

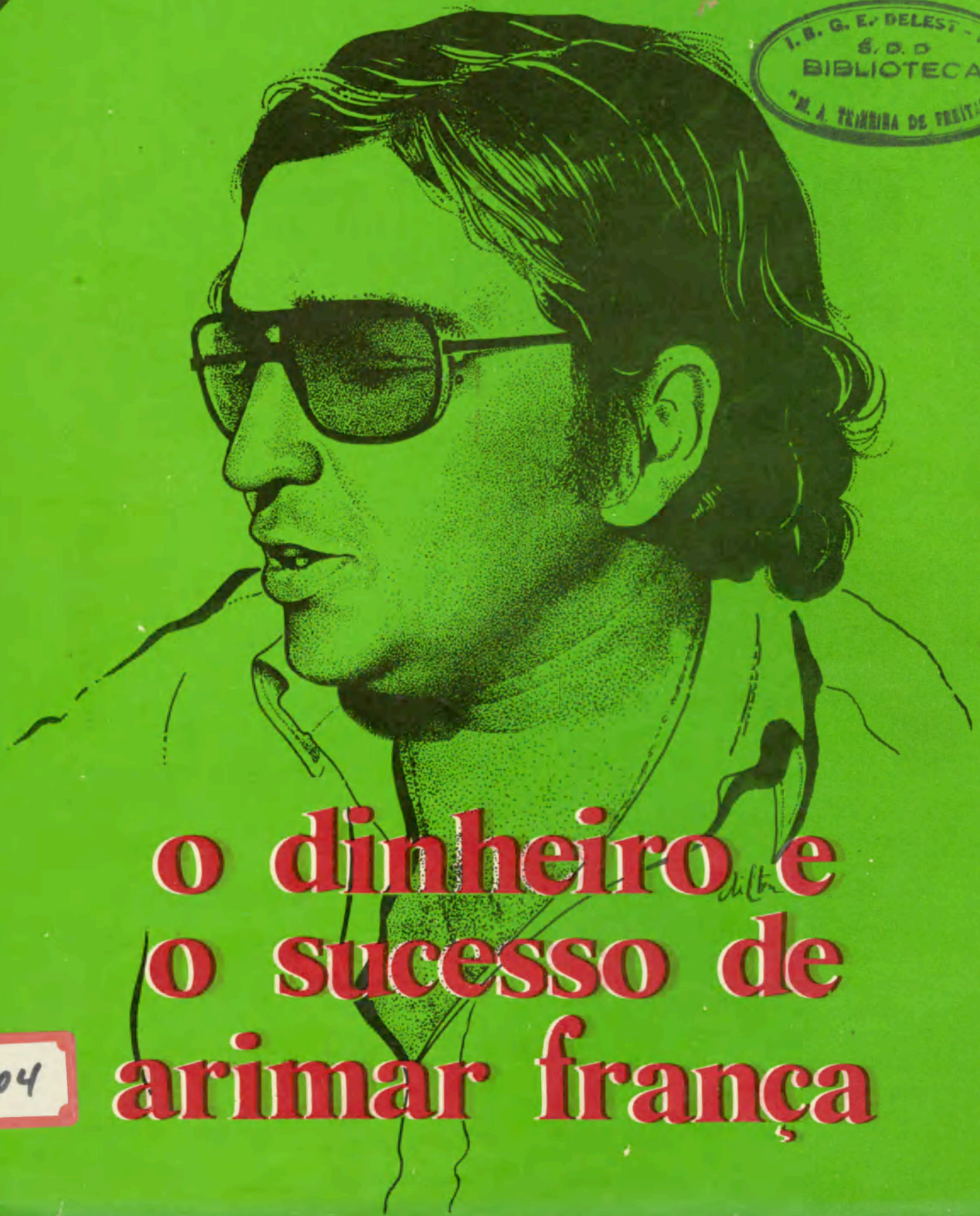
Quem tem medo do crédito direitissimo?

DELEGACIA DE ESTATISTICA NO RIO G. NORTE
- FUNDAÇÃO IBGE

RN-ECONOMICO

Ano IV — N.º 46 — Agosto/73 — Cr\$ 4,00

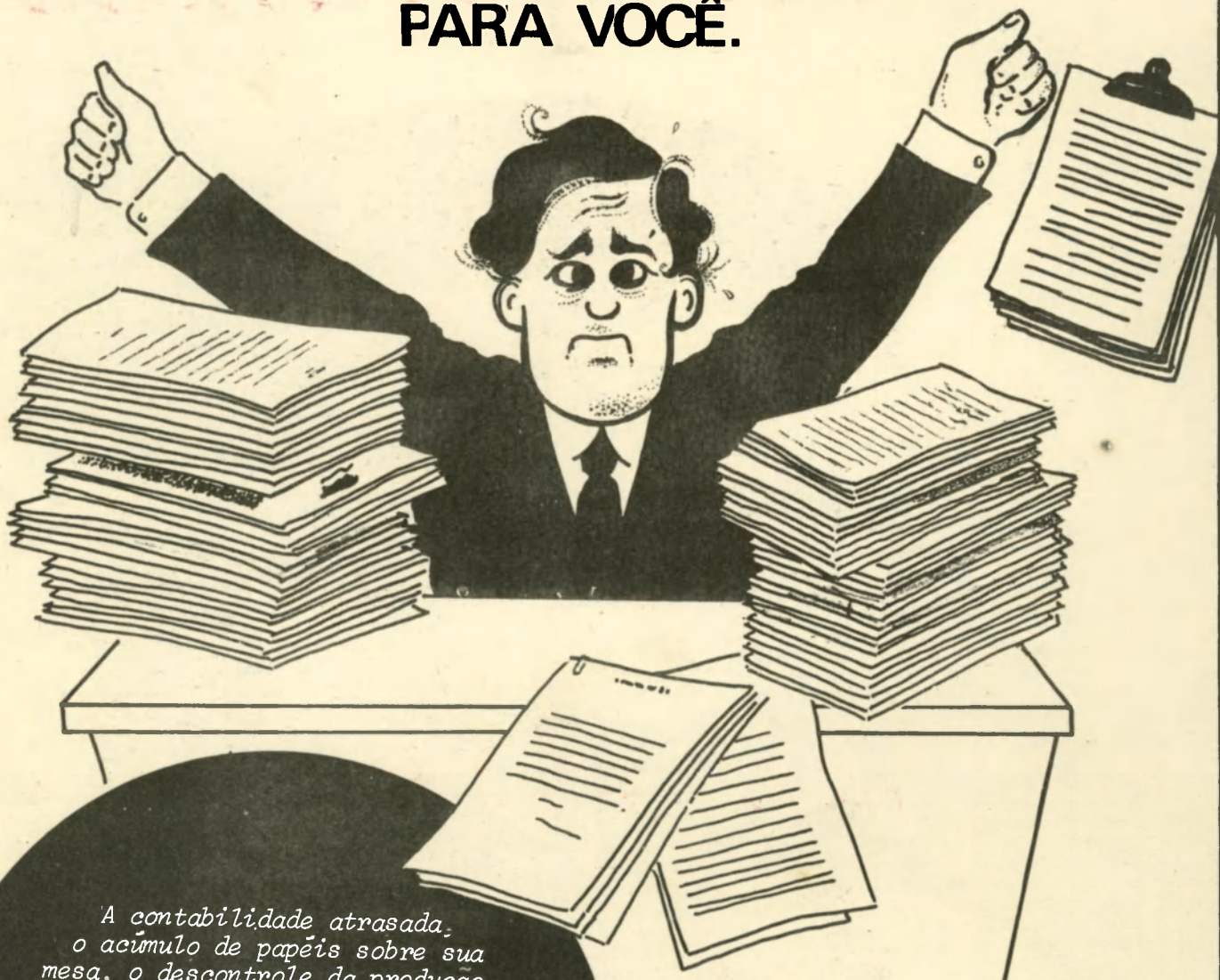
I. B. G. E. DELEST - 63
S. D. O.
BIBLIOTECA
"M. A. TRINDADE DE FREITAS"



o dinheiro e o sucesso de arimar frança

404

**NÃO SE AFOBE!
«SISTEMA» FAZ
TODO ESSE SERVIÇO
PARA VOCÊ.**



*A contabilidade atrasada,
o acúmulo de papéis sobre sua
mesa, o descontrole da produção,
dos estoques e do faturamento de
sua empresa, tudo isso - no mínimo -
podem levá-lo a uma úlcera. Ou à falência.*

*Mas não se afobe.
Sempre é tempo de acertar.
Contrate SISTEMA para racionalizar
a contabilidade de sua empresa.
SISTEMA dispõe de computador
BURROUGHS B-500 para
simplificar os seus
problemas.*

SISTEMA
Consultoria de
Empresas e
Processamento
de Dados Ltda.

Rua Princesa Isabel, 700
1º andar - salas 103/104
Fone 2-1922 - Natal(RN)



econômico

Ano IV N.º 46 Agosto/73

Diretores-Editores

MARCOS AURÉLIO 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

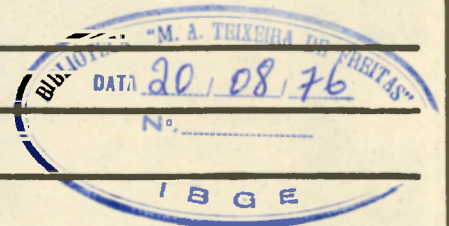
Reportagens

- 10** O DINHEIRO E O SUCESSO DE ARIMAR FRANÇA
- 19** CAOLIM NA MIRA DE GRANDES GRUPOS
- 22** ALECRIM - O MELHOR COMÉRCIO
- 24** VILAS RURAIS - A CERTEZA DO SUCESSO
- 26** A EXPLOÇÃO DO CRÉDITO DIRETISSIMO
- 28** QUEM TEM MEDO DO CRÉDITO DIRETISSIMO?
- 32** NATAL TEM MENOS BANCOS

Cortesia

Secções

- 4** HOMENS & EMPRESAS
- 9** PÁGINA DO EDITOR
- 34** RN-AUTOMÓVEIS



Anunciam nesta edição

A Sertaneja Veículos Ltda.
Agência Aerotur
Armazém Pará
Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte S/A
Cibresme - Cia. Brasileira de Estruturas Metálicas
Comercial Alcides Araujo Ltda.
Comercial Wandick Lopes S/A
Dinan Confecções S/A
Distribuidora de Automóveis Seridó S/A
Esquadrias Ideal Ltda.
Federal de Seguros S/A
Geraldo França Automóveis Ltda.
J. Motta Indústria e Comércio S/A
Marpas S/A
Montap Engenharia e Comércio Ltda.
Natal Serviço de Publicidade Mirim
Natal Veículos e Peças S/A
Recomape - Revendedora Costa Máquinas e Peças Ltda.
Secretaria de Estado da Fazenda
Waldemar Araujo & Cia.

● **A SERTANEJA DARÁ UM DODGE DART**

Enquanto outras lojas de eletrodomésticos lançam como prêmio aos seus clientes de fim de ano um Volkswagen, as lojas da organização A Sertaneja oferecerão um Dodge Dart zero quilômetro, a ser sorteado em dezembro. Informa Luiz Alberto Medeiros que, dentro do plano promocional a ser lançado nos próximos dias os clientes de A Sertaneja poderão comprar agora e só começar a pagar em 1974, e ainda assim concorrendo a este automóvel de luxo e mais onze prêmios.

● **A CORRIDA PARA O ALECRIM**

Está havendo uma verdadeira corrida do comércio para o bairro do Alecrim. Nos dois últimos meses, nada menos de 20 novas lojas foram abertas no centro comercial daquele bairro, incluindo filiais de grandes organizações como Lojas Utilitar, Casa Régio, SOCIC, etc. O Alecrim se credencia como o mais dinâmico mercado consumidor da cidade porque, de fato, lá se compra quase todos os artigos por preços inferiores aos das lojas da Cidade-Alta.



Antenor Madruga

● **COLHEITAS RENDERÃO 1,2 MILHÃO À CIMPARN**

Informou Antenor Madruga, diretor-presidente da CIMPARN, que as primeiras colhietas obtidas nas vilas rurais já renderão para esta empresa, no corrente ano, a soma de Cr\$ 1,2 milhão. Deverão ser obtidas 200 toneladas de feijão macassar, 300 toneladas de algodão, 500 toneladas de mamona, 25 mil sacos de sorgo, além de uma excelente produção de milho. Trabalham nas vilas rurais, hoje, 1.500 homens. Em dezembro próximo, os cálculos são de que lá estarão cerca de 10 mil trabalhadores rurais.

● **DINAN CONFECCIONA 20 MIL FARDAS PARA PM DE PERNAMBUCO**

As Confeccões Dinan S/A venceram a concorrência pública para a fabricação de 20 mil fardas completas para a Polícia Militar de Pernambuco. Otávio Maia diretor-presidente da empresa, considera esta a primeira grande vitória da Dinan, nesta sua nova fase de expansão. Como já foi noticiado, as Confeccões Dinan ocupam atualmente os galpões industriais da antiga PLASTONI, nas Rocas, e elevou substancialmente a sua capacidade de produção.

● **O NAI VOLTARÁ A EXISTIR NO RN**

Informação extra-oficial dá conta de que o Núcleo de Assistência Industrial — NAI, voltará a existir no RN. Para tanto, já houve os necessários entendimentos entre diretores do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e o diretor-presidente do BDRN, Arimar França. Durante esses entendimentos, teria inclusive sido escolhido para dirigir a agência do NAI em Natal o economista Getúlio Nóbrega. Por causa do fechamento do NAI, no começo do ano passado, as pequenas e médias empresas do Estado perderam grandes oportunidades de financiamentos, conforme declarou o chefe do Escritório da SUDENE em Natal, Antônio de Pádua.

● **EUSTÁQUIO MEDEIROS ABRE NOVA LOJA**

O grupo União/Univest, liderado por Eustáquio Medeiros e Antônio Gentil, inaugurou mais uma loja de confecções: a Charmant Modas, considerada hoje a mais sofisticada e atualizada boutique masculina da cidade. Por outro lado, informou Eustáquio que a sua organização adquiriu o prédio situado na esquina da rua Princesa Isabel com a General Osório de propriedade de Coriolano Medeiros, e que até o começo de 1974 iniciará a obra de anexação do mesmo às atuais instalações da Camisaria União. Como sinal da compra, Eustáquio pagou a Coriolano a importância de Cr\$ 50 mil.

● **BB FINANCIA AS VILAS RURAIS**

A Companhia de Implantação de Projetos Agropecuários do Rio Grande do Norte — CIMPARN, fechou contrato com o Banco do Brasil S/A no valor de Cr\$ 27 milhões, para financiamento do projeto das vilas rurais. O dinheiro já se encontra na agência central do BB, nesta cidade. Das 25 vilas rurais programadas, 5 já estão implantadas, devendo ser inauguradas, após o regresso do governador Cortez Pereira do Exterior.

● **INDÚSTRIA DE DETERGENTES VAI PARA MACAÍBA**

A Indústria de Detergentes e Adstringentes Fabris, empreendimento liderado por Itamar Bolshaw Gomes, que será implantado com recursos próprios, ficará localizada em Macaíba, graças à atuação do prefeito Valério Mesquita que, entre outros incentivos, assegurou a empresa a doação de um terreno de 10 mil metros quadrados, à margem da rodovia BR-304.



Issa Habsbumm

● **OUTRO MINI PREÇO NO ALECRIM**

Mais uma loja do Supermercado Mini-Preço está para ser inaugurada no bairro do Alecrim (Av. 10), que passará a contar com três dos quatro departamentos de supermercados existentes na cidade. Issa Habsbumm, diretor da empresa anuncia para princípios de setembro a divulgação dos planos de aproveitamento do terreno da Salgado Filho, onde seu grupo estuda a possibilidade da construção de um Shopping Center.

● APARECIDA ADQUIRE MAIS 10 ÔNIBUS NOVOS

A Empresa Nossa Senhora Aparecida, concessionária das linhas Natal-Rio-São Paulo, elaborou um plano para aquisição de dez novos ônibus, num investimento total de mais de Cr\$ 2 milhões. O primeiro desses ônibus foi adquirido em julho passado, através de financiamento concedido pela RIONORTE — Crédito, Financiamento e Investimento, no valor de Cr\$ 180 mil. Um outro será adquirido ainda este mês.

● CICOL VENCEU A CONCORRÊNCIA DA PRUDENTE DE MORAIS

Com a proposta da ordem de de Cr\$ 600 mil, a CICOL venceu a concorrência para pavimentação da avenida Prudente de Moraes, trecho compreendido entre as ruas Apodi e Joaquim Fagundes. Realizando esta obra, o Prefeito Jorge Ivan Cascudo Rodrigues estará dando um passo decisivo para a urbanização de uma das áreas residenciais mais valorizadas da cidade.



Fernando Bezerril

● J. THOMÉ DE SABOYA NA EMBRATEL

A ECOCIL — Empresa de Construções Cíveis Ltda. — entregou à firma J. Thomé de Saboya as obras de instalações elétricas e hidráulicas da agência da EMBRATEL em João Pessoa, no valor de Cr\$ 850 mil. Aliás daquela empresa a ECOCIL ainda está construindo outras duas agências, uma em Mossoró e outra em Campina Grande, e também deverá entregar os serviços elétricos e hidráulicos dessas a J. Thomé de Saboya. A informação foi prestada por Fernando Bezerril, representante desta grande empresa cearense para o Rio Grande do Norte e Paraíba.

● RESENDE PENSA EM SAIR DA RIBEIRA

Uma das mais tradicionais lojas de móveis, eletrodomésticos e equipamentos para escritório no bairro da Ribeira, J. Resende Comércio S. A. poderá transferir-se para o centro da cidade dentro em breve. Disse José Resende Filho que já está mantendo contatos nesse sentido com alguns proprietários de prédios comerciais da Cidade-Alta. Confessou que com a mudança dinamizará os negócios da sua organização, o que não vem sendo possível na Ribeira, pois o bairro não atrai o grande público consumidor.



Tarcísio Pereira

● LUCRO DA RIONORTE FOI DE Cr\$ 270 MIL

A RIONORTE, financeira ligada ao Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte, encerrou o balanço do primeiro semestre deste ano com um lucro líquido de Cr\$ 270 mil, o maior já obtido pela instituição desde que ela foi criada. Tarcísio Pereira, diretor-presidente da RIONORTE desde março último, ainda não se dá por satisfeito com o excelente resultado ora alcançado e assegura que neste segundo semestre o lucro da financeira será superior a Cr\$ 400 mil.

● LOJAS UTILAR INVESTEM Cr\$ 300 MIL EM PROPAGANDA

Até o final deste ano, as Lojas Utilar planejam investir em publicidade a soma de Cr\$ 300 mil. A Olinda Propaganda & Promoções Ltda., agência que administra a conta dessa empresa, já está montando escritório em Natal para assegurar maior assistência às diversas campanhas que estão sendo ou que serão executadas. Grinaldo Ferreira, diretor da Olinda pretende vir pessoalmente dirigir o escritório.

● NENHUMA AGÊNCIA DO BANDERN DEU PREJUÍZO

Nenhuma das 11 agências do Banco do Rio Grande do Norte espalhadas na Capital e interior do Estado apresentou prejuízo no primeiro semestre deste ano. A que apresentou menor lucro foi a de Lages: Cr\$ 19.580. Frise-se que em 1972 esta agência era deficitária. O lucro total do BANDERN no exercício encerrado em 30 de junho último foi de Cr\$ 2.182.004,78, o maior da história desta instituição de crédito que já tem mais de 60 anos.

● ATÉ O BANCALDO PASSOU A DAR LUCRO

Informou Osmundo Faria, diretor-presidente do BANDERN, que até a agência do antigo Banco Comércio e Indústria Northeriograndense — BANCALDO, que ao tempo da incorporação era deficitária, agora como agência do Banco do Rio Grande do Norte apresentou o lucro de ... Cr\$ 191 mil. Por sinal, esta agência sairá da rua Frei Miguelinho e passará a funcionar na Tavares de Lira, onde hoje funciona a carteira de crédito industrial do BANDERN. Com essa medida, volta a funcionar no mesmo local a tradicional agência da Ribeira do banco do Estado. Isso ocorrerá até dezembro.

