

NOME DO ASSINANTE
VENDA PROIBIDA

O FABULOSO MERCADO
IMOBILIÁRIO DE NATAL

DELEGACIA DE ESTATÍSTICA NO RIO G. NORTE
- FUNDAÇÃO IBGE

Rh-econômico

ANO V — N.º 45 — JULHO/73 — Cr\$ 4,00



Seagram's
100 PIPERS

DE LUX
SCOTCH WHISKY

Seagram's
100 PIPERS
DE LUX
SCOTCH WHISKY

PASSPORT
SCOTCH
75 CL. 45% AL.

CHIVAS REGAL
1961
BLENDED SCOTCH
WHISKY

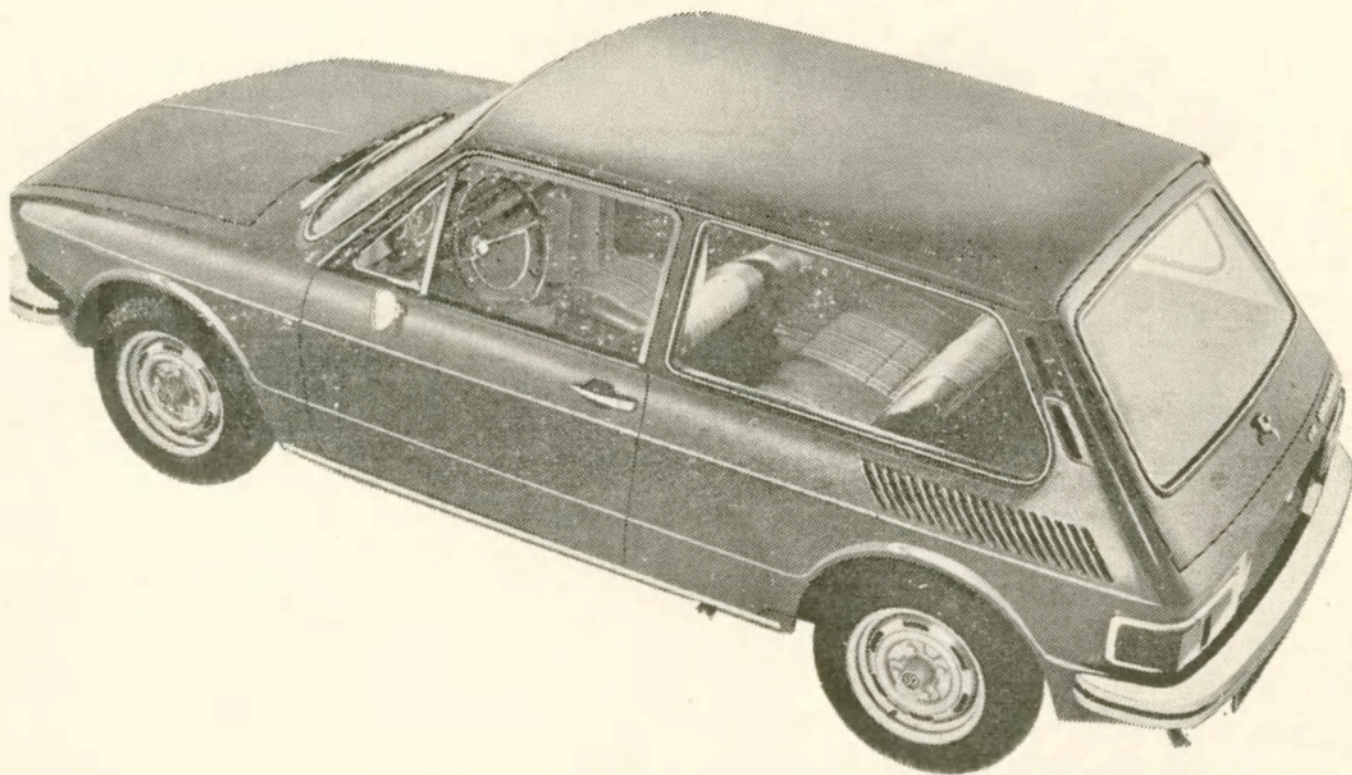
Rio Grande do Norte

o paraíso do contrabando

404

Glenfiddich
Highland Scotch Whisky

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

DISTRIBUIDORA DE AUTOMOVEIS SERIDÓ S. A.

AV. SALGADO FILHO, 1669 - TEL. 2-2147 e 2-0906



REVENDEDOR
AUTORIZADO



ANO IV N.º 45 JULHO/73

Diretores-Editores

MARCOS AURELIO DE SA
MARCELO FERNANDES DE
OLIVEIRA

Gerente

Núbia Fernandes de Oliveira

Redatores

Albimar Furtado
Fernando Siqueira
Jorge Batista
Paulo Tarcisio Cavalcanti
Sebastião Carvalho

Arte

Ailton Paulino

Fotos

João Garcia de Lucena

Correspondente em Mossoró

François Paiva

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. Rego
João de Deus Costa
João Wilson M. Melo
Jomar Alecrim
Luiz Carlos A. Galvão
Manoel Leão Filho
Moacyr Duarte
Ney Lopes de Souza
Nivaldo Monte
Otto de Brito Guerra
Severino Ramos de Brito
Túlio Fernandes Filho
Ubiratan Galvão

RN-ECONÔMICO, revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade da EDITORA RN-ECONÔMICO LTDA. C.G.C.M.F. 08423279. Rua Princesa Isabel, 670, térreo — Fone 2-0706 — Natal(RN). Impressa na Gráfica Offset — Av. Rio Branco, 325 — Natal (RN). Preço do Exemplar: 4.00. Número atrasado: Cr\$ 4,50. Assinatura Anual: Cr\$ 40,00.

sumário

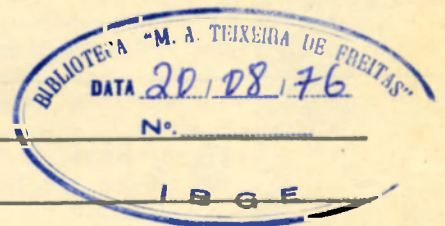
Reportagens



- 11** RN - O paraíso do contrabando
- 16** Indústria de Confeções sem assistência técnica
- 17** O açúcar é caro e é pouco
- 19** Lojas RN - Nova medida de Cortez em favor da indústria
- 21** A Prefeitura aperfeiçoa a sua máquina
- 26** O RN importa telhas e tijolos
- 28** Minérios - A sonegação de impostos é um fato
- 34** Ribeira - O começo do fim
- 36** O fabuloso mercado imobiliário de Natal

Secções

- 4** Homens & Empresas
- 33** Notas de Mossoró
- 38** RN-automóveis



ANUNCIAM NESTA EDIÇÃO

A Sertaneja Distribuidora de Automóveis Ltda.
A Sertaneja Veículos Ltda.
Aerotur - Passagens Aéreas e Turismo
Armazém Pará
Associação de Poupança e Empréstimo Riograndense do Norte
Banorte - Crédito Imobiliário S/A
Cia. J. Thomé de Saboya Comércio e Engenharia
Companhia de Habitação Popular do Rio Grande do Norte
Dinan Confeções S/A
Distribuidora de Automóveis Seridô S/A
Esquadrias Ideal Ltda.
Federal de Seguros S/A
Geraldo França Automóveis
Instituto Nacional de Orientação às Cooperativas
Instituto de Previdência dos Servidores de Natal
Jessé Freire Agro-Comercial S/A
Lojas LM
Lojas Utilitar
Marpas S/A
Montap Engenharia e Comércio Ltda.
Natal Serviço de Publicidade Mirim
Revendedora Costa - Máquinas e Peças Ltda.
S/A Fiação Borborema
Secretaria de Estado da Fazenda
Sul Americana de Pesca S/A
Waldemar Araujo & Cia.

RESULTADOS DA PESQUISA SOBRE CRIAÇÃO DO CAMARÃO

Os primeiros resultados práticos das importantes pesquisas em torno da criação do camarão em cativeiro e da sua reprodução em laboratórios, deverão ser conhecidos nos primeiros dias de agosto, segundo anunciam os técnicos do Banco de Desenvolvimento e do Instituto de Biologia Marinha. A rigor, estão sendo executadas 16 pesquisas diferentes, a respeito da temperatura ideal da água nos viveiros, da melhor alimentação, das variedades mais rentáveis de camarão, da profundidade dos viveiros, etc. Participam do trabalho, financeiramente, o BNDE (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico), o Banco do Nordeste, a SUDENE, a Universidade e o próprio Banco de Desenvolvimento. Os investimentos nessa pesquisa deverão superar Cr\$ 8 milhões.

DINAN VENCE CONCORRÊNCIAS

As Confeções Dinan S/A, indústria especializada em fardamento, acaba de vencer a concorrência para a fabricação de 5 mil fardas para a Polícia Militar do Rio Grande do Norte, juntamente com 4 mil cuecas e mais 1.500 gorros, encomenda no valor superior a Cr\$ 300 mil. No momento, a Dinan também está com boas encomendas das polícias da Paraíba e do Piauí. A informação foi dada por Otávio Maia, diretor-presidente da empresa.

ARIMAR NÃO VAI SE CANDIDATAR

Conversando com o repórter de RN-ECONÔMICO, Arimar França desmentiu o noticiário que o aponta como aspirante a uma cadeira na Câmara Federal. Reafirmou Arimar que todo o seu tempo está voltado para a direção do Banco de Desenvolvimento e para a administração de suas empresas, e que tão logo termine o atual período de governo, ele deverá se fixar no Sul do país, para onde já tem convites. Disse ainda Arimar que, mesmo se fixando longe daqui, manterá três ou quatro pequenos negócios no Rio Grande do Norte, a fim de não se ausentar totalmente do nosso meio. Outra declaração interessante de Arimar: "Se eu conseguir atrair a indústria têxtil para o Estado, julgarei bem sucedida a minha passagem pelo Banco de Desenvolvimento".



Nelson Rocha

NEVALDO E NELSON ESTÃO EM MIAMI

Em férias, encontram-se em Miami (EUA) Nevaldo Rocha e Nelson Rocha, diretores das Confeções Guararapes S/A, ambos com as suas famílias. Tanto Nelson como Nevaldo mantêm filhos estudando nos Estados Unidos. Eles aproveitarão o tempo de férias para dinamizar os negócios da filial da Guararapes em Miami.

RADIR PEREIRA INAUGURA A SERTANEJA EM CAICÓ

Logo após regressar de uma viagem de passeio ao Japão e à China, e de outra viagem a São Paulo onde assistiu o lançamento do Volks 1.600 Brasília, como convidado especial, Radir Pereira inaugurou mais uma loja de sua organização. Desta feita, a SERTANEJA foi levada para a cidade de Caicó, onde, sem dúvida, também liderará o comércio de eletrodomésticos, como já faz em Natal.

MONTAP TRABALHA PARA A REIS MAGOS

Fernando Bezerril, diretor da Montap Engenharia Ltda. anuncia que a sua firma acaba de executar dois importantes serviços: a montagem de 2.500 metros quadrados de telhas Brasilit em um prédio do 7º Batalhão de Engenharia de Combate; e a pintura e impermeabilização de calhas da nova fábrica das Confeções Reis Magos S/A, um prédio de 6.500 metros quadrados. A Montap presta serviços de montagem de cimento amianto, pinturas, impermeabilizações, instalações elétricas e hidráulicas.



VIAÇÃO NORDESTE EM EXPANSÃO

A Viação Nordeste Ltda. (concessionária da linha interestadual Natal-Fortaleza) está ultimando os contatos para a ampliação dos seus negócios, e ao que tudo indica atenderá ao transporte rodoviário de passageiros entre Natal e outras capitais do Nordeste. Hoje com 38 ônibus e nada menos de 100 funcionários, a empresa está em primeiro lugar entre as empresas do setor, no Rio Grande do Norte. À frente da Viação Nordeste estão Severino Tomaz da Silveira e seus filhos Hamilton e Ailton Silveira.



José Gondim

JOSÉ GONDIM NA REVENDA MASSEY FERGUSON

Assumiu a direção da revenda dos tratores Massey Ferguson no Estado (firma Jessé Freire Agro Comercial S/A) José Gondim. Como fruto de um trabalho de dinamização que conseguiu implantar, nos últimos meses já foram negociados mais de 40 tratores dessa marca, o que bem indica a rapidez com que se desenvolve a mecanização agrícola no Rio Grande do Norte, pois os revendedores de outras marcas de tratores também têm feito excelentes negócios.

EXPORTAÇÕES DE J. MOTTA ATINGIRÃO USS 1,2 MILHÃO



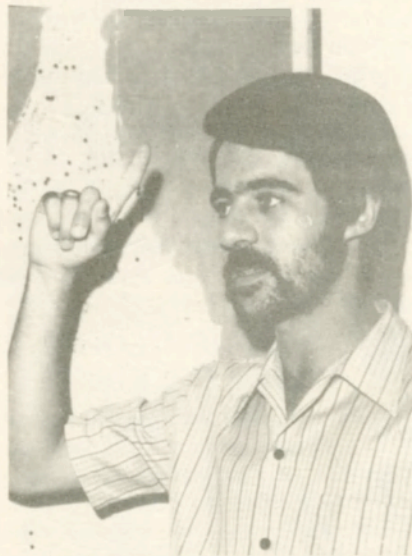
João Coutinho da Motta, diretor do Curtume São Francisco (J. Motta Indústria e Comércio S/A) anuncia que este ano as exportações de couros trabalhados, principalmente para os Estados Unidos e Europa, atingirão facilmente a casa de 1,2 milhão de dólares. Levando em conta que em 1972 a empresa exportou apenas US\$ 775 mil, verifica-se uma extraordinária expansão dos negócios. Um detalhe interessante: o Curtume São Francisco vende couro às principais indústrias de calçados do Sul, exatamente aquelas que mais exportam. Por conseguinte, indiretamente, as exportações de J. Motta são bem maiores do que as que ficam registradas pela CACEX.

UTILAR VENDERÁ Cr\$ 6 MILHÕES ATÉ DEZEMBRO

As Lojas Utilar, depois da adoção de uma política agressiva de vendas, tem conseguido resultados otimistas que estão incentivando os seus diretores a investir ainda mais em publicidade. Para se ter uma idéia da situação da empresa, basta observar esses dados: em 1971, a cadeia de quatro lojas faturou Cr\$ 2,5 milhões; em 1972, Cr\$ 3,5 milhões; e este ano, até esta data, já faturou quase quatro milhões, devendo tranquilamente ultrapassar a casa dos Cr\$ 6 milhões. A informação foi prestada por Antônio Guerra, que ressaltou a importância da publicidade para a obtenção desses resultados. As Lojas Utilar têm como diretor-presidente o senador Jessé Freire e como diretores gerente e comercial Pandorfe Cavalcanti e Roberto Elias Moura, respectivamente. Antônio Guerra, por motivos de saúde, participa da direção somente como conselheiro.

GOSSON COMPROU TODO O MILHO DA MAISA

Antes da entrada de Arimar França no seu comando, as Refinações de Milho Gosson S/A tinham um faturamento irrisório de 20 mil cruzeiros por mês, levando-se em conta o porte da indústria. Hoje, com um capital de Cr\$ 2 milhões, aparecendo Arimar como principal acionista, a Gosson fatura Cr\$ 200 mil mensalmente. A direção comercial da Gosson está entregue ao pai de Arimar, José Luiz de França, permanecendo Canindé Gosson como diretor-industrial. Há poucos dias, as Refinações de Milho Gosson fecharam negócio com José Nilson de Sá, diretor da MAISA (Mossoró Agro Industrial S/A), adquirindo toda a produção de milho daquela empresa na atual safra, estimada em 80 mil sacos.



Gláucio Wanderley

ILNASA FATURA 600 MIL POR MÊS

Já produzindo 20 mil litros de leite por dia e 6 toneladas de manteiga por mês, a ILNASA está obtendo um faturamento de Cr\$ 600 mil mensalmente. A simples citação desses dados não impressiona. Mas, se observarmos que em janeiro último a produção de leite mal atingia a casa dos 12 mil litros, por conta de problemas administrativos e por falta de algumas medidas governamentais (tais como a proibição rigorosa da entrada do leite in natura), e que a empresa caminhava para a insolvência, podemos então fazer uma melhor idéia do esforço e do êxito da atual direção. O economista Gláucio Wanderley, diretor-presidente da ILNASA, no entanto, afirma que ainda há muito o que fazer. A próxima meta é produzir iogurte e aumentar ainda mais a produção diária de leite.

FATURAMENTO DA GUARARAPES EM 73 SERÁ DE 225 MILHÕES

O faturamento das Confeções Guararapes S/A, que em 1972 atingiu Cr\$ 150 milhões, será superado em 50% este ano, de acordo com as estimativas da sua direção. A empresa deverá faturar mais de 225 milhões de cruzeiros em 1973, assim distribuídos: fábrica de Natal — Cr\$ 150 milhões; fábrica de São Paulo — Cr\$ 75 milhões. A produção da fábrica de Natal já está praticamente vendida, até o mês de dezembro, havendo atualmente dificuldade em atender com rapidez ao grande volume de pedidos oriundos de todos os pontos do país.

SINVAL FOI A FETAG

Sinval Coelho, dirigente do grupo Paulirmãos, esteve em São Paulo no período de 13 a 22 do corrente, visitando a IV Feira da Mecânica Agrícola — FETAG, e participando da convenção anual dos revendedores da Hatsuta do Brasil S/A (fábrica de pulverizadores mecanizados).

METALÚRGICA NORDESTE COM ESCRITÓRIO EM SALVADOR

Graças ao excelente volume de negócios na praça de Salvador, a Metalúrgica Nordeste S/A abrirá um escritório naquela capital, a fim de que possa ser prestada melhor assistência aos clientes, na sua maioria constituídos de empresas de construção civil. Para comandar os negócios da Metalúrgica naquela praça, Mário Wanderley mandou Moacir de Brito, um dos diretores da empresa, que lá fixará residência. Por outro lado, afirma Mário Wanderley que a sua fábrica continua em expansão, para poder atender ao grande número de pedidos, vindos principalmente de Recife e Salvador.

MÁRIO WANDERLEY VAI AO JAPÃO

A convite de uma indústria japonesa, que inclusive lhe forneceu passagens, Mário Wanderley, diretor da Metalúrgica Nordeste, deverá viajar ao Japão até o fim deste mês. O objetivo da viagem é conhecer e possivelmente comprar novos equipamentos e máquinas para a fabricação de perfis e esquadrias de alumínio.

GRUPO SITEX COM NOVO EMPREENDIMENTO

O grupo Sitex (Hemetério Gurgel e Eusébio Maia) está implantando, com recursos próprios da ordem de Cr\$ 2 milhões, uma nova indústria em Natal: trata-se da primeira fábrica de confecções femininas, a TOP-VEST. Num entendimento que Hemetério Gurgel, acompanhado do seu irmão Romildo Gurgel, teve com Arimar França, presidente do Banco de Desenvolvimento — ele afirmou que dentro de mais 60 dias a sua nova indústria entrará em funcionamento, proporcionando mais de cem empregos diretos. A localização da TOP-VEST já está definida: ficará vizinho à Sitex S/A, no prédio antigamente ocupado pela MIPOLE (fábrica de móveis financiada pela NAI, que fechou ano passado).

DOIS GRANDES GRUPOS TÊXTEIS VIRÃO PARA O RN

Já absolutamente acertada a vinda de dois grandes grupos da indústria têxtil do Sul para Natal: SPERB e DOLSA. O grupo SPERB implantará uma indústria de fiação nas dimensões atuais da Fiação Borborema, fazendo um investimento de Cr\$ 35 milhões. Dois diretores desse grupo estiveram em Natal, recentemente, definindo alguns detalhes essenciais para a sua fixação aqui. Com mais de 30 anos de tradição, o grupo SPERB se constitui numa das mais sólidas empresas do Rio Grande do Sul, onde possui várias fábricas, inclusive de tecidos. O segundo grupo a confirmar a implantação de uma indústria em Natal foi o DOLSA, que associa com a LEWIS (fábrica americana da famosa calça que leva este nome), deverá entrar para valer no setor das confecções masculinas.

