

**NINGUÉM SEGURA
OS SUPERMERCADOS**

NOME DO ASSINANTE
VENDA PROIBIDA

Rn-econômico

ANO IV — Nº 44 — Junho/73 — Cr\$ 4,00

DELEGACIA DE ESTATÍSTICA NO RIO G. NORTE
— FUNDAÇÃO IBGE

I. B. G. E. DELEST - RN
S. D. D.
BIBLIOTECA
"M. A. TEIXEIRA DE FREITAS"

S.D.D.

álvaro alberto
**um empresário
da pesada**

404



**Confie no futuro do RN!
Junte-se aos que trabalham em
favor do desenvolvimento.
Assine RN-ECONÔMICO e passe
a ver o RN com bons olhos!**

pedidos de assinaturas devem ser encaminhados para: EDITORA RN-ECONÔMICO LTDA.
Rua Princesa Isabel, 670 Natal (RN)



ANO IV N.º 44 Junho/73

Diretores-Editores

MARCOS AURÉLIO DE SÁ

MARCELO FERNANDES
DE OLIVEIRA

Gerente

Lino Guerra

Redatores

Jorge Batista
Sebastião Carvalho

Diagramação

Marcos Aurélio de Sá

Arte

Ailton Paulino

Fotos

João Garcia de Lucena

Colaboradores

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

RN-ECONÔMICO, revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade da EDITORA RN-ECONÔMICO LTDA. CGCMF 08423279. R. Princesa Isabel, 670, térreo, fone 2-0706, Natal (RN). Impressa na Gráfica OFFSET, Av. Rio Branco, 325, Natal (RN). Preço do exemplar: Cr\$ 4,00. Números atrasados: Cr\$ 4,50. Assinatura Anual: Cr\$ 40,00.

Sumário

Reportagens

- 8 Agricultura
ONTEM E HOJE
- 10 Álvaro Alberto
UM EMPRESÁRIO DA PESADA
- 15 Comércio
NINGUÉM SEGURA OS SUPERMERCADOS
- 17 Exportação
BALANÇO DE 73 INDICA ASCENÇÃO
- 22 Arte
UM NOVO PRODUTO PARA EXPORTAÇÃO
- 23 Economia
O RN VAI PRODUZIR SEDA
- 24 Mão-de-obra
MUITA GENTE TEM PREPARO
MAS NÃO TEM EMPREGO
- 27 Fiscalização
UMA CAMPANHA QUE EDUCA E FAZ BEM
- 28 Bolsa
ESTABILIZAÇÃO É SÓ QUESTÃO DE TEMPO
- 34 Pesca
ARTESANATO OU INDÚSTRIA?

Secções

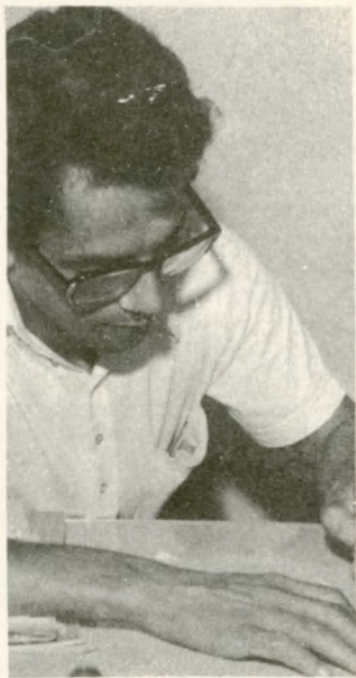
- 4 HOMENS & EMPRESAS
- 14 PÁGINA DO EDITOR
- 30 RN-AUTOMÓVEIS

Artigo

- 20 Otto Guerra
Trilho x Rodovia
COMPETIÇÃO QUE SE REFLETE NO RN



Form 05



Metalúrgica Nordeste fará novos investimentos

Mário Wanderley, diretor-presidente da Metalúrgica Nordeste S/A, que retornou mês passado de uma viagem de negócios à Europa, anuncia a ampliação da sua empresa, com a criação de uma fábrica de perfis de alumínio. Atualmente, a Metalúrgica Nordeste produz esquadrias, importando do Sul do país toda a matéria prima necessária à sua atividade, o que impede maior rentabilidade ao seu negócio. Com a fábrica de perfis já projetada para Macaíba, ele passará a atuar mais ativamente no mercado regional, com maior poder de competição. Os equipamentos da nova fábrica já foram encomendados à firma inglesa Platt & Fielding Ltd., que oferecerá financiamento de Cr\$ 8 milhões à Metalúrgica Nordeste, com aval do Banco do Rio Grande do Norte.

TELERN COMEÇA A IMPLANTAR TELEFONES

No próximo mês de junho a TELERN iniciará a implantação de mais quatro mil linhas telefônicas em Natal. Informa Márcio Marinho, diretor-comercial da empresa, que até novembro os novos telefones entrarão em funcionamento, em caráter experimental, sendo inaugurados oficialmente em dezembro. Nesta segunda etapa do plano de expansão da rede telefônica da capital, a TELERN está investindo em torno de Cr\$ 24 milhões. Todos os quatro mil novos aparelhos estão vendidos. Detalhe: só serão instalados os telefones para os assinantes que estiverem rigorosamente em dia com as prestações.

MAIS CIDADES COM TELEFONES

Por outro lado, a TELERN está ligando ao sistema de telecomunicações estadual mais 11 cidades do interior: João Câmara, São José de Campestre, Passa e Fica, Tangará, Monte das Gameleiras, Lagoa Dantas, Acari, Umarizal e Macaíba. A meta da empresa, até o final da administração Cortez Pereira, é interligar todas as cidades do Rio Grande do Norte ao sistema de microondas, implantando centros de distribuição de comunicações nas maiores cidades das diversas regiões.

MAIS UM ESCRITÓRIO DE PLANEJAMENTO: SERTEL

Os economistas Carlos Andrade, José Ronaldo, Leônidas Medeiros, João Batista Júnior e Paulo Pereira dos Santos criaram um novo escritório de assessoria e planejamento empresarial na cidade. Trata-se do SERTEL — Serviços Técnicos e Econômicos Ltda., com sede no Edifício 21 de Março, Sala 307.



WILLIAM HIDD ADQUIRE MAIS UMA EMPRESA LOCAL

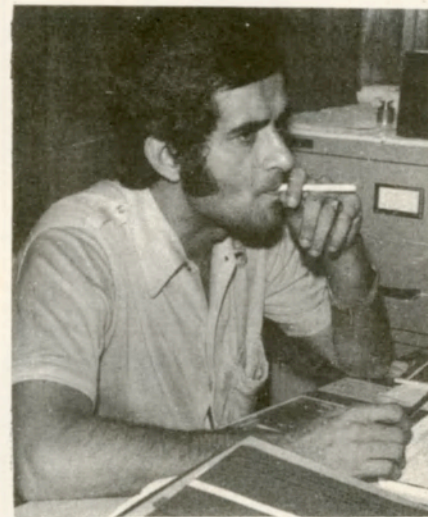
Depois de adquirir o controle acionário da INPASA (Indústria de Papéis S/A), William Hidd dos Santos, empresário que atua principalmente no ramo de distribuição de periódicos, acaba de comprar a parte de Sandoval Capistrano na indústria de condimentos alimentícios DAKI (molho vegetal tipo inglês e vinagre). A transação foi da ordem de Cr\$ 150 mil. Modrack Dias, sócio da firma, permanece como um dos diretores.

INHARÉ VAI DIVERSIFICAR

A indústria Inharé deverá ter brevemente o seu projeto de expansão aprovado pela SUDENE, elevando então o seu capital social para Cr\$ 6 milhões. Informa Jácio Fiuza, um dos diretores da empresa, que é certo que a marca Inharé passará a ser utilizada em picles e ket-chup. Voltada hoje quase que exclusivamente para a produção do conhecido molho Inharé e do vinagre no mesmo nome, essa indústria atinge uma produção de 6 mil garrafas, que são vendidas em vários de Estados brasileiros.

CONTRAL FABRICA BLOCOS PRÉ-MOLDADOS

Alonso Bezerra Filho, diretor da CONTRAL (Construtora Trairi Ltda.) inventou um meio de superar a crise da falta de material de construção em Natal: implantou uma fábrica de blocos pré-moldados de cimento, com produção diária de 20 mil blocos, correspondente a nada menos de 80 milheiros de tijolos comuns. A utilização desse tipo de pré-moldado na construção civil representa uma substancial economia, principalmente em termos de mão-de-obra, pois enquanto um pedreiro levanta um metro quadrado de parede com tijolos, no mesmo tempo poderia levantar três metros com blocos de cimento. No momento, a CONTRAL mantém 10 máquinas trabalhando em regime de tempo integral, a fim de atender à grande procura. Um detalhe que merece registro: no final das contas, os blocos pré-moldados custam muito menos do que os tijolos comuns.



CONTRAL CONSTRÓI EM TRÊS ESTADOS

Disse Alonso Bezerra Filho que, hoje, a sua empresa de construção mantém frentes de trabalhos no Rio Grande do Norte, em Pernambuco e na Bahia. Em nosso Estado, ela executa os sistemas de abastecimento d'água das cidades de Goianinha, Monte Alegre e Parelhas, e prossegue na construção de 84 casas no Conjunto Bandeirantes, em Natal. Na Bahia, a CONTRAL venceu concorrência para abastecer 56 cidades e está construindo em Salvador um ginásio polivalente, obra de Cr\$ 2 milhões. Ainda em Salvador, a firma constrói três prédios de apartamentos na categoria do Edifício Etoile, aos quais dará os nomes de Ana Carolina, Ana Cristina e Ana Cláudia. Os três edifícios terão 49 apartamentos, que serão vendidos a Cr\$ 100 mil. Em Pernambuco, a empresa tem obras orçadas em Cr\$ 2.5 milhões, todas no setor de abastecimento d'água, beneficiando as cidades de Vitória de Santo Antão, Pesqueira, Tacaimbó, Cachoeirinha Angelim.

ADIPLAN GANHA CONTRATO DE 2,6 MILHÔES DE DÓLARES



Geraldo José de Melo, diretor da ADIFLAN (um dos principais escritórios de planejamento do país) esteve em Londres, em meados do corrente mês, para manter contatos com a empresa The Economist Intelligence Unit, a fim de que a mesma dê apoio à ADIFLAN no grande trabalho de pesquisa da viabilidade da pesca do Nordeste e de indicação de locais para a construção de terminais pesqueiros nesta região. Em 1970, a ADIFLAN venceu a concorrência efetuada pela SUDENE, ficando então encarregada de elaborar este projeto, sendo contratada por 2,6 milhões de dólares, o que até hoje é considerado como o maior contrato de consultoria de pesca já firmado em todo o mundo. Associando-se à ADIFLAN nesse trabalho, a firma inglesa fará, com navios especializados, as ecosondagens e os estudos de batimetria, para localizar e identificar cardumes, etc., em toda a costa compreendida entre os Estados da Bahia ao Maranhão.

Um dos itens da concorrência realizada pela SUDENE em 1970 indicava que a firma vencedora deveria indicar uma fonte externa de financiamento para o projeto. A ADIFLAN indicou o banco inglês Brown & Shipley, banco do qual fazia parte da diretoria até pouco tempo o primeiro ministro britânico, Eduard Heat. O Brown & Shipley emprestou os 2,6 milhões de dólares (mais de 16 milhões de cruzeiros) com o aval do Tesouro Nacional, através do Banco do Brasil.

Por outro lado, a ADIFLAN já subcontratou uma empresa japonesa, a Mitsui Consultants, Co., de Tóquio, e o Instituto Brasileiro de Relações Internacionais (órgão ligado à Fundação Getúlio Vargas) para auxiliarem-na nos estudos.

Já a partir dos próximos meses, dois navios brasileiros e um inglês (este com a devida permissão do Presidente da República para entrar nas 200 milhas) começarão a percorrer a costa nordestina, cumprindo missão científica de alta importância para o desenvolvimento do Nordeste.

NAVIOS ESTRANGEIROS NAS COSTAS DO RN

Contratados pela TERMISA (Terminais Salineiros S/A), empresa de economia mista vinculada ao Ministério dos Transportes e em atuação em Areia Branca, vários navios estrangeiros (quatro americanos e um inglês, entre outros) realizarão trabalhos de pesquisas oceânicas nas costas do Rio Grande do Norte, bem como auxiliarão na construção do porto-ilha de Areia Branca, obra cuja implantação já deveria ter sido concluída.

320 CASAS PRONTAS NAS VILAS RURAIS

A Construtora Seridó já concluiu a construção da primeira etapa de 320 casas nas Vilas Rurais que o governo do Estado está implantando nas serras do Mel e do Carmo. O destaque maior é que, apesar de todas as dificuldades encontradas na execução da obra, a Seridó concluiu-a 7 dias antes de expirado o prazo contratual.

DINAN CONFECCIONA FARDAS DO HOSPITAL

A direção do Hospital Walfredo Gurgel encomendou a Confeccões Dinan S/A., as fardas para todo o pessoal auxiliar, incluindo enfermeiras. Assim, ingressa a DINAN em mais uma especialidade, ou seja, a fabricação de roupas hospitalares. A informação foi prestada com entusiasmo por Francineide Diniz e Otávio Maia, diretores da empresa.

PRICE FAZ AUDITORIA NA ECOCIL E ESTRUTURA SUA TRANSFORMAÇÃO EM S/A

A Price Waterhouse, conhecida empresa de auditoria e assessoria industrial, foi contratada pela ECOCIL (Empresa de Construções Cíveis Ltda.) para proceder a sua auditoria e montar um sistema financeiro que permita a sua imediata transformação em sociedade anônima. Declara Fernando Bezerra, diretor da construtora, que a nova razão da sua firma, como S/A, será ECOCIL — Engenharia, Comércio e Indústria S/A, mantendo a sigla atual por uma questão de tradição. Por outro lado, diz Fernando que a presidência da ECOCIL será exercida por uma personalidade de destaque no mundo empresarial brasileiro. No entanto, ele nega-se a informar quem é essa personalidade. Sabe-se que o senador Jessé Freire poderá ser convidado.

OFERTA DO 34/18 CONTINUA CRESCENDO

Empresários ligados a projetos apoiados pela SUDENE verificam que a oferta de recursos do 34/18 está crescendo. No entanto, o ágio para captação continua superior a 30%, chegando a 40% no caso de projetos agropecuários. Dizem os empresários que o aumento da oferta decorre do empobrecimento do empresário beneficiado pela SUDENE, que não dispõe de dinheiro para comprar o 34/18.

Paulirmãos eleva o seu volume de vendas



Sinval Coelho, um dos dirigentes do grupo Paulirmãos, anuncia que a Cia. Agro Industrial Serra Verde já efetuou compras de tratores CBT, motores Tobatta, e carretas na ordem de Cr\$ 1,6 milhão, o que demonstra claramente o elevado índice de mecanização dessa empresa agrícola. Por outro lado, diz Sinval que a loja de Paulirmãos, em Natal, deverá elevar o seu volume de vendas, este ano, em mais de 60% sobre o total efetuado em 1972, podendo atingir Cr\$ 5 milhões. A loja de Mossoró deverá manter o volume de Cr\$ 2,5 milhões, alcançado ano passado.

PAULIRMAOS COM A FACIT

Sinval Coelho ainda anuncia que Paulirmãos foi designada representante exclusiva da linha de máquinas de somar e calcular FACIT, bem como de toda a sua linha de equipamentos de escritório. O primeiro andar da loja de Paulirmãos, na praça Augusto Severo, está totalmente ocupado pelos produtos FACIT, enquanto no térreo permanecem em exposição os tratores e equipamentos agrícolas. Os motores e microtratores Tobatta têm batido recordes de vendas.

Usina Estivas vai a um milhão de sacos

Murilo Tavares de Melo, diretor da Usina Estivas S/A, efetuou a encomenda de novas máquinas que permitirão, dentro em breve, a produção anual de um milhão de sacos de açúcar. O investimento a ser feito ultrapassa a casa dos Cr\$ 4 milhões. Por outro lado, intensificando a produtividade da cana de açúcar nas suas terras, a Usina Estivas partiu com êxito total para o uso do adubo químico e para a mecanização. Somente um detalhe demonstra o vulto do empreendimento: a Usina está pagando uma média de 6 mil cruzeiros de aluguel de máquinas e tratores, por dia.