● LOJISTAS VÃO À CONVENÇÃO NACIONAL

Aderbal Costa, presidente do Clube dos Diretores Lojistas de Natal, comunica a ida a São Paulo de mais de uma dezena de comerciantes do Rio Grande do Norte, que ali participarão da 14a. Convenção Nacional do Comércio Lojista, de 10 a 14 de setembro próximo. A delegação irá chefiada por José Resende Filho, presidente da Federação dos CDL do Estado.

● **TELEBRÁS VAI ENCAMPAR TELERN**

Até o final de setembro deverá ocorrer a encampação da Companhia Telefônica do Rio Grande do Norte, pela TELEBRÁS, empresa estatal que dentro em breve monopolizará as telecomunicações do Brasil. Um militar da reserva, comandante Israel de Oliveira, já foi convidado para a diretoria-financeira da TELERN, acreditando-se que os engenheiros Luciano Bezerra e Osvaldo Fortes, atuais diretores, permaneçam em suas funções.

● **LACAZE & PISÃO NÃO CUMPRE O CONTRATO**

Exclusivamente por culpa da firma Lacaze & Pisão, encarregada da implantação das novas linhas telefônicas de Natal, a TELERN não terá condições de entregar dentro do prazo marcado para dezembro os novos 4 mil telefones. Disse um dos diretores da Companhia que somente 2 mil linhas novas serão inauguradas no prazo, ficando as restantes 2 mil para entrar em funcionamento em março e junho de 1974. O mal-estar entre a TELERN e a Lacaze & Pisão é tão grande que, nas próximas concorrências para ampliação das linhas esta firma ficará impossibilitada de concorrer.



José Cirineu

● **WACIL AMPLIA INSTALAÇÕES**

Estão em andamento os trabalhos de ampliação das instalações da Loja Wacil, da Av. Rio Branco, aproveitando o prédio vizinho em que funcionava a filial da Cidade Alta da extinta rede das Casas Gomes. O prédio foi comprado por José Cirineu Araújo que anuncia para novembro, mês do aniversário de sua organização, a inauguração de suas novas instalações.

● **AEROTUR DUPLICA MOVIMENTO**

A Agência Aerotur duplicou seu movimento de vendas após a instalação do seu escritório na galeria do Edifício Sisal (em julho) deixando a rua Dr. Barata, na Ribeira. A empresa justifica que, nesse período, há também uma intensificação natural da procura de passagens. Seu diretor, Peri Lamartine, prepara-se para participar do voo do lançamento da nova linha da TAP (Rio-Madrid, via Lisboa), marcado para 7 de setembro.

● **EXCURSÃO À SERRA DO LIMA**

Uma excursão à Serra do Lima está sendo organizada pela Agência Aerotur. Tem sido grande o número dos pedidos de informações, mas, a elaboração definitiva dos planos da viagem só será feita a partir de 15 de setembro, após o retorno de Peri Lamartine da Espanha.



João Costa

● **PORCINO DISTRIBUI DINHEIRO**

João Fernandes Costa dá conta do êxito da campanha promocional lançada este mês, pela qual o cliente é quem recebe a 1ª. das 36 prestações em que efetua sua compra na Casa Porcino. Por outro lado, com a inauguração em julho da loja de Aracaju, a organização passou a contar com quatro distribuições exclusivas da Olivetti: Mossoró, Natal, Maceió e Aracaju, colocando-se na posição de um dos principais e maiores agentes da Olivetti em todo o país.

● **ALONSO BEZERRA FECHA FILIAL DO RIO**

Em assembléia geral extraordinária do dia 31 de julho, a empresa Alonso Bezerra Comércio e Indústria S/A resolveu fechar a sua filial do Rio de Janeiro, por considerá-la dispendiosa e deficitária.

● **BANORTE — 5 MIL CADERNETAS DE POUPANÇA ATÉ DEZEMBRO**

José Maria Cunha Melo, gerente da Banorte Crédito Imobiliário, acredita que atingirá até dezembro o bom número de 5 mil cadernetas de poupança em Natal. Mas, no momento, o que mais o entusiasma é a dinamização que está sendo imposta à carteira de financiamentos da Banorte. Semanalmente, José Maria está seguindo para Recife, levando contratos para a diretoria da empresa homologar. Agora mesmo, mais 140 casas serão construídas em Natal com financiamento da Banorte. São as casas da Cooperativa Potiguar, a cargo da Construtora Trairi Ltda., e que ficarão situadas próximo ao cemitério parque de Nova Descoberta.

● **SAFRA RECORDE PARA O ALGODÃO**

Francisco Seráfico Dantas externa entusiasmo quanto as perspectivas da safra 73/74 do algodão. O diretor de Nóbrega & Dantas afirma que se o inverno (como parece) não se prolongar até setembro, teremos este ano a maior safra já alcançada pelo Rio Grande do Norte nos últimos 10 anos com o maior preço já alcançado pelo algodão.

● **EM NATAL O CINEMA JÁ ERA**

Reafirmando que o tempo do cinema, está passando, o diretor da CIREDA, Luís de Barros, diz que é cada vez menor o número de fitas com poder de atrair público às casas exibidoras. Friza que essa constatação é um fenômeno nacional e se agrava a cada dia em decorrência das crescentes exigências do INC ao exibidor.

● VEM AÍ O GUIA TURÍSTICO DE NATAL

A Editora RN-ECONÔMICO Ltda., tem dois importantes lançamentos para este final de ano: primeiro, a edição especial de RN-ECONÔMICO dedicada a Mossoró, que será lançada a 30 de setembro naquela cidade; segundo, o Guia Turístico de Natal, trabalho de 260 páginas, impressão off set, que conterà as mais valiosas informações urbanísticas, históricas, econômicas e sociais da cidade, incluindo a relação de quase 1.500 ruas e os mapas de cada bairro, fotos coloridas, roteiros de compras, etc. O lançamento do Guia será a 25 de dezembro, aniversário de fundação de Natal.



Miguel Ferreira



Sebastião Caldas

● EM NATAL SE ALUGA CÉREBRO ELETRÔNICO

Poucos sabem desta notícia. Em Natal, já existe uma empresa especializada em processamento de dados, oferecendo os seus serviços de computação eletrônica a bancos, ao comércio e à indústria. Trata-se de Sistema — Consultoria de Empresas e Processamento de Dados, firma dirigida por Miguel Ferreira Segundo, ex-diretor do BANDERN, e pelo engenheiro Sebastião Caldas. A Sistema possui um computador L-2000 e está trazendo para Natal um B-500. São muitas as empresas locais que já alugam os serviços de computação, dentre as quais o Banco do Rio Grande do Norte, a Aperrn, algumas indústrias de confecções e as maiores lojas de eletrodomésticos. O endereço da Sistema é rua Princesa Isabel, 700, 1.º andar.

● REIS MAGOS EM NOVA FÁBRICA

As Confecções Reis Magos S/A deverão funcionar em sua nova fábrica no máximo até o dia 15 de outubro, conforme informa Nélío Dias, um dos diretores da empresa. A fábrica da avenida Salgado Filho, com 6 mil metros quadrados de área coberta num terreno de 35 mil, permitirá de imediato o aumento da produção da Reis Magos e, inclusive a implantação da unidade de fabricação de calças masculinas. Máquinas de costura no valor de Cr\$ 250 mil já estão sendo importadas da Alemanha, visando essa expansão.

● O DINHEIRO DO BNDE JÁ ESTÁ CHEGANDO

Por outro lado, Nélío Dias também informou que as Confecções Reis Magos acabam de ser beneficiadas por um financiamento da ordem de Cr\$ 1,9 milhão de cruzeiros, concedido pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico. No que se refere a captação de recursos do 34/18, a Reis Magos vai bem. A Empresa Industrial Técnica S/A, por exemplo, acaba de destinar Cr\$ 200 mil do seu Imposto de Renda para ela.



José Peixoto

● AMPLIAÇÃO DA REDE ELÉTRICA EM NOVA CRUZ

O prefeito José Peixoto Mariano, de Nova Cruz, comunica a ampliação da rede elétrica da sua cidade, já com inauguração marcada para o próximo mês de setembro. A obra exigiu da sua administração investimento superior a Cr\$ 150 mil. Um grupo escolar também será brevemente inaugurado no município e receberá o nome de Diógenes da Cunha Lima. Outras realizações previstas para este ano, assinala José Peixoto Mariano, são: a estação receptora do Canal 6 de Recife, e o início dos trabalhos de abastecimento d'água.



● ÁLVARO ALBERTO COM NOVOS NEGÓCIOS

Álvaro Alberto Souto Barreto, dirigente de um dos maiores complexos empresariais do Estado, acaba de fechar mais um negócio. Ele associou-se com a Shell do Brasil S/A e criou a Rumo Empreendimentos Turísticos S/A, empresa com capital de Cr\$ 5 milhões, cujo objetivo é construir às margens das grandes rodovias do país uma rede de motéis de primeira classe. Álvaro detém 50 por cento do capital da Rumo. Para o Rio Grande do Norte, está acertada a construção de um motel em Parnamirim, próximo ao posto da Polícia Rodoviária Federal. Vale frisar que Álvaro Alberto já possui um outro empreendimento no setor hoteleiro: trata-se da Rota Motéis S/A, com capital social de Cr\$ 30 milhões. Por sinal, será a Rota Motéis quem vai administrar a rede de motéis do grupo Rumo.

● DOIS HOTÉIS DO GRUPO ABRIL

O Grupo Abril já fez entrega aos prefeitos dos municípios de Mossoró e São José de Mipibu dos projetos dos hotéis que pretende construir nessas localidades, para que sejam analisados e aprovados. O hotel de São José de Mipibu deverá localizar-se às margens da Lagoa do Bonfim. Ambos deverão ter a sua construção iniciada até o final de setembro. Como se sabe, o Grupo Abril, que edita a revista Quatro Rodas, entre outras, pretende formar uma cadeia de hotéis classe turismo em todos os Estados brasileiros.

Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte S.A.

CARTA PATENTE N.1-338/70 C.G.C. - M.F. 08328247

RUA MOSSORÓ, 359 - NATAL - RN

BALANÇO PATRIMONIAL EM 29 DE JUNHO DE 1973

A T I V O

CAIXA E BANCOS.....	1.704.566,75
FINANCIAMENTOS.....	45.867.105,40
OUTRAS APLICAÇÕES.....	1.280.161,50
OUTROS CRÉDITOS.....	2.479.693,97
VALORES E BENS.....	3.566.214,98
COMPENSAÇÃO.....	82.256.274,48
T O T A L.....	137.154.017,08

P A S S I V O

CAPITAL E RESERVAS.....	11.083.605,56
DEPÓSITOS.....	3.063.000,00
OUTRAS EXIGIBILIDADES.....	3.460.286,18
OBRIGAÇÕES ESPECIAIS.....	35.408.056,16
RESULTADO PENDENTE.....	1.882.794,70
COMPENSAÇÃO.....	82.256.274,48
T O T A L.....	137.154.017,08

DEMONSTRATIVO DA CONTA "LUCROS E PERDAS" EM 29 DE JUNHO DE 1973

D É B I T O

DESPEAS OPERACIONAIS.....	406.461,81
DESPEAS ADMINISTRATIVAS.....	1.889.414,56
AMORTIZAÇÃO DE IMÓVEIS E MÓVEIS E UTENSÍLIOS.....	33.565,87
PREJUÍZOS.....	3.446,70
SUB TOTAL.....	2.332.888,94
LUCROS E PERDAS.....	1.882.794,70
T O T A L.....	4.215.683,64

C R É D I T O

RENDAS OPERACIONAIS.....	2.419.082,55
RENDAS DE ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA.....	40.049,31
OUTRAS RENDAS.....	1.756.551,78
T O T A L.....	4.215.683,64

ARIMAR FRANÇA
Diretor-Presidente

JOÃO DE DEUS COSTA
Diretor-Industrial

JOÃO VICENTE FEIJÃO NETO
Diretor-Rural

GILENO FERNANDES VILLAR
T.C. CRC/RN N. 927

Os "defensores da paisagem"



Um grupo empresarial natalense quer investir Cr\$ 10 milhões (quase duas vezes a arrecadação mensal do Estado) na construção de um hotel de classe internacional que, sem dúvida, abrirá ainda mais as portas da cidade para o turismo. E — o que é mais importante a curto prazo — assegurará centenas de empregos a uma população pobre e ociosa exatamente por não ter oportunidade de trabalho. E aqui torna-se necessário repetir a estatística famosa: de cada 5 natalenses masculinos com mais de 18 anos, apenas um possui emprego.

Essa introdução vem a propósito de uma campanha radical que os "defensores da paisagem natalense" estão empreendendo contra a construção deste hotel pelo fato dele vir a ficar localizado nas encostas da Avenida Getúlio Vargas.

Que são as encostas da Avenida Getúlio Vargas? Nada mais do que uma área completamente relegada ao abandono, um depósito de lixo onde se encrava uma favela miserável e onde se abrigam marginais.

Que tipo de contribuição essas encostas prestam à beleza da cidade? Uma resposta positiva seria discutível. Que o mar, as dunas, o rio enriquecem a paisagem de Natal, não se discute. Mas as tais encostas não representam nenhum tesouro paisagístico.

A liberação do local para a construção de hotéis, clubes sociais, restaurantes, galerias de arte, boates, tudo obedecendo a um plano arquitetônico de bom gosto, significaria — aí sim — o embelezamento da área, pois obras desse tipo exigiriam parques, ajardinamento, arborização, calçadas, belvederes, etc. E quem, da Praia do Meio, levantasse a vista para as encostas da Avenida Getúlio Vargas, depois dessas obras, ficaria satisfeito com o belo trabalho construído pelas mãos dos homens.

Perdoem a franqueza. Mas consideramos grotescos e comprometedores os argumentos dos "defensores da paisagem". Principalmente porque os tais "defensores" nunca contribuíram para a criação de um só emprego em nossa cidade, nunca construíram coisa alguma em benefício da nossa gente, e não têm outras qualidades que não a de eternos forjadores de intrigas e fofocas. É lamentável que eles estejam, agora, usando os espaços dos jornais para condenar um empreendimento que, se nada valesse, valeria os Cr\$ 10 milhões do seu custo, valeria as centenas de empregos que ofertaria ao povo desempregado.

Fazemos votos que os "defensores da paisagem" não sejam fofocados pelas autoridades de bom senso e que não causem tamanho prejuízo a Natal.

Marcos Aurélio de Sá



o dinheiro e o sucesso de arimar frança

Reportagem de Paulo Tarcísio Cavalcanti
Fotos de João Garcia de Lucena

Arimar França só herdou da família o nome, mas afirma ter tido a felicidade encontrar na vida muitos pais e muitas mães. Aos 10 anos afastou-se da família pobre em Santana do Matos e trocou os banhos de açude e as peladas de bola de meia, pela casa de **Aristófares Fernandes**, seu primeiro segundo pai, em Natal.

A ânsia de vencer, se não conseguiu apagar nele o sentimento da gratidão, também não fez dele um acomodado. E sempre que recebia uma camisa, em vez de pensar que deveria receber outra, **Arimar** considerava que devia partir para comprar um guarda-roupa.

Apegou-se ao estudo e ao trabalho.

Concluído o ginásio aqui, buscou centros maiores. Passou por Belo Horizonte (onde exerceu seu primeiro emprego público na **Companhia de Desenvolvimento de Minas Gerais**), Brasília e Rio de Janeiro. Nesta cidade, além de ter concluído os cursos de Direito e de Administração, trabalhou 11 anos na Confederação Nacional do Comércio, com **Jessé Freire**, que considera o grande amigo de sua vida e o pai que o ensinou a viver.

Daí para o ingresso na vida empresarial não precisou mais nada: já estava dentro dela. Por conta de estágios em corretoras exigidos pelo curso de Administração, descobriu no mercado de capitais a sua mina de ouro. Enriqueceu. Sua subida foi rápida mas, tão difícil quanto a concretização de um sonho. É ele quem diz:

“Esse afã de querer vencer levou-me a trabalhar até 20 horas por dia. E, por diversas vezes,

dediquei-me por até 72 horas corridas ao cumprimento de uma tarefa sem sair do lugar”.

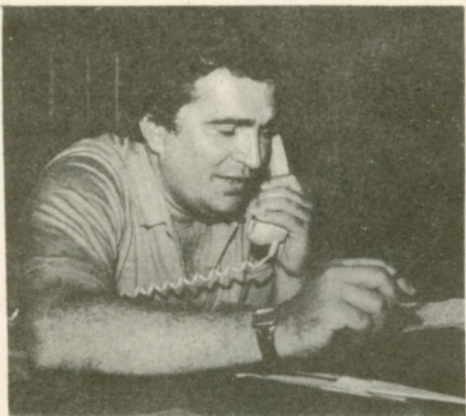
Resultado: aos 26 anos quase foi fulminado por um enfarte. Passou 37 dias sem se mover, recolhido a um leito hospitalar. Entretanto, **“todo mal, no fundo, acarreta um bem”** — afirma. E tão logo se recuperou, efetuou o seu primeiro grande negócio, vendendo a 11 cruzeiros, alguns dos milhares de ações do **Banco do Nordeste** que havia adquirido a 40, 50, no máximo a 80 centavos.

Hoje, aos 29 anos (completa 30 em novembro) ele é o discutido presidente do **Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte**. Acha que o Estado é viável; que a nossa agricultura pode se desenvolver ao nível do sul; que temos tudo para desenvolver a indústria turística; que as experiências da criação de camarão em viveiros e do cultivo do bicho da seda, são dois pontos altamente produtivos da política desenvolvimentista do governo.

Para ele, em todos os setores, os nossos problemas são plenamente superáveis. Mostra-se confiante e otimista, mas também externa suas preocupações, as dúvidas e as frustrações que a atuação na vida pública lhe tem proporcionado. Por isso, ainda não decidiu se será candidato a deputado federal. E só o será se não vier a prejudicar a amigos que buscam o mesmo posto.

Isto é mais ou menos um “trailer” do que é o homem **Arimar França**. Sua vida, seu trabalho, os empreendimentos, a incansável luta para chegar ao que é.





— FIQUEI RICO COMPRANDO 700.000 AÇÕES POR 40 OU 50 CENTAVOS E VENDENDO ATÉ POR 27 CRUZEIROS CADA.

especial

O COMEÇO

Antes de procurar ganhar dinheiro, Arimar procurou conseguir a forma certa de como ganhá-lo. E, se hoje ele afirma que o maior problema do Rio Grande do Norte é o subdesenvolvimento mental, pode-se deduzir com que afinco o menino pobre de ontem se debruçava sobre os livros e procurava tirar partido dos ensinamentos que a convivência precoce com altos medalhões do mundo empresarial brasileiro podia lhe proporcionar.

Ele reconhece que foi a vontade e a oportunidade que teve de aprender, o ponto de partida da sua arrancada: *"Poucos tiveram a oportunidade que eu tive: mesmo pobre, ser educado em grandes centros; mesmo novo, conviver com grandes medalhões do mundo empresarial. Na vida, você aprende por duas formas: vivendo ou convivendo. Normalmente o convívio não ensina tanto, porque nós deixamos que ele passe despercebido"*.

Só que ele não deixou. Estagiando como estudante de administração nas principais corretoras do país (BCM, DECRED, PADRÃO), apercebeu-se de que o mercado de ações estava engatinhando o *"que o seu dia haveria de chegar"*.

Veio para Natal em 1968 e, associando-se com Jessé Freire e Reginaldo Teófilo, montou a Natalcred, (primeira financeira da cidade).

O NEGÓCIO

"Nessa época, para aumentar o seu capital, o Banco do Nordeste encetou uma campanha de subscrição de ações, efetuada quase que compulsoriamente. Um cruzeiro era o valor nominal da ação. Muita gente subscreveu por subscrever: por deferência ao gerente, para se tornar agradável aos funcionários, etc".

"Então, eu comecei a comprar. Não comprava nem a ação; comprava o recibo de subscrição. E assim, eu cheguei a ter em torno de 650 a 700 mil ações, compradas a 40, 50, no máximo 80 centavos. Eu só fazia comprar. Quando me recuperei do enfarte, eu me lembro que na primeira venda que eu fiz, em março de 1970, a ação já estava a 11 cruzeiros. A maioria foi vendida a 27 e, já na baixa da bolsa, negocieei as demais a 17 e pouco".

