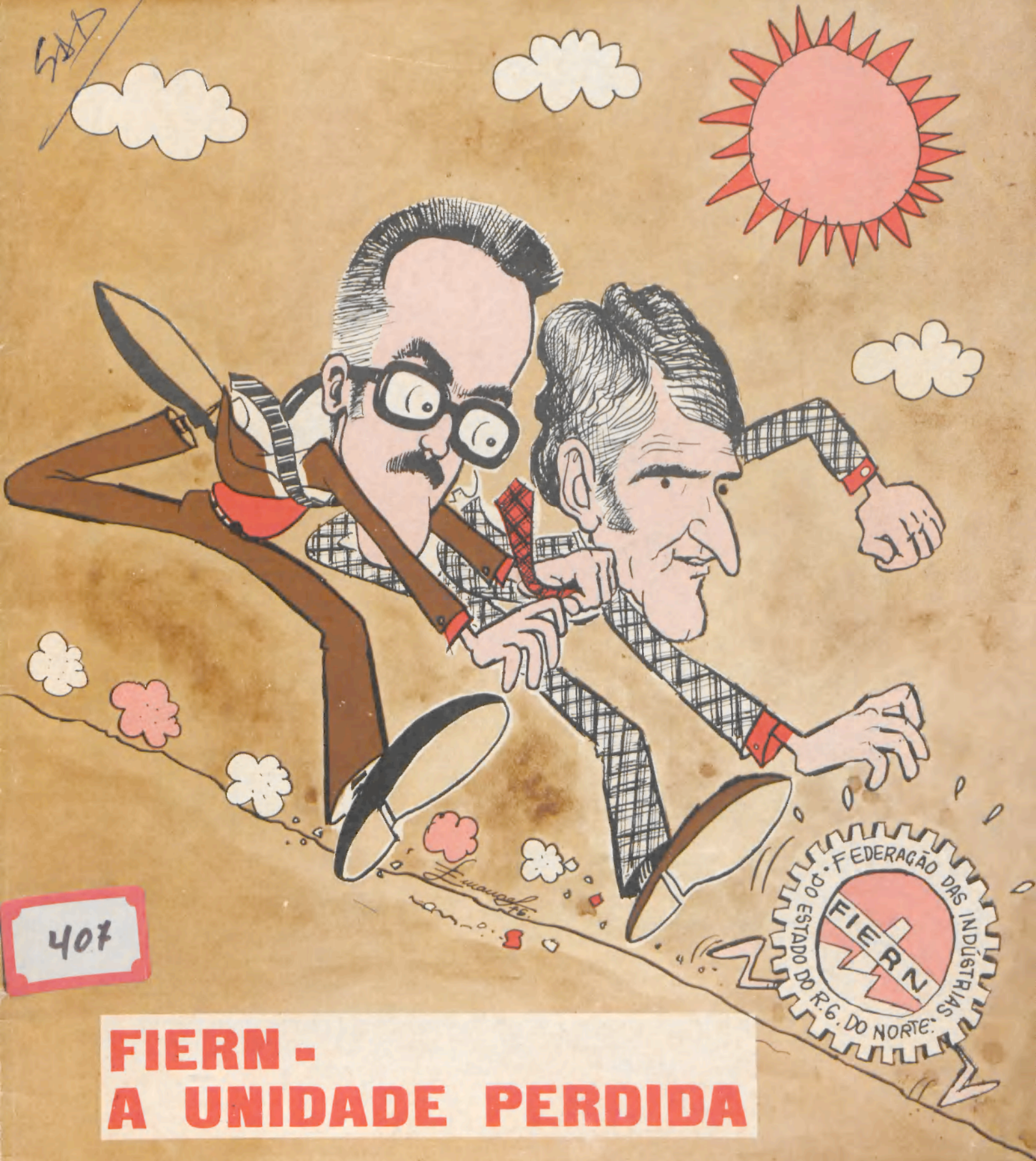


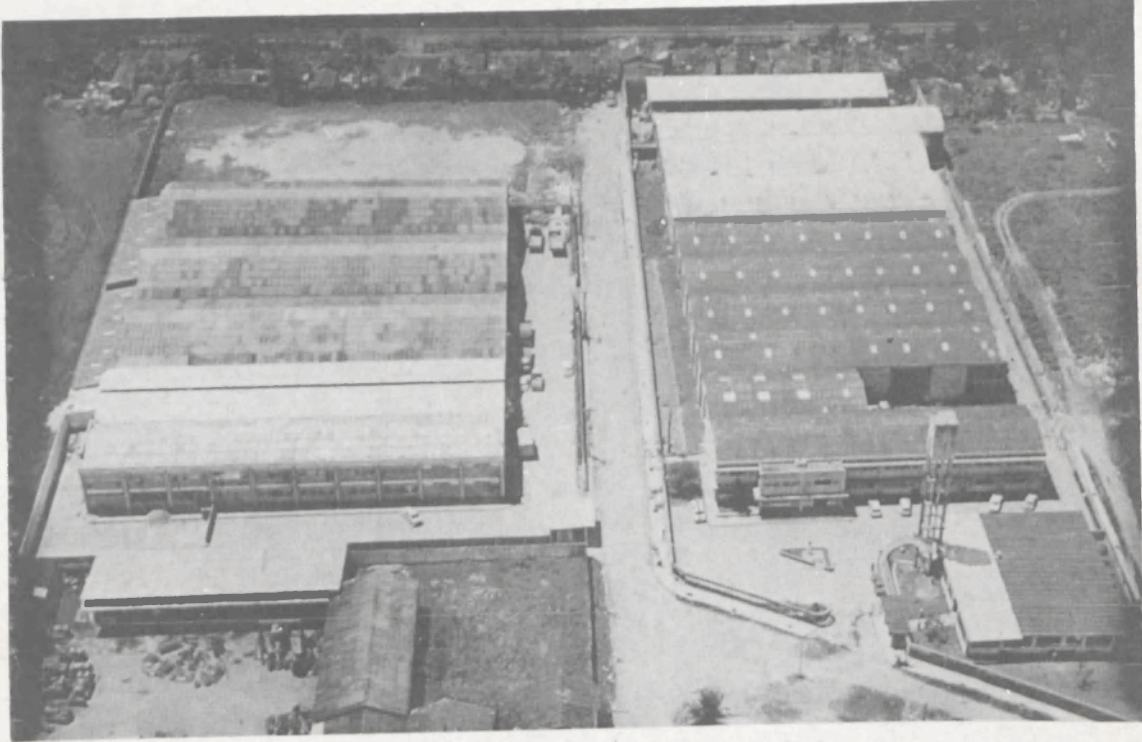
# RN ECONÔMICO

Revista mensal para homens de negócios

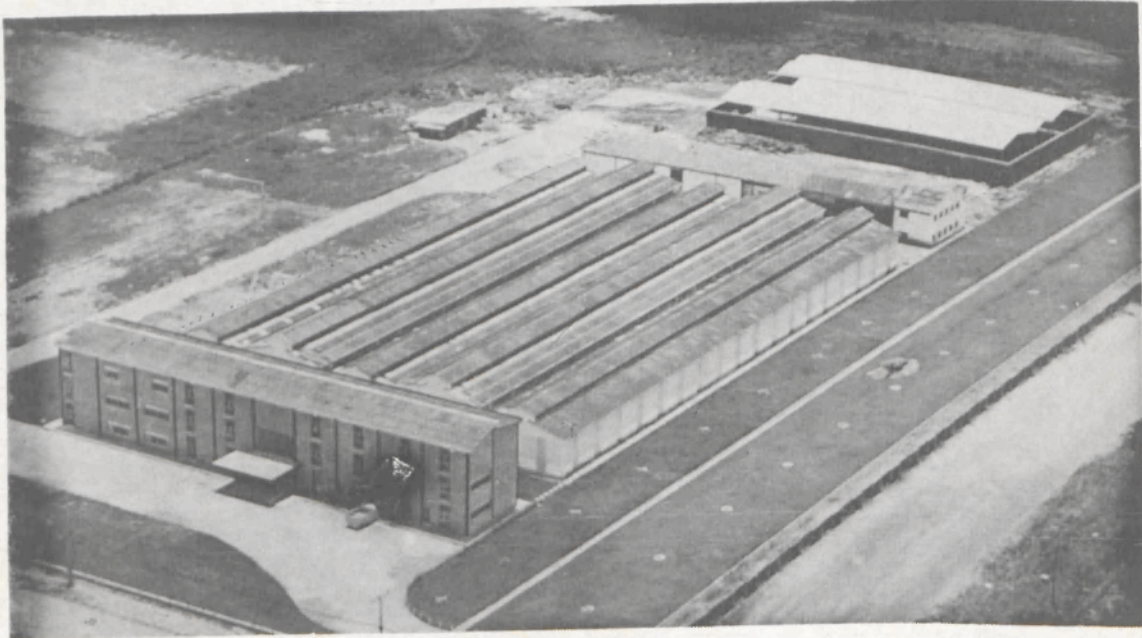
ANO VII - Nº 73. JUNHO/76 -- CR\$ 10,00



FÁBRICA 2 - RECIFE/PERNAMBUCO



FÁBRICA 1 - JOÃO PESSOA/PARAIBA



# SOCIC

A maior Empresa de refrigeração do Norte e Nordeste do Brasil e uma das maiores do País.

Suas obras realizadas são o maior atestado da qualidade e eficiência dos equipamentos que produz.

## Diretores-Editores

Marcos Aurélio de Sá  
Marcelo Fernandes de Oliveira

## Gerência Financeira

Núbia Fernandes de Oliveira

## Gerência Comercial

Roberto Macedo

## Gerência Industrial

Creso Barbalho

## Editor

Manoel Barbosa

## Redator-Chefe

Sebastião Carvalho

## Departamento de Arte

Emanoel Amaral  
Gilson Silva  
Fortunato Gonçalves  
Andréa Maria

## Composição

Ana Maria Coêlho  
Vanda Fernandes

## Diagramação

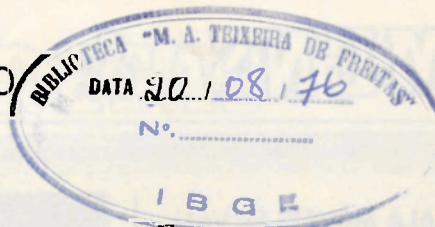
Fernando Fernandes

## Colaboradores

Alvamar Furtado  
Benivaldo Azevedo  
Cortez Pereira  
Dalton Melo  
Dantas Guedes  
Domingos Gomes de Lima  
Epitácio de Andrade  
Fernando Paiva  
Genário Fonseca  
Hélio Araújo  
Joanilson de Paulo Rego  
João Wilson M. Melo  
Jomar Alecrim  
Manoel Leão Filho  
Moacyr Duarte  
Ney Lopes de Souza  
Nivaldo Monte  
Otto de Brito Guerra  
Severino Ramos Brito  
Túlio Fernandes Filho  
Ubiratan Galvão

RN – ECONÔMICO – Revista mensal especializada em assuntos econômico-financeiros do Rio Grande do Norte, é de propriedade da Editora RN – ECONÔMICO Ltda. – CGCMF 08423279/0001 – Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687, Natal – RN. Telefones: 222-0806 – 222-0706 – 222-4455 – Redação: avenida Floriano Peixoto, 559 – Telefone: 222-0806 – É permitida a reprodução total ou parcial de matérias, desde que seja citada a fonte. Preço do exemplar: Cr\$ 10,00. Número atrasado: Cr\$ 12,00. Preço de Assinatura anual: Cr\$ 60,00. Assinatura para outros Estados: Cr\$ 75,00

## O NOVO RITMO



Este é o primeiro número de uma nova fase na vida do RN – ECONÔMICO, fase em que esperamos vencer em definitivo a impontualidade na circulação e prestar ao Rio Grande do Norte um serviço de informação ainda mais dinâmico. O nosso público leitor, especialmente o assinante, irá sentir, de pronto, um ritmo mais versátil no tratamento dos assuntos, isto por força da nova escala de periodicidade e pela ampliação da nossa estrutura redacional. Agora editada por RN – ECONÔMICO Empresa Jornalística Ltda., a revista se apoia em bases mais firmes que lhe permitirão vôos mais longos. Afinal, a experiência de sete anos de circulação nos dá segurança para iniciarmos com otimismo esse novo momento.

Feita esta introdução, chamamos a atenção do leitor para o conteúdo deste número, em especial para a reportagem acerca das eleições na Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Norte, órgão hoje dominado por sindicatos quase todos inexpressivos, enquanto as grandes categorias industriais não têm ali representação nem voz. Os temas mais atuais da nossa economia, dentre os quais poupança, automóveis, turismo, seca, bicho-da-seda, comunicações, merecem abordagem profunda da editoria nesta edição.

Por fim, resta ainda recomendar a matéria sobre o crescimento da organização Radir Pereira & Cia., que este mês inaugura a sua 21ª loja, consolidando assim sua liderança no setor de eletrodomésticos, liderança demonstrada pela própria condição de empresa do ramo que mais paga ICM no Estado.

NOSSA CAPA: Charge de Emanoel Amaral

## ÍNDICE

### ESPECIAL

Fiern – A Unidade Perdida.....	6
Osmundo: Candidato de Sindicatos.....	8

### EXPANSÃO

A Sertaneja inaugura 21ª Loja.....	10
------------------------------------	----

### SECA

Sudene muda política de atuação.....	12
--------------------------------------	----

### AUTOMÔVEIS

Mercado de veículos experimenta mudança após os novos aumentos.....	16
---	----

### POUPANÇA

Caderneta de Poupança – um Privilégio do Mercado?.....	19
--	----

### MERCADO

Juros e financiamentos altos não alteram vendas a crédito.....	22
--	----

### ADMINISTRAÇÃO

Administração do IPE voltada para o bem estar do segurado.....	26
--	----

### CONSUMO

Natalense ainda não adquiriu o hábito de consumi- peixe.....	28
--	----

### EXPERIÊNCIA

Bicho da Seda de novo em evidência.....	32
---	----

### COMUNICAÇÃO

Um negócio diante das crises.....	35
-----------------------------------	----

### TURISMO

A curto prazo Turismo interno não beneficia RN.....	39
---	----

### PESQUISA

Censos mostrarão realidade do RN.....	43
---------------------------------------	----

### SECÇÕES

Homens & Empresas.....	4
------------------------	---

# HOMENS & EMPRESAS

## BNB INSTALA MÓVEIS SILVAN EM MAIS OITO AGÊNCIAS

A partir de julho próximo, a **Indústria de Móveis Silvan S/A** começa a entregar ao **Banco do Nordeste** os móveis que serão instalados em mais oito agências desta instituição creditícia em nossa região. **Silvio Mendes**, diretor da conceituada fábrica de móveis mosso-roense, informa que o contrato de fornecimento assinado com o **BNB** é de aproximadamente Cr\$ 2 milhões e que até outubro toda a encomenda está entregue. A **Silvan**, por outro lado, encontra-se em fase de ampliação, tendo aumentado em 800 metros quadrados a sua área coberta. Com o apoio do **FINOR**, **Silvio Mendes** planeja, até dezembro, construir mais 1.500 metros quadrados, com o que a sua indústria passará a ocupar quase 7.000 m<sup>2</sup>, transformando-se numa das maiores do Rio Grande do Norte.