● BORBOREMA TRIPLICARÁ PRODUÇÃO DE FIOS FINOS



A Fiação Borborema S/A, utilizando recursos do FUNTEXTIL e próprios, da ordem de Cr\$ 12 milhões, vai ampliar o seu parque industrial, importando máquinas da Alemanha, Espanha e Bélgica que permitirão seja triplicada a atual produção de 50 toneladas de fios/mês. A informação foi prestada em primeira mão por Fernando Creciúma, diretor-presidente da Borborema. A fábrica da Potilândia terá mais 4 mil metros quadrados de área coberta. Essa ampliação ocorrerá em princípio de 1974. Esclareceu ainda Fernando que atualmente a Fiação Borborema exporta, mensalmente, em torno de 100 mil dólares de fios de algodão para o mercado europeu, ou seja, 60% da sua produção. Os 40% restantes são consumidos pelo grupo Nova Odessa, em São Paulo, na fabricação de tecidos finos. Com a ampliação da produção, no próximo ano, a Borborema passará a exportar mais de 300 mil dólares por mês. Outro dado: a empresa, que já possui 140 empregados, passará a ter 230, em três turnos.

● CRESCE O MERCADO IMOBILIÁRIO EM NATAL

Prova do crescimento do Mercado imobiliário natalense é, ao lado do excelente movimento dos agentes financeiros do BNH, o surgimento de novas empresas especializadas na compra e venda de imóveis. Recentemente, o grupo Alonso Bezerra inaugurou a Vivenda Corretora de Imóveis, empresa que está sob a direção de Frederico Miranda, jovem que tem sabido conduzir com dinamismo e eficiência os seus negócios. A Vivenda ocupa uma das lojas do Edifício Sisal, em conjunto com a A. B. Corretora de Valores.

● MOSSORÓ FORMARÁ 36 AGRÔNOMOS ESTE ANO

Vingt-un Rosado, professor da Escola Superior de Agronomia de Mossoró, disse que este ano aquela escola formará uma turma de 36 engenheiros agrônomos, a esta altura todos eles com empregos garantidos pela Secretaria da Agricultura, CIMPARN e COFAN, conforme decisão do governador Cortez Pereira. Esta se constitui na maior turma formada pela ESAM desde a sua criação pelo então presidente do INDA, Dix huit Rosado, cinco anos atrás.

● A BOA IMAGEM DO RN NA FENIT

Todas as indústrias de confecções do Estado tiveram uma boa participação na FENIT, contando com o apoio do Banco de Desenvolvimento. Esse fato serviu para melhor caracterizar, perante os meios empresariais do país, a inequívoca vocação têxtil do Rio Grande do Norte. Por sinal, por ocasião da abertura da FENIT, o Banco de Desenvolvimento lançou em âmbito nacional uma promoção da indústria têxtil deste Estado, através do encarte na revista Veja de uma interessante história em quadrinhos de como tudo começou e das perspectivas dessa indústria no RN.

Valério Mesquita industrializa Macaíba

Através de uma inteligente política de incentivos, o advogado Valério Mesquita, prefeito de Macaíba, já conseguiu levar para o seu município três indústrias de porte médio que, além dos benefícios tributários, darão centenas de empregos diretos à população daquela área. Uma das indústrias, a INCOPRESA (Indústria de Construções Pré-moldadas S/A), já se encontra em fase adiantada de implantação e investirá uma soma de Cr\$ 2 milhões em prédios e máquinas. Fabricará tubos e conexões de cimento, lajes pré-moldadas e outros materiais empregados na indústria de construção civil. O grupo líder da INCOPRESA é originário de Campina Grande e foi motivado a vir para o RN pelo diretor-industrial do Banco de Desenvolvimento, João de Deus Costa. É diretor-presidente da INCOPRESA o sr. Ibraim A. Silva.



Outras duas indústrias que optaram pela localização em Macaíba, onde a Prefeitura assegura a doação de bons terrenos à margem da BR-304, com energia de Paulo Afonso, foram a Metalúrgica Nordeste S/A (que instalará uma fábrica de perfis de alumínio, cujo investimento superará Cr\$ 8 milhões) e a Marinho Ltda. (empresa formada pelo jogador Marinho, do Botafogo, e um seu irmão economista residente em Natal, que se dedicará à fabricação de cal para fins industriais e de giz). Assinala Valério Mesquita que outros grupos têm procurado entendimentos diretos com a sua Prefeitura, acreditando-se que muito em breve outros bons empreendimentos sejam implantados em Macaíba.

**BANORTE ENTRA
PRA VALER NO
MERCADO IMOBILIÁRIO**

A **BANORTE** — empresa de crédito imobiliário — chegou prá valer e está disputando ativamente o excelente mercado imobiliário natalense. Informa José Maria Melo, gerente da **BANORTE**, que a empresa está conseguindo financiar uma média de 10 casas por mês e já ultrapassou o número de 2 mil cadernetas de poupança. E com uma nítida vantagem sobre a **APERNA**: sendo a **BANORTE** uma empresa de crédito imobiliário, pode receber contas de pessoas jurídicas, enquanto a Associação de Poupança só abre cadernetas para pessoas físicas.

Estão bastante evoluídos os entendimentos entre a **BANORTE** e o **INOCOOP**, no sentido de que esta empresa adquira as 5.000 mil casas construídas e a construir por este órgão em Natal. Com o negócio fechado, os compradores de casas em Neópolis, e nos conjuntos habitacionais da **COHABTRAN**, **COHAMAN**, **COHABIPE**, **COAFURN**, **COHA-**



José Maria Melo

NINPS e Cooperativa Reis Magos passarão a pagar suas prestações à **BANORTE**.

**FAZENDA ZABELÊ
EXPORTA SISAL**

A Fazenda Zabelê, hoje formando a Companhia Agro Industrial Serra Verde — empresa do grupo Fernando Rodrigues — ampliou a sua área de plantação de sisal para mais de 8 mil hectares, devendo exportar para a Europa, este ano, perto de 4 mil toneladas desta valiosa matéria prima. Informa Gildo Elísio Galvão Wanderley, diretor-gerente da Serra Verde, que a empresa está encaminhando ao Banco do Brasil um projeto de Cr\$ 12 milhões, pleiteando financiamentos do **PROTERRA**. O objetivo, agora, é plantar mais 5 mil hectares de agave e outros cinco mil hectares de coqueiros intercalados com mamona, bem como aproveitar uma área de 1.000 ha. para a pecuária. O agrônomo João da Matta Toscano empresta o seu apoio técnico a este grande empreendimento agroindustrial. Em tempo: a Serra Verde possui 32 mil hectares de terras contínuas, constituindo-se possivelmente na maior fazenda do Estado

**JOSSAN FECHA
BALANÇO COM LUCRO**

O balanço das Indústrias **JOSSAN S/A**, referente aos primeiros cinco meses de funcionamento em sua nova fábrica da Cidade da Esperança, indica um lucro bruto de Cr\$ 850 mil cruzeiros. Informa Abelirio Rocha, diretor-presidente, a **JOSSAN** comprou uma máquina de pregos na Itália, tendo a mesma aprovado totalmente, produzindo o triplo do que produz uma máquina similar nacional. Também foi adquirido mais um forno.

**UBIRAJARA E MOACIR
EM NOVO ESCRITÓRIO**

Os arquitetos Ubirajara Galvão e Moacir Gomes, responsáveis por alguns dos mais belos e imponentes projetos residenciais e industriais do Estado, estão agora instalados em novo escritório, à rua Açú. No momento, eles estão dando tempo integral à execução do projeto do Centro Administrativo do Governo do Estado, a ser construído às margens da estrada Natal-Ponta Negra. Falando sobre a obra, informa Moacir que ela será composta de cinco setores, cada um com dois e até três prédios, e está sendo planejada de maneira a permitir completo interrelacionamento entre os órgãos da administração que para lá serão deslocados. Por outro lado, Ubirajara Galvão anuncia que o escritório projetará a sede do **SERPRO** (Serviço de Processamento de Dados do Ministério da Fazenda) em Fortaleza, bem como a sede do **PRODATA** (órgão similar ao primeiro, em São Luiz do Maranhão).



**FAZENDA ARVOREDO
INFORMA ACIONISTAS**

Leonel Mesquita, diretor-presidente da Fazenda Arvoredo S/A — **FASA**, fez distribuir recentemente mais um informativo aos acionistas de sua empresa, onde reproduz o balanço do exercício passado e analisa o saldo de realizações do ano de 1972, no que se refere à implantação do seu projeto agropecuário. A repercussão do informativo foi a melhor possível, tanto no Estado quanto junto aos acionistas do Sul do país, muitos dos quais telegrafaram ou escreveram acusando recebimento e parabenizando a iniciativa. O trabalho de redação, arte e impressão do informativo foi executado pela Editora **RN-ECONÔMICO Ltda.**



Moacir Gomes



AGRICULTURA

Ontem e hoje

— Sem agricultura não há desenvolvimento. Sem infraestrutura de apoio não há agricultura que se preze.

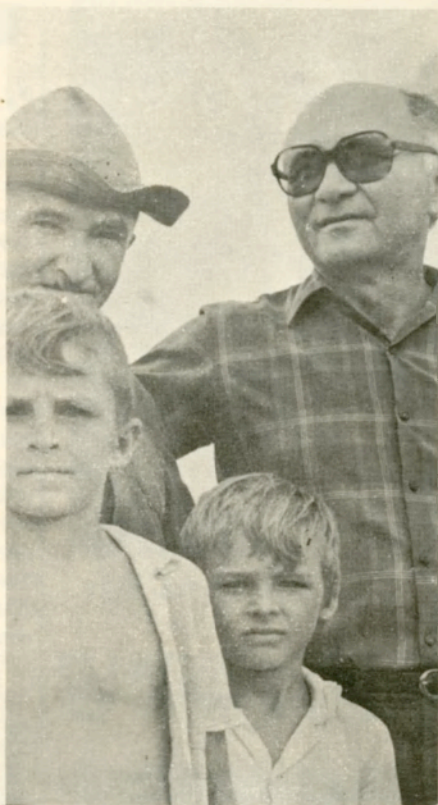
Tomando por base esta premissa, o Governo do Rio Grande do Norte, — que claramente define a agricultura como “meta prioritária” — partiu, desde o começo da administração Cortez Pereira, para um ousado programa de reforço do setor, hoje já traduzido em termos concretos.

Sem falar dos inúmeros projetos para aumento da nossa produção e produtividade agrícolas, bem como para diversificação da produção — através da exploração de outras potencialidades regionais — o Secretário da Agricultura, agrônomo Geraldo Bezerra de Souza, lembra os resultados do esforço de mecanização agrícola, de açudagem e de incremento ao uso de fertilizantes.

ONTEM E HOJE

Em termos de mecanização agrícola, tudo que o atual Governo encontrou — há pouco mais de dois anos — é bastante conhecido: três tratores na Secretaria de Agricultura, um funcionando e dois quebrados. Hoje, a frota se eleva a 205 tratores trabalhando a pleno vapor, e já se cogita de aumentar esse número, por conta dos excelentes saldos positivos e da própria nova mentalidade. Estes tratores estão sendo guiados por uma equipe devidamente treinada em São Paulo, a fim de se conseguir o maior rendimento possível, evitando — ao mesmo tempo — os riscos dos desgastes.

De outro lado, a Secretaria da Agricultura que em 1971 contava apenas com 8 agrônomos, conta agora com 36 destes técnicos; enquanto que os apenas 3 veterinários existentes foram multiplicados por 4: hoje são 12 veterinários para orientar o homem do campo, somente no quadro de pessoal daquela Secretaria.



Geraldo Bezerra

Edgar Montenegro



Informa, com efeito, o Secretário Geraldo Bezerra: — “Desde o início do Governo surgiram medidas de ordem administrativa, como a criação do Fundo de Mecanização Agrícola e a integração da COFAN, CASOL e CIMPARN para uma compatibilização de planos e programas, assim como a interiorização da assistência oficial, através da implantação de 18 Casas do Agricultor, além da ampliação da infra-estrutura operacional, realizada com a execução de programas de fomento animal, cooperativismo e organização rural, produção de sementes e mudas, crédito rural, etc”.

PASSO A FRENTE

“Não podemos dar um passo à frente, se não damos dez passos atrás na procura d’água” — disse, em maio passado, na Assembléia Legislativa, o Governador Cortez Pereira. Procurava ele explicar o porque da campanha de criação de açudes — segundo as conveniências da realidade.

Em verdade, na procura da água indispensável ao sucesso da agricultura norte-riograndense, o Estado “deu dez passos atrás, mas em fim de contas isso significou vinte passos à frente” — argumentou na ocasião o Governador, e citou dados. De 1961 a 66 foram feitos dez açudes no Rio Grande do Norte; de 1966 a 71: treze açudes; e de 1971 a maio de 73 nada menos que 506 açudes. E a meta prevê três mil açudes até 1975, os quais estão sendo espalhados em todas as regiões do Estado onde a seca impera. Tal meta, segundo sr. Cortez Pereira, não é a mais onerosa da atual administração, entretanto é a que mais apoio popular tem traduzido ao Governo — “... pois o homem do campo começa a contar com o que nunca contou”.

AÇÃO DA COFAN

No começo de 1971 a ação oficial do Estado no campo da assistência agrícola se limitava a um departamento de venda de material, que por sua vez era colhido por restrições burocráticas e ausência de recursos. Em seu lugar, surgiu a Companhia de Fomento Agrícola do Rio Grande do Norte (COFAN), com uma estrutura de fato empresarial, flexível e com o objetivo de oferecer ponderável contribuição à política de desenvolvimento do setor primário.

Para o presidente da COFAN, agrônomo Edgar Borges Montenegro, seria impossível “a manutenção do paternalismo em qualquer setor administrativo, daí porque a maneira de a Companhia se colocar como real suporte do programa técnico e social ligado à agropecuária, era e é a sua transformação numa grande empresa, obedecendo a todos os requisitos de um órgão privado, sem, contudo, deixar de integrar-se às metas governamentais”.

Nessa linha, a COFAN inaugurou sua fábrica de ração, em abril último, e já está construindo uma fábrica de fertilizantes — a ser inaugurada em 74, a fim de abastecer agricultores e pecuaristas com produtos do próprio Estado, sempre a preços acessíveis.

Fomentando a utilização de fertilizantes, visando obter maior e melhor produtividade por área cultivada, a COFAN apresenta já os seguintes resultados: em 1971 a Companhia comercializou um volume de compras de 70 toneladas, e em 1972 chegou a 400 toneladas.

A fábrica de ração, instalada em Lagoa Nova, com modernos equipamentos, acha-se em condições de atender a pecuaristas, suinocultores, avicultores e equinocultores, fornecendo material apropriado aos seus rebanhos. A comercialização dos produtos se faz não apenas em Natal, mas também através de postos de venda disseminados pelo interior do Estado.

PATRULHA MOTO-MECANIZADA

Outro projeto que será posto em execução ainda este ano é o da patrulha moto-mecanizada, em que a COFAN investirá recursos da ordem de Cr\$ 3.260.708,00, com a finalidade de adquirir máquinas e implementos para utilização em serviços ligados ao setor primário. Serão adquiridos tratores de esteiras, além de lâminas desenraizadoras, caminhão trucado e outras máquinas.

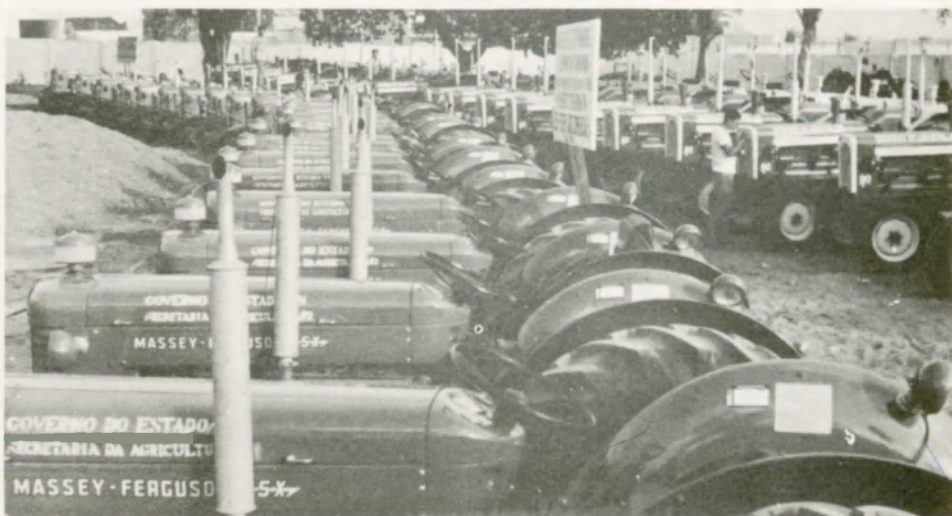
CASAS DO AGRICULTOR

Com o surgimento das Casas do Agricultor, programa que já atinge 18 cidades-polos do Estado, a COFAN partiu para a aceleração dos seus métodos de trabalho, para cobrir todas as áreas do interior.