Hoje, se precisar de uma ação do Banco do Nordeste para remédio, Arimar não tem. Continua negociando com papel (Belgo, Mesbla e Petrobrás são as suas ações preferidas) mas está mais interessado no mercado de renda fixa (letras de câmbio).

O SUCESSO

O seu conhecimento do assunto, a busca de informações sobre os negócios a realizar, são as causas aponta-

das para o seu sucesso na bolsa, quando por intermédio dela muitos se viram jogados na rua das amarguras: *"É aquela história"* — diz ele — *"Se em todo jogo tem um cabreiro, no mercado de capitais você tem o técnico, uma pessoa que conhece"*.

E acrescenta: *"muita gente ganhou dinheiro no mercado de capitais e também perdeu. Na hora de perder, sai e fiquei bem. Mais recentemente, quando Petrobrás, em maio do ano passado despertou na bolsa uma falsa euforia, eu vendi e ganhei bastante"*.

Acha Arimar que os grandes momentos da bolsa, vividos de 70 para 71, decorreram dos incentivos governamentais ao mercado, principalmente da isenção do imposto de renda sobre o lucro com ações. Só que muitos não entenderam isso como uma forma de incentivo à poupança, mas como uma maneira de aceitar a especulação. E foi o que se viu: *"aquela avalanche de gente a pensar que vendendo carro, vendendo casa, tomando dinheiro emprestado em banco, estava poupando"*.

POUPANÇA

"A poupança é um dos fatores fundamentais ao desenvolvimento. O brasileiro não é muito afeito a ela porque é, acima de tudo, o homem que só visa a vitória, e a curto prazo. Precisamos aprender a poupar e nos acostumar com a poupança".



— EU TRABALHO 18 HORAS
POR DIA. NINGUÉM
ME VÊ EM FESTAS.
EU VIVO TRABALHANDO.

especial

Acha um erro a proibição da venda de ações a prestação e lembra que enquanto o japonês poupa 34 centavos de cada cruzeiro ganho, o brasileiro até pouco tempo poupava nada mais do que 0,04%, o que é uma insignificância.

E, como numa aula a investidores em potencial, deixou o alerta:

"As oportunidades hoje são para outras coisas. Guarde este nome: debêntures. Quem quiser que se prepare para saber, muito breve, o que isto significa".

ESTADO É VIÁVEL

"O Rio Grande do Norte é perfeitamente viável" — afirmou, citando o conhecimento de diferentes regiões do mundo (conhecidas nas duas viagens que fez de volta à terra), muito mais pobres do que a nossa, inóspitas e quase desertas e que são viáveis.

"Mas, a concretização dessa viabilidade exige uma soma de esforços, a união de todos para a solução da soma de problemas que atinge o Rio Grande do Norte, a começar pela sua própria posição geográfica, situado na esquina do continente.

"Nós temos de nos conscientizar de que somos um Estado essencialmente agrícola, o que não é demérito, pois nós conhecemos países que vivem quase só da agricultura e que são ricos. A região da Califórnia, que, se se

olhar em termos de poupança seria o 4.º país do mundo, depois do petróleo é essencialmente agrícola, embora seja uma região muito mais pobre e inóspita do que a nossa. É quase um deserto, apenas o homem usou a técnica.

"As indústrias advirão com uma certa espontaneidade para complementar uma necessidade do setor primário, excentuando-se o caso da indústria têxtil que vem como resultado de um determinismo econômico, porque temos mão-de-obra abundante, barata, etc.

"O projeto das Vilas Rurais é o tipo da coisa que demonstra a viabilidade do Rio Grande do Norte.

"O grande impulso nas exportações do Brasil é determinado pela expansão do setor primário. O mundo é faminto, por carência de produção. E todo produto agrícola que o Rio Grande do Norte produz encontrará bons mercados".

INDUSTRIALIZAÇÃO

Afirma Arimar que *"nós somos produtores de coisas que, para se industrializar ou para se transformar, exigem capital que só virá para o Rio Grande do Norte através do governo federal e de um apoio maciço. Certas transformações, por exemplo do sal e do minério, exigem um investimento e um "know how" que não se pode imaginar".*

O desenvolvimento, segundo ele, *"está cobrando a união das nossas lideranças político-empresariais. Mas a nossa política partidária tem se constituído no grande obstáculo para o desenvolvimento do Estado. E explica:*

"Eu acho bacana quando o sujeito briga por alguma coisa, por um objetivo elevado. Mas, o que se vê no Rio Grande do Norte? São duas famílias, duas não, uma família só, se degladiando pelo nada. Pelo poder? que poder? ser governador, deputado, senador? Na hora em que você quer trazer um grupo como o da Ducal, os homens de importância na conjuntura da vida política do Estado, pressionam o governador para evitar isso. Daí porque eu considero a decisão de Cortez Pereira sobre este assunto, como o seu primeiro grande ato de coragem política".

EXPERIÊNCIAS

Como presidente do Banco de Desenvolvimento do Estado, dois projetos ora em fase de experiência, despontam como as meninas dos seus olhos: o da criação de camarão em viveiros e o do cultura do bicho da

O primeiro, nascido de uma de suas viagens ao Japão, surgiu da necessidade de resolver um problema econômico que era a pré-falência das pequenas e médias salinas e do conse-



— NINGUÉM JAMAIS PROCUROU ME OUVIR SOBRE AS ACUSAÇÕES QUE ME FAZEM.

especial

quente drama social que isso originaria. Esse projeto deverá entrar em escala industrial a partir de dezembro de 74, prevendo-se uma exportação da ordem de 60 milhões de dólares por ano.

Quanto à sericultura representa a implantação de uma cultura de alta rentabilidade e de um elevado índice de utilização de mão-de-obra nos tabuleiros da região litorânea, principalmente, estendendo-se também pelas regiões Serrana, Agreste e Mato Grande.

TURISMO

Apesar da nossa pobreza, Arimar França, considera plenamente viável a utilização turística de Natal, apesar da pobreza da cidade. Lembra que se faz turismo em Hong-Kong, cidade de seis milhões de habitantes, 50% dos quais são favelados chineses, "que não habitam em favelas, moram em barcos".

Assinala que nós temos, para o turismo, uma coisa genial: "O Rio Grande do Norte cativa e pode vender comunicação e calor humano". Explica que hospedou recentemente dois líderes do mundo artístico nacional — Hebe Camargo e Nair Belo — e ambas saíram daqui com data marcada para voltar.

"O que precisa — afirma — é programação, é divulgação". Neste

sentido, o empresário paulista Eron Alves de Oliveira deu ao governador uma idéia que considera sensacional: aproveitar 30 lotes de terrenos da praia, do farol de Mãe Luiza a Ponta Negra, e doar a 30 artistas famosos. Natal passaria a ter realmente "uma praia dos artistas".

Assinala Arimar que a doação não seria gratuita. Tem certeza de que os grandes nomes — Roberto Carlos, Simonal, Elizete etc. — aceitariam dar um show beneficente em troca de sua casa. E destaca: "Na hora em que se disser que Roberto Carlos descansa em Natal, homens de negócios virão descansar aqui muito mais do que ele. Nós precisamos de divulgação. Quando se traz o presidente da IBM aqui, potencialmente se trouxe um investidor. Na hora em que se traz uma Nair Belo, uma Hebe Camargo, se traz um grande divulgador e isso é mais do que toda uma campanha publicitária.

Ademais, dois grandes trunfos são esperados para o incremento da atividade turística no Rio Grande do Norte. Cita a liberação do jogo "que virá inevitavelmente para Natal" e o nosso aeroporto será o 1.º de vôo "charter" que o Governo Federal permitirá.

NOVA MENTALIDADE

O primeiro grande benefício da Revolução foi proporcionar uma transformação de mentalidade: "Nós nos

conscientizamos. Criou-se no Brasil a mentalidade de que o governo é, antes de mais nada, um bem .

Para ele, "o PIS é a maior revolução social do século 20 em todo o mundo, incentivando o trabalhador a produzir mais, não somente em proveito da empresa, mas para o seu próprio bem pessoal, porque ele ganha sobre o faturamento, não importando que a empresa seja lucrativa ou que dê prejuízo".

Destaca que, hoje, no segundo ano de implantação do PIS, oito milhões de brasileiros já estão recebendo 300 cruzeiros de dividendos pelo seu trabalho e, a partir de 1975, o brasileiro terá 17 salários: 11 de trabalho, as férias, o 13.º e mais quatro meses dados pelo Plano de Integração Social.

Acha que a Sudene, criada para ser um órgão de planejamento, transformou-se num órgão de planejamento e de execução, pelo impacto da explosão do desenvolvimento, e nesse ponto, ela teve suas falhas, perfeitamente justificáveis. Mas, ele acha que o papel da Sudene deve ser o de descobrir as vocações de cada Estado.

FRUSTAÇÕES

Afirmado encarar a vida pública como uma forma de servir à coletividade, Arimar externa forte dose de decepção e chega a se manifestar frus-

— TODAS AS EMPRESAS QUE EU TENHO, COMPREI COM O ARTIGO 14.

— O RIO GRANDE DO NORTE É UMA FAMÍLIA BRIGANDO PELO NADA.

trado com as incompreensões a que os homens públicos sempre estão sujeitos:

"Tudo o que você quer fazer no Rio Grande do Norte, ninguém olha sob o prisma de uma realização de proveito para a economia do Estado. Sempre se pensa que é uma coisa de interesse pessoal, promocional, que você está realizando.

"Nunca ninguém me procurou, como amigo, como uma pessoa do mesmo esquema, como uma pessoa co-obrigada com a Revolução, para me perguntar o que eu digo das acusações que, até por frustração, levantam contra mim.

"Muitas pessoas e setores participam do processo de escolha de um nome para uma função pública. É preciso que todos esses participem também da administração, vivendo as vitórias, orientando e aconselhando nos momentos de erro.

"Quando a gente está numa certa função pública, precisa desfrutar de um determinado crédito de confiança, ser solicitado para conversar, discutir, etc.

"Todas as empresas que eu tenho no Rio Grande do Norte (Gosson, Inharé, e Produpesca), comprei com o artigo 14 (deduzindo 50% da renda bruta e abatendo do imposto de renda 100% da quantia aplicada)".

A CANDIDATURA

Afirmando-se um homem de esquema, diz que nada está definido a respeito de sua candidatura a deputado federal. Vai depender do número de vagas, pois só será candidato se com isso não vier a prejudicar a eleição de amigos: *"prefiro perder um mandato do que perder um amigo".*

Manifesta porém o seu grande desejo em participar do próximo pleito, afirmando que *"receber 25 ou 30 mil votos de conterrâneos é uma coisa que engrandece e enobrece mais do que possuir qualquer fortuna".*

A INTIMIDADE

Arimar considera-se uma pessoa difícil de ser entendida. Acha que há em torno do seu nome uma admiração que, ao primeiro instante, é sempre externada em termos de revolta. *"É preciso que se tenha um contato comigo, me conhecer, para poder me admirar e aceitar, porque, normalmente, o sujeito me admira mas não me aceita".*

Seu maior amigo, o que lhe ensinou a viver, o político que gostaria de ser, é o senador Jessé Pinto Freire. Não pode esquecer também a gratidão que deve a Aristófares Fernandes e Alínio Cunha de Azevedo, cuja família considera a sua própria família.

Descree-se como um bom filho, porque faz tudo o que os seus querem.

Ajuda a família desde os 18 anos e seu pai, recentemente aposentado com, pouco mais de mil cruzeiros de vencimentos, dirige um dos seus negócios com um salário mensal de quatro mil.

Gosta muito de futebol. É ABC em Natal e contra o Flamengo no Rio, por conta de uma brincadeira com um amigo rubro-negro, Carlos Fernandes, em cujo apartamento no Rio morou 11 anos. Aliás, no futebol, é a única roisa em que é dontra o amigo: *"trata-se de um dos rapazes a quem, um dia, a administração pública há de erguer um monumento, porque, se há sacerdote da coisa pública, é Carlos Fernandes. Nos 11 anos que com ele convivi, nunca me transferiu vícios, não porque se contivesse em não me transmitir, mas porque não tem vícios".*

Depois do futebol, sua outra paixão é a música, principalmente a brasileira. Gosta de tudo o que a Elizete Cardoso canta e considera Roberto Carlos o artista mais impressionante: *Suas músicas dizem dele, dizem de todos. A Montanha é uma coisa genial. Nós pensamos sempre em agradecer as coisas extraordinárias e nos esquecemos dos grandes bens que recebemos diariamente: o dia que nasce, a noite que surge, a estrela que brilha, a criança que sorri. . ."*

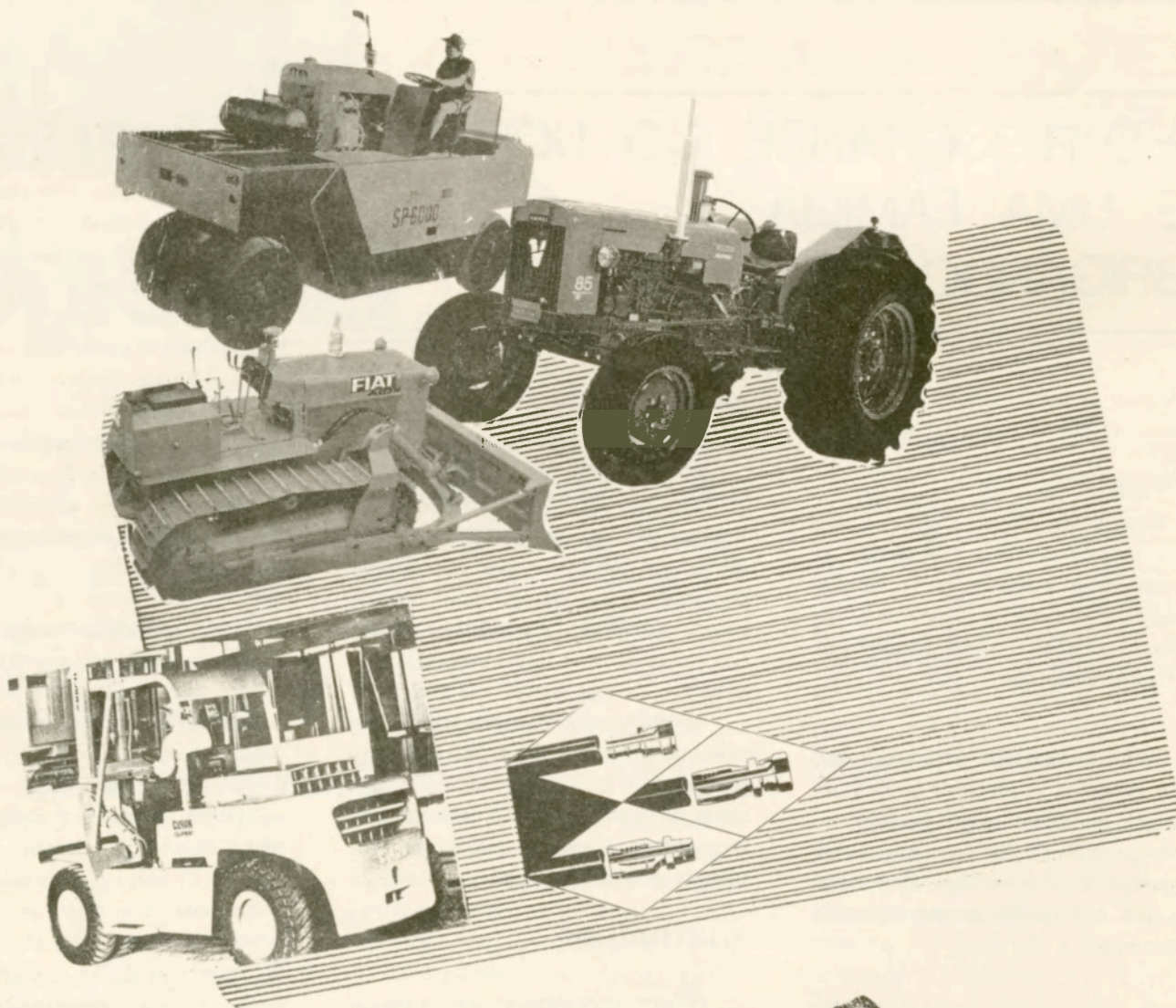
Gosta de receber amigos em sua casa. *"Minha casa é mais ou menos o espelho de minha vida: não tem mármore, não tem luxo, mas tem bom gosto e conforto".* Nos dias úteis acorda cedo e trabalha a partir das sete horas, nunca retornando antes de meia noite.

"Você não me vê em reuniões sociais, em festas e, a não ser no sábado, na minha feijoada no Hotel Reis Magos ou num ABC e América, ninguém me vê em Natal. Estou sempre trabalhando, lendo, estudando ou viajando".

Sobre as críticas e acusações levantadas contra ele, Arimar afirma: *"quando alguém se volta contra mim, sempre vejo um motivo para me voltar para o futuro e querer ser mais. Sempre peço a Deus que me dê saúde amanhã, porque tenho certeza de que reconstruiria tudo o que fiz até hoje. Sem cabotinismo: O Rio Grande do Norte um dia há de ter saudade de mim!"* fim

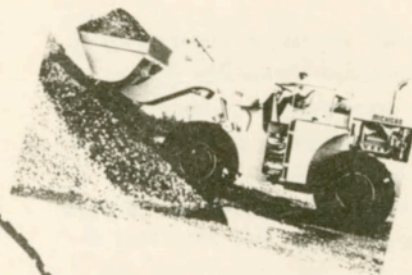
WANDICK LOPES

E A TURMA DA PESADA...



A COMERCIAL WANDICK LOPES S/A
representa com exclusividade para o Rio
Grande do Norte as mais famosas marcas
de tratores e máquinas agrícolas do mundo:

- EQUIPAMENTOS CLARK S/A (MICHIGAN)
- ALLIS CHALMERS MANUFACTURING CO.
- AEROQUIP SULAMERICANA IND. COM. S/A (mangueiras de pressão)
- FÁBRICA NACIONAL DE IMPLEMENTOS HOWARD S/A
- TEMA TERRA MAQUINARIA S/A
- TRATORES FIAT DO BRASIL S/A
- VALMET DO BRASIL S/A



Comercial Wandick Lopes S.A.

Av. Duque de Caxias, 50 - Fones 2-3005 e 2-1554 - NATAL(RN)



CIBRESME vence concorrência da CEASA-PB

A CIBRESME fornecerá estruturas metálicas para o prédio de 13 mil metros quadrados a ser construído em João Pessoa pelas CENTRAIS DE ABASTECIMENTO DA PARAÍBA S/A - CEASA-PB. Contrato nesse sentido, no valor de Cr\$ 1.066.246,64, foi firmado em dias do mês passado pelos representantes da CEASA-PB e da CIBRESME, empresa que apresentou a melhor proposta na concorrência pública levada a efeito.

Na foto acima, o registro do ato de assinatura do contrato, vendo-se, ao centro, o Diretor Financeiro da CEASA-PB, Sr. José Ziegler, ladeado à esquerda pelo Diretor de Vendas da CIBRESME, Sr. Sérgio Figueiredo, e à direita pelo Sr. Fernando Bezerril, representante exclusivo da CIBRESME para os Estados do Rio Grande do Norte e Paraíba. Ainda aparece na foto, em pé, o gerente da filial de João Pessoa da firma FERNANDO BEZERRIL COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA., Sr. Antônio Rodrigues.

CIBRESME sempre presente

Não é esta a primeira vez que a CIBRESME vence concorrências para fornecimento de estruturas metálicas às Centrais de Abastecimento dos Estados. A CEABA — da Bahia — e a CEACE — do Ceará — ambas foram construídas com estruturas da CIBRESME.

Outras obras na Paraíba

Por outro lado, na Paraíba a CIBRESME já forneceu estruturas metálicas para as seguintes obras: AMAZONAS PRODUTOS PARA CALÇADOS, indústria com 5 mil metros quadrados de área coberta; oficinas da ESCOLA TÉCNICA FEDERAL DA PARAÍBA, com 3 mil metros quadrados; NASA - NORDESTE AMORTECEDORES S/A, indústria também com 5 mil metros quadrados de área coberta; e INDÚSTRIA DE BEBIDAS CARANGUEJO. As três primeiras, em João Pessoa e esta última em Campina Grande.

trabalha com Opala porque é o carro que dá mais dinheiro na praça.