JOTAGRO EM IMPLANTAÇÃO

José de Paula Saldanha, diretor-presidente da J. Saldanha Agropecuária S/A — JOTAGRO, anuncia o prosseguimento normal da implantação do seu projeto agropecuário. Com 2 mil hectares de boas terras situadas nos municípios de Junco (RN) e Brejo do Cruz (PB) e um projeto de Cr\$ 3 milhões aprovado pela SUDENE, a empresa já implantou capim napier e pasto nativo em grandes áreas. Dentro em breve, será iniciada a aquisição do rebanho que, com a conclusão do projeto, poderá ir a 2,5 mil cabeças. A JOTAGRO já fez captações de 34/18 da ordem de Cr\$ 484 mil.

SIMAS INDUSTRIAL REDUZ PRODUÇÃO



Thiago Gadelha

Em virtude da falta de açúcar na região, informa Thiago Gadelha que a produção de doces e balas de Simas Industrial S/A foi reduzida, em junho último, em cerca de 250 toneladas. Diz Thiago que a política de incentivo à importação do açúcar nordestino está criando problemas no abastecimento do mercado interno, bem como motivando uma alta assustadora no preço do produto. E exemplifica alegando que em março comprou açúcar a Cr\$ 48 (saco de 60 quilos) e que agora está comprando a Cr\$ 73.

WANDICK LOPES SAIRÁ DA RIBEIRA

A firma Comercial Wandick Lopes S/A, uma das mais tradicionais da Ribeira, deixará aquele centro comercial em 1974. Para tanto, Wandick Lopes já adquiriu um terreno de 7.200 metros quadrados na margem da avenida Salgado Filho, em frente à Escola de Engenharia, onde serão construídas as suas novas instalações, inclusive oficinas. A construção começará ainda este ano, já estando encomendado ao arquiteto Moacir Gomes o projeto do grande prédio. O investimento na construção será, no mínimo, de Cr\$ 200 mil. O início das obras será em novembro.

MAIS TRATORES PARA A COFAN

Por outro lado, a Comercial Wandick Lopes S/A fez entrega este mês de mais quatro tratores FIAT, de esteira com lâmina dianteira, à COFAN — Companhia de Fomento Agropecuário. Estes tratores já foram adicionados à frota de outros 24 iguais, que estão sendo usados no projeto de implantação das Vilas Rurais da CIM-PARN. Disse Wandick Lopes que dentro em breve inaugurará uma filial da sua empresa na cidade de Mossoró, para atender ao importante mercado da região Oeste.

GUARARAPES CONTROLA PRODUÇÃO POR COMPUTADOR

As Confeccões Guararapes S/A já iniciaram o controle de produção pelo seu computador B-500. Este fato, nas palavras de Francisco Nêlio Monte — diretor-comercial da empresa — representa uma nova era para a Guararapes/Natal, uma vez que a fábrica de São Paulo já vem utilizando o computador há algum tempo com resultados surpreendentes. Também o faturamento já está sendo computado e até o final do ano toda a contabilidade da indústria ficará a cargo do computador.

NOVA LOJA DE EXPOSIÇÃO DE A SERTANEJA VEÍCULOS

Luiz Alberto Medeiros, gerente de A Sertaneja Veículos — revendedor autorizado Dodge em Natal — anuncia a inauguração em agosto da nova loja de exposição de automóveis, que ficará localizada na esquina da rua Ulisses Caldas com a Junjueira Aires, onde antigamente funcionou o correio da Cidade-Alta. A construção das instalações definitivas de A Sertaneja Veículos, na avenida Salgado Filho, só será iniciada em 1974.

MÁQUINAS DEBULHADEIRAS VENDEM BEM

Mais uma prova da crescente mecanização da agricultura do RN é o sucesso das vendas das máquinas de debulhar feijão e milho, na loja de Jessé Freire Agro Comercial. Informa José Gondim, novo gerente da organização, que essas máquinas, que custam menos de Cr\$ 6 mil, debulham 60 sacos de feijão por hora, proporcionando aos agricultores uma substancial economia de tempo e mão-de-obra.

SEGURO DE VIDA INTER-SÓCIOS

Uma nova modalidade de seguros, de grande interesse para as empresas, está sendo lançado em Natal pela Sul América, segundo informa o seu inspetor Roberto Leite. Trata-se do seguro de vida inter-sócios, cuja finalidade maior é manter a integridade do capital social, no caso de morte de algum dos sócios. Este tipo de seguro tem um custo muito baixo e já está sendo feito por várias organizações locais. O escritório da Sul América é no Ed. Barão do Rio Branco, sala 206.

COIRG TENTA 6 MILHÕES PELO PIS

A COIRG — Companhia Industrial Riograndense do Norte, indústria em implantação que beneficiará o coco, está pleiteando junto à Caixa Econômica Federal um financiamento da ordem de Cr\$ 6 milhões, dentro do PIS (Plano de Integração Social). Acreditam os dirigentes da COIRG que dentro de algumas semanas esse pleito estará sendo submetido à direção da CEF, para aprovação.



CORTEZ ENTUSIASMADO COM O RN

O governador Cortez Pereira se anuncia cada dia mais entusiasmado com as perspectivas de desenvolvimento do Rio Grande do Norte. Dois fatos especiais motivam esse seu estado de espírito: 1) o reconhecimento pelas maiores autoridades nacionais da viabilidade completa dos grandes projetos agroindustriais do seu governo; e 2) o verdadeiro "rush" que está atravessando a indústria têxtil do RN, que possui hoje na SUDENE projetos que permitirão ao Estado, dentro de médio prazo, assumir a liderança nacional nesse setor industrial. Com relação a este segundo fato, o governador já começa a se preocupar, pois as fábricas de fios, tecidos e confecções que virão para cá vão exigir duas ou três vezes mais o algodão ora produzido em nossos campos. E assinala Cortez o seguinte: virá para o RN um grupo ainda maior do que o UEB.

SUCAR PLEITEIA 3.6 MILHÕES DO BNDE

José Ribamar de Aguiar, diretor das Confecções Sucar S/A, informa que possivelmente ao final do corrente mês o Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico estará liberando um financiamento de Cr\$ 3,6 milhões, a ser aplicado totalmente na construção da nova fábrica, na margem da estrada Natal-Parnamirim. Com essa injeção de capital, acredita Ribamar que, tranquilamente, as Confecções Sucar passarão a funcionar dentro de 6 meses em novas instalações.

VENDAS DE SUCAR VÃO A 7 MILHÕES

Por outro lado, declara ainda José Ribamar de Aguiar que as previsões de faturamento das Confecções Sucar em 1973 giram em torno de Cr\$ 7 milhões, tendo a direção comercial da empresa registrado, até 30 de junho último, um volume de vendas da ordem de Cr\$ 3 milhões. Levando em conta que os meses de maiores vendas são os do segundo semestre, a meta será alcançada. Ribamar ressalta um fato animador: o número de pedidos já excede em muito a capacidade de produção da sua fábrica.



RECOMAPE LANÇA MÓVEIS ESTIL

Airton Costa, diretor da Recomape, anuncia o lançamento em Natal da linha de móveis para escritório Estil, em jacarandá da Bahia. Diz Airton que os produtos Estil estão liderando as vendas nas duas lojas Recomape da Ribeira, que representam com exclusividade no RN esta moderna linha de móveis. As máquinas de escrever Remington, em novos modelos, continuam em exposição na Recomape.

SS PROPAGANDA: UMA EXCELENTE AGÊNCIA

SS Propaganda é, sem a menor dúvida, a melhor agência de publicidade em atuação na praça de Natal, atualmente. Através de convênios com grandes agências de São Paulo, ela está apta a oferecer um serviço de padrão nacional. Os jingles do Macarrão Ciai, que vêm sendo rodados nas emissoras, foram criados pela SS Propaganda e gravados em São Paulo por artistas especiais. Declara Francisco de Souza Segundo, gerente da agência, que a conta publicitária da Ciai (Cr\$ 50 mil para os próximos 90 dias) pertence a SS Propaganda. Os primeiros resultados da campanha são totalmente positivos.

JOSÉ RESENDE E JOÃO FREDERICO DESISTEM DA ILNASA

José Resende Filho, diretor da firma J. Resende Comércio S/A, e João Frederico Abbott Galvão, ex-diretor-comercial da COSERN, desistiram de assumir o controle acionário da ILNASA — Indústria de Laticínios de Natal, depois de verificarem a pequena rentabilidade proporcionada pelo negócio da pasteurização de leite. Depois disso, as perspectivas são de que por muito tempo mais a ILNASA permanecerá sob intervenção do Banco de Desenvolvimento, o que parece uma solução muito acertada pois nesse regime a empresa tem obtido excelentes resultados.

GRUPO UEB CRIA ESCRITÓRIO

O grupo UEB (União de Empresas Brasileiras), que está implantando em São Gonçalo do Amarante um grande complexo industrial têxtil, deverá abrir nas próximas semanas um escritório em Natal para cuidar dos seus interesses. À frente desse escritório, ao que tudo indica, ficará o economista Roosevelt Garcia, atualmente contratado pela Assessoria Técnica do grupo. A UEB está implantando as seguintes empresas: Indústria de Cartonagem S/A (INCARTON), com inauguração prevista para setembro; Fiação e Tecelagem Seridó S/A e Sparta S/A Confecções, ambas com início das obras de suas fábricas marcado para agosto; e Duquesa Confecções Femininas.

Associação de Poupança e Empréstimo Riograndense do Norte - APERN

AGENTE FINANCEIRO DO BANCO NACIONAL DE HABITAÇÃO

Rua João Pessoa, n. 198 - Natal (RN)

BALANÇO GERAL ENCERRADO EM 29 DE JUNHO DE 1973

ATIVO

DISPONIVEL		
Encaixe	955.562,39	
Subencaixe	<u>3.180.000,00</u>	4.135.562,39
REALIZAVEL		
Financiamentos Imobiliários	45.465.534,99	
Aplicações Diversas	4.485.052,97	
Outros Créditos Realizáveis	<u>28.981,65</u>	49.979.569,61
IMOBILIZADO		
Bens Móveis de Uso	316.499,35	
Bens Imóveis de Uso	<u>275.955,46</u>	592.454,81
Sub-soma		<u>54.707.586,81</u>
COMPENSAÇÃO		
Valores em Garantia, Custódia ou Co- brança Recebidos	100.128.966,65	
Deposito de Valores em Garantia, Custódia ou Cobrança	230.000,00	
Abertura de Crédito e Outros Direitos Potencias	<u>191.323,54</u>	100.550.290,19
Soma		<u>155.257.877,00</u>

PASSIVO

NÃO EXIGIVEL		
Recursos Próprios	1.281.084,47	
Resultados a Apropriar	1.385.731,85	
Recursos dos Associados	<u>27.501.269,72</u>	30.168.086,04
EXIGIVEL		
Recursos de Terceiros	22.027.108,77	
Credores Diversos e Provisões	1.231.625,10	
Outras Exigibilidades	<u>1.172.092,55</u>	24.430.826,42
RECEITA GERAL		
Receita a Apropriar		<u>108.674,35</u>
Sub-soma		<u>54.707.586,81</u>
COMPENSAÇÃO		
Credores por Garantia, Custódia ou Cobrança	100.128.966,65	
Valores em Garantia, Custódia ou Co- brança - Entregues	230.000,00	
Contrato de Abertura de Crédito e Ou- tras Obrigações	<u>191.323,54</u>	100.550.290,19
Soma		<u>155.257.877,00</u>

Natal(RN), 29 de junho de 1973

FERNANDO A. BARRETO PAIVA

Administrador-Geral

OLIMPIO P. MOURA

Administrador de Operações e Finanças

FRANCISCO CANUTO DE MEDEIROS

Técnico em Contabilidade — CRC — RN — N.º 984

Associação de Poupança e Empréstimo Riograndense do Norte – APERN

AGENTE FINANCEIRO DO BANCO NACIONAL DE HABITAÇÃO

Rua João Pessoa, n. 198 – Natal (RN)

DEMONSTRAÇÃO DA CONTA RECEITA E DESPESA EM 29 DE JUNHO DE 1973

D É B I T O

1 —	Orgãos Sociais, pessoal, impostos e outras despesas administrativas	332.750,11	
2 —	Depreciação do Ativo Fixo, gastos de organização, provisão p/créditos duvidosos e perdas diversas	165.735,07	
3 —	Comissões, taxas, juros, correção e outras despesas com operações passivas	4.097.246,64	4.595.731,82
4 —	Distribuição do Resultado Líquido		
a)	Fundo de Reserva	110.989,75	
b)	Fundo de Emergência	55.494,88	
c)	Participação da Administração Executiva	55.494,88	
d)	Dividendos a Pagar ou Creditar	875.248,09	
e)	Provisão p/Garantir Dividendos Futuros	81.323,03	1.178.550,63
	Soma do Débito		5.774.282,45

C R É D I T O

1 —	Rendas de Disponibilidades	249.947,72	
2 —	Comissões e taxas ativas	290.047,70	
3 —	Juros Ativos	2.166.820,99	
4 —	Correção Monetária Ativa	2.692.790,64	
5 —	Renda de Aplicações e Créditos Diversos	173.723,16	
6 —	Renda de Serviços	24.736,76	
7 —	Rendas Eventuais	107.562,38	
8 —	Resultados a Apropriar	68.653,10	5.774.282,45
	Total do Crédito		5.774.282,45

Natal (RN), 29 de junho de 1973

FERNANDO A. BARRETO PAIVA

Administrador-Geral

OLIMPIO P. MOURA

Administrador de Operações e Finanças

FRANCISCO CANUTO DE MEDEIROS

Técnico em Contabilidade — CRC — RN — N.º 984



864 CASAS ESTE ANO

Vencidas as barreiras que dificultavam a sua ação como órgão executor da política habitacional do Governo do Estado, originárias de vícios estruturais da extinta FUNDHAP, a COHAB-RN partirá agora para a construção de mais 864 unidades residenciais em Natal, com financiamento do Banco Nacional de Habitação.

A assinatura do contrato para execução desse projeto, em solenidade realizada em princípio desse mês, foi classificada pelo Governador Cortez Pereira como "um momento de grande significação para o meu governo", acentuando que "agora começamos a concretização dos nossos programas no plano habitacional."

PRESENCAS

Asolenidade foi realizada no gabinete de despachos do Chefe do Executivo, tendo representado o BNH o Diretor de sua Carteira de Operações de Natureza Social, sr. Juarez Farias, que, destacando o apoio do professor

Cortez Pereira ao setor habitacional, assegurou a máxima boa vontade das autoridades do Banco Nacional de Habitação, no sentido de dotar o nosso Estado de uma estrutura capaz de absorver os benefícios do PLANAHP.

Além dos três diretores da COHAB-RN — srs. Benedito Marcondes Leite, Clênio Alves Freire e Pedro Queiroz, também estiveram presentes ao ato o Vice-Governador Tertius Rebello e os srs. Alberto Trombolli, gerente da Carteira de Operações de Natureza Social do BNH, e Evaldo Amorim, delegado órgão para o Nordeste.

O Governador lamentou a ausência do acontecimento, do Presidente do BNH, sr. Rubens Costa que, na ocasião, encontrava-se no Rio Grande do Sul, encaminhando assuntos também relacionados com o estabelecimento.

LOCALIZAÇÃO

O Diretor-Presidente da COHAB, Benedito Marcondes Leite,

destacou que essas 864 casas representarão um investimento da ordem de 15 milhões de cruzeiros. Acrescentou que 400 das novas residências serão localizadas na Cidade da Esperança III, 204 em Lagoa Nova I, enquanto as 200 restantes serão destinadas a construções em terrenos próprios.

Acentuou Benedito Marcondes que a execução desse projeto representa, apenas, uma etapa do programa habitacional estabelecido pelo Governador Cortez Pereira, que prevê até o final do seu governo a construção de um maior número de casas populares do que o encontrado no início de sua administração.

Frisou que a COHAB estenderá sua ação a Mossoró e outras cidades interioranas e, nesse sentido, mantém entendimentos junto ao BNH, renegociando antigos projetos que deverão marcar a efetiva participação do Rio Grande do Norte no Programa Nacional de Habitação Popular - PLANAHP.



O que favorece a uma operação de contrabando feita por via marítima ?

Pelo menos três fatores são considerados essenciais: uma costa cheia de reentrâncias naturais, pequenas enseadas de fácil acesso e com vegetação abundante, facilitando a improvisação de enconderijos; uma população na orla marítima bem rarefeita, favorecendo a uma ação clandestina; e facilidades de escoamento.

Este conjunto de fatores é encontrado exatamente no Rio Grande do Norte. Se for feita uma análise no que se relaciona à topografia, demografia e aspectos geográficos, nenhum Estado do Nordeste oferece as condições ao desenvolvimento do contrabando como o nosso. Os outros são mais densamente povoados no litoral, a topografia não é tão favorável e as costas marítimas são pequenas e não dispõem de vias de acesso para escoamento do produto. O Rio Grande do Norte, ao contrário, possui uma costa muito vasta e na qual a população é pouco densa. À exceção de alguns núcleos populacionais expressivos, como Natal, Macau e Areia Branca, o restante do território marítimo é composto de vilas e pequenas cidades.

O PARAÍSO DO CONTRABANDO



O paraíso do contrabando

FACILIDADES

Toda a região praieira do Estado é, praticamente, constituída de famílias pertencentes à classe mais humilde, normalmente composta de pescadores que, por ignorar a gravidade do problema colaboram menos com as autoridades encarregadas da repressão ao contrabando, e de forma decisiva em favor dos contrabandistas.

“O fato tem sua explicação”, segundo fontes da Polícia Federal: “É que a população sendo pobre, qualquer trabalho que represente dinheiro para ela, é bem recebido. Daí o fato de muitos moradores locais colaborarem com os donos do contrabando na hora da “desova” da mercadoria clandestina”. Para efetuar este tipo de trabalho, os homens, que passam a ser chamados de “cabeceiros”, em poucas horas recebem importâncias variáveis que oscilam entre Cr\$ 100,00 e Cr\$ 500,00. E recebem esta importância com absoluta pontualidade, após o término da tarefa.

Há também outro fator fundamental: a facilidade do escoamento do produto contrabandeado. Os pontos de desembarque ficam localizados a poucos quilômetros da BR-304 (que liga Natal a Fortaleza). E são centenas de pequenas estradas vicinais arenosas que se entrecortam e ligam os pontos de “desova” (desembarque da mercadoria) àquela rodovia. As estradas secundárias em determinadas regiões, como em Areia Branca, Macau, Guamaré, Galinhos e Touros, são inclusive chamadas de “teias de aranha” pelo labirinto que representam, confundindo a quem não as conhece. “É um verdadeiro paraíso para os contrabandistas”, consideram os agentes da Polícia Federal.

O ACESSO

As mercadorias de procedência estrangeira entram clandestinamente no Rio Grande do Norte, principalmente por via marítima. Os locais preferidos para o desembarque estão em Areia Branca, Macau, Guamaré, Galinhos, Caiçara do Norte e Barra de Cunhaú, todos oferecendo abrigos seguros aos contrabandistas. O contrabando também se processa, em menor escala, pela rodovia BR-304, através de caminhões e ônibus vindos do Ceará, Piauí e Maranhão.

Por via aérea, no Rio Grande do Norte, o contrabando é reduzido a níveis insignificantes. No Estado não há aeroportos clandestinos, a exemplo do que ocorre em certas regiões do Brasil Central e na Amazônia. Por via marítima,

entretanto, o Rio Grande do Norte lidera a incidência de contrabandos no Brasil.

O PROCESSO

A forma como se processa a operação do contrabando, não é mais segredo: depois de feita a “desova”, os donos da mercadoria contrabandeada procuram guardá-la em depósitos localizados em propriedades do interior do Estado. Na etapa seguinte, a mercadoria é vendida em pequenos lotes a compradores, que revendem a clientes já certos ou ocasionais. Porém, grande parte da mercadoria é encaminhada aos maiores centros consumidores — Rio, São Paulo, Belo Horizonte e Recife — sendo mínimo o volume derramado no Rio Grande do Norte.

