio Grande do Norte. Segundo levantamento feito recentemente sobre esses gastos, mais de cinquenta milhões são gastos anualmente em saúde no Estado pelos diversos órgãos encarregados do serviço.

A maior parcela desses gastos fica com o INPS, que contribui com 32%, vindo em seguida a Universidade Federal do Rio Grande do Norte (15%), Secretaria de Saúde (13%), Sucam (5%), ficando os 35% restantes, distribuídos com os seguintes órgãos: Ancar, Fundação SESP, Funrural, IPASE, IPE, LBA, SUDEPE, IPREVINAT, além de diversos outros órgãos de administrações municipais e as unidades militares.

## SECRETARIA TENTA SOLUÇÃO

A Secretaria de Saúde do Estado, através do seu Secretário, médico Genivaldo Barros, integrando-se no espírito de planejamento do governo, elaborou uma programação de planejamento de saúde. Procurou dar destaque a seis programas básicos que são: Administração; 2.º: Assistência médico-hospitalar, ambulatorial, simplificada e odontológica; 3.º: Controle de doenças; 4.º: Treinamento de pessoal; 5.º: Saneamento básico e 6.º: Investimento de infra-estrutura de saúde.

Toda esta programação e planejamento geral feito pela Secretaria de Saúde, está sendo detalhada a nível de projetos que no momento alcança um número superior a trinta. Muitos desses projetos já se encontram em pleno andamento, enquanto outros estão em fase de implantação e alguns, ainda estão em fase de estudos para sua aplicação.

## OS SEIS PROGRAMAS

É o seguinte o objetivo e planificação dos seis programas feitos e muitos já começados pela Secretaria de Saúde:

O programa primeiro que é de Administração, tem como objetivos gerais e operacionais, promover a racionalização dos serviços, através de reformas administrativas, meio indispensável a qualquer sistema de funcionamento e eficiência de qualquer sistema do serviço de saúde. O programa de assistência médico-hospitalar, ambulatorial, simplificada e odontológica, tem como objetivos gerais, alcançar melhoria nos rendimentos e menor custo dos mesmos. Também visa a um bom sistema de produção de serviço hospitalar e ambulatorial, pela implantação de técnicas racionalizadas de administração e supervisão.

O terceiro programa, ou seja o de controle de doenças transmissíveis, visa à redução dos índices da mortalidade por doenças transmissíveis. Isto elevará o nível de proteção das comunidades, utilizando técnicas de baixos custos e grandes rendimentos. Reduzirá também a incidência de doenças endêmicas que vulneram as capacidades potenciais produtivas dos indivíduos. O programa seguinte, ou seja o de Treinamento de Pessoal, tem como principal objetivo; a promoção do aumento do pessoal capacitado para a execução das atividades de saúde pública. Serão estabelecidos os tipos de qualificação extratêgica para o desempenho dos diversos programas.

O quinto programa que é o de Saneamento Básico, visa à ampliação e cobertura dos benefícios de esgotos sanitários, promovendo também maior provisão do serviço de abastecimento de água nas áreas rurais e sistematizar medidas preventivas às doenças de veiculação hidro-alimentar através da educação sanitária. O último programa que é o de Investimento em Infra-estrutura de Saúde, pretende ampliar a assistência médico-sanitária, pela recapacitação básica e funcional das estruturas já existentes.



O secretário da Saúde, Genivaldo Barros, acha uma aberração a maneira como se gasta, por ano, 50 milhões de cruzeiros em programas de saúde no Rio Grande do Norte. São inúmeros organismos públicos, de todas as eferas, que gastam muitas vezes realizando trabalhos paralelos. Genivaldo é favorável a um planejamento para a aplicação desses 50 milhões.





Kathy Lee só gosta de juventude, cultura hippie e libertação da mulher.

---

## Como uma estudante estrangeira vive no RN

---

Ela não sabe como vai o mercado de capitais. Não é comerciante, tampouco industrial. Não se deslumbra com o "boom" da economia nacional. Seus interesses de jovem são outros. Gosta de falar de movimentos de juventude, cultura "hippie" e seu assunto preferido é a libertação da mulher nesta sociedade chauvinista. Sendo estrangeira, é uma observadora das coisas nossas. Suas idéias com certeza despertarão a atenção do "homem mais importante do estado": o leitor do RN Econômico.

Kathy Lee é americana do Maine, estado irmão do Rio Grande do Norte. Em Natal desde julho, é hóspede da família Dr. Dantas Guedes. Cursa o segundo ano colegial no Marista. Não fosse sua dificuldade em falar português, passaria fácil por brasileira. Veste-se discretamente sem parecer ligar para o que está na moda. É quase desleigante. Sua aparente timidez desaparece quando começa a falar das coisas que gosta.

### MEU COLEGIO É O MAIOR...

Kathy começou falando sobre sua escola americana, situada numa cidade de 35.000 habitantes: — "Ela é muito conservadora, mas está melhorando. Os estudantes lá estão começando a realiar, a tomar mais interesse pelo que acontece na escola, sem aceitar tudo que a direção determina. Estão se preocupando pelo currículo e as primeiras mudanças nele estão sendo feitas. O importante é que este é apenas o primeiro passo que os estudantes dão para fazer algo por si".

Sobre o Marista, disse: "Com justiça, só posso compará-lo com outros colégios da cidade. Eles podem ser classificados como razoavelmente bons, porque aboliram pequenas regras que considero sem importância, como deixar que os alunos fumem na escola. Mas o que me chateia é o currículo. Não há liberdade de escolha das matérias e outras coisas desta natureza. A participação dos alunos é nula para fazer".

### "WOMEN'S LIBERATION"

Nos Estados Unidos, o movimento de libertação da mulher é conhecido como "Women's Liberation" ou simplesmente "Women's Lib". Kathy se não pode ser considerada uma militante da causa, pelo menos é uma pessoa muito interessada no assunto. Assina diversas publicações especializadas em divulgar essas idéias liberacionistas.

"Acho que até é um movimento crescente e muito importante nos Estados Unidos. Diria, mas muito facilmente mal entendido, especialmente se você não vem dos "States" e se você não está envolvido. "Women's Liberation", para mim significa que a mulher deve ter as mesmas liberdades do homem para estudar. Não sei se é justo para a mulher, quando nasce, nascer com a pré-determinação de passar o resto de sua vida cozinhando e limpando a casa. E eu acho que esta posição não deveria ser dada ao nascimento... que a mulher deve ser livre para escolher carreiras, fazer alguma coisa de sua vida, da mesma forma que o homem faz. Eu era muito interessada nisto nos Estados Unidos e vindo aqui... tudo é mais acentuado, mais fácil de ver porque a diferença de papéis muito maior".

Perguntamos pelo radicalismo de Betty Friedam, militante feminista americana que esteve há pouco no Brasil sendo ridicularizada por muitos. "Não concordo com todas as suas filosofias, mas ela foi muito mal entendida quando aqui esteve. Você não pode sentir a luta, a não ser que você esteja nos Estados Unidos, e se você não é parte dela. Realmente não tenho idolatração por ninguém no movimento "Women's Lib". Ela diz muitas coisas boas, mas não sigo ninguém. Sigo mais ou menos minha opinião".

### A GRAÇA DA MULHER BRASILEIRA

Charme, Graça, Beleza, Veneno, são algumas das características da mulher

deste país tropical. Kathy notou também que ela está acomodada à uma posição inferior em relação ao homem. "Nos Estados Unidos as mulheres eram assim, talvez há muitos anos atrás. A geração de minha mãe está mais ou menos satisfeita e acostumada em ficar em casa e fazer de sua vida inteira, uma família que é boa porque é uma parte importante de sua vida, mas eu penso que não é o bastante. Deve existir mais vida do que ser apenas uma dona-de-casa".

### JUVENTUDE SEM TERNURA

Alguns acham que a juventude em grande parte do mundo, principalmente nos Estados Unidos, está sem saber para onde ir. Outros, que o movimento todo vai trazer mudanças sócio-culturais para melhor. Kathy fica com o segundo grupo e justifica:

"Há uma definida cultura jovem no meu país que é muito separada da cultura dos pais e avós, e por essa razão muitos não compreendem. Está havendo muita conscientização por parte dos jovens americanos. Eles estão se tornando informados do mundo que os rodeia, e vendo que o mundo será o que a juventude fizer dele. Eles não podem deitar e esperar que algum "homem sentado numa cadeira de couro preto" faça decisões que tornem suas vidas melhores. Eles estão começando a se conscientizar, desprezando os valores da classe média e tentando chegar perto do que viver realmente é, sem superficialidade".

### OUTRA CULTURA

Kathy fez questão de não generalizar suas afirmações. Por isso é que ela procurou fazer uma distinção dentro da juventude americana de hoje:

"Há duas culturas jovens diferentes nos Estados Unidos. São aqueles que têm vivido mais ou menos da maneira que seus pais viveram, aceitando todos os seus valores e marchando para ser como eles... então eles aceitam os valores da



classe média, nos quais como você veste e a maneira que você aparece para a sociedade é uma coisa muito importante. A outra é aquela que já falei, que está mudando as coisas".

### "JESUS É A SALVAÇÃO"

Atualmente quando se fala no retorno da juventude, antes desviada para as drogas, para a religião, as opiniões são as mais diversas possíveis. Umas acham que isto seja natural, outras que tudo não passa de mais um "modismo" passageiro. A verdade é que milhares de jovens americanos e agora também brasileiros, resolveram "curtir" o Cristo. Kathy também falou sobre o assunto:

"Há algum tempo viajei através dos "States" com um grupo de amigos, vivendo em acampamentos e tendas. Foi uma das melhores coisas que eu já fiz, porque só em visitar lugares naquele país não leva ninguém a conhecer o povo, mas conversando e vivendo com gente diferente, sim. Na costa oeste, encontrei muita gente que está procurando religiões. Para mim, religião não é importante. Meus pais e avós são judeus e eu nasci judia, mas eu realmente não acredito em religiões".

PRA TERMINAR

Foi esta a conversa que tivemos com uma jovem americana que vive o seu

tempo. Bem diferente daquele clássico modelo de "All American girl" que tantas vezes tomamos emprestados às comédias de Hollywood. Foram opiniões sinceras de alguém que contesta, mas que oferece uma alternativa para o que combate. Kathy falou sem querer agradar ninguém, coerente com suas idéias.

Quando pedimos que desse sua opinião sobre os jovens natalenses de sua idade com quem tem convivido, disse:

"Todos têm sido muito amigáveis em termos de língua e vida diária, mas eu encontrei muito pouca gente com quem posso falar sobre coisas fora de Natal. Não posso dizer que eles não são informados, porque não sei das experiências que eles tiveram no passado".



agora  
também linha  
infante juvenil



LOJAS  
**IM**  
linha masculina

MATRIZ: rua Amaro Barreto, 1343  
FILIAL: rua João Pessoa, 183  
NATAL — RN

## AUTO SERVIÇO ROCHA

ATENDIMOS NO  
PERÍMETRO URBANO



CORREIAS PARA  
TODOS OS FINS

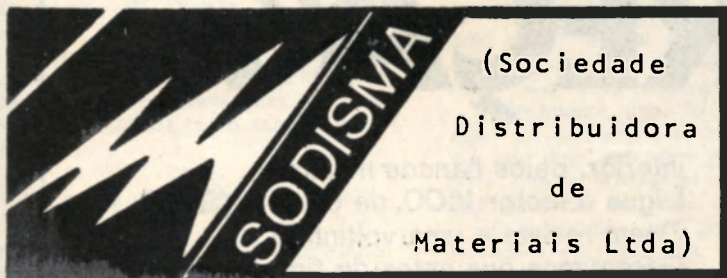
BATERIAS: GOODYEAR E PRESTOLITE

assistência técnica e vendas

PAIANASES. 1383 — FONE 2407

## ALÔ RN, aquele abraço...

*No segundo aniversário do  
RN-ECONÔMICO mandamos a nossa  
saudação mais afetuosa. Saudação  
de quem luta pelos mesmos  
objetivos desta revista.  
Saudação da SODISMA.*



(Sociedade

Distribuidora  
de

Materiais Ltda)

Rua Nisia Floresta 23 - Ribeira  
Fone 21.59

sauda RN-ECONÔMICO em nome de:

"EMS" - Prod. Quim e Farm. JOHNSON & JOHNSON S/A MERCK SHARP & DOHME  
HOECHST DO BRASIL CARLO ERBA RHODIA S/A





# APAREÇA. COMPRE. E "APAREÇA".

Venha ver de perto o Karmann Ghia TC.  
Olhe bem pra êle.  
Ah, que vontade de entrar!  
Vamos, abra a porta, sente-se. V. vai se apaixonar pela beleza de seu

interior, pelos bancos macios.  
Ligue o motor 1600, de 65 HP (SAE).  
Quem resiste a uma voltinha?  
Garantimos que antes do fim dessa voltinha v. vai entender o "apareça".

**Marpas S.A.**

**Av. Tavares de Lira, 159**



REVENDEDOR  
AUTORIZADO



# Musica relax não custa muito

Se você lê num boletim técnico um "gossip" segundo o qual a indústria japonesa está lançando telefones que tocam música antes do sinal chegar, você bate palmas à tecnologia nipônica e sabe que pelo menos em Nova Iorque a técnica já está sendo utilizada da Quinta Avenida ao Bronx. Mas se você, em Natal, tira o telefone do gancho e ouve Roberto Carlos, The Beatles ou mesmo os mil violinos de Franck Pourcel, você entende que alguma coisa está errada.

Até bem pouco tempo quando se ia telefonar em Natal era comum se ouvir música antes do sinal para discagem. E até durante a conversação. Não era técnica dirigida, a TELERN (Companhia Telefônica do Rio Grande do Norte) na da tinha a ver com a "inovação".

Era apenas o som de alta impedância da UNO-SOM, firma pioneira na implantação da música ambiente, ou música-relax em Natal. O rápido crescimento da firma e a proliferação de auto-falantes distribuindo música para escritórios, cinemas, consultórios, fábricas e até residências, atingia a linha telefônica e o natalense estranhava a novidade. E a TELERN também.