Por outro lado, a Companhia assegurou assistência veterinária em Natal, através de convênio com o Ministério da Agricultura, e elaborou projeto de comercialização de produtos agrícolas no valor de Cr\$ 9.088.120,00, afóra outros convênios com o INFAOL, no montante de Cr\$ 780.000,00 e empréstimo no Banco do Brasil de Cr\$ 800.000,00.

Concretamente, em conjunto com a Secretaria da Agricultura, a COFAN está colocando à disposição dos lavradores norte-riograndenses, nos seus postos de venda, sementes selecionadas de milho, algodão, arroz, soja e feijão, estando capacitada a atender qualquer demanda do setor.

Informa afinal o sr. Edgar Montenegro que para os próximos meses há outros projetos em colaboração, entre eles o da comercialização de produtos agrícolas, com prazo estimado para dois anos para implantação definitiva, exigindo financiamento de mais de Cr\$ 9 milhões.




Mecanização é um fato



O rebanho está melhorando



A utilidade dos açudes não se discute



Música é
tranquilidade em todos
os ambientes

UNO-SOM

leva boa música
para você, onde você quiser

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



álvaro alberto

**um empresário
da pesada**

Saber das atividades do grupo Alvaro Alberto Souto Filgueira Barreto é fácil. Quem está por dentro da realidade empresarial northeriogrândense sabe que, principalmente a sua Souto Engenharia ou a Alvaro Alberto Construtora, estão operando hoje tanto no interior do Estado como em Campos, no Estado do Rio, ou em Terezina, no Piauí, em Salvador, na Bahia, ou em Recife. Difícil é, provavelmente, encontrar Alvaro Alberto em qualquer um dos escritórios da empresa, em Natal, Terezina, Recife, Rio de Janeiro, Campos ou Brasília.

“Ter de viajar é um dos grandes castigos de minha vida” diz ele.

Mesmo assim, entre uma segunda-feira e um domingo, ele raramente passa dois dias numa das cidades onde suas empresas têm escritórios ou em outra, para onde o levam os negócios, que tanto pode ser Belo Horizonte como João Pessoa, Curitiba ou Vitória. Recentemente, passou duas semanas num país, os Estados Unidos, mas a viagem era de férias.

— **Aí, sim, é agradável viajar. Mas mesmo assim sempre a gente se preocupa com os negócios.**

Nos Estados Unidos, ele foi adquirir um avião, que certamente vai tornar menos onerosas as viagens constantes que tem que efetuar por semana, para supervisionar ora as obras do conjunto residencial do INOCOOP, na cidade fluminense de Campos; ora a construção do Quartel da Polícia de Pernambuco, em Caruarú; ora o andamento dos negócios da Caixa Forte Associação de Poupança e Empréstimo, em Terezina.

NEGANDO A TRADIÇÃO

Com 32 anos de idade, pesando 110 quilos, Alvaro Alberto hoje é um dos mais ocupados homens de empresa northeriogrândenses. Frisando sempre em suas conversas o ramo genealógico, ele diz que se tornou engenheiro e empresário negando uma tradição que vem dos seus avós **Dionísio Filgueira** e **Horácio Barreto**, desembargadores de austeros pareceres nas quarelas da Justiça, há alguns decênios passados.

Nascido em Natal, aos 10 anos de idade foi morar no Rio de Janeiro, cursando ali a Escola de Engenharia da Universidade do Rio de Janeiro, lá tendo completado o ginásio e o científico. Na empresa de um parente, chegou a trabalhar na pavimentação da estrada Joinville — Santa Catarina. Em 1963 voltou para o Rio Grande do Norte, para ensinar na Faculdade de Ciências Econômicas, funcionando como engenheiro credenciado junto à Alfândega e, depois, como engenheiro responsável



pela **TELERN**, na sua fase de implantação. Concomitantemente, fundava a **Souto Engenharia** e a **Alvaro Alberto Construtora**, tendo de abandonar imediatamente as outras obrigações para se dedicar às próprias firmas.

Fundadas em 1963, as suas empresas apresentam hoje, um dos mais rápidos índices de crescimento, dentre suas congêneres, em nosso Estado.

ALVARO NO MERCADO DE CAPITAIS

Afora a profissão propriamente dita, de construtor civil, Alvaro Alberto enveredou com uma estrela brilhantíssima no mundo do mercado de capitais, através de um ramo do qual foi praticamente um dos implantadores no País, numa fase de euforia e bons resultados que começou com o incentivo aberto do Governo Federal, em 1968: o sistema de poupança e empréstimo. Naquele ano, com o amadurecimento do sistema financeiro de habitação, ele participava da fundação, em Natal, da Associação de Poupança e Empréstimo Riograndense do Norte — **APERN**.

A carta patente da **APERN** ele conquistou numa concorrência no Rio e logo após a fundação da entidade, assumia a presidência do seu conselho, cargo que ocupa até hoje.

A chegada do sistema de poupança e empréstimo, com fins habitacionais, encontrou no Rio Grande do Norte um mercado absolutamente vírgem e certamente não haveria nem necessidade do rush publicitário jogado no lançamento para provocar a verdadeira corrida às Cadernetas de Poupança, corrida que colocaria a **APERN** em primeiro lugar entre as suas congêneres em todo o país posição que hoje só perdeu para Rio e São Paulo, por motivos óbvios, e quando o sistema está consolidado.

Mesmo assim, a repercussão dos bons negócios e da correta administração da **APERN**, perante o Banco Nacional de Habitação, fizeram com que Alvaro Alberto recebesse outra carta patente, agora para criar uma similar da **APERN** em Terezina, no Piauí: a Caixa Forte Associação de Poupança e Empréstimo. Para implantá-la, mandou seu irmão, **Luiz Sérgio Barreto**.

Aliás, o hábito de colocar parentes nos postos-chaves de suas empresas sempre foi uma constante no método administrativo de Alvaro Alberto: seu cunhado, **Fernando Barreto Paiva** é encarregado da administração executiva da **APERN**, juntamente com **Olimpio Procópio**; o próprio **Luiz Sérgio Barreto**,

hoje está à frente das firmas construtoras; outro cunhado, Roberto Hugo Barreto dirige a firma encarregada da venda dos seus empreendimentos imobiliário, Paiva Irmãos & Cia.. O escritório do Rio de Janeiro é dirigido por outro irmão, Mário Roberto, que também é responsável pela administração da empresa que cuida da construção de hotéis, outra ramificação operacional do grupo, que está em pleno funcionamento.

AS EMPRESAS DO GRUPO

Embora não muito diversificadas, porque sempre observando correlação entre si, as empresas do grupo Alvaro Alberto são em número bastante considerável, daí a movimentação do seu mentor, num corre-corre que lhe impõe, além do castigo de ter que viajar constantemente, o que ele chama uma verdadeira luta contra a balança.

Não é mole — diz ele — ter 32 anos e pesar 110 quilos. Mas eu já pesei 113, embora também já tenha pesado 58. Sou daqueles que quando se propõem fazer um regime esbarram num bife grelhado, numa cerveja gelada e, então, adeus controle de peso!

E não seria para menos, para quem, como ele, tem que ver de perto o andamento de obras, procurando sempre expandir negócios de tantas empresas: Souto Engenharia Comércio e Indústria S. A., Alvaro Alberto Construtora, Associação de Poupança e Empréstimo Rio-grandense do Norte, Caixa Forte Associação de Poupança e Empréstimo, Riga Artefatos de Madeira Ltda., Tirante Artefatos de Cimento Ltda., Imóvel Planejamento de Vendas Ltda., Paiva Irmãos & Cia., Rota Motéis S. A., Promove — Promoção de Vendas Ltda.

De todas essas empresas, a que hoje merece atenção mais acurada é a Rota Motéis S. A., porque está em fase de implantação e alcança um setor novo, embora se bifurcando do ramo das construções: o Turismo.

A Rota Motéis S. A., com um capital de mais de Cr\$ 30 milhões, objetiva instalar e explorar hotéis classe "A" em várias cidades brasileiras, ao longo da faixa litorânea, em pontos de possibilidades turísticas.

Da Embratur, a empresa já conseguiu parecer favorável para a construção dos dois primeiros: o Rota do Sol, em Teresina e Rota do Mar, em Natal (em Santos Reis) ambos com 84 apartamentos, classe internacional.

Em Salvador, será construído o Rota D'Ogum, na praia de Piatá (terreno já adquirido por Cr\$ 400 mil); em Ilhéus, o Rota da Ilha (terreno doado pelo Governo baiano), em Campos (Rio de Janeiro) o Rota do Mel.

Todos esses hotéis serão tipo comercial, com ar condicionado, televisão, geladeira e telefone em todos os aparta-

Os muitos empreendimentos de Alvaro Alberto

Dentre os vários empreendimentos do grupo Alvaro Alberto, no setor das construções, pode-se alinhar os seguintes, atualmente em execução, se iniciando ou em fase de conclusão:

Instituto do Ensino Médio de Caicó, o maior edifício escolar do Estado;

Sede da COSERN, o mais belo prédio público da cidade;

Instalações da INCARTON, uma das fábricas (cartonagem) do grupo UEB (União de Empresas Brasileiras), em São Gonçalo do Amarante;

Pátio de Estocagem de Sal, inclusive com montagem do parque industrial, para a SOSAL, em Areia Branca;

Construção de 384 casas e 36 apartamentos para a COHAFURN (cooperativa habitacional do pessoal da Universidade Federal), sob fiscalização do INOCOOP;

Construção de 166 casas em Recife, para o IPSEP;

Construção de 422 casa em João Pessoa, para a COEHP;

Construção de 92 casas, padrão "A", em Teresina, obra da própria empresa, empreendimento da ordem de Cr\$ 12 milhões, do qual fez parte um posto de serviço e um shopping center;

Construção do Conjunto Residencial Jarama, em Natal;

Construção do Conjunto Interlagos, com 60 casas, além de um edifício de 10 andares, com 40 apartamentos, na avenida Rodrigues Alves, esquina com a rua Alberto Maranhão;

Construção do Quartel da Polícia Militar de Pernambuco, em Caruaru;

Construção de um edifício de 18 apartamentos residenciais, em Maceió;

Construção de um prédio de cinco pavimentos, na Praia de Botafogo, no Rio, destinado a clínicas médicas (recursos próprios);

Construção de 854 casas para o INOCOOP do Estado do Rio, na cidade de Campos;

Abastecimento d'água da cidade de Grossos, no Rio Grande do Norte;

Entre as muitas obras concluídas há tempos, a Empresa pode citar:

Ginásio Esportivo Jessé Freire, do SESC;

Instituto de Previdência dos Servidores do Estado;

Instituto Padre Monte;

Instituto Professor Apolinário (ensino médio, Caicó);

Grupos Escolares nas cidades de João Câmara, Barreto, Ielmo Marinho, Acari, Campo Redondo, Carnaúba dos Dantas, Timbaúba dos Batistas, Ouro Branco, Caicó, e outras.

mentos, possuindo ainda escritórios com secretarias executivas, para atender aos hóspedes/empresários.

Em Natal, outro desses hotéis já está sendo construído, no Grande Ponto (está nas fundações) embora ainda não tenha nome. Será inaugurado dentro de um ano, no máximo.

DUAS "NÊGA" TEREZA

Bem humorado, atendendo telefones de minuto a minuto, Álvaro Alberto pouco pára a fim de pegar o fio da meada da conversa, para a reportagem.

— Futebol? Sou América tranquilo, em Natal, mas sou Flamengo doente. Tenho até duas "nêga" Tereza, minha mulher e minha filha (sua esposa é Ana Tereza Paiva Barreto, e a filha tem sete anos). Leio mais livros de economia, e literatura é alguma coisa na base de Jorge Amado.

— Nossa empresa é hoje a segunda no Estado que possui uma patrulha mecanizada, cerca de vinte viaturas: patrol, tratores, carregadeiras, caminhões basculantes.

Para efetivar os nossos projetos de hotéis, já aprovados, não vamos esperar pela Embratur, a captação é demorada. Vamos aplicar nossos próprios recursos, mais ainda porque teremos isenção de imposto de renda durante 10 anos, quando estivermos explorando os hotéis".

Ele acredita firmemente na destinação turística do Brasil e, particularmente, na do Rio Grande do Norte, ou de Natal. Mas é de opinião que o Turismo em Natal terá que ter geração espontânea.

— Natal hoje já possui a imagem de cidade aberta, comunicativa, acolhedora. Principalmente os militares promulgam essa imagem, porque sendo Natal uma cidade de tradição militar (com uma grande concentração naval, um centro de formação de pilotos militares, agora a Barreira do Inferno) recebe sempre pessoal que aqui se fixa, temporariamente, é verdade, mas justamente por isto capaz de levar para fora a realidade de nossa maneira de acolher, o encanto de nossos pontos turísticos, a amenidade do nosso clima, o nosso sol, enfim".

A partir disto, ele crê, dentro de uns cinco anos, porque agora também está havendo interesse do Governo na promoção turística, Natal estará recebendo, espontaneamente, os que saem de casa com o propósito de gozar férias distante. E ressalva, justificando:

— O negócio é o seguinte: Natal está às vésperas de se tornar o principal parque têxtil da região e um dos mais importantes do país. A iniciativa do Governador Cortez Pereira, criando o FUN-TÊXTIL e possibilitando a instalação de fábricas diversas, vai propiciar a vinda de dezenas de estrangeiros para cá, gente que, conquanto em sua maioria não



fique residindo entre nós, vai ter que periodicamente vir aqui. Essa gente, espontaneamente, irá descobrir a nossa potencialidade turística, a natureza, o povo, a simplicidade de nossa vida. E irá trazendo amigos, que começarão a nos preferir como ponto de referência para as suas férias.

UM BOM OBSERVADOR

Considerado um bom papo pelos seus amigos, Álvaro Alberto Souto Figueira Barreto é também um analista das coisas do seu Estado. Tem juízo formado sobre os assuntos que cercam as possibilidades de sobrevivência do RN em vários setores, assim como dos que entravam o seu desenvolvimento.

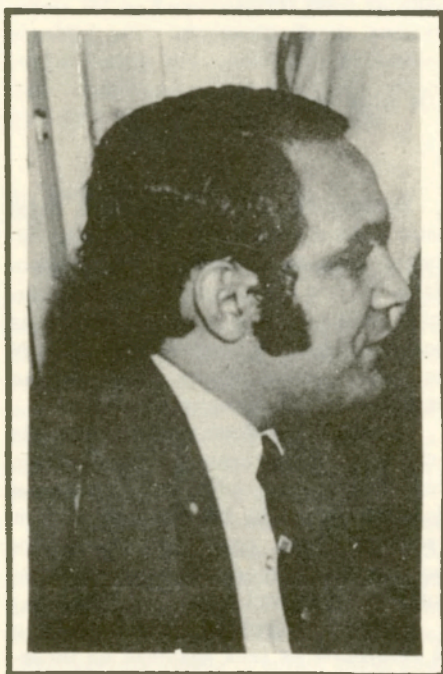
No caso da Sudene, por exemplo, ele acha que o que existiu foi uma euforia desenfreada, uma febre de implantação de projetos que, no fim das contas, eram apenas inviáveis, porque os seus mentores não tinham condições próprias de levar o barco à treme.

— Hoje, quando a própria Sudene já reformula os seus sistemas de incentivo e de captação de recursos, é provável que se parta para a consecução de coisas reais, sem o sabor da aventura.