## CRÉDITO NATALINO SERÁ REFORMULADO

O chamado "crédito natalino", criado no governo passado para que o funcionalismo público estadual pudesse elevar o seu poder de compra ao fim do ano, deverá passar por uma substancial reforma para melhor. Pelo sistema antigo as lojas se comprometiam a vender aos funcionários em dez meses pelo preço à vista, recebendo as prestações diretamente das repartições públicas, pelo desconto em folha. Mas o fato é que poucas eram as lojas que realmente cumpriam o acertado e muitas vezes, os órgãos estaduais atrasavam no pagamento das prestações assumidas pelos seus funcionários. Assim, este ano, caberá ao **IPE** emprestar dinheiro aos servidores, sem juros, para que estes façam suas compras natalinas à vista. Para isto, o **IPE** está montando um esquema que o presidente **Efrem Lima** breve submeterá à aprovação do governador **Tarcísio Maia**.



Eudivar Farias

## FILIAL DA FORMAC BATEU RECORDE DE VENDA EM JUNHO

A filial da **Formac** no Rio Grande do Norte bateu o recorde de vendas em junho e o seu gerente, **Eudivar Farias**, está eufórico com esses resultados. Recentemente, a **Formac** entregou oito máquinas — entre tratores de esteira e pás-carregadeiras — a **Termisa**, **Henrique Lage**, **Cirne**, **Salina Central** e ao agropecuarista **Tamires Miranda**, todos das marcas **Komatsu** e **Clark**. **Eudivar Farias** disse ao RN—ECONÔMICO que a **Formac** já foi nomeada distribuidora exclusiva, no Estado, da **Huber Waco do Brasil**, na linha de motoniveladoras.

## PETROBRÁS SUBSTITUI TERMINAL POR NAVIO—CISTERNA

A maneira que a **Petrobrás** encontrou para colocar o petróleo produzido no campo de Ubarana nos petroleiros foi a de armazenar o produto num navio cisterna, o "Presidente Epitácio Pessoa", com capacidade para 30 mil toneladas. Os embarques de petróleo dos campos de produção são feitos através de um terminal que, então, abastece os petroleiros. Como a construção de um terminal em Ubarana demandava um grande investimento, a solução encontrada foi fundear o navio "Presidente Epitácio Pessoa", que passou a desempenhar o papel de terminal.

## PRODUÇÃO DA ALPARGATAS ESTÁ DENTRO DO PREVISTO

A unidade industrial da **Alpargatas**, em Natal, está com a sua produção dentro do ritmo previsto: cinco mil peças diárias. A produção está sendo colocada em todo o Brasil e os planos são de, ainda este ano, aumentá-la para oito mil peças/dia, conforme informação de **Paulo Costa Junior**. Atualmente a **Alpargatas** não está tendo grandes dificuldades para a aquisição de matéria prima. O problema é com respeito às peças de reposição de máquinas de costura, face às novas normas para importação baixadas pelo Governo Federal.



Roberto Macedo

## NORTON PUBLICIDADE ABRE ESCRITÓRIO EM NATAL

A **Norton Publicidade S/A**, a quarta agência de propaganda do país, está vindo para Natal, onde espera disputar o mercado. Para cuidar desse assunto, esteve em Natal o publicitário **Fernando Pouchain**, supervisor da **Norton** para o Nordeste, que designou o jornalista **Roberto Macedo** para chefiar o escritório local, a ser instalado à rua Floriano Peixoto, 559, em frente ao **Banco de Desenvolvimento**. A **Norton** está presente em todas as grandes capitais do país e conta hoje com quatrocentos empregados, a maioria dos quais na sua sede, em São Paulo, onde se planejam as mais perfeitas campanhas publicitárias do país. A sua vinda para Natal é, antes de tudo, uma demonstração de confiança no futuro do Rio Grande do Norte.

## SÓ FALTA PREFEITURA APROVAR PROJETO DAS 1.804 CASAS EM P.NEGRA

Bastará a Prefeitura de Natal aprovar o projeto (há mais de 60 dias entregue pelo INOCOOP) para que sejam iniciadas as construções de 1.804 casas em Ponta Negra, obras que absorverão recursos da ordem de Cr\$ 250 milhões a preços de hoje e que garantirão no mínimo 2.000 empregos diretos pelo prazo de dois anos. Na hora em que o Estado enfrenta uma seca e Natal sofre a invasão de flagelados à procura de empregos, bem que a aprovação desse projeto deveria merecer prioridade.

## MINERAÇÃO INICIA MONTAGEM DE SUA NOVA FÁBRICA

A Mineração Tomaz Salustino já recebeu o equipamento para a fábrica de scheelita sintética que vai montar em Currais Novos e que já deverá está funcionando, em fase de testes, a partir de janeiro do próximo ano. Para o Diretor-Financeiro da empresa, **Sílvio Carvalho**, trata-se de um passo dos mais importantes, por se tratar de uma experiência inteiramente nova. A fábrica de scheelita sintética da Mineração Tomaz Salustino será a primeira da América do Sul e, na fase inicial, tem uma produção prevista de 150 toneladas, quase toda a ser colocada no mercado japonês. O faturamento médio, anual, nesta fase, será em torno de 2,5 milhões de dólares. Informa **Sílvio Carvalho** que numa etapa posterior a produção também poderá ser colocada no mercado interno. A scheelita sintética é reaproveitada dos resíduos do produto natural e é utilizada na fabricação de ferramentas e aços especiais.

## O NOVO CAPITAL E RITMO DE VENDAS DE JESSÉ FREIRE

A Jessé Freire Agrocomercial acaba de aumentar o seu capital de Cr\$ 1.050.000,00 para Cr\$ 2.500.000,00. No momento, segundo informa **Francisco Pandorf**, a empresa vem experimentando um sensível aumento no ritmo de vendas de tratores em relação ao mesmo período do ano passado. "Mesmo com a estiagem deste ano — salienta **Pandorf** — esperamos superar a marca do ano passado pelo menos em uma vez e meia. "Neste mês, a empresa enviou o seu diretor **Roberto Moura** para participar da convenção dos revendedores da **Massey Ferguson**, que se realizou no sul do país.



Jorge Ivan

## JORGE IVAN VAI FICAR EM NATAL

No mínimo por dois anos, o ex-prefeito **Jorge Ivan Cascudo Rodrigues**, hoje Coordenador de Programas Habitacionais da **Banorte**, permanecerá sem poder sair de Natal, em virtude do volume de operações programadas para este período pela empresa, em apoio ao trabalho do INOCOOP. **Jorge Ivan** é, no Rio Grande do Norte, o elemento de apoio da diretoria da **Banorte Crédito Imobiliário** e vai caber a ele desenvolver a política de expansão dos depósitos em caderneta de poupança, além de aumentar as inversões em financiamentos de casas.

## CONDOMÍNIO FECHADO É PROMOÇÃO VITORIOSA

O lançamento em Natal, pela **Banorte Crédito Imobiliário S/A**, do Condomínio Fechado, já se constituiu em absoluto sucesso. **Nelson da Matta**, Diretor da **Banorte**, e **Jorge Ivan Cascudo Rodrigues**, coordenador de programas habitacionais da empresa, informam que mais de 10 grupos já foram constituídos e em breve vão ser iniciadas as construções dos primeiros conjuntos de casas em condomínio. A grande vantagem oferecida pelo Condomínio Fechado é a redução de no mínimo 25% dos custos da construção, pela supressão dos custos de intermediação, dos encargos financeiros que o adquirente do imóvel teria para obter financiamento pelos métodos normais, e do lucro da firma construtora. O primeiro grupo a ser beneficiado em Natal pelo programa é o da **TELERN**, composto de engenheiros, médicos e advogados, que já adquiriu um grande terreno para 12 casas, nas proximidades do Estádio General Everardo.

## CERÂMICA SERIDÓ PRODUZ EM ESCALA INDUSTRIAL EM JULHO

A partir de julho a **Cerâmica Seridó** — empresa liderada pelo mesmo grupo da **Construtora Seridó**, irmãos **Flávio** e **Haroldo Azevedo** — vai enfrentar a fase da produção industrial, fabricando tijolos e telhas e outros artefatos de cimento para atender, inicialmente, ao consumo próprio. O engenheiro **Haroldo Azevedo** está ultimando os entendimentos para a constituição de mais uma empresa que terá a razão social **Seridó Empreendimentos Imobiliários** e atuará no mercado local. **Humberto Pignataro**, conhecido **expert** no comércio de compra e venda de imóveis será o Diretor-Executivo da nova empresa.

A aparente unidade, alicerçada numa estrutura familiar e de atendimento de interesses pessoais de de um grupo fechado, de repente desabou. Os motivos da discórdia não são muito claros, apesar de se ouvirem comentários acerca de quebra de compromissos para concessão de benefícios e empregos bem como sobre as mudanças no comportamento social de um presidente que trocou os "amigos" por uma "sinecura" no Rio de Janeiro. O fato é que a eleição na Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Norte — FIERN, ganha conotações diferentes. Expedito de Azevedo Amorim, presidente que tinha a unanimidade dos votos para mais uma vez se reeleger, recebe agora uma oposição audaciosa que chega ao ponto de ir aos jornais bradar contra os seus métodos e que se engalfinha numa deselegante disputa de poder, como no episódio dos dois diretores do SENAI, tão fartamente explorado pela imprensa quando foi preciso a intervenção direta do Ministério do Trabalho para serenar os ânimos e restabelecer a ordem. Nota-se na classe industrial do

Estado um certo desinteresse pelas eleições da nova diretoria da FIERN, a ser realizada em agosto próximo. E compreende-se esta atitude pela pouca expressividade de quase todos os sindicatos patronais que compõem a entidade. A rigor, as principais categorias econômicas — por motivos que também não são muito claros — estão de fora da Federação das Indústrias. Por que as companhias mineradoras, as fábricas de confecções, os beneficiadores de algodão e de sisal, os exportadores de lagosta, os curtumes não têm voz no órgão de representação de sua classe?

Contudo, Expedito Amorim tentará a reeleição, disputando com Osmundo Faria (candidato da oposição), os nove votos que compõem o colégio eleitoral da FIERN. Há quem acredite em interferências externas que poderão influir decisivamente no resultado, como também existe que espere até uma intervenção no órgão, como uma fórmula salvadora, adiando-se as eleições para tempos menos conturbados.

## FIERN - A UNIDADE PERDIDA

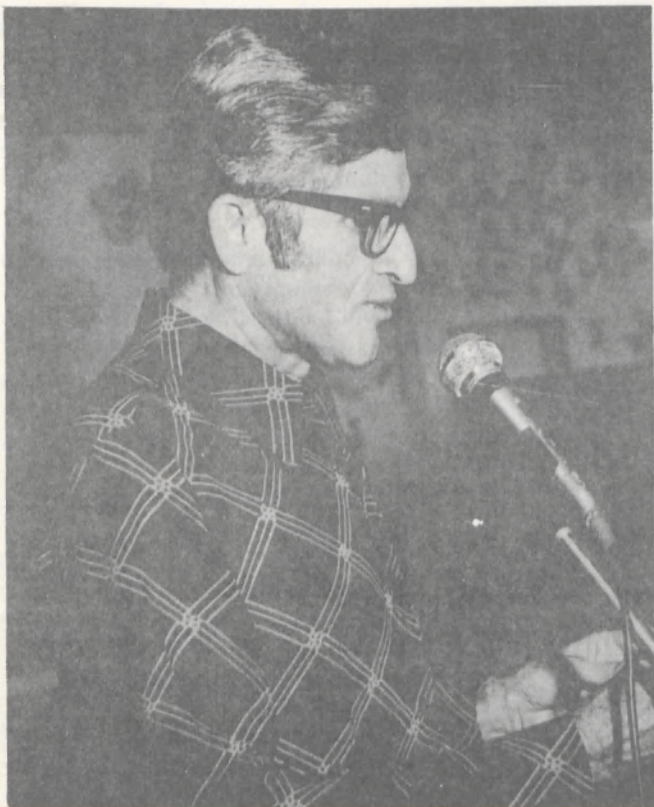
### UMA ENTIDADE E SUAS CARACTERÍSTICAS

Na realidade não é a falta de unidade a principal questão na existência da Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Norte. Tornada pública na fase atual, essa falta de unidade se de um lado, é lamentada é, por outro, tida tam-

bém como apenas um fator normal dentro de um regime democrático. A quebra em si dessa unidade e a apresentação de um outro candidato para quebrar o panorama monolítico anterior para as eleições de agosto — o mandato da atual diretoria termina

em setembro — chega a ser vista como um fator estimulante.

O raparo que se faz nos setores industriais à estrutura da FIERN é com respeito ao seu grau de representatividade.



Expedito Amorim: quer cinco votos  
contra quatro...



...mas Osmundo Faria também acredita  
na sua vitória

Foi, por sinal, essa disfunção que provocou a intervenção nos destinos da Fiern após o movimento revolucionário de março de 1964. Num frase, o primeiro interventor, industrial Osório Bezerra Dantas, traça o perfil do órgão naquela ocasião:

— Havia sindicato demais.