"O nível do som induzido nas nossas linhas pela UNO-SOM era muito maior do que o nosso, cobria os nossos sinais muitas vezes" — diz o sr. Jessé Nobre Barreto, chefe da Divisão de Serviços Urbanos da companhia. "Chegou uma época em que a coisa ficou impossível de continuar, os assinantes reclamando toda hora. Então, partimos para um contrato com a UNO-SOM, para sanar a irregularidade".

## ESTÁ MUDANDO

Francineide Diniz Alves, proprietário da firma fornecedora de música ambiente, diz que tudo está mudado. Ele promove essa modificação todo o sistema e gastando em torno de Cr\$ 50 milhões só na primeira etapa.

"Na realidade, eu tinha que mudar ou acabar. Preferi mudar, investindo. Contratei o técnico José Reis que fez um projeto que inclusive já está em execução. O sistema de alta impedância, que transmitia em 210 wats foi trocado por um transistorizado, de circuito integrado, transmitindo em baixa frequência".

Esse novo sistema torna impossível a interferência nos telefones e já está implantado no Alecrim. Dentro de sessenta dias, diz Francineide Diniz, toda a rede da Cidade Alta e da Ribeira também já terão sido modificadas. E a música ambiente da UNO-SOM vai ser escutada apenas nas salas onde existem os auto-falantes instalados pela firma.

"A interferência chegou a tal ponto que até nas comutações para São Paulo recebíamos reclamações" — diz o sr. Jessé Nobre Barreto. "O assinante reclamava que estava ouvindo apenas música e o sinal da TELERN funcionava em "back-ground" como uma segunda transmissão".

## COMO FUNCIONA

Em 1968, chegando de Belo Horizonte onde passara uma temporada, Francineide Diniz Alves resolveu implantar a música ambiente em Natal. A novidade, por ser de viabilidade imediata, funcionou às mil maravilhas e hoje há cerca de 700 auto-falantes instalados em toda a cidade. Até o fim do ano haverá 1.000.

No edifício Mipibú está a sala transmissora. Uma mesa de som com duas consoletas, gravador profissional, discoteca com mais de mil elepês selecionados (e sempre renovados) um arquivo de fitas magnéticas.

A instalação de um auto-falante fica para o assinante por cerca de Cr\$ 150,00. E ele pagará uma média de Cr\$ 20,00 mensais por cada auto-falante instalado. A Base Naval, por exemplo, tem cerca de 100 distribuídos por suas diversas seções, divisões, salas, etc. A COSERN uma média de vinte. Todos os bancos de Natal ouvem a música da UNO-SOM. A maioria dos consultórios de médicos, dentistas, advogados, os cinemas, também.

A música começa a tocar às oito horas da manhã e vai até às 22h30m.

"Irradiamos somente música selecionada, temos contrato de exclusividade com as próprias gravadoras, que nos enviam os lançamentos. De trinta em trinta minutos damos a hora certa. Não inserimos propaganda".

Diniz acha (e com sobradas razões) que o sucesso do seu sistema de música ambiente é devido, em grande parte, à má qualidade da programação das emissoras de rádio de Natal. A sua música é selecionada, variada, de bom gosto, exatamente o contrário do que se ouve nas emissoras locais.

## EXPANSÃO

Até pouco tempo a UNO-SOM teve um concorrente. Uma outra firma, quase dois anos depois de Francineide Diniz estar no mercado, tentou também se instalar. Mas há alguns meses desistiu.

"Realmente não há condições para mais um serviço", diz ele. "Qualquer firma que hoje faça uma pesquisa vai verificar que a UNO-SOM está ramificada, está presente em toda a cidade".

E agora ele está ampliando a rede, levando-a em demanda da avenida Salgado Filho, para atingir as fábricas que estão se instalando ali. Tudo dentro do nosso sistema, que não vai permitir mais interferência nos telefones.

O que não deixa, de certo modo, de ser também uma solução econômica para a UNO-SOM, diz Francineide Diniz Alves. Porque o que havia de prejudicial na interferência era somente a impedância mais alta, ou seja, os assinantes da TELERN escutando a nossa música de graça, quando os outros pagam para isto.

# OFF SET

PERFIS  
INDUSTRIAIS

TALÕES  
DE CHEQUE

MATERIAL  
DE EXPEDIENTE

(Papeis para carta, memorando, envelopes)

AÇÕES E  
DIPLOMAS

COM A APRESENTAÇÃO  
GRÁFICA QUE SÓ O  
SISTEMA OFFSET PODE  
OFERECER

Rio Branco 325

Tel. 21-40



# O que fazer com os elefantes brancos?

Tão brancos ao ponto do bom humor popular os taxar durante muito tempo de "elefantes brancos", os dezenove armazéns da CIBRAZEM (Companhia Brasileira de Armazéns) espalhados pelas cidades do Estado ainda não conseguiram mudar as suas côres de origem, fazer esquecer o seu pseudônimo popular, nem tão pouco se firmar diante da classe produtora potiguar, como principal rede de armazenamento dos nossos gêneros alimentícios.



O sistema de armazenamento da produção agrícola através dos armazéns da CIBRAZEM foi criado desde 1962, mas somente em 1964, foi que passou a agir junto aos pequenos, médios e grandes agricultores do país, como um órgão nacional de sociedade e economia pública de administração indireta, pertencente ao Ministério da Agricultura.

No Rio Grande do Norte, este sistema de armazenamento de gêneros agrícolas passou a vigorar a partir do Governo do Monsenhor Walfredo Gurgel e até hoje, apesar do empenho e esforço demonstrado pelos seus dirigentes, não se firmou, concretamente, perante a opinião dos nossos agricultores, como um órgão possuidor de uma parcela de responsabilidade pela economia agrícola do Estado.

## OS MOTIVOS

Para o sr. Douglas Fonsêca Leitão, delegado estadual da CIBRAZEM, vários são os motivos que contribuem para a não utilização do sistema de armazenamento de gêneros, por parte dos nossos agricultores:

1) A safra deste ano não foi o que se

esperava, ou seja não houve a super-safra que se previa. A safra apesar de ter sido relativa, algumas regiões chegaram a produzir quase nada;

2) O valor das mercadorias estava além dos preços mínimos estabelecidos pela CFP (Comissão de Financiamento da Produção), o que forçou o agricultor a não utilizar o sistema de armazenamento e financiamento da CIBRAZEM;

3) O prazo para o financiamento do feijão não correspondeu às necessidades do agricultor, havendo neste caso necessidade urgente de uma maior elasticidade com relação ao prazo de financiamentos;

4) Ação de atravessadores (pessoas que compram o produto diretamente ao agricultor), que agem constantemente nos diversos campos de produção, levando o nosso produto para outros Estados, tais como: Paraíba, Ceará, Minas Gerais, Bahia e Piauí, isto sem a autorização direta das autoridades;

5) Falta de transporte para que o agricultor possa trazer a sua colheita do campo até o local dos armazéns;

6) Utilização de silos domésticos por alguns agricultores menos esclareci-

dos, quando às vezes estão até sujeitos à perda dos seus produtos.

## CAPACIDADE E DÉFICIT

Nos dezenove postos de armazenamentos da CIBRAZEM instalados em Natal (9) e mais Mossoró, Açú, Apodí, Pau dos Ferros, Caicó, Santa Cruz, São Paulo do Potengi, Nova Cruz, Santo Antonio e Goianinha, todos com uma unidade possuem reunidos uma capacidade total de 770 mil sacas de 60 quilos. No momento existem apenas 200 mil sacas de gêneros armazenados em todo o Estado.

O Sr. Douglas Leitão pára um pouco, acende um cigarro, ri e diz, "Pior é na Paraíba, pois as informações chegadas de lá, são de que, até agora, só existem duas mil sacas de produtos armazenados, isto levando-se em consideração tanto a área, como a maior produção agrícola que eles têm sobre nós".

O maior problema para a direção da CIBRAZEM com o não armazenamento dos nossos gêneros, é que isto ocasiona grandes prejuízos, pois quando ocorre um ano de seca e consequentemente não existe safra, o Go-



---

Douglas Fonseca Leitão:

“Nosso objetivo é transformar os **elefantes brancos** em verdadeiros postos de armazenamento.”

---



vêrno tem que buscar gêneros em outros Estados que adotam melhor o sistema de armazenamento. O gerente da CIBRAZEM cita, inclusive, o caso do nosso produto que é levado para outros Estados, pelos atravessadores e que depois volta para o Rio Grande do Norte, mais caro algumas vezes.

#### ELEFANTES BRANCOS

O motivo pelo qual a população passou a chamar os armazéns da CIBRAZEM de “elefantes brancos”, é muito simples e o próprio Douglas explica:

“Isto foi antes e hoje que não existe esta denominação. Antes os armazéns eram construídos e passavam anos e anos sem receber nem um grão de gêneros. Como eles eram muito grandes e todos pintados de branco, já que esta é a cor da companhia, o povo resolveu denominá-los com este apelido. Hoje, ainda existem alguns “elefantinhos” por aí. Mas o nosso objetivo é transformá-los todos em verdadeiros postos de armazenamentos, totalmente lotados e com isto acabar por completo esta gozação”.

#### O OBJETIVO

O objetivo principal do sistema de armazenamentos da CIBRAZEM, é facilitar a comercialização e ajudar o agricultor em todas as fases do cultivo da sua lavoura. Os gêneros armazenados pela companhia, são financiados

pelo Banco do Brasil e com os preços estipulados pela CFP, de acordo com a região da cultura ou o gênero do produto. No Rio Grande do Norte existem sete zonas diferentes, onde os preços dos diversos produtos agrícolas, são dotados de pequenas variações. O prazo de financiamento através do Banco do Brasil também é bastante variado, de acordo com o tipo do gênero. O maior prazo, por exemplo, é o do milho, que tem seis meses de financiamento.

Segundo o sr. Douglas Leitão, o nosso agricultor precisa ainda de uma melhor campanha de esclarecimento do sistema de armazenamento da CIBRAZEM. “Eles precisam participar mais do nosso esforço — diz o delegado da CIBRAZEM —, pois só assim o Estado se libertará de todos os processos convencionais da agricultura e também poderemos manter um completo sistema de abastecimento para toda a época em que a safra não seja favorável.

#### SECRETARIA DE AGRICULTURA

Nem só o sr. Douglas Leitão conhece perfeitamente os problemas de armazenamentos através da CIBRAZEM. O secretário da Agricultura, agrônomo Geraldo Bezerra, também os conhece profundamente e diz que tudo o que está havendo, dependerá apenas de algumas mudanças no sistema dos

preços mínimos adotados pela CFP.

Para o Secretário da Agricultura do Estado, esta será a solução mais viável para o problema e acrescenta: Técnicos da CFP já estiveram no Estado onde fizeram todo o levantamento da produção de cereais e mais algodão, cêra de carnaúba, etc., e todo o resultado deste estudo estará sendo debatido durante a visita do Ministro da Agricultura, Cirne Lima, a Natal.

#### BANCO SEM CULPA

O Banco do Brasil, agente financiador direto dos produtos armazenados nos postos da CIBRAZEM, não tem nenhuma culpa com os preços mínimos estabelecidos nos financiamentos. Para o Delegado Estadual da CIBRAZEM e Secretário da Agricultura do Estado, o Banco do Brasil age apenas como financiador direto da política de preços mínimos estabelecidos pelo CFP.

— “Esperamos que a nova política de preços mínimos estabelecida conjuntamente através da CFP, Ministério da Agricultura e nós Secretários Nordestinos, venha acabar de uma vez por todas, com a problemática ainda existente com relação aos armazenamentos de gêneros agrícolas e que os “elefantes brancos” ainda existentes, sejam transformados em potentes armazéns de abastecimento, ponto fundamental da economia potiguar”, frizou o Secretário da Agricultura.





O  
som  
é  
nosso



Em matéria de som o RN é auto-suficiente completamente. Interfones, comunicação interna, instalações completas, som, enfim, o RN já está capacitado a fazer tudo isso e fazer bem feito. WALFER. especialista em som, já resolveu problemas que se apresentavam como insolúveis. Vêja o que WALFER já produziu em matéria de som

**WALFER ELETRONICA**  
**IND. e COM. Ltda.**  
rua Prof. Zuza, 159 - C. Alta





# Direito Fiscal e Trabalhista

Epitácio Lira Aquino de Andrade — Advogado

## A FORÇA MAIOR NA RESCISÃO DO CONTRATO DE TRABALHO

“Entende-se como força maior todo acontecimento inevitável, em relação à vontade do empregador, e para a realização do qual este não concorreu, direta ou indiretamente”. Esta a regra do artigo 501, da CLT, que é, sem embargo de qualquer outra concentração, a que dá as linhas mestras, ou mais propriamente, a real estrutura da figura jurídica em causa.

Trata-se, como se pode nitidamente verificar, através à letra da lei, de um problema de alta indagação, uma vez que envolve especulações de vastas latitudes, tanto na ordem humana quanto na ordem natural das coisas, e bem assim as suas causas e os seus efeitos.

De fato, a Força Maior pressupõe, consoante salta da própria delimitação legal, acontecimentos, episódios, fatos que escapam ao controle do Homem e que, por via de consequência, a ele se superpõe, envolvendo processos e fenômenos de várias naturezas, os quais os homens não conseguiram, até hoje, dominar, em que pese o extraordinário avanço da ciência nos nossos dias.

Vale acentuar, de início, algumas considerações exegéticas traçadas por Aluísio Sampaio e Paulo Jorge de Lima, in “Dicionário Jurídico Trabalhista:

“Tendo em vista os parágrafos do citado artigo (501), a força maior somente estará configurada pelo conjunto dos seguintes elementos: a) — que o acontecimento seja **IRRESISTIVEL**; b) — que o empregador não tenha concorrido, direta ou indiretamente, para a sua realização; c) — que o acontecimento seja imprevisível; d) — que afete, ou seja suscetível de afetar, a situação econômica da empresa”.

Aqui encontramos, segundo os estudiosos do assunto, os elementos caracterizadores da Força Maior, que a norteiam, por assim dizer, dentro de uma problemática que terá de se realizar integralmente para a sua perfeita existência.