É um homem que acredita na viabilidade do Rio Grande do Norte. Considerando a indústria de confecções o polo mais positivo dessa realidade. No tocante à extração mineral, põe dúvidas. E quanto à agricultura, espera, como a maioria, pela auto-suficiência do Estado, que ainda hoje produz apenas 30% do que consome.

— Como qualquer região em fase de desenvolvimento — diz ele — temos que contar hoje, como no setor da indústria, com a mão-de-obra como principal elemento. Mão-de-obra barata, que nós temos, e que o setor de confecções utiliza como o mais importante ponto de apoio. Depois, a matéria prima, que iremos ter, com a instalação de fábricas de tecidos. Hoje, por exemplo, uma fábrica como a Guararapes fica entre dois fogos: em Natal tem mão de obra mais barata do que em São Paulo, mas lá tem o tecido na porta. Com as fábricas de tecidos funcionando aqui, o sul do País, onde hoje operamos em várias contingências, ficará apenas para a comercialização.

— A situação da extração mineral, não acredito que se modifique pelo menos nos próximos quinze anos. A comercialização dos minérios é cíclica, regida por mutações de mercado, por causa da demanda, dos preços. As empresas hoje constituídas, aparelhadas, essas sobreviverão sempre, porque não haverá fatores maiores para minar as suas constituições. Mas isto é só. Expansão nesse setor, certamente, não ocorrerá. ■



O RN ECONÔMICO E A IMPRENSA MARROM

Na defesa dos legítimos interesses da economia do Rio Grande do Norte, levantamos na edição anterior de RN-ECONÔMICO a propalada possibilidade da venda da mina Brejuí a grupos estrangeiros, fato denunciado por um dos sócios e ex-diretor da empresa concessionária da sua exploração. Dizemos na defesa dos legítimos interesses da economia do Estado porque, a rigor, qualquer que fosse o grupo estrangeiro a adquirir a mina jamais repetiria a benéfica política de promoção sócio-econômica patrocinada pela Mineração Tomaz Salustino, ao longo dos anos, em vasta área da região Seridó. A venda da Brejuí acarretaria não apenas prejuízo para o Estado, mas para o próprio país, uma vez que passaria a ocorrer evasão dos lucros que hoje, certamente, são aqui investidos. Sem falar em tantas outras hipóteses de comportamento ainda mais prejudiciais.

Entretanto, a nossa atitude de levantar esse assunto que a imprensa diária esqueceu, valeu-nos, da parte do professor Mário Moacir Porto, diretor-presidente daquela empresa, o desairoso qualificativo de *imprensa marrom*. Apesar do profundo respeito à inteligência e à cultura do ilustre professor, queremos usar esta página para discordar de sua opinião a respeito de RN-ECONÔMICO.

Circulando há quase quatro anos, a nossa revista, entre tantas e tantas fraquezas, tem um mérito que nos honra e que fazemos questão de citar: até hoje, nem uma só notícia publicada nas páginas de RN-ECONÔMICO mereceu o desmentido de quem quer que seja. Antes de levarmos a público algum fato, temos o cuidado até exagerado de procurar as melhores e mais insuspeitas fontes de informação. E quando o assunto é mais grave, costumamos até gravar os depoimentos. E outro detalhe: RN-ECONÔMICO ainda não deu margem à veiculação de matérias lesivas à economia do Rio Grande do Norte; já publicou, é bem verdade, matérias lesivas aos interesses inconfessáveis de alguns pouquíssimos empresários.

Podemos até dizer — sem medo — que esta revista é independente, não serve a nenhum grupo nem vende opinião. No nosso entender, *imprensa marrom* é imprensa corrompida, subornável direta ou indiretamente, que utiliza a mentira e a calúnia para destruir pessoas ou organizações honestas. Faz *imprensa marrom* o jornalista que redige sob encomenda e que coloca sua consciência a serviço de quem der mais.

Felizmente, estamos convictos de que RN-ECONÔMICO está distante dessa conceituação, bem como os jornalistas que o fazem — mais por idealismo do que por dinheiro.

Achamos que, antes de empregar a retórica e de investir contra RN-ECONÔMICO, teria sido mais válido utilizar as páginas de nossa revista para a revisão dos fatos ou para o desmentido formal. Se é que era possível desmentir algo!

Mário Amêlio de Sá

COMÉRCIO

Ninguém segura os super mercados

Muito pouca gente consegue passar próximo a um supermercado em horário de grande movimento, sem que, mesmo inconscientemente, deixe de emitir um gesto de exclamação e até mesmo de surpresa: "quanta gente!...", "que apurado!..." "este é um negócio sensacional!..." Para os diretores das empresas que exploram o ramo de negócios, novo em Natal, a realidade não chega a tanto.

José Geraldo de Medeiros, do Nordeste, considera a causa do sucesso dos supermercados o fato de se constituir em sua mais racional e eficiente forma de comercialização, reunindo numa mesma loja uma múltipla variedade de artigos. "O consumidor torna-se cada vez mais exigente e, sendo o sustento de todo o processo comercial, é natural que procuremos nos modernizar para poder atender essas exigências" — acrescenta Issa Habsbumm, advogado, com curso de administração e de Marketing e que lidera o grupo do Mini-Preço.

A prática vem demonstrando que, até agora, esse esforço de modernização vem sendo correspondido pelo crescente número de pessoas que estão dando preferência aos Supermercados para a realização de suas compras. Cada uma das três lojas em funcionamento (duas do Mini-Preço e uma do Nordeste) registram uma média diária de dois mil clientes, de segunda a quinta-feira, elevando-se este número para cinco a seis mil nos fins de semana.

"Diante desses números destaca José Geraldo — pode-se ter uma idéia da complexidade que envolve a organização e a administração de uma loja de supermercado", cuja dinâmica, segundo Habsbumm, "não permite a permanência de pequenas falhas que, não sendo corrigidas, acabam comprometendo a empresa".



Embora assinalem a pobreza de mão-de-obra especializada no Estado, as empresas locais destacam a necessidade de constante atualização com o que há de mais moderno em técnica de administração e comercialização. Assim, quando voce termina de fazer sua compra a tarefa do supermercado ainda tem prosseguimento, num verdadeiro círculo, envolvendo departamentos, setores e seções, cuja missão conjunta nunca termina, só sendo coroada de êxito se você voltar à mesma loja em todas as suas compras futuras.

Issa Habsbumm



IMAGEM

Issa Habsbumm, que vem de complementar estudos de Marketing e sobre a nova estruturação dos Supermercados nos Estados Unidos, assinala que o meio ambiente é fator de destacada importância para o sucesso de um Supermercado. Oito elementos — assinala — são primordiais para a construção de uma boa imagem, responsável pela garantia da volta do cliente: a) localização; b) aparência geral; c) iluminação; d) limpeza; e) práticas de merchandising; f) produtos; g) política de preços e h) pessoal.

Sobre política de preços, informa José Geraldo, o supermercado tem muito a oferecer, não sendo raro a venda de gêneros de primeira necessidade a preço de custo, como incentivo a outras compras. Aí entra também a importância do meio ambiente, arma secreta dos supermercados: muitas vezes você entra numa dessas lojas para comprar determinado produto e termina comprando alguns outros mais, que nem sequer estavam dentro de suas cogitações.

A destacar ainda, friza Habsbumm, o fato de que o Supermercado oferece a vantagem de constituir o único intermediário entre o produtor e o consumidor, desempenhando um papel considerado essencial e primordial, pelo Governo Federal, nas inúmeras metas a que se propõe o país.

Com efeito, o técnico do Ministério da Fazenda, Eduardo Ferreira de Carvalho, falando a um grupo de empresários do setor, em nome do Ministro Delfim Neto, afirmou que só o sistema moderno de distribuição e comercialização será capaz de conciliar dois objeti-

vos básicos, "não do governo, mas da sociedade brasileira como um todo, que são: crescermos o mais rápido possível a fim de podermos responder perante as gerações que nós vão seguir, com as aspirações da coletividade e que esse crescimento possa se fazer dentro de uma disciplina de preços, o que é impossível de se atingir, enquanto atravessamos uma fase inflacionária. Para o aumento da produção, é indispensável um sistema moderno de distribuição, sem o que essa produção não se consolida".

MAIS LOJAS

As duas empresas que exploram o ramo em Natal reconhecem a necessidade da abertura de novas lojas e até o final deste ano, pelo menos, teremos mais duas em funcionamento: uma do *Mini-Preço*, a ser inaugurada de julho para agosto na Avenida 10, e outra do *Nordestão*, no Tirol, em local que José Geraldo preferiu não revelar.

Os planos de expansão devem continuar a ser executados em 74: O *Nordestão* buscará Nova Descoberta e Quintas, enquanto o *Mini-Preço* já tem terreno em Lagoa Nova, onde logo após a abertura da loja da Avenida 10, será atacada a construção de um *Shopping Center*.

Sobre o assunto, a direção do *Mini-Preço* afirma que tudo se encontra ainda em fase de estudos. "O plano existe — confirma o presidente Habsbumm — mas, sua concretização só começará a ser definida a partir de agosto". O *Shopping Center* será um verdadeiro complexo, incluindo supermercado e uma rede de lojas de diferentes ramos, agência bancária etc.

A direção da empresa também não resolveu qual o sistema a ser adotado na exploração do *Shopping*. Todo o controle poderá ser do próprio grupo, não estando fora de cogitações, porém, a cessão de determinadas lojas para firmas especializadas. O certo é que, com a instalação do *Shopping Center*, sem sair do lugar você terá à sua disposição uma incontável quantidade de produtos, que podem ir desde uma simples agulha para tricô até um automóvel.

EXPLICAÇÕES TÉCNICAS

"O sucesso que vem sendo alcançado pelos supermercados decorre do nível de desenvolvimento urbano de uma cidade" — explica Jomar Alecrim, economista, técnico em Marketing e diretor do escritório de planejamento *Induplan*. "Com a elevação dos padrões de consumo da população, esta passa a exigir uma melhor oferta de serviços". Assim, uma tendência natural de todas as cidades é a substituição das tradicionais



José Geraldo de Medeiros

Jomar Alecrim



mercearias por um processo mais racional e eficiente de comercialização.

Importante também, destaca o diretor da *Induplan*, é o grau cultural da população, acentuando que uma pessoa pode ter um bom poder aquisitivo e preferir fazer suas compras, por exemplo, na feira do Alecrim, vencendo chuvas, sol, lama, sujeira, etc.

Em Natal, o mercado está aberto para uma ampla expansão desse tipo de negócio. As três unidades em funcionamento apresentam um bom nível de rentabilidade, consequência do seu grande volume de vendas e da crescente aceitação do consumidor a esse tipo de abastecimento, através da absorção dos mais modernos sistemas de Marketing. "Se o mercado se mostra muito comprador, tranquilamente os existentes vão se ampliar e possibilitar a criação de novos grupos".

Jomar Alecrim assinala a alta complexidade que envolve a instalação e administração de um supermercado, frisando que o seu sucesso final é determinado pela cadeia de lojas que ele possa formar. Assim, acredita que as duas organizações que exploram o ramo em Natal, tão logo cubram toda a capital, tenderão naturalmente a ganhar novos mercados, começando pelos mais importantes centros do interior, para partir para a instalação de unidades em outros Estados.

Para ele, porém, Natal ainda não oferece condições para a instalação de um verdadeiro *Shopping Center*. Não acredita que haja justificativa econômica para tal empreendimento até o ano 2000 e acrescenta que, somente agora, a experiência começa a ser tentada nos maiores mercados do país. ●

para rodar
com segurança
RENOV
os pneus do
seu carro



Valdemar Araújo
& Cia.

Recauchutagem
Recapagem
Conserto de Pneus

Rua Tectônio Freire, 21-
Fones 2.2864 - 2.0711
Natal - RN

tando a execução, por motivos diversos. E essa falta acarretou um retardamento em nosso desenvolvimento, cujas consequências estamos sofrendo.

Com relação à *Estrada de Ferro de Mossoró*, valeria recordar um pouco sua história, à qual se ligam, entre muitos outros, o suíço *João Ulrich Graf*, o vigário *Antônio Joaquim Rodrigues*, *Jerônimo Rosado*, *Felipe Guerra*, o senador *Meira e Sá*, *Francisco Solon*, *Vicente Sabóia* e tantos outros, inclusive o norte americano *Roderic Crandall*.

Que diziam esses homens? Que a estrada de ferro de Mossoró ligaria o porto de Areia Branca a todo o Brasil Central e levaria o sal para essas regiões. Que o porto de Areia Branca, devido a uma reentrância acentuada da costa (e davam a quilometragem precisa das distâncias) era o ponto mais próximo de muitas regiões do interior dos Estados do Ceará, da Paraíba e de Pernambuco, inclusive dos portos de Fortaleza, Cabedelo, Recife, e também de Natal. Um engenheiro norte americano, Ralph Sopper, que veio estudar o nordeste, contratado pela IFOCS, chegou a declarar que se pode-

ria escrever um livro inteiro sobre a necessidade e os benefícios dessa ferrovia

HISTÓRIA LONGA E DOLOROSA

Mas não cabe relatar aqui a história longa e dolorosa dessa estrada, contra a qual tantos interesses e forças se levantaram, retardando-a, enquanto avançavam as de outros Estados vizinhos. Tudo isto está contado em livros, folhetos, conferências, memoriais, telegramas, tendo sido narrado resumidamente pelo desembargador Felipe Guerra, em seu livro sobre a seca de 1915, com um capítulo sobre essa estrada.


Hoje se vê confirmado o que diziam aqueles homens, quando lutavam, desde 1870, por essa estrada. Com toda a irreversível revolução da rodovia, os trens de sal estão saindo. Mas se tivessem desobstruído o porto de Areia Branca, permitindo o acesso dos navios (ainda menino tomei os "Itas" no porto, diante da cidade), o panorama do Rio Grande do Norte seria muito diferente. Porque, então, seria o porto de entrada e saída de mercadorias de um vasto raio do território nordestino.



natal
serviço de
publicidade
mirim
ltda.

O cafezinho do seu
escritório não é mais
problema. NATAL SERVIÇO
DE PUBLICIDADE MIRIM
fornece à sua empresa o
CAFÉ SÃO LUIZ em garrafa
têrmicas. E você paga
por mes, sem problema.

R. JOSÉ DE ALENCAR, 706



A FARDA IDENTIFICA

A colegial, o militar, o operário quando passam na rua usando roupas comuns, são apenas pessoas comuns. Mas, quando vestem farda, aí sim, são imediatamente identificados.

Identifique também o seu pessoal e projete o nome de sua empresa. Farde os seus empregados. A DINAN Fardamentos se encarrega da confecção e também cria modelos exclusivos.

Dinan

FARDAMENTOS

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

ARTE

Um novo produto para exportação

Newton Navarro, Dorian Gray e Iraken vão expor seus desenhos e seus tapetes em Washington, ainda este ano, no magnífico salão do Banco Interamericano de Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD).

Este é um dos resultados concretos da ação do BANDERN, no sentido de prestigiar o talento dos artistas potiguares, aqui e lá fora, colaborando com entidades culturais e abrindo caminho — ao mesmo tempo — para um excelente negócio.

Em maio passado, já na nova linha, o Banco do Rio Grande do Norte financiou, até dez pagamentos, a aquisição dos quadros do internacional Iaponi Araújo, que em apenas uma semana de exposição na Biblioteca Câmara Cascudo, em Natal, conseguiu faturar perto de Cr\$ 40 mil.

FELIZ IDÉIA

Foi durante sua última viagem aos Estados Unidos, em abril deste ano, que o sr. Osmando Faria, presidente do BANDERN, teve a feliz idéia de propor aos diretores do BIRD um acordo especial: o Banco do Rio Grande do Norte convidaria artistas de gabarito do Estado para exportar seus trabalhos, e o Banco Interamericano colocaria os produtos em exposição em diferentes capitais do Mundo, servindo ainda de intermediário para as vendas dos mesmos.

O acordo foi aceito, e o Itamarati e o Ministério da Fazenda do Brasil abriram "sinal verde" para a novidade, anunciando disposição de pleno apoio.

Aliás, o setor de relações internacionais do Ministério da Fazenda é chefiado por um potiguar, do Ceará-Mirim, o ministro José Maria Villar de Queirós, e este tem particular interesse no desenvolvimento das artes norte-riograndenses.