POR VIA MARÍTIMA,
O RIO GRANDE DO NORTE
LIDERA A INCIDÊNCIA
DE CONTRABANDOS
EM TODO O BRASIL

Para obter o produto estrangeiro, o contrabandista nacional utiliza, quase sempre, duas modalidades: a primeira, consiste na troca de mercadorias, e, no caso específico, nosso café entra na transação, devido a sua alta cotação e procura no mercado internacional. A segunda, é feita com a compra direta da mercadoria no porto estrangeiro, de onde se originou.

OS LUCROS

Para as autoridades responsáveis pelo trabalho de repressão, é difícil se estabelecer, com exatidão, a percentagem de lucro obtida pelo contrabandista na comercialização de mercadorias clandestinas. Os produtos são os mais variados possíveis e abrangem objetos cujos preços oscilam bastante em virtude de similares nacionais. Determinados produtos deixam uma boa margem de lucros, enquanto que outros oferecem pouca

rentabilidade. No primeiro caso está o “whisky”: até bem pouco tempo uma garrafa de “Scotch” da melhor procedência custava em Paramaribo, Guiana Holandesa (Suriname), o equivalente a Cr\$ 6,80 e era vendida ao consumidor nacional pelo preço de Cr\$ 40,00 ou Cr\$ 60,00. “A margem de lucro do contrabandista é compensadora e se assim não fosse o ilícito penal do contrabando estaria em franco declínio, o que de fato não ocorre”, concluem as autoridades.

A prática do contrabando é exercida por quadrilhas organizadas. Raramente um contrabandista age sozinho, até porque não teria condições de operar e prosperar no ramo. As ligações das quadrilhas implicam em uma série de fatores, tais como: meios de transporte, meios de comunicação, financiamento, mercado consumidor e vias de escoamento. Aí a razão de uma pessoa, isoladamente, não fazer o contrabando em alta escala. No Nordeste brasileiro operam algumas quadrilhas organizadas “e os principais cabeças são conhecidos dos órgãos da Polícia Federal”. Alguns são até mesmo conhecidos do público, através dos noticiários espetaculares da crônica policial.

PREFERÊNCIA

As mercadorias preferidas pelos contrabandistas estão na razão direta da preferência do consumidor. E a preferência absoluta, disparada, é o “whisky”, contrabandeado em larga escala. Segundo fontes da Polícia Federal, “O contrabandista, aproveitando-se dessa fraqueza do brasileiro em gostar de produtos com etiquetas estrangeiras, não se limita ao “whisky” e introduz clandestinamente no país outras mercadorias como perfumes, rádios a pilha, relógios, tecidos de seda, televisões portáteis, calças “Lee”, gravatas italianas, batom, cílios postiços, gravadores e uma série de outros artigos menores”. Em seguida, complementam: “Inegavelmente o argentino tem uma certa razão ao qualificar o brasileiro de “macaquito”, pois muitos destes produtos são bastante inferiores aos produtos similares nacionais”.

Para o sr. Aurino Suassuna, comerciante e representante de bebidas, principalmente o “whisky”, sempre que é descarregado ou mesmo apreendido um contrabando no Rio Grande do Norte o seu prejuízo é de 100%. “O mercado fica totalmente parado. Uma ou outra autoridade, que gosta de comprar o litro selado, é que adquire alguma coisa”.

Mesmo quando o contrabando é apreendido, o prejuízo é iminente. Explica o sr. Aurino Suassuna que os leilões são



O paraíso do contrabando

também uma forma de ocasionar uma queda no comércio do produto, principalmente quando é destinado a pessoas físicas que adquirem alguns lotes e abastecem parte do mercado.

O MAIOR

Várias foram as operações na repressão ao contrabando já efetuada pela Polícia Federal, com sucesso. Todavia, em abril, contando com a colaboração da Polícia Militar, conseguiu bater um recorde nacional em termos de apreensão em terra, prendendo cinco caminhões totalmente carregados de mercadorias estrangeiras, nos municípios de Jaidaira e Angicos. As investigações se estenderam por vários dias, com os contrabandistas conseguindo, seguidamente, escapar à perseguição, até que, afinal, caíram na armadilha preparada. Não há um cálculo exato, mas nos dois últimos anos a Polícia Federal e a Receita Federal apreenderam, no Estado, mercadorias estrangeiras no valor aproximado de 4 milhões.

As mercadorias estrangeiras que entram clandestinamente no Estado são produzidas em vários países, entre eles Estados Unidos, Japão, França, Itália, Escócia, Inglaterra, Hon-Kong, Taiwan (Formosa). Estas mercadorias, entretanto, não vêm diretamente do país produtor, a não ser através da tripulação de navios de linha regular e aviões.

O que ocorre normalmente é que contrabandistas internacionais de alto gabarito (piratas), possuidores de navios de apreciável tonelagem, compram os produtos naqueles países e estocam em certos portos sulamericanos, portos livres, como é o caso de Paramaribo (Suriname) na Guiana Holandesa, Caiena, na Guiana Francesa e Georgetown, na ex-Guiana Inglesa. Estes países servem apenas de entrepostos ou empórios dos produtos estrangeiros destinados a países da América do Sul, onde o Brasil aparece como o grande mercado consumidor. Um mercado que nenhum contrabandista deseja perder.

CRIME

Os Tribunais já firmaram jurisprudência no sentido de não considerar contrabando a aquisição de pequenas quantidades de mercadorias para uso próprio. Para a Polícia Federal, as decisões jurídicas, no caso, devem ser respeitadas. "Todavia, é bom ter em mente que contrabandistas intermediários compram grandes quantidades para vender no varejo, isto é, vendem a clientes certos ou ocasionais pequenas quantidades para uso próprio. Desta maneira, se um

contrabandista fornece mensalmente três garrafas de whisky" a determinado freguês, a operação deixa de ser considerada contrabando".

Os que compram pequena quantidade para uso próprio normalmente não são passivos de pena. Mas se apreendidos, fatalmente perderão a mercadoria, que é recolhida à Receita Federal. Os crimes de contrabando e descaminho são previstos no artigo 334, do Código Penal, e a pena estabelecida é de 1 a 4 anos de reclusão.

No ilícito penal de contrabando ou descaminho, dois aspectos são considerados: o fiscal e o penal. Sob o aspecto fiscal, o infrator é obrigado, através de processo na Receita Federal, a pagar os impostos devidos e multas pela infração fiscal. Sob o aspecto penal, é considerado apenas o ilícito penal praticado contra a União, em que a Justiça Federal julga o indiciado. O infrator, mesmo pagando todos os impostos e multas, não se exime de ser julgado pela autoria do crime. "São dois procedimentos distintos que podem ser promovidos separada ou simultaneamente".

REPRESSÃO

Com relação à prevenção e repressão ao contrabando, a Polícia Federal e Delegacia da Receita Federal trabalham em conjunto. Cabe à Delegacia da Receita Federal a execução dos leilões dos objetos apreendidos. Um dos últimos realizados, no final de maio, negociou 504 garrafas de "Black & White", 744 garrafas de "Buchanans", 1.800 perfumes "Armatic", 3.279 lenços de seda, 590 rádios "Sharp" pequenos e 313 médios, nove televisores portáteis de seis polegadas tipo "Sharp", 550 relógios de pulso, além de produtos eletrodomésticos, roupas e perfumes.

No trabalho de repressão há o apoio das unidades militares aquarteladas em Natal e da Polícia Militar "que nunca deixaram de apoiar as ações da Polícia Federal contra o contrabando". Para a execução deste trabalho a PF não dispõe ainda dos meios mais modernos de locomoção para reprimir, com maior eficácia, o contrabando. Conta, entretanto, com a colaboração da Marinha, Aeronáutica e Governo do Estado que cedem navios, aviões e helicópteros nas operações mais difíceis em terra ou em mar. Se não dispõe ainda de meios mais eficientes, a Polícia Federal tem sua compensação: "Há uma perfeita unidade em torno do problema".

para rodar
com segurança
RENOV
os pneus do
seu carro



Valdemar Araújo
& Cia.

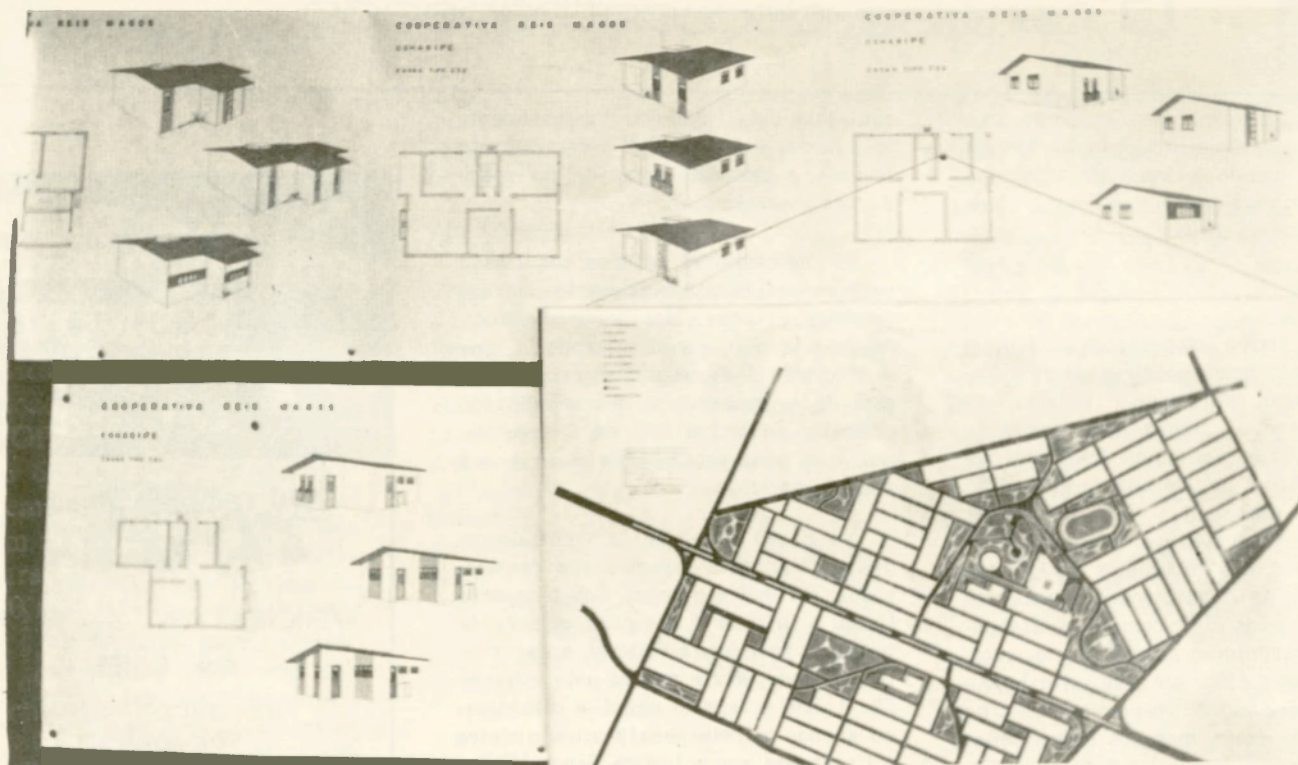
Recauchutagem
Recapagem
Conserto de Pneus

Rua Teotônio Freire, 214
Fones 2.2864 - 2.0711
Natal - RN

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
térmicas. E você paga
por mês, sem problema.

Rua José de Alencar, 706
Fone 2-2156 - Natal



inocoop

50 MILHÕES PARA MAIS 2.000 CASAS EM NATAL

Um novo conjunto residencial, com duas mil unidades será construído em Natal com recursos do BNH e sob a orientação e assessoria do Instituto de Orientação às Cooperativas — INOOCOP. O projeto, já em execução (o desmatamento e terraplanagem foram iniciados pela EIT em meados deste mês), representará investimento da ordem de 50 milhões de cruzeiros.

O conjunto, que se localizará na Salgado Filho, em frente à praça Cívica do Campus Universitário, ocupará uma área de 105 hectares, cortados pela Av. Prudente de Moraes e rua São José,

dispondo ainda de duas vias de acesso através da pista de Parnamirim. Do projeto, além de extensa área verde, constam: capela, centro social, quadra de esportes, pequeno campo de futebol, parque infantil, mercado e grupo escolar.

PRAZOS

A Diretora-Superintendente do INOOCOP, Severina Porpino, informou que a construção das unidades residenciais será iniciada em setembro. Já em

princípios de agosto estará sendo realizada concorrência pública, da qual participarão 14 empresas construtoras.

De acordo com os planos, acrescenta, as primeiras unidades deverão ser entregues em abril do próximo ano, prevendo-se para maio de 1975 a conclusão total do projeto, que tem o detalhe de ser o primeiro a ser executado em Natal com a participação da Banorte Crédito Imobiliário, empresa designada agente financeiro do BNH, conforme destaca a diretora-administrativa do Instituto, Rosário Porpino.

As duas mil unidades do novo conjunto, destinam-se aos associados das três cooperativas que participam do programa: Reis Magos (de trabalhadores e profissionais liberais), COHANINPS (de servidores do INPS) e a COHABIPE (do IPE).

CONTRIBUIÇÃO

Desde que iniciou suas atividades no Rio Grande do Norte, em 1968, o INOOCOP tem sido o principal incentivador e um dos responsáveis pelo impulso por que passa o nosso mercado imobiliário. Até agora já foram concluídos cinco conjuntos, totalizando 1.947 unidades, ou seja, mais de 118 mil metros de área construída e investimentos da ordem de 50 milhões de cruzeiros.

A entidade, sociedade civil autônoma, criada pelo BNH para lhe prestar assessoria na aplicação da política habitacional do governo, notadamente no que se refere ao setor de cooperativas, está expandindo o seu raio de ação, devendo atingir em breve a cidade de João Pessoa, Paraíba, onde até 1975 serão construídas 900 unidades.

Para Natal, além do novo conjunto em execução, outras 422 residências também deverão ser construídas nos próximos dois anos, o que significará investimentos de mais 70 milhões de cruzeiros e um total de 193 mil metros quadrados construídos.

ASSOCIATIVISMO

No desenvolvimento de sua missão, o INOOCOP tem dado



Severina Porpino, Superintendente do INOOCOP, anuncia que além das 2.000 casas para este ano, mais 422 serão construídas até 1975 em Natal.

importante destaque ao aspecto social, procurando despertar na comunidade o espírito cooperativo e a importância da vida em grupos. Foram necessárias mais de 100 reuniões preparatórias para a criação da primeira cooperativa habitacional de Natal — a COHABTRAN.

A superintendente Severina Porpino justifica essa preocupação pelo fato de que o cooperativismo exige a participação de cada pessoa, não somente na parte financeira, mas, até mesmo

uma parcela de sacrifício pessoal, quando o pensamento ou as preferências de um, não coincidem com a decisão do grupo.

Por isso, um trabalho de desenvolvimento comunitário é executado mesmo após a implantação definitiva do projeto, com a realização de sucessivos encontros e reuniões para o debate de problemas comuns e motivação e assessoria na criação de clubes de grupos, como de mães, jovens, etc.

mão de obra

INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES SEM ASSISTÊNCIA TÉCNICA

Constituindo um dos mais importantes polos da indústria de confecções do país, com suas seis indústrias mobilizando atualmente cerca de três mil máquinas, em sua maioria importadas e algumas delas altamente sofisticadas, o Rio Grande do Norte vem carecendo da assistência técnica mecânica necessária para garantir o perfeito funcionamento desse complexo.

Essa deficiência é constatada em todas as empresas locais ora em funcionamento, muito embora cada uma disponha do seu próprio quadro de mecânicos, alguns recrutados de outros Estados. Essas equipes, porém, dedicam-se, apenas, a serviços de manutenção e pequenos consertos.

A dificuldade maior — afirma — *Telmo Barreto*, da *Contê*, é que a maioria das máquinas utilizadas pela indústria de confecções é importada da Alemanha e dos Estados Unidos. Os produtos nacionais são menos procurados porque ainda não alcançaram o mesmo padrão de qualidade do similar estrangeiro.

Em vista disso é grande a deficiência de técnicos especializados, ocasionando um problema que ele situa no mesmo plano do de capital de giro e de mercado, enquanto seu colega *Nei Silveira Dias*, da *Reis Magos*, classifica como uma das grandes dificuldades da indústria local de confecções.

Ele explica: "Toda a nossa produção é resultado da mobilização de uma cadeia de máquinas. Quando uma delas deixa de funcionar quebra todo o elo, causando uma inevitável queda de produção".

REPRESENTAÇÕES

As fábricas de máquinas de costura dispõem de representantes em centros

mais avançados, como é o caso de Recife e São Paulo. É para esses escritórios que as empresas locais apelam quando ocorrem problemas que suas equipes não estão capacitadas a resolver.

Segundo o Diretor Industrial da *Guararapes*, *Nilson Rocha*, tudo seria muito fácil se, numa hora de necessidade, com uma ligação para São Paulo se conseguisse acertar a vinda de um técnico. "Mas — frizou — isto nem sempre acontece e a empresa, muitas vezes, tem que se aventurar com um "quebra-galho" por parte de sua própria equipe, o que não é solução ideal nem recomendável".



Nilson Rocha



Ney Dias

Lamentando essa deficiência de mão-de-obra especializada, *Nilson Rocha* acentua que o pior, no caso, não é representado pelas despesas com que a empresa tem que arcar para promover a vinda de um técnico do sul para realizar serviços de assistência aqui. O principal é que, nem sempre, esse técnico é conseguido.

Nei Silveira defende a necessidade de que sejam realizados cursos para a formação de mecânicos especializados em máquina de costura, do mesmo modo como é feita para outros setores de especialização. O mesmo ponto de

vista é o do diretor da *Guararapes* que afirma: "A realização de cursos para a formação de mecânico em máquina industrial é, não somente recomendável, como poderia se constituir num grande serviço prestado ao desenvolvimento do Estado, pela *Escola Técnica Federal do Rio Grande do Norte*".

CURSOS

Os cursos mantidos no currículo da *ETFRN* — Estradas, Edificações, Electro-técnica, Mineração e Mecânica em geral — são escolhidos em função das necessidades do mercado, segundo informou o diretor do estabelecimento, professor *Luciano Rocha Coelho*. Explicou que todos os anos o currículo da escola é enviado às empresas, para sugestões e críticas. Mas é bastante reduzido o número das respostas que recebe.

Para ele essa demonstração de falta de interesse, que somente agora começa a ser ultrapassada, é bastante prejudicial aos departamentos responsáveis pela elaboração do currículo, frizando que a *ETFRN* ainda não dispõe de meios próprios para situar as reais necessidades do Mercado.

No caso específico da pretensão das indústrias de confecções, *Luciano Coelho* revela que o assunto já foi motivo de debates por parte da direção da *Escola Técnica*, que estuda um possível desdobramento do curso de "Mecânica" em diferentes especialidades dessa atividade. Com o interesse demonstrado pelos empresários, o assunto pode voltar a ser estudado em busca de uma solução concreta.

Em princípio, a *ETFRN* está de portas abertas para atender às necessidades das empresas, a partir de um contato que venha a ser mantido entre a sua direção e os industriais. Duas possibilidades são viáveis: a) assinatura de convênio com o *PIPMO* para a ministração de curso supletivo para os profissionais já em atividade nas indústrias e b) inclusão de matéria específica no currículo para a formação de novos técnicos.

O interesse das empresas pela realização de cursos para a formação de mecânicos em máquina industrial foi recebido com entusiasmo pelo diretor da *Escola Técnica Federal*, que vê no fato uma demonstração de que o empresário já está despertando para a necessidade de um técnico, realmente técnico, formado.