Segundo ainda o fio do raciocínio dos autores acima criados é de se registrar

“No direito comum, a força maior é excluyente de qualquer responsabilidade. O mesmo, todavia, não ocorre na esfera do direito do trabalho. Assim, em relação a indenização

por tempo de serviço, a força maior tem o efeito de reduzir o seu valor, por metade. Excetua-se, apenas, o caso do “factum principis”, (o fato do príncipe) cujo efeito é transferir a responsabilidade de indenizar para o poder público. Ainda poderá a força maior autorizar a redução geral dos salários dos empregados, redução essa que não poderá ser superior a 25%, respeitado, em qualquer caso, o salário mínimo da região” etc.

Mozart Vitor Russomano, uma das mais altas expressões do Direito Trabalhista entre nós, no Tomo III, capítulo VIII, do seu alentado comentário à Consolidação das Leis do Trabalho, assim preleciona:

“Os autores, comumente, se extremam em discussões doutrinárias — que fogem a índole desta obra — distinguindo entre força maior e caso fortuito. Para alguns o caso fortuito é definido pela sua imprevisibilidade e a força maior pela sua irresistibilidade. Uns pensam que a força maior se manifesta em acidente natural, em fato da natureza, ao passo a que o caso fortuito seria o resultado da ação humana, de ato praticado por outrem. Uma enchente seria motivo de força maior, um levante armado seria caso fortuito (Demolombe). Outros porém, pensam, exatamente, o contrário, dizendo que a força maior é o produto dos fatos naturais (Marcade)”.

Não foge o eminente tratadista gaúcho às lindes do texto Consolidado, pois o tópico acima transcrito apenas dá-lhe u'a maior amplitude, uma dimensão mais flexível, para completando essa sua observação geral aduzir:

“No direito nacional, há alguns momentos em que as duas figuras parecem representar coisas diferentes (Cod. Civil arts. 1.117 e 1.277). Fora desses casos, são sempre colocados lado a lado e usadas as expressões como sinônimos. A Lei comum, passando por cima de todos os complexos debates doutrinários que se travam nesse terreno, diz: “o caso fortuito ou de força maior verifica-se pelo fato necessá-

rio, cujos efeitos não era possível evitar ou impedir. Foi, por certo, dentro desse ponto de vista, que a Consolidação silenciou sobre o caso fortuito, dedicando à força maior o capítulo que vamos, a seguir, analisar”.

Sentimos, através a interpretação do douto jurista enfocado, que o Direito do Trabalho não observa, pari passu, o Direito comum na fixação conceitual da força maior. E não poderia, evidentemente, fazê-lo, pelo seu caráter distintamente social, que lhe confere, por isso mesmo, uma mais acentuada elasticidade, principalmente no equacionamento das disputas entre empregados e empregadores, quando procura estabelecer um equilíbrio entre o poder econômico, deste último, e a inferioridade econômica dos trabalhadores, dando, a estes, “uma superioridade jurídica, segundo a famosa fórmula de GALLART FOLCH”.

Igualmente com Russomano entendem Orlando Gomes e Elson Gottschalk, em “Curso Elementar de Direito do Trabalho”, pag. 315, quando asseveram:

“A doutrina clássica ensina que a força maior rompe a relação de trabalho, de forma que dispensa a denúncia de uma das partes, por isso que, nos contratos com prestações correlativas a impossibilidade do cumprimento de uma das obrigações exonera a outra parte do cumprimento da sua. Trata-se, naturalmente, de impossibilidade não imputável a conduta de um dos contraentes. A força maior no seu rigoroso significado de vis fatale cui resisti non potest é, portanto, um fato exterior que reage violentamente sobre a empresa, impedindo-lhe o funcionamento. Nesse caso, segundo a concepção tradicional, libera de obrigações ambos os contraentes”.

Depois de mencionarem a regra do Código Civil, esclarecem:

“A Consolidação das Leis do Trabalho não aceitou, todavia, o princípio do direito comum. A força maior não suprime o direito do empregado de receber a indenização



ção. Reduz, apenas, seu montante. Ademais estabeleceu-se o preceito de que a imprevidência do empregador exclui a razão de força maior, bem como o evento que não alterar substancialmente, ou não for suscetível de alterar, a situação econômica e financeira da empresa".

Não padece, portanto, qualquer dúvida no tocante ao conceito do que seja Força Maior na área do Direito Trabalhista, mesmo porque já está suficientemente demonstrado seu arcabouço e bem assim o seu raio de ação.

Délio Maranhão, na parte que lhe toca na conceituada obra "Instituições de Direito do Trabalho", Vol. I, expende comentários de rara lucidez sobre o tema em pauta. Através esses comentários poder-se-á recolher, mesmo, a própria essência desse nomen juris, para alcançar-se as suas formas de aplicação na prática até mesmo quando discorda do legislador, no que tange ao que denomina "exceção violenta", a respeito do n.º III do artigo 502 da CLT, que manda pagar pela metade a indenização na extinção do contrato a termo, por motivo de força maior.



CONSULTORIA E ASSESSORIA JURIDICA DE EMPRESAS

**PEDRO SIMOES NETO**  
ADVOGADO

C. P. F. 0-3075024 O. A. B. n.º 502

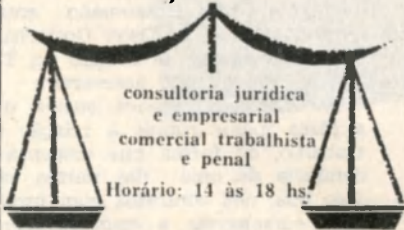
procuradores nas maiores cidades do país e nos principais municípios do Rio G. do Norte

ADVOCACIA  
CONSULTORIA E  
ASSESSORIA

direito civil  
direito fiscal  
direito comercial  
direito trabalhista  
previdência social  
cobranças  
organização e métodos  
planejamentos administrativos  
programas especiais

Rua Vigarino Bartolomeu, 386 A  
— Natal — RN —

**JOBEL  
AMORIM DAS  
VIRGENS 1**  
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

**JOSE  
ANTONIO  
DA SILVA**  
Advogado



DIREITO  
administrativo (municipal)  
civil e trabalhista

ESCRITÓRIO  
Rua Cel. Cascudo 322  
FONE 19:09

**MADEIREIRO DO NORTE**

ESQUADRIAS — MADEIRA EM PRANCHA — MADEIRA PARA COBERTURA — COMPENSADOS TACOS — LAMBRIS



Depósito: Rua Leão Veloso, 464  
Telefone 21:25

Rua Amaro Barreto, 1232 — Fone  
Telefone 11:07



**TRIJATO  
BOEING 727**  
da Varig  
**o único com  
uma grande  
diferença**

Essa diferença chama-se experiência em Boeing, que só a VARIG tem. Boeing não é novidade para a VARIG. Há mais de 12 anos, nossas tripulações voam esses magníficos aparelhos sobre o Brasil, o Oriente a Europa e as Américas. Agora, em suas viagens pelo Brasil, prefira os novos trijatos Boeing 727, da VARIG.





# Junta realiza em Mossoró 1. encontro de prepostos

O 1.º Encontro dos Prepostos da Zona Oeste do Rio Grande do Norte, promovido pela Junta Comercial do Estado, na cidade de Mossoró no dia 30 de outubro já começou a dar bons resultados. Agora, com os conhecimentos transmitidos existe maior facilidade sobre como se proceder no Registro do Comércio e Atividades Afins, que é mais uma atribuição dos Prepostos.

Participaram do 1.º Encontro os Prepostos de Areia Branca, Açú, Alexandria, Angicos, Caraubas, Martins, Mossoró, Patú e Pau dos Ferros. O encontro foi promoção do Governo Cortez Pereira, através da Secretaria de Governo e Justiça.

Antonio Fernandes Filho, Presidente da Junta Comercial, Glenio Aquino de Andrade, Presidente da 2a. Turma de Vogais e Ascendino Inácio da Silva, Secretario Geral, participaram do 1.º Encontro.



Antonio Fernandes Filho fala sobre 1.º Encontro dos Prepostos da Zona Oeste

## INSTRUÇÕES

Foi transmitido aos presentes, inclusive a varios contadores militantes naquela região, instruções e esclarecimentos sôbre a elaboração de Contratos de Firms Individuais, Limitadas, Solidárias e Sociedades Anônimas, para que sejam encaminhados a Junta Comercial, processos devidamente instruídos de acordo com as Normas Legislativas vigente, bem como sôbre a documentação exigida, evitando assim o mínimo de deligências por ocasião do julgamento dos pedidos de registro de arquivamento.

Compareceram ao 1.º Encontro daquela cidade, os srs. Antonio Fernandes Filho, Presidente da Junta Comercial, Dr. Glenio Aquino de Andrade, Presidente da 2a. Turma de Vogais e Ascendino Inácio da Silva, Secretário Geral. Os trabalhos foram presididos pelo Sr. Antonio Fernandes Filho .

Foram distribuidos aos presentes normas regulamentares, a relação da documentação exigida para o Registro do Comércio, tendo os resultados do trabalho coroados de pleno êxito.

O Governo do Estado, através da Secretaria de Governo e Justiça vem dando substancial apoio aos serviços de Registro do Comércio no Rio Grande do Norte, estando o Governador Cortez Pereira empenhado, desde o inicio da Administração Antonio Fernandes Filho, em doar áquela autarquia uma sede própria condigna aos serviços que lhes estão afetos, sendo objetivo da administração em 1972 a instalação de um escritório da Junta Comercial, na cidade de Mossoró, com a finalidade de atender a varios municípios da região oeste do Estado.






# 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  Olivetti  
EM CAICÓ



# O PERIGO DOS MATADOUROS CLANDESTINOS

As buscas rigorosas têm sido repetidas periodicamente. Resultados imediatos são conseguidos mas, depois, tudo volta a existir como antes. Com os "resultados positivos" conseguidos durante uma blitz, a fiscalização, a partir daí, pára. Tendo novamente um campo livre em seu favor, os matadouros clandestinos voltam a funcionar tranquilos e normalmente.

Não é difícil localizá-los. Uma ronda pelos bairros Nordeste, Igapó, Quintas e Lagoa Seca, principalmente nas tardes e começo de noite das sextas feiras — véspera da grande feira do Alecrim —, e facilmente se localiza esses matadouros. Em muitos casos podem ser encontrados dois funcionando em um mesmo quarteirão, podendo, inclusive, serem vizinhos como os da rua Eloi de Souza, no bairro Nordeste, ou na Sampaio Correia, Quintas. São improvisados dentro da maior simplicidade sem obedecer, nem de longe as mínimas exigências de higiene. São seus instrumentos: uma velha e desgastada mesa para cortar o animal, bacias e latas onde a carne é tratada, um pequeno cercado com muita lama para o abate e uma latada onde o animal é pendurado depois de morto. Complementando o cenário, há sempre a presença de animais domésticos — cachorros e gatos —, ou de criação — galinhas, patos, etc.

## FISCALIZAÇÃO

Este ano já foram procedidas duas. Com o início da atual administração estadual, as secretarias da Fazenda e da Saúde realizaram uma blitz conjunta contra os matadouros clandestinos, resultando numa operação sanitária/tributária. A participação da Secretaria de Saúde foi feita através do Departamento de Promoção da Saúde, com a colaboração dos guardas sanitários.

Nessa primeira investida contra a proliferação dos matadouros clandestinos, alguns resultados foram conseguidos, tendo sido apreendida grande quantidade de carne. A fiscalização parou aí. Sem possuir uma infra-estrutura necessária ao prosseguimento do trabalho, a Secretaria ficou aguardando uma nova oportunidade de agir.

## PREJUÍZOS

No FRIGONAT, segundo o seu diretor, sr. Paulo Mariz, considerando os dias de segunda a quinta-feira, há uma média de dois porcos abatidos diariamente. Na sexta, consequência da feira

do Alecrim no dia seguinte, a matança sobe a 40. Em alguns meses, o abate de porco desce a apenas 270, totalizando perto de 14 mil quilos. Apesar disso, em todos os mercados e feiras da Cidade, é grande a comercialização da carne suína. Para o diretor do FRIGONAT, a única explicação para o fenômeno é a existência de uma boa quantidade dos matadouros clandestinos.



Paulo Mariz:

"Mais de 30% do abate de gado em Natal são feitos clandestinamente."

Tendo em vista que "o risco é maior e o pessoal se retrai um pouco", o comportamento em relação à matança clandestina de gado é bem diferente. Mesmo assim, há meses em que o FRIGONAT consegue apenas 413 mil quilos de carne. Alerta o sr. Paulo Mariz que se forem feitas simples operações matemáticas, serão encontrados resultados assombrosos. Comenta, referindo-se aos 413 mil quilos saídos do FRIGONAT em um mês que "dêsse total 25% do peso é em osso. Se o que sobra for dividido pelo nú-

mero de habitantes da cidade, resulta que cada pessoa consome apenas 900 gramas de carne por mês". A dedução é a mais clara possível: a oferta do alimento é complementada através dos matadouros clandestinos que, segundo o sr. Paulo Mariz, são os responsáveis por mais de 30% do abate em Natal. Com essa situação, o Estado e o município também perdem com a sonegação de impostos, pois, por cada animal abatido deve ser pago Cr\$ 5,00 ao Furrural, Cr\$ 40,00 ao Estado e Cr\$ 20,00 ao FRIGONAT.

## A ULTIMA BLITZ

Através de seu Departamento de Fiscalização, a Secretaria da Fazenda, em agosto passado, realizou nova blitz, montando um esquema, que segundo o diretor da fiscalização, serviria "para exterminar com esse abuso nocivo à saúde da população e ao erário estadual". Sabia, entre outras coisas, que o gado era abatido sem qualquer exame sanitário, além de levar em consideração que o imposto perdido com essa situação representava para a receita do Estado. Segundo os cálculos, o prejuízo anual gira em torno de Cr\$ 700 mil.

Feita a devida preparação, contando o Departamento de Fiscalização com a cooperação da Secretaria de Segurança, a nova blitz foi executada e, novamente muita carne apreendida. Em um só dia, segundo determinações da Secretaria da Fazenda, os animais apreendidos foram distribuídos em quatro casos de caridade. Depois, nova denúncia foi feita: o problema não estava reduzido apenas aos matadouros clandestinos, mas também existia a entrada de grande quantidade de carne em Natal vinda do interior, e particularmente de Macaíba. Essa entrada de carne, passando pelos postos fiscais, normalmente era feita de forma camuflada, trazidas em kombis, rurais e carros. A fiscalização sendo também estendida a esse setor, conseguiu apreender maior quantidade de carne.