Newton Navarro



Osmundo Faria

Dorian Gray



ARTE & TURISMO

Desse modo, a próxima exposição de Washington está sendo organizada, sendo que os diretores do BIRD já escreveram ao presidente Osmundo Faria, solicitando "currículun" dos três artistas até agora inscritos e fotografias dos trabalhos que desejam expor.

Newton Navarro se comprometeu a mandar 25 desenhos, enquanto que Dorian Gray e Iraken apresentarão tapetes: cerca de 20 a 25 trabalhos cada um.

A data oficial da exposição depende ainda da marcação do dia da reunião do Banco Mundial, pois ao ato deverá estar presente o Ministro da Fazenda do Brasil, sr. Delfim Neto, e ele seria convidado para abrir o salão dos artistas do Rio Grande do Norte.

De outro lado, afirma o sr. Osmundo Faria que fez contatos com o sr. Diógenes da Cunha Lima, presidente da Fundação José Augusto, ficando acertado que o BANDERN prestigiará promoções culturais no Estado — financiando a aquisição de quadros e outros trabalhos, a exemplo do seu apoio ao pintor Iaponi Araújo.

O Banco do Rio Grande do Norte entrou ainda na faixa de apoio ao turismo, através de um convênio com o Banco do Estado do Amazonas, para financiamento de passagens a diferentes pontos da região Amazônica. Nesse particular, o BANDERN atuará em conjunto com a Empresa de Promoção de Turismo do Estado (EMPROTURN), que organizará as viagens e sugerirá roteiros.



AGÊNCIA AEROTUR

EXCURSÕES E
PASSAGENS AÉREAS
PARA QUALQUER
PARTE DO MUNDO

Ed. Sisal - Loja 4

ECONOMIA

O RN vai produzir seda

A seda será negócio no Rio Grande do Norte? — Quem responde à pergunta de modo positivo, e com grande entusiasmo, é o agrônomo João Feijão Neto, Secretário-Executivo da ANCAR-RN e Diretor da Carteira Rural do Banco de Desenvolvimento, que há alguns meses comanda uma experiência para o cultivo da amoreira e criação do bicho-da-seda no Estado.

A experiência se processa com a plantação de dez mil mudas do vegetal nas regiões Serrana, Agreste, Mato Grande e principalmente no Litoral, sendo que os resultados finais são aguardados para dentro de 90 dias.

Enquanto isso, os cálculos econômicos para o projeto — que deverá ser detalhado pela equipe da CITACO — dão conta de que poderemos produzir em 1974 cerca de 416 toneladas de seda, que, cotadas segundo o preço atual no mercado externo, significariam um faturamento de 8,5 milhões de dólares, no mínimo.

AS BASES DO PROJETO

Em termos históricos, a vocação do Rio Grande do Norte para a criação do bicho-da-seda se manifestou na década de 30, registrando-se exportação da seda produzida no Açu, em termos totalmente artesanais, até 1939.

Hoje, a experimentação da cultura está sendo coordenada pelo agrônomo Adauto Teixeira de Melo, num trabalho espalhado em diferentes regiões do Estado, com a assistência técnica do pessoal da ANCAR-RN. À frente dos trabalhos, o sr. Antônio Feijão Neto tem procurado reduzir ao máximo os investimentos na fase inicial, tendo, inclusive, conseguido por doação as dez mil mudas de amoreiras — foi um presente da Secretaria da Agricultura do Estado de São Paulo. Em termos técnicos, a Comissão Estadual de Planejamento Agrícola (CEPA) participará na elabo-

ração do projeto, contando — para tanto — com a assessoria da equipe CITACO, que reúne *know-how* sobre o assunto, a partir de vitoriosos empreendimentos na Calábria (Itália).

O ANIMAL E O VEGETAL

A relação entre o animal (bicho-da-seda) e o vegetal (amoreira) é de total dependência. A produção da seda ocorre exatamente através da substância filamentosa criada pela larva deste



João Feijão Neto



AGÊNCIA AEROTUR

EXCURSÕES E
PASSAGENS AÉREAS
PARA QUALQUER
PARTE DO MUNDO
Ed. Sisal - Loja 4

inseto, na medida em que ele se alimenta nas amoreiras. Pode-se dizer que o bicho-da-seda é "a praga das amoreiras", que, acabando com a planta, elabora um novo produto de excelente cotação.

Dai porque as pesquisas atuais do Rio Grande do Norte se realizam ao plano da observação do comportamento das amoreiras em nossos solos. As conclusões preliminares indicam que o calor e a luminosidade das áreas noroeste-riograndenses, sobretudo do Litoral, favorecem — para começar — a redução do ciclo de reprodução do bicho-da-seda: aqui este ciclo seria de 24 dias, enquanto que em São Paulo é de 28 dias.

Informa o Secretário-Executivo da ANCAR que o Estado cuidará inicialmente de um projeto pequeno, numa área de 5 a 10 mil hectares, no máximo, partindo-se para a ampliação somente depois que a coisa estiver comprovada e consolidada.

Explica que em cada hectare de amoreira se poderá conseguir 500 kg de casulo-verde, ao ano. O casulo é o invólucro filamentoso, feito pela larva do bicho-da-seda, sendo que de cada 6 a 7 kg de casulo-verde se tira em média um kg de seda pura.

Assim, com a exploração de 5 mil hectares, teríamos 2.500 toneladas/ano de casulo-verde, ou seja, 416 toneladas de seda pura.

MERCADO & EMPREGO

Segundo os técnicos, o Rio Grande do Norte encontrará excelente mercado internacional — particularmente no Japão —, caso queira exportar sua futura produção de seda. Atualmente, um quilo de fios de seda vale de 20 a 25 dólares.

Entretanto, o Estado preferirá destinar toda a produção ao nosso próprio mercado, dentro da perspectiva do Governo de criar e desenvolver um parque têxtil, a curto prazo.

De outro lado, o projeto se assentaria também na realidade do Rio Grande do Norte — sob o ponto de vista social —, pois significa mais uma fonte geradora de empregos. Uma família poderia cultivar cerca de 5 ha. de amoreiras por ano, cuidando ainda, em parte, da criação do bicho-da-seda. Assim, em 5 mil hectares seriam mil famílias empregadas, isto é, mais de 5 mil pessoas. Naturalmente, estas famílias contarão com assistência técnica e até financeira, por conta do pioneirismo do empreendimento.

Calcula ainda o sr. João Feijão Neto que cada família, produzindo ao nível dos padrões médios, poderá obter uma renda bruta anual de Cr\$ 35 mil, tendo em vista a cotação atual da seda.

Mão de obra

Muita gente
tem preparo
mas não tem
emprego

A mão-de-obra especializada treinada em Natal é tão vária quanto diversificada a sua aplicação e mal aplicada a sua destinação. Ou seja: os órgãos que treinam pessoal entre nós, com a mesma preocupação com que arregimentam candidatos para os diversos cursos, deixam os concluintes, em sua grande proporção, sem um emprego; se não tornando aparentemente sem efeito os cursos, mas pelo menos deixando os treinados na mesma via *crucis* anterior, à procura de uma colocação. Agora já com os conhecimentos adquiridos, mas sem a indicação primordial que possa conduzi-los à integração numa empresa ou num simples emprego.

Esse estado de coisa, no entanto, não será imputado como desabono aos órgãos que treinam pessoal que, certamente, não têm obrigação de funcionar como agências empregadoras. Muito fica computado ao fato de em nosso Estado não haver, entre os empregadores, uma mentalidade formada na direção do aproveitamento do pessoal treinado. Um diploma entre nós vale muito menos que a indicação de um amigo. O que é uma pena!

Atualmente, pelo menos três órgãos treinam pessoal em larga escala, em Natal: o SENAC — Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial; a LBA — Legião Brasileira de Assistência; e o SENAI — Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial.

Para colocação do concluinte de curso, o SENAC pelo menos dispõe de um cadastro dos alunos melhor qualificados. Quando uma firma pede alguém, o setor encaminha. Quando não, fica por isto mesmo. E como a procura é pouca, fácil é se concluir pelo pouco aproveitamento. Ou, consultando-se números: de 1969, quando foi implantado no Rio Grande do Norte, até 1972, o SENAC encaminhou para emprego apenas 33 dos 6.000 candidatos que treinou. Pode-se admitir que uma

grande parte do pessoal restante conseguiu emprego, por conta própria, mas o número dos que até esqueceram os rudimentos apreendidos deve ser muito grande, justamente pela falta de interesse das empresas, firmas, ou organismos públicos, pelo pessoal especializado.

No caso da LBA, onde a prioridade na longa relação de cursos é para o treinamento de empregadas domésticas, pode ser que exista mais facilidade de colocação, mesmo porque as especializações são para profissões que requerem um mínimo de qualificação anterior, ou instrução escolar. Mas mesmo assim, dos 1.856 concluintes do ano de 1972, de cursos diretos ou feitos em convênio, certamente só os alunos desses últimos podem ter tido garantia de colocação: os convênios são assinados com entidades assistenciais, clubes de mães, paróquias, médias empresas, que certamente já têm destinação para o pessoal que indica.

Com o SENAI ocorre que, treinando numa faixa mais especializada, atende quase sempre a empresas que para lá enviam o seu pessoal ou que lá vão buscar (é o único órgão que tem uma demanda mais ou menos certa) os operários industriais. Mesmo assim, existe um curso que supera os demais, na procura de inscrições: o de mecânico de automóveis.

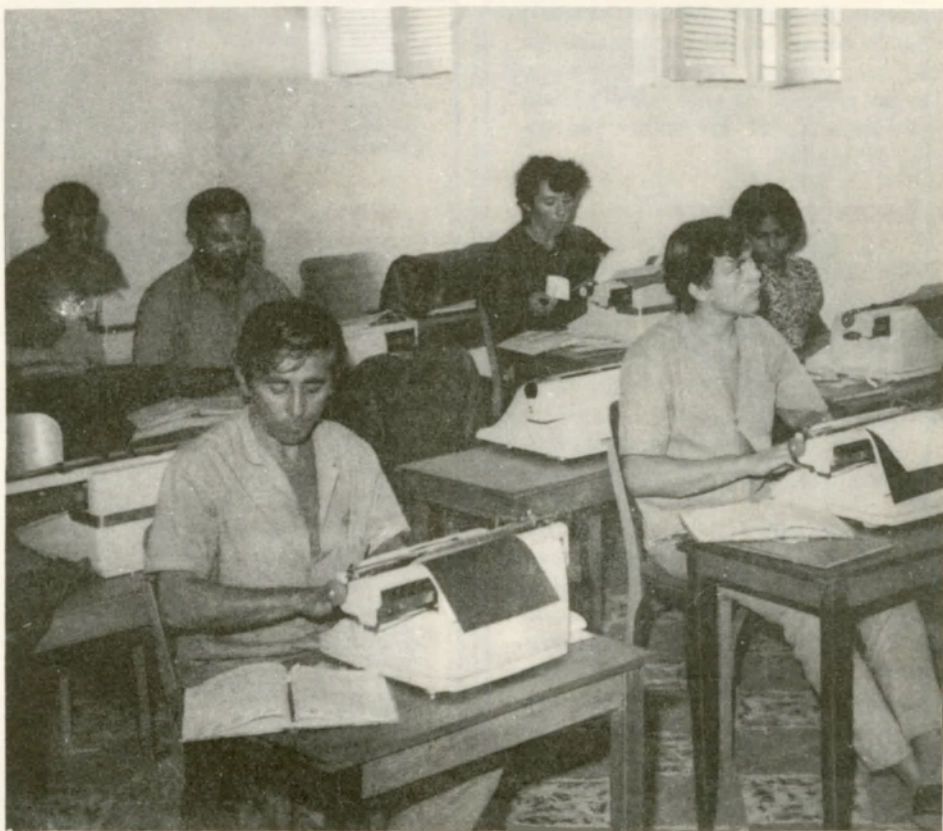
QUEM QUER APRENDER O QUE ?

Na longa lista de cursos para mão-de-obra especializada as opções podem

não ser tão difíceis quanto o emprego posterior, porque cada um deve saber o que quer, mas o que ressalta é o interesse oficial em treinar pessoal, tirando da ignorância quem, pelo menos integrando a faixa dos mais esclarecidos, tem outras possibilidades de ajudar o desenvolvimento da comunidade.

No caso do SENAC, toda uma infraestrutura administrativa e operacional funciona para conduzir o aluno às salas ambientes ou às carteiras e aos quadros-negros. Os cursos variam, nos períodos, de acordo com a programação e os convênios assinados e o aluno geralmente é selecionado pela aptidão, através do Setor de Orientação Educacional e Profissional, que também o acompanha durante todo o curso. O Setor de Orientação Pedagógica, responsável pela problemática didático-pedagógica, escolhe os professores, acompanha os planos de aula e elabora o material áudio-visual. Um curso merece maiores atenções, no SENAC; o ECTS (Empresa Comercial de Treinamento SENAC) administrado diretamente, sem intervenção de convênios. É o próprio SENAC disseminando a sua razão principal de fomentador do desenvolvimento do profissional comerciário. No ECTS o aluno aprende (e treina) sobre tudo de uma loja/escritório e ao final de oito meses sai com conhecimentos e prática que vão da venda a crédito, às notas fiscais, do relógio de ponto ao atendimento ao cliente.

Mesmo assim, o SENAC possui moderníssimas salas ambientes para treinamento de parteiras, cabeleiros, mani-



Datilografia para detentos da Colônia Penal

cures, garçons de restaurante, de bar e de buate, camareiras. E ainda dá cursos de artes comerciais, cartazismo, vitrine, desenho comercial, datilografia (com aperfeiçoamento em máquinas elétricas), auxiliar de escritório, auxiliar de contabilidade. Os cursos de Auxiliar de Escritório e de Contabilidade são feitos em convênio com a *Secretaria de Estado de Educação e Cultura*, para alunos que concluem o secundário. Os outros, com o DNMO — Departamento Nacional de Mão-de-Obra.

Diz a professora *Renira Mota de Lucena*, diretora regional do SENAC, que de janeiro até abril de 1973 o Serviço treinou 100 pessoas nas especialidades de bar-man, garçon, datilografo, vendedor lojista, aperfeiçoamento em datilografia. O curso ECTS tem uma turma de 28 alunos em funcionamento. E estão sendo dadas aulas a duas turmas de auxiliar de pessoal, duas de datilografia, uma de manicure, uma de auxiliar de secretário, uma de auxiliar de contabilidade, um total de 182 alunos.

“Os alunos do DNMO — diz ela — recebem uma bolsa de estudos, quando são candidatos a emprego e ao final do curso recebem a Carteira do Ministério do Trabalho. A delegacia regional do Ministério geralmente encaminha o conchuinte para uma colocação”.

Para o segundo semestre de 1973 estavam previstos cursos de auxiliar de escritório, crediariista, caixa/loja, datilografia em convênio com o DNMO. Com a LBA, alguns convênios previam cursos de cartazismo, aperfeiçoamento de cabelereiro, auxiliar de escritório. Em Mossoró, em convênio com o SESC, dois cursos de técnica de vendas e decoração de vitrines.

SEM RECURSOS

Destinadas a uma faixa de pessoas de comprovada carência de assistência, porque absolutamente sem recursos, as aulas dadas nas salas da *Legião Brasileira de Assistência* ou em outros órgãos, através de convênios (SENAC, SENAI, *Escola Técnica Federal do Rio Grande do Norte*) absorvem, no entanto, recursos de grande monta. Diz o diretor estadual da LBA, sr. *Carlos José da Silva*, que em 1971 o órgão promoveu 65 cursos. Em 1972, mais 94. Até o final de 1973, deverão ter sido dados outros 120. Os cursos são gratuitos e na seleção e triagem de candidatos é dada prioridade ao elemento reconhecidamente pobre.

A chefe da Divisão de Educação Para O Trabalho, *Lécia Maria Barreto de Medeiros Araújo*, verifica os gastos da LBA com os cursos ultimamente realizados: em 1972, foram aplicados ... Cr\$ 340.000,00 dos quais Cr\$ 187.790,00



Curso de mecânica de automóveis no SENAI

em 26 obras convenientes. Para 1973 estão reservados Cr\$ 374.000,00 — para 23 convênios: Cr\$ 223.000,00. Do orçamento de 1974 já se sabe quanto será aplicado em cursos: um total de ... Cr\$ 496.200,00 dos quais Cr\$ 225.000,00 reservados aos convênios. A ascensão das cifras de ano para ano é devida em grande parte à demanda de interesse pelos cursos e à política de trabalho da *Legião Brasileira de Assistência*, interessada agora na interiorização dos cursos. Cada vez mais há convênios assinados com entidades assistenciais de, por exemplo, Caicó, Currais Novos, Açú, Mossoró, São Paulo do Potengi, Taipu, João Camara, Ielmo Marinho, Cerro Corá, Martins, Umarizal, Jardim do Seridó, Lages.