Segundo ele, este homem, ainda hoje, vem sendo rejeitado pelo fato de muita gente só pensar na melhor remuneração a que o mesmo faria jus, desprezando o outro lado do seu aproveitamento, que se traduz em aumento de produtividade e racionamento do trabalho.

abastecimento

O AÇÚCAR É CARO E É POUCO

Porque não produz açúcar acima do que consome, o Rio Grande do Norte não tem cotas de comercialização e exportação do produto, fixadas pelo Instituto do Açúcar e do Alcool. E produzindo (na última safra) 521.200 sacos, o nosso Estado consumiu internamente 1.200.000 — o restante veio dos outros Estados integrantes da área Norte-Nordeste, uma das duas em que o IAA dividiu o País, (a outra é a Centro-Sul) para efeito justamente da comercialização.

A disparidade dos números relacionados com o açúcar, entre nós, não existe apenas nessa grande diferença entre produção e consumo — que dá uma média menor de 50% entre o que se produz e o que se consome. Principalmente nos últimos dias, está existindo uma verdadeira onda de reclamações, por conta do aumento de preço do produto na faixa de comercialização, preço considerado pelos compradores como “violentamente aviltado” e pelas autoridades, como simplesmente normal.

O industrial Thiago Gadelha, diretor da Simas Industrial S. A., fabricante de doces e balas, acha que o que forçou o aumento do preço do saco foi a falta de controle dos estoques. Desobedecendo o preço oficial de Cr\$ 57,70, o saco hoje está custando entre Cr\$ 75,00 e Cr\$ 80,00. Valendo salientar que o preço PVU (posto vagão usina) para a produção da última safra foi de Cr\$ 37,00. Para a próxima, com um aumento determinado pela direção geral do IAA, será de Cr\$ 48,09.

NORMAL E ANORMAL

A delegada do Instituto do Açúcar e do Alcool no Rio Grande do Norte, socióloga Maria Alzir Diógenes, é de opinião que os preços da comercialização não estão aviltados. O que ocorre é que



Maria Alzir Diógenes



Murilo Tavares



AGÊNCIA AEROTUR

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

o açúcar sempre foi um produto de preço acessível, acomodado, diante do aumento periódico de outros artigos de primeira necessidade. Fazendo-se uma análise profunda nas proporções dos aumentos de preços do açúcar e de outros produtos, se verificará que a ascensão atual é até razoável, diz ela.

Mesmo assim, não compete ao Instituto do Açúcar e de Alcool o estabelecimento desses preços. A ele cabe apenas fixar o PVU — que condiciona a colocação do produto nas mãos dos comercializadores.

Thiago Gadelha acha que, sendo super-comprador, o mercado do açúcar sofre, principalmente entre nós, por conta das liberações para exportação. A sua fábrica — Simas Industrial — consome 6.000 sacos por mês, dos quais adquire cerca de 75% à Usina Estivas, local, na época da safra. Na da entre-safra (justamente a atual) vai buscar fora o necessário para as suas necessidades. E é quando vai comprar açúcar em outros centros que ele encontra o que considera a “inconseqüência” da questão:

— “Entre nós, ainda estamos comprando açúcar a Cr\$ 70,00 e Cr\$ 75,00. Mas na Bahia já se vende a Cr\$ 80,00. No entanto, em Governador Valadares, cidade mineira a poucos quilômetros do Nordeste, se encontra a Cr\$ 61,00. Já em Vitória da Conquista o nosso distribuidor adquire a Cr\$ 76,00. Mas em Montes Claros, em Minas, outro nosso distribuidor encontra também a Cr\$ 61,00’.

OFERTA E PROCURA

Para o sr. João de Moraes Barreto, funcionário da Usina Estivas, o que está ocorrendo é a natural lei da oferta e da procura. Seu ponto de vista é neste particular idêntico ao da delegada do Instituto do Açúcar e do Alcool, embora considere o aumento no preço uma prática que devia ser melhor fiscalizada.

Depois de tudo isto, há também a considerar que, mesmo produzindo muito menos do que consome, o Rio Grande do Norte ainda exporta açúcar para outros Estados da área Norte-Nordeste. Thiago Gadelha reclama:

— Exportamos mais do que devemos, evidentemente, mesmo considerando que nossas usinas não produzem o açúcar refinado, de mais presença nas mesas. A Estivas compramos o cristal superior, utilizado basicamente por toda indústria. A São Francisco produz o cristal standard. Mas no ano passado, na época da entre-safra, o IAA nos deu cobertura, mandando que nos fosse fornecido o açúcar pelo preço oficial. Hoje, compra-se pelo preço aviltado à vontade do comercializador”.

Para o sr. Murilo Tavares, diretor da Usina Estivas, exportamos porque a maior parte do açúcar que produzimos é cristal e triturado. O refinado tanto não é industrializado no Rio Grande do Norte como na Paraíba e em Alagoas.

Só Pernambuco e os Estados do Centro-Sul o produzem em escala compatível com o suprimento do consumo e da exportação, inclusive da comercialização para os Estados dentro da área.

A produção do Rio Grande do Norte, observando-se o rigor dos números, foi na última safra, de 521.287 sacos, diz ele. Desse total a Usina Estivas produziu rigorosamente 334.939 e a Usina São Francisco, 186.348 sacos. Para safra que se inicia em setembro (ou em agosto, se assim o determinar o Instituto do Açúcar e do Alcool, de acordo com implicações internas das usinas) está prevista a industrialização de 430.000 sacos na Usina Estivas. Isto em consequência da melhoria da maquinária, já implantada (investimento que alcança os Cr\$ 4 milhões) e da elasticidade do campo, com plantio mais extenso, justamente para propiciar melhor colheita.

O açúcar da Usina Estivas é considerado um dos melhores que se produz no Brasil, em sua faixa. Sabe-se, inclusive, que a Divisão de Controle de Qualidade da indústria de refrigerantes Coca Cola notificou às suas fábricas subsidiárias, em todo o País, a aquisição desse açúcar, justificando a determinação num relatório em que assinala: "No Nordeste, a Usina que até agora apresentou melhor resultado dentro dos padrões (com 5 amostras entre 5 analisadas) foi a Usina Estivas, de Arês, no Rio Grande do Norte — onde aconselhamos os fabricantes do Norte-Nordeste a tentar se abastecer o máximo possível".

Essa demanda programada tanto pela Coca-Cola como pela indústria local maior consumidora — a Simas Industrial S. A. — não é, no entanto, possível de atender, por conta da produção ainda diminuta.

A Simas Industrial S. A., é hoje, praticamente, quem mais consome açúcar, no Rio Grande do Norte, de maneira indireta. Os, 6.000 sacos que transforma em doces e balas, mensalmente, representam uma média de 20 toneladas de produtos, todos os dias. Estava programada para agosto o aumento de 200 toneladas na produção geral da fábrica — mas o início dessa produção extra foi adiado justamente pela falta de açúcar. Diz Thiago Gadelha que esse aumento, que anualmente é programado e vai até dezembro, só poderá ser começado no mínimo em setembro, quando houver garantia do açúcar da próxima safra, que começa naquele mês, na região Norte-Nordeste (a do Centro-Sul começou a 1.º de junho).

Mesmo assim, sabia-se, no início de julho, que o Presidente do Instituto do Açúcar e do Alcool havia liberado até setembro a comercialização do produto, na região Norte-Nordeste. Ou seja: a fixação das cotas para vendas antes determinadas para os Estados com produção disponível, estava tornada sem efeito, podendo ser comercializado quanto açú-

car houvesse estocado (no caso do açúcar cristal) "para permitir o livre atendimento da eventual aceleração na demanda do produto". De acordo com a portaria 34.73, assinada pelo General Alvaro Tavares Carmo, até setembro "os produtores da região Norte-Nordeste poderão comercializar suas disponibilidades de açúcar cristal, em consonância com a demanda dos respectivos centros de consumo e sem quaisquer restrições quanto à saída e à circulação das quantidades vendidas".

Essa medida poderá ter solucionado o impasse do início da produção extra da Simas Industrial S. A.

MUITO AÇÚCAR

De tudo isto resta — para alegrar ou tornar mais precária a situação doméstica — que o nosso consumo de açúcar, de acordo com estudos do IAA, é de 38 quilos/ano per-capita, uma proporção bem maior do que a dos Estados Unidos, por exemplo. Isto porque consumimos mais açúcar diretamente, nos sorvetes, nos doces, adoçando o cafezinho. Em outros países, o consumo é mais indireto, existe mais na indústria de transformação, na indústria alimentícia, etc.

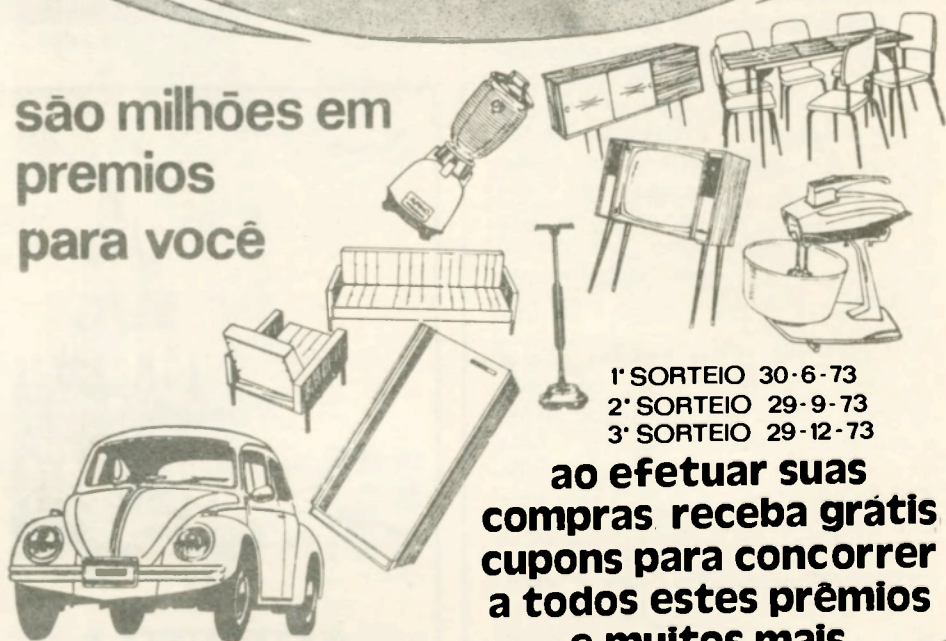
No Rio Grande do Norte são 108 milhões de quilos por mês. Um grande consumo, vale relembrar, para quem produz apenas 31 milhões e 250 quilos no mesmo período.

CHEGOU SUA VEZEHORA

entre na grande arrancada

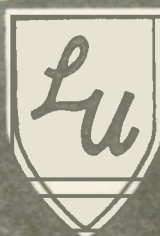
Utilitar

são milhões em
premios
para você



1º SORTEIO 30-6-73
2º SORTEIO 29-9-73
3º SORTEIO 29-12-73

ao efetuar suas
compras receba grátis
cupons para concorrer
a todos estes prêmios
e muitos mais



Lojas Utilitar

CONFORTO E QUALIDADE COM MAIOR FACILIDADE
4 LOJAS PARA BEM SERVIR

FONES: 2-1578 2-1588

lojas rn

NOVA MEDIDA DE CORTEZ EM FAVOR DA INDÚSTRIA

Quando, no Dia da Indústria (25 de maio), o Governador Cortez Pereira, aproveitando a data, encaminhou à Assembléia Legislativa a mensagem que implanta no Rio Grande do Norte o sistema "franchise" para comercialização dos nossos produtos, certamente não estava apenas replicando o Presidente Médici, com mais um projeto de impacto destinado a ter ampla repercussão e a beneficiar grandemente o Estado. A mensagem, embora sem redação final (o BDRN ainda faria revisão, posteriormente) era o resultado de várias reuniões entre o Governador, técnicos do Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte e empresários de confecções do Estado. E tanto na ocasião, como ainda algumas semanas depois, lhe faltava o suporte principal: a criação da companhia de economia mista que vai gerir toda ação operacional do sistema. A FENIT, principalmente, motivou a quebra no ritmo dos estudos para a formação da companhia: o Governador, o presidente do BDRN, Arimar França, e muitos empresários foram a São Paulo para ver os rumos da indústria têxtil e os papéis ficaram engavetados, aguardando o regresso dos seus rabiscadores.

O sistema "franchise" é adotado, já, em alguns Estados brasileiros, nos moldes da adoção norte-americana. É um amplo meio de comercialização, que oferece opções várias, dentro da generalidade do termo, da franquia à dependência, da disseminação de veículos comercializantes à filosofia prática do método.

Néllo Silveira Dias, das Confecções Reis Magos, encontra uma maneira tão prática para explicar o "franchise" quanto a própria praticidade do sistema:

— "Vamos dizer que você queira instalar um posto de gasolina. A Shell vem, coloca a bomba, mas você fica com uma obrigação: só comprar gasolina à Shell".



João de Deus Costa



Francineide Diniz

RN-ECONÔMICO

leia
assine
e
colecione

•••

Talvez não fosse necessário ir buscar a imagem no sistema de operação da Shell, hoje beneficentemente ameaçado pelo da Petrobrás. Mas a comparação é válida: as Lojas-RN, cuja criação advirá justamente da implantação do "franchise", serão abertas em cidades de todo o País, para comercializar exclusivamente produtos do nosso Estado.

De início, elas venderão confecções e artigos artesanais, principalmente confecções, para o que o sistema é mais dirigido: é sabido o interesse do Governo do Estado no sentido de implantar no RN um parque têxtil integrado, partindo do fato de aqui já haver em atividade cinco fábricas de confecções e já agora se estar às vésperas da instalação de unidades do grupo UEB (União de Empresas Brasileiras), inclusive fábrica de tecidos.

A criação das Lojas-RN servirá como mais um incentivo para outros grupos que desejam unir esforços e aproveitar a rentabilidade do negócio: elas irão garantir a comercialização imediata dos produtos. Sendo uma espécie de estabelecimentos-cativos, elas darão evasão a grande parcela da produção, vendendo também a imagem do próprio Estado, um polo têxtil natural, como principal produtor de algodão fibra longa do País.

A EMPRESA MAE

O economista João de Deus Costa, diretor do BDRN, diz que a mensagem governamental que cria a companhia de economia mista, e que a Assembléia Legislativa já deve ter apreciado, se refere mais à parte financeira da empresa, de resto a mais importante: o Governador pede nela para utilizar 5% do ICM pago pelas fábricas de confecção, para vincular à conta do novo órgão. A maioria acionária do Estado (porque se trata de uma companhia de economia mista) seria completada com outros adendos orçamentários e o Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico — BNDE — imediatamente entraria também no negócio, através de linha de crédito que possui para investimentos dessa natureza. As fábricas de confecções do Estado cotizariam a sua participação, completando a sociedade anônima.

A meta principal do projeto é a implantação de 100 lojas em todo o País. Padronizadas, a partir das estantes ao fardamento do pessoal do atendimento, elas servirão também como ponto de referência do Rio Grande do Norte nos locais onde forem instaladas, uma espécie de escritório de relações públicas que reunirá, centralizará e distribuirá sempre as questões de interesse do Estado.

O pessoal a tomar conta das Lojas-RN não será, necessariamente, potiguar, mas haverá sempre interesse em se empregar gente da terra, previamente treinada, tendo em vista a elasticidade da finalidade dos estabelecimentos: nin-

guém melhor que um norterio-grandense para falar bem do seu Estado. Para tanto, já foram feitos contatos com o PIPMO (Programa Intensivo de Preparação de Mão-de-Obra), que treinará os futuros gerentes, em Natal.

ENTRAR DE QUALQUER JEITO

Francineide Alves Diniz, diretor das Confeccões Dinan, é um dos poucos empresários do ramo que não está entusiasmado com o projeto das Lojas-RN: ele fabrica fardamentos e, por isto, tem poucas possibilidades de colocar nas vitrines os seus produtos: fardamento é sempre mercadoria encomendada. Mesmo assim, diversificando a sua produção, ele já encontrou um meio de participar da idéia: a sua Loja Dinan, varejista no centro de Natal, que possui atelier próprio de confeccões sob medida, está dotada também de máquina para imprimir em foto-screen e pelo menos as camisas de malha com desenhos da Barreira do Inferno, do Forte dos Reis Magos, do Farol de Mãe Luíza e outras alusões a Natal, serão enviadas para as Lojas-RN.

— “A idéia das lojas é simplesmente fabulosa” — diz ele — “e além das camisas de malha nós devemos colocar outros artigos. Estamos pensando seriamente nisto, pois não podemos deixar de participar intensamente do projeto. Tra-



Nélvio Dias

ta-se de um negócio definitivo e estamos estudando a fabricação de calças tipo blue-jeans e macacões, para poder aparecer melhor”.

O sr. Antonio Sucar, das Confeccões Sucar, vê no sistema principalmente a possibilidade do interesse despertado por outros grupos do sul, para aqui investir no ramo das confeccões:

— “Sabendo que a produção se escoa, o investidor não terá receio de aplicar seu dinheiro. E isto é importante para a indústria de confecção local” — diz ele.

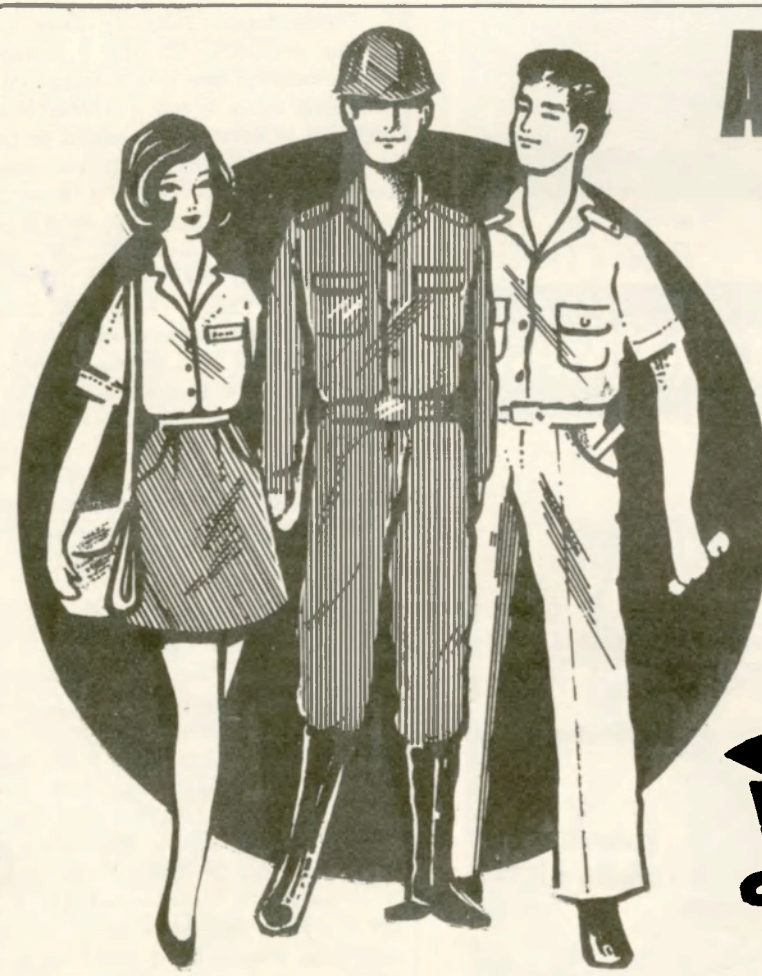
AS CEM PRIMEIRAS

O projeto inicial prevê a instalação de cem lojas, que certamente dobrarão de número, com a viabilidade lógica do negócio. O economista João de Deus Costa diz que algumas cidades terão maior número, em virtude mesmo das condições do mercado: Rio e São Paulo terão um mínimo de vinte e, a se instalar pelo menos uma nas chamadas cidades importante de cada Estado, é fácil avaliar a quanto subirá o número de lojas, quando o projeto estiver totalmente implantado.