O problema era do conhecimento das Forças Armadas e para resolvê-lo, naquela etapa, foi indicado Osório Dantas.

— Era muito sindicato. Alguns só tinham o nome. Então, era preciso colocar o verdadeiro industrial no seu lugar. — diz Osório.

Na primeira peneirada sobraram apenas sete sindicatos na Federação (atualmente, o total foi reajustado para nove).

Um detalhe serve bem para ilustrar a tese da falta de efetiva representatividade da Fiern, na explicação de Osório Dantas:

— O setor têxtil, dos mais importantes do Estado, não tem uma representação patronal na Fiern.

Como ex-interventor, ele faz questão de não se envolver em qualquer declaração com respeito à parte política da FIERN atual, mas vê saldos positivos no trabalho de Expedito Amorim, que sucedeu o industrial José Nilson de Sá — este, o primeiro presidente eleito após a intervenção.

**AS POSIÇÕES** — A Situação atual da FIERN é definida pelo presidente Expedito Amorim de modo a envolver a Confederação Nacional da Indústria — CNI, na pessoa do seu presidente Thomas Pompeu, como interessada maior na sua derrota. Isto porque, na condição de diretor-tesoureiro da CNI, teve Expedito a coragem de denunciar irregularidades na gestão de Thomás Pompeu, principalmente relacionadas com mal emprego de vultosas verbas. Agora, então, estaria ele empenhado vivamente em impedir sua continuação na FIERN e, conseqüentemente, na tesouraria da CNI, pois a perda do mandato local implica também na perda daquele. Assim, teria o presidente Thomás Pompeu estimulado o surgimento de uma oposição na FIERN, encabeçada exatamente por um parente próximo de Expedito, o industrial Luiz Amorim, ex-presidente de um dos sindicatos patronais e um dos que mais lutaram no passado pela ascensão do próprio Expedito.

Diz o atual presidente da FIERN que a pressão do sr. Thomás Pompeu contra a sua candidatura chega ao ponto de afirmar que no caso da sua reeleição seriam suspensas as remessas de recursos para continuar as obras assistenciais e educacionais

aqui empreendidas pelo SENAI pelo SESI (entidades vinculadas diretamente à FIERN) bem como seria paralizada a construção do Centro Social Integrado, obra no valor de dezenas de milhões de cruzeiros, já iniciada nas proximidades da Cidade da Esperança, em Natal. Ao mesmo tempo, o presidente da CNI estaria acenando com a liberação de vultosas importâncias para o Rio Grande do Norte se acontecer a derrota do atual presidente.

Revelou Expedito Amorim ao RN—ECONÔMICO não ter certeza de quais expedientes ainda poderão ser usados pelo sr. Thomás Pompeu para influir diretamente na eleição de agosto. Só o fato dele ter quebrado a unidade da FIERN, já representou um grande prejuízo para a entidade. Mas, mesmo assim, Expedito espera, com confiança, a sua reeleição por cinco votos contra quatro.

**A EXPECTATIVA** — Simples divisão interna ou natural jogo democrático, a disputa eleitoral pela presidência da FIERN está sendo precedida de uma expectativa inusitada pelas características que a cercam. O candidato escolhido para fazer frente a Expedito Amorim é o industrial Osmundo Faria, que terá na chapa para vice-presidente o Sr. Luiz Amo-

rim, até certo tempo integrado ao bloco situacionista, tendo ocupado a presidência do Sindicato dos Panificadores. Este sindicato é, atualmente, presidido pelo Sr. Werthon Gomes que, sem entrar em maiores considerações em torno do problema eleitoral disse simplesmente ao RN—ECONÔMICO:

— Nada tenho contra Expedito. Mas vou votar na chapa adversária.

As equações eleitorais, enfim, se são tantas pelo ardor natural do pleito e as circunstâncias surgidas, são relativamente simples.

O engenheiro Fernando Bezerra, do Sindicato da Construção Civil, declarou o seu apoio ao candidato situacionista não só por considerar satisfatória a sua atuação na condução dos destinos da FIERN como por ter um colega — Ronald Gurgel — na chapa.

Pessoalmente, claro, nada tenho contra o Sr. Osmundo Faria. Mas acho que Expedito é o candidato ideal. — disse.

Também Fernando Bezerra tem alguns pontos de vista pessoais com respeito à estrutura da FIERN e o movimento sindicalista patronal. No caso da construção civil, por exemplo, informa que as reuniões são

muito esparsas e praticamente só ocorrem quando há uma reivindicação específica a fazer.

E não é preciso muita identificação com a estrutura da FIERN para verificar que há pouca integração



Osório Dantas: "O importante setor têxtil está fora da Federação".

entre a cúpula e o empresariado. Os sindicatos que compõem o seu Departamento Sindical passam meses sem se reunir e os contatos mais frequentes se referem à burocracia de recolhimento da guia de imposto sindical.

A culpa, contudo, parece não caber a ninguém em especial. A inegável falta de integral representatividade da FIERN, em relação ao empresariado potiguar, deve-se mais a fatores conjunturais, a iniciativas que congreguem as diversas partes e as una em torno de um ideal comum. Há desejos de algumas partes, mas tem faltado a iniciativa para a aproximação: Sindicatos que representam segmentos importantes da indústria do Estado ainda não participam do Departamento Sindical da FIERN. A própria atividade do presidente Expedito Amorim não está representada: ele, no momento, está implantando, em Parnamirim; duas industriais — uma fábrica que fará o aproveitamento de coco (COIRG) e uma fábrica de toalhas, ambas com os incentivos da Sudene.

É possível que algumas vezes isoladas terminem se unindo a um coro maior e que, afinal, se façam ouvir.

## OSMUNDO: CANDIDATO DE SINDICATOS E COMPANHEIROS



Uma tranquila e inflexível confiança nos destinos da economia do Rio Grande do Norte é o que marca a posição do empresário Osmundo Faria, 42 anos, que dedica seus momentos de lazer aos passeios a cavalo em sua fazenda Pitanga, em Monte Alegre, onde se refaz nos fins de semana. A aparência calma e o modo pausado de falar, num primeiro contato, fazem pensar na figura de um professor de lógica. Mas, conhecendo-se melhor os antecedentes de sua vida profissional, verifica-se que essa suavidade é apenas a tradução de um comportamento pragmático e o resultado, sobretudo, de um aprendizado metódico nos bancos de uma escola de currículo rigoroso: a da vida. Pois, se há alguma coisa de que Osmundo Faria se orgulha e faz questão de citar com frequência é a experiência adquirida ao longo dos

anos na condução de seus negócios, seguindo, por sinal, os passos do seu pai. E essa experiência que o tem ensinado a caminhar com segurança na trilha quase sempre sinuosa da vida empresarial, conferindo-lhe, também, as condições necessárias para aquilatar perspectivas futuras partindo de dados do presente e, ao mesmo tempo, munir-se das determinações psicológicas não só para conseguir objetivos como para superar obstáculos e não se abater com fracassos eventuais e passageiros.

Uma personalidade forjada em tais condições por certo não foge a desafios. E foi exatamente por isso que Osmundo Faria terminou aceitando o convite para disputar a presidência da Federação da Indústria do Rio Grande do Norte, nas eleições de agosto, na chapa que se opõe ao atual presidente e postu-



lante à reeleição, Expedito Amorim.

“Porque” — explica — “eu estou, realmente, às voltas com projetos importantes para a minha vida de empresário. E, em consequência, recusei no início, todos os convites que me foram feitos por grupos de indústrias para disputar a presidência da FIERN”.

O principal desses projetos, segundo explica, é o da salina Amarra Negra, em Galinhos, com incentivos da Sudene. E, além desse envolvimento puramente pessoal, há outros fatores que, inclusive, o levaram a recusar propostas para afastar-se do Estado para integrar a direção de outros grupos. Ou, ainda, um fator que se sobrepõe a todos os demais: a confiança no futuro econômico do Rio Grande do Norte, Estado que Osmundo considera como um dos mais viáveis do Nordeste.

“Por isso” — completa a explicação — “não quis aceitar o convite inicialmente. E foi sem definir-me que viajei ao Sul do país e demorei-me nessa viagem cerca de 30 dias. No meu retorno, tomei conhecimento de que a minha candidatura havia sido oficializada, pois o grupo que me apoia argumentou com o fato de ter chegado o prazo fatal para registro da chapa oposicionista. Como fato consumado, aceitei”.

**A POSIÇÃO** — Nestas circunstâncias, o Sr. Osmundo Faria faz questão de ressaltar a sua posição de nenhum envolvimento pessoal com as questões políticas internas da FIERN. Diante de versão de que teria sido instrumento dos grupos orientados pelo presidente da Confederação Nacional da Indústria, Sr. Thomás Pompeu, para prejudicar a reeleição do Sr. Expedito Amorim, diz:

“O único contato que mantive com o Sr. Thomás Pompeu foi para comunicar que havia sido convidado para integrar a chapa oposicionista. E dele recebi palavras de estímulo e a demonstração de satisfação pela realização de um pleito democrático. Afirmando que sou candidato apenas dos meus companheiros empresários e dos sindicatos que resolveram lançar meu nome. Só com os empresários do Rio Grande do Norte tenho compromissos.



Osmundo: Contato com Thomas Pompeu só para comunicar candidatura

Esses compromissos, certamente, não deixam de ser mais um encargo para um homem que tem pela frente novos desafios na sua vida de empresário. Contudo, são compromissos de certo modo relacionados com seus próprios interesses e os do Estado.

— O Rio Grande do Norte tem tudo para ser o polo petroquímico da Região. Antes não podíamos pensar nisso sem a certeza da existência do petróleo. Mas há o tripé formado pelo sal, a barrilha e o calcário e isso é uma base importante. Agora, é necessária a efetiva integração entre o empresário e o Governo. — declara o Sr. Osmundo Faria.

E esse pensamento parece oportuno para uma plataforma de metas de um postulante à direção de um órgão que com muita frequência recebe a crítica de não ser representativo de uma classe a quem, teoricamente, deve ser o defensor.

— Acho que quem chegar a presidência da Federação da Indústria do Rio Grande do Norte tem a obrigação não somente de unir as diversas correntes que nessa hora se dividem para fortalecê-la — como a de congregar em torno do órgão e empresariado para que, juntamente com o governo, possa vencer os obstáculos que se antepõem

ao desenvolvimento econômico do Estado. — disse o industrial Osmundo Faria.

Gostaria que, setores como os da mineração, cerâmica, confecção e fiação estivessem representados para dar maior força ao órgão. De outro lado, também sou contrário às perpetuações nos postos dirigentes. O importante é a renovação — afirma.

O Sr. Osmundo Faria é o tipo do empresário moderno que faz muita fê no trabalho de equipe. A sua experiência pessoal no longo e proveitoso aprendizado prático o ensinou a conhecer as pessoas, afeirir possibilidades e, daí, arma-se daquela condição para indicar os componentes adequados para cada função.

— Não é necessário dar tempo integral na direção de um órgão assim. Basta reunir-se de assessores competentes e delegar poderes.

— Osmundo Faria, na sua confiança nos destinos econômicos do Rio Grande do Norte, acha necessário, inclusive, que os empresários se reúnam ao Governo, atuem, mesmo, mais agressivamente para que o Governador Tarcísio Maia Tenha ajuda no esforço de amparar as atividades industriais, carreando recursos postos à disposição pelo Governo Federal, por intermédio de seus agentes de crédito.

— E preciso que o empresário não fique só esperando, pois nada cai do céu. Tem que agir, formar fileiras junto com o Governo do Estado e nossa representação na câmara alta do país.

Essa determinação em perseguir objetivos, porém, não torna Osmundo Faria um radical em certas posições, conforme a sua autodefinição. Cita exemplos como o de sua passagem pela presidência do Banco do Estado do Rio Grande do Norte, onde conseguiu harmonizar posições num momento em que a medida das coisas era dada de acordo com as posições políticas.

Por coincidência, no currículo do Sr. Osmundo Faria estão todas condições absolutamente necessárias para tirar a FIERN do seu atual impasse. Principalmente quanto ao propósito de integrar o empresariado em torno do seu órgão de classe e a capacidade de administrar visando os mais altos interesses do Estado.

## A SERTANEJA INAUGURA 21ª LOJA



No semblante firme do sertanejo Radir Pereira de Araújo sempre houve a certeza do futuro. Visão empresarial permanentemente aliada a uma incrível capacidade de trabalho. Trabalho que começou cedo: 12 anos de idade, Radir aprendendo as lições do velho Aproniano, seu pai. A SERTANEJA, 61 anos depois, aí está: da Praça Cristo Rei, de Currais Novos, seu símbolo (o cactus = resistência do sertanejo), hoje marca presença em todo o Rio Grande do Norte e já alcança três importantes pedaços da Paraíba. E o mês de julho de 1976 chega dizendo que a Organização Radir Pereira & Cia. vai aumentando sua marca, inaugurando a 21ª loja de A SERTANEJA.

### MARATONA

Nos primeiros meses deste ano, Radir Pereira reunia sua equipe — diretores, gerentes, etc., para a elaboração de um grande plano de expansão. O objetivo: atingir até o mês de julho o número de 21 filiais. Por mais ousado que pudesse parecer, as bases para o desenvolvimento prático do plano estavam sólidamente fincadas, pois A SERTANEJA já vinha, desde há muito, aplicando a política da interiorização/integração de sua empresa de eletrodomésticos.

E uma verdadeira maratona de inaugurações passou a ser vivida pelo empresário potiguar. A Paraíba já havia sido alcançada, através da loja de Cuité. Entretanto, a aguda visão de Radir Pereira observou que, em plena região das Espinharas, uma cidade chamada Patos oferecia todas as condições objetivas para a instalação de uma filial de A SERTANEJA. E aconteceu: Patos ganhou uma loja do "Mercadão do Eletrodoméstico".

### AINDA MAIS

O Rio Grande do Norte, contudo, permanecia sendo a base fundamental dessa



Radir e prefeito Mauro Medeiros: Parelhas.