A SELVA DOS CURSOS

A assistente *Maria Gisela Lima dos Santos*, da Divisão de Educação para o Trabalho da LBA, tenta relacionar os cursos que o órgão promove, antes porém admitindo que a maior procura é para o de Arte Culinária, denominação que se preferiu dar ao antigo curso de *Empregada Doméstica* e que, por causa da sofisticação nominativa, fêz crescer assustadoramente o número de mulheres interessadas em fazê-lo. Ela tenta relacionar todos os cursos ministrados como patrocínio da LBA, mas se perde

no etc., porque se trata de uma verdadeira selva de especializações: artes manuais, treinamento para criação de caprinos e suínos, cabeleiro, cozinheiro, manicure, artesanato, corte e costura, cozinha artística, atendimento hospitalar, pedreiro, marceneiro, tecelagem de redes, bordado a mão, noções de enfermagem, socorro urgente, noções de floricultura, criação de aves, sapataria, horticultura, arrumadeiras, babá, eletricitas instaladores, eletricitas de autos, eletricitas de máquinas, torneiro, soldador, eletricista encanador, fabricação de tijolos, sorveteiro, parteiras, confecção de enxovais, artesanato em couro, artesanato em palha, tricot, bombeiro hidráulico, armador de ferragens, sapatiteiro, lavrador, estamparia, economia doméstica, artes gráficas: chapista, impressor tipográfico — etc.

Frequentando alguns desses cursos, ou outros não relacionados, 1.856 pessoas saíram especializadas, das aulas promovidas pela LBA: 1.185 dos cursos diretos e 671 de obras convenientes.

A INDÚSTRIA NA VEZ

Os cursos do SENAI são para especialização de mão-de-obra industrial. Porque o Estado atualmente vive um intenso programa de desenvolvimento nesse campo, e muitas e diferentes são as máquinas em funcionamento, o pessoal lá treinado tem endereço certo

para se empregar. O SENAI, segundo o professor *José Tito de Medeiros*, Coordenador da Divisão de Formação e Treinamento, tem dois tipos de cursos: os de seus próprios alunos (rapazes entre 14 e 16 anos, que ingressam com o primário completo e saem com a 8.ª série do primeiro ciclo, mais os rudimentos da parte técnica) e os do pessoal da indústria, que lá chega indicado pelas empresas.

Para esses últimos, os cursos são de torneiro mecânico, mecânico de automóveis, desenho mecânico, eletricista instalador, eletricista de autos, mecânico de refrigeração, mecânico de aparelhos eletro-domésticos, mecânico de motores diesel.

No currículo da própria escola, os cursos são de torneiro mecânico, ajustador mecânico, marcenaria, mecânico de automóveis, eletricista instalador. Em Mossoró, onde o SENAI também tem uma unidade em funcionamento, os alunos próprios aprendem técnicas de torneiro mecânico, ajustador, mecânico de automóveis.

Outros cursos, ainda na faixa do pessoal que vem indicado pelas indústrias: desenho mecânico, mecânica de rádio, TWI (supervisores de indústrias), solda elétrica, solda exa-acetileno.



José Tito de Medeiros

Os alunos extras do SENAI também podem vir das corporações militares que, findo o tempo de serviço, encaminham o homem para uma profissão. Ele então frequentará um curso que varia de 150 horas (42 dias) até 300.

Atualmente há 153 alunos do

SENAI frequentando aulas acadêmicas e técnicas. De todos os cursos, o de mecânica de automóveis tem maior número de matriculados: 66. No ano passado 38 concluíram os cursos diversos. E entre as empresas locais que mais procuram o SENAI, pedindo pessoal especializado, o professor *José Tito de Medeiros* cita a indústria *Sitex, Santos & Cia., Sofusca, Nordisa, Natal Veículos, Fiação Borborema, Metalúrgica do Nordeste, J. Motta, Marpas S.A., Distribuidora de Automóveis Seridó S/A*

Como essas empresas, por que outras não procuram mão-de-obra treinada e especializada, junto aos órgãos que orientam esse pessoal? Não apenas as empresas industriais, mas também as comerciais, as casas especializadas, os próprios particulares?

De uma boa cozinheira a um tecelão de redes, de um torneiro mecânico a um jardineiro, de uma bordadeira a um mecânico enrolador, de uma parteira a um eletricista instalador, tudo esses órgãos treinam, ensinando-lhes ainda alguma coisa mais. Na LBA, por exemplo, todos os alunos de todos os cursos recebem também aulas de relações humanas. Para saírem aptos a enfrentar melhor a realidade empregatícia, tão perseguida e raramente alcançada.



PÍPOLO DEDETIZAÇÕES

O FIM DAS PRAGAS

**EDIFÍCIO SISAL
LOJA 7**

Utilizando técnicas modernas para a erradicação de cupins, ratos, baratas, formigas, morcegos, moscas e aranhas, PÍPOLO DEDETIZAÇÕES resolve todos os problemas causados por estas pragas em residências, restaurantes, lojas, escolas, hospitais, fábricas, hotéis, navios e armazéns. Basta chamar PÍPOLO DEDETIZAÇÕES para obter tranquilidade.

FISCALIZAÇÃO

Uma campanha educativa que faz bem

Ao encerrar mais uma campanha *seu talão vale um fuscão* com o sorteio de prêmios realizados a 16 do corrente, através da TV-U, canal 5, a preocupação maior das autoridades da Secretaria da Fazenda do Rio Grande do Norte não era saber se a reação alcançada pela arrecadação durante os meses da promoção justificava o investimento efetuado para sua execução (cerca de 100 mil cruzeiros, incluindo prêmios, gastos com publicidade e pessoal).

A coordenadora da campanha, *Ana Maria de Farias Monteiro Cavalcanti*, afirma que o importante mesmo, o verdadeiro objetivo do Estado é conscientizar o consumidor da necessidade de exigir sua nota de compra, proporcionando a formação de uma ampla rede de fiscalização indireta que, no final, por consequência, será traduzido num aumento real da arrecadação.

As autoridades fazendárias sustentam o ponto de vista de que nós somos, por natureza, um povo acomodado no que se refere à contribuição obrigatória que cada um deve ao bem comum. O brasileiro sabe reclamar a falta de escolas, melhores estradas, água, eletrificação, etc., mas, na hora em que ele é chamado a dar sua contribuição a maioria se mantém indiferente e ingressa no bloco "de que não tenho dada com isso".

No caso específico da exigência da nota, lembra *Ana Maria Cavalcanti*, poucos são os que se interessam em recebê-la durante os períodos em que não se realiza a campanha, propiciando com esse comodismo a comerciantes inescrupulosos, a oportunidade de manipular à sua vontade a escrita do seu estabelecimento.

O comerciante que vende sem nota é o que também compra sem o respectivo documento fiscal, acrescenta a co-

Gilberto Cavalcanti Costa



Ana Maria Cavalcanti



Manoel Lisboa



ordenadora do *seu talão*, frisando que, de fato, o imposto é pago pelo consumidor, uma vez que o seu valor está englobado no preço final da mercadoria. Assim, não exigindo a nota, o consumidor prejudica antes de tudo a si próprio.

O objetivo da SF é chegar ao ponto em que, todos os compradores, devidamente conscientizados, encarem a exigência da nota não como uma obrigação mas, como um direito que assiste a cada um.

SUCESSO

Para o diretor-geral do Departamento de Fiscalização, *Gilberto Cavalcanti Costa*, os resultados até agora alcançados pela Campanha, satisfazem plenamente, tanto pelo interesse da população, motivada pela possibilidade de vir a ganhar um dos cinco prêmios oferecidos, como também por se constituir num desestímulo à sonegação, à medida que fornece às autoridades ele-

mentos de fiscalização com que não conta em situações normais.

Destacando o crescente interesse populacional em concorrer e em participar da promoção, *Gilberto* lembra que, na campanha do ano passado foram trocadas um total de 800 mil cautelas, elevando-se para um milhão e 500 mil no 1.º sorteio deste ano. Com relação ao desestímulo à sonegação, cita a constatação de algumas firmas que, vendendo sem nota, as emitia na hora de efetuar o controle do estoque e, através de terceiros, efetuava depois à troca por cautelas da campanha, "em busca do fuscão".

No Departamento de Arrecadação, o diretor *Manoel Lisboa* friza que, embora não vise primordialmente o aumento da arrecadação estadual, é sentida inegável reação da receita, principalmente nos períodos em que a campanha entra em fase promocional mais ativa. Informou que ainda não dispõe de dados comparativos oficiais, acenando, porém, que é sentida uma benéfica reação.

PLANOS

Embora a campanha *do seu talão vale um fuscão* tenha sido estruturada para alcançar todo o Estado, no interior ela não conseguiu ainda despertar o mesmo interesse que se registra na capital. Assim, por falta de movimento de troca de cautelas, algumas cidades (Pau dos Ferros, Patu, Goianinha e Angicos), que participaram do sorteio do ano passado, foram eliminadas da última promoção.

O desinteresse é explicado por *Ana Maria Cavalcanti* como resultado da pequena movimentação comercial e pelo fato de que a campanha publicitária seja executada com mais ênfase junto aos consumidores da capital. Mesmo assim, estiveram concorrendo aos prêmios sorteados no último dia 16, pessoas de Mossoró, Caicó, Santa Cruz, Nova Cruz, Currais Novos e Açu.

Para o próximo sorteio a ser realizado em dezembro, o movimento de trocas de cautelas já foi iniciado (18 do corrente). Será dada mais atenção à publicidade no interior, esperando-se um número recorde de trocas. Para tanto, as autoridades da Fazenda deverão decidir nos próximos dias, sobre a possibilidade de que, entre os cinco prêmios, seja colocado mais um fuscão, o que, logicamente, motivaria ainda mais a participação do consumidor.

Acrescentou a coordenadora da Campanha que também está sendo estudada a realização de um maior número de sorteios por ano, sendo possível que, já a partir de 1974, em vez de um sejam realizados dois sorteios por semestre. ●

BOLSA

Estabilização é só questão de tempo

Nuvens acizentadas pairam sobre o mercado de capitais, enquanto na Bolsa, corretoras e demais instituições financeiras, é esperada com expectativa a adoção de novas medidas governamentais que, de forma direta ou indireta, venham estimular o setor. Para o presidente da *Bolsa de Valores do Rio Grande do Norte*, sr. *Manoel Macedo*, o mercado poderá recuperar-se totalmente até o final deste ano.

Depois do terrível impacto sofrido em 1972, em decorrência das "alarman-tes e fraudulentas" elevações nas cotações de papéis no ano anterior, o mercado continua "a procura de chão para colocar os pés", no que se refere a transações com papéis de renda variável.

Breno Fernandes Barros, da *BF Barros Corretora*, destaca a decisiva participação do Governo, que, através de mecanismos de sistematização, organização, disciplina, coordenação e fiscalização, proporciona as melhores perspectivas para o mercado voltar a ser atuante.

Simultaneamente, o investidor que passou a dedicar maiores atenções aos papéis de renda fixa (caderneta de poupança, letra de câmbio, letra imobiliária), volta a centralizar maior confiança nos papéis de renda variável, conforme demonstrava a movimentação de cotações e o volume de negócios nas bolsas do Rio e São Paulo, até o final de maio e princípios deste mês.

A ação dos especuladores, ainda é o "calcanhar de Aquiles" do mercado de capitais, na opinião de *Manoel Macedo*, à medida que desorienta, confunde e gera o descrédito junto a investidores mal-avisados e futuros investidores. "Investimento — acrescenta — não é comprar um papel hoje e vender amanhã. A questão é adquirir papéis de empresa que tenha rentabilidade, que dê bons lucros, e esperar".

Segundo o presidente da *Bolsa de Valores do RN*, é mínimo o risco dos investimentos em papéis, nele só tendo prejuízo os que resgatam fundos de investimento ou vendem suas ações. E destaca as bonificações que as empresas estão pagando com relação aos seus balanços de 1972, quando quase todas apresentaram bons lucros. Não se pode, portanto, dissociar investimento de poupança.

CÍRCULO NORMAL

Entre as firmas *Corretoras* acredita-se que as medidas já adotadas pelo Governo e as que se acham em fase de implantação, poderão garantir a necessária estabilidade do mercado, proporcionando o círculo normal de valorização do papel, livrando-se da maléfica e organizada atividade dos especuladores.

Acentua-se que, logo logo, poderão surgir boas novidades, oriundas da própria atuação do mercado, destacando que algumas das mais importantes empresas nacionais ainda não anunciaram a convocação de assembléias para apre-



Manoel Macedo

ciação do balanço do ano passado e consequente liberação da distribuição de dividendos e bonificações do período.

Nas *Corretoras* as oscilações registradas na Bolsa são encaradas com naturalidade, mantendo-se regularmente a faixa de operações, com transações diárias através das *Bolsas do Rio e São Paulo*, notadamente de ações do *Banco do Brasil*, *Banco do Nordeste*, *Petrobrás*, *Belgo-Mineira*, *Acesita* e *Guarapes*.

FUSÃO DAS BOLSAS

A orientação do *Banco Central*, estimulando a fusão de *Bolsas de Valores*

é, de um modo geral, bastante aplaudida pelos interessados no assunto, a começar pela própria *Bolsa*, embora a matéria permaneça na fase de estudos, conforme lembra o presidente da *BV*.

A fusão, visa permitir às autoridades maior possibilidade de exercer um efetivo controle sobre o mercado, o que tem sido possível no atual sistema, pois por exemplo, o *Banco Central* dispõe, apenas, de dois fiscais para atuação na área sob jurisdição de sua agência no Recife, à qual está ligado o *Rio Grande do Norte*.

A primeira experiência de fusão vem obtendo êxito no Centro-Oeste, com a *BV* de Brasília estendendo sua área jurisdicional aos Estados de Goiás e Mato Grosso e ao Território de Rondônia. Para o Nordeste, há três possibilidades de fusão entre as diversas bolsas: com a da Bahia, Pernambuco e Ceará, estados que contam com agências do *Banco Central*.

A opção do *Rio Grande do Norte* não está definida entre se fica com Pernambuco ou adere ao Ceará. *Manoel Macedo* afirma que ainda dispõe de um ano para decisão e as corretoras, que vêm na medida uma possível porta aberta para conseguir uma maior área de atuação, acham que no jogo dos interesses a fusão se dará com quem nos oferecer melhores vantagens.

ARTIGO 14

Nas corretoras, por outro lado, tem sido boa a movimentação de papéis ligados ao artigo 14, pelo qual as pessoas físicas podem utilizar 50% de sua renda bruta para investimentos em projetos específicos, abatendo do imposto de renda 100% da quantia aplicada. A direção de uma delas explicou que embora a sua *Corretora* também opere com ações de empresas de outros Estados, só para a *Itapetinga* (de Mossoró), havia captado até o final de maio, investimentos que superaram a casa dos 80 mil cruzeiros.

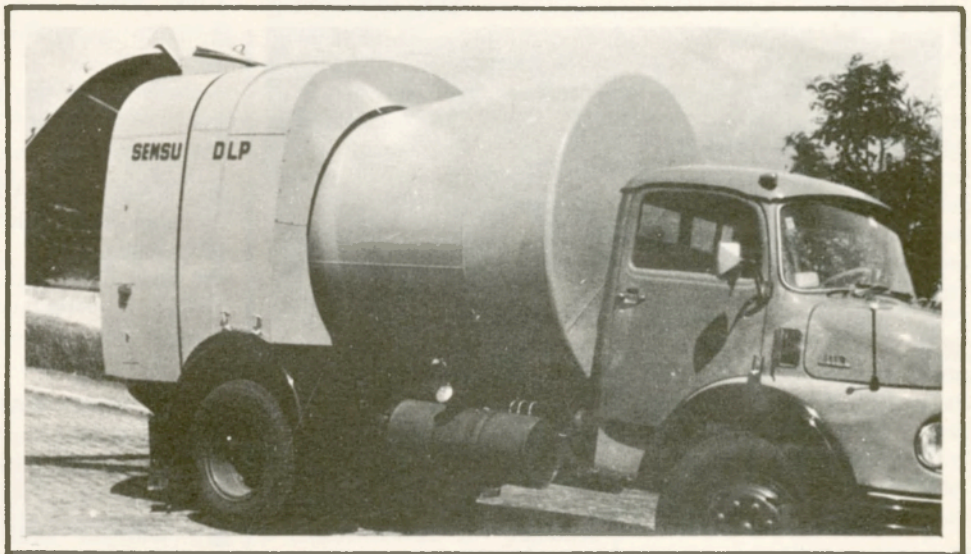
Na sua opinião, não está havendo na captação desses recursos, o mesmo vício que se registra com relação ao 34/18, no que se refere à cobrança de taxas de corretagem. Enquanto neste último as comissões chegam a ser cobradas na base de 40%, os recursos do art. 14 estão sendo transacionados à razão de 10 a 15 por cento.