Todavia, novamente os matadouros desapareceram. Porém temporariamente. Passados mais de dois meses da última blitz, informa o sr. Paulo Mariz que novamente eles estão de volta. A matança no FRIGONAT não evoluiu, a não ser nos dias imediatos à fiscalização intensiva e novamente a população da Cidade vive a iminência de incluir em sua alimentação a carne de um animal doente que não sofreu exame sanitário antes de ser abatido.





Uma fazenda de 1 781 hectares, atingindo os municípios de São José de Campestre, Tangará, Brejinho e Santo Antônio, cortada pela perenidade dos rios Trairi e Jacú, é hoje um projeto que oferece grandes perspectivas de rentabilidade, na área dos incentivos fiscais dos artigos 34/18 da SUDENE. Nome deste projeto: Fazenda Poço Verde S/A.

Projetada exclusivamente para a exploração da pecuária bovina a Fazenda Poço Verde S/A será responsável pela melhoria de qualidade do rebanho bovino norte-rio-grandense, bem como do abastecimento de leite para Natal.

#### FASE DE IMPLANTAÇÃO

Constituída por duas propriedades: Poço Verde e Passagem do Meio, a Fazenda Poço Verde S/A está no seu segundo ano de implantação e hoje já é considerada uma empresa que se solidifica. Passagem do Meio se situa em Tangará, sendo cortada pelo rio Trairi, enquanto Poço Verde em São José de Campestre, Brejinho e Santo Antônio, cortada pelo rio Jacú. Oferece 30 empregos diretos.

O seu valor é de três milhões e quatrocentos mil cruzeiros, porém afirmam seus diretores que o projeto será reformulado, quando estiver em 70% de implantação para 10 milhões de cruzeiros.

#### PRIMEIRA LINHA

Na Fazenda Poço Verde está o gado "Nelore" e "Grande Mestiço". Atualmente tem trezentas novilhas na cria, recria e engorda, mas no quinto ano de atividade estará com mil novilhas em reprodução. Agora tem dez touros de pura linha para reprodução.

Em Passagem do Meio está o gado mestiço holandês destinado a produção de leite. A previsão é de mil e quinhentos litros de leite por dia, com mercado consumidor certo: usinas de pasteurização de Natal. Tem hoje 6 touros puros de origem holandês e 150 vacas leiteiras, que serão duplicadas até o final da implantação.

Trezentos hectares são destinados a plantação de capim Pangola, Elefante, Napier e Sempre Verde. Também há uma área destinada a agricultura de subsistência dos moradores.

Fazendas Poço Verde S/A tem como diretores: Teodorico Bezerra (Presidente), Kleber de Carvalho Bezerra (Diretor Comercial) e Helio Nelson (Diretor Executivo). Seus escritórios em Natal, funcionam no sétimo pavimento do Edifício Canaçu.

## FAZENDAS POÇO VERDE: Experiência proveitosa com gado puro sangue



Abat-Jour é um dos dez reprodutores puro-sangue da Fazendas Poço Verde S/A. Foi adquirido em Uberaba (MG) e desde que chegou ao Rio Grande do Norte vem sendo registrado e controlado por uma equipe de veterinários.



Essas vacas vão produzir mil e quinhentos litros de leite e por isso recebem um tratamento especial em Passagem do Meio





O Governador Cortez Pereira acompanha de perto os trabalhos de ampliação do sistema de abastecimento d'água de Mossoró

## MOSSORÓ

# Meta prioritária da CAERN

A ampliação do sistema de abastecimento d'água e o sistema de esgotos sanitários de Mossoró, é obra prioritária do Governo Cortez Pereira. O Poço Mons. Mota é um exemplo, oferecendo agora melhores perspectivas, face ao considerável aumento de volume d'água a ser em futuro bem próximo aproveitado.

O Poço Mons. Mota, localizado no núcleo de Boa Vista, já está concluído, com uma profundidade de 906 metros, num trabalho que se constituiu num record, pois foi executado entre 18 e 26 de novembro, tempo esse jamais alcançado anteriormente em relação os já existentes, em número de cinco, naquela cidade.

### GOVERNADOR ACOMPANHA

O Governador Cortez Pereira acompanhou pessoalmente, os trabalhos do poço Monsenhor Mota, obra que tem a supervisão da CAERN. Já está jorrando 35 mil litros de água por hora, sendo que, atualmente, são executados os trabalhos de limpeza d'água.

A Estação Elevatória Moacir Vasconcelos, já concluída, aumentará em 30 mil litros de água por hora, elevando assim a oferta para 120 mil litros/hora. É também uma medida prioritária a que o Governador Cortez Pereira está dedicando todo o empenho para amenizar o angustiante problema de falta d'água em Mossoró, devendo até o término do próximo ano, estar o sistema de distribuição atendendo satisfatoriamente aos consumidores da CAERN naquela cidade.

### NOVOS POÇOS

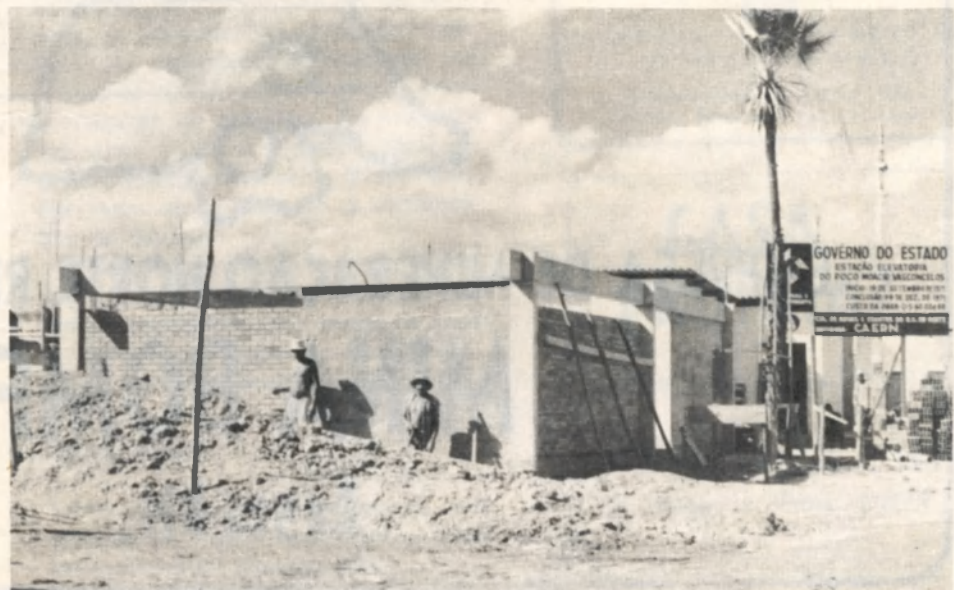
Com a perfuração do poço Mons. Mota, tem a CAERN em seus planos para

breve, a perfuração de mais três poços a serem localizados nos núcleos de Santo Antonio (saída para o Norte), Belo Horizonte (estrada para Governador Dix-Sept Rosado) e Nova Betânia, nas imediações do Estádio Leonardo Nogueira, cujas águas seriam canalizadas para um grande reservatório a ser construído nas proximidades do Quartel do II Batalhão de Polícia Militar do Estado, possibilitando vazão de nada menos de dois mil metros cúbicos para o sistema de distribuição de toda a cidade.

### NOVE POÇOS

Com todo este programa de trabalho

a CAERN beneficiará Mossoró com nove poços jorrantes, seis dos quais passariam a abastecer o sistema de distribuição da cidade, os quais são: "Costa e Silva" e "Moacir Vasconcelos", já em funcionamento, o "Monsenhor Mota" a ser inaugurado, e os três a serem perfurados em Santo Antonio (Presidente Médici) Belo Horizonte e Nova Betânia, se bem que ainda existam os poços "Costa Cavalcanti" (em reparo), e os localizados na Fábrica de Cimento e Escola Superior de Agricultura (ESAM) privativos para o abastecimento interno das referidas organizações em que estão situados.



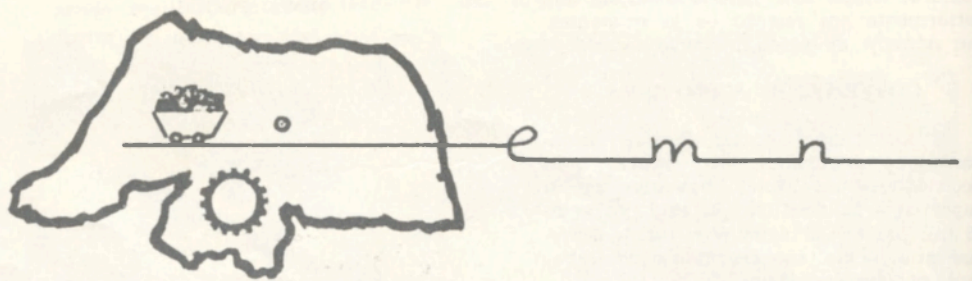
A estação elevatória do poço "Moacir Vasconcelos" quadruplicará a produção de 30 mil litros por hora. Depois de concluída a produção será de 120 mil litros/hora.



# EXTRAIMOS O PROGRESSO DO SUBSOLO

Os minérios se apresentam como uma opção para o progresso do Estado. Sabemos disso. Temos a exata consciência disso. Foi por isso que nos organizamos como empresa de mineração.

Empresa que trabalha sabendo da importância de sua missão, oferecendo oportunidade de trabalho, pagando impostos e contribuindo para o progresso do Rio Grande do Norte e do Brasil.



**EMPRESA DE MINERAÇÃO NORTE RIOGRANDENSE LTDA**

## **MINA BOMFIM**

**Lages-RN**



# IRRIGAÇÃO:

## A solução para ceará-mirim e extremoz

Quando há três anos o Departamento Nacional de Obras e Saneamento inaugurava a barragem "José Batista", no rio Ceará-Mirim, nem mesmo os seus diretores imaginavam que dali fôsse partir um importante projeto de irrigação, que beneficiará diretamente quase mil famílias, aumentando a produção agrícola e pecuária do Estado.

A barragem "José Batista" não é de acumulação, como a maioria das barragens nordestinas, feita para enfrentar ao mesmo tempo invernos caudalosos e secas persistentes. Regularizando o nível das águas durante as chuvas, ela evita que o vale do Ceará-Mirim sofra inundações. Mas não acumula a água para o verão, esvaziando-se com o fim do inverno. O DNOS despertou então, para a necessidade de aproveitar o volume d'água que está sendo perdido, que juntado ao potencial da lagoa de Extremoz é o suficiente para irrigar uma área de 3.200 hectares. E assim nasceu o Projeto de Irrigação Ceará-Mirim/Extremoz.

### O PROJETO

Elaborado pela firma israelense "Tahal", especialista em projetos de irrigação, o projeto do Ceará-Mirim/Extremoz está pronto desde o ano passado. Prevê o aproveitamento das terras de tabuleiros localizadas entre a lagoa de Extremoz e o rio Mudo, de um lado, e do outro, a estrada de ferro que liga aqueles municípios a Natal.

Essas terras — 3.200 hectares — receberão 980 famílias residentes nas adjacências, que lá desenvolverão horticultura, fruticultura e pecuária leiteira, esta última servindo de suporte à bacia leiteira de Natal.

Cada família receberá um lote de três hectares e meio para pagamento a longo prazo e terá água cedida, gratuitamente, pelo DNOS, através da irrigação por aspersão.

### EM ANDAMENTO

Para a implantação do projeto o Governo Federal vai desapropriar 72 propriedades que formam a área do projeto. O distrito local do DNOS encerrou no mês de setembro a avaliação dessas propriedades, através de uma

comissão presidida pelo engenheiro Geraldo Pinho Pessoa e integrada pelo engenheiro Miguel Rodrigues de Lira e o agrônomo Manoel Batista de Melo.

Enviado o relatório para a diretoria nacional do órgão o distrito de Natal está apenas aguardando comunicação do Rio para pagar aos proprietários.



Geraldo Pinho Pessoa

"Há 20 anos o Departamento vem atuando no vale do Ceará-Mirim"

### IMPLANTAÇÃO JA

Apesar da avaliação das terras ter sofrido atraso, provocado por um equívoco no mapeamento da região, é desejo do Departamento Nacional de Obras de Viação iniciar o quanto antes a irrigação do tabuleiro. Na sua última visita a Natal, o diretor geral do DNOS, engenheiro Carlos Krebs, anunciou para ainda este ano a implantação do projeto.

Mas para isso deverá haver uma concorrência para a escolha da firma que ficará responsável pela execução, pois o DNOS não é órgão de execução direta, e sim de fiscalização.