Interior da loja de Umarizal.

expansão. No vale do Ceará Mirim também A SERTANEJA abria suas portas. Nos meses de maio e junho, o "rush" explodia intensamente: Radir Pereira partia para uma série quase ininterrupta de inaugurações, abrindo filiais em Umarizal, Apodí e Patu, no Alto Oeste; Acari, Parelhas, Florânia, Carnaúba dos Dantas, Jardim do Seridó e Santa Cruz, nas regiões do Seridó e Trairí. A Paraíba, então com duas "pontas-de-lança", ganhava a terceira em São Bendo, onde uma outra filial era inaugurada.

#### NOVA ETAPA

A loja de número 21: um super-magazine. Sem que mude a filosofia básica da Organização, Radir Pereira inaugura agora uma loja de "fisionomia" diferente. Instalada na avenida Deodoro, esquina com rua Pontengi, a nova loja de A SERTANEJA aparece com requinte e bom gosto, em moderníssimas instalações, além de uma certa sofisticação. Isto não significa dizer que esta seja uma loja "fechada". Apenas, a nova filial, em essência, passa também a oferecer, no campo do eletrodoméstico, todas as chamadas linhas de alto nível.

#### O MESMO ESPIRITO

Constituindo-se, hoje, indiscutivelmente, a maior organização de eletrodoméstico do Estado, situando-se, também, entre as maiores de todo o Norte e Nordeste, Radir Pereira & Cia., porém, permanece mantendo o mesmo espírito com o qual começou: critério absoluto nos negócios, respeito total ao cliente e confiança ilimitada no futuro.

Assim, contando atualmente com um complexo de 21 lojas, Radir Pereira & Cia. pode se considerar uma força poderosa no contexto sócio-econômico do Rio Grande do Norte, situação perfeitamente comprovada nos dados fornecidos pela Secretaria da Fazenda do Estado: Radir Pereira & Cia., em 1974, situa-se em 14º lugar, entre os cinquenta maiores contribuintes do ICM, sendo a primeira no ramo específico do eletrodoméstico. E tal posição, as lojas de A SERTANEJA esperam poder ter até mesmo melhorada, quando se publicar o números do exercício de 1975.

#### ESFORÇO CONJUGADO

Toda essa enorme força de realização, segundo Radir Pereira, seria insuficiente, sem a participação de muitos, exatamente daqueles que formam a sua grande equipe de diretores, gerentes, vendedores, funcionários dos escritórios, etc. Mas, fundamentalmente, é sentida de forma palpável a presença marcante de D. Alda Ramalho Pereira, sua esposa, companheira de lutas, sacrifícios e de alegrias maiores, ajudando Radir Pereira na construção deste seu "pequeno império de lojas".



Corte da fita simbólica: Santa Cruz.



Coquetel: inauguração em Apodí.



Em Carnaúba dos Dantas, o prefeito discursa.



Em frente à loja de Acari.



Após a bênção religiosa em Jardim do Seridó.

## SUDENE MUDA POLÍTICA DE ATUAÇÃO NO NORDESTE COM RELAÇÃO À SECA

**Afinal, há um plano específico para evitar que o Rio Grande do Norte e outros Estados da Região fiquem vulneráveis aos efeitos da seca: o Projeto Sertanejo. O conjunto de medidas que prevê, com substancial aplicação de recursos financeiros, poderá preparar o Rio Grande do Norte para conviver com a seca.**

Sem dúvida pode-se aplicar a expressão "quer chova, quer faça sol": finalmente a SUDENE resolveu encarar a problemática da instabilidade climatérica do Nordeste como um fato isolado e irreversível, independente da dualidade de situações temporais. Ou seja: a partir de agora, todos os estudos, esforços e recursos do órgão ou que dele dependam direta e indiretamente, serão dirigidos no sentido de implantar na região uma infra estrutura capaz de tanto fazer frente ao rigoroso inverno quanto à inclemente seca. E não serão mais tomadas iniciativas isoladas ou medidas paliativas, procurando-se sempre uma ação conjunta que redunde na efetivação de obras definitivas.

A implantação do Projeto Sertanejo (veja RN—ECONÔMICO, n.º 70) é a medida de maior alcance, dentro dessa nova filosofia, embora não constitua uma ação primordial: ao lado dela, há, por exemplo, a Instrução n.º 290 do Banco Central, que determina aos bancos oficiais empréstimos aos agricultores para obras de infra estrutura. Existem, no setor de crédito, as linhas normais do PROTERRA. O programa habitacional ligado ao Banco Nacional de Habitação será acelerado. O Polonordeste será ativado e obras de saneamento, irrigação ou perfuração de poços igualmente terão prosseguimento a médio e curto prazos.

Tudo isto, para que se saia do círculo vicioso de obras programadas às épocas de flagelo, com os paliativos das frentes de trabalho, que não ocupam a mão-de-obra do campo,

ociosa, apenas enquanto não chove ou enquanto não baixam as águas das inundações.

O chefe do escritório da SUDENE no Rio Grande do Norte, economista Antonio de Pádua Pessoa, explica a nova filosofia de ação:

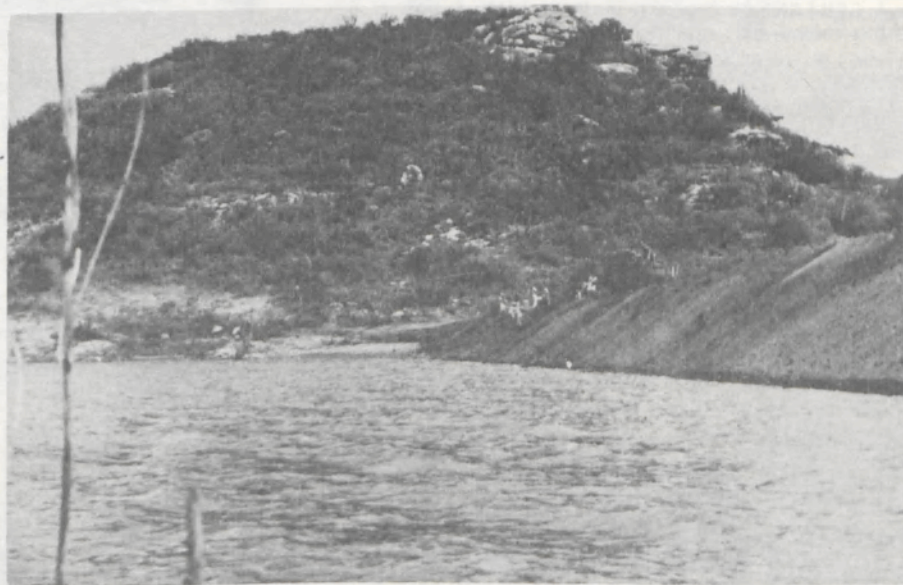
— "Este ano e daqui prá frente" — diz ele — "ao invés de mantermos muita gente trabalhando, faremos rigorosa seleção, para evitar explorações, e a obra programada será aquela que teria que ser feita, com seca ou sem seca, a obra que ficará como representação econômico/social, servindo à coletividade".

Como as obras dos canais de irrigação dos açudes Itans e São João, em Caicó e São João do Sabugi, na primeira já se empregando 350 e na segunda 150 homens. Frentes de

trabalho autorizadas pela SUDENE, que começaram a atuar no início de junho.

**SECA NO RN?** — Foi entre os meses de maio e junho que começaram a ser detectados núcleos de estiagem, no Rio Grande do Norte. A rigor, acontecera que o inverno vinha normal em todo o Estado até o mês de abril, quando a partir do dia 20 houve uma paralização generalizada, que persistiria por 40 dias, no mínimo. Durante esse tempo, se constatou que o Seridó era a região menos chovida, com um núcleo mais atingido que os demais: o dos municípios de Acari, Cruzeta e São José do Seridó.

Em toda a região Seridó estimava-se em 70% o aproveitamento



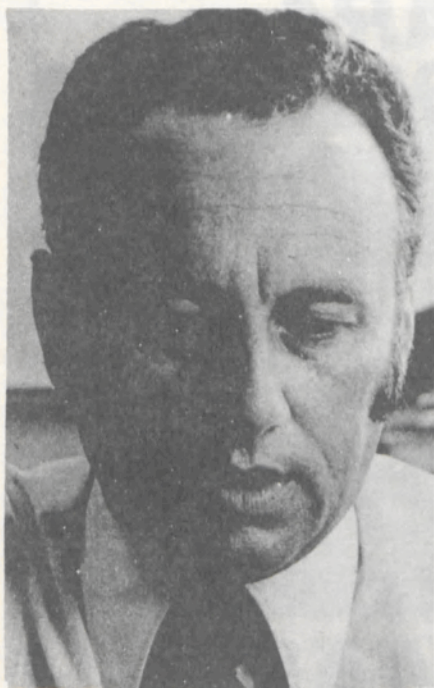
Projeto Sertanejo implantará obras que acumulem águas, primordialmente.

da safra do algodão, 10% da de milho e 30% da de feijão, caso houvesse incidência de chuvas. A Estação Experimental de Cruzeta, já àquela época, recebia autorização para aproveitar 200 homens no local do Projeto de Irrigação do DNOCS, para trabalhar no desmatamento, limpeza e construção de canais.

Na região de Lages, a situação também era periclitante, pois até o início da estiagem havia chovido ali apenas 280mm, uma média muito baixo do normal. Mas como as chuvas haviam sido bem distribuídas, a safra do algodão estava mais ou menos garantida, o que representava absorção da mão-de-obra — tornando desnecessária a liberação de trabalhadores para frentes de trabalho.

Então, até o início do mês de junho o que havia de efetivo, em termos de frentes de trabalho, no Rio Grande do Norte, era o aproveitamento de 700 homens no Seridó, em obras de irrigação, em Caicó, São João do Sabugi e Cruzeta.

**87.000 PROPRIEDADES RURAIS** — Para a SUDENE havia a certeza, se não da infabilidade, pelo menos da correção de seus estudos: a área do Seridó atingida pela estiagem estava justamente enquadrada entre os 12 municípios escolhidos para a implantação da fase piloto do Projeto Sertanejo: Acari e Caicó, ao lado de Angicos, Lages, Santana do



Antonio de Pádua Pessoa: Seleção de pessoal para construir obras realmente necessárias.



Serão evitadas as frentes de trabalho.

Matos, Santa Cruz, Lages Pintadas, Campo Redondo, Serra Negra do Norte, Jardim de Piranhas, Currais Novos, Carnauba dos Dantas.

A etapa piloto do Projeto Sertanejo havia começado a ser implantada no ano passado, nos Estados do Piauí e Ceará, com o intuito de se verificar acertos e corrigir distorções. Este ano, o Rio Grande do Norte e a Paraíba seriam os Estados aquinhoados, tendo entre nós sido feito levantamentos de campo no mês de abril.

No entanto, à época desses levantamentos, havia a possibilidade da deflagração do projeto em toda a sua plenitude, em todo o Nordeste, atingindo-se maior número de municípios, embora que sempre respeitando-se os resultados obtidos nos primeiros.

— “No ano passado” — diz Antonio de Pádua — “foram liberados Cr\$ 1 milhão, para estruturar a fase pioneira do projeto em nosso Estado, mas já se tinha como certa a liberação de mais Cr\$ 5 milhões. No entanto, como se sabe que há Cr\$ 250 milhões para todo o Nordeste, para o Rio Grande do Norte deve estar reservados pelo menos Cr\$ 25 milhões, na hora em que se determinar a implantação geral do projeto”.

Mesmo assim é pensamento da SUDENE não abrir demais o leque de atuação do programa, enquanto não obtiver respostas dos 12 primeiros municípios. Há que construir uma estrutura, pelo menos administrativa, a partir dos órgãos executores — EMATER—RN e Secretaria de Agricultura — e chegando ao órgão financiador e coordenador, que é a

própria SUDENE.

Depois, certamente há que considerar o grande número de propriedades rurais a ser atingido, comparado com o número das que foram inicialmente selecionadas para contar com os beneplácitos do projeto: no Rio Grande do Norte existem cerca de 87.000 e os estudos preliminares, para a etapa piloto, fixaram em 100 propriedades as que seriam de início beneficiadas. Mesmo se entendendo que uma extensão do programa possa ampliar esse número inicial, nunca haveria condições de atender a todas 87.000 — do que resultará forçosamente a abertura de faixas prioritárias, deixando-se até de atender muitos proprietários.

**PROJETO SERTANEJO** — O que é o Projeto Sertanejo e a sua etapa piloto, ora sendo implantada no Rio Grande do Norte? Antonio de Pádua explica:

— “Trata-se de um programa que tem como meta principal criar uma infra estrutura mais resistente às secas e, paralelamente, proporcionar aos sertanejos de áreas mais críticas da zona semi-árida, melhores condições para aumentar a produtividade agropastoril”.

A programação do projeto dá ênfase às obras de aproveitamento dos recursos híbridos, armazenagem de forragens e alimentos e formação de campos de cultura, de plantas forrageiras resistentes às secas e outras, adaptáveis às condições ecológicas dominantes.

Visa, ainda, utilizar a mão-de-obra flutuante no período de entressafra, aproveitando-a na própria implantação dos projetos, considerando

ações paralelas a alfabetização de adultos, higiene e assistência técnica aos beneficiários.

O programa promoverá a elaboração e implantação de projetos agropecuários, principalmente em pequenas e médias explorações rurais, visando torná-las mais resistentes aos efeitos das secas e, nesse sentido, serão concedidas subvenções ou créditos para investimentos em açudes, barragens vertedouras ou subterrâneas, cisternas ou cacimbões, poços profundos, escavação de açudes soterrados, reconstrução de barragens, etc., tudo com relação a obras de captação e acumulação d'água. Haverá, ainda, subvenções para cercas (das bacias dos açudes e barragens, com vistas à proteção do manancial; das culturas forrageiras ou alimentares; e do pasto nativo, que servirá como reserva de feno natural); para broca, encoivramento e destocamento (de vasantes cultiváveis ou outras áreas que atendam aos objetivos do programa); de silos trincheira — escavação, quando o beneficiário tiver condições de enchê-lo.

As propriedades a serem atendidas obedecerão a uma sistemática seletiva que levará em conta os seguintes pontos: a) maior número de famílias residentes, economicamente ativas e maior índice de relação entre a área cultivada pelas famílias e a área total do imóvel; b) inexistência ou insuficiência de recursos híbridos para o abastecimento da população, dos rebanhos ou mesmo para irrigação de uma pequena área; c) inexistência de pastagens com divisão adequada e espécies resistentes à seca; d) inexistência de obras internas para armazenamento de forragem, alimentos e outros produtos agrícolas.