O ponto do sr. Luiz é na Rodoviária de São Paulo, lá no fim da Av. Duque de Caxias. Pelas 4 largas portas do seu Opala Especial azul, entram e saem as mais variadas pessoas. E quase todas saem sorrindo, deixando uma boa gorjeta.

"O conforto do passageiro é importante. Passageiro espremido, gorjeta também".

Ninguém melhor do que o sr. Luiz para falar disso. Ele roda pela cidade, sempre carregado de gente e bagagem. E seu Opala leva 5 passageiros com todo conforto.

Não chacoalha, não trepida, não deixa o passageiro agitado.

"250 km por dia, sim senhor. Mais ou menos".

250 km com 25 litros. Mais ou menos. Com toda a potência do seu motor de 4 cilindros e 2500 cc, o Opala consegue ser um carro econômico. É só fazer as contas.

"Não dá dor de cabeça. A gente só vai em oficina, quando algum passageiro vai buscar o carro dele que quebrou".

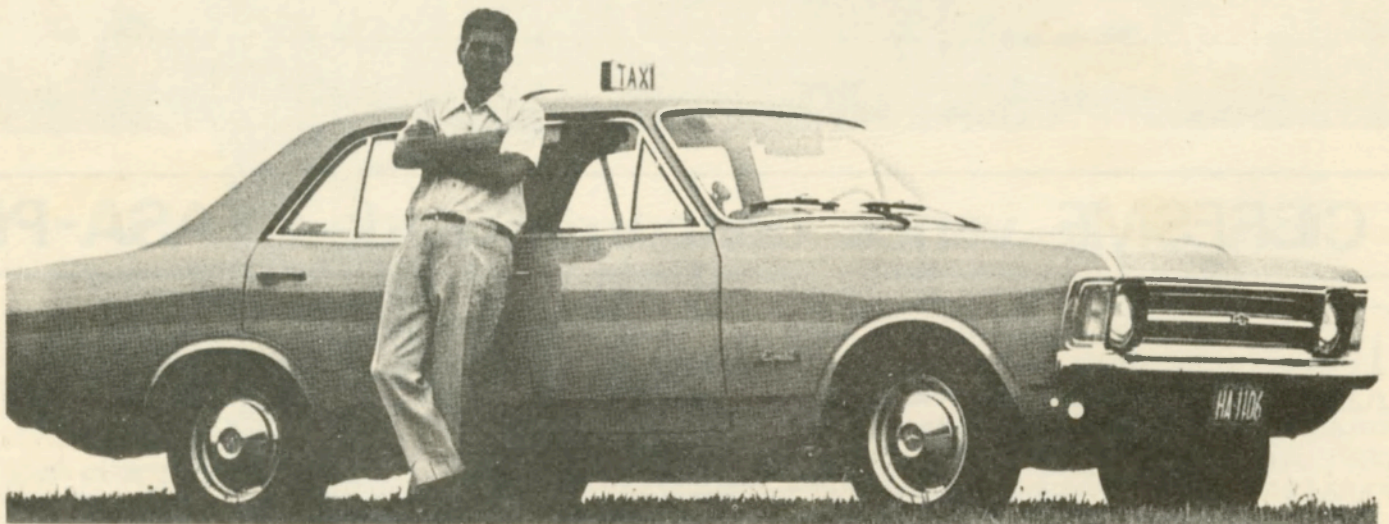
Sem comentários.

"Estou com a vida e o faturamento que pedi a Deus. Há 25 anos, sempre trabalhei com Chevrolet. Com o Opala, desde que ele saiu".

Para o sr. Luiz Daniele, o Opala é o carro perfeito. Qualquer dia desses, passe na Rodoviária para conhecer os dois.

E decida-se pelas vantagens de um Opala. O que o Opala faz pelo sr. Luiz, o Opala faz por você.

Chevrolet Você terá suas próprias razões.



NATAL VEÍCULOS E PECAS LTDA.
concessionário chevrolet

Praça Augusto Severo, 252 - Fones 2-0198 e 2-2122 - NATAL (RN)



**UMA LOJA
ESPECIALIZADA EM
DECORAÇÃO**

*

ALCATIFAS

sisal da Cosibra
multipiso
milacron
bouclé de lã
bouclé de nylon

CORTINAS

grande variedade de
tecidos e padrões

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

casa Rio Decorações | A NOVA IMAGEM
Av. Rio Branco, 589

Minério Caolim na mira de grandes grupos

Poderá ter parecido estranha a muita gente a notícia estampada na imprensa natalense, em meados de junho último, segundo a qual a Companhia Vale do Rio Doce estava interessada em explorar as reservas de Caolim do Rio Grande do Norte. Estranha porque muitos poucos sabem que o nosso Estado possui os mais extensos veios desse minério, no País, e a sua qualidade é comparável, em termos mundiais, à das reservas da China, que produz o melhor Caolim do mundo.

A extração do nosso Caolim, por outro lado, é feita da maneira mais desordenada possível, acarretando inclusive sérios prejuízos para a economia do Estado (ver matéria acerca do Imposto Único Sobre Minérios, em outro local desta edição) porque a maior parte do que é extraído sai clandestinamente para os Estados de Pernambuco e Paraíba, este principalmente, em virtude da maior incidência de veios ficar em municípios da fronteira.

Quando o interesse de uma empresa do porte da Vale do Rio Doce se volta para um setor de aplicação de investimento, lógico é se depreender da validade do negócio. E não seria para menos: a tonelada de caolim custa, atualmente, no mercado internacional, cerca de US\$ 60,00 — preço mais alto que o do ferro, minério a que a companhia tem se dedicado ativamente desde a sua fundação, e que a colocou na privilegiada posição de terceira empresa nacional, depois da Petrobrás e da Volkswagen, e segunda estatal.

A DESCOBERTA DO CAOLIM

A atual evidência do minério, antes só aparecido nas extrações desordenadas da empresa de propriedade do sr. José Marcelino, prefeito do município de Equador, ou nas do Grupo Brenand, de Pernambuco, que atua entre o Rio Grande do Norte e a Paraíba — veio de choque, como num hipotético cansaço das próprias reservas, por estarem há tanto tempo mal exploradas, e justamente ago-

ra, quando se ensaia no Estado um vôo largo em busca do desenvolvimento. Da existência das reservas, o Ministério de Minas e Energia sempre soube, assim como as autoridades ligadas ao setor, no Estado. Faltava apenas a tomada de posição, que, no pé em que as coisas estavam, já havia sido também ensaiada: a Secretaria da Fazenda se preparando para fiscalizar intensamente a saída do produto para outros Estados, sem recolher para o RN o Imposto Único Sobre Minérios, e a CASOL (Companhia de Águas e Solos do Estado) há meses às voltas com um levantamento, se não completo, mas não tanto superficial, sobre a incidência do minério não ferroso principalmente nos municípios de Parelhas e Equador, onde ele existe mais, em quantidades já comumente qualificadas como "inimagináveis".

Se é verdade que, o Caolim de Parelhas e Equador é do melhor do mundo, não é menos comprovado que em todo o Rio Grande do Norte, como em várias outras regiões do País existem jazidas desse minério. Mas sempre de qualidade inferior, aproveitado, na indústria doméstica, apenas como elemento complementar na confecção de cerâmica-trabalhada, muitas vezes apenas na operação de polimento.

O sr. José Marcelino é o único extrator de Caolim, no Estado, que possui direito de lavra, concedido pelo Ministério de Minas e Energia. O estudo que a CASOL está empreendendo é do interesse da sua firma, ao que consta, e agora com a possibilidade da Vale do Rio Doce vir explorar as reservas, com todo aparato técnico e segurança da cobertura oficial, as possibilidades certamente vão se multiplicar, em termos de operação e rentabilidade.



Ulisses Potiguar

Um mineral do grupo das argilas, o Caolim é um produto da decomposição química dos "feldspatos-potássio", classificado como um aluno-silicato de potássio. A sua aplicação é muito diversificada, dependendo da pureza ou qualidade. Talcos, azulejos, louças, sintéticos, tintas, cerâmica, curtumes, óleos (serve para purificar), indústria médico-farmacêutica — numa grande variedade de aplicações o Caolim se imiscue, pela variedade de sua composição.

As maiores jazidas, no Estado, estão nas localidades de Mamões e Alto do Giz, em Equador, e Cajueiro, no município de Parelhas, segundo o médico Ulisses Bezerra Potiguar, que já foi prefeito de Parelhas e sempre se interessou pelo assunto.

Para ele, o problema da saída ilegal do produto, do Rio Grande do Norte para Pernambuco e Paraíba, decorre do fato dos pequenos produtores não se acomodarem com a comercialização dentro do próprio RN: tudo quanto eles extraem, vendem principalmente na cidade paraibana de Junco, por onde sai para a demanda nacional e até para a exportação o nosso rentável Caolim.

A empresa do sr. José Marcelino está, dentro das possibilidades domésticas, equipada para até beneficiar o produto, mas certamente em termos ainda irracionais, para a grandiosidade das "inimagináveis" reservas. Em Equador são usados os chamados moínhos de bola para a decantação e posterior trituração e limpeza — operações após as quais o produto será destinado a usos específicos.

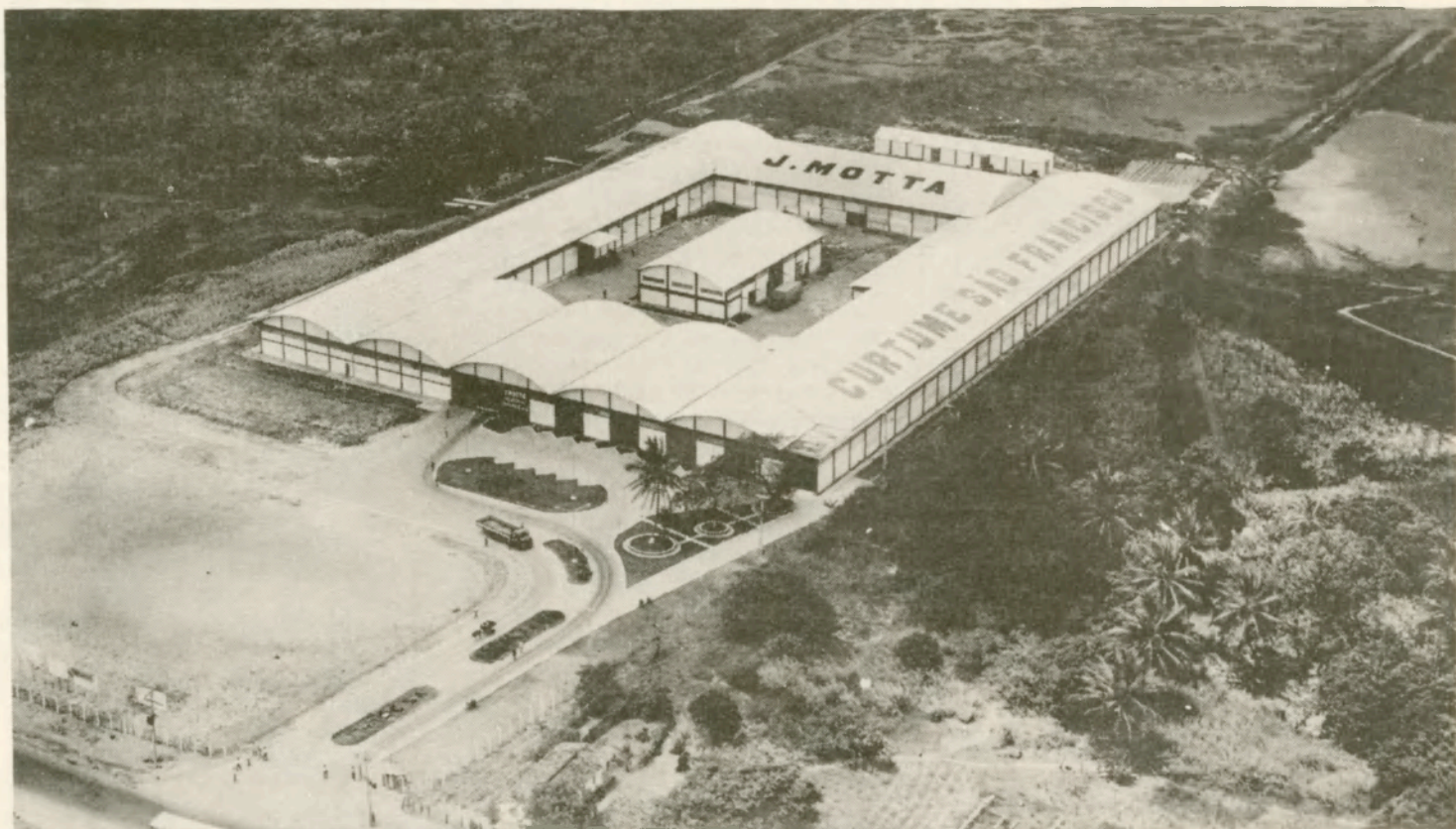
IMAGINÁVEIS TAMBÉM

Para uma empresa do porte da Vale do Rio Doce, que em 1972 fez investimentos da ordem de Cr\$ 2,2 bilhões, a partida para um negócio que lhe dá preço 10 vezes maior do que o anterior, certamente será cercada de todo aparato técnico que a tarefa requer. Ela sai para a possibilidade de explorar o Caolim norterio-grandense não porque as reservas de ferro das Minas Gerais estejam esgotadas, mas porque o próprio Governo Federal determinou a expansão da companhia: em junho os Ministérios da Fazenda, do Planejamento e das Minas e Energia concluíram que a Valério tinha não apenas de partir para a exploração de outros tipos de minérios, que não o ferro, mas também para um substancial aumento de capital. A sólida posição da empresa, que tem despertado o interesse público na aquisição de suas ações, foi um dos fatores que mais determinaram essa posição do Governo.

As possibilidades de arrecadação para o Rio Grande do Norte e para as cidades da região do Seridó são, a esta altura, também "inimagináveis", a se concretizar a presença da companhia estatal entre nós. Com essa presença desaparecerá, obviamente, a ameaça real ou aleatória da sonegação dos impostos e o que for extraído se transformará em tributos pródigos que o Estado e os municípios receberão: como se sabe, 70% do IUM vão para os cofres do Estado, 20% para os da Prefeitura que extrai as notas e apenas 10% reverterem para a União.

Colocados em fundos diversos, esses tributos se transmudarão em veículos do desenvolvimento tão desejado pela região que, a rigor, vive às expensas de subvenções e auxílios nem sempre dados, de bom grado.

fim



J. MOTTA REÚNE AUTORIDADES E EMPRESÁRIOS PARA MOSTRAR NOVAS MÁQUINAS E DISTRIBUIR RENDIMENTOS

Os diretores de J. MOTTA INDÚSTRIA E COMÉRCIO S/A reuniram os investidores de sua empresa, autoridades estaduais e empresários para uma visita às instalações do Curtume São Francisco, ocasião em que foram mostradas máquinas recentemente importadas da Tchecoslováquia, da Itália e da Inglaterra, no valor de 200 mil dólares.

Na mesma ocasião, foram pagos rendimentos de 12% aos que investiram no projeto de ampliação do Curtume, que conta com apoio da SUDENE. Das inversões totais, cerca de 20% são provenientes de recursos do 34/18.

as novas máquinas

Os diretores da indústria percorreram as instalações

do Curtume, fazendo as necessárias explanações aos visitantes acerca do processo empregado na industrialização do couro, nas suas diversas etapas. Foram também feitas demonstrações sobre as vantagens das novas máquinas, as quais permitirão a curto prazo um sensível aumento de produção. Da Itália, J. MOTTA INDÚSTRIA E COMÉRCIO S/A importou uma máquina de secar a vácuo, uma prensa rotativa contínua e um computador eletrônico de área; da Inglaterra, um conjunto de lixar e remover pó; e da Tchecoslováquia, uma máquina de amaciar couros.

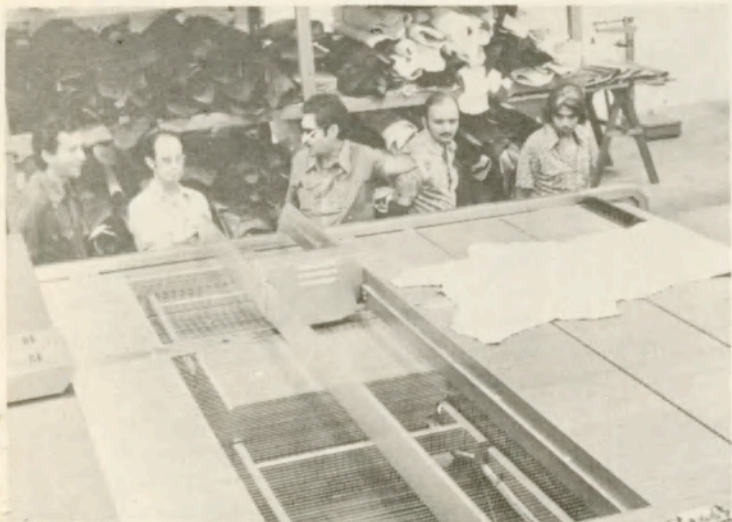
O Curtume já encomendou e deverá receber até o fim do corrente ano, novas remessas de equipamentos do Exterior, no valor de mais 200 mil dólares. Com essa

maquinaria, que que existe de ma na tecnologia do do couro em toda empresa elevará atual de 650 par bovinos, por dia

a ind

Fundada em 6 c o Curtume São hoje uma das maí empresas do Esta colocado entre g curtumes do Bras teve aprovado pe projeto de reloc ampliação e mode qual está sendo pleno êxito.

A empresa ofere diretos e, qu conclusão do seu



representa o
o avançado
beneficiamento
mundo, a
sua produção
1.000 couros

elevará essa oferta para 357.
Ocupando uma área coberta de
14.700 metros quadrados, o
curtume consome por dia 800 mil
litros d'água e 100 mil kwh de
energia elétrica por mês. As
suas exportações, ano passado,
atingiram a casa dos 775 mil
dólares e este ano ultrapassarão
US\$ 1.200.000,00.

Ainda assim, em 1972, as suas
exportações corresponderam a
25% de suas vendas.

O Curtume São Francisco tem
participado de inúmeras
feiras nacionais e internacionais
de couros. Nos últimos anos,
a empresa manteve "stands" nas
feiras de Paris, Milão, Elda,
Dusseldorf e Londres.

ústria

o julho de 1935,
Francisco é
tradicional
lo e acha-se
maiores
1. Em 1969,
a SUDENE o seu
alização,
rnização, o
executado com

O Curtume se abastece de matéria
prima em toda a área do
Nordeste, desde o Norte de Minas
Gerais até o Estado do Maranhão,
e produz couros para calçados,
estofamento, vestimenta e
artefatos.

As suas vendas são orientadas
para o mercado interno,
especialmente para os
fabricantes e exportadores de
manufaturados do Rio Grande do
Sul, São Paulo e Rio de Janeiro.

os diretores

O Diretor-Presidente e Fundador
da empresa é o Sr. João
Francisco da Motta. As demais
diretorias são ocupadas pelos
Srs. João Coutinho da Motta
(Diretor-Industrial), Geneide
Urbano (Diretor-Comercial),
Clovis Motta (Diretor Técnico),
Álvaro Motta (Diretor-Financeiro)
e Braz Nunes Farias (Diretor-
de-Produção).

ve 281 empregos
ndo da
projeto,

Alecrim

O melhor comércio

O comércio natalense vive, hoje, a fase da "corrida ao Alecrim". De repente o mais populoso bairro da cidade, famoso por sua feira semanal, o antigo mercado e um comércio dos mais diversificados, onde predominavam lojas e armazéns populares, sem luxo ou o menor sinal de sofisticação, começa a ganhar nova roupagem.