### HA 20 ANOS


"Há 20 anos o Departamento vem atuando no vale do Ceará-Mirim", disse o engenheiro Geraldo Pinho

Por essa razão esse projeto está sendo visto com as melhores perspectivas, acreditando-se mesmo que depois de implantado venha a servir de modelo para outros que, certamente, hão de surgir

A lagoa de Extremoz, com uma capacidade de 13 milhões de metros cúbicos, até agora tem servido apenas a modestas lavadeiras do município do mesmo nome ou a proprietários de sítios, às suas margens, que, morando em Natal, às vezes, preferem passar um fim de semana por lá. A partir do próximo ano terá a sua hora e sua vez no contexto econômico do Estado

**CHURRASCARIA  
DOM PEDRITO**

Antonio Inacio da Silva  
O MELHOR CHURRASCO DA CIDADE

 especialista  
em churrasco,  
galeto e carneiro

AMPLO ESTACIONAMENTO  
PARA VEICULOS

Rua: Pte. Bandeira, 573 Natal - RN

**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

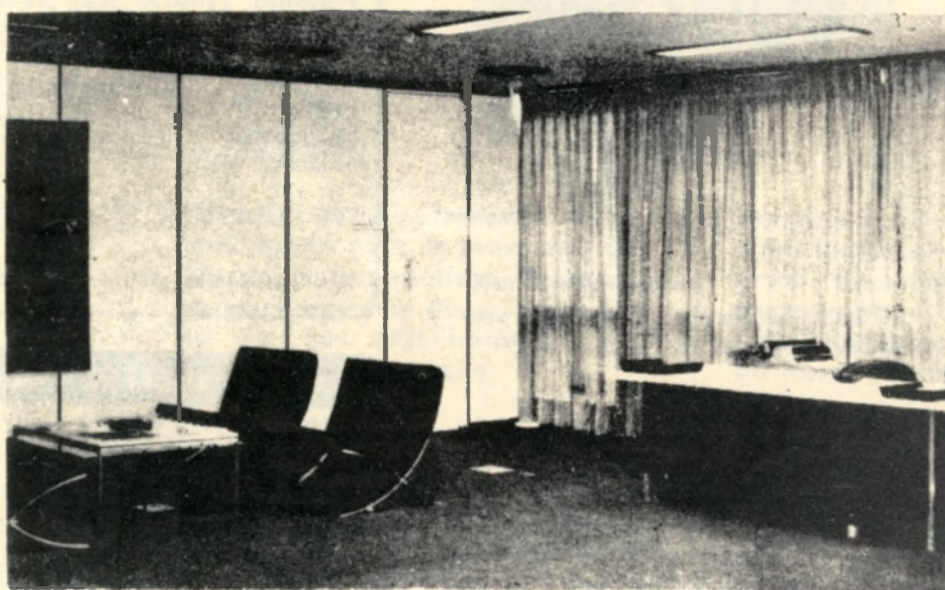
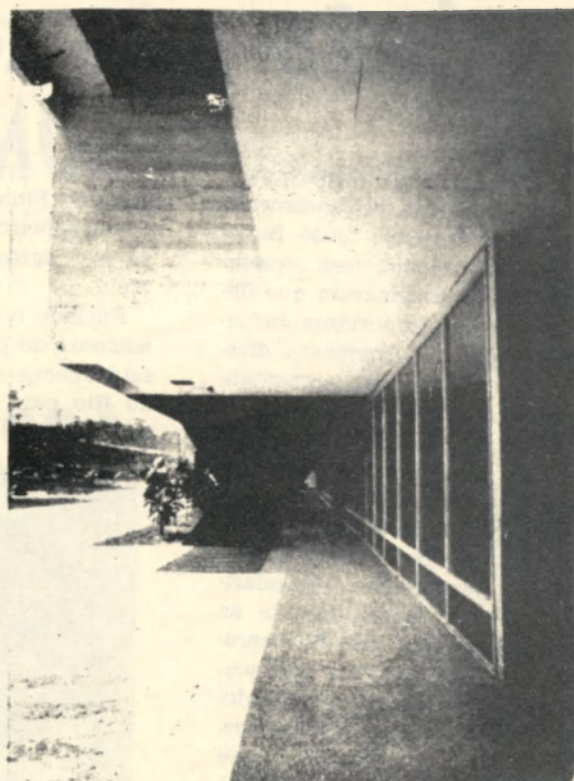
**CASA  
PRÓPRIA?**

**PAIVA IRMÃO E CIA.**

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



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.



# METALPLAC

METALÚRGICA DO NORDESTE LTDA.

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



# Pequenos salineiros do RN acreditam na cooperativa

Para os pequenos e médios salineiros, cooperativismo é a solução para a crise em que se debatem no Rio Grande do Norte. Mesmo que o presidente da Associação Brasileira dos Extratores e Refinadores do Sal, Sr. Tarquinio Barbosa, tenha se manifestado contrário à ideia.

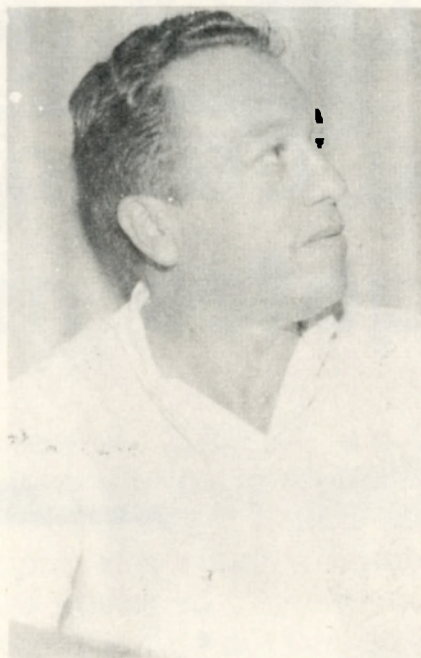
O presidente da ABERSAL, falando na RN-ECONÔMICO (edição de setembro) disse que é necessário aos pequenos salineiros sair do artesanato para a empresa. E isto, na sua opinião, só será possível com a criação da Sal Sociedade Anônima, uma empresa de economia resultante da agregação de todos os produtores em crise. Mas pequenos e médios salineiros insistem em pensar diferente. A cooperativa ainda é a melhor solução, apesar da experiência negativa que tiveram com a primeira a ser organizada — a Cooperativa dos Pequenos Produtores, de Grossos — e que agora tenta o restabelecimento. Em Macau foi fundada a COMPSAL — Cooperativa de Médios e Pequenos Produtores de Sal do Rio Grande do Norte — que já fez, inclusive, reivindicações ao Governo Federal. O DCOR e a SUDENE estão integrados nesse movimento, contudo está faltando o melhor: capital.

## PIONEIRISMO DE GROSSOS

Foi a clandestinidade no comércio do sal que levou pequenos produtores de Grossos, Córrego e Boi Mórto a se reunirem numa cooperativa visando legalizar pelo menos a parcela de sal do Rio Grande do Norte produzida naquela região.

Em 1968, essa iniciativa tornou-se pioneira em todo o Brasil no setor do sal. E logo a CPP teve o seu reconhecimento pelo então INDA, DCOR, inscrições do Ministério da Fazenda, sob n. 08.052961/01, e no Cadastro Estadual, sob n. 11/0284, além do pedido de inscrição na Comissão Executiva do Sal.

Na reunião setorial do sal, realizada em julho do ano passado, através do seu representante, odontólogo Jório Marques de Souza, a Cooperativa conseguiu acrescentar às conclusões um documento a ser apresentado na Convenção Nacional da Indústria e en-



Jório Marques:  
"Deixei de produzir por conta da desvalorização."

globado no documento básico do empresariado a ser levado ao Governo Federal. A reivindicação da CPP é de que lhe seja concedida uma área, em Porto Franco, Grossos, para estocagem e embarque de sua produção, por via marítima, inclusive através da TERMISA.

## DEPOIS, A QUEDA

A Cooperativa de Grossos pretendia combater os atravessadores financiando a produção e responsabilizando-se pela sua venda. Porém, não conseguiu.

Na região existem cerca de 350 pequenos produtores, filiados à Cooperativa, 200. Durante três anos, nenhum incentivo à entidade, fora o seu reconhecimento. Um assistente solicitado ao DCOR e à SUDENE não foi enviado, por motivos que os dirigentes desconhecem. Por falta de recursos, os atravessadores — donos de armazéns em Moçoró — continuaram financiando pequenos produtores, às portas da falência, garantindo a compra de "sal na água", por qualquer preço.

Mediante uma nota fiscal da Cooperativa os armazenistas de Moçoró

adquiriam 6 toneladas do produto ao pequeno salineiro. Mas, na realidade levavam em seus caminhões quantidades que variavam entre 8 e 10 toneladas, por falta de uma estrutura de controle, tanto da parte da Cooperativa quanto da parte do produtor. Foi essa situação que acarretou a paralisação da CPP, este ano, depois de funcionar três anos precariamente.

## ESTADO CRÍTICO

Atualmente DCOR e SUDENE estão interessados em levantar a Cooperativa de Grossos. Para isso já iniciaram um estudo acerca das possibilidades para o funcionamento ideal do órgão.

Mas, enquanto não chega uma solução, a crise dos pequenos salineiros se caracteriza por um retrocesso no tempo. Em 1965, todos eles possuíam motores para puxar água. Hoje, em virtude do empobrecimento, voltaram-se para o velho sistema de moinhos a vento para realizarem esse serviço.

O odontólogo Jório Marques, que herdou de seu avô Raimundo Firmino de Souza a atividade salineira, abandonou o ramo, afirmando:

"Deixei de produzir por conta da desvalorização do produto e consequente queda do mercado. Como odontólogo ganho mais que produzindo sal nas bases atuais".

Na região de Grossos enquanto o grande produtor vende uma tonelada de sal por Cr\$ 50,00, o pequeno produtor vende, por esse preço, uma carada com 6 a 10 toneladas.

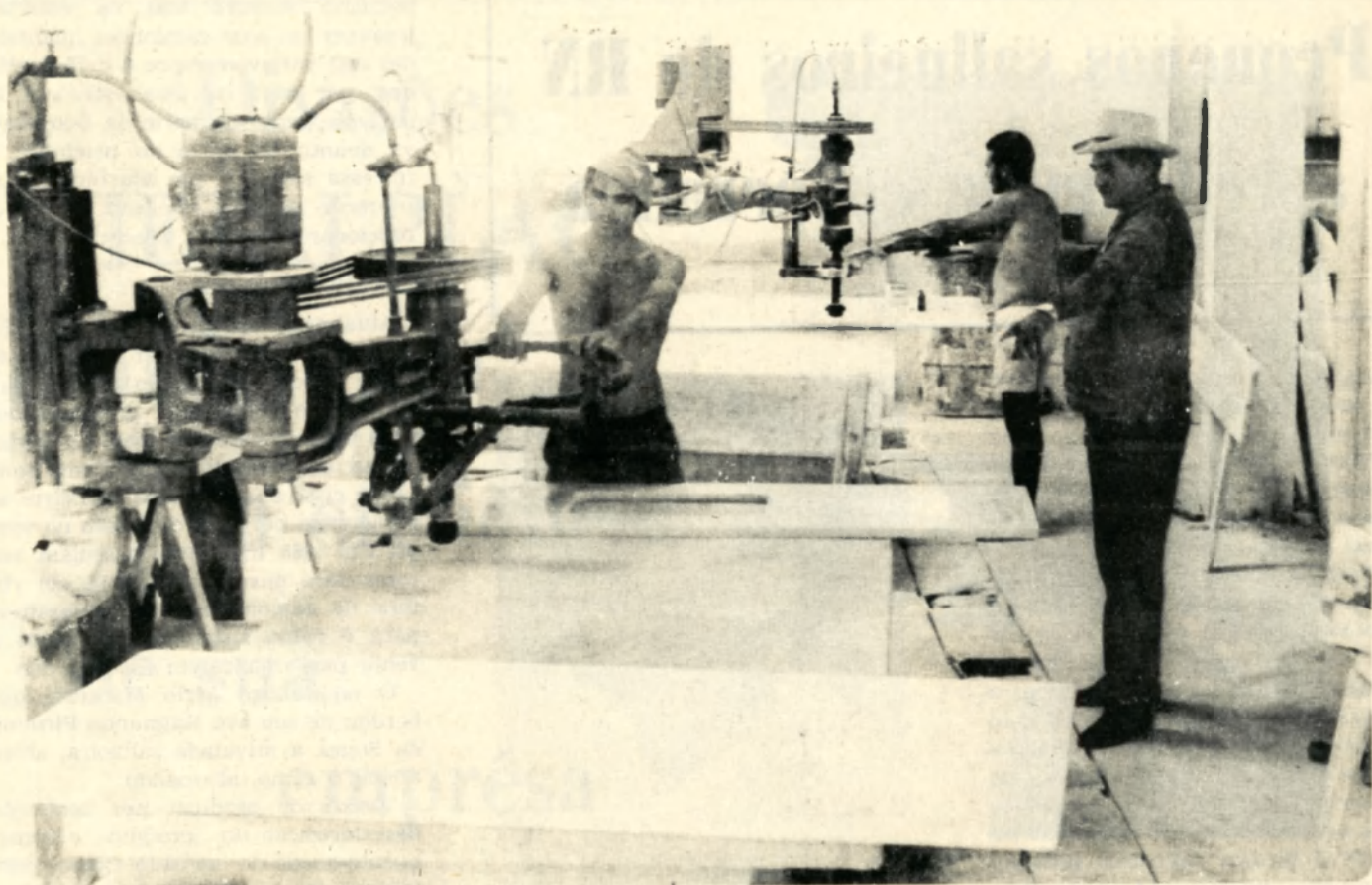
## PERSPECTIVAS

Apesar da falta de capital e da pressão constante exercida pelos grandes produtores, os pequenos e médios salineiros vêem no futuro perspectivas de melhoria.

O presidente da Cooperativa de Médios e Pequenos Salineiros, de Macau, sr. José Mesquita Fontes, esteve recentemente em Brasília apresentando as reivindicações dos associados. E, embora nada tenha transpirado oficialmente para a imprensa, sabe-se que o item principal dessas reivindicações é financiamento para que os pequenos e médios salineiros possam retirar as suas salinas da estagnação.

Na região de Grossos, onde a sua situação é mais calamitosa, há também esperanças, com a atenção que a SUDENE e o DCOR estão dando agora à Cooperativa paralizada. Isso tem chamado à região antigos salinheiros que haviam abandonado tudo em virtude dos prejuízos. Até mesmo o odontólogo Jório Marques, que descobriu que era mais vantagem "tratar dos dentes do povo" do que explorar o sal no Rio Grande do Norte, está animado e afirma que se a Cooperativa de Grossos for restabelecida voltará a manter a tradição da família desde os tempos de seu avô.





O Rolauto iniciou o beneficiamento de mármore em 1962 na cidade de Pendências-RN, transferindo suas instalações para esta capital em agosto de 1963.

A capacidade de suas máquinas é de 1.200 m<sup>2</sup> mensal, enquanto o consumo do mercado local é de 500 m<sup>2</sup>.

A Rolauto está instalada para atender qualquer trabalho em mármore como sejam:

REVESTIMENTO DE PAREDES E PISOS DE EDIFÍCIOS, TUMULOS E PEÇAS PARA MÓVEIS EM GERAL

sua Diretoria:

DIRETOR PRESIDENTE:

JOSÉ NILSON DE SA

DIRETOR SUPERINTENDENTE:

RENATO GOMES SOARES

DIRETOR GERENTE:

WALDOMIRO CARVALHO

DANTAS

DIRETOR TÉCNICO:

JOAO FERNANDES FREIRE

**ROLAUTO**

**IMPORTADORA, EXPORTADORA LTDA.**

Fábrica — Rua Guimassú, n. 07 — Quintas.