Para as obras de captação, armazenagem e adução d'água, as subvenções concedidas pelo programa poderão atingir até 80% do valor do projeto. Para as demais, até 50%.

**OUTRAS MEDIDAS** — O que o Governo pretende é evitar a abertura de frentes de trabalho, diz o chefe do escritório da SUDENE no Rio Grande do Norte. Por isto, afora o Projeto Sertanejo, em sua etapa inicial, outras medidas estão sendo tomadas concomitantemente, com a intensão de ir preparando a região para enfrentar a instabilidade climatérica. A Instrução nº 290 do Banco Central, por exemplo, permite empréstimos



Estiagem no RN generalizou-se mais na região Seridó

para obras específicas com juros de 7% ao ano, com 4 anos de carência e até 12 anos para saldo da dívida, tudo sem correção monetária.

As linhas de crédito do PRO-TERRA estão abertas aos agricultores da região com a alternativa de que parcelas de dívidas anteriores, que deveriam ser pagas em anos de seca, terão mais três anos de carência.

Todos os projetos federais da região serão acelerados imediatamente, principalmente os ligados a habitação e, neste particular, o Rio Grande do Norte serão desenvolvidos sete projetos de conjuntos habitacionais, inclusive em Currais Novos e em Pau dos Ferros, forçando-se paralelamente a construção de tijolos, telhas, etc.

Os projetos agroindustriais da re-

gião terão liberados com mais assiduidade os recursos do FINOR a que fazem jús e os programas de açudagem, a nível de governo estadual, serão igualmente desenvolvidos, com intensão de absorver mão-de-obra e sem caracterizar a abertura de frentes de trabalho.

—“Depois de tudo isto” — diz o economista Antonio de Pádua Pessoa — “após se acionar todas essas possibilidades, e caso ainda sobre mão-de-obra, então se poderá abrir frentes de trabalho caracterizadas, como última alternativa. Mas mesmo que elas sejam abertas, será para se construir obras definitivas que, passado o período, ficarão implantadas de fato, servindo à comunidade”.

## MÓVEIS PARA ESCRITÓRIO



## RECOMAPE

MATRIZ — Rua Dr. Barata, 242

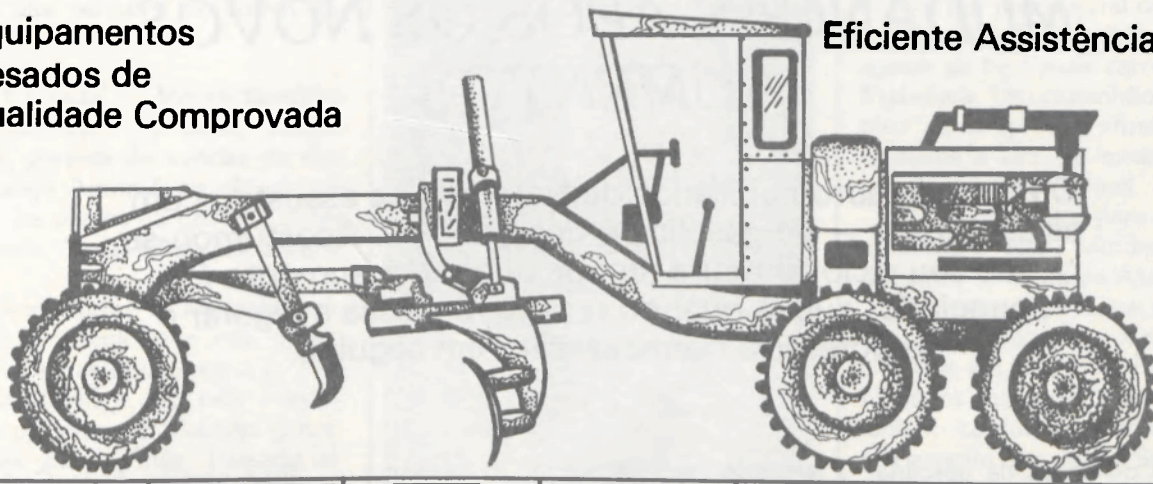
FILIAL — Praça Augusto Severo, 91 Fones — 2-1467 e 2-1618







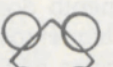


# FORMAC

Equipamentos  
Pesados de  
Qualidade Comprovada

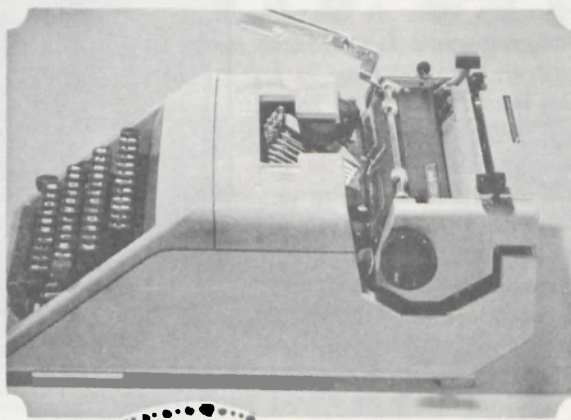
Eficiente Assistência Técnica



 <b>WORTHINGTON</b> Compressores	 <b>CLARK EQUIPMENT</b> Pás carregadeiras	 <b>FAÇO</b> Britagem	 <b>WABCO</b> Caminhões fora de estrada	 <b>KOMATSU</b> Tratores de esteira	 <b>HUBER- WARCO</b> Motoniveladoras	 <b>MOTORES PERKINS</b>
---	--	--	---	---	---	---

Av. Duque de Caxias, 99 – Ribeira – Tel.: 222-1582 – 222-4505 – C. Postal, 22 – NATAL – RN

## Portátil e semiportátil em 24 meses, sem entrada.



Práticas, robustas e duráveis.  
Para um trabalho personalizado.  
Com perfeição e qualidade.  
Úteis em qualquer lugar.  
E em qualquer momento.  
Técnica avançada Olivetti.  
Com Garantia e Assistência.  
Técnica Exclusiva.  
Em 24 meses, sem entrada.

**GRÁTIS.**

1 fita reserva  
1 método moderno  
de datilografia.



### CASA PORCINO

Rua Cel. Vicente Sabóia, 162 - Mossoró  
Rua Princesa Isabel, 643 - Grande Ponto  
Rua Amaro Barreto, 1327 - Alecrim  
Rua Presidente Bandeira, 462 - Alecrim  
Rua João Pessoa, 209 - Grande Ponto

## MERCADO DE VEÍCULOS EXPERIMENTA MUDANÇAS APÓS OS NOVOS AUMENTOS

O mercado automobilístico de Natal não se assustou com os aumentos — da gasolina e dos veículos. Acostumou-se ao seu ciclo: procura grande quando o aumento é anunciado, queda quando o reajuste passa a vigorar e progressiva normalização, em seguida.

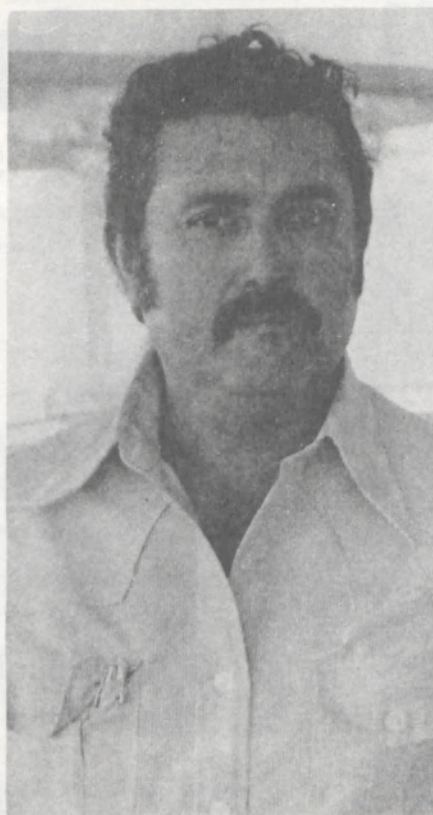
Aumento do preço da gasolina, aumento dos juros das financeiras e os aumentos em série dos próprios veículos não serviram para abalar o mercado automobilístico em Natal que, numa inversão inesperada, embora por outro motivo — as medidas do Governo Federal para diminuir a importação — chegou a experimentar uma súbita procura até mesmo dos carrões tipo Galaxie. Há um revendedor de automóveis em Natal que tem como maior preocupação obter a aquiescência de seus anseiosos fregueses de carros grandes para que consentam, na hora da chegada da encomenda, na permanência do veículo por dois ou três dias na loja, após a revisão, a título de “exposição”, devido a absoluta falta de modelos disponíveis para mostra.

Também inesperado foi o ligeiro abalo sofrido pela venda dos caminhões. Mas não por causa de aumentos, pois esses veículos vêm tendo, normalmente, uma procura cada vez maior em Natal. O motivo é a estiagem, que abalou, momentaneamente, o ânimo do proprietário rural e empresas transportadoras que atuam mais no interior.

**AS OSCILAÇÕES** — O ciclo do mercado automobilístico em Natal, na descrição da maior parte das vendas, obedece a uma norma básica, nos últimos dois anos — mais exatamente desde que os aumentos se tornaram mais frequentes e o dinheiro para financiamento encareceu.

— Sempre que se anuncia um

aumento nos jornais aí é que se verifica a corrida do consumidor. Ele procura inteirar-se, imediatamente, dos índices dos aumentos e, também, da valorização do seu próprio veículo. Assim, antes de vigorar o aumento anunciado, ocorre um crescimento das vendas que caem, naturalmente, quando as novas tabelas passam a vigorar. Após algum tempo tudo vai se normalizando outra vez.



Carlos Gonçalves: “As vésperas de aumentos, as vendas crescem, para cair quando saem as tabelas”.

Essa opinião é de Carlos Gonçalves, gerente de vendas de Santos & Cia.

Conhecendo tanto o mercado local como o do sul, Carlos tem opiniões definitivas sobre o consumidor. Na sua teoria, o proprietário de carro não chega a sofrer tanto com os aumentos. E explica:

— Simplesmente porque o carro usado também sofre uma valorização quase relativa. É como se o aumento do carro novo fosse acompanhado pelo do usado, provocando uma espécie de equilíbrio.

Portanto, completa a teoria, “é o consumidor novato, o que vai adquirir carro pela primeira vez o mais atingido com o aumento”.

Carlos Gonçalves tem também uma explicação que, aparentemente, torna-se até incoerente, segundo ele próprio admite, para a situação dos chamados carrões, até há pouco praticamente condenados pela quase totalidade do consumidor brasileiro em virtude do alto consumo da gasolina.

— A situação chegou a um ponto — diz — que há um ano, quando a Ford lançou o Landau, teve de reduzir a produção prevista em até 50 por cento. Depois, houve a série de medidas do Governo Federal para restringir a importação. Em consequência, no Rio e São Paulo passou a constatar-se uma verdadeira corrida pelo Landau, um carro de alta categoria por um preço bastante inferior ao veículo importado.

Carlos afirma que, ao viajar recentemente ao Rio e São Paulo, chegou a participar de uma verda-



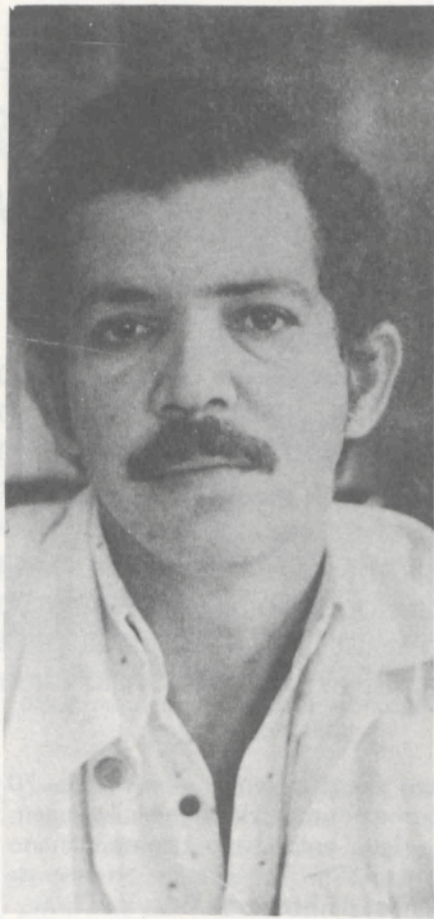
deira briga para conseguir adquirir um LTD para clientes de Natal.

— Eu tenho clientes aqui esperando pelo carro e não o consigo. — garante, observando que os Cr\$ 140 milhões por um carro desse chegam a parecer acessíveis para o nível de pessoas que pensava em carros importados.

**OS CICLOS** — Menos filosófico e seguindo mais as cifras, Aluisio Pinheiro, gerente de vendas da Geraldo França Automóveis vê nos aumentos dos preços da gasolina e dos automóveis “uma influência temporária”.

— Nosso índice é, normalmente, cerca de 30 veículos por mês. Quando das vésperas dos aumentos, chegamos a 40/45 e, no mês imediatamente posterior ao reajuste, desce-mos para uns 12/mês. Passado algum tempo, retornamos à média comum. — explica.

A Geraldo França vende uma linha diversificada de veículos mas, obviamente, no setor carro, a procura maior é o volks 1.300 que, antes do aumento, está por Cr\$ 36.800 — e não é fácil de ser encontrado. Contudo, o que pode mesmo ser considerado “filé” do comércio de



Aluisio Pinheiro: Dez caminhões a óleo contra um a gasolina.

veículos, numa revenda do seu tipo, é o caminhão Mercedes Benz, tido como o “volks dos caminhões”.

— O preço oficial é de 185 mil cruzeiros, mas não sai por menos de 200, por causa do ágio. — informa Aluisio Pinheiro.

De um modo geral os caminhões à óleo diesel têm tido boa saída, apesar de bem mais caros do que os à gasolina. Um caminhão Chevrolet à óleo custa (preços atuais), 160 mil cruzeiros e um da mesma marca à gasolina está por 85 mil.