Estrategicamente localizado na zona mais habitada da cidade e servindo de ponto de ligação entre populosos subúrbios e o Grande Ponto, o Alecrim passa a se constituir na menina dos olhos do comércio varejista, especialmente de eletrodomésticos. Nesse ramo ganhou recentemente uma moderna loja da *Casa Régio*, a *Utilar* ampliou suas instalações, a *Socic* e a *Casa Júnior* abriram novos departamentos, a *Galeria Olímpio* inicia a construção de sua primeira filial e as *Lojas Chalita* anunciam o mesmo para os próximos meses.

Não bastasse esses exemplos, a expansão alecrinense é justificada pelo fato de se poder conseguir no bairro tudo o que se quer, sem precisar apelar para outro setor da cidade. Dos três supermercados aqui existentes, dois estão no Alecrim, onde se situa também a única casa funerária de Natal e onde os compradores "pechinheiros" podem atuar com maior liberdade, pois não é raro encontrarem-se cinco lojas do mesmo ramo ligadas "parede e meia".

TUDO É NORMAL

Rubens Massud, que assessora sua mulher na direção do *Armazém Paraíba*, especializado em artigos esportivos, afirma ser suspeito para falar, pois certa vez lançou um movimento visando a transformação do Alecrim em município. No seu entender, o progresso "é uma tendência natural, normal e há muito esperada, tendo em vista a situação privilegiada do bairro".

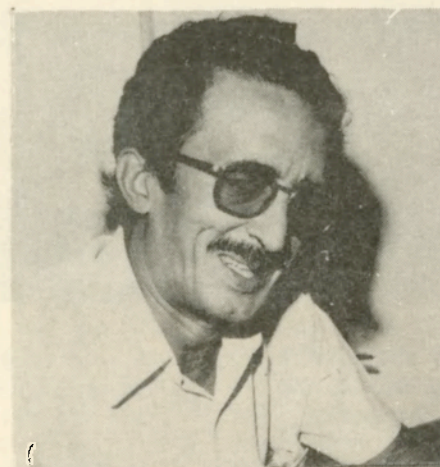
Explica que, além de ser o setor de Natal mais habitado, por lá transita mais da metade da população, a cuja



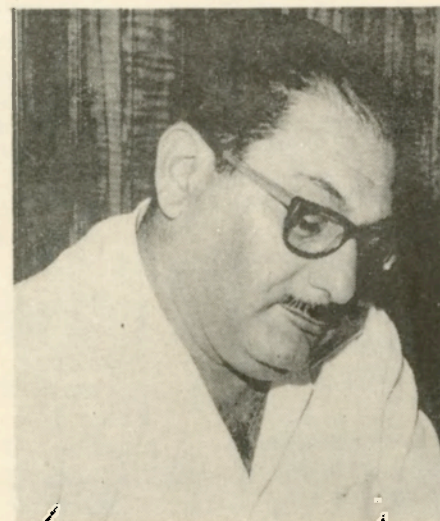
Rubens Massud



Paulo Ramos



Olavo Gusmão de Freitas



Habib Chalita

disposição está tudo o que se pode encontrar numa cidade. "Além de um comércio altamente diversificado, no Alecrim temos repartições arrecadadoras, bancos, hospitais, cinema, teatro, etc."

Para *Paulo Ramos*, de *A Paraibana*, que vende artigos de couro e produtos esportivos, a expansão alecrinense é recebida com uma certa dose de surpresa. Explica que em 1962, quando abriu sua filial no bairro, não alimentava muitas ilusões. Só com o tempo despertou para a sua potencialidade e hoje, os negócios da filial superam os da matriz, na *Ribeira*.

CAUSAS DA EXPANSÃO

Reconhecendo o poderio econômico do Alecrim e destacando o que representa para o seu comércio a localização da *Base Naval*, *Olavo Gusmão de Freitas*, da *Casa Júnior* (móveis e eletrodomésticos), assinala que só no seu ramo existem mais lojas do que na cidade. "Natal não tem para onde crescer — friza — e os novos núcleos residenciais que estão surgindo, constituem novos compradores em potencial".

Há, também, a opinião de que a expansão do Alecrim é uma decorrência do impulso dado ao comércio natalense de um modo geral, a partir da atuação das financeiras no sistema de "crédito diretíssimo ao consumidor", através do qual o empresário deixou de auto-financiar-se, passando a efetuar à vista todas as suas operações de venda.

"Estão vindo para o Alecrim as lojas que aqui não tinham filiais. Eu, por exemplo, planejo partir em direção à cidade", diz *Ariosvaldo Milton de Góis*, das *Lojas Ideal* e *Big-Lar* (móveis e eletrodoméstico). Atuando no Alecrim desde 1958, ele vê a abertura de novas casas comerciais como uma decorrência natural da fase desenvolvimentista que atravessamos.

Explica que "o consumidor torna-se cada vez mais exigente. Além do preço, das facilidades de pagamento (e para isso ai estão as financeiras) ele leva em conta, também, a sua comodidade. O comerciante, então, precisa partir, para atender a essas exigências. É esse o fenômeno. O Alecrim é o bairro mais populoso da capital. Nele eu já tenho três lojas. Agora vou em busca do Centro".

EXIGÊNCIAS DE CONSUMO

Também procurando chegar mais perto de um grande mercado consumidor, *Habib Chalita* anuncia para breve o início da construção de sua filial no Alecrim, explicando que o poderio do

bairro pode ser comprovado a partir do momento em que constatou que 70% dos clientes de suas duas lojas (uma na Ribeira e outra na Cidade) residem no Alecrim ou adjacências.

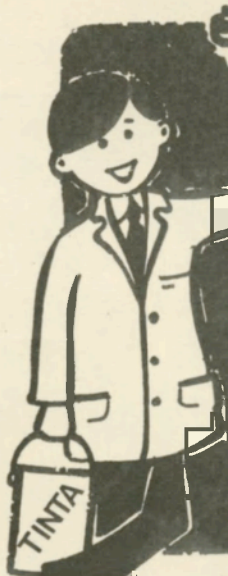
"Vivemos a fase da descentralização comercial. O consumidor dispõe hoje, a um passo, de todos os bens de consumo, graças à dinamização da concorrência que resulta em melhores serviços e no oferecimento de maiores facilidades. Precisamos, portanto, estar cada vez mais próximos e esta é a razão da breve abertura de nossa filial no Alecrim".

Com efeito, a expectativa é de que esse potencial torne-se cada vez mais dinâmico. Além dos seus próprios moradores e subúrbios próximos (Quintas, Bom Pastor, Bairro Nordeste, Cidade da Esperança, etc.), o Alecrim ganhou muito com a construção de Politândia, Neópolis e demais conjuntos residenciais da cidade, devendo ganhar muito mais ainda em função do próprio crescimento de Natal.

"E isto em todos os sentidos" — destaca Olavo Gusmão. "Atualmente estamos partindo em direção a Parnamirim. Amanhã, quando formos em busca de São Gonçalo, Ceará Mirim ou Macaiba também recairão sobre o Alecrim, os proveitosos resultados desse desenvolvimento".

fim

MONTAGENS E PINTURAS É COM MONTAP



A MONTAP é uma empresa especializada em serviços técnicos de engenharia.

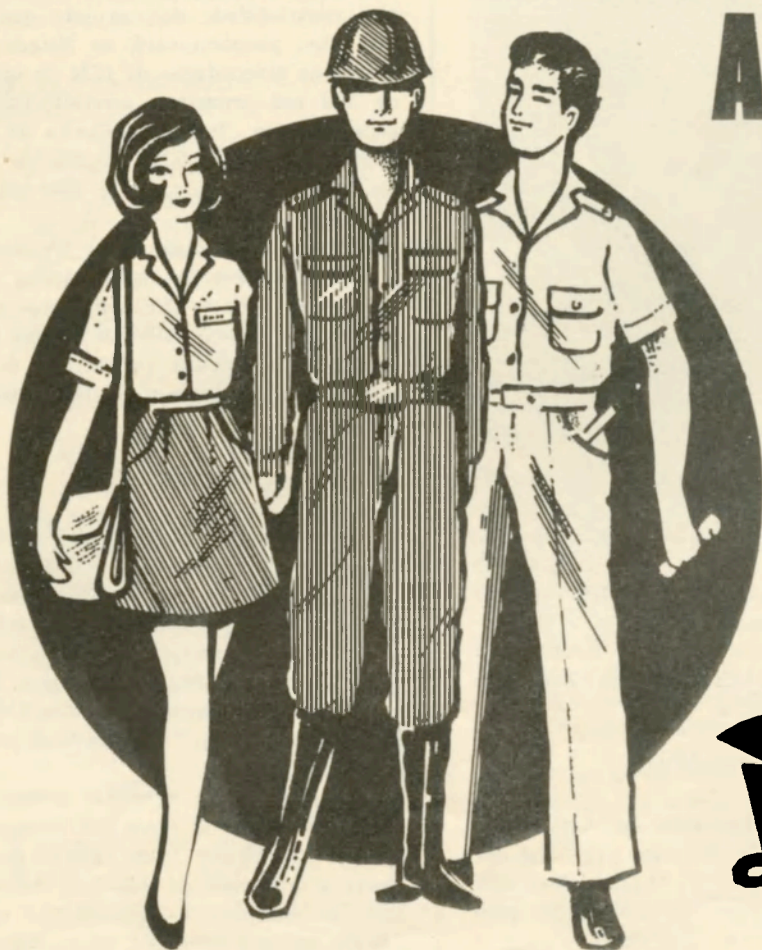
A MONTAP faz montagem de telhas Brasilit, executa pinturas em geral e também cuida de instalações elétricas e hidráulicas, e de impermeabilizações.



MONTAP

ENGENHARIA LTDA.

Matriz: Rua Frei Miguelinho, 108 Fone 2-3004 - Natal (RN)
Filial: Rua da República, 869 - João Pessoa (PB)



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)

Vilas Rurais

A certeza do sucesso

Consubstanciando o seu interesse no êxito do projeto das Vilas Rurais executado pelo Governo do Estado nas serras do Carmo e do Mel, o Banco do Brasil concedeu a CIMPARN financiamento de 27 milhões de cruzeiros. Desse total, 16 milhões já foram liberados em duas parcelas de nove e sete milhões respectivamente, e as restantes o serão de acordo com o andamento dos trabalhos.

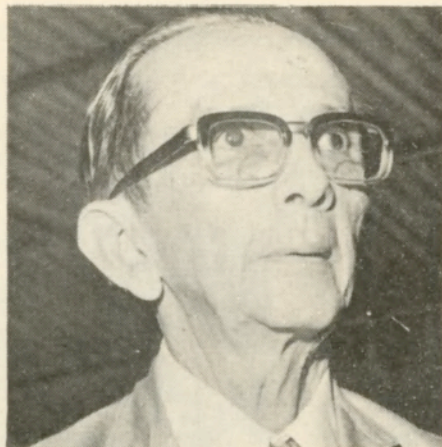
O gerente da agência central do Banco do Brasil em Natal, *Otávio Ribeiro Dantas*, manifesta-se entusiasmado com o que viu nas vilas rurais em recente visita: *"Trata-se de um empreendimento não para um Estado, mas para a União, tamanha é a amplitude do projeto"*.

Na sua opinião, mesmo que a experiência não viesse a atingir os fins almejados — criar uma classe média rural, uma comunidade agrícola social e economicamente organizada, capaz de se integrar no processo de desenvolvimento do Estado — *"a simples fixação do rurícola naquela zona compensaria sobejamente o grandioso esforço que o Governo do Estado vem desenvolvendo"*.

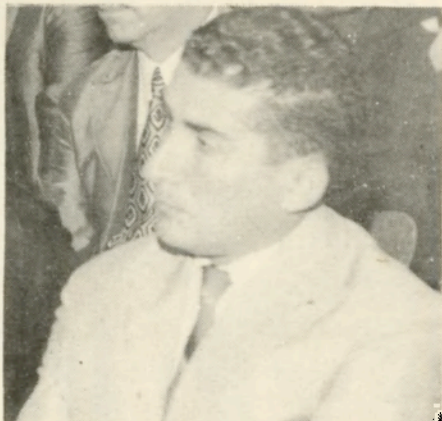
Justificando a concessão do financiamento, *Otávio Ribeiro Dantas* destaca que ele se enquadra perfeitamente às finalidades da Carteira de Crédito Agrícola e Industrial do Banco do Brasil que, constantemente, efetua um sem número de operações ligadas às atividades rurais.

Quando a sistemática a ser utilizada na liberação das próximas parcelas, informou que não existe nenhuma novidade com relação aos demais financiamentos: *"Periodicamente, à medida que a CIMPARN pleitear a liberação das verbas subsequentes, o Banco do Brasil examinará a documentação e o andamento do projeto, através de funcionário do seu quadro especializado"*.

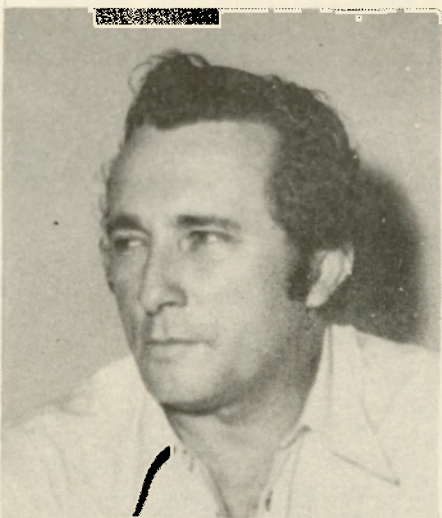
O total financiado está sendo utilizado no desmatamento de 27.500 ha. de terras; construção de 385 mil metros de cercas de arame farpado; plan-



Otávio Ribeiro Dantas



João Bosco Amorim



Antenor Madruga

tio de um milhao e 650 mil pés de caju com lavouras intercalares (cereais); construção de 1.100 casas residenciais para colonos, com área de 65 m2 cada; aquisição de 2.200 novilhas e 1.100 animais de serviço e equipamentos agrários, segundo informou o chefe da Carteira Agrícola, *Francisco das Chagas Dutra*.

CONFIANÇA

Para o presidente da Companhia Implantação de Projetos Agrários do Rio Grande do Norte, *Antenor Madruga*, a concessão desse financiamento pelo Banco do Brasil representa para a CIMPARN a demonstração da confiança

daquele estabelecimento no trabalho desenvolvido pelo Governo do Estado e um atestado do caráter de seriedade que caracteriza a política desenvolvimentista executada pelo professor *Cortez Pereira*.

Explicou que as 320 propriedades que constituem as cinco primeiras agrovilas já estão totalmente demarcadas e que o assentamento do pessoal (já selecionado entre os seis mil operários que trabalhavam na serra, adotando-se a mesma sistemática de contagem de pontos utilizada pelo INCRA), deverá ser iniciado em outubro.

Cada uma dessas propriedades, além de casa, dispõe de 50 hectares, 15 dos quais são utilizados na plantação de caju, 10 em cultura de subsistência e 25 destinados à reserva florestal.

ANDAMENTO

O diretor-técnico-executivo, *João Bosco Amorim de Carvalho*, assinala o desenvolvimento normal da implantação do projeto de acordo com os planos estabelecidos: o desmatamento já atingiu 20 mil ha., o levantamento topográfico já atinge a 533 kms., foram construídos 454 kms. de estradas carroçáveis e 79 de estradas de la.; e o plantio de caju, que prevê dois milhões de pés, já conta com 570 mil plantados.

Friza que é importante destacar a alta rentabilidade do projeto que, já este ano, proporcionará ao Estado aumento na arrecadação do ICM da ordem de 300 mil cruzeiros, acentuando que acham-se em fase de colheita 26 mil sacos de sorgo, 100 mil quilos de feijão, 400 mil de algodão e 500 mil de mamona.

Até a implantação total de projeto a comercialização de sua produção será feita pela própria CIMPARN, passando depois esta responsabilidade a uma cooperativa dos colonos que será o órgão responsável de gerir o projeto total.

REEMBOLSO

Afirmou *João Bosco* que o custo do projeto situa-se na casa dos 54 milhões de cruzeiros e que, após sua implantação terá condições de recolher aos cofres estaduais, só em ICM, cerca de 5 milhões e 500 mil cruzeiros, isto é, todo o investimento feito pelo Estado lhe será restituído em imposto num prazo de 12 anos.

Além disso, as agrovilas proporcionarão um total de nove mil empregos diretos e indiretos, com salários superiores a três salários mínimos mensais, além de completa assistência nos campos de saúde e educação, abastecimento d'água, energia elétrica e abastecimento.

GERENTES DO BB REUNIDOS EM MOSSORÓ

Possivelmente na primeira quinzena de outubro deverão estar reunidos em Mossoró todos os gerentes das agências nordestinas do Banco do Brasil, participando de um encontro sobre a política de desenvolvimento regional. Houve gestões no sentido de antecipar essa reunião para os dias 29 e 30 de setembro, mas foi impossível.

MAISA PLANTARÁ O MILIONÉSIMO CAJUEIRO

Por ocasião da reunião dos gerentes do BB em Mossoró, a MAISA - MOSSORÓ AGRO INDUSTRIAL S/A - realizará o plantio do seu milionésimo cajueiro, em solenidade que terá a presença de todos estes gerentes. A informação foi prestada pelo industrial José Nilson de Sá, que acrescentou ser a MAISA uma empresa beneficiada com um financiamento de Cr\$ 10 milhões pelo Banco do Brasil, através do PROTERRA.

FÁBRICA DE SUCOS FUNCIONARÁ EM 74

Outra notícia prestada por José Nilson de Sá foi a de que em 74 será implantada em Mossoró, pela MAISA, uma fábrica de sucos de caju. E, numa etapa posterior, uma outra fábrica de beneficiamento de castanhas. Exatamente para ver experiências mais adiantadas no setor da industrialização de caju acham-se em viagem por países da África, pela Índia e Austrália os dois outros diretores da MAISA, Geraldo Rola e Marcelo Barroso.

INICIADA CONSTRUÇÃO DA SEDE DA EMBRATEL

Foram iniciadas as obras de construção do edifício-sede da EMBRATEL, em Mossoró. A empresa construtora - ECOCIL - tem o prazo de nove meses para concluir a obra que custará mais de Cr\$ 3 milhões. O prédio terá uma área coberta de 1.155 metros quadrados e quatro pavimentos.

MOSSORÓ SE PREPARA PARA 30 DE SETEMBRO

Dentro dos festejos da data de 30 de setembro, Mossoró ganhará importantes obras públicas cujas inaugurações já estão garantidas: Edifício Sede do IPE; agência da Caixa Econômica Federal; e asfalto nas ruas Santos Dumont e Augusto Severo.



Dix-huit Rosado e Hilberto Silva assinam convênio

HILBERTO SILVA VISITA MOSSORÓ

Hilberto Silva, presidente do BNB, esteve em Mossoró para assinar com o prefeito Dix-huit Rosado o Contrato de Financiamento do projeto "Fundourbano", no valor de Cr\$ 1,5 milhão, destinado à compra de viaturas para a limpeza pública. A solenidade teve lugar na agência do Banco do Nordeste.



João Santos

MOSSORÓ TERÁ OUTRA FÁBRICA DE CIMENTO

Está em tramitação nos setores técnicos da SUDENE um novo projeto do grupo João Santos, o mesmo grupo proprietário da ITAPETINGA AGRO INDUSTRIAL S/A, única indústria de cimento do Rio Grande do Norte. O projeto visa a instalação de mais uma unidade industrial neste Estado, desta feita voltada para a fabricação do cimento amianto. Mossoró, que através das suas classes políticas e empresariais já se movimenta visando atrair a indústria para lá, está realmente com todas as possibilidades de receber o vultoso investimento.

PREÇO DO SAL PREOCUPA INDUSTRIAIS

Os industriais salineiros de Mossoró estão preocupados ante o preço em que está cotado o sal, considerado alto. Como a produção deste ano será elevada, teme-se uma queda nessa cotação.

BANCO ECONÔMICO COM NOVO GERENTE

A agência do Banco Econômico da Bahia em Mossoró tem novo gerente: trata-se de Adriano Lima, que substitui nas funções Cícero Batista, que veio ocupar novas funções na agência deste banco em Natal.