**A PIONEIRA EM MÁRMORES NO RIO GRANDE DO NORTE**

Escritório — Pça. Dom Vital, 520 Fone: 18 10 Enderêço Telegráfico — ROLAUTO

NATAL — RIO G. DO NORTE



# Em matéria de incentivos fiscais a JOSSAN não bateu prego em estôpa...

Com os incentivos do SUDENE e o apoio do BNB e BDRN nossa nova fábrica já é uma realidade em pedra, cal e lucros também. Lucros para todos aqueles que optaram por nós e lucros também para os que acreditaram na iniciativa pioneira que representamos. A JOSSAN é um atestado público da nossa capacidade empresarial, da mesma forma que o RN é uma prova do desejo do nosso Estado de encontrar dias melhores que por certo virão com o desenvolvimento.



# INDUSTRIAS JOSSAN S/A



# Aquí estão cinco das 42 razões para você escolher a **EMPRESA BARROS**




Disponemos da maior frota de ônibus do Rio Grande do Norte. São 42, em vários modelos, atendendo as populações de Natal e de várias cidades do Estado. A Empresa Barros, com capital autorizado de Cr\$ 140.000,00, oferece 106 empregos diretos, com pessoal treinado para servir bem. Também em transporte rodoviário, o RN está encontrando os seus verdadeiros caminhos de progresso E, nesta frente, contribuimos decisivamente.

## EMPRESA BARROS Ltda

— crescendo para acompanhar o progresso do RN





O  
“ouro branco”  
vai pesar  
na luta pelo  
desenvolvi-  
mento

O "ouro branco" cantado na música regional passou algum tempo num quase esquecimento. Foram poucos os que cuidaram de melhorar sua qualidade, aumentar sua produtividade e motivar os seus produtores para o uso de nova tecnologia. Este não é apenas um trabalho de industriais ou de comerciantes. É um ato de amor. Uma devoção à terra. Isso que sempre tem sido uma norma de trabalho, um ponto de honra, uma forma de ação de nossa empresa. Um trabalho de quem tem amor a terra e ao seu povo. Povo a quem tratamos pelo nome e conhecemos como irmão. Irmão na mesma luta e no mesmo destino de produzir algodão. Algodão, produto síntese de um Estado que tem de encontrar no seu mais tradicional produto o caminho mais seguro para o seu desenvolvimento.

**NOBREGA & DANTAS**  
**COMERCIO E INDUSTRIA S/A**



# 1972: O ano da reforma educacional

Na área da educação, o ano de 1972 terá o signo da reforma.

O ensino superior consolidará a sua Reforma Universitária, por estes dias em avaliação pelo Conselho de Reitores, em Juiz de Fora. E o ensino de primeiro e segundo grau será totalmente reestruturado, deixando a fase meramente humanista para ingressar numa outra onde a maior preocupação das escolas será a preparação dos jovens para a vida prática dando-lhes condições para o trabalho, independente do ingresso na universidade.

Em Natal, as Secretarias de Educação do Estado e do Município estão ultimando os preparativos para a implantação do novo sistema, que apesar de gradativa deve ser contínua e bem planejada.

Noutra parte desta edição, o professor Dalton Melo de Andrade, secretário de Educação do Estado, escreve sobre a Reforma em seus mínimos detalhes e a maneira pela qual a SEC vem estruturando a sua implantação. Nesta reportagem, outro professor — João Faustino Ferreira Neto —, secretário municipal de Educação, conta como ela vai ser implantada no município de Natal e o que já foi feito nesse sentido.

## A REFORMA

Em síntese, a próxima geração escolar encontrará essas substanciais modificações no ensino:

— Oito anos de ensino obrigatório e gratuito, a partir dos sete anos, com 180 dias de aulas.

— Três anos de ensino de segundo grau (em vez do clássico, científico, normal e os cursos técnicos comercial, agrícola e industrial).

— Haverá, nos dois graus, um currículo comum, obrigatório em todo o país, determinado pelo Conselho Federal de Educação, e um currículo diversificado para cada região, de acordo com as necessidades e possibilidades de cada uma.

— Outra parte do currículo será dedicada à formação especial, que no primeiro grau consistirá de sondagens de aptidões e iniciação para o trabalho e, no segundo grau, aprofundamento de certos campos de estudo, como preparação para a universidade, ou habilitação profissional.

Essas modificações essenciais acarretarão outras complementares como a fusão de pequenas escolas para a formação de unidades mais amplas, entrosamento entre escolas diferentes, aproveitamento da capacidade ociosa de umas para suprir deficiências de outras; criação de centros interescolares; eliminação de prova como único meio de aprendizagem; e aproveitamento das férias para recuperar alunos e ministrar cursos intensivos.



João Faustino:  
dentro de cinco anos a Reforma do Ensino estará implantada em Natal.

## O PLANO DA SMEC

Para implantar a Reforma em seus estabelecimentos, a Secretaria Municipal de Educação elaborou um plano, fixando as diretrizes a serem obedecidas.

Inicialmente, prevê o plano a recuperação de toda a área física destinada às salas de aula, com a recuperação e o reequipamento dos prédios escolares. Para executar essa medida e as que virão depois, foi criado o Fundo Municipal de Educação, cujo objetivo é angariar recursos financeiros para fins educacionais.

A Reforma não pode ser implantada sem uma colaboração de um bom quadro de professores. Compreendendo essa necessidade, a SMEC está reestruturando os quadros do magistério municipal e iniciou a ministração de cursos de formação de professores em 600 horas, das quais 200 já foram ministradas.

A longo prazo deverão ser construídos três centros interescolares, que oferecerão aos alunos matriculados nos estabelecimentos da Prefeitura a iniciação profissional exigida pelo novo ensino. Com a criação desses centros e a saída da geração que, atualmente, ocupa os bancos das escolas de primeiro e segundo grau, haverá a eliminação gradativa do chamado ensino secundário (cursos ginásial, científico e clássico).

E eliminado o ensino médio, a Prefeitura ficará responsável, na área do município, pelo ensino de primeiro grau (com oito anos de duração), enquanto o Estado cuidará do ensino de segundo grau (com três anos de duração).

## O PRESENTE E O FUTURO

Atualmente a Secretaria Municipal de Educação já obteve duas conquistas fundamentais para a implantação da Reforma a que se propõe. A primeira, a aprovação da lei municipal que criou o Fundo Municipal de Educação. E a segunda, o encaminhamento — agora em vias de aprovação — do projeto que prevê a reestruturação dos quadros docentes da Prefeitura, à luz da lei 5692.

O Grupo Escolar "Henrique Castriçano", situado à rua São João, nas Rocas, foi a unidade escolhida para a experiência da implantação, em 1972. Suas instalações, como seus professores estão sendo adaptados à nova escola e serão eles que vão dizer o que existe de positivo e de negativo no plano da SMEC. Os demais estabelecimentos só em 1973 é que sofrerão as modificações impostas pelo Ministério.

## PARTICIPAÇÃO

Segundo o secretário João Faustino Neto, dentro de cinco anos a Reforma do Ensino estará implantada em Natal, isto é, ao término da administração do prefeito Ubiratan Galvão, embora só em 73 comecem a ser construídas novas salas de aula (no próximo ano a Prefeitura se limitará, no setor de construções, a construir a nova sede do Ginásio "João XXIII").

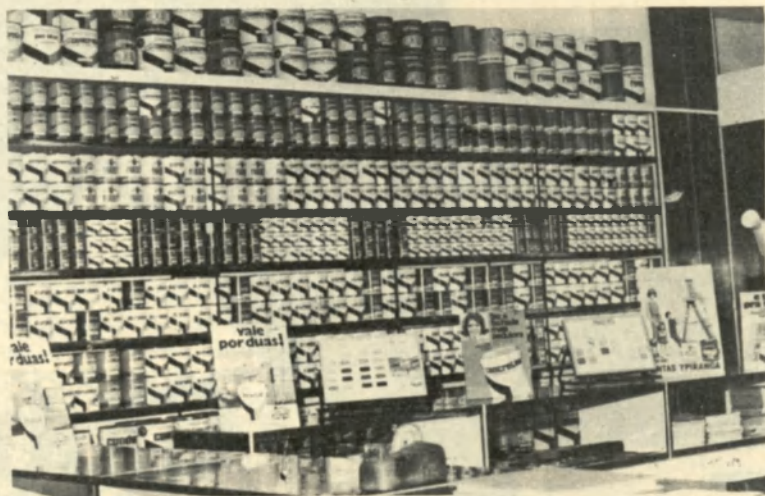
O Fundo Municipal de Educação apresenta melhores perspectivas para a Secretaria executar o seu plano, pois, presentemente, o próprio titular não faz segredo em afirmar que "as condições são péssimas, mas o mérito da Prefeitura está exatamente na maneira de conseguir meios".

Há um perfeito entrosamento entre a Secretaria Municipal de Educação do Estado. Periódicamente são feitas reuniões com elementos de ambas as partes tendo sido as atribuições de cada uma de finalizadas de maneira que não haja duplicação de esforços em vão.

Sobre a participação dos órgãos que, hoje, ministrem ensino profissional, como o SESC, o SENAC e outros, o professor João Faustino disse que eles "terão oportunidade de colaborar com a SMEC, mas também com a SEC e os colégios particulares", tornando a implantação da Reforma em Natal uma ação conjunta de todos os setores ligados à educação.



## NÃO É DE AGORA QUE ENTENDEMOS DE TINTAS



Realmente, embora há muito tempo trabalhando com materiais elétricos, sempre entendemos muito de tintas. Principalmente das Tintas Ypiranga. Ou seja: das melhores tintas.

Porque sempre preferimos trabalhar com o que existe de melhor para oferecer um bom serviço aos clientes.

## CASA LUX S/A

Matriz: Rua Dr. Barata, 196/200 — Fone: 11.20

Filial: Av. Rio Branco, 643 — Fone: 11:86

## Nossa Saudação...

Há dois anos surgia nesta Cidade uma publicação que veio preencher uma lacuna na divulgação dos problemas econômicos do Rio Grande do Norte, tratados dentro de uma criteriosa linha de seriedade. Acompanhamos este trabalho. Algumas vezes, tivemos a oportunidade de nos pronunciarmos oficialmente a respeito. Agora, na comemoração do seu segundo aniversário, os representantes do povo de Natal se irmanam no mesmo pensamento de solidariedade e incentivo ao RN-ECONÔMICO para que continue a sua meritória jornada..

ANTÔNIO FELIX DA SILVA

Presidente

## CAMARA MUNICIPAL DE NATAL



# O RN entrou firme no CLUB UM. A CAMISARIA UNIÃO ajudou muito

Você já notou a quantidade de executivo que deixou de lado os convencionais ternos cinza e às pálidas camisas brancas? Você notou como cores alegres, corte atualizado, características do CLUB UM, passaram a ser uma constante em nosso executivo? É uma prova que o RN está por dentro da moda masculina. Uma prova da liderança da CAMISARIA UNIÃO no comércio de moda masculina do Rio Grande do Norte.

Sabe por que?

CAMISARIA UNIÃO é líder absoluta nas vendas das roupas CLUB UM para o Rio Grande do Norte.

**CAMISARIA** *união*

**PONTO DE ENCONTRO COM A ELEGÂNCIA**  
Rua Gal. Osório, 171- C. Alta



## O futuro do Brasil já começou...



*O Brasil do ano 2000 já é agora. Os dirigentes do Brasil no ano 2000 são as crianças de agora. O ano 2000 tem de ser preparado de agora. Esta é a nossa responsabilidade, a nossa missão de hoje, a formação do Brasil ano 2000.*

**JARDIM DE INFANCIA**  
**PEQUENO DOUTOR**

Avenida Campos Sales, n. 682



# Fertilizantes triplicam a produtividade da mandioca

João Batista Gurgel  
ANCAR-RN

## 1 — INTRODUÇÃO

Entre as lavouras que se cultiva no Estado, a mandioca destaca-se pela sua rentabilidade. Ao analisar-se o período 56/66, ela ocupou uma área média de 4,8% do total explorado pelas lavouras, com um valor de 7,7% do total da produção deste sub-setor. Reflexo desta rentabilidade e a expansão verificada no seu cultivo, que no período anteriormente citado evoluiu a uma taxa média de 7,92% ao ano, enquanto que algodão, milho e feijão evoluíram a 3,83%, 4,74% e 6,44%, respectivamente. Entretanto, quando comparados a evolução da área e da produção, verifica-se que o rendimento por unidade da área é ligeiramente ascendente quase que estável, continuando o Rio Grande do Norte, com a incômoda posição de estado detentor no país de menor produtividade.

O rendimento de 5 700 kg/ha no Estado, nada representa quando comparado com os demais: Paraíba, 10.000 kg/ha; Bahia, 15.000 kg/ha e São Paulo 20.000 kg/ha. A média do Brasil, 15.000 kg/ha, é quase três vezes superior ao Rio Grande do Norte. Atualmente, a área cultivada com esta Euphorbeacea, esta em torno de 90.000 ha.

## CALCÁREO NPK



A mandioca adubada com o Calcáreo NPK tem maior rendimento industrial.

## 2 — SITUAÇÃO TECNOLÓGICA ATUAL

O Sistema de exploração, o cultivo direto nos pequenos estabelecimentos ou a parceira nas médias e grandes propriedades, limita o emprego das principais práticas agronômicas, principalmente ao uso de corretivos e fertilizantes sendo pois os grandes responsáveis pela baixa produtividade. Considerando que a mandioca é normalmente cultivada nos solos de taboleiros, caracterizados pela pobreza e pequena capacidade de fornecimento de nutrientes, a adubação merece especial atenção. Além disso, sabe-se que fertilizantes e fertilidade são os principais responsáveis pela melhoria da produtividade na agricultura.

As terras destinadas ao seu cultivo no Estado, apresentam condições físicas ideais, principalmente no que se refere a profundidade e porosidade. Entretanto, a fertilidade natural destes solos, deixa muito o desejar. A falsa concepção vigente de que a mandioca tem preferência por terras fracas e cansadas, com baixo teor de nutrientes, já tem adepto no meio rural, pois esta cultura para obter uma boa safra exige solos férteis, sendo que a produtividade é seriamente comprometida nos terrenos pobres.