O assunto vem sendo alvo de estudos na área do *Banco Central* e dos órgãos responsáveis pelo desenvolvimento nas diversas regiões, informou o presidente da *Bolsa de Valores* atribuindo a extorsiva cobrança de taxas de corretagem ao fato de não ser ainda fiscalizada por órgãos oficiais, a sistemática adotada para a captação de recursos originadas dos incentivos fiscais.

Empréstimo de quase 2 milhões : Jorge Ivan quer autorização para renovar frota da Limpeza Pública

Dentro de mais alguns dias a Prefeitura de Natal deverá estar adquirindo mais quatro caminhões do tipo "Kuka" e grande quantidade de material para aparelhar o seu Departamento de Limpeza Pública. Para isso, o Prefeito Jorge Ivan Cascudo Rodrigues compareceu à Câmara Municipal acompanhado dos secretários Camilo Barreto, de Serviços Urbanos, e Ezequias Pegado Cortez Neto, de Planejamento, quando fez entrega da Mensagem solicitando autorização do Legislativo para contrair empréstimo com o Banco do Nordeste do Brasil no valor de Cr\$ 1,8 milhão.

É com a aplicação dessa soma que o Prefeito Jorge Ivan pretende equipar todo o Departamento, podendo assim assegurar um melhor serviço de Limpeza Pública à cidade.



KUKAS

Natal dispõe atualmente de quatro caminhões do tipo "Kuka" sendo que dois deles já foram comprados na administração atual. Esses caminhões têm capacidade de realizar, cada um deles, o serviço de quatro caminhões convencionais, uma vez que dispõem de um sistema de trituração do lixo, o que lhes permite armazenar maior carga.

Com a aquisição dos novos caminhões a Prefeitura terá os meios de ampliar e aperfeiçoar o serviço de Limpeza Pública. E com o novo sistema de trabalho já adotado pelo Secretário Camilo Barreto, onde em bairros mais afastados o recolhimento do lixo domiciliar está sendo efetuado a noite, haverá uma absorção diária muito maior do que a atual.

PRUDENTE DE MORAIS

No dia 14 último, em seu gabinete, o Prefeito Jorge Ivan e o gerente regional da PETROBRÁS DISTRIBUIDORA S/A, na presença de representação da Câmara Municipal, do Comandante do 169 R.I., e do Secretariado, assinaram convênio que na mesma ocasião foi entregue ao Presidente da Câmara, vereador Érico Hackradt, para homologação, convênio que possibilitava a pavimentação da primeira etapa da avenida Prudente de Moraes, no percurso compreendido entre as ruas Apodi e Joaquim Fagundes, e da rua Ceará-Mirim, no trecho entre a praça Tauapiranga e a avenida Rodrigues Alves.

Pela assinatura do convênio, que após ser referendado pela Câmara Municipal dará condições ao Prefeito Jorge Ivan de determinar abertura de concorrência, estará resolvido talvez o mais sério problema da cidade no setor de pavimentação, localizado exatamente na Prudente de Moraes. É que em frente ao Hospital da Polícia Militar existem grandes crateras, algumas com quase 50 metros de extensão e com profundidade superior a 5 metros, que impossibilitam o trânsito de qualquer tipo de veículo por aquela avenida, naquele trecho. Nessa primeira fase de obras de pavimentação da rua, esse problema desaparecerá.

A preocupação em resolver esse tipo de problema tem sido uma das características da administração Jorge Ivan. Isso ficou demonstrado com a pavimentação da Régulo Tinoco, no Barro Vermelho, que há dezenas de anos não permitia o tráfego nem mesmo de bicicletas. Agora, é uma rua larga e calçada, tendo continuidade na rua São José, no Bairro de Lagoa Seca, igualmente pavimentada na atual administração.

O Prefeito sempre esteve voltado para o problema da Prudente de Moraes, principalmente porque a cidade está crescendo em busca de Parnamirim, no sentido exato daquela avenida. Com a construção de conjuntos residenciais e do Estádio Castelo Branco, o trânsito pela Hermes da Fonseca tem aumentado consideravelmente. Ele tende a duplicar quando se concretizar a transferência das faculdades para o Campus da UFRN, atualmente em obras.



**Prefeito pediu autorização à
Câmara para fazer empréstimo**

rn.automóveis

Editor: Fernando Siqueira

Fábricas e Revendedores

■ A SERTANEJA VEÍCULOS, o mais novo Revendedor Chrysler do Brasil, está superando as mais otimistas expectativas, no que concerne às vendas dos produtos Dodge em nosso Estado. Com uma oficina especializada, está apta a realizar todo e qualquer serviço em automóveis da linha Dodge, pois está equipada com todos os testes e ferramental exigidos pela fábrica. Dentro de poucos dias estará inaugurando a sua exposição de veículos (Permanente), na Av. Junqueiras Ayres (esquina com a Prefeitura de Natal).

■ GERALDO FRANÇA AUTOMÓVEIS acusando grande procura de veículos novos e usados. Seu movimento nos últimos meses tem aumentado assustadoramente, notadamente em consequência da inauguração das suas novas instalações da Av. Rio Branco.

■ O Sr. LUIZ ALBERTO PEREIRA DE MEDEIROS, entrevistado pela reportagem de RN-AUTOMÓVEIS, mostrou-se bastante entusiasmado com a nova atividade e com a nova representação, prometendo que, em breve, Natal receberá uma moderna loja de exposições de veículos. O povo do Rio Grande do Norte será o grande beneficiado com essa nova iniciativa de A SERTANEJA.

■ RAIMUNDO PAIVA (representando MARPAS S. A.) e RADIR PEREIRA (representando A SERTANEJA) e JOSÉ PINTO FREIRE (representando a Distribuidora de Automóveis Seridó) acabam de regressar do Sul do país, onde foram assistir à Convenção do mais novo modelo da Volkswagen do Brasil — o BRASÍLIA, mais conhecido como a mini-Variant.

■ F. ALVES NETO S/A noticiando que o Chevrolet Opala cupê Std tem sido o modelo mais vendido pela sua loja nos últimos dois meses.

■ NATAL VEÍCULOS S. A., revendedor Chevrolet, bastante entusiasmado com a procura, por parte do público, do CHEVETTE. É pena que a quota prevista para o nosso Estado seja tão pequena.

■ O FORD CORCEL foi eleito mais uma vez o CARRO DO ANO pela revista Auto Esporte.

■ RUDOLF LEIDING, Presidente da Volkswagen, que é conhecido na Europa como Mr. VOLKSWAGEN, não revelou qual será o novo lançamento da Volks brasileira após o BRASÍLIA, não obstante as sucessivas perguntas que lhe foram feitas pela imprensa automobilística de São Paulo.

■ SANTOS & Cia. LTDA. com as suas novas instalações da Salgado Filho, 2810, triplicou o movimento do seu departamento de vendas, que tem à frente os srs. JOSÉ DOS SANTOS (matriz) e Fer-

nando Siqueira (filial). Os gerentes de vendas acima mencionados adiantaram à reportagem que, com o lançamento do MAVERICK, aumentarão ainda mais as vendas,

pois há uma expectativa muito acentuada por parte do público quanto ao novo produto da FORD. E por falar em SANTOS & CIA LTDA., tivemos a oportunidade de visitar a sua nova e moderna oficina da Salgado Filho. Equipada com os mais modernos equipamentos eletrônicos, a Oficina de Santos não deve nada às mais modernas oficinas do Sul do país.

BOLSA DE AUTOMOVEIS USADOS preços da praça de Natal

Marca	A n o d e F a b r i c a ç ã o						
	1972	1971	1970	1969	1968	1967	1966
KARMAN-GUIA	17.500 a 18.300	15.000 a 16.000	11.500 a 12.500	9.800 a 10.500	8.500 a 9.200	7.500 a 8.000	6.500 a 7.000
KOMB LUXO	15.800 a 16.300	14.000 a 15.000	12.500 a 13.600	10.000 a 10.800	9.000 a 9.800	7.000 a 7.500	5.800 a 6.300
KOMB STAND	15.000 a 15.500	13.700 a 14.500	11.800 a 12.500	9.500 a 10.000	8.500 a 9.000	6.500 a 6.800	5.500 a 6.000
SEDAN 1.300	14.800 a 15.200	13.000 a 13.800	12.000 a 12.800	10.500 a 11.000	9.000 a 9.600	7.800 a 8.500	7.000 a 7.500
SEDAN 1.500	15.000 a 15.700	13.500 a 14.300	12.800 a 13.300				
VARIANT	18.000 a 19.000	15.000 a 16.500	13.000 a 14.800				
TL	17.000 a 17.500	14.200 a 16.000	12.500 a 13.300				
OPALA ESPECIAL	20.500 a 21.000	16.500 a 17.500	12.000 a 12.800	9.000 a 9.500			
OPALA LUXO	22.000 a 23.000	17.800 a 18.800	12.800 a 13.500	9.500 a 10.000			
OPALA SS	25.000 a 26.500	19.800 a 20.500	17.000 a 17.800	13.000 a 14.000			
CORCEL STAND	18.000 a 18.500	16.000 a 16.800	12.000 a 13.000	8.000 a 8.600			
CORCEL LUXO	19.800 a 20.500	18.000 a 18.500	13.500 a 14.200	10.000 a 11.000			
BELINA	19.500 a 20.000	16.000 a 16.800	12.800 a 13.500				
DODGE SE	26.000 a 27.000						
DODGE CUPE	29.800 a 30.500	24.300 a 25.200					
DODGE 4 PORTAS	25.500 a 26.300	19.500 a 21.000	16.800 a 17.800				
DODGE CHARGER	39.500 a 40.500	26.000 a 36.800					
JEEP	14.800 a 15.500	13.000 a 13.500	10.800 a 11.100	9.000 a 9.500	8.000 a 8.500	6.800 a 7.500	6.000 a 6.500
PICK-UP FORD	19.500 a 21.000	18.000 a 18.500	14.500 a 15.000	11.000 a 11.800	8.800 a 9.500	7.000 a 7.500	5.800 a 6.800
PICK-UP CHEVROLET	24.800 a 25.500	21.000 a 22.000	18.000 a 19.000	17.000 a 17.500	15.500 a 16.000	13.500 a 14.200	10.000 a 10.500
PICK-UP WILLEYS	17.000 a 17.500	14.000 a 14.500	11.000 a 12.000	10.500 a 11.000	9.000 a 9.800	8.000 a 8.500	7.000 a 7.500
VERANEIO LUXO	23.500 a 24.200	22.500 a 23.000	20.000 a 21.000	17.800 a 18.500	16.000 a 17.000	13.000 a 14.000	10.800 a 12.000
VERANEIO SUPER LUXO	25.000 a 26.000	23.500 a 24.200	21.000 a 22.000				

Esta tabela foi obtida através de consultas às firmas revendedoras de carros usados na praça de Natal e deve ser aplicada de acordo com o estado geral do automóvel a ser negociado.

Lançamentos

Os meses de maio e junho do corrente ano marcaram um novo passo para o desenvolvimento, dado pela indústria automobilística nacional. Nada menos de quatro novos modelos de veículos foram introduzidos ao elenco da indústria automobilística brasileira. Foram eles: DODGE 1800, CHEVETTE, BRASÍLIA e o FORD MAVERICK.

DODGE 1800

É um carro compacto, de tamanho médio, com um motor de 4 cilindros em linha, 5 mancais, 78 hp de potência e um torque de 13,4 mkg a 3.000 rpm, o que lhe dá um arranque forte e preciso. No que concerne aos freios, o Dodge 1800 vem equipado com freios a disco. A suspensão é realmente muito boa! MAC PHERSON, um privilégio da Chrysler.

O Dodge 1800 é oferecido ao público nas versões LUXO e GRAN LUXO, ao preço médio de Cr\$ 25.427,00, o Luxo, e Cr\$ 28.449,00, o Gran Luxo, postos Natal.

Cores: vermelho índio, marron azteca, verde floresta, verde amazonas, azul nobre, ocre, cinza himalaia e branco ipanema.

O Dodge 1800 é representado em nosso Estado pela firma A SERTANEJA VEÍCULOS, com exclusividade.

CHEVETTE

O Chevette foi lançado pela General Motors para concorrer com o Ford Corcel e os Volks 1600 TL, Variant e o Dodge 1800.

Em mecânica e estrutura, o carro da GM é um dos mais avançados, notadamente no que diz respeito à segurança, com a coluna de direção não penetrante.

É, sem sombra de dúvida, um carro muito bom, com ótima estabilidade, baixo nível de ruído e que, segundo a equipe encarregada dos testes do mesmo, apresentou pouquíssimos defeitos.

O preço básico do Chevette, posto Natal, é da ordem de Cr\$ 22.500,00. No entanto, o Chevette pode ser pedido na versão LUXO, ou seja, equipado com relógio, console, tapetes, molduras de luxo para as janelas laterais e para as aberturas das rodas o painel dianteiro inferior e as laterais externas; batentes para os pára-choques (dianteiro e traseiro) e anéis das rodas. Esse conjunto custa aproximadamente Cr\$ 1.000,00. Além desses opcionais, há ainda outras opções, tais como: aquecedor interno, freios a disco, pneus 165 x 13, rodas tala 15 e pneus faixa branca, totalizando, aproximadamente Cr\$ 710,00.



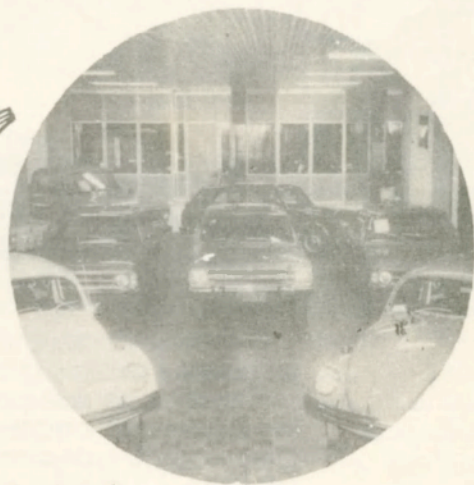
Cores: azul imperial, escarlata, marron calamar, super verde, mostarda, laranja fogo, branco everest, amarelo grand-prix e preto formal.

O Chevette tem linhas suaves e um perfil muito bonito, conforme podemos constatar na foto acima.

É vendido em nosso Estado pela firma NATAL VEÍCULOS S/A, revendedores Chevrolet.



Escolha a marca,
o ano de fabricação,
o modelo, a cor e plano
de financiamento...