— No entanto, para cada 10 caminhões à óleo, vendemos um à gasolina. — compara Aluisio.

No caso mais específico da Distribuidora Potiguar de Veículos, especializada em caminhões pesados e ônibus, os aumentos “não têm afetado tanto”, conforme a informação do seu gerente de vendas Silvio Torquato.

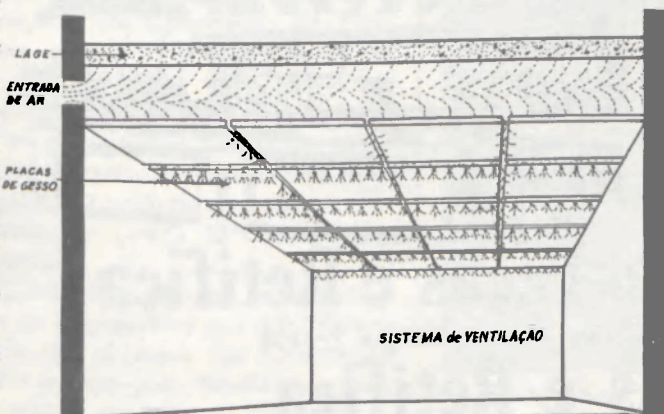
— Sentimos uma certa retração, mas por causa da estiagem. Nesta época costumamos vender mais caminhões. — diz.

O problema maior é que as financeiras não estão atuando e os seus pesados caminhões de terceiro eixo, para carreteiros, que custam uma média de 230 mil cruzeiros,

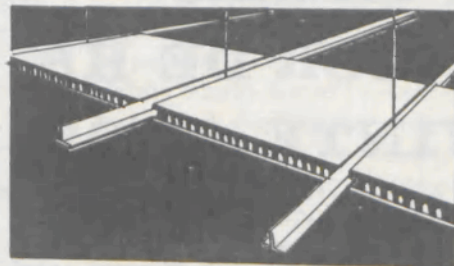
## Com o FORRO INDUSTRIAL SUPER-LEVE você só tem a LUCRAR!

PARA GRANDES ÁREAS INDUSTRIAIS, EXISTE AGORA UMA SOLUÇÃO PRÁTICA: FORRO INDUSTRIAL SUPER LEVE. UMA ÁREA DE 300 M2 DE FORRO PESA APENAS 50 Kg. A BASE DE CANTONEIRAS DE ALUMÍNIO E ISONOR ANTI-COMBURANTE, O SUPER-LEVE DA BELEZA E SEGURANÇA A SUA INDÚSTRIA, ELIMINANDO O CALOR E A POEIRA.

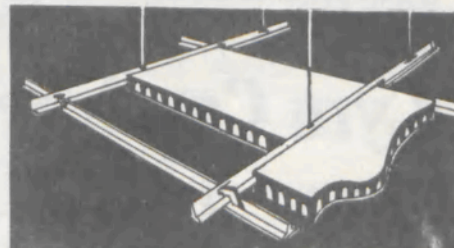
Montagem e Assistência Técnica Autorizada:



sistema de colocação de placas desmontáveis com trilhos aparentes



DETALHE: TRILHOS EM UM SÓ SENTIDO



DETALHE: TRILHOS NOS DOIS SENTIDOS

**ARTE-GESSO IND.COM.REP.**

ESCRITÓRIO: RUA DOS CAICÓS 1545 E 1547  
Esquina com a Rua Presidente Sarmento em frente a vila Naval  
FONE: 2-4435 ALECRIM NATAL — RN

foram um pouco afetados. Como compensação, há os ônibus, outra mercadoria bastante valiosa no mercado de veículos, não obstante o alto preço: 460 mil cruzeiros.

**OS EXTREMOS** — Já Nivaldo Rodrigues, do Departamento Financeiro da Automóveis Brasileiros Ltda, admite frontalmente que houve mesmo uma queda nas vendas e aponta como motivos, em igualdade de condições, os aumentos dos carros e da gasolina.

— Carros como o Dodge, o Maverick e as camionetas sem dúvidas alguma sofreram um abalo nas vendas. — observa.

É uma observação, entretanto, que não chega a assustar, porque ele logo pondera:

— Mas foi uma queda leve.

Em contrapartida, há o otimismo e as informações entusiasmadas do Diretor-Financeiro da Distribuidora de Automóveis Seridó, Boanerges Trigueiro que, ao sabor das cifras, considera o mercado automobilístico de Natal em acelerado crescimento, "com mais saída e mais procura".

— Não há a menor dúvida de que o nosso volume de vendas vem aumentando. — afirma.

Trigueiro atribui essa florescência no setor de venda de veículos em Natal ao próprio crescimento da cidade, o surgimento de novas empresas, "fazendo com que o pessoal técnico e funcionários" engrossem o número de consumidores.

Segundo suas informações, a Se-



**Marcondes Brasil:** Entregas com 30/40 dias após a encomenda.

ridó chega a vender, em média, 70 carros por mês, da linha Volkswagen.

Igual entusiasmo é compartilhado por Marcondes Brasil, gerente de vendas da Sertaneja Veículos Ltda.

— Falando da parte de nossa empresa, só posso dizer que o comportamento das vendas é muito bom. Se nossas vendas em 76 já vinham se mostrando bem animadoras, agora dispararam. — afirma.

— Não temos mais Polara para vender. — aduz.

Diz que carros como Dodge Dart e Chager RT só estão sendo compra-

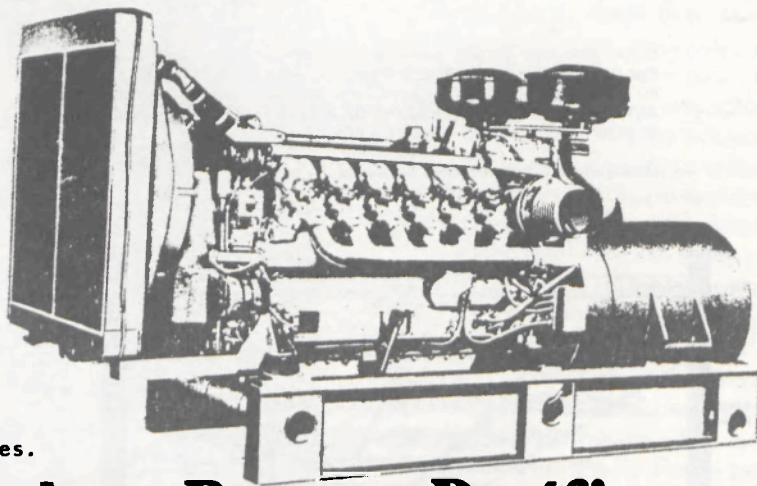
dos através de encomendas, embora o último esteja na faixa dos 124 mil cruzeiros. Chega a afirmar que, no momento, as entregas se processam com 30 a 40 dias e com a devida encomenda.

— Ultimamente queremos colocar carros desse tipo como mostra e não temos. Frequentemente pedimos permissão aos nossos clientes para que deixem o carro que compraram, depois de revisados, como mostra, por uns dois dias, tão somente por não termos nenhum disponível. — expõe, a título de exemplificação para as afirmações.

**O CARRO EM NATAL** — Se diz com frequência que Natal, em termos relativos, é um dos maiores mercados automobilísticos do país. O número de agências de automóveis e revendas servem como suporte convincente para a afirmativa e, ademais, as declarações dos seus elementos mais responsáveis e representativos são de molde a afastar quaisquer dúvidas. O consumidor natalense não tem sido abalado, pelo menos substancialmente, nem pelos consecutivos aumentos do preço da gasolina nem pelos reajustes dos veículos e, mesmo, pela liberação dos juros das financeiras e a redução dos seus prazos. É como se o automóvel, para o natalense, tivesse deixado de ser apenas um símbolo de status para ter-se incorporado no âmbito de suas necessidades prementes, como gênero de primeira grandeza ou objeto imprescindível para a sua rotina de vida.

## O MESMO VIGOR DE HÁ VINTE ANOS!

O seu carro, mesmo de modelo antigo, pode ter um motor tão vigoroso e econômico quanto o de um carro novo. **CYRO CAVALCANTI** tem modernas retíficas e máquinas auxiliares para operar essa transformação em motores Diesel ou a gasolina. E aceita motores para reparo ou troca, pelas melhores condições.



### Cyro Cavalcanti Auto-Peças e Retífica

Av. Duque de Caxias, 170 — Ribeira — Fones 2-2234 e 2-2072

### Cyrauto Peças e Retífica

Rua Dr. Mario Negocio, 1504 — Alecrim — Fones 2-3963 e 2-4830

## CADERNETA DE POUPANÇA UM PRIVILÉGIO DO MERCADO ?

**A crescente popularidade da Caderneta de Poupança tem lhe acarretado certas acusações dos meios econômicos que a qualificam de "privilegiada". A exclusividade do financiamento imobiliário com os seus recursos é o principal fator de reservas feitas no âmbito do Mercado de Capitais, numa época de dinheiro difícil. Mas o Governo considera o programa habitacional como prioritário, social e economicamente, figurando as Cadernetas como um dos seus principais instrumentos.**

A Caderneta da Poupança tem estado no foco de um debate bastante acirrado no qual ouve-se mais o coro dos acusadores. Numa conjuntura algo crítica da economia do país e com o Governo lançando mão de recursos e fórmulas variadas para conter a inflação e evitar quedas acentuadas no ritmo da economia, o Mercado de Capitais torna-se o centro nevrálgico no conjunto de decisões emergenciais para fazer face à situação. E nesse redemoinho de mudanças e luta de interesses variados, a Caderneta de Poupança, como a forma de investimento mais popular e que capta, a cada dia, uma soma maior de recursos, vê crescer a ofensiva contra as suas normas básicas, passando-se a ouvir agora com mais frequência a palavra "privilégio" para qualificá-la.

Os meios bancários criticam, sobretudo, o que dizem ser "excesso de aplicação" nas Cadernetas de Poupança, enquanto outros setores do mercado parecem estar exauridos após consecutivos esforços para mostrar ao público que há outros meios de aplicar o dinheiro até com mais segurança e garantia de retorno certo, como as Letras de Câmbio, por exemplo.

Também há parcela bem ponderável de empresários que defendem o desvio dos recursos das Cadernetas de Poupanças para finalidades além das atuais, ou seja: auxílio na formação de capital de risco das em-

presas privadas em lugar de só para financiamentos imobiliários.

A situação pode ser resumida com a seguinte equação: numa época em que o dinheiro se torna difícil os recursos que as Cadernetas de Poupança conseguem captar com relativa facilidade não podem deixar de servir como pólo de atenções.

**EQUILÍBRIO** — "Não existe privilégio nenhum. O que há é equilíbrio, porque a Caderneta de Pou-



**Fernando Paiva:** "Caderneta de Poupança vem de encontro à economia do povo"

pança vem de encontro à economia do povo", a firma Fernando Paiva, da Associação de Poupança e Empréstimo Riograndense do Norte.

Como voz naturalmente interessada na defesa da Caderneta de Poupança, Fernando tem um argumento bem simples para situá-la dentro do contexto do Mercado de Capital:

— É o único papel em que se pode investir com apenas 30 cruzeiros. E mais: não exige CPF, declaração de renda. Basta ter a carteira de identidade. E olhe que até para abrir uma conta num banco qualquer é preciso enfrentar alguma burocracia.

Os 70 bilhões carreados pelas Cadernetas de Poupança, até agora, no país, serviram para popularizá-la. Outros fatores levam Fernando Paiva a repelir a qualificação de privilégio para essa forma de investimento, sempre raciocinando principalmente no seu caráter popular.

— Pelas características do investimento, cerca de 80 por cento dos depositantes das Cadernetas não pagam imposto de renda, desde que só os dividendos situados além dos Cr\$ 2.500,00 são taxados, porquanto os percentuais da correção monetária obviamente não são considerados rendimentos.

Fernando Paiva não vê, de outro lado, ameaça da inflação na rentabilidade da Caderneta de Poupança, desde que a nova mecânica do Go-

verno, nesse setor, não foi de modo a provocar modificações substanciais. É taxativo na justificação da canalização dos recursos desse sistema de captação de poupança para o setor da construção civil, dizendo:

— Até 1964 a construção civil era um dos setores mais desprevenidos da vida do país. De 36 a 64 foram construídas apenas 120 mil habitações, ao mesmo tempo em que a população continuava crescendo. De 1964 até hoje, no entanto, o país já construiu 1 milhão e 200 mil habitações.

Enumera, ainda, o papel da construção civil na absorção da mão-de-obra e de insumos diversos, além de sua função social e como fator da geração de mais capital.

**O APOIO** — Corretores e outros operadores do Mercado de Capitais em Natal passam por cima dessas considerações, fazendo coro com outras vozes que vêm como “privilégio” o apoio que as Cadernetas de Poupança têm do Banco Nacional de Habitação e dos mecanismos da correção monetária.

Ao que Francisco Cordeiro Bezerra, gerente-geral da Banorte Crédito Imobiliário contesta, destacando, como Fernando Paiva, o outro aspecto:

— Uma parte da campanha deve ser creditada a uma certa frustração da concorrência. Eu mesmo, como corretor, no momento em que sou procurado para uma aplicação, evidentemente que tenho interesse em

vender Letras de Câmbio. Porém também tenho a obrigação de mostrar as vantagens de outros papéis. E, sem dúvida, certas características da Caderneta de Poupança a tornam uma aplicação privilegiada.

Bezerra traça quadros comparativos e centra-se na vantagem principal da Caderneta em relação a outros papéis: a retirada do dinheiro a qualquer momento para a aplicação em algum outro negócio que ofereça melhor oportunidade de ganho.



Francisco Cordeiro Bezerra: “É o tipo do investimento que serve tanto ao pobre como ao rico”.

— Só que, nestas condições, o aplicador não se beneficia dos dividendos porque, como se sabe, a Caderneta de Poupança só paga juros trimestralmente. Mas, de qualquer maneira, é um capital disponível, que não fica preso.