## 3 — TRABALHO REALIZADO

Considerando-se a importância da fertilização e correção do solo na melhoria da produtividade, toda prioridade foi dada pela ANCAR-RN, à implantação da Unidade de Observação (U. O.), com estas técnicas. Para isso, em articulação com o Ministério da Agricultura, através do Planical foram instaladas em 1969 e 1970, 15 U. O., com as seguintes características: Local: Municípios das Micro Regiões Homogêneas, 6 e 10: Santo Antônio, Nova Cruz, Macaíba e Ceará Mirim. Área de Cada Unidade: 1 ha., dividido em 4 (quatro) tratamentos de 0,25 ha. Níveis de Corretivos e Fertilizantes: Em todos os ensaios procedeu-se a análise de solo, nos laboratórios do IPEANE (Instituto de Pesquisa e Experimentação Agropecuária do Nordeste), em Recife-PE. Como corretivo utilizou-se o calcáreo dolomítico, nos níveis de 1,00; 1,50; ou 2,00 ton/ha. Os fertilizantes foram utilizados conforme o quadro I.



O adubo testemunha, apesar de não apresentar grande rendimento, é mais barato.

## 4 — RESULTADOS

De uma maneira geral, apesar de pequenas restrições referentes ao ataque de formiga, broca da haste, ácaros e limpas não realizadas oportunamente, os ensaios foram bem conduzidos e as observações realizadas com relação ao stand e ao desenvolvimento das plantas, constatou que em todos os ensaios, os 4 tratamentos apresentaram-se praticamente sem falhas.

A produção foi estudada em kg. de raiz por hectare. Estes resultados figuram no Quadro II, onde pode-se observar a média de produtividade por tratamento em cada um dos 4 municípios onde a ANCAR-RN e o Ministério da Agricultura instalaram as Unidades.

Em todos os ensaios a testemunha, apesar de apresentar baixa produção foi pouco acima da média do Estado. Somente o uso do Calcáreo dolomítico provocou um aumento de 41%. Os dois tratamentos que receberam a adubação química pelos excelentes resultados observados, mostram a pobreza de nutrientes dos solos onde se cultiva a mandioca em nosso Estado.

Além dos resultados obtidos na melhoria da produtividade é notório o aumento observado no rendimento Industrial. Análise feita em Ceará-Mirim, apresentou um rendimento de farinha de 24,71% e 27,2%, para os demais tratamentos que são calcáreo, NPK e NPK + calcáreo, respectivamente.

NOME DO ADUBO	KG/HA		APLICAÇÃO
	NUTRIENTE	ADUBO	
Sulfato de Amônia 20% de N	20	100	Metodo no plantio Metodo 60 dias apos o plantio
Superfosfato simples 20% de P <sub>2</sub> O <sub>5</sub>	40	200	1,0% no plantio
Cloreto de Potássio 60% de K <sub>2</sub> O	10 ou 40	17 ou 67	1,0% no plantio



QUADRO II								
	TESTEMUNHA		CALCAREO		N P K		CALCAREO + NPK	
	Produt. (kg/ha)	N.º Índice	Produt. (kg/ha)	N.º Índice	Produt. (kg, ha)	N.º Índice	Produt. (kg/ha)	N.º Índice
Nova Cruz	5 600	100	9 628	171	11 750	209	13 415	240
Santo Antônio	5 312	100	6 250	117	7 500	141	18 125	341
Macaíba	5 687	100	11 250	116	12 187	126	14 062	145
Média	6 974	100	9 854	141	11 859	170	18 742	269

### 5 — CONCLUSÕES

Experimentos de adubação realizados pela SUDENE na Paraíba e pela Secre-

taria de Agricultura no Rio Grande do Norte, têm mostrado a grande contribuição do Nitrogênio e Fósforo no aumento da produtividade.

Ensaio conduzido pela ANCAR-RN e MA, confirmaram estes dados em cultura geral. Pelo quadro III, observa-se a análise econômica destes ensaios.

QUADRO III					
TRATAMENTO	Total das despesas por ha.	Produtividade kg/ha	Valor da produção por ha	Renda líquida por hectare	Custo de 1 kg de raiz
Testemunha	380,00	6 974	836,88	456,88	0,054
Calcáreo	460,00	9 854	1 182,48	722,48	0,047
N P K	500,00	11 859	1 423,08	923,08	0,042
Calcáreo + NPK	580,00	18 742	2 249,04	1 669,04	0,031

O grande aumento observado na renda líquida, a redução no custo de produção de mandioca, ao lado da melhoria do rendimento Industrial, mostram a economicidade da adubação química, com um alto retorno do capital empregado

na aquisição dos corretivos e fertilizantes, garantindo com grande segurança o seu emprégo por parte dos agricultores.

Comprovada a viabilidade econômica necessária se faz um esforço não só do Serviço de Extensão Rural do Rio Gran-

de do Norte, como de todos os órgãos responsáveis pelo desenvolvimento da Agropecuária, no sentido de difundirem o uso desta tecnologia e, consequentemente, contribuindo para o aumento da produção e produtividade da mandioca.

# Prudêncio lembra o que?

Se você é esportista pode lembrar ABC, mas para os automobilistas PRUDÊNCIO quer dizer BATERIAS. O Posto Prudêncio orgulha-se muito em ser confundido com as baterias que vende, pois tem primado em vender artigos de alta qualidade. Existem outras mais baratas, porém SATURNO — HELIAR são as melhores.



## POSTO PRUDÊNCIO

o máximo em baterias



**A lagosta é nossa .**

**A SUAPE está lutando  
para que continue sendo.**

A lagosta sempre foi do Rio Grande do Norte. No nosso litoral concentram-se as maiores e mais piscosas áreas de pesca dêsse crustáceo, mas, os potiguares nunca se capacitaram para explorar esta riqueza e a solução era lamentar. Lamentar e perder tempo. Aí, surgiu a SUAPE. Brevemente a SUAPE estará pescando, industrializando e exportando a nossa lagosta, com uma única diferença, será uma exportação do Rio Grande do Norte. E a SUAPE é uma empresa tão potiguar como RN-ECONÔMICO, que completa agora dois anos de circulação, levantando os principais problemas de estado, inclusive o da lagosta, é claro. Neste anúncio, os nossos parabéns aos que fazem esta revista e a nossa presença. Uma presença de luta pelo desenvolvimento.



**SUAPE**  
**Sul Americana de Pesca S/A**  
Rua Chile, 164 - NATAL



## Anunciam nesta edição:

A Elegante Boutique  
A. Suassuna  
Agência Aerotur  
Algodoeira São Miguel S/A  
Almeida, Aires & Cia.  
Associação de Poupança e Empréstimos Riograndense do Norte  
Associação dos Profissionais Liberais Universitários do Brasil  
Associação dos Servidores Cíveis do Brasil  
Auto Serviço Rocha  
Bezerra & Fluzza S/A Indústria e Comércio  
Banco Campina Grande de Investimento S/A  
Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte  
Banco de Mossoró S/A  
Banco do Rio Grande do Norte S/A  
Bolsa de Valores do Rio Grande do Norte  
Borges & Cia. Limitada.  
Caixa Econômica Federal  
Câmara Municipal de Natal  
Camisaria União Ltda.  
Casa Lux S/A  
Casas Cardoso — Tecidos  
Centro de Estudos Planificados do Nordeste  
Cesar S/A Comércio e Representações  
Churrascaria Dom Pedrito  
Cine Som Publicidade Ltda.  
Comercial José Lucena & Filhos Ltda.  
Companhia de Águas e Esgotos de Rio Grande do Norte  
Companhia de Águas e Solos  
Companhia Hidro-Elétrica do São Francisco  
Companhia Industrial Rio-Grandense do Norte  
Companhia Investimentos e Construções Ltda.  
Companhia Melhoramentos de Mossoró S/A  
Companhia Paraíba de Cimento Portland  
Companhia Piratininga de Seguros Gerais  
Companhia de Serviços Elétricos do Rio Grande do Norte  
Companhia T. Janer  
Companhia Têxtil do Natal  
Confecções Dinan Ltda.  
Confecções Reis Magos S/A  
Confecções Sucar S/A  
Conselho Regional de Contabilidade  
Corenata S/A Comércio e Representações  
Construtora Seridó S/A  
Costa Neto & Cia. — Representações  
Cyro Cavalcanti  
Empresa Barros  
Empresa de Construção Civil Ltda.  
Empresa Industrial Gêso Mossoró S/A  
Empresa Industrial Técnica S/A  
Empresa Northeriograndense de Pesca e Operações Submarinas  
Escritório de Contabilidade e Auditoria Ltda.  
Escritório de Contabilidade N. S. da Conceição  
Evilásio Dias Cavalcanti  
F. Souto Indústria Comércio e Navegação S/A  
Fazendas Poço Verde S/A  
Federal de Seguros S/A  
Frigonorte  
Frigorífico de Natal  
Fundação dos Esportes de Natal  
Gráfica Off Set Ltda.  
Henry Wilson Miranda Coutinho  
Importadora Comercial de Madeiras Ltda.  
Implanta  
Indústria e Comércio José Carlos S/A  
Indústrias Jossan S/A  
Indústria de Pescados Potengi S/A  
Indústria Sitex S/A  
Itapetinga Agro Industrial S/A  
J. F. Oliveira & Filhos  
J. Irlinaldo & Cia.  
J. P. de Araujo  
J. Veríssimo Comércio S/A  
Jardim de Infância Pequeno Doutor  
Jessé Freire Agro Comercial S/A  
João Wanderley Indústria e Comércio Ltda.  
Jobel Amorim das Virgens  
José Antônio da Silva  
José Vasconcelos Rocha  
Jotapinto Veículos Ltda.  
Junta Comercial do Rio Grande do Norte  
Lawar S/A — Industrial, Comercial e Avícola  
Lojas LM  
Luiz Veiga & Cia.  
M. D. Melo — O Madeireiro do Norte  
Marcosa S/A — Máquinas Representações Comércio e Indústria  
Marpas S/A  
Metalplac — Metalúrgica do Nordeste Ltda.  
Mineração Jerônimo Rosado S/A  
Mineração Norte Riograndense Ltda.  
Mineração Tomaz Salustino S/A  
Moinho de Ouro Indústria e Comércio Ltda.  
Monte Líbano — Hotéis e Turismo S/A  
Mossoró Agro-Industrial S/A  
Nóbrega & Dantas S/A Indústria e Comércio  
Nora-Lage S/A  
Normaq  
Odontoclínica Natal  
Oeste Veículos Ltda  
Ótica Brasil  
Padaria Santa Cecília  
Paiva Irmão Ltda.  
Pastelaria Natal  
Pedro Simões Neto  
Plásticos do Nordeste S/A  
Prefeitura Municipal de Mossoró  
Promove — Promoção e Vendas  
Prudêncio — Distribuidora de Baterias Ltda.  
Revendedora Costa, Máquinas e Peças Ltda.  
Rolauto Importadora Exportadora Ltda.  
Salha S/A — Indústria e Comércio de Óleos  
Santa Fé — Fazendas Reunidas S/A  
Servcred — Corretora de Títulos e Valores Mobiliários Ltda.  
Serviço de Revisão de Saúde  
Siderúrgica do Nordeste S/A  
Sidney C. Dore S/A  
Silvio Mendes & Cia.  
Sociedade Salineira do Nordeste  
Sociedade Distribuidora de Materiais Ltda.  
Socromak  
Sul Americana de Pesca S/A  
Supermercado Mini-Preço Ltda.  
Transportadora Constelação  
Turvel Veículos Ltda.  
Usina Estivas  
Varig  
Viação Jardimense  
Walfer Eletrônica  
Walter Pereira S/A — Livraria e Papelaria  
Wandick Lopes Comercial S/A  
Weston S/A — Produtos Alimentícios  
Xique Xique Rest-Bar



# Opiniões

**CLOVIS GONÇALVES** — Diretor-Presidente da Companhia de Serviços Elétricos do Rio Grande do Norte (COSERN) — “O RN-ECONÔMICO é hoje em nosso Estado o único veículo de comunicação que tem capacidade de atualizar o potiguar em matéria de desenvolvimento, nessa arrancada da qual todos nós participamos. Quando a revista comemora o seu segundo aniversário verificamos o quanto está sendo prestigiada pelas classes empresariais que, de resto, é a mais servida pelos seus artigos e reportagens, pelos seus conceitos e pela sua maneira correta de focar os assuntos mais diversos, todos no entanto relacionados com a economia potiguar. Parabéns aos que fazem essa publicação”.

**PAULO FERREIRA MACHADO** — Diretor Financeiro das Confeccões Cuarapás S. A. — “O RN-ECONÔMICO é, realmente, uma publicação da maior importância para a vida econômico-financeira do nosso Estado e pode mesmo servir de exemplo para muitas congêneres existentes na região: a matéria que nela é inserida, a maneira como os assuntos são abordados, a retidão das informações, tudo isto é muito difícil se encontrar em publicações especializadas. No RN-ECONÔMICO há esse cuidado de bem informar, enfocando sempre dos melhores ângulos os problemas pautados. Estão de parabéns os seus diretores e redatores, principalmente agora, quando a revista comemora o seu segundo aniversário”.

**FABIANO VERAS** — Diretor-presidente da Construtora Obelisco — “Há um fato muito interessante a se observar: só completa anos quem está vivo, e bem vivo. E aí está o RN-ECONÔMICO comemorando os seus dois anos de existência. O que equivale a dizer: trata-se de algo que está em plena forma vivencial, dentro do seu esquema de trabalho, no rumo que se propôs traçar e que tão bem está trilhando. É uma satisfação para nós, potiguares, vermos o quanto a revista está progredindo, melhorando de número para número, contando em seu quadro redacional com profissionais competentes e tendo à sua frente dirigentes que antes de mais nada sabem que estão prestando um serviço, antes de vendendo uma simples mercadoria. Só me resta parabenizar a todos que fazem a revista, agora que se comemora os seus dois anos de publicação ininterrupta”.