Para justificar o fato das lojas irem comercializar inicialmente confeccões e artigos artesanais, o bom humor de Nélvio Silveira Dias explica:

— “É lógico, pelo menos para começar. Mesmo porque a produção do parque industrial nascente, do nosso Estado, é muito diversificada: não seria compatível a venda de confeltos e bombons numa loja de confeccões, ou de pregos e arames trefilados numa de artesanato.

Mas a companhia de economia mista que vai administrar a idéia está delineada no sentido de ecletisar a comercialização de tudo o que se produz no Estado. Com o tempo, outras regulamentações virão, diz o economista João de Deus Costa.



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)



Fernando Crissiuma

tornaram desinteressante a operação em muitas fiações, eventualmente obsoletas.

"Assim — define — a situação do mercado é de fome de fibras naturais, principalmente do Brasil, cujas fiações têm cumprido rigorosamente os contratos de fornecimento para o exterior, não só em qualidade e respeitando os prazos de entrega".

Para ele, a questão de cumprimento de prazos é tão ou mais importante do que a qualidade do produto: *"Não adianta se produzir a melhor mercadoria, se não e cumpre os prazos determinados para a entrega"*. Por isso, garantir a continuidade de fornecimento aos compradores, é tarefa de mais alta prioridade na *Fiação Borborema*.

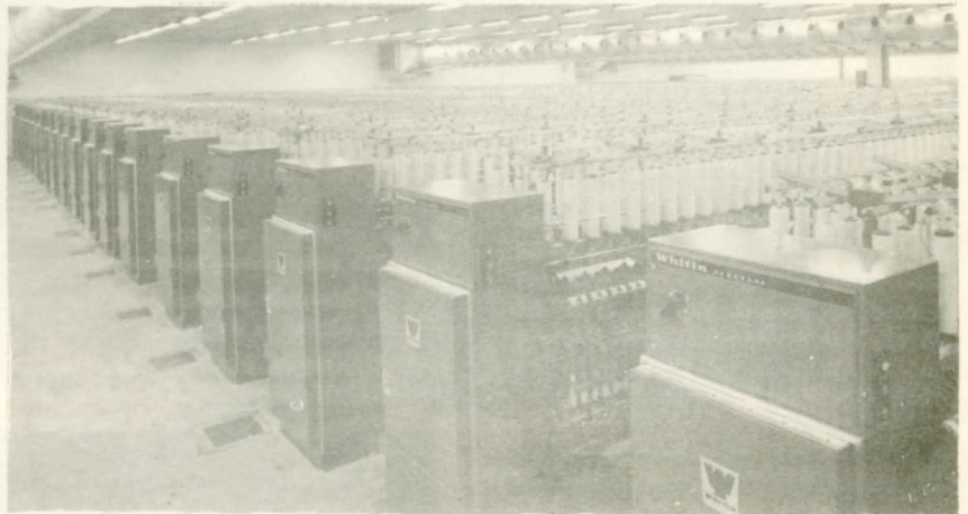
NOVOS PLANOS

A produção atual da *Borborema* já supera em 103% o previsto em seu projeto e deverá atingir no final do próximo ano, 120 toneladas por mês. Mobilizando recursos próprios e do FUNTEXTIL, a empresa investirá 12 milhões de cruzeiros na construção de mais 3.200 metros quadrados (conta atualmente com 4.600) e na importação de modernas máquinas da Alemanha, Espanha e Bélgica.

Esse investimento determinará um aumento de fusos filatórios, passando de 15.200 para 30 mil. Em seguida, o crescimento da empresa deverá prosseguir e novos investimentos (20 milhões nos preços atuais) já está sendo estudado para possibilitar um novo impulso na produção, com a utilização de 50 mil fusos. Só com a primeira ampliação o quadro de pessoal oferecerá 230 oportunidades de empregos diretos.



Mais 12 milhões de cruzeiros serão investidos até final de 1974, o que permitirá o aumento da produção atual em mais de 100%.



A Fiação Borborema é um dos poucos projetos que a SUDENE considera totalmente implantado



Os incentivos do FUNTEXTIL serão bem aproveitados.

O ESTADO

Afirma Fernando Crissiuma que o seu grupo acha-se plenamente satisfeito com o investimento efetuado no Rio Grande do Norte. Vê o Estado em pleno desenvolvimento e oferecendo hoje boas perspectivas aos seus investidores. E conclui:

"A infra-estrutura local, desde a nossa instalação, melhorou muito o fornecimento de energia elétrica, transporte, comunicações, serviços bancários, etc. Hoje desfrutamos de serviços muito melhores do que quando iniciamos o projeto. Isso, evidentemente, é um trabalho que deve ser creditado ao dinamismo e à ação das entidades governamentais".

construção civil

O RN IMPORTA TELHAS E TIJOLOS

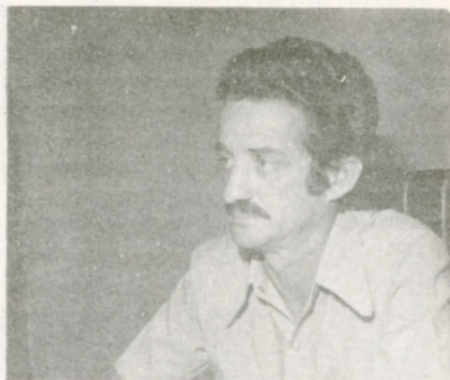
Uma grande escassez de tijolos (principalmente) e telhas está se registrando no mercado de Natal e as firmas construtoras estão sendo obrigadas a importar esses produtos para poderem cumprir os prazos contratuais estabelecidos para os seus serviços. Duas grandes causas estão sendo apontadas para a falta dos produtos cerâmicos destinados às construções: 1) o inverno obriga as cerâmicas a reduzir substancialmente sua produção; e 2) o *rush* de construções verificado em Natal está a exigir uma produção sempre crescente.

Segundo *Henrique Gaspar*, da CIMAC, e *Waldemar de Souza Matoso*, da cerâmica *Santo Antônio*, as fortes chuvas que já se alongam desde o início do ano, determinaram uma redução na produção na base de cerca de 70%. A produção normal da CIMAC atinge a faixa de 200 mil peças por semana e agora está limitada ao máximo de 50 mil; na *Santo Antônio*, que tem uma produção de 300 mil peças mensais, não está se conseguindo mais do que 125 mil.

Em decorrência, tijolos e telhas estão sem preço no mercado e tudo quanto as indústrias conseguem produzir mal chega para atender aos poucos privilegiados que encabeçam as filas de espera. Nas construtoras, a luta em busca de material é colocada em destaque de alta prioridade, obrigando inclusive a sua importação da Paraíba, Pernambuco e até mesmo do Ceará, informa *Alonso Bezerra Filho*, da CONTRAL. A importação da Paraíba, só em frete, onera cada milheiro de tijolo em 70 cruzeiros, acentua *Luciano Barros*, da ECOCIL.



Luciano Barros



Henrique Gaspar



Alonso Bezerra Filho

BLOCOS

Para *Alonso Bezerra*, os problemas que afetam a indústria cerâmica, ocasionando a sucessiva falta de produtos, tende a expandir a aceitação dos blocos pré-moldados de cimento, cuja fabricação exige investimento muito menor, com a vantagem de baratear e apressar a construção. A CONTRAL já tem capacidade para uma produção de 20 mil desses blocos por dia, cada um substituindo plenamente a 8 tijolos.

Idêntico raciocínio tem *Luciano Barros*, cuja empresa já utiliza em Brasília os blocos pré-moldados em seus serviços, devendo passar a fazer o mesmo em Natal nos próximos dias. Para tanto, está sendo providenciada a aquisição de novas máquinas, a fim de garantir à construtora todo o material de que precisa para entregar suas obras nos prazos estabelecidos.

Entretanto, para os produtos, afastadas as dificuldades trazidas pelas chuvas, a produção normal das cerâmicas é mais do que suficiente para atender às necessidades do mercado, mesmo a partir da incrementação verificada com a atuação do BNH e o consequente surgimento das cooperativas habitacionais e dos estabelecimentos de crédito imobiliário.

No verão, acentua *Henrique Gaspar*, a CIMAC chega a estocar um milhão de peças. "Nós nunca conseguimos vender a nossa produção total" — acrescentou. E *Waldemar Matoso* garante o mesmo, assinalando que procura o mercado de outros Estados para colocar a produção que não consegue distribuir em Natal, "concorrendo tranquilamente com as grandes indústrias de Recife e João Pessoa".

ARTESANATO

As principais indústrias de material de construção do Rio Grande do Norte, localizam-se em São Gonçalo do Amarante e em Goianinha, sendo que o abastecimento de Natal é garantido pelas de São Gonçalo, forçando as demais a vender seus produtos em outros Estados. Permanecem, porém, numa fase semi-artesanal, nenhuma delas dispondo, por exemplo, de estufa para o processo de secagem da produção, o que é feito de acordo com a variação do tempo.

A secagem — explica *Henrique Gaspar* — é a última etapa da fabricação do produto de barro, antes de sua queima no forno, ainda movido a lenha. Nos períodos de estiagem, a secagem leva 5 dias; com o inverno, esse espaço de tempo é aumentado para 30 ou 45 dias, podendo acontecer que o barro mofe e não consiga secar.

Com as chuvas — friza *Waldemar Matoso* — a própria extração do barro torna-se quase que impossível, o mesmo acontecendo com relação à madeira utilizada nos fornos. Além disso, destaca as péssimas condições das estradas de acesso às cerâmicas, mesmo em condições normais. No período do inverno, além das cheias verificadas no Rio Potengi (as cerâmicas ficam à margem direita, do lado de lá), não dando passagem aos veículos, as estradas também ficam totalmente intransitáveis. "Passamos dias e dias esperando que o tempo melhore, para trazer a Natal o pouco que temos conseguido produzir" — assinala.

INCENTIVOS

Os produtos cerâmicos, de um modo geral, em decorrência da falta, estão sem preço no mercado e, para se

ter uma idéia, segundo *Luciano Barros*, o tijolo branco, cotado no verão passado na faixa de 25 a 30 cruzeiros, encontra-se, hoje, de péssima qualidade à razão de 80 cruzeiros. Por aí, pode-se fazer uma idéia comparativa em relação aos demais tipos, segundo os seus preços normais: telha: Cr\$ 265; tijolo de 8 furos: Cr\$ 260; seis furos: Cr\$ 190; e dois furos (aparente): Cr\$ 220.

Para os dirigentes das indústrias, o ideal seria que suas empresas dispusessem de capital de giro que lhes permitisse estocar parte de sua produção normal, para garantir o abastecimento durante os períodos de inverno. *Henrique Gaspar* acredita que, nesse campo, alguma medida de incentivo poderia ser adotada pelas autoridades governamentais, inclusive com a criação de faixas especiais de financiamento, para a aquisição de novas máquinas.

Somente com apoio oficial investimento dessa ordem pode ser efetuado, explica *Waldemar Matoso*. Uma estufa com capacidade para secagem de 100

mil peças por semana, gira em torno dos 300 a 400 mil cruzeiros. E acrescenta: dispomos de matéria prima ex-

celente e, mesmo sem dispor de meios modernos de operação, conseguimos concorrer em qualidade de produção com as maiores fábricas da região.

INSTALAÇÕES ELÉTRICAS E HIDRÁULICAS DE INDÚSTRIAS



A CIA. J. THOMÉ DE SABOYA Comércio e Engenharia é especialista nesse campo. Procure saber quem fez esses serviços para a GUARARAPES, a JOSSAN; a DUBOM e o ESTÁDIO CASTELO BRANCO e tantas outras indústrias daqui e de outros Estados. Quando precisar de montar casas de força, eletrocalhas ou qualquer tipo de instalações elétricas e hidráulicas, lembre-se de THOMÉ DE SABOYA.

Representante para RN e PB
FERNANDO BEZERRIL
COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES

Rua Frei Miguelinho 108 - Fone 2.3004 - Natal - RN

QUEM PENSA EM CONSTRUIR, PENSA NESSAS ORGANIZAÇÕES!

O ARMAZÉM PARA tem o maior e o mais variado estoque de madeiras, aglomerados, compensados e fórmica.

A CASA DO CONSTRUTOR dispõe de todo o material de construção que você precisa.

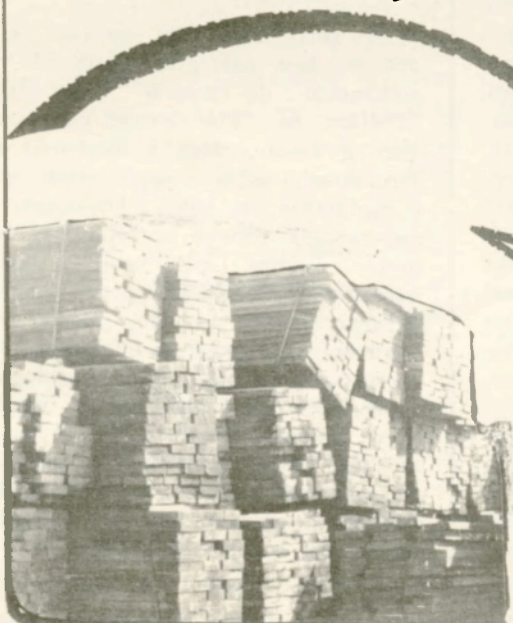
E as ESQUADRIAS IDEAL tem tudo em esquadrias de madeira.

Juntas, essas organizações lhe asseguram os melhores preços da praça.

ARMAZÉM PARA - O MÁXIMO EM MADEIRA
Rua Almino Afonso, 40 - Fones 2-0031 e 2-3880

CASA DO CONSTRUTOR
Rua Frei Miguelinho, 52 - Fone 2-1396

ESQUADRIAS IDEAL
Rua Jacaúna, s/n - Fone 2-1492



ter uma idéia, segundo Luciano Barros, o tijolo branco, cotado no verão passado na faixa de 25 a 30 cruzeiros, encontra-se, hoje, de péssima qualidade à razão de 80 cruzeiros. Por aí, pode-se fazer uma idéia comparativa em relação aos demais tipos, segundo os seus preços normais: telha: Cr\$ 265; tijolo de 8 furos: Cr\$ 260; seis furos: Cr\$ 190; e dois furos (aparente): Cr\$ 220.

Para os dirigentes das indústrias, o ideal seria que suas empresas dispusessem de capital de giro que lhes permitisse estocar parte de sua produção normal, para garantir o abastecimento durante os períodos de inverno. Henrique Gaspar acredita que, nesse campo, alguma medida de incentivo poderia ser adotada pelas autoridades governamentais, inclusive com a criação de faixas especiais de financiamento, para a aquisição de novas máquinas.

Somente com apoio oficial investimento dessa ordem pode ser efetuado, explica Waldemar Matoso. Uma estufa com capacidade para secagem de 100

mil peças por semana, gira em torno dos 300 a 400 mil cruzeiros. E acrescenta: dispomos de matéria prima ex-

celente e, mesmo sem dispor de meios modernos de operação, conseguimos concorrer em qualidade de produção com as maiores fábricas da região.

INSTALAÇÕES ELÉTRICAS E HIDRÁULICAS DE INDÚSTRIAS



A CIA. J. THOMÉ DE SABOYA Comércio e Engenharia é especialista nesse campo. Procure saber quem fez.

esses serviços para a GUARARAPES, a JOSSAN, a DUBOM e o ESTÁDIO CASTELO BRANCO e tantas outras indústrias daqui e de outros Estados. Quando precisar de montar casas de força, eletrocalhas ou qualquer tipo de instalações elétricas e hidráulicas, lembre-se de THOMÉ DE SABOYA.

Representante para RN e PB
FERNANDO BEZERRIL
COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES

Rua Frei Miguelinho 108 - Fone 2.3004 - Natal - RN

QUEM PENSA EM CONSTRUIR, PENSA NESSAS ORGANIZAÇÕES!

O ARMAZÉM PARA tem o maior e o mais variado estoque de madeiras, aglomerados, compensados e fórmica.

A CASA DO CONSTRUTOR dispõe de todo o material de construção que você precisa.

E as ESQUADRIAS IDEAL tem tudo em esquadrias de madeira.

Juntas, essas organizações lhe asseguram os melhores preços da praça.

ARMAZÉM PARA - O MÁXIMO EM MADEIRA
Rua Almino Afonso, 40 - Fones 2-0031 e 2-3880

CASA DO CONSTRUTOR
Rua Frei Miguelinho, 52 - Fone 2-1396

ESQUADRIAS IDEAL
Rua Jacaúna, s/n - Fone 2-1492



ter uma idéia, segundo Luciano Barros, o tijolo branco, cotado no verão passado na faixa de 25 a 30 cruzeiros, encontra-se, hoje, de péssima qualidade à razão de 80 cruzeiros. Por aí, pode-se fazer uma idéia comparativa em relação aos demais tipos, segundo os seus preços normais: telha: Cr\$ 265; tijolo de 8 furos: Cr\$ 260; seis furos: Cr\$ 190; e dois furos (aparente): Cr\$ 220.

Para os dirigentes das indústrias, o ideal seria que suas empresas dispusessem de capital de giro que lhes permitisse estocar parte de sua produção normal, para garantir o abastecimento durante os períodos de inverno. Henrique Gaspar acredita que, nesse campo, alguma medida de incentivo poderia ser adotada pelas autoridades governamentais, inclusive com a criação de faixas especiais de financiamento, para a aquisição de novas máquinas.

Somente com apoio oficial investimento dessa ordem pode ser efetuado, explica Waldemar Matoso. Uma estufa com capacidade para secagem de 100

mil peças por semana, gira em torno dos 300 a 400 mil cruzeiros. E acrescenta: dispomos de matéria prima ex-

celente e, mesmo sem dispor de meios modernos de operação, conseguimos concorrer em qualidade de produção com as maiores fábricas da região.

INSTALAÇÕES ELÉTRICAS E HIDRÁULICAS DE INDÚSTRIAS



A CIA. J. THOMÉ DE SABOYA Comércio e Engenharia é especialista nesses serviços em campo. Procure saber quem fez esses serviços para a GUARARAPES, a JOSSAN; a DUBOM e o ESTÁDIO CASTELO BRANCO e tantas outras indústrias daqui e de outros Estados. Quando precisar de montar casas de força, eletrocalhas ou qualquer tipo de instalações elétricas e hidráulicas, lembre-se de THOMÉ DE SABOYA.

Representante para RN e PB
FERNANDO BEZERRIL
COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES

Rua Frei Miguelinho 108 - Fone 2.3004 - Natal - RN

QUEM PENSA EM CONSTRUIR, PENSA NESSAS ORGANIZAÇÕES!

O ARMAZÉM PARA tem o maior e o mais variado estoque de madeiras, aglomerados, compensados e fórmica.

A CASA DO CONSTRUTOR dispõe de todo o material de construção que você precisa.

E as ESQUADRIAS IDEAL tem tudo em esquadrias de madeira.

Juntas, essas organizações lhe asseguram os melhores preços da praça.



ARMAZÉM PARÁ - O MÁXIMO EM MADEIRA
Rua Almino Afonso, 40 - Fones 2-0031 e 2-3880

CASA DO CONSTRUTOR
Rua Frei Miguelinho, 52 - Fone 2-1396

ESQUADRIAS IDEAL
Rua Jacuina, s/n - Fone 2-1492

O HOMEM

Político militante por herança familiar e vocação, *Raimundo Torquato* não hesitou em anunciar no seu discurso de posse que chegara ao IPREVINAT para cumprir uma missão política. Ele externa seus pensamentos de maneira franca e com uma espontaneidade que chega aos extremos da sinceridade:

"Não sou técnico. Sou político. Vim presidir o IPREVINAT com uma missão política".

Quem o conhece afirma que esta é a sua vida. *Joanilo de Paula Rego*, seu amigo, orientador e introdutor no jornalismo na década de 60, afirma que ele nasceu na política e ainda a sente hoje com a mesma impetuosidade da adolescência. Foi líder estudantil, presidente da APE e do diretório estudantil da antiga UDN, para depois eleger-se vereador por duas legislaturas, em Natal, e, enfim, assumir importantes cargos de confiança na administração pública.