CONSTRUÇÕES NO CENTRO SÓ COM MAIS DE 2 ANDARES

A Câmara de vereadores de Mossoró aprovou unanimemente um projeto de Assis Amorim alterando o código de obras da cidade. A partir de agora, só poderão ser construídos no centro de Mossoró prédios com mais de dois pavimentos.

RN-ECONÔMICO DEDICA EDIÇÃO ESPECIAL A MOSSORÓ

A Editora RN-ECONÔMICO Ltda. deverá participar das solenidades civis que marcarão a passagem do 30 de setembro em Mossoró, lançando naquela cidade, justamente naquela data, uma edição especial da revista RN-ECONÔMICO abordando aspectos do desenvolvimento da maior cidade do Rio Grande do Norte. De acordo com o planejamento já elaborado, informam os diretores da Editora que esta edição especial deverá conter em torno de 60 páginas. Uma equipe de redatores da revista já está em ação, em Mossoró.

Comércio

A explosão do crédito diretíssimo

O Crédito Diretíssimo ao Consumidor (operação de financiamento de venda em que o vendedor não é co-responsável) utilizado até pouco tempo somente com automóveis, atingiu este ano, em larga escala, a faixa de móveis, eletrodomésticos, sapatos, tecidos e confecções.

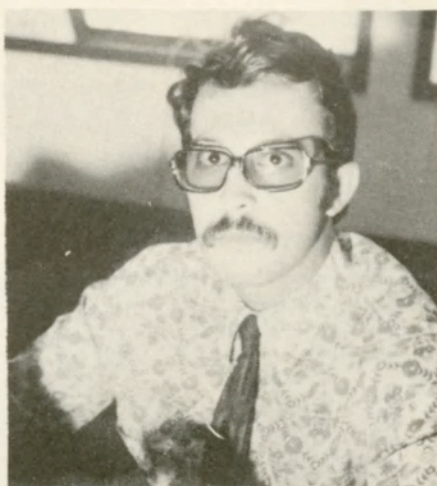
Três financeiras especializadas no negócio acham-se em operação na praça: *CICLO — Companhia Brasileira de Serviços Fiduciários, FININVEST Crédito, Financiamento e Investimentos* e a *AUDI S/A Promotora de Vendas* que já realizam o "diretíssimo" nas vendas efetuadas em pelo menos 90 diferentes estabelecimentos comerciais da cidade.

Para *João Fernandes Costa*, da *Casa Porcino*, a atuação dessas empresas veio abrir novas perspectivas para o comércio natalense, à medida em que lhe oferece condições para elevar o percentual de vendas à vista, para conceder melhores ofertas de prazos e preços, e o liberta da asfixiante necessidade do auto-financiamento.

O TRABALHO

Com efeito, além de dar ao comerciante a oportunidade de efetuar à vista a maioria de suas operações, as financeiras ainda contribuem para diminuir o seu custo operacional: todo o serviço de cadastro e cobrança é feito pela própria entidade financiadora, a nota fiscal é extraída pelo preço de à vista (quando o comerciante auto-financiava-se constava da nota o preço total da operação), diminuindo com isso o valor do ICM pago por venda, embora o imposto a recolher venha aumentando em função da elevação do volume dos negócios.

Para o consumidor, as vantagens derivam-se das que são oferecidas ao empresário: vendendo à vista ele também passa a comprar através do mes-



Aداucto Pessoa



Rômulo Carnevali



José Barreto

mo sistema, conseguindo melhor preço e, conseqüentemente, tendo condições de vender mais barato. Os prazos, que variam de seis a 36 meses, ficam por conta das financeiras.

ACEITAÇÃO

Até agora, o negócio vem satisfazendo a todos. Com o elastecimento dos prazos o consumidor teve aumentado o seu poder de compra, determi-

nando com isso uma elevação geral nos índices de vendas.

Destacando que para ele o melhor foi o desaparecimento de sua co-responsabilidade na operação de financiamento, *João Olímpio Filho*, da *Galeria Olímpio*, informa que suas vendas cresceram 20% sobre o previsto. Na *Casa Porcino* esse índice é superior em 10%, tendo alcançado a casa dos 90% nas *Lojas Seta*, segundo o gerente *José Barreto Sobrinho*.

Na *Relojoaria e Ótica Pérola*, *Geraldo Fernandes de Oliveira* externa a primeira mágoa de uma financeira: teve o seu contrato de financiamento cancelado sem a menor consideração, depois de elaborada toda a sua programação de compra e venda em função dos negócios que esperava realizar. Hoje, porém, já trabalha com a *AUDI* e manifesta entusiasmo com os resultados que vem obtendo.

SERVIÇOS

Na *CICLO* e na *FININVEST* os serviços prestados ao empresário não significam para ele a menor despesa, a não ser a cessão de um pequeno espaço para a instalação de um mini-posto da financeira em seu próprio estabelecimento. Na *AUDI* é cobrada uma taxa de 5%. Mas, tudo indica que ela tende a desaparecer por conta da concorrência. Os lucros limitam-se aos juros cobrados do consumidor, que variam numa faixa entre 2,5 a 3,5%.

"O nosso interesse é o de que as lojas a quem servimos vendam sempre mais" — diz *Aداucto Pessoa*, da *CICLO*. E acrescenta que é prestada completa assistência técnica ao lojista na área de "marketing", oferecendo-lhe campanhas promocionais, planos de publicidade, montagens, instalações e "layouts" pesquisas de mercado, cursos técnicos de treinamento, etc.

Em resumo: as financeiras absorvem toda a rotina burocrática do crediário, assumem inteira responsabilidade pelo saldo negativo, permitindo que o lojista se dedique inteiramente ao incremento de suas vendas. Não estabelecem limite de vendas, dão preferência às que possam garantir volume mínimo de 50 mil por mês.

GARANTIAS

Com menos de um ano de operação na praça, nem a *CICLO*, nem a *FININVEST*, nem a *AUDI* têm uma idéia exata do índice de liquidez dos negócios que vêm efetuando. A maioria dos financiamentos são feitos em 36 meses e pode acontecer que um cliente pague em dia uma certa quantidade de prestações e, a partir daí, passe a dar trabalho.

"A garantia do negócio depende da seleção da clientela" — lembra Rômulo José Carneval Lins, da *Bandeirantes*, que financia automóveis. Na sua firma, o índice de atraso é muito baixo, não chegando a 3% e, em cinco anos de operação na praça (a *Bandeirantes* assumiu o controle da antiga MOBICAP) deve ter, no máximo, tomado três automóveis por falta de pagamento.

Assim, as financeiras dedicam um cuidado especial com relação à seleção dos clientes. Além do seu próprio arquivo (a CICLO já conta com 25 mil fichas) utilizam-se dos serviços do SPC para obter informações sobre a idoneidade e cumprimento das obrigações de parte dos solicitantes de crédito.

Um cuidadoso cadastro também é preparado em torno dos estabelecimentos comerciais e seus respectivos sócios e diretores, com informações colhidas junto a fornecedores de todo o país, estabelecimentos bancários, etc.

Integrando poderosos grupos econômicos do país, as financeiras dispõem e oferecem garantia para o fluxo financeiro "em qualquer época e para qualquer volume de venda". Resta ao comerciante, simplesmente vender. Aí começa a guerra da concorrência. Em prazos, todos desfrutam das mesmas condições: há o "prazo dilatado", o "credi sem papo", o "crediário tentação", etc.

As firmas partem para o oferecimento de prêmios aos consumidores, numa disputa espetacular que, até o fim do ano, deverá sortear, pelo menos, meia dúzia de automóveis e dezenas de prêmios não tão menores (TV a cores, por exemplo), entre os compradores, dentre outros da *Casa Régio*, *A Sertaneja*, *Casa Sem Nome*, *Lojas Utilitar*, etc.

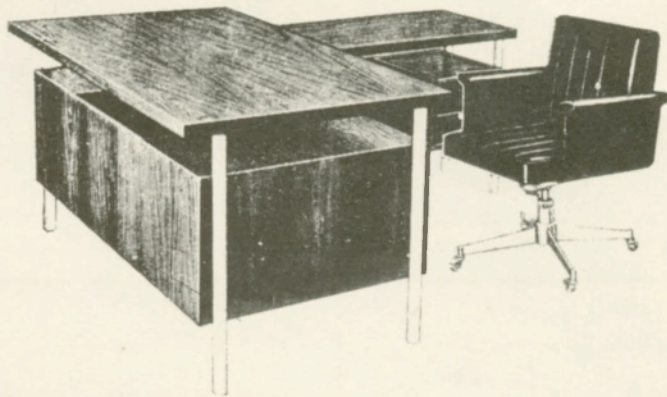
fim



AGÊNCIA AEROTUR

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

MÓVEIS PARA 'ESCRITÓRIO



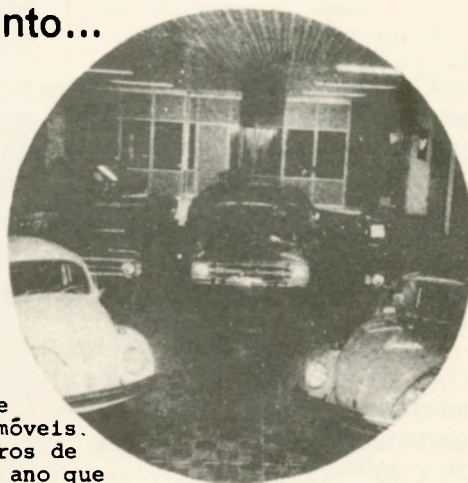
Em IMBUIA ou JACARANDÁ DA BAHIA

RECOMAPE

MATRIZ — Rua Dr. Barata, 242

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

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)



QUEM TEM MEDO DO CRÉDITO DIRETÍSSIMO?

Reportagem de Sebastião Carvalho
Fotos de João Garcia de Lucena


O comércio natalense foi tomado, há alguns meses, de uma verdadeira febre, com conotações epidêmicas: o **crédito diretíssimo**. Todo o comércio varejista, da loja de eletrodomésticos à relojoaria, da casa que vende calçados à de material de construção, está vendendo para pagamento em até 36 meses, incluindo-se as lojas de confecções.

O novo sistema de vendas tem paternalismo oficial: adveio da reforma bancária, que criou as **financeiras**, instituições que arcam com as responsabilidades das vendas feitas pelas firmas, pagando-lhes na hora o valor do bem transacionado e se incumbindo de cobrar do cliente as prestações.

Para o comprador é um ótimo sistema, principalmente para o da classe média, que tem possibilidade de adquirir bens duráveis que os prazos curtos e as entradas obrigatórias exigidas pelo sistema anterior não lhe davam condições de com-

prar. Mas se trata de uma faca de dois gumes, segundo acham até mesmo alguns comerciantes integrados no sistema: dentro de pouco tempo, muito pouca gente terá condições de voltar a comprar alguma coisa, principalmente porque o **crédito diretíssimo** só deixa alguém comprar novamente quando tiver saldado o débito anterior ou puder dar garantias reais para novos débitos. Havendo nisto tudo a fiscalização do SPC (**Serviço de Proteção ao Crédito**) que fichará quem atrase prestações, etc.

Ariosvaldo Milton de Góis, das **Lojas Ideal — Big Lar**, é um que teme que o mercado esteja saturado dentro de um ano, porque, com raríssimas exceções, o fato da nova compra só ocorrerá após a liquidação da anterior.

Ele acha que os comerciantes devem estar preparados para voltar a financiar a maioria dos seus próprios negócios, como acontecia anteriormente. 

UMA LEI, UM NÚMERO

A reforma bancária brasileira foi sem dúvida a primeira e mais urgente medida tomada pelas autoridades responsáveis pela fixação da política e da doutrina da Revolução de 64: assinada no mês de dezembro daquele ano, ela extinguiu a SUMOV e criava o Conselho Monetário Nacional e o Banco Central do Brasil, órgão executor do CMN. O seu número como Lei é hoje, se não um código, mas um destro indicador de uma realidade que mais de dez anos depois de sua tomada, é chamado pelos economistas e financistas para indicar toda uma reformulação que paulatinamente foi modificando estruturas arcaicas de um sistema sobre que se montava todo o arcabouço da economia nacional: é a lei 4595 (quarenta e cinco noventa e cinco, como a nomeiam) que estruturou todo o sistema de crédito no Brasil, estabelecendo instituições específicas para cada tipo de operação.

Foi a quarenta e cinco noventa e cinco que deixou aos bancos comerciais o prazo de 180 dias para operar e criou as financeiras para realizar os prazos a partir de 180 dias e até três anos; e os bancos de investimento, para conceder os limites indefinidos, a partir dos 36 meses, paralelamente institucionalizando o sistema nacional de habitação, as associações de poupança, as companhias imobiliárias, as cohabs, etc.

De toda a sistemática oriunda da quarenta e cinco noventa e cinco, as financeiras foram as instituições que mais vagarosamente vieram a se expandir. Se por conta ou não de dúvidas quanto a um possível efeito negativo, o fato é que só a partir de 1972 elas popularizaram a sua ação, hoje tipificada numa avalanche de crédito diretíssimo que embora expanda a demanda da produção manufaturada nacional, deixa apreensivos vários círculos ligados ao comércio varejista.

DO CARRO À CUECA

Quem está ligado ao sistema do crédito diretíssimo lhe reconhece a qualidade de dar condições ao consumidor, principalmente na questão da elasticidade do prazo. Mas também não nega que ele poderá vir a provocar o saturamento das vendas e das compras, concomitantemente. No primeiro caso, forçará o vendedor a voltar ao financiamento próprio, que ele praticava antes, entregando a mercadoria ao consumidor acrescida dos juros que os bancos lhe impunham. No segundo, pode tirar do consumidor a oportunidade de continuar a comprar, porque os prazos das compras anteriores são tão elásticos que certamente vão encontrá-lo devendo na hora em que precisar comprar mais — o que só poderá fazer quando saldar o primeiro débito ou tiver condições (proporção entre



João Olímpio



José Resende



Ariosvaldo de Góis

ordenado e crédito) de contrair outro.

O maior mérito do crédito diretíssimo foi sem dúvida o de isentar as firmas vendedoras da co-responsabilidade pelo débito do cliente. Hoje as financeiras tomam a si essa responsabilidade da transação e da amortização do débito, pelo cliente, funcionando a firma apenas como veículo de vasamento da demanda dos manufaturados, executando a chamada venda perfeita.

É um funcionamento atávico de duas opções anteriores por que passou a implantação da trinômio crédito, financiamento, investimento:

1) antes, as firmas vendiam pelo crédito com alienação fiduciária, arcando com todas as responsabilidades operacionais;

2) depois, as financeiras iniciaram sua ação, adotando uma espécie de contrato de garantia (hoje considerado inócuo) oferecendo à firma cobertura até certo limite, e ela posteriormente desdobrava o crédito nos chamados contratos de adesão, assinados pelos clientes, até preencher o teto determinado.

O primeiro sistema não funcionou, tanto que surgiu o segundo. E esse também não disse para que veio, certamente porque veio o crédito diretíssimo, porém mais ainda porque se demonstrava prejudicial, quando o limite era preenchido e a firma poderia até deixar de operar, aguardando nova assinatura de convênio.

A prodigalidade do crédito diretíssimo, no entanto, está aí oferecendo financiamento rápido e sem maiores dificuldades a quem quiser comprar desde um carro usado ou novo, até confecções — do terno à cueca, passando pelo calçado, etc. Isto sem falar na casa própria, nos eletrodomésticos (os maiores índices de vendas) no material para construção, nos equipamentos e máquinas técnicas, até nas viagens de turismo.

A rigor, e por interpretação legislativa, ele deve financiar bens duráveis. Até quanto, no entanto, uma pessoa pode fazer durar três anos uma calça, uma camisa, um par de sapatos, um terno, é difícil explicar.

FINANCEIRAS DIFICULTAM

Trata-se de uma opção heterogênea, sem dúvida. Os próprios comerciantes que a adotam põem dúvidas no mérito da prolonga dos prazos, e uns há que não escondem sua opinião contrária, como é o caso de José Resende Filho, diretor da Federação dos Clubes de Diretores Lojistas do Rio Grande do Norte.

— Tenho minhas apreensões — diz ele — porque o sistema não tem estudos locais e alcança um poder aquisitivo muito limitado, o nosso, no caso.

Ele acha que dentro de pouco tempo tudo pode se agravar, o comprador estará com o seu orçamento comprometido, sem poder fazer outras compras, e por muito tempo ficará assim.

— Posso estar errado — diz José Resende — e Deus queira que assim seja. Na minha loja não adotei ainda o crédito diretíssimo, e acho que dentro de um ano, um ano e meio, talvez dois, isto estará transformado num emaranhado difícil de se deslinhar.

Na realidade, hoje algumas financeiras já estão pondo até obstáculos à filiação de lojas aos seus sistemas, mesmo que outras de princípio já tenham preferido trabalhar com lojas que sabidamente tinham maiores movimentos de vendas. A Ciclo (Companhia Brasileira de Serviços Fiduciários) por exemplo, tem o menor número de filiadas, mas justamente as lojas de reconhecido domínio de vendas em suas categorias. Chegando a Natal em novembro de 1972, ela começou a trabalhar com A Sertaneja, num mercado tão virgem que pouco ou nada se sabia sobre o novo fato. Hoje possui apenas sete filiadas (ver quadro anexo) contra vinte e quatro da Audi S. A. Promotora de Vendas. E contra dezesseis da Fininvest (Antunes Maciel Sá — Serviços de Crédito, Cobranças e Processamento de Dados), que ficou com a segunda fatia do bolo partido pela Ciclo, embora tenha em seu rol outra campeã de vendas, a Casa Régio.

Luiz Alberto, sócio-gerente de A Sertaneja, não acredita na saturação do orçamento do cliente. Como João Olímpio Filho, da Galeria Olímpio, ele crê na rotação dos salários, nos aumentos periódicos, partindo do próprio salário mínimo e no afolhamento das classes e das condições sociais.

— Todo mês casa gente, ou gente se prepara para casar. São novos compradores em potencial que surgem. Fosse assim e as vendas normais das lojas de eletrodomésticos não ascendiam sempre. O que ocorre agora é que o volume de vendas aumentou um pouco.

A Sertaneja, lembra Luiz Alberto, em 1972, antes do crédito diretíssimo, já se colocara em segundo lugar na região Nordeste, nas vendas dos produtos Philips, financiando ao comprador até 20 meses, com entrada (religiosamente exigida, sob pena da loja não poder comerciar) de 20%. Hoje, o cliente paga em 36 meses, sem dar entrada. A sua filial no Alecrim é a que vende mais, no prazo maior, ficando as lojas da Cidade Alta com as prolongas de 12 a 24 meses.

Ele assegura também uma proteção para as suas vendas: só pede mercadorias de rápida rotação, que não esquentam lugar. Se quisesse, além de eletrodomésticos, venderia tapetes, lustres, cristais, prataria. Não o faz primeiro porque se trata de artigos que vendem pouco e depois porque não tem uma exposição mais ampla.

João Olímpio Filho não nega a aparência abissal do sistema. Mas ocorre que haja saturação, diz ele, é uma possibilidade muito remota.

— Existe a correção monetária, não existe? — pergunta ele. No proporção hoje desejada pelo Governo Federal, ela vai propiciar ao comprador que hoje paga cem cruzeiros, estar pagando o equivalente a quarenta, dentro de três anos. Nessa época, ele já terá tido enquadramentos, aumentos, terá melhorado de situação financeira e até já terá feito novas compras, comprovando que pode dispor de 20% de seu salário para as obrigações creditícias.



Luiz Alberto Medeiros

Para ele o maior mérito do crédito diretíssimo é o fato de baratear a mercadoria, sem a incidência do imposto no seu preço para venda. A sua loja começou a atuar com o sistema em janeiro de 1973, mas antes já trabalhava por conta própria pelo crédito com alienação fiduciária. Ainda hoje, a firma financia 50% do faturamento para a própria financeira que a assiste. Quando a compra é até cinco pagamentos, a Galeria Olímpio se responsabiliza por tudo. Mesmo assim, acredita que o movimento da loja cresceu de 25% a 30% depois do crédito diretíssimo.