**FRANCISCO SERÁFICO DANTAS** — Industrial, diretor-presidente do Grupo NOBRANTAS — “Dois anos depois do seu surgimento, a revista RN-ECONÔMICO é hoje uma necessidade para o nosso Estado, e sem ela todos os meses em nossa mesa de trabalho uma lacuna sem dúvida se abriria. A classe empresarial tem nessa publicação um órgão do qual pode se orgulhar, seja pela sua feição gráfica seja pelas matérias que insere, todas do maior interesse para os que fazem o desenvolvimento do Rio Grande do Norte. É um orgulho para os potiguares a revista RN-ECONÔMICO, que hoje recebe parabéns pelo seu segundo aniversário”.

**LIBERATO CARVALHO** — Chefe do Escritório Regional da SUDENE no Rio Grande do Norte — “A revista é muito interessante. Deveria, mesmo, haver uma publicação assim em todos os Estados da Região pela qual tanto lutamos. Na minha terra, Bahia, não tenho conhecimento de publicação idêntica, o que considero uma lacuna. É com satisfação que vejo que no Rio Grande do Norte os assuntos econômico-financeiros interessam tanto ao ponto de se editar uma revista do gabarito do RN-ECONÔMICO. Parabéns aos que a fazem”.

**SARITA STROMBOWSKY** — Proprietária da Boutique Sarita, mulher de sociedade — “O RN-ECONÔMICO, como órgão informativo, veio preencher as finalidades a que se propõe, nos meios empresariais do nosso Estado. Pela sua leitura tomamos conhecimento mensalmente das atividades e do progresso da indústria e comércio do Rio Grande do Norte, pelos conceitos nela emitidos, dada a capacidade dos seus diretores e redatores”.

**DEMETRIO PEREIRA** — Delegado regional da SUNAB — “Tive oportunidade de ver, até agora, apenas dois números do RN-ECONÔMICO, dado o pouco tempo em que me encontro na cidade. No entanto, já pude fazer uma avaliação: trata-se de uma excelente revista, uma publicação sensata, que somente pensa em ajudar os que fazem os setores econômico-financeiros do Estado. Fiquei muito satisfeito em ver que aqui se publica uma revista tão interessada no desenvolvimento do Estado. E parabenizo os que a fazem, certo de que os estou incentivando a progredir com a tarefa de que tão bem já estão se saindo”.

**Capitão CLEANTO SIQUEIRA** — Relações Públicas do QG da ID/7 — “Para todos aqueles que acompanham o progresso brasileiro, em marcha batida para o futuro, não é difícil constatar que o esforço dos dirigentes, redatores e demais colaboradores da revista RN-ECONÔMICO, representa inestimável apoio ao desenvolvimento do Rio Grande do Norte. A revista surpreende não só pela sua magnífica apresentação gráfica, mas, sobretudo, pela seleção de sua matéria altamente especializada, incontestavelmente de grande interesse às diferentes áreas de atividades correlatas, além de se constituir em subsídio valioso aos estudiosos dos apaixonantes e complexos assuntos econômicos”.

**TEREZA GUIMARAES** — Gerente do Banco Campina Grande de Investimentos S. A. — “Desde muito a revista RN-ECONÔMICO significa um veículo da maior importância para o desenvolvimento do Rio Grande do Norte. Esta é a opinião de todos e, por que não, também a minha. É uma ótima publicação, que atinge plenamente o seu objetivo, qual seja o de movimentar as promoções sócio-econômicas do Estado, ensejando à classe empresarial uma completa visão da realidade potiguar. Na oportunidade do seu segundo aniversário, quero juntar os meus parabéns de quantos estão se congratulando com a direção da revista, pela existência já tão vivida”.

**MANOEL MACEDO BRITO** — Gerente de SERVECED — Corretora de Títulos e Valores Mobiliários Ltda. — “O mundo moderno descobriu a comunicação, que é o seu mais poderoso instrumento no processo de desenvolvimento sócio-econômico-político de desenvolvimento. Entre nós, no Rio Grande do Norte, esse poder de comunicação tem a sua força mais sensível e significativa no RN-ECONÔMICO, revista que marca a sua presença de forma brilhante na seriedade de suas páginas, onde vamos encontrar o pensamento de nossos homens públicos e homens de empresa, sobre nossos problemas, buscando a adequação do Rio Grande do Norte ao processo de crescimento do Brasil.

Os criadores de RN-ECONÔMICO têm um saldo positivo pelo inspirado momento em que criaram e deram vida à revista que faltava em nosso Estado e cujo conceito cresce a cada número, a cada instante, pela seriedade e seleção dos assuntos que oferece à discussão e análise de todos, com segurança de apreciações. Parabéns e sucesso é o mínimo que lhe podemos desejar”.



**RM saúda o**

**RN e pede**

**passagem...**

**Você já está cansado de ouvir que quem não é o maior tem de ser melhor. Esta verdade não é privilégio apenas das companhias de petróleo.**

**Também vale para as confecções. E, em Natal, capital brasileira das Confecções, somos a menor. Você sabe a dificuldade de David para enfrentar Golias. É por isso que temos de lutar muito, de caprichar cada vez mais em busca de um produto cada vez melhor.**

**Mas, fique certos de uma coisa: não estamos conformados com esta posição. Chegou a hora de crescer. E já estamos tratando disso. A SUDENE aprovou nosso projeto de ampliação e realocização.**

**Agora, contamos com você. Nesta edição de 2 aniversário do RN-ECONÔMICO anunciamos que estamos aptos a receber os incentivos dos artigos 34/18. Lembre-se que um dia as grandes empresas de Confecções também foram como a REIS MAGOS. Se você já perdeu estas oportunidades, sua vez chegou agora...**

**CONFECÇÕES**

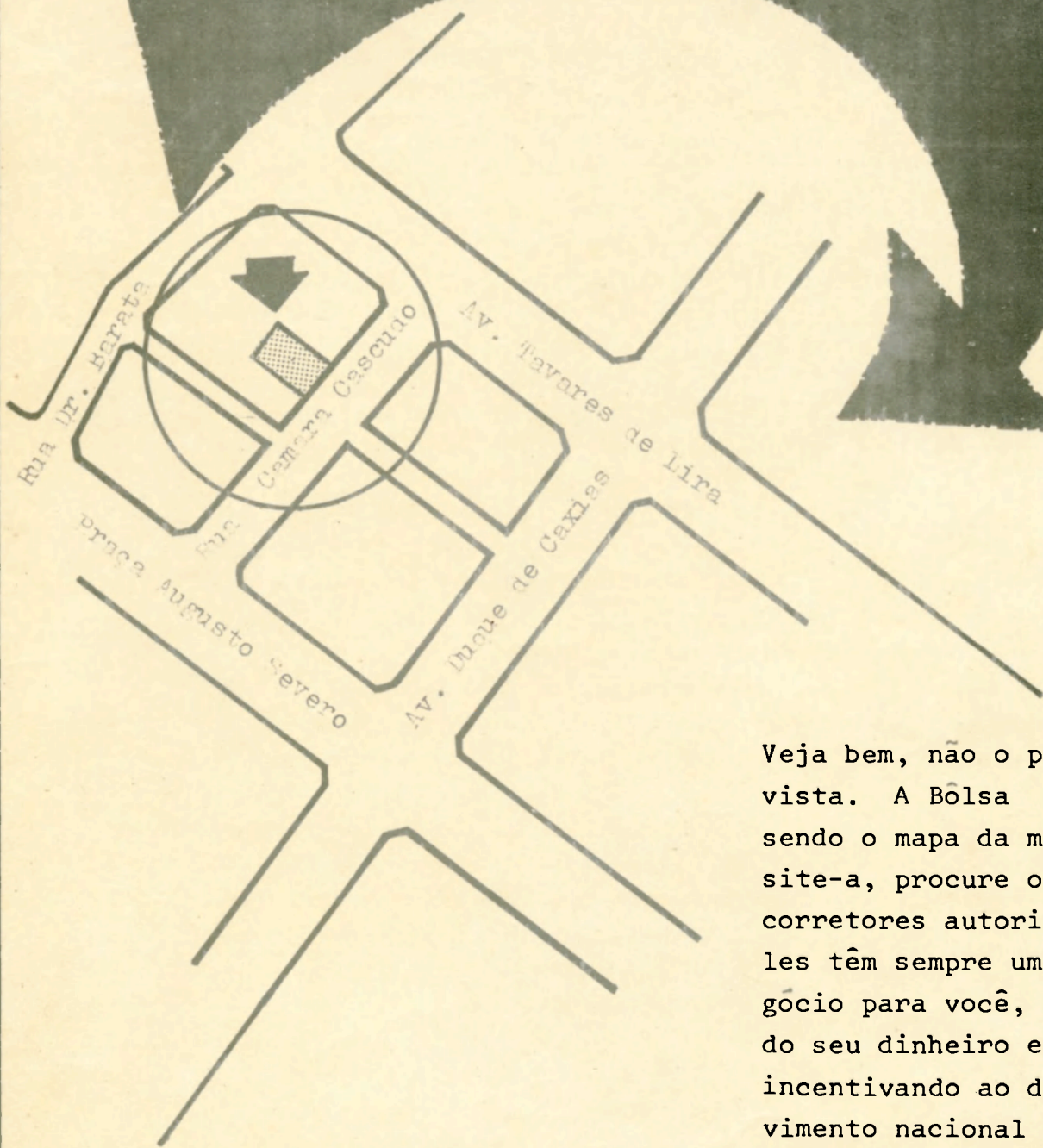
**REIS MAGOS S/A**

praça Augusto Severo, n. 264/66 - 1. 2. e 3. andares

- com apoio da SUDENE e BDRN



# ESTE É O MAPA DA MINA...



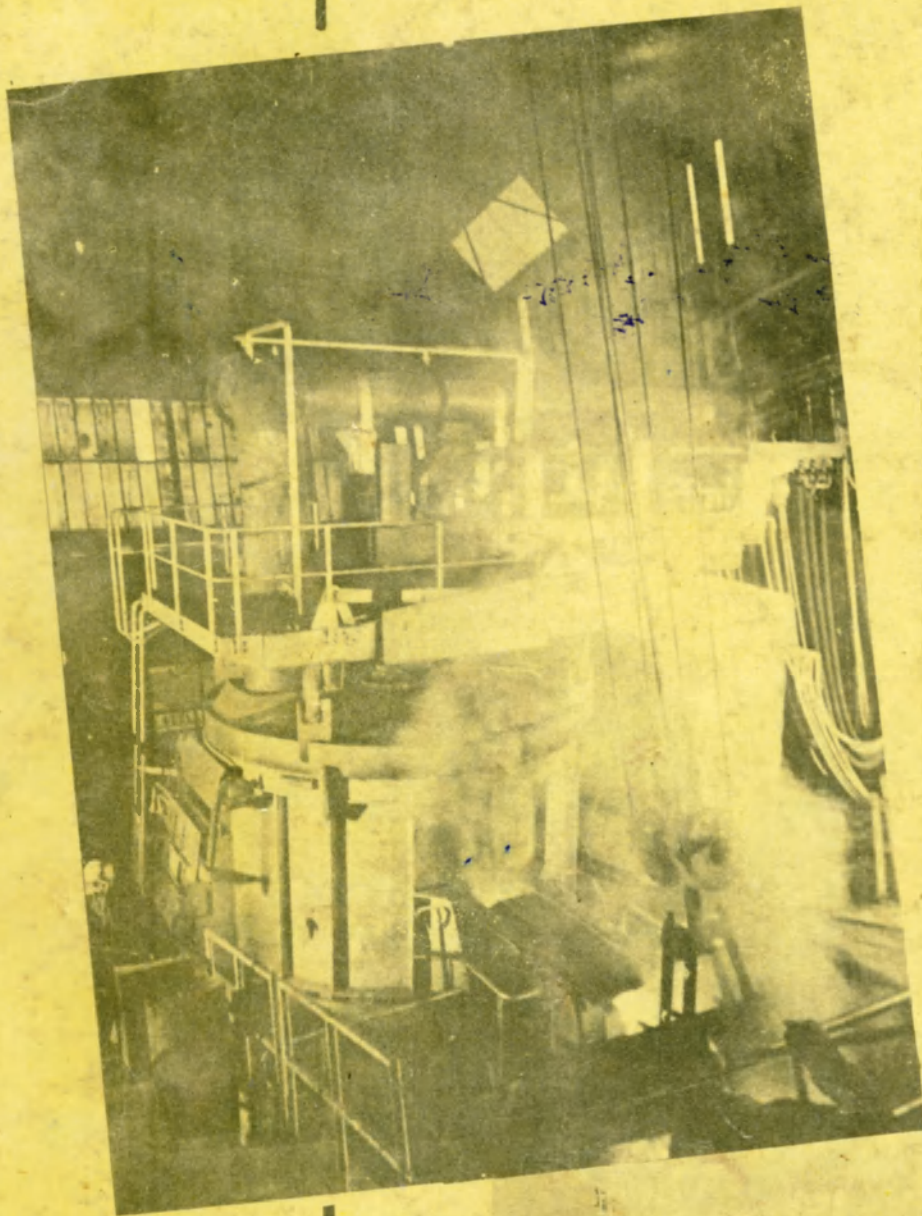
Veja bem, não o perca de vista. A Bolsa continua sendo o mapa da mina. Visite-a, procure os seus corretores autorizados, eles têm sempre um bom negócio para você, colocando seu dinheiro em ação, incentivando ao desenvolvimento nacional e dando muitos lucros para você. Existe mina melhor do que esta ?

**BOLSA DE VALORES  
DO RIO GRANDE DO NORTE**

Rua Câmara Cascudo, n. 184



**O RN também  
| precisa ter uma base de aço  
e a SIDERUSA  
| está trabalhando para isso!**



É bem verdade que eram poucos os que pensavam na possibilidade do RN produzir aço. Esses poucos eram os homens da SIDERUSA que com força de vontade e amor a terra partiram para o arrojado projeto que já é uma realidade à margem da BR-304, no Distrito Industrial de Parnamirim.

Realidade que recebeu apoio da Companhia Siderúrgica MAN-NEWMANN e da ERINKSON DO BRASIL, entre outras empresas para um projeto de 15 milhões de cruzeiros, localizado num terreno de 70 mil m<sup>2</sup>, 6 mil dos quais de área construída, iniciada em abril de 1971 e que já no próximo ano estará com sua primeira etapa construída produzindo perfis redondos e cantoneiras leves, além de dar emprego a 300 potiguares. É com aço que construiremos o desenvolvimento do RN.

**SIDERUSA**