OS MESTRES

"Dinarte Mariz é a expressão máxima da política do Rio Grande do Norte e sigo sua liderança, sua filosofia e seu comportamento até hoje e nunca tive por isso, nenhuma decepção. Ao contrário, cada dia mais me motivo para segui-lo e admirá-lo".

Destaca no velho senador o amor, a dedicação à causa pública e, acima de tudo, a sua abertura ao diálogo. *"Desde muito moço com ele sempre me afinei perfeitamente como se fôssemos contemporâneos"* — acentua, frizando:

"Na minha militância política, não esqueço a admiração e o respeito que me merecem, por exemplo, o professor Cortez Pereira, pela filosofia liberal e humanista que consegue transmitir; o deputado Moacir Duarte, pela sua capacidade e tirocínio na atividade parlamentar e ainda, os srs. Tarcísio Maia, Dix-Huit Rosado e Osmundo Faria que, na vida pública ou na atividade privada, demonstram um supremo interesse pelo serviço à comunidade.

IPREVINAT

a previdência em tempo de reforma



O apoio do Prefeito Jorge Ivan Cascudo Rodrigues tem sido fundamental para o êxito do trabalho.



O IDEAL

"Considero-me um liberal-democrata que acredita acima de tudo na capacidade das pessoas. Elas são o corpo e a alma do ideal. Política para mim é a arte de gerir a coisa pública, seguindo preceitos definidos, com honestidade e disposição para o serviço".

O repórter procura descobrir se, por trás da espontaneidade ou da franqueza com que fala, Torquato não está escondendo uma resposta que poderia ter interesse em dar, esperando apenas o momento estratégico para soltá-la. O jornalista quer encaminhar a conversa para a reestruturação do IPREVINAT, conforme Lei recém-aprovada pela Câmara Municipal. Mas, antes precisa dessa resposta. Insinua. Suposições são levantadas.

A questão era a seguinte: um homem que nasceu na política, cresceu com ela e a continua vivendo "24 horas por dia", conforme disse, dispõe de um trunfo a poucos permitido para aspirar ou ambicionar outro cargo eletivo. A pergunta foi feita. Mas a resposta não foi a esperada.

"Não me move hoje a menor ambição de disputar qualquer cargo eletivo. Para o futuro essa pretensão também não está nos meus cálculos. Quando deixar a presidência do IPREVINAT, voltarei a minha função de auditor do Tribunal de Contas do Estado e tenciono dedicar-me à iniciativa privada."

O IPREVINAT

A resposta surpreendeu porque a primeira imagem que se faz de um político é a do homem que não pára à caça de votos. *Torquato* não despreza essa atividade político-partidária. Pelo contrário: diz-se um homem de partido, "leal e fiel até às últimas consequências".

Mas, a política que ele continua vivendo "24 horas por dia", hoje, é o IPREVINAT. Sua preocupação é a dinamização do órgão, a prestação, cada vez, de melhores serviços aos segurados e seus dependentes. Destaca

o apoio e a prioridade que o prefeito *Jorge Ivan Cascudo Rodrigues* tem dispensado à instituição de previdência municipal, com o que tem sido possível a realização do programa a que se propõe cumprir.

Dificuldades ainda existem. Mas, todos os que prestam serviços de natureza não eventual à Prefeitura (segurados) têm recebido do Instituto a assistência e a atenção idênticas às das melhores instituições previdenciárias do País.

A NOVA LEI

Assinalando que a legislação previdenciária é das mais dinâmicas, sofrendo constantes modificações, afirma que o IPREVINAT, criado em 1968, não dispunha de uma base legal que representasse a atualidade. Sua legislação era dispersa, o que dificultava o encaminhamento de muitas soluções.

Passou, então, a defender a unificação de tudo o que já existia num só diploma, uma espécie de consolidação, com as modificações que se fizessem necessárias, sempre ampliando o percentual dos benefícios garantidos aos segurados. Esse objetivo vem de ser atingido através da Lei 2.145, de 20 de junho último, que dá ao órgão uma nova estrutura e assegura a seguinte ampliação de benefícios:

1 — Classifica como dependentes:

1.1 — As enteadas solteiras, em igualdade de condições com os filhos;

1.2 — A companheira do contribuinte solteiro, desquitado ou viúvo;

1.3 — Uma pessoa designada em vida pelo segurado, menor de 18 anos e maior de 70 ou inválida, que viva na total dependência econômica do contribuinte, desde que não haja outro dependente inscrito.

2 — Amplia benefícios, serviços e auxílios:

2.1 — Quanto aos segurados: — Auxílio-reclusão ao conjunto de dependentes do segurado recluso ou de-

IPREVINAT a previdência em tempo de reforma



Raimundo Torquato assinala que está no IPREVINAT cumprindo uma missão de natureza política.



Além de toda a assistência previdenciária, os segurados do IPREVINAT têm seguro de vida.

tento, que não perceba vencimento, salário, subsídio ou provento de inatividade;

2.2 — Quanto aos dependentes: — Abono-Educação aos pensionistas menores de 14 anos de idade, que comprovem estar matriculados regularmente em qualquer série do 1.º grau de ensino, em estabelecimento oficial, para custeio de material escolar.

2.3 — Quanto aos beneficiários em geral: — Assistência Social, com o objetivo de melhoria de condições de vida, mediante ajuda pessoal, quer nos desajustamentos individuais e do grupo familiar, quer em diversas necessidades previdenciárias;

Assistência médico-hospitalar ao pai inválido e à mãe, em qualquer hipótese, desde que não filiados a nenhum sistema previdenciário e sem condições financeiras mínimas;

Pecúlio de Cr\$ 3.000 por morte de segurado, podendo ser pago Cr\$ 1.500, em caso de invalidez.

SERVIÇOS

Dispondo de 42 funcionários e um orçamento para este ano previsto em torno da casa de Cr\$ 1.600.000, o IPREVINAT mantém convênios de credenciamento com 16 instituições hospitalares e clínicas especializadas, além de 60 médicos credenciados nas diversas especialidades.

Em sua sede, à rua Jundiá, 388, além dos serviços próprios de previdência e assistência médico-hospitalar, funciona em regime permanente um serviço odontológico, com atendimento diário aos segurados e seus dependentes.

Segundo *Raimundo Torquato*, uma grande meta ainda resta a ser alcançada: a construção de uma sede própria para o Instituto. A isto ele se propõe e planeja, no tempo oportuno, com o apoio do prefeito *Jorge Ivan*, iniciar gestões nesse sentido em busca de financiamento para a concretização desse sonho.

Não roube
RNeconômico
do amigo.
Assine !



SALINEIROS DE MOSSORÓ CONTRA AUMENTO DE IMPOSTO

Os industriais salineiros de Mossoró estão se arregimentando contra o que classificam de "mais um crime contra a indústria salineira". A informação é do industrial Edmur Rosado, ligado ao grupo SOCEL. O que eles assim classificam é a medida que a Secretaria da Fazenda do Estado tenta colocar em prática, elevando ainda mais o valor tributável do sal, que ora se encontra sendo comercializado ao preço a Cr\$ 40 a tonelada posta no aterro, quando o imposto vem sendo cobrado já na base de Cr\$ 65. O que pretende a Secretaria da Fazenda é aumentar em torno de 10 a 20% o valor tributável atual. Os grupos salineiros F. Souto, SOCEL e outros, vão se movimentar contra o aumento, devendo inclusive procurar o governador do Estado para expor suas razões.

FÁBRICA DE CIMENTO VAI ELEVAR PRODUÇÃO

A Itapetinga Agro Industrial S/A, fábrica de cimento situada em Mossoró, vai aumentar sua produção. A informação é do gerente geral da empresa, Emerson Avezedo, que revelou: atualmente, a fábrica produz 10 mil sacos/dia, devendo nos próximos meses chegar a 15 mil sacos. Provisões técnicas e comerciais estão sendo tomadas para essa nova etapa.

DÍVIDAS ASCENDEM A Cr\$ 2 MILHÕES

Um dos problemas mais sérios encontrados pelo atual prefeito de Mossoró é exatamente o das dívidas de administrações anteriores. Segundo afirmou Dix-huit Rosado, essas dívidas sobem a 2 milhões de cruzeiros, apesar de já terem sido pagas outras dívidas no montante de Cr\$ 500 mil. Existem contas até de 1965.

SAFRA DE ALGODÃO SERÁ MUITO BOA NO OESTE

Francisco Fernandes de Sena, um dos dirigentes da firma Alfredo Fernandes & Cia., afirma que a safra algodoeira da zona Oeste se prenuncia muito boa e com possibilidades de superar em mais de 20 por cento a de 1972. O prosseguimento das chuvas até agosto será a única hipótese de não se realizar a previsão, uma vez que não correram pragas. Revelou também Francisco Fernandes de Sena que a safra de milho será bem superior à do ano passado, enquanto que no caso do feijão haverá queda de produção, por conta da duração e do rigor do inverno. Frisou, por último, que entre os agricultores da região existe muito otimismo e esperanças de bons lucros.

ESTÁDIO VAI REABRIR A 30 DE SETEMBRO

O Estádio Leonardo Nogueira vai reabrir a 30 de setembro próximo, depois de nove meses de paralização. Com a ajuda do governo do Estado (Cr\$ 32 mil) e da Prefeitura de Mossoró (Cr\$ 12 mil), a Liga Desportiva Mossoroense ficará em condições de efetuar os urgentes serviços de recuperação do Estádio. O soerguimento do futebol mossoroense tem sido uma das preocupações mais sérias dos dirigentes esportivos da cidade. E um dos meios de conseguir esse objetivo será colocar um time de Mossoró no campeonato estadual.

VIATURAS PARA A LIMPEZA PÚBLICA

Depois de 15 anos sem dispor de um serviço organizado de Limpeza Pública, tudo indica que agora Mossoró ganhará uma nova imagem. Um projeto de Cr\$ 1,5 milhão de cruzeiros, financiado pelo Banco do Nordeste, vai permitir à Prefeitura de Mossoró adquirir uma frota de doze caminhões para o Serviço de Limpeza Pública da cidade.

UNIVERSIDADE DE MOSSORÓ REGULARIZA AS FINANÇAS

Francisco Canindé Queiroz, presidente da Fundação Universidade Regional do Rio Grande do Norte, vem realizando um difícil trabalho de regularização das finanças da instituição que dirige. Segundo informou Canindé, a Universidade acha-se com uma dívida junto à Previdência Social e a particulares, superior a Cr\$ 600 mil. Em recente viagem a Brasília, ele conseguiu elevar as dotações da Fundação, que agora superam a casa dos Cr\$ 2 milhões.

DOIS GINÁSIOS COBERTOS PARA MOSSORÓ

Dois ginásios de esporte, cobertos, serão construídos este ano em Mossoró. O primeiro, pertence à Associação Cultural e Desportiva Potiguar — ACDP, e já teve sua construção iniciada, segundo informou o presidente da entidade, Carlos Augusto. A sua denominação será "Ginásio Francisco Miranda", em homenagem póstuma ao ex-diretor da ACDP. O segundo ginásio será o da Escola Superior de Agronomia de Mossoró — ESAM. O prefeito Dixhuit Rosado, o deputado Vingt Rosado e o diretor da Escola, Jorge Celho de Andrade, conseguiram no Ministério da Educação verbas de Cr\$ 600 mil destinadas à importante obra, que serão liberadas em seis parcelas iguais.

DIX-HUIT OBTEVE BOLSAS PARA ESTUDANTES

O prefeito Dixhuit Rosado conseguiu junto ao Ministério da Educação e Cultura a concessão de 400 bolsas de estudos a estudantes pobres de Mossoró. As bolsas, no valor total de Cr\$ 80 mil, serão distribuídas aos alunos dos seguintes colégios: Ginásio Dom Bosco, Colégio Diocesano Santa Luzia, Escola Técnica de Comércio União Caixeiral e Ginásio Sagrado Coração de Maria.

ribeira

O COMEÇO DO FIM

O bairro natalense da Ribeira — tido como “velho de guerra”, numa definição que assume as mais diferentes versões — se encontra, desde algum tempo, colocado no banco-dos-réus. A grande questão, do ponto de vista econômico, seria a seguinte: *existe ou não o esvaziamento da Ribeira?*

Certo é que muitos comerciantes já tomaram a iniciativa, numa resposta prática à situação, deixando o bairro, e partindo para outros pontos, principalmente Cidade Alta e Alecrim. Entretanto, seja ou não por saudosismo, não são raros os que permanecem com suas matrizes no antigo lugar onde começaram.

Mais recentemente, um fato parece agravar os problemas da área: o *Banco do Brasil*, por conta da construção de nova sede na Cidade Alta, anuncia sua saída da Ribeira. Segundo o jargão popular, *dinheiro chama dinheiro*, concluindo-se daí que o *Banco do Brasil* deverá arrastar mais firmas para o centro de Natal. Em contrapartida, sobretudo para os comerciantes grossistas e mesmo para alguns varejistas, a *Estação Rodoviária* continuaria como grande ponto de atração — mantendo “em níveis elevados os negócios da área”.

EXPERIÊNCIA

Com seus 14 anos de Ribeira, e já perto de se aposentar, o sr. *Hélio Bezerra* — vendedor varejista de instrumentos musicais — acredita que aquele bairro vem se esvaziando, ano após ano. “As ruas mais próximas da Estação Rodoviária, aqui na Praça Augusto Severo, ainda se salvam, mas o restante está penando. Isto há uns 5 anos. Ontem, (dia 4 de julho) contei umas 6 lojas

de artigos diversos de consumo, na rua Dr. Barata, todas elas fechadas há pouco tempo”.

Mas o sr. *Hélio Bezerra* identifica uma compensação: “A única vantagem que se leva é que os alugueis aqui são mais baratos... Eu só não penso mais em sair, no meu caso particular, porque estou para me aposentar, senão...”

Em outros termos, com sua longa experiência, conclui o comerciante da Praça Augusto Severo que a Ribeira “está ficando apenas para produtos que têm saída em qualquer lugar, aqui como em Macaíba”. E cita um exemplo, em tese: “Se você é o único revendedor de motocicletas de Natal e se situa na Ribeira, logicamente os fregueses vêm lhe procurar, caso contrário...”.

LÁ E CA

Cuidando de um ramo bastante diferente daquele do sr. *Hélio Bezerra*, a firma *Santos e Cia.* — revenda de



Airton Costa

peças e veículos — construiu, este semestre, suas novas instalações. Como local, escolheu a Avenida Salgado Filho — defronte ao DER, em Lagoa Nova. “Achamos que naquela faixa está surgindo um novo comércio para automóveis” — explica o sr. *José Santos Neto* um dos diretores da companhia.

Mas a *Santos e Cia.* manteve sua revenda na Ribeira, pois a maior parte do comércio do setor ainda continua ali, a exemplo de *Marpas, Natal-Veículos, Geraldo França, A Sertaneja Veículos* e outros. Hoje, a *Santos e Cia.* divide sua cota, em partes iguais, entre a Ribeira e a Avenida Salgado Filho. A vantagem dispensada à nova sede, explica o sr. *José Santos Neto*, é que nela ficou a oficina da firma, enquanto que na Ribeira permaneceu somente a revenda.

Por enquanto, o nível de vendas nos dois postos da companhia se mantém em equilíbrio, ganhando a Ribeira em negócios de carros usados. Entretanto, diz o diretor *José Santos Neto*, “a tendência é de maior progresso na Avenida Salgado Filho”.

ESTABILIDADE

Pensando a seu modo, o sr. *Airton Costa*, diretor da *Revendedora Costa, de Máquinas e Peças Ltda.* (RECOMAPE), considera que a Ribeira — diferentemente do que apregoam alguns — “pode ter passado por um declínio, enquanto centro comercial, mas agora já se acha em fase de estabilidade”. Lembra que em 1972 a *Natal-Veículos* se estabeleceu no bairro, enquanto que a *Geraldo França* passou por recente reforma e ampliação. Cita ainda o caso da *Usina Estivas*, que há pouco concluiu um grande prédio na Tavares de Lira.



Colocando outros argumentos, lembra o sr. *Airton Costa* que o *Ministério do Trabalho* adquiriu o *Edifício Quinho* na Duque de Caxias, onde deverá instalar sua Delegacia Regional — atualmente ocupando um andar do IPASE. “Tudo isso significa incentivo para este bairro” — conclui o empresário.

E o diretor da RECOMAPE aponta ainda que “os que negociam com a classe média superior, vendendo eletrodomésticos, etc., de fato estão partindo para o Alecrim e Cidade Alta, sem contudo deixar a Ribeira, onde permanecem com suas matrizes ou filiais — é o caso das *Lojas Chalita*”.

Quanto ao *Banco do Brasil*, acredita o sr. *Airton Costa* que sua saída poderá influir, mas nem tanto. “Ouvimos dizer que, provavelmente, o BB conservará uma agência aqui, onde deverão permanecer os serviços do PASEP para atendimento a servidores públicos, e e ainda a *Carteira Agrícola*”.

Além do mais, crê o diretor que certos ramos comerciais nunca sairão da Ribeira: seria o caso do negócio de máquinas e móveis para escritório (como a RECOMAPE), de peças e veículos, de materiais de construção, dentre outros. Frisa também que a *Estação Rodoviária* é o grande ponto de atração e a garantia do ritmo na Ribeira.

VAI E FICA

Em resumo, se é verdade que o comércio de miudezas — para o varejo — como casas de calçados, confecções, eletrodomésticos, etc., que encontram mercado na classe média, começa a se afastar da Ribeira para outros polos de atração dessa faixa consumidora, — parece também verdade que o comércio grosista e o de equipamentos pesados permanece no velho bairro.

O *Armazém Elias Lamas*, por exemplo, na Dr. Barata, faz vendas a revendedores, negociando com miudezas em geral. Tem uma filial no Alecrim, na rua Coronel Estevão, mas seu faturamento da Ribeira é maior. Ocorre que sua freguesia vem do interior, em geral, chegando de onibus — e, portanto, nada melhor que resolver seus problemas ali mesmo, próximo à *Estação Rodoviária*. Ao que tudo indica, se o *Armazém Elias Lamas* fosse varejista, ao invés de grossista, a coisa seria bem diferente.

Ainda no terreno dos exemplos, vale mencionar a transferência da *Aerotur* — passagens aéreas e turismo —, que saiu da Ribeira para a Cidade (Quem anda de avião e quem faz turismo? — “As classes média e alta, claro” — comenta um observador).

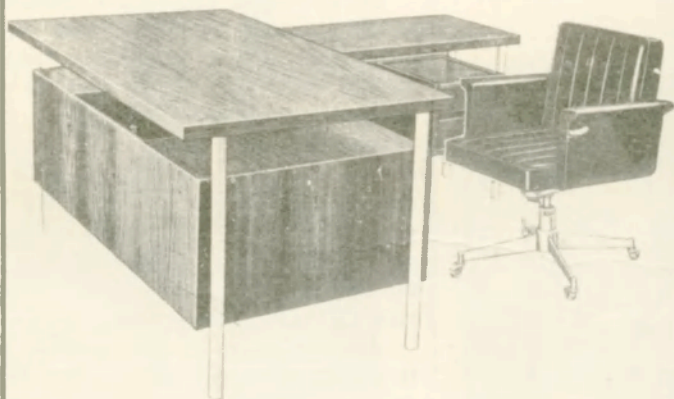


José Santos

Também a *Socic*, ligada ao ramo de eletrodomésticos, foi outra se mudou da Ribeira, procurando justamente Cidade Alta e Alecrim.

Numa observação mais categórica, declara o sr. *Sebastião Roberto Rodrigues*, diretor de operação da *Bolsa de Valores do Estado* — sediada na Ribeira — “Acredito que, dentro de dois anos, este bairro será apenas um depósito”. E argumenta que a rede bancária tem corrido para o centro, com o comércio tendendo a lhe acompanhar. “É o fenômeno normal da concentração econômica, o célebre dinheiro atrai dinheiro”.