RODANDO A LONGO PRAZO

No terreno do financiamento de automóveis, sistema correlato ao dos eletrodomésticos, a movimentação também é grande. Nesse caso funcionam mais as financeiras agregadas aos bancos particulares, com a Companhia Bandeirantes de Investimentos, do Banco Bandeirantes do Comércio S. A. Rômulo José Carneval Lins, gerente da organização, acha que financia uma média de 30-35 carros

por mês. Escolhido o carro (nunca de ano anterior a 1968) a financeira paga na hora à agência vendedora 80% do valor do carro, depois de haver cadastrado o comprador, e sem cobrar outros encargos. A Bandeirantes substituiu a Mobicap, do antigo Banco Comércio e Indústria da Paraíba, no qual Rômulo José já trabalhava.

A Sertaneja Veículos, da qual Luiz Alberto também é gerente, concessionária da Chrysler do Brasil em Natal, vende pouco na faixa do financiamento. Tanto porque vende apenas carros novos, como porque atinge, justamente por isto, uma faixa de compradores mais prodigamente beneficiados, economicamente. Mesmo assim, está pronta para receber o aval e a liquidação de qualquer débito, por parte de alguma financeira, que lhe bata à porta com um cliente.

CRÉDITO É BENÉFICO

Em que pese algumas discrepâncias, o crédito é benéfico. Hoje ele está bem melhor vigiado pelos órgãos oficiais e isto se deve à Lei 4595 que trouxe em seu bojo uma obducta gama de implicações que só a prática e o tempo está evidenciando.

Antes, as firmas vendiam a um prazo que variava de acordo com o seu capital — e quando este se tornava insuficiente, advinham os agiotas, a sonegação de impostos, com o mercado paralelo funcionando de uma maneira considerada prejudicial. Com a institucionalização das financeiras, as firmas se eximiram das responsabilidades e as novas instituições que cuidem de conseguir o dinheiro para garantir as compras.

Mas, de onde elas tiram esse dinheiro? Emite Letras de Câmbio — explica o economista Getúlio Nóbrega, do Banco do Desenvolvimento do Rio Grande do Norte — contra si próprias e as vende a quem tem poupança, institucionalizando também o hábito da poupança, através de uma taxa estabelecida pelo Banco Central e uniforme para todo o País.

As Letras de Câmbio, por seu turno, sanaram o mercado, extinguindo as promissórias. Quem tem poupança, tem garantia. As próprias financeiras têm cuidado com a lisura de suas operações e o Banco Central as fiscaliza, para manter a sanidade do sistema.

Hoje, numa operação de compra, existem três garantias: o contrato de financiamento, os avalistas e o bem transacionado. Tudo sujeito à alienação fiduciária, que é uma espécie de venda condicional, um gravame sobre o bem adquirido. O financiado possui a mercadoria até pagá-la, apenas como seu fiel depositário. Não cumprindo o contrato, lhe será expedido um mandado judicial, para devolução. Caso ele não devolva, poderá ser preso.

Aliás só duas ações civis podem dar cadeia: a fiduciária e a de alimentos.

35 financeiras agem em Natal.

Destas, somente 10 são filiadas ao SPC.

E 3 atuam no comércio varejista.

Embora se estime que hoje, em Natal, atuam 35 *financeiras*, incluindo aquelas ligadas aos bancos estabelecidos na praça, no SPC - Serviço de Proteção ao Crédito - estão inscritas apenas dez, segundo informação de Roberto César Santiago, secretário-executivo do Clube dos Diretores Lojistas. São as seguintes:

CICLO - Companhia Brasileira de Serviços Fiduciários
FININVEST - Serviços de Crédito, Cobranças e Processamento de Dados
AUDI S.A. Promotora de Vendas
MERCAMINAS S.A. Crédito, Financiamento e Investimento
RIONORTE S/A - Companhia Nacional de Crédito, Financiamento e Investimento
CIA. BANDEIRANTES de Investimento
CAIXA ECONÔMICA FEDERAL S.A.
FINASA BRASIL S.A. Financiamentos e Investimentos
CRECIF - Crédito, Financiamento e Investimento S.A.
MAIA CORRETORA

Atuando na faixa do comércio varejista, estão as seguintes, com as respectivas firmas comerciais filiadas:

<u>CICLO</u>	- A Sertaneja Galeria Olímpio Lojas Seta Casas Pernambucanas Ótica e Relojoaria Potiguar Casas Porcino Lojas Boa Vista	<u>AUDI S.A.</u>	- Foto Oeste Camisaria União Univest Charmant Modas A Vencedora Colchoaria Nova Iorque Relojoaria e Ótica Pérola Lojas Rio Grande Cine-Foto-Ótica Jaeci Casa Rubi Stilus Tecidos Mota Loja Movi Luxo Modas Tamoio Modas Apparel Organização Gosson A Conquista do Lar Pinheiro & Chacon Movelaria União Movelaria Almeida Raul Francisco Sogel Hombre
<u>FININVEST</u>	- Lojas Wacil Lojas Utilar Casas Júnior A Formosa Syria Mobilier Vesper Moda Masculina Loja Ideal Casa Rio Casa Duas Américas A Exposição Casa das Promoções Lojas LM Ótica Brasil Casa Régio Citylar Lojas Chalita		

fim

Finanças

Natal tem menos bancos

"Banco hoje não é mais carreira para ninguém; Banco hoje é rotina, é programação, racionalização de serviço, mecanização de tomada de dados".

Quando o sr. *Osmundo Faria* fala assim não está, por certo, desencorajando ninguém do propósito de conseguir um emprego num estabelecimento bancário, oficial ou particular. Está sendo coerente com a nova política adotada pelas autoridades financeiras do País, quando, partindo da disseminação da idéia de incorporação ou fusão de bancos, determinaram uma etapa que está sendo perseguida a curto prazo e que dentro em breve se tornará realidade: de cerca de quatrocentos organizações bancárias espalhadas pelo Brasil, bifurcadas em milhares de agências e sucursais, hoje restam apenas noventa e poucas. E a meta do Banco Central é deixar esse número reduzido a vinte.

Presidente do Banco do Rio Grande do Norte há dois anos e meio (desde o início da administração Cortez Pereira), o sr. *Osmundo Faria* tem um juízo muito estabelecido sobre a incorporação dos bancos menores pelos maiores, embora, a rigor, não tenha havido, no caso do BANDERN, nada mais que a incorporação do *Banco Comércio e Indústria Riograndense do Norte* — uma casa de pequenas proporções, fadada mesmo a uma solução desta natureza para os problemas naturais advindos com a vigorosa e rápida ascensão do sistema bancário brasileiro.

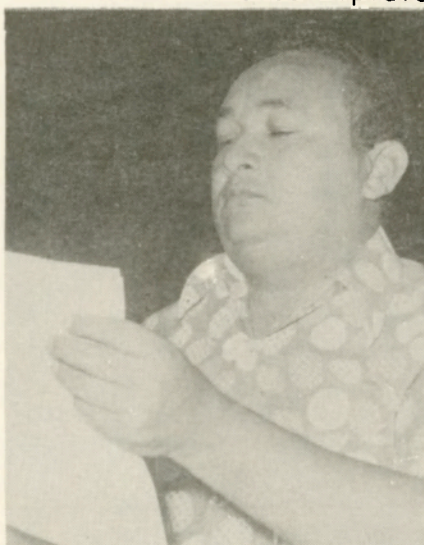
Ele entende — o que de resto é fato comprovado, que o maior benefício ocasionado pelas incorporações é a redução dos custos operacionais. O que, na atual conjuntura, é uma imperiosa necessidade brasileira:

"A situação do Brasil hoje é muito diferente de há dez anos atrás" — diz ele — *"quando competíamos com países subdesenvolvidos. Hoje a nossa competição é com a Itália, a Alemanha, o Japão"*.



Sérgio Ferreira

Raimundo Elpídio



natal
serviço de
publicidade
mirim
Ltda.

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

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

O raciocínio de *Osmundo Faria* alcança o fato de, nos países sabidamente desenvolvidos, os bancos atuarem com juros de 7% ao ano, para efeito de negócios com as classes empresariais e grupos industriais, enquanto no Brasil, por exemplo, ainda hoje, esses juros estão sendo cobrados na base de 18% ao ano.

Essa proporção, no entanto, pode ser considerada excelente, se atentarmos para o fato de há dois anos passados ela ter atingido 36%. Para que decrescesse, foram postas em prática as medidas que forçaram o desaparecimento dos chamados pequenos bancos, que não poderiam, com as suas estruturas emperradas, acompanhar o ritmo dos estabelecimentos mais fortalecidos.

INCORPORAÇÕES EM NATAL

As incorporações de bancos repercutiram em Natal pelo desaparecimento de algumas das agências de casas tidas como bastante fortes, no cômputo nacional. O *Banco Português*, por exemplo, foi incorporado pelo *Banco Itaú*; o *Banco Econômico da Bahia* incorporou o *Banco Comércio e Indústria de Pernambuco*; e o *S. Gurgel* (local) pelo *Econômico S. A.* e o *Industrial de Campina Grande* pelo *Mercantil de Minas Gerais S. A.*

O *Banco Nacional de Minas Gerais S. A.*, um dos muitos do grupo *Magalhães Pinto*, se transformou no *Banco Nacional S. A.*, depois de reunir ainda o *Banco Souto Maior*, *Banco de Brasília*, *Banco Triângulo Mineiro*, *Banco Nacional de São Paulo*, *Banco Nacional do Espírito Santo* e *Banco Comercial de Minas Gerais*.

Para o gerente *Sérgio Ferreira*, do *Nacional* (está em Natal há oito meses) o benefício maior que a fusão dos sete estabelecimentos ocasionou foi o aumento de capital (hoje é de ... Cr\$ 190.400.000,00) e o volume de depósitos, que atualmente coloca o estabelecimento entre os cinco maiores do País.

Também no que se refere à racionalização operacional houve melhoria, ou seja, as despesas diminuíram, pois contra cerca de 10.000 funcionários que as agências dos sete bancos possuíam, hoje existem apenas perto de 8.000 para as 229 casas espalhadas pelo País — inclusive as agências de Seguros, de Captação para Financiamentos a Investimentos, de Cartão de Crédito e da Companhia de Turismo

TODOS GANHAM

A temática do custo operacional mais baixo volta sempre a ser conside-

rada pelos que se referem às incorporações dos bancos. O sr. Osmundo Faria lembra:

"O essencial para o empresário é ter dinheiro a juro baixo, para enfrentar a competição. Os bancos antes prestavam a juros altos, mas também nada ganhavam, porque os custos operacionais engoliam os apurados. Hoje, com a racionalização dos serviços, principalmente com a implantação da computação eletrônica, se opera muito mais barato, a partir do que se pode dispor de maiores reservas para se oferecer a juros mais baixos".

O Banco do Rio Grande do Norte, se não quiser servir de exemplo, pode pelo menos apresentar um quadro bem promissor do que seja racionalizar serviços, diminuindo custos operacionais: quando o sr. Osmundo Faria lá chegou o estabelecimento tinha 226 funcionários. Hoje, nas dez agências, e mesmo após a incorporação do Banco Comércio e Indústria do Rio Grande do Norte (com 22 funcionários) está com apenas 197.

Para o gerente do Banco Econômico S. A. a questão do número de funcionários é também digna de notificação, numa demonstração de como se agir para melhor operar. O antigo Banco Econômico da Bahia se instalava em Natal há quatro anos passados, com apenas oito. Hoje, tem trinta, depois da incorporação do Banco Comércio e Indústria de Pernambuco e do Banco S. Gurgel. Diz o sr. Romeu de Andrade

Bezerra que, além desse fator, a junção das casas (e mais, entre outras, os Bancos União S. A., de Fortaleza, Banco da Cidade do Rio Janeiro, Meridional S. A., de Porto Alegre, Industrial de São Paulo, Cooperativa da Produção, em Pernambuco, propiciou também o capital de Cr\$ 83.699.054,00 — com uma reserva de Cr\$ 139.381.415,71 que coloca o Banco Econômico S. A. na 15ª. posição, dentre todos do Brasil.

Hoje com 110 agências em todo o País (seis não comerciais, de câmbio) o Banco Econômico S. A. tem aplicados no Rio Grande do Norte, fora Mossoró, Cr\$ 12 milhões, em financiamento de capital de giro de empresas diversas, no desconto de duplicatas de várias indústrias e do comércio, etc. É o único banco em Natal a ter uma mini-agência dentro das Confeções Guarapes. O seu forte grupo inclui ainda doze outras empresas ligadas ao setor econômico-financeiro: Banco Econômico de Investimentos S. A., Econômico S. A. Crédito, Financiamento e Investimento — Econômico S. A. Corretora de Câmbio e Valores Mobiliários — Econômico Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários Ltda. — Casaforte S. A. Crédito Imobiliário — Kontik Franstur S. A. (turismo) — Kontik S.A. Hotéis e Turismo — Promotora Econômica, Vendas, Consultoria e Empreendimentos (captação de 34/18) — Gráfica Econômico e Administração Ltda. — Econômico Automação e Processamento de Dados Ltda. — Social, Sociedade Comercial Imobiliária Ltda. — Econômico S. A. Patrimonial e Administradora de Bens.

No caso do Banco Mercantil de Minas Gerais, que em Natal apenas substituiu a única agência do Banco Industrial de Campina Grande, o número de funcionários permaneceu o mesmo: vinte e quatro. Diz o gerente Raimundo Elpidio que do Campina Grande foram incorporados os bancos comercial e de investimentos. Hoje, com 110 agências espalhadas pelo País, o Mercantil de Minas Gerais tem capital de Cr\$ 72.237.494,00 e uma reserva de Cr\$ 50.287.092,33. Brevemente vai abrir venda de ações para aumentar o capital.

O Banco Nacional, hoje com 299 agências, está lançando inclusive em Natal o Clube do Guarda-Chuva — um plano de seu departamento de Seguros que aproveita a motivação publicitária da agência JMM (por sinal, de um publicitário natalense) veiculada há alguns anos e nunca desprezada pela direção do Nacional, tão amplas e positivas têm sido as suas possibilidades do guarda-chuva com símbolo da casa.

Quanto ao mais, é voltar ao raciocínio do sr. Osmundo Faria, batendo ainda na tecla dos juros menores para concessão de financiamentos aos empresários:

"Hoje se sabe que uma indústria como a Volkswagen, por exemplo, vai produzir motores no Brasil, para exportar. Mas isto só é possível quando ela tem, em nosso País, taxas idênticas às que tem lá fora. Do contrário, como ela pode operar? E se vai chegar aqui com esse plano de expansão é porque está sentindo que o nosso sistema econômico-financeiro já lhe pode propiciar meios".

tim

QUEM PENSA
EM CONSTRUIR,
PENSA NESSAS
ORGANIZAÇÕES!

O ARMAZÉM PARÁ tem o maior e o mais variado estoque de madeiras, aglomerados, compensados e fôrmica.

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

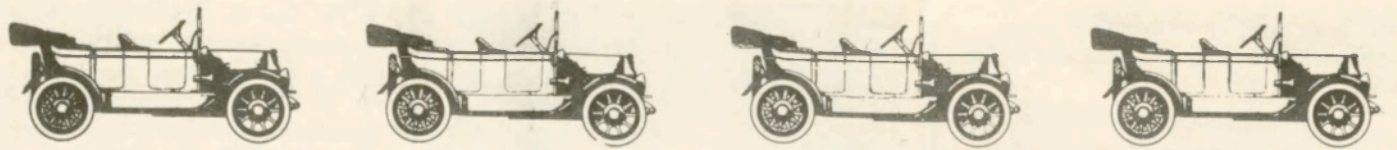
Rua Almino Afonso, 40 - Fones 2-0031 e 2-3880

CASA DO CONSTRUTOR

Rua Frei Miguelinho, 52 - Fone 2-1396

ESQUADRIAS IDEAL

Rua Jacaína, /n - Fone 2-1492



rn. automóveis

Fábricas e Revendedores

A NOVA LOJA DE A SERTANEJA VEÍCULOS

A Sertaneja Veículos Ltda., novo revendedor autorizado Chrysler em Natal, inaugurou com absoluto sucesso a sua nova loja de exposição e demonstração de veículos, na rua Ulisses Caldas, visando com isso atender melhor seus clientes. Segundo informou Luiz Alberto Medeiros, diretor de A Sertaneja Veículos, dentro de muito pouco tempo os possuidores de automóveis da linha Dodge poderão dispor de uma nova e moderna oficina. Para tanto, A Sertaneja Veículos está desenvolvendo um plano de ampliação do seu Departamento de Serviços, da rua Ferro Cardoso.

MARPAS AMPLIARA SUAS INSTALAÇÕES

Gilson Torres, diretor de Marpas S/A, anuncia que no próximo mês serão iniciadas as obras de ampliação das oficinas da empresa, visando com isso atender às exigências do próprio público que adquire carros da linha Volkswagen. As instalações da Marpas serão totalmente remodeladas, dentro dos mais avançados padrões da arquitetura — desde o salão de exposição de veículos até o departamento de serviços técnicos especializados.

MAIS UM GRUPO DO CONSÓRCIO NACIONAL

A firma Santos & Cia. Ltda., revendedor Ford, está trabalhando intensivamente no sentido de fechar mais um grupo do Consórcio Nacional Ford, em Natal. Com este, será o oitavo grupo. E cada grupo possui cem consorciados.



Inauguração de A Sertaneja Veículos Ltda.

NATAL VEÍCULOS VENDE SEM AVALISTAS

Natal Veículos S/A, revendedor Chevrolet em Natal, já lançou o sistema de crédito direto ao consumidor bolado pela General Motors. Dentro desse sistema, a firma financia automóveis de qualquer marca em até 36 meses, sem avalista, desde que o comprador pague uma entrada de 40 por cento do valor do carro. Observe o detalhe: automóveis de qualquer marca, contanto que sejam comprados em Natal Veículos. Pelo menos até o dia 10 de agosto, 25 pessoas já haviam utilizado o crédito direto, comprando principalmente Opalas.

WANDICK LOPES EM BUSCA DA FIAT

Wandick Lopes, diretor da Comercial Wandick Lopes S/A, seguirá para São Paulo este mês com a finalidade de manter os primeiros entendimentos com os diretores da Fiat, objetivando assegurar para a sua organização a revenda exclusiva dos automóveis que esta grande indústria fabricará no país, a partir de 1975. Wandick já representa os tratores da Fiat.

L. CIRNE COM NOVA LOJA

L. Cirne Ltda. inaugurou mais uma filial, desta feita na avenida Hermes da Fonseca, destinada a atender a chamada classe "a" dos consumidores de pneus. Efetivamente, as moderníssimas instalações da nova loja são um atrativo à parte. Mas, vale salientar que ali tudo é eletrônico, desde o sistema de apertar parafusos até o balanceamento, que assegura, pelo menos, mais 5 mil quilômetros de vida ao pneu. E enquanto se muda a rodagem do seu carro, você toma um cafezinho, água mineral ou whisky, por cortesia de L. Cirne.

ESTÁ MELHORANDO A ASSISTÊNCIA CHEVROLET

Nos dois últimos meses, a Natal Veículos aumentou o atendimento nas suas oficinas de 200 para 280 carros. Os seus mecânicos, treinados na própria fábrica, vêm garantindo assistência aprimorada aos veículos da linha Chevrolet. E isto tem se refletido nas vendas da Natal Veículos, que aumentaram bastante.