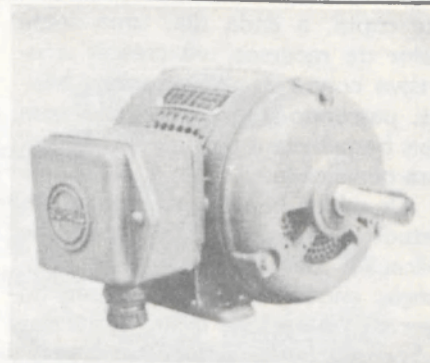
Também acha que há uma pressão para baixar a taxa de juro que é paga pelas cadernetas que, neste trimestre, vai se situar em torno de 3,5%. Há a vantagem da inflação não ameaçar muito a aplicação.

— Ademais, é o tipo de investimento que serve tanto ao pobre como ao rico. E com a vantagem de praticamente não pagar imposto, ao contrário da Letra de Câmbio que desconta na fonte.

Bezerra reconhece que “querem dar um tombo” na Caderneta de Poupança, mas crê que ela continue como fator de muita atração no mercado de aplicações. Não se recusa a reconhecer o grau de privilégio que ela têm em relação aos outros papéis mas não vê nesse privilégio motivo de ranço. Talvez porque seja um otimista do Mercado de Capitais em Natal, cuja posição, levando em consideração a situação econômica do Estado, é bem promissora.

**POSIÇÃO** — Nem sempre os críticos da Caderneta de Poupança, no aspecto facilidades, querem tomar uma posição mais clara ou pública. Questão de ética. Esse combate é feito de forma indireta com campanhas de esclarecimento sobre o outro

## Por falta de equipamentos o RN não para ...



MOTORES ELÉTRICOS



CORREIAS E.C. MULTI-V E  
PLANAS GOOD YEAR



REPRESENTANTE EXCLUSIVO



BUFALO

# CESAR S/A Comércio e Representações

Rua Dr. Barata, 209 — Fone: 222-0955 — 222-4754

lado da questão, como no caso da Letra de Câmbio, onde busca-se a ênfase na sua garantia de prévia rentabilidade.

Outros argumentos são mais específicos, como o que afirma estar na razão das excessivas disponibilidades carregadas para o Sistema Financeiro de Habitação, através das poupanças populares, o encarecimento das construções. E além de, conforme esse raciocínio, o crédito imobiliário já contar com substancial fonte de recursos específicos provindos do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço.

Os meios bancários defendem, de sua parte, a criação de condições que tornem a compra ou subscrição de ações tão ou mais atraentes do que a aplicação em depósitos de poupança, dentro daquela tese de que nem só o setor imobiliário deve ser beneficiado. E, na realidade, o

fundo da questão, ao se abordar com uma inegável ponta de antipatia a situação da Caderneta de Poupança, esteja no exclusivismo das empresas de crédito imobiliário. Um defensor dessa tese foi mais explícito, ao argumentar:

— Ficou, assim, impossibilitado o aproveitamento da parte da poupança excedente dos orçamentos dos programas habitacionais para outras finalidades, igualmente úteis, como, por exemplo, o crédito ao consumidor e o financiamento de serviços ou de gastos de emergência.

É um ponto de vista. Ocorre que o Governo considera o programa habitacional não só sumamente importante, em si, como fator de uma série de benefícios paralelos, inclusive no que se refere à absorção de mão-de-obra, numa época onde o fantasma do desemprego assusta sobremaneira os economistas oficiais.

## O QUE MUDOU. E O QUE PODERÁ MUDAR

A partir de 1º de julho a correção trimestral que será creditada aos depósitos em Caderneta de Poupança terá uma redução de 0,45%. Ou seja: passará de 9,13% para 8,68%. É uma redução na aparência irrisória e, segundo o economista Nelson da Mata, Diretor do Sistema Financeiro Barente, não afetará substancialmente esse tipo de investimento, apenas tornando-o mais de acordo com a realidade. Porém o mecanismo povocará, daqui por diante e enquanto persistir a nova fórmula, mantendo-se o índice da correção monetária superior a 15% ao ano, uma pequena perda do valor real do dinheiro para os aplicadores nos papéis com correção monetária em função do processo inflacionário.

Os especialistas estão curiosos quanto ao comportamento do público em relação ao futuro da Caderneta de Poupança. A opinião geral é a de que o seu futuro ficará ligado umbilicalmente às tendências da inflação. A característica do Mercado de Capitais no Brasil, até então, é a de concentrar as aplicações nos papéis com correção a "posteriori" quando os preços estão em processo de aceleração e é especialmente por causa desse fator que a Caderneta de Poupança tem concentrado fortemente as inversões. Os especialistas têm salientado que, por outro lado, a correção monetária apresenta-se como a principal causa do afastamento do público do mercado de ações, particularmente em período de inflação acentuada. No período da inflação descendente, levando em conta os termos das taxas atuais, os papéis de renda prefixada (Letras de Câmbio e certificados de depósito bancário) eram os mais preferidos.

Correção monetária x inflação é, pois o mecanismo regulador do mercado, no que se refere às preferências dos aplicadores.

Contudo, há quem acredite numa transferência de recursos dos investidores em Caderneta de Poupança para os títulos de renda fixa em função da tendência da queda de inflação associada à mudança da correção monetária. O problema, para os mais familiarizados com os mecanismos financeiros, é que os papéis com correção monetária a "posteriori" fatalmente terão a sua rentabilidade reduzida com o declínio do índice da inflação. No caso, será a vez da Letra de Câmbio.

Os papéis com renda prefixada têm taxas situadas, em média, a 32,60%, 34,80% e 37% ao ano, respectivamente para os prazos de 90, 180 e 360 dias, enquanto os que se beneficiam da correção posterior têm a rentabilidade correspondente aos índices de correção, acrescida dos respectivos juros.

Outra opinião ponderada, a de Nelson Hermógenes Freyre, da Rionorte, prevê uma gradativa preferência para os títulos de renda fixa com a tendência de regressão da inflação. Tem, no entanto, o cuidado de enfatizar bem o termo "gradativo", colocando-se na posição dos que vêem a mudança do mecanismo financeiro tão somente uma providência realista do Ministério da Fazenda.

De qualquer modo, parece ter chegado a oportunidade dos papéis de renda fixa, após o boom das Cadernetas, iniciado em 1973, depois que a ascensão e queda do Mercado de Capitais provocou uma desconfiança generalizada nos aplicadores que, como nunca, passaram a optar por investimentos onde o dinheiro estivesse sempre à mão.

## PORTAS PARA BOX



ÚNICA METAL

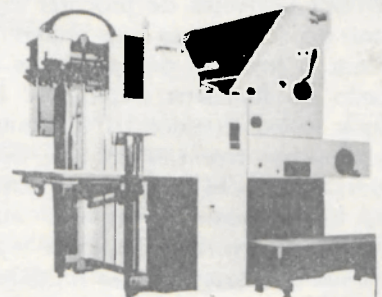
Orçamento / sem compromisso pagamentos parcelados.

ENTREGA IMEDIATA

Rua Frei Miguelinho, 98

Fones: 222-7957 - 222-4372

## Gráfica RN-ECONÔMICO



Dez anos na frente!

Rua Dr. José Gonçalves, 687  
a cem metros da Av. Saigado Filho  
Telefones: 2 0706 e 2-4455

## JUROS E FINANCIAMENTOS ALTOS NÃO ALTERAM VENDAS A CRÉDITO

**O comércio de eletrodomésticos de Natal ficou surpreso: o aumento dos juros das Financeiras não alterou o movimento das vendas a crédito. Igualmente o aumento de preço de certos artigos, como televisores, não afastou o cliente das lojas. Em maio último o mercado comportou-se consideravelmente melhor do que no mesmo mês do ano passado, segundo a opinião da maioria dos comerciantes do ramo.**

O aumento de juros nos financiamentos da ordem de 3% a partir do início de maio e uma alta, em média, de 10% nos preços de alguns eletrodomésticos - sem falar no fantasma global de inflação - não foram suficientes para abalar o consumidor natalense cujo comportamento, neste semestre, foi surpreendente. Todas as principais lojas de eletrodomésticos de Natal estão agradavelmente surpresa - pois havia apreensão quanto ao que se supunha lógica recessão - e uma delas, "A Sertaneja" tem a apresentar uma estatística altamente demonstrativa dessa euforia: de três a oito de maio deste ano seu movimento de vendas foi superior a todo o mês de maio do ano passado.

Um aferidor mais completo - e insuspeito - das declarações otimistas dos donos e gerentes de vendas das lojas é o Serviço de Proteção ao Crédito: o índice de consultas das lojas é 40% superior ao do ano passado e no mês de maio chegou a 70%, tomando-se como base de comparação o mesmo mês de 1975.

**UM FANTASMA QUE NÃO ASSUSTOU** — Antes de procurar encontrar explicações, as lojas preferem alardear o fracasso das previsões a respeito do fantasma duplo que ia assustar o consumidor: o aumento dos juros nos financiamentos e dos preços, em si, das mercadorias. Embora, naturalmente, o aspecto aumento de preços da mercadoria seja um assunto indesejável nas tomadas de opinião, um vendedor de uma das principais lojas confidenciou:

— Houve um aumento nas mercadorias aí por volta dos 10%. Certo

tipo de televisor que eu poderia vender por Cr\$ 1.800,00, passou a custar em torno de Cr\$ 2.000,00.

Computando-se os 3% de juros nos financiamentos, o consumidor estará gravado com 13%. O próprio vendedor fez a demonstração:

— Uma mercadoria que custava Cr\$ 1.000,00, em 24 meses tinha uma prestação na base de Cr\$ 78,60. Agora ela chega a Cr\$ 81,00.

Contudo, esse vendedor insuspeito observa:

— Mesmo assim, não houve qualquer diminuição no ritmo de vendas. Só para demonstrar: não te-



José Cirineu: Teoria própria para venda de TV a cores.

mos mais televisores a cores para vender e temos falta de três marcas de televisores preto e branco e uma marca de fogão está esgotada porque houve muita procura.

E, baseado na sua prática diária, o vendedor aduz:

— Agora, o pessoal, principalmente o comprador médio, está alertado é para os prazos. Aprenderam que o prazo menor apresenta mais vantagens.

**O PRAZO E A NOVA CONSCIÊNCIA DO CONSUMIDOR** — Pois é esse novo dado no comportamento do consumidor que está sendo anotado, de parceria com o seu desassombro diante dos novos juros e da inflação.

— Além de não ter se observado qualquer recessão, até o momento, nota-se que o consumidor está preferindo os prazos mais curtos. - diz Anchieta Figueiredo, gerente da rede de lojas da Socic em Natal.

E acrescenta:

— Se havia uma certa preferência para os planos de 24 meses, agora há uma procura bem maior para os planos de 18 e 12. Isso, naturalmente, é uma tentativa de fugir aos juros.

Observa Anchieta Figueiredo que, com isso, as lojas que atuam também com recursos próprios começam a ter uma certa preferência em relação aos planos das financeiras. Quanto ao movimento geral, também concorda plenamente com opinião de que o mercado está tendo um excelente comportamento, informando que seus estoques de aparelhos de Tv estão praticamente a zero.

O problema dos prazos é enfatizado com particular ênfase pelo gerente de vendas da Casa das Máquinas, Francisco de Assis Lacerda, que diz nem sequer estar a par dos mecanismos das financeiras "pois só atuamos com crédito próprio". Lacerda vê o consumidor bastante receptivo e mais esclarecido com respeito aos prazos de financiamento, tanto que "o nosso movimento de vendas é cada vez maior".

— Para começar - salienta - no financiamento próprio não utilizamos a correção monetária. E a média dos juros que cobramos por cada venda, no seu todo, vai a 3%, enquanto as financeiras os fixam em torno de 10% pois, naturalmente, elas vivem dos lucros dos seus financiamentos e nós de nossa mercadorias.

Diz, então, que as casas com financiamento próprio têm o interesse é de vender a mercadoria.

— Nosso lucro está aí: vender sempre mais. - enfatiza.

No seu raciocínio, a razão da procura dos prazos mais curtos por parte do consumidor está na sua paulatina compreensão de todos os mecanismos de financiamento.

**A VISÃO GERÃO** — O ponto de vista também é apoiado pelo supervisor de vendas da Galeria Olímpio, José Nunes Ferreira.

— Não há dúvida: o consumidor natalense está muito mais consciente nessa questão de prazo. Por isso é que, acredito, não se tem verificado qualquer recasso, mesmo com o aumento da taxa de juros pelas financeiras. O índice de vendas, até agora, é perfeitamente normal. O que se nota é a procura de prazos menores. - afirmou.

Pondera, no entanto, que um ou outro cliente ainda se deixa fascinar pelos longos prazos.

Já no entender do gerente de vendas da Casa Régio, Samuel Rodrigues, praticamente ninguém procura mais prazos longos e, daí ter sido nenhuma a influência do aumento dos juros no ânimo do consumidor.

Para o proprietário das Lojas Wacil, José Cirineu, também não houve queda no movimento e o ritmo de vendas é plenamente satisfatório.

— Certamente - diz - o cliente de melhor poder aquisitivo está procurando cada vez mais os prazos mais curtos.

José Cirineu tem uma teoria para



José Nunes Ferreira: "Consumidor está consciente na questão do prazo".

explicar a posição do consumidor em relação ao televisor a cores, mercado que só agora começa a deslanchar:

— Nesse aspecto, o problema não é de mais juros ou custo de vida, para mim. O que ocorre aí é uma questão de captação. Quando a imagem está sendo boa, nota-se então um maior entusiasmo pelo televisor a cores. Quando ela piora (principalmente no inverno) então decresce o ritmo de vendas.

**A MELHOR PRAÇA?** — De opinião em opinião, conclui-se que o consumidor natalense aparece como um dos mais esclarecidos, o que, conseqüentemente, torna a praça de Natal, em termos percentuais, uma das maiores do país. Conclusão, de resto, endossada e defendida por Zildamir Soares, de "A Sertaneja" e integrante da direção do Serviço de Proteção ao Crédito - opinião duplamente qualificada, portanto.

Explicando, por exemplo, o aumento de índice de consultas ao SPC, faz questão de frisar que ele se verifica não só em função da mera quantidade, mas da qualidade.

— São novos clientes, com compras maiores. — assinala.

Parte do fenômeno do progressivo aumento das vendas no comércio de eletrodomésticos de Natal é explicado por Zildamir pela própria rejeição do consumidor aos prazos longos.