MÓVEIS PARA ESCRITÓRIO



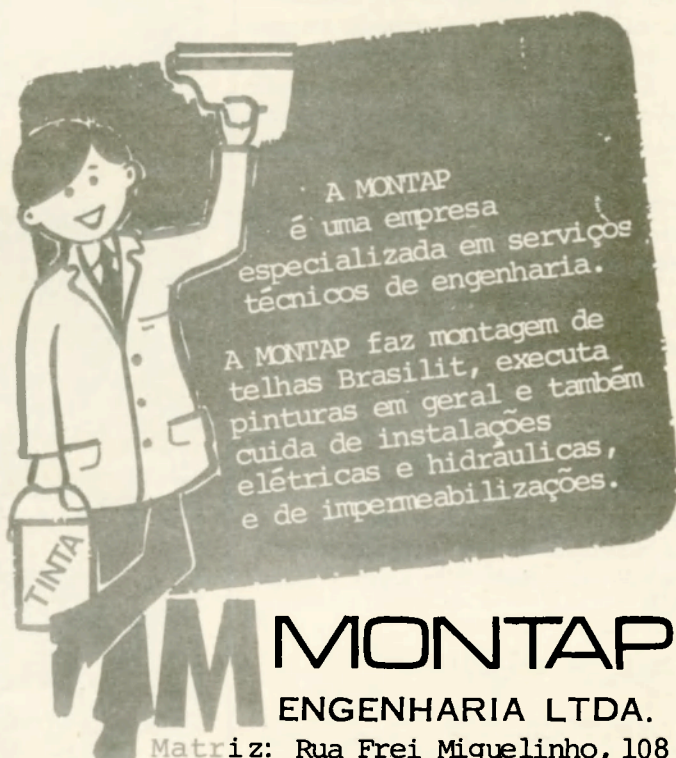
Em IMBUÍA ou JACARANDÁ DA BAHIA

RECOMAPE

MATRIZ — Rua Dr. Barata, 242

FILIAL — Praça Augusto Severo, 91 Fones — 2-1467 e 2-1618

MONTAGENS E PINTURAS É COM MONTAP



MONTAP
ENGENHARIA LTDA.

Matriz: Rua Frei Miguelinho, 108

Filial: _____ Fone 2-3004 - Natal (RN)

Rua da República, 869 - João Pessoa (PB)

negócios

O FABULOSO MERCADO IMOBILIÁRIO DE NATAL

São as mais otimistas possíveis as perspectivas para o mercado imobiliário em Natal. As corretoras, ativas pela ação dos agentes financeiros do BNH (Caixa Econômica, Apem e Banorte) anunciam a realização de constantes negócios e lamentam que muitos outros não possam ser realizados, pois a procura é maior do que a oferta.

Os corretores *Francisco Ribeiro* e *José Teixeira de Carvalho*, juntamente com *Frederico Miranda*, da *Vivenda Corretora*, afirmam que nunca o mercado alcançou situação tão promissora como agora, oferecendo as melhores oportunidades de investimento de que se pode dispor nos tempos atuais.

Na opinião dos corretores, a partir do momento em que se desfizeram os sonhos de enriquecimento fácil durante a onda especulativa que envolveu o mercado de capitais em 71, os investimentos imobiliários ganharam um impulso sem precedentes.

— “Duvido que haja investimento melhor”, — afirma *Teixeira*, que deixou o comércio de calçados para se dedicar exclusivamente às transações imobiliárias. E acrescenta: “Nunca se perdeu dinheiro com imóveis. O mercado imobiliário é um mercado firme e hoje oferece possibilidades de lucro da ordem de 5 a 10% ao mês. Cada dia se precisa de mais terrenos. O mercado imobiliário não caiu nunca. Não existe o menor risco”.

ÁREAS DE VALORIZAÇÃO

Nos bairros residenciais e na zona sul da cidade (em direção a Neópolis) localizam-se os imóveis e terrenos que vêm obtendo maior valorização. *Francisco Ribeiro* lembra o exemplo do “Lo-



Frederico Miranda



José Teixeira

Francisco Ribeiro



teamento Candelária”, em frente ao Campus Universitário: “ano passado, os lotes foram vendidos à razão de 5 mil cruzeiros; hoje estão sendo negociados à razão de 15 mil, à vista”.

Acrescentou que, na mesma área, a cotação atual está girando em torno de mil cruzeiros por metro linear, com o mínimo de 30 metros de fundo. Outra área que vem alcançando grande valorização é o da estrada de Ceará-Mirim, até a entrada de Extremoz, em razão do estabelecimento de vários grupos industriais, começando pelo da UEB. Outros cinco grupos estão pretendendo se instalar na região.

NEGÓCIOS

— “O otimismo registrado nas corretoras é um espelho do inegável crescimento que a cidade vem registrando”

— afirma *Francisco Ribeiro*. Explica que, apesar do fluxo de construções novas, partindo da dinamização do BNH, não existe em Natal casas para alugar.

Frederico Miranda acentua que a procura maior na área residencial é de casas na faixa média de 25 a 30 mil cruzeiros, das quais, praticamente não existe oferta. *Francisco Ribeiro* diz que não anuncia mais casas para vender, pois as que aparecem não chegam para atender aos pedidos registrados com antecipação.

Por outro lado, outro aspecto a merecer destaque no mercado, é o fato de que, apesar do dinamismo da atuação das fontes de financiamento, grandes negócios têm sido realizados com recursos próprios até a faixa de um milhão de cruzeiros.

LOTEAMENTOS

Os corretores destacam a importância do mercado imobiliário para o pequeno investidor e, até mesmo para o homem assalariado. *Teixeira* afirma que qualquer pessoa hoje pode utilizar, por exemplo, o que gasta por mês em função do vício de fumar, na aplicação de um negócio seguro e que, amanhã poderá ser a garantia de um futuro tranquilo. Refere-se à aquisição de lotes de terrenos negociados à prestação, que variam de 30 a 100 cruzeiros.

Atualmente, as corretoras estão oferecendo lotes por trás do cemitério de Ponta Negra, na estrada de Ceará-Mirim (*Teixeira*) e na praia do Cotovelo (*Francisco Ribeiro*). A propósito desse último loteamento, o corretor assinala um fenômeno que se registra em Natal, onde os terrenos em praias ainda não alcançaram um índice ideal de valorização. Isto, porém, longe de ser uma deficiência do mercado, pode se constituir numa garantia de lucro certo para o investidor.

DIFICULDADES

Frederico Miranda destaca a importância dos agentes financeiros do BNH na incrementação do mercado, mas, acha que a poupança é um obstáculo ao financiamento e defende a possibilidade de que ela venha a ser incluída dentro do financiamento.

Esta, porém, representa a garantia dos agentes financeiros. "A poupança é a nossa garantia de retorno" — afirma José Maria Melo, da Banorte Crédito Imobiliário S/A. E explica: "se você compra um imóvel totalmente financiado e amanhã ou depois ele não o satisfizer plenamente, sem nenhuma dificuldade você o devolverá ao agente, já que, com isso, não teria nenhum prejuízo, uma vez que, para sua compra não fez nenhum investimento".

E acrescenta: "Com a poupança, a desistência torna-se mais difícil, pois implicaria em prejuízo material ao adquirente. Para mim — assinala — o grande problema que o mercado imobiliário enfrenta em Natal é a acentuada falta de material de construção e a pouca mão-de-obra disponível, colocando as construtoras em situação difícil para o cumprimento dos prazos".

Mas, mesmo assim, considera o mercado em franca ascensão e destaca a movimentação que a sua empresa vem registrando, apesar do pouco tempo de atuação na praça de Natal.

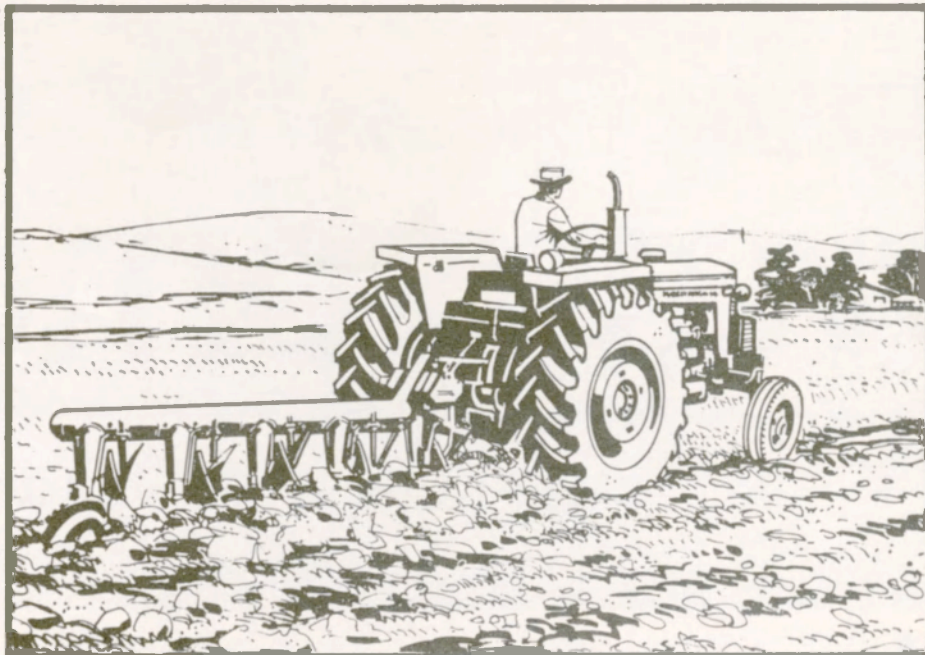
As LOJAS LM
abrem o crédito
sem papo.



Elegância que
você paga
em 30 meses!



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



MF 95 UM GRANDE TRATOR PARA AS GRANDES TAREFAS

Possante motor de 91 CV., Sistema Hidráulico Ferguson com dispositivo exclusivo de "Controle de Pressão", direção hidráulica, elevada autonomia de trabalho, painel e controles bem posicionados, assento estofado regulável à altura e ao peso do operador, redução final, freio a discos blindado, são algumas das características que recomendam o MF 95 para as grandes ta-

Ainda mais, a sua qualidade é Massey Ferguson.

Venha ver o MF 95 em nossa revenda. Aqui você encontrará mecânicos treinados pela fábrica, peças genuínas MF e um atendimento à altura do produto que você está adquirindo.



Massey-Ferguson do Brasil S.A.

JESSE FREIRE AGRO COMERCIAL S.A.

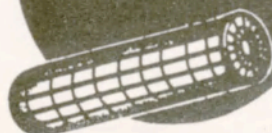
Departamento
Massey Ferguson

Av. Duque de Caxias, 111

Fone 20743

Natal-Rn.

TRANQUILIDADE
É O PRIMEIRO
PASSO PARA UM
BOM NEGOCIO.



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



rn.automóveis

Fábricas e Revendedores

● Luiz Alberto Medeiros, gerente de A Sertaneja Veículos Ltda., concessionária Chrysler em Natal, informa que grande parte do pessoal de sua oficina já está participando dos cursos de especialização promovidos pela própria Chrysler do Brasil, que inclusive mandou a Natal equipes de mecânicos e inspetores para supervisionar a assistência técnica aos carros da linha Dodge Dart e Dodge 1.800.



● Os dois primeiros Mavericks recebidos pela firma Santos & Cia. foram adquiridos pelos srs. Francisco Nelio Monte (diretor das Confecções Guararapes S/A) e Luiz Alberto Pires. A quota de Maverick para Natal será da ordem de 12 veículos mensais, até o final deste ano.

● O Volkswagen Brasília, mais novo modelo dessa marca, está sendo muito procurado em Natal. Marpas S/A, Distribuidora de Automóveis Seridó e A Sertaneja Distribuidora de Automóveis (em Currais Novos), estão com uma longa fila de clientes aguardando a chegada desse carro.

● A Volkswagen do Brasil já inaugurou o seu Centro de Formação Profissional, em convênio com o SENAI. Esse Centro ocupa uma área de 13.500 metros quadrados, num edifício isolado das áreas de produção da fábrica. Pelo menos 5 mil empregados da Volkswagen tomarão parte dos programas de formação, aperfeiçoamento e desenvolvimento do pessoal.



Fernando Siqueira

● Com a presença de autoridades e convidados especiais, e do sr. Luciano Uchoa representando a Ford do Brasil S/A, foi lançado em Natal, em fins de junho, o mais novo produto da Ford, o Maverick, nas versões Super Luxo e GT. A apresentação do carro foi feita por Fernando Siqueira, gerente de vendas de Santos & Cia. Ltda. A seguir, foi oferecido coquetel aos presentes. Fernando Siqueira mostrou-se bastante otimista com relação ao sucesso de vendas desse novo lançamento automobilístico que, efetivamente, vem completar a pirâmide de veículos da Ford. Até o mês passado, esta pirâmide era composta pelo Corcel - na base - e pelo Galaxie - no ápice -, carecendo, portanto, de um modelo que se enquadrasse num meio termo.

● Embora não esteja confirmado oficialmente, tudo indica que o sr. Wandick Lopes, revendedor dos tratores Fiat no Estado, será em futuro o revendedor dos automóveis que a Fiat fabricará no Brasil. O elevado investimento que será feito na construção de modernas instalações e de oficinas na avenida Salgado Filho, pela Comercial Wandick Lopes S/A, é um sinal mais do que positivo para confirmar essa notícia que corre. Os carros da Fiat serão lançados no Brasil em 1975.

● Os preços do Maverick são mais acessíveis do que se pensava, variando de Cr\$ 28.839,00 (modelo Super) até Cr\$ 42.227,00 (modelo GT), postos em Natal.

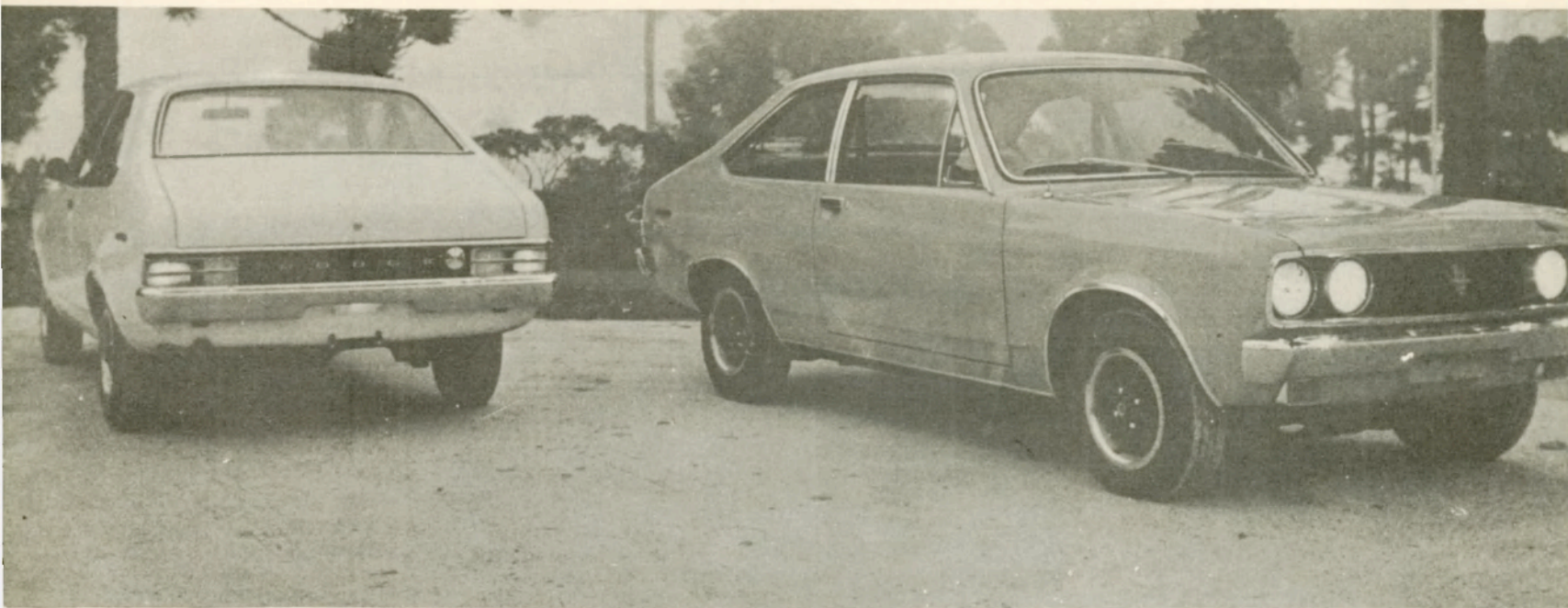
● Para melhor enfrentar o Maverick a General Motors está bolando uma série de modificações no Opala, que lhe dará ainda mais beleza, conforto e segurança. Essas modificações começaram a surgir já nos modelos de 1974.

● Adauto Medeiros, diretor de Natal Veículos S/A (revendedor exclusivo da General Motors do Brasil) anuncia os índices do novo aumento verificado nos carros que representa: a Veraneio subiu 1,75%; a Veraneio Luxo - 2,21%; a Ambulância Chevrolet - 1,73%; e a Veraneio Versão Econômica - 1,41%.

● A Volkswagen do Brasil aumentou a sua média diária de produção de veículos para 1.578 unidades, participando, assim, com quase 55 por cento da média registrada pelos nove fabricantes nacionais de automóveis, juntos.

● O Instituto Ford de Marketing está oferecendo à rede de revendedores Ford, cursos de aperfeiçoamento de pessoal. Santos & Cia. Ltda. enviará a São Paulo, nos meses de julho e setembro, dois diretores para o curso de gerente de venda. Marcos Santos e Fernando Siqueira estarão representando a firma.

● Radir Pereira, diretor de A Sertaneja Distribuidora de Automóveis, informa que desligou-se da empresa Oeste Veículos, revendedora Volkswagen em Mossoró. Ficou sozinho à frente da Oeste Veículos o sr. Diran Amaral, antigo sócio de Radir.



A SERTANEJA VEÍCULOS apresenta

BOLSA DE AUTOMÓVEIS USADOS
preços da praça de Natal

Marca	Ano de Fabricação						
	1972	1971	1970	1969	1968	1967	
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				
VAPIANT	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 LUXO 4 PORTAS	18.500 a 19.500	14.500 a 15.500	11.000 a 12.500	8.000 a 9.000			
OPALA ESPECIAL 4 PTS	20.000 a 21.100	15.800 a 16.500	10.800 a 11.500	7.500 a 9.000			
OPALA SS	25.000 a 26.500	19.800 a 20.500	17.000 a 17.600	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			
CORCEL STAND 4 PORTAS	17.000 a 17.500	15.000 a 15.500	11.000 a 12.000	7.000 a 7.600			
CORCEL LUXO 4 PORTAS	18.800 a 19.500	17.000 a 17.500	12.500 a 13.200	9.000 a 10.000			
BELINA	19.500 a 20.000	16.000 a 16.800	12.800 a 13.500				
DODGE SE	26.000 a 27.000						
DODGE COUPE	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 WILLYS	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 SUPEP 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 e ser negociada.

NA HORA DE COMPRAR DODGE DART, CHARGER OU DODGE 1.800 VENHA VISITAR
A SERTANEJA VEÍCULOS, ÚNICO REVENDEDOR CHYSLER PARA O RIO GRANDE DO NORTE.

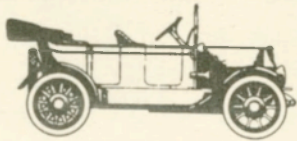
O SEU DODGE COMPRADO EM A SERTANEJA VEÍCULOS
TEM GARANTIA E ASSISTÊNCIA DA PRÓPRIA FÁBRICA.
RECEBEMOS O SEU CARRO USADO DE QUALQUER MARCA COMO ENTRADA,
PELO MELHOR PREÇO DA CIDADE.

A SERTANEJA VEÍCULOS LTDA. *Dodge*

Rua Ferro Cardoso, 135 - Fone 2-2330
Ribeira - NATAL (RN)

Revendedor Autorizado





rn.automóveis

Lançamentos

Depois de muito segredo e cuidados para evitar espionagem industrial, a Volkswagen apresentou seu mais recente lançamento — o Brasília — um veículo compacto, para cinco passageiros, e que atuará na faixa do Chevette, do Corcel, e do Dodge 1800.