ESTÁ FALTANDO CAMINHÃO CHEVROLET

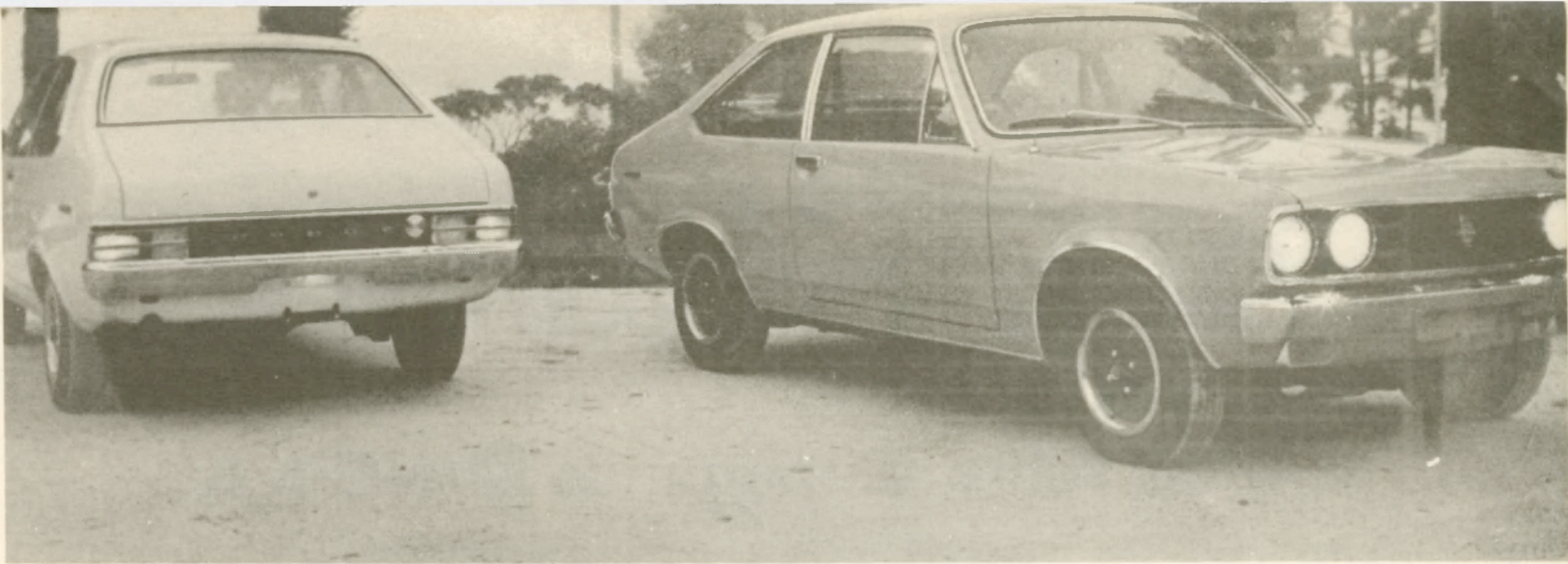
Devido à crise da falta de aço no mundo, a General Motors do Brasil teve de suspender a fabricação de caminhões, caminhonetas, e da Veranelo, bem como do Chevette. Nos três primeiros casos, porque a fábrica que fornece chassis (a Companhia Nacional de Vagões) não está em condições de atender aos pedidos. No caso do Chevette, o que está faltando é caixa de marcha. Como este carro começará brevemente a ser fabricado também na Alemanha, é quase certo que a General Motors do Brasil passará a importar a caixa de marcha e o Chevette voltará às linhas de montagem até o mês de outubro próximo. Por conta da falta, apenas 9 Chevettes foram vendidos em Natal, quando dentro das cotas normais já deveriam ter sido negociados 45.

A SERTANEJA JA VENDEU 80 CARROS DODGE

Dia a dia aumenta o número de automóveis da linha Dodge, em Natal. Só A Sertaneja Veículos, no pequeno espaço de tempo em que se acha atuando como revendedor dessa marca, já negociou 80 unidades novas, das quais 32 do Dodge 1.800 e 38 do Dodge Dart, Charger e SE.

MARPAS VENDEU 15 PICK-UPS A SOCIC

A SOCIC, empresa que possui uma cadeia de lojas de eletrodomésticos espalhadas pela região, firmou contrato com Marpas S/A para fornecimento de 15 pick-ups Volkswagen, que servirão para o seu serviço de entregas.



A SERTANEJA VEÍCULOS apresenta

BOLSA DE AUTOMÓVEIS USADOS
preços da praça de Natal

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

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

NA HORA DE COMPRAR DODGE DART, CHARGER OU DODGE 1.800 VENHA VISITAR
A SERTANEJA VEÍCULOS, ÚNICO REVENDEDOR CHRYSLER 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.

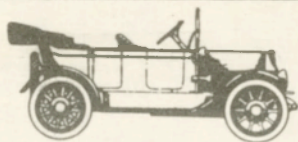
A SERTANEJA VEÍCULOS LTDA.

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

Revendedor Autorizado

Dodge

**CHRYSLER
DO BRASIL**



rn.automóveis

Tudo sobre o motor do MAVERICK

Apresentamos as modificações feitas pela Ford no motor 184 (6 cilindros) que equipa os modelos Maverick super e super luxo:

- 1 — **BLOCO DE CILINDROS:** Assento de válvulas de escapamento feito com material de liga de ferro fundido, cromo e níquel, para evitar qualquer possibilidade de queima ou trinca das sedes de válvulas. Foram feitas entradas na parte externa do bloco para melhorar o sistema de recirculação de água e equalizar a distribuição de temperatura em vários pontos do motor. A suspensão do bloco passou a ser central, diminuindo sensivelmente o nível de vibrações do motor.
- 2 — **CABEÇOTE:** Câmaras de combustão de maior volume.
- 3 — **ARVORE DE MANIVELAS:** Modificada a direção do furo de lubrificação para evitar possibilidade de concentração de tensões.
- 4 — **VALVULAS DE ADMISSÃO:** Reforçadas na área de apoio da chaveta.
- 5 — **VALVULAS DE ESCAPAMENTO:** Revestidas com camadas de "Stellite" e com processo de aluminização no topo da cabeça.
- 6 — **PISTÕES:** Novo sistema de retenção do pino do pistão, prensado na própria biela diminuir a possibilidade de formação de rebarbas.
- 7 — **ANÉIS:** Introduzidos anéis de compressão tipo "Kwall", e anéis raspadores de óleo com maior camada de cromo, para alto desempenho.
- 8 — **BIELAS:** Introduzidas novas bielas que garantem melhor alinhamento com os pistões. O alojamento das bronzinas permite agora melhor lubrificação destas peças.
- 9 — **BRONZINAS:** Novas bronzinas com revestimento de cobre-chumbo sinterizado com eletrodeposição de chumbo-estanho, sendo este considerado o melhor material no atual estágio de desenvolvimento da técnica automobilística mundial. Foi adicionado um furo introduzido nas bielas, para permitir a melhor lubrificação dos cilindros.

- 10 — **AMORTECEDOR DE VIBRAÇÕES:** O novo amortecedor de vibrações integrado (tipo sinterizado), tem por finalidade reduzir a amplitude das vibrações da árvore de manivelas.
- 11 — **COLETOR DE ESCAPAMENTO:** Modificado para possibilitar a montagem da nova bomba de óleo de maior capacidade.

LUBRIFICAÇÃO

- 12 — **BOMBA DE ÓLEO:** Bomba de óleo lubrificante com rotores de maior diâmetro. Esta alteração vai proporcionar uma melhor lubrificação para todos os componentes do motor.
- 13 — **SISTEMA DE FILTRAGEM DO ÓLEO:** Sistema completamente novo, do tipo de filtragem total.
- 14 — **PESCADOR DA BOMBA DE ÓLEO:** O sistema usado no motor 184 é de pescador fixo, que evita a entrada de ar no sistema de lubrificação.
- 15 — **CÁRTER DE ÓLEO COM VENTILAÇÃO POSITIVA:** Novo sistema do motor 184 de cárter vedado, com ligação através de uma válvula com o coletor de admissão.

SISTEMA DE REFRIGERAÇÃO

- 16 — **NOVA BOMBA DE ÁGUA:** Com mancal aprimorado e com novo rotor de construção moderna. Houve uma redução na seção da correia motriz (15/32 especial com cordões de poliéster), proporcionando melhor desempenho e durabilidade.
- 17 — **SISTEMA DE RECIRCULAÇÃO DE ÁGUA:** Permitiu equalizar a distribuição de temperaturas no bloco dos cilindros.
- 18 — **VENTILADOR:** De maior diâmetro, proporcionando maior vazão de ar.
- 19 — **NOVO CARBURADOR:** De construção compacta e simples.

- 20 — **FILTRO DE AR:** Sistema de filtragem seca (recomendado mundialmente por todas as indústrias automobilísticas).
- 21 — **DISTRIBUIDOR:** Calibração de avanço centrífugo e a vácuo.
- 22 — **CABOS DE VELAS:** Tipo resistivo, evitando interferência no rádio do veículo.
- 23 — **PROTETOR DO VENTILADOR:** Peça montada sobre o radiador como proteção ao usuário, para evitar acidentes.
- 24 — **VALVULA TERMOSTÁTICA:** De maior vazão, permitindo temperaturas de operação do motor compatíveis com os mais diferentes regimes de uso.
- 25 — **BOBINA DE IGNIÇÃO:** Com propriedades elétricas para proporcionar características de voltagem mais eficientes para o sistema de ignição. Trabalha em conjunto com uma resistência no circuito de partida para aumentar a rapidez desta.
- 26 — **MOTOR DE PARTIDA:** De construção robusta e com características elétricas para partida mais rápida.

para rodar
com segurança
RENOV
os pneus do
seu carro

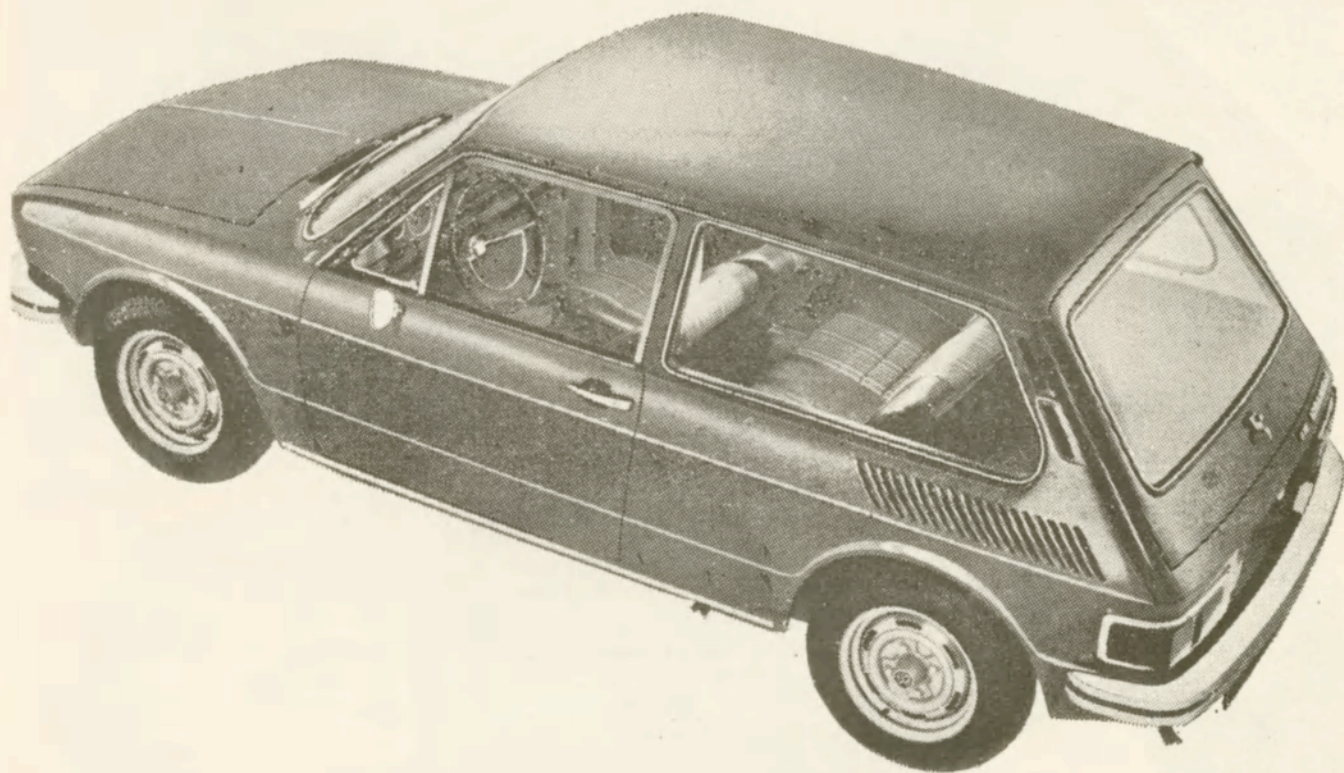


Valdemar Araújo
& Cia.

Recachutagem
Recapagem
Conserto de Pneus

Rua Teotônio Freire, 214
Fone 2-0711
Natal-RN

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



Venha ver em nossa loja a nova dimensão de carro.

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

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

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

O painel é moderno e funcional.

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

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

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

VW 1600 Brasília

DISTRIBUIDORA DE AUTOMOVEIS SERIDÓ S. A.

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



REVENDEDOR
AUTORIZADO

A Federal segura Cortez



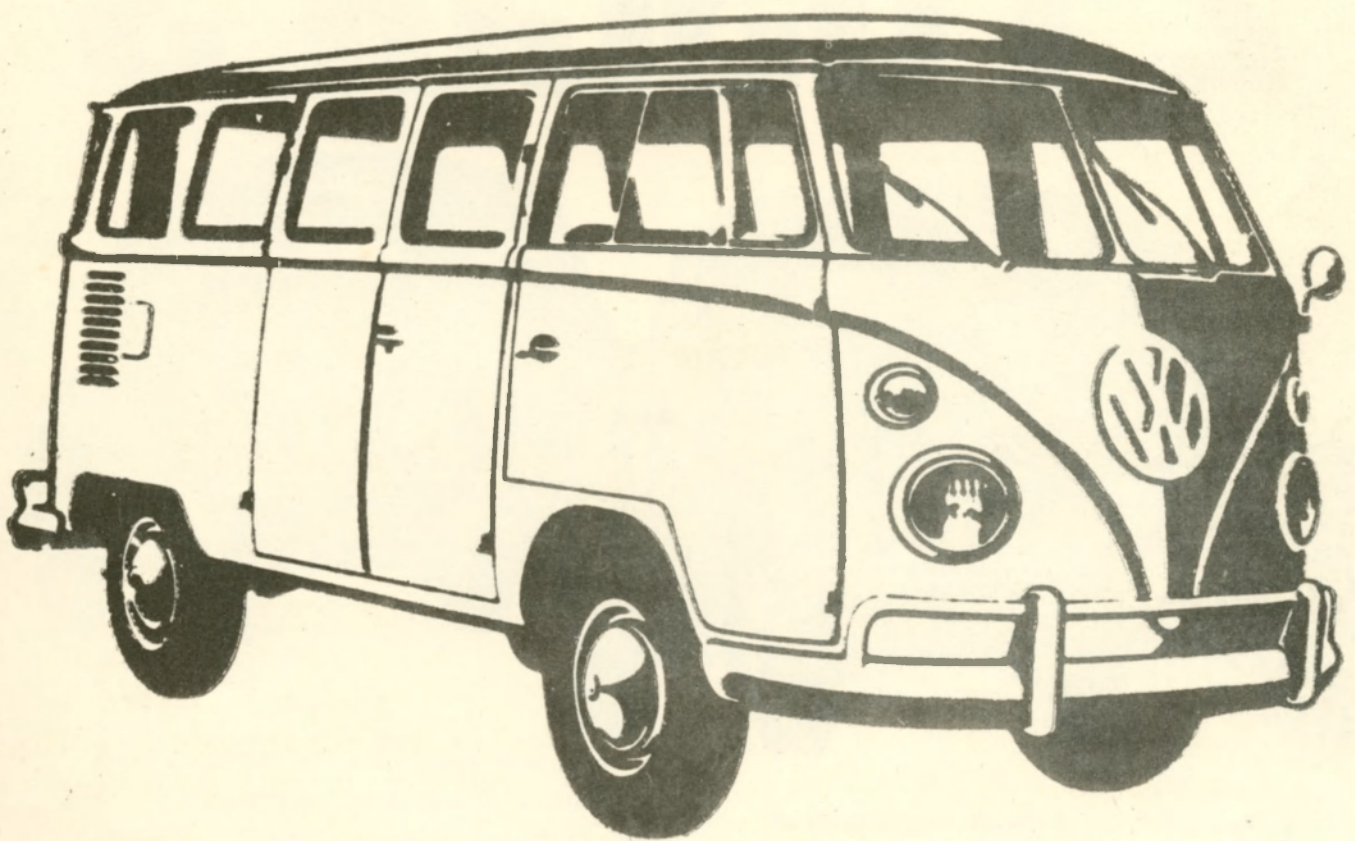
O Governador Cortez Pereira recebeu da FEDERAL DE SEGUROS S/A uma apólice de seguros no valor de Cr\$ 500 mil (por morte) e Cr\$ 500 mil (por invalidez total ou parcial), com o prazo de validade de 60 dias e cobertura em qualquer parte do universo, durante as 24 horas do dia.

O documento de seguro de vida foi oferecido por cortesia ao Chefe do Executivo Estadual, através do Representante da seguradora no Rio Grande do Norte, Sr. Augusto Monteiro de Medeiros, que justificou a sua decisão tendo em

vista “o prestígio que o Governador Cortez Pereira tem dispensado à política de seguros executada pela FEDERAL neste Estado”

Na solenidade de entrega da apólice, realizada no Gabinete do Governador, o sr. Augusto Monteiro de Medeiros, em nome da Diretoria da FEDERAL DE SEGUROS S/A, externou ao Professor Cortez Pereira e à comitiva que o acompanhará na viagem ao Exterior, votos de uma viagem promissora “consubstanciada de um feliz regresso”.

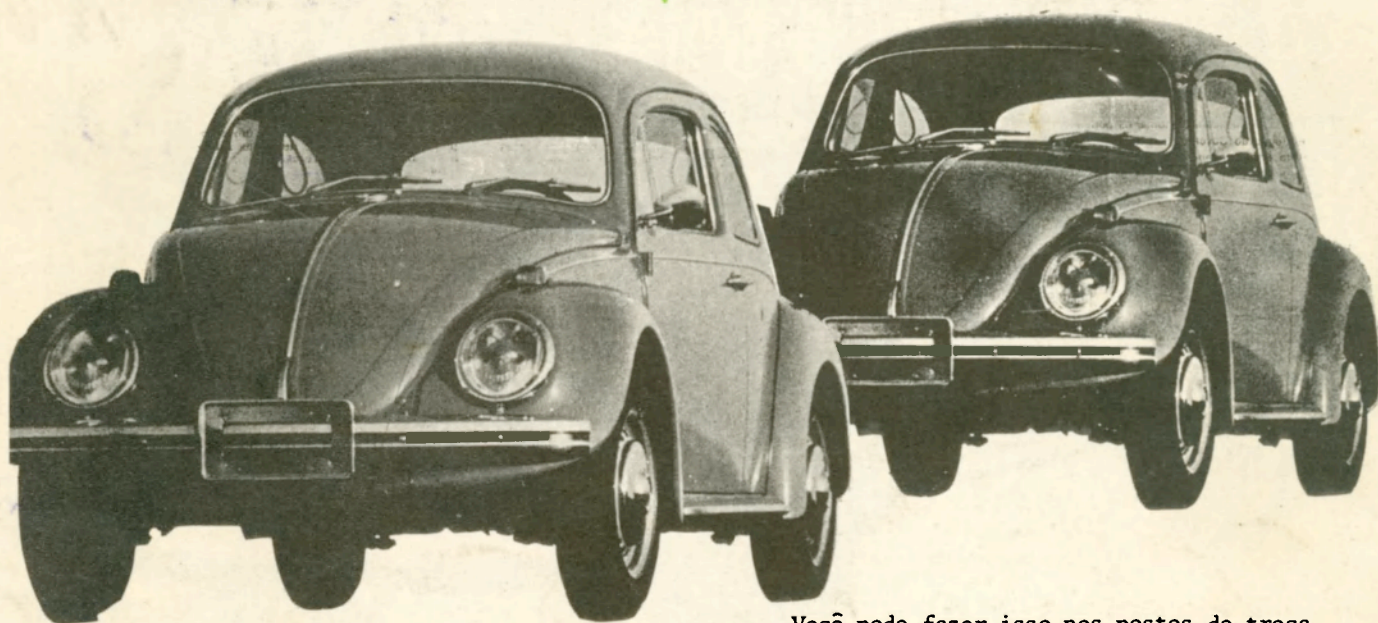
**Como não gastar
seus lucros com
gasolina, óleo
e pneus.**



MARPAS S. A.
Av. Tavares de Lira, 159



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 Nordesteão 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.