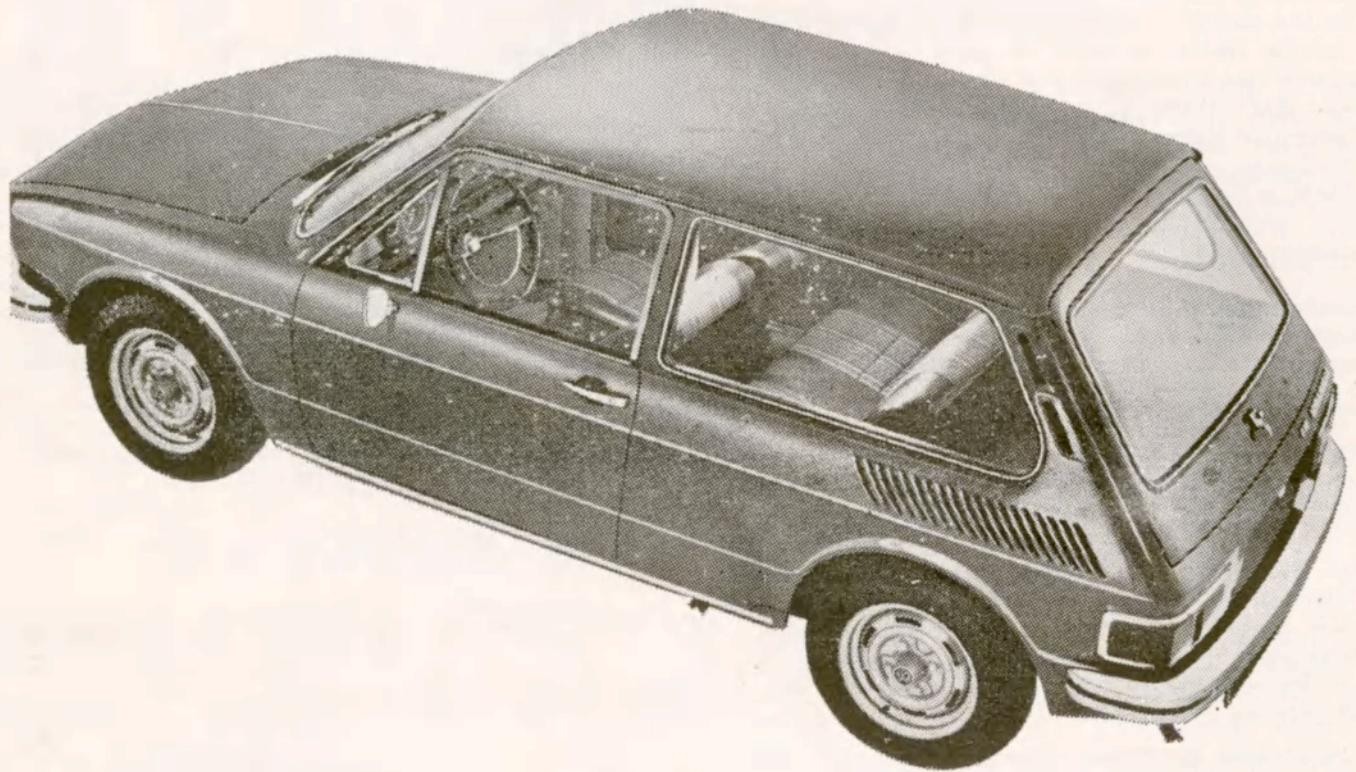
Depois, vá à loja de
Geraldo França Automóveis.
Você encontrará carros de
todas as marcas, do ano que
você desejar, revisados
e garantidos.

Com um detalhe: os preços
de Geraldo França são os
melhores da praça. Faça
uma visita à nova loja
de Geraldo França e comprove.

**GERALDO FRANÇA
AUTOMÓVEIS**

Av. Rio Branco, 203/205 - Fones 2-3936 e 2-3815 - Natal (RN)

Depois do carro grande, do carro médio e do carro pequeno, surpresa!



Venha ver em nossa loja a nova dimensão de carro.

O Brasília é mais que uma surpresa: é um impacto!

Passando por sua porta, ele revela um mundo totalmente novo de dimensões. Desde o revestimento dos bancos até o espaço entre eles.

Tudo nele é novo. Desde a altura do teto até a enorme área envidraçada. Seu pára-brisa é amplo e proporciona grande visibilidade, e seu interior é claro e espaçoso.

O painel é moderno e funcional.

Nem grande, nem médio, nem pequeno, o Brasília é fácil de

manobrar, gostoso de dirigir. E seu motor é de 1600 cc, de única carburação. As outras surpresas, v. pode descobrir enquanto toma aquele famoso cafezinho aqui em nossa loja. Pois além do café, os planos que nós temos para lhe oferecer são tantos que o Brasília vai combinar direitinho com o seu bolso.

Venha conversar conosco. Afinal, um carro com novas dimensões merece um bom papo.

VW 1600 Brasília

MARPAS S. A.

Av. Tavares de Lira, 159



REVENDEDOR
AUTORIZADO

Lançamentos

MAVERICK

Acabamos de regresar do Rio de Janeiro, onde, a convite da FORD BRASIL S. A., participamos da Convenção de Lançamento daquele que será, sem dúvida alguma, o MUSTANG brasileiro, o Ford Maverick.

A Diretoria da Ford e seus Revendedores estavam eufóricos com o lançamento do Maverick. Realmente, o carro é um espetáculo. Tivemos oportunidade de testar os dois modelos (6 e 8 cilindros). Ambos mostraram um alto desempenho e muita estabilidade.

MAVERICK, UM CARRO MÉDIO

Que faixa do mercado ocupará o Maverick brasileiro? Qual será o seu preço? Ele terá tração nas rodas dianteiras ou traseiras? Qual será o consumo de gasolina? E a potência do motor?

Basicamente, o Maverick é um carro médio. Mas isso não diz tudo. Ele representa o meio termo entre o carrão americano e os pequenos carros europeus. Destes últimos, o Maverick conserva o baixo custo, economia de manutenção e consumo e a facilidade de dirigir — sem as desvantagens da falta de conforto, espaço interno e pouca potência. Dos carros americanos, o Maverick mantém a simplicidade de construção, o esmero no acabamento, o conforto de carro grande e o alto desempenho. Quanto ao custo, o Maverick estará situado também numa faixa média, com um preço bem próximo ao do seu principal concorrente.

MEDIDAS E OPÇÕES

Medindo 4,59 m de comprimento, 1,79 m de largura e 1,37 m de altura, o Ford Maverick é apresentado inicialmente no modelo cupê (duas portas), em três versões diferentes de acabamento: o Super, Super Luxo e GT. Seu espaço interno permite acomodar confortavelmente 5 ou 6 pessoas, dependendo da opção do banco dianteiro — inteiro ou de assentos individuais. O porta-malas comporta um volume de 286 litros.

Quanto ao estilo, o Maverick caracteriza-se principalmente pelo desenho esportivo — com capô longo e traseira truncada e curta (fast-back) — inspirado no Mustang. As rodas, como num carro esporte, destacam-se da carroçaria e não existem enfeites supérfluos. Os frisos estão nos lugares certos, servindo apenas para acentuar as linhas agradáveis, simples e funcionais.

DOIS MOTORES

O Maverick destina-se principalmente à família, em que pese seu estilo esportivo. Por isso, é produzido em maior quantidade com o motor 184 de seis cilindros em linha e 112 CV, que além de boa economia de combustível (aproximadamente 9 km/litro na estrada), tem força suficiente para um bom desempenho (mais de 150 km/h).

Mas para aqueles que apreciam um carro com desempenho ainda melhor, a Ford oferece a opção do motor 302 V8 de 197 CV, cuja alta *performance* se faz notar principalmente em arrancadas rápidas e maior segurança nas ultrapassagens.

Visando à simplicidade de construção e facilidade de manutenção — lubrificação permanente dos componentes da suspensão, troca de óleo a cada 5.000 km para motor de 6 cilindros e 10.000 km para o motor V8 — o Maverick brasileiro se distingue ainda pelos seus componentes mecâni-



cos já testados e aprovados especialmente para as condições brasileiras. Com motor na frente e tração nas rodas traseiras, o novo carro tem suspensão dianteira independente, com molas helicoidais, e eixo rígido traseiro, com molas semi-elípticas.

SILENCIOSO

O Maverick tem, ainda, um baixo centro de gravidade, que, aliado à suspensão macia e resistente, proporciona boa estabilidade e um rodar suave. Para o conforto dos ocupantes contribuem também o bom isolamento acústico e a ausência de vibrações, que são evitadas tanto nos motores como pelos componentes da suspensão, articulados à carroçaria por meio de buchas revestidas de borracha.

CORES

O MAVERICK é oferecido ao público nas seguintes cores: prata antares metálico, castanho persa metálico, azul real metálico, vermelho cadmium, azul colonial, bege palha, amarelo tarumã, turquesa tahiti, branco nevasca e preto bali.

O MAVERICK é representado em Natal pela firma SANTOS & CIA. LTDA., revendedores FORD.

PESCA

Artesanato ou indústria ?

Os peixinhos do logotipo da SUDEPE podem se tranquilizar: pelo menos por enquanto, eles continuarão a nadar livremente nos mares do Rio Grande do Norte. O problema da pesca em nosso Estado ainda é para solução a, pelo menos, médio prazo e uma prova muito importante disto é que um grupo paulista, interessado na pesca e industrialização do peixe Voador, analisando um estudo para implantação de um complexo industrial em Caiçara (município de São Bento do Norte) esbarrou no óbvio: lá ainda não há energia elétrica.

A simplória porém espirituosa aparência dos peixinhos do logotipo (um diz que a SUDEPE está incentivando a pesca, o outro descobre que "agora estamos fritos") no caso do RN, evidentemente esconde desde o inocente Voador, cuja ova pode se transformar no sofisticado caviar, até os chamados peixes domésticos, criados em currais, chegando ao violento Tubarão, passando pela rentabilíssima Lagosta e por uma fauna que possui possibilidades de consumo interno e de exportação tão grandes quanto a sua própria incidência em nossas costas.

O QUE SE PESCA

Por aqui se pesca, evidentemente, e em escala até certo ponto animadora. Mas se poderia pescar mais, com a racionalização de métodos para melhor rendimento operacional e financeiro. Em 1971, as firmas pesqueiras Pesca Alto Mar, Nortepesca, Ipesca e Frinat, todas com escritório em Natal e pescando em nossas costas, exportaram 841.480 libras de caudas de Lagosta, ou seja US\$ 2.511.182,62 (cerca de Cr\$ 15 milhões) produção da qual 60% por cento foi pescada nos mares potiguares. Mas a Lagosta não é uma exclusividade nossa. Ela é tão mutável quanto a posição dos barcos que a perseguem e, atualmente, por exemplo, os cardumes estão situados



entre Areia Branca, em nosso Estado, e Aracati, no Ceará, da mesma maneira que dentro em breve podem provocar o sinal de alarme: "A lagosta está em Tibáú", e para lá correrem as companhias pesqueiras, com os seus barcos.

A RENTÁVEL LAGOSTA

Em termos de importância para a economia norte-riograndense a Lagosta começou a ser rentável quando o Governador Cortez Pereira, em entendimento com exportadores e autoridades alfandegárias, legislou no sentido da produção potiguar ser embarcada no Porto de Natal. A produção a que nos referimos acima, referente a 1971, havia sido exportada através dos Portos de Cabedelo e Recife. Mas já no primeiro semestre de 1972 foram embarcadas Lagostas equivalentes a 466.354 libras (US\$ 1.331.229,00), grande parte pelo Porto de Natal.

O fato da Lagosta migrar de um ponto para outro, segundo o diretor regional da Superintendência do Desenvolvimento da Pesca, sr. José Olímpio do Nascimento, até agora não tem explicação, pelo menos para ser consumida numa simples tomada de dados para informação. Pode ser relacionada com desova, como ser devida a corrente marítimas ou direção de ventos. Mas o fato é que hoje, embora os grandes cardumes estejam em direção a Aracati, ainda há muita lagosta em Areia Branca, Muriú, Rio do Fogo, Barra de Maxaranguape. As companhias Nortepesca, Pesca Alto Mar e Frinat estão pescando nessas últimas praias. Bandeadas para o Ceará há apenas as firmas originalmente constituídas naquele Estado, como a Produpesca, a Ipesca (tem filial em Areia Branca) e a potiguar Suape.

Uma prova de que a localização dos cardumes em determinados lugares é instável e que no Rio Grande do Norte

há maior concentração de Lagosta, é o fato de todas firmas cearenses, pernambucanas ou paraibanas terem filiais em nosso Estado, nunca fechando-os, mas apenas dirigindo os seus barcos para os mares em que o pescado temporariamente pode estar localizado, afóra aqui.

O ABUNDANTE VOADOR

O professor Melquídes Pinto, do Laboratório de Ciências Marinhas da Universidade do Ceará, estudou as possibilidades de industrialização do Peixe Voador, que existe em abundância em Caiçara. Peixe de safra, (atualmente estamos em plena época de sua estação e

As LOJAS LM
abrem o crédito
sem papo.



Elegância que
você paga
em 30 meses!



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

de março a julho deste ano a sua incidência naquela praia pode ultrapassar as 800 toneladas) o Voador tem um valor só há pouco descoberto: a sua ova pode ser transformada em caviar, o peisco número um dos grandes banquetes sofisticados. Atualmente, no entanto, a pesca é feita de maneira artesanal, embora haja cerca de 200 barcos ao mar, com quase 800 homens operando embarcações, sem equipamentos e sequer motores: todas são movidas a vela. As empresas não são organizadas e os próprios pescadores possuem frota de no máximo três barcos. A ova, em estado bruto, é toda comprada por um japonês que reside na praia e a envia por avião para a firma que representa, em São Paulo. Manufaturada, ela segue depois para o exterior, rendendo bons dividendos. Para ser industrializada aqui precisa antes de mais nada que a energia de Paulo Afonso chegue ao Município de São Bento do Norte. O prefeito Jomar Olímpio do Nascimento a esta altura deve ter mantido entendimentos com o Governador Cortez Pereira, no sentido dessa providência ser tomada. Com a chegada da energia elétrica, além da possibilidade de instalação da fábrica do grupo paulista, a CIBRAZÉM pode instalar ali um frigorífico e a Prefeitura construirá serviços de água e esgotos. E porá em funcionamento uma Salga que já foi construída, quando se propalou que as linhas de transmissão de energia elétrica lá chegaria, há meses passados. E que continua fechada.

Mas, além do Voador, Caiçara também tem peixe de outras espécies para dar e vender. Com uma população de 4.000 habitantes, a praia tem em abundância, Tubarão, Agulha, etc., 80 por cento dos quais sobrevivem pela atividade pesqueira.

O TEMÍVEL TUBARÃO

A rentável Lagosta, o abundante Voador dependem tanto de interesses oficiais para ter racionalizada a sua pesca quanto o temível Tubarão, que existe em toda a costa norterriograndense. No seu caso, os estudos ainda estão sendo realizados, para se partir para uma pesca organizada, com industrialização local, quando se lhe aproveitará o couro, as barbatanas, a própria carne, frigorificada em filés. Atualmente o Estado da Paraíba já possui tudo isto organizado, e a firma Suape (SulAmericana de Pesca S. A.), por exemplo, já exporta, por Cabedelo, todos esses produtos. Um navio-pesquisador contratado pela Sudente está há 60 dias nas costas potiguares (vai ficar 12 meses) efetuando levantamento e estudos com relação à pesca do Tubarão, como fez em Pernambuco e na Paraíba. Só depois de completada essa operação, é que as empresas locais poderão partir para a pesca e industrialização em escalas racionais.



José Olímpio

Afora isto, a SUDEPE-RN tem hoje registrados em seus livros 2.652 pescadores e 755 embarcações que operam em pesca, em nossas costas, além de 27 aquicultores, que criam peixes em currais. Doze indústrias têm escritórios em Natal (10) e em Areia Branca (2). Das de Natal, duas se dedicam exclusivamente à colheita de algas marinhas, que existem também em abundância em todo nosso litoral. Mais duas empresas paulistas (uma delas é a Algonar Comércio Exportação e Importação Ltda., produtos Sankio Ltda.) estão pedindo informações e tratando de registros da Junta Comercial para explorar o ramo. As existentes são a Algimar e a Cialgas. Mas isto é outra conversa!



ALCATIFAS

sisal da Cosibra
muitipiso
milacron
bouclê de lã
bouclê de nylon

CORTINAS

grande variedade de tecidos e padrões

GRATIS: confecção e instalação. Pague tudo em até 30 meses pelo credi-TOTAL

casa Rio Decoração! A NOVA IMAGEM
Av. Rio Branco, 589



A FORÇA DO RN

NÃO SE DISCOTE!

RN-ECONÔMICO é revista de leitura obrigatória para o empresário do RN.

Os acontecimentos econômicos do Estado estão nas páginas do RN-ECONÔMICO; só nas páginas do RN-ECONÔMICO. E em nenhum lugar mais.

Daí, a força indiscutível do RN-ECONÔMICO.

Se algum empresário do RN afirmar que não lê a nossa revista, não puxe por ele. Salvo motivos superiores, ele não passa de um homem desinformado, sem muita visão.