Seu preço, entretanto, é o mais barato: Cr\$ 21.700 posto Natal

O seu motor é de 1 600cc, 60 H.P. e ventoinha radial no eixo do dinamo. A velocidade máxima, segundo catálogo de fábrica, é de 130km, e o consumo é de um litro de gasolina cada 11 quilômetros.

A SEMELHANÇA

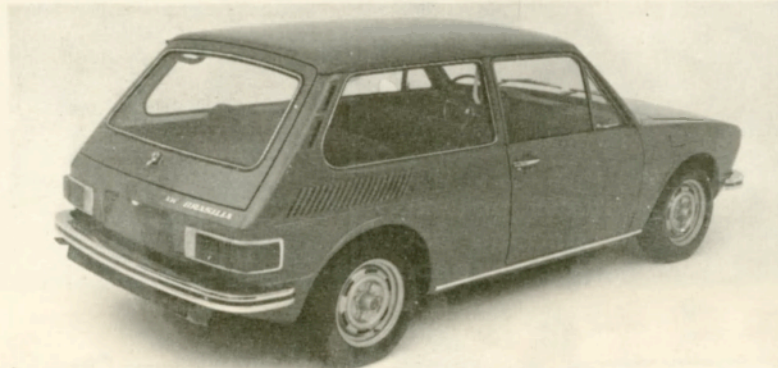
A semelhança do desenho da frente do Brasília com a Variant e com o TL foi proposital segundo a fábrica, para identificar a linha de veículos Volkswagen de 1 600cc.

Sua mecânica é semelhante, também, aos veículos 1 600, o que, segundo a fábrica, facilitará a assistência técnica em todo o país. A carburação é feita somente por um carburador 30 de aspiração descendente, com bomba de aceleração, o que assegura o desenvolvimento de altas velocidades.

Seu motor tem exatamente 1 584cm³, 60 H.P. a 4 600 rotações por minuto. Seu bloco, sólido e resistente, é fundido com uma liga leve de magnésio-alumínio. O diâmetro dos cilindros é de 85,5 e o curso dos pistões de 69,0mm. Seu torque é de 12mkgf a 2 600 r.p.m. e o peso total do carro é de 890kg.

A DIFERENÇA

O Brasília é apenas 13 milímetros mais curto que o Besouro e a transmissão ao eixo traseiro é feita por engrenagens cônicas com dentes helicoidais, diferencial semi-árvore oscilante. A



VW Brasília

caixa de mudança é de quatro velocidades sincronizadas para frente e uma à ré. A alavanca de comando da caixa de mudança é de estilo esportivo, colocada no assoalho.

O chassi do Brasília é de chapa de aço prensada. O eixo dianteiro é constituído por dois tubos de aço, nos quais estão montadas as barras de torção, com os braços da suspensão para as rodas dianteiras. O eixo traseiro é do tipo oscilante, com suspensão constituída por duas barras de torção cilíndricas, barra compensadora e dois amortecedores telescópicos de dupla ação.

O ACABAMENTO

O Brasília tem freio a disco nas quatro rodas e sua direção, de rolete no eixo do setor, tem amortecedor hidráulico. A distancia entre eixos é de 2 400mm e as distancias entre as rodas dianteiras e traseiras são alguns milímetros maiores que as da Variant.

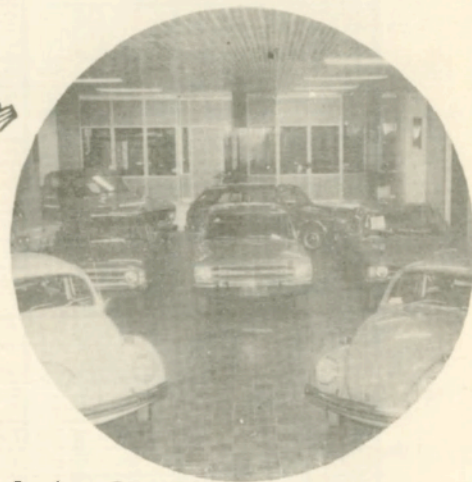
O acabamento interno do Brasília é bastante bom, com painel acolchoado, espuma de poliuretano, e revestido com plástico ABS preto. Os instrumentos estão dispostos no campo visual do condutor e são de fácil acesso.

Esse carro, apesar de pequeno por fora, pode transportar cinco pessoas e, opcionalmente, pode ser equipado com ventilador elétri-

co (desembaçador) de duas velocidades. O sistema de ar quente também é opcional.

O sistema elétrico do Brasília é de 12 volts. Sua capacidade de carga no porta-malas dianteiro é de 135 litros e, no compartimento interior, atrás dos bancos, é de 273 litros. Com o encosto dobrado, o volume pode ser aumentado para 970 litros (utilizando o espaço até o teto).

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)

A SERTANEJA DISTRIBUIDORA DE AUTOMÓVEIS



REVENDEDOR
AUTORIZADO

INFORMA:

**A nova
dimensão do
carro já foi
criada pela
Volkswagen:
VW 1600
Brasília.**

Para criar essa nova dimensão, a VW se baseou num princípio muito simples: quem deve ter maior conforto num carro é o passageiro.

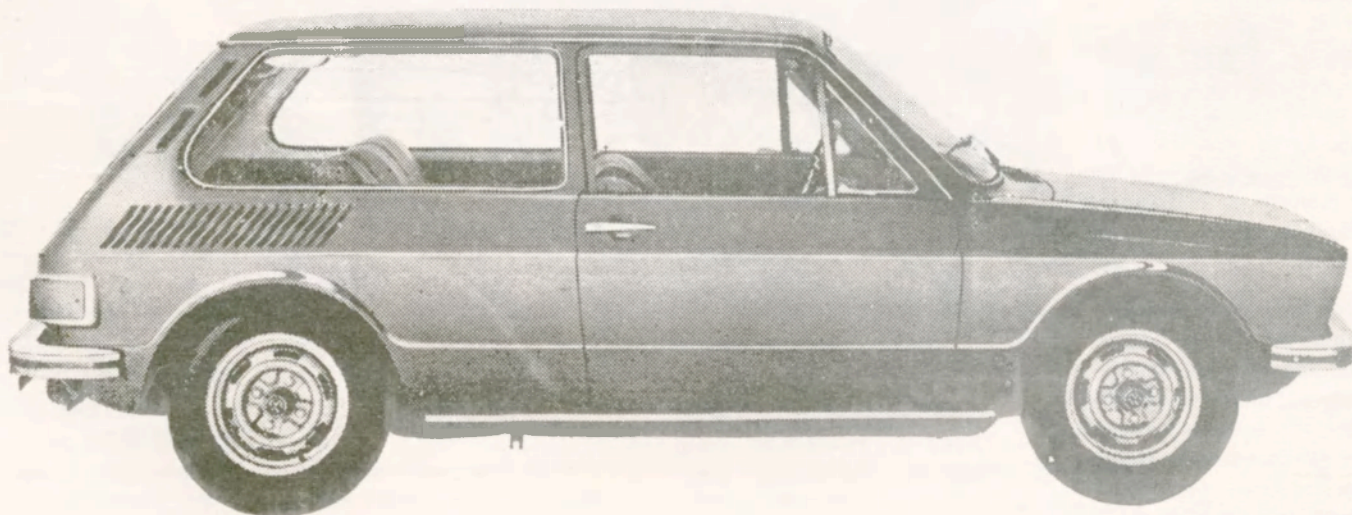
Por isso, o VW 1600 Brasília se encaixa perfeitamente na descrição: "grande por dentro e compacto".

O VW 1600 Brasília leva confortavelmente 5 pessoas e toda a bagagem de 5 pessoas. A sua ampla área envidraçada, permite uma visibilidade total.

Ágil, de fácil manejo, o VW 1600 Brasília é fácil de estacionar. O seu motor de 60 cv (SAE) com 1600 cc, de construção simples, é econômico e de grande longevidade. V. conta ainda com assistência técnica em todo o País, a partir da nossa loja. Se v. quiser maiores detalhes sobre o VW 1600 Brasília, venha vê-lo em nossa loja. Teremos o máximo prazer em estudar um plano de pagamento de acordo com o seu orçamento.

O importante é que v. saia feliz, dirigindo o seu VW 1600 Brasília.

**E já se
encontra em
nossa loja
com todas as
portas abertas
para v.**



"A SERTANEJA" DISTRIBUIDORA DE AUTOMOVEIS LTDA.

Rua Cap. Mor. Galvão o. 287 - Corrais Novos - RN
Insc. Estadual 200001e8-6 — C.G.C.M.F. n. 00.934.075
Fone 237 - Cx. Postal. 22 - End. Tel. "SERTANEJA"

Banco do Brasil visita instalações da SUAPE

Com uma frota de 22 barcos pesqueiros, as mais modernas instalações frigoríficas do Brasil e uma exportação prevista para o ano de 1973 da ordem de um milhão e quatrocentos e cinquenta mil dólares, a empresa Sul Americana de Pesca S/A (SUAPE) recebeu agora a visita da alta direção do Banco do Brasil que deseja conhecer o seu funcionamento.

Segundo explicações do Sr. Honor de Souza Lemos, Diretor Comercial da empresa, já foram encomendados mais dois barcos de 22 metros de comprimento, num investimento superior a Cr\$ 2 milhões para aumentar a frota pesqueira da SUAPE que opera com lagostas, filé de pargo, barbatanas de tubarões, cação, camarões e caranguejos.

ATIVIDADE

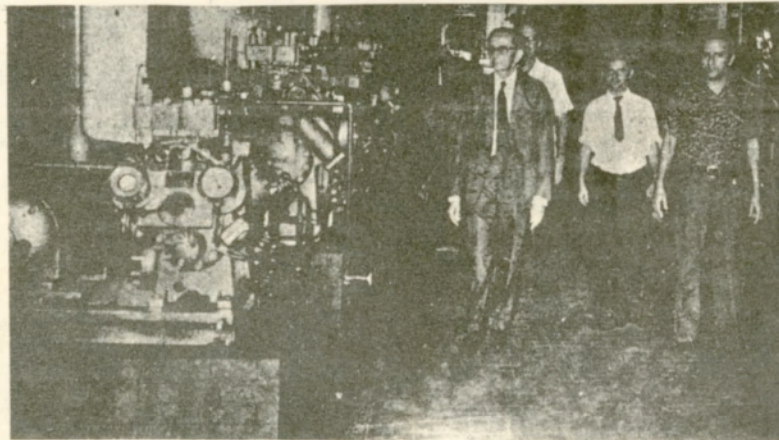
A SUAPE é mais uma unidade industrial e de exportação do grupo líder da empresa Casas Cias — vendas por atacado e auto serviço, através de supermercados em Recife. A atividade principal é a pesca e industrialização de pescado e crustáceos que estão sendo exportados para os Estados Unidos com vistas também ao mercado interno e a outros mercados externos.

Montada em Natal com pessoal da terra, criando uma mão de obra especializada, a SUAPE hoje representa 135 empregos diretos. Implantada quase totalmente com recursos próprios, a SUAPE teve o seu projeto aprovado pela SUDENE que somente agora realizou a primeira fiscalização depois de seu pleno funcionamento.

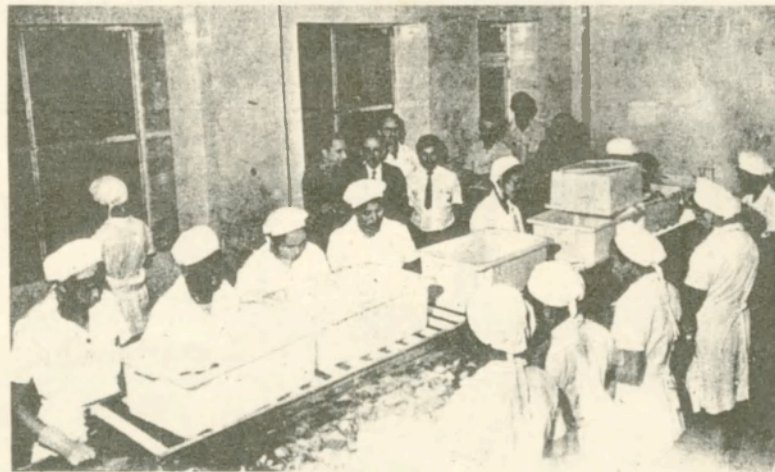
INFRA-ESTRUTURA

Segundo dados fornecidos pelo seu Diretor Comercial,

a SUAPE dispõe de duas fábricas de gelo com uma produção de 16 toneladas-dia, 4 câmaras especiais de estocagem, com capacidade para 320 toneladas, um túnel de congelamento capaz de produzir 24 toneladas por dia, além de possuir as mais modernas instalações do Brasil, para o processamento de crustáceos e pescados em geral.



Os modernos padrões da técnica frigorífica



Lagostas: o moderno sistema de industrialização

No Rio Grande do Norte a SUAPE é pioneira no aproveitamento do cação com vistas aos mercados externo e interno, como também do pargo filetado conhecido internacionalmente pela referência "Red Snapper Fillets", uma de suas mais novas exportações, mas, que já atingiu cerca de 20 mil libras exportadas.

Sendo a maior e mais bem aparelhada empresa pesqueira do Rio Grande do Norte, a SUAPE representa um investimento para a sua implantação da ordem de Cr\$ 6.789 milhões, além de dois novos e potentes barcos já encomendados a estaleiros do Sul que representarão um investimento a mais em torno de Cr\$ 2,4 milhões.

— Goiás (fábrica de manteiga) e a CIAS — Administração e Participação Ltda, no Rio.

Todo o complexo industrial liderado pela CIAS é dirigido por um grupo liderado por um grupo liderado por quatro diretores.

Diretor-Presidente, Sr. Augusto Lins e Silva, Diretor Superintendente, Sr. Fernando Costa Souza, Diretor Industrial Sr. Honor de Souza Lemos, Diretor Comercial Sr. Carlos Alberto Galvão, além do encarregado do Departamento de Comercialização da SUAPE, em Natal, Sr. Antonio Paiva.

EXPORTAÇÕES

Explicou também o sr. Honor de Souza Lemos, Diretor Industrial, que a Sul Americana de Pesca S/A já exportou até 27 do corrente mês 20.000 libras de filé de pargo, 76.400 libras de lagosta, 76.400 libras de lagostão. Até o final de 73 a SUAPE espera exportar um milhão quatrocentos e cinquenta mil dólares.

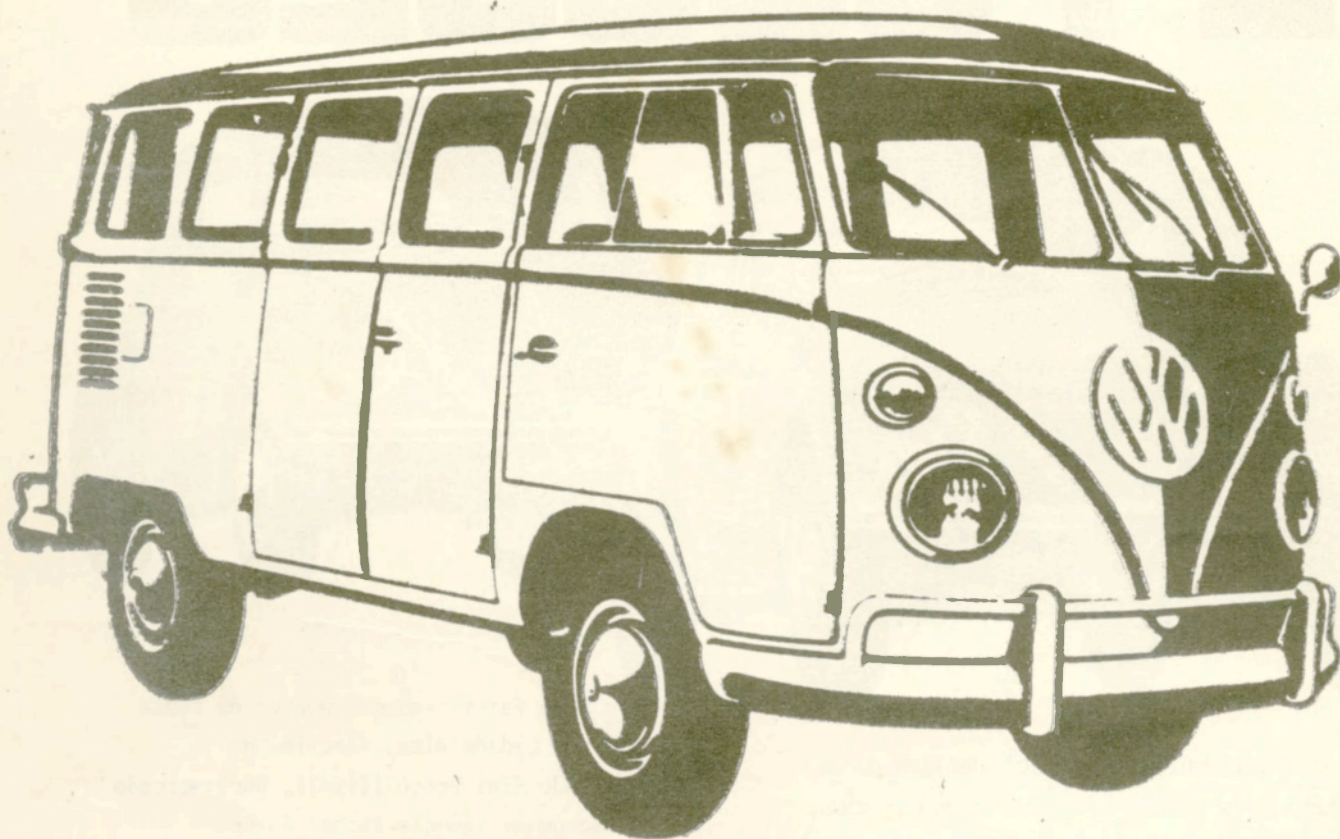
Salientou ainda o industrial que no Rio Grande do Norte a empresa tem recebido apoio do Banco do Brasil e do Banco de Desenvolvimento.

GRUPO

A SUAPE pertence ao mesmo grupo industrial liderado pelas Casas Cias, em Recife, MAFISA — Matadouro e Frigorífico Industrial S. A., em Belo Jardim, Pernambuco, especializado na exportação de carne de equídeos, INDOESTE — Indústria e Comércio, em Jussara

As instalações da SUAPE, com um moderno equipamento e toda em ar condicionado está em fase de conclusão final e esta semana recebeu visita do gerente do Banco do Brasil, Sr. Otávio Andrade Ribeiro Dantas e dois altos funcionários da Carteira de Câmbio, Srs. Elmo Pignatari e Roberto Ribeiro Dantas.

**Como não gastar
seus lucros com
gasolina, óleo
e pneus.**



MARPAS S. A.

Av. Tavares de Lira, 159



**REVENDEDOR
AUTORIZADO**

AGORA SEU TALÃO VALE 2 FUSCÕES



Agora foi dobrada a parada, duplicando as oportunidades para você ganhar o seu fuscão.

Para ganhar basta juntar as notas de compra e trocar pelos certificados de sorteio.

Vale a pena repetir: Toda vez que você comprar alguma coisa, exija a nota fiscal ou o cupon da caixa registradora.

E vá juntando as suas notas.

Quando tiver Cr\$ 50,00 em notas de compras, troque-as por um talão numerado.

Você pode fazer isso nos postos de troca da Ribeira, Cidade Alta, Alecrim, no Supermercado Mini Preço (Tirol), Supermercado Nordeste ou na agência fiscal do seu município.

Cada conjunto de Cr\$ 50,00 em notas de compras vale um talão.

Para garantir números variados vá juntando suas notas e trocando alternadamente.

Agora mesmo.

Depois aguarde o sorteio.

E prepare-se para ganhar dois fuscões.

Boa sorte.

Secretaria da Fazenda do Governo do Rio Grande do Norte.

GOVERNO CORTEZ PEREIRA



União para o desenvolvimento.