— Dessa maneira — diz — o consumidor passa menos tempo comprometido com as prestações.

Ou seja: com 36 meses, o consumidor passa preso três anos aos pagamentos — isso nos casos de ser pagador pontual. Com 24 meses o prazo diminui em um ano e, claro, na proporção adequada nos planos menores.

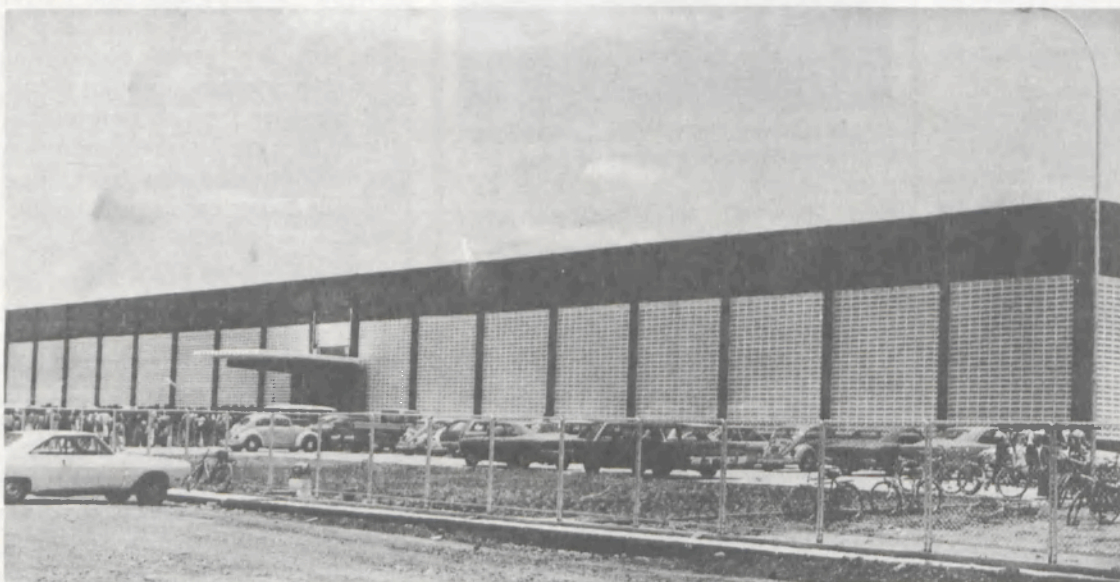
Essa meridiana equação significa, em última análise, que a pressão na base do encolhimento de prazos e aumento de juros feita pelo Governo com a finalidade de diminuir a procura tem um efeito boomerangue totalmente inesperado pelos técnicos. Pois a prática está aí, demonstrando através dos irretorquíveis argumentos dos faturamentos das lojas, que o mercado experimenta um efeito estimulante e passa por um processo de maior rotatividade individual.

Processo que, por sua vez, se aperfeiçoa, tornando o mercado mais atraente ainda. Pois, segundo Zildamir, as Financeiras, mais rígidas que as casas comerciais na concessão de financiamento, estão também adotando critérios de verificação, de modo a que o candidato só tenha a liberação do crédito se não estiver com a renda mensal perigosamente comprometida. Essa rigidez, se tem a sua vantagem na contrapartida de um segurança teórica, perde para o critério das casas comerciais com financiamento próprio que entram mais na intimidade do cliente e chegam a saber se, além do salário, ele tem "um bico" e, assim merece a liberação.

Assim, pelo menos nas declarações dos responsáveis pelas principais lojas de Natal, estão se ampliando os canais de entendimento entre fornecedores e consumidores, a ponto das regras estarem sendo convenientemente respeitadas e compreendidas de tal maneira que as variações do ritmo da economia não chegarem a influir no ritmo normal das vendas. Pelo contrário: as ampliam.



Guararapes — Natal



Guararapes — Mossoró



Guararapes — Fortaleza

# Faç Gua opt

Hoje, cerca de 2  
de Renda fazem C  
TIMENTOS DO NO

Por conta disto  
implantados na reg  
celentes oportuni  
como Petroquímia  
Pesca, Hotelaria, P

O Nordeste está  
das oportunidades  
oferece ao investid

CONFECÇÕES  
exemplos, dos ma  
princípios de exp  
FINOR preceitua e

Na sua De  
faça como



# a como

# Guararapes :

# e pelo FINOR

1.000.000 contribuintes do Imposto de Renda têm a opção pelo FUNDO DE INVESTIMENTOS DO NORDESTE—FINOR.

14 distritos industriais já estão em funcionamento na região nordestina, possibilitando grandes investimentos em setores como Minérios, Textéis, Vestuário, Pecuária e Agroindústria.

Um exemplo concreto da infraestrutura que a região oferece, através da opção pelo FINOR.

CONFECCOES GUARARAPES S.A. é um desses empreendimentos reais e dinâmicos, dentro dos planos de expansão e desenvolvimento que o Brasil executa.

Investindo, permanentemente, na sua expansão, CONFECCOES GUARARAPES S.A., indústria 100% nacional, com fábricas em Natal (RN), Fortaleza (CE), São Paulo (SP) e Mossoró (RN), vem dando continuidade a uma política em que Investimento é sinônimo de Crescimento.

Com uma produção mensal de 1.000.000 de peças (calças e camisas) e a previsão de um faturamento anual de 600 milhões de cruzeiros, CONFECCOES GUARARAPES S.A. deverá alcançar, em 1976, um lucro líquido de 130 milhões de cruzeiros.

Na hora de aplicar, pense no Nordeste.

Aplice no FUNDO DE INVESTIMENTOS DO NORDESTE—FINOR, operado pelo BANCO DO NORDESTE DO BRASIL—BNB, sob a supervisão da SUDENE.

Seu dinheiro estará sendo investido e gerando lucros.

Declaração de Rendimentos,

**GUARARAPES : OPTE PELO FINOR**

## ADMINISTRAÇÃO DO IPE VOLTADA PARA O BEM-ESTAR DO SEGURADO

**A administração Efrem Lima frente ao IPE pode ser avaliada através da ação sempre norteada em benefício do segurado. A reestruturação da Agência de Mossoró é um dos pontos mais notáveis dessa ação. O próximo: a construção do Ambulatório Central.**

A comparação ou a análise de administrações de órgãos públicos certamente se tornam desnecessárias, quando há um saldo positivo de realizações que excede em muito determinados antecedentes. Aí, então, se torna mais lógico avaliar. No entanto, há excessões, e nessas oportunidades a avaliação tem que ser feita lembrando-se o que anteriormente existia, em comparação com o momento que se flagra.

A administração de Efrem Lima, frente ao IPE — Instituto de Previdência do Estado — certamente está enquadrada no segundo caso, para efeito de uma avaliação. Porque, na realidade, aquela autarquia nunca teve um período de tanta vitalidade administrativa quanto a que transcorre desde o dia 17 de março de 1975 — data de posse de Efrem Lima como seu presidente.

Todos os setores do IPE têm sido ativados de maneira inequívoca, desde aquela data. E, o mais importante: ativados com projeção para o futuro. Ou seja: tudo que tem sido feito no IPE atualmente sempre o é como uma determinante para a fixação da autarquia como um dos mais importantes setores da administração indireta do Governo do Estado.

A rigor, não se poderá destacar setores, pelo que Efrem Lima tem feito no IPE. Porque se a reestruturação da Agência de Mossoró foi um fato dos mais importantes, a Prestação de Serviços, com o ativamento dos empréstimos existentes e a criação de outros, igualmente pode ser computado como de inestimável valor. E se a Assistência Médica teve resolvido principalmente o problema dos médicos, o Setor Imobiliário hoje atende à consecução da casa própria com relativa assiduidade. E por fim, existe o projeto do Ambulatório Central, que começará a ser construído dentro em breve, uma obra que marcará definitivamente a passagem de Efrem Lima frente ao Instituto.

**AGÊNCIA DE MOSSORÓ** — “Essa agência existia, mas praticamente não funcionava” — diz Efrem Lima. “E logo após uma primeira inspeção que fiz no local, instalei o ambulatório médico, com atendi-

mentos médico, pediátrico, ginecológico, obstetrício, odontológico e de clínica geral, além de depósito de medicamentos da, CEME, para distribuição gratuita”.

Antes esses atendimentos eram feitos em clínicas particulares, sem nenhuma triagem, obrigando o segurado a comparecer à agência apenas para receber guia de encaminhamento aos médicos credenciados. Agora, resolve tudo no mesmo local.

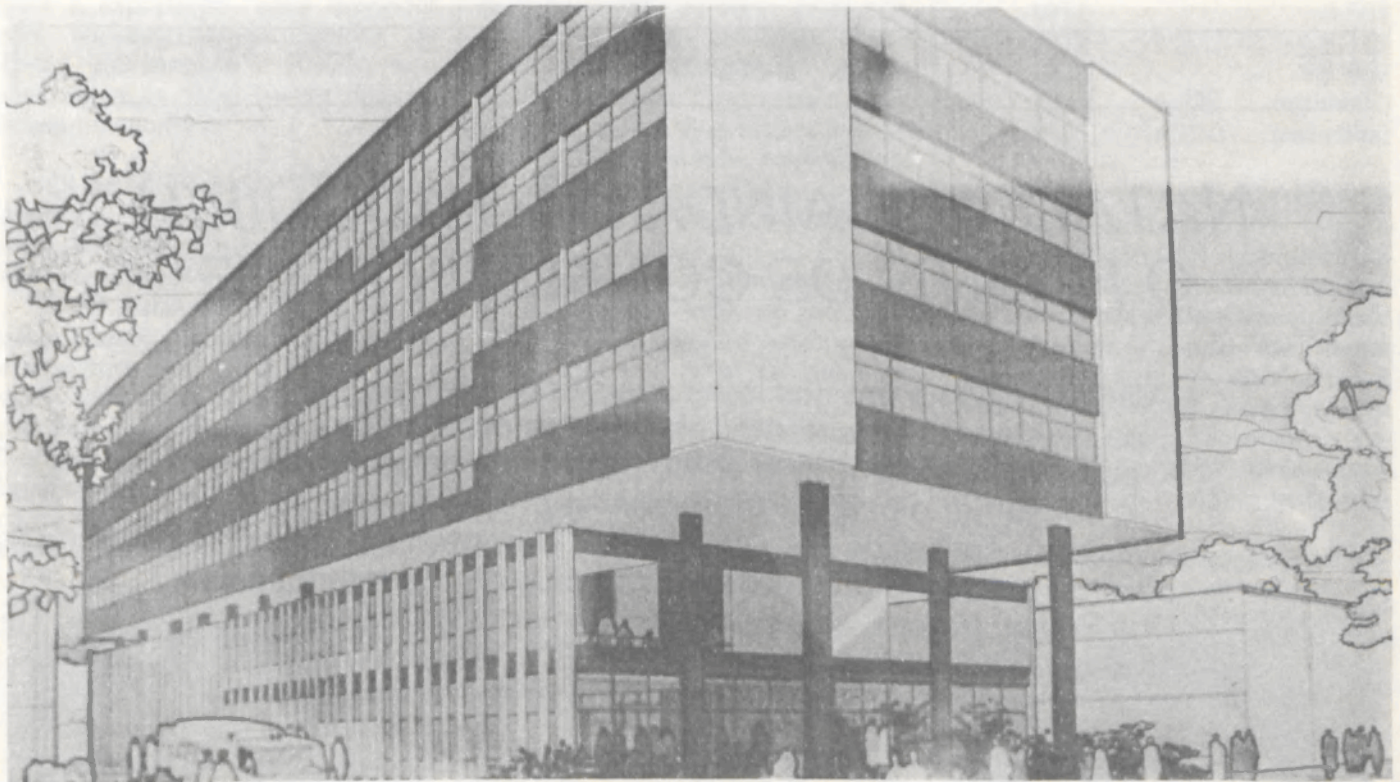
Logo a seguir, foram descentralizados diversos serviços da administração central, como pagamento de auxílio à natalidade, empréstimos simples, especiais e imobiliários, pagamento de pensões, emissões e renovações de carteiras médicas, tendo sido instalado o serviço de tesouraria, para atender a tudo isto.

— “Uma medida de vital importância” — diz o presidente da autarquia — “em benefício dos segurados residentes em toda Zona Oeste: eles agora recebem serviços e benefícios diretamente na agência. Hoje, o IPE dispense cerca de Cr\$ 200 mil mensalmente, em Mossoró, para atender a funcionários estaduais de 46 municípios da região.

**PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS** — Nesse setor, a atual administração tomou várias medidas, todas relativas ao melhor atendimento ao segurado. Aumentou o auxílio à natalidade em 100% e instituiu a bolsa escolar ao menor excepcional, concedendo ensino, fardamento, livros e assistência médica, através de clínica especializada.



Efrem Lima à frente do IPE: tudo pelo segurado.



Ambulatório Central: seis pavimentos,  
17 clínicas.

Reabriu a Carteira de Empréstimos Simples, com atendimento mensal da ordem de 250/300 segurados, através do sistema de inscrição, afastando definitivamente a interferência de terceiros. Criou o empréstimo especial, sem juros, hoje em pleno funcionamento, para financiamento de aparelhos ortopédicos e auditivos, óculos de grau, tratamento dentário especializado, cadeiras de roda, tratamentos e internações hospitalares que excedem a capacidade de assistência própria.

E mais: implantou o empréstimo escolar, sem juros e taxas, proporcionando aos segurados a compra de material escolar para os seus filhos, para pagamento em 10 prestações, tendo atendido no presente exercício a 800 segurados, por haver sido limitado o teto de vencimento do pretendente ao empréstimo — porém a meta, no próximo ano (de acordo com interesse do próprio Governador Tarcísio Maia) é atender a toda categoria funcional, inclusive com financiamento da farda escolar.

No setor de pensionistas, foi concedido um aumento de 34%, estando os pagamentos rigorosamente em dia, sempre feitos nos dias 15. Hoje, entre montepio e pensões, mais de 1.400 pessoas (pouco mais de Cr\$ 600 mil) são beneficiadas pelo IPE.

— “E, considerando o interesse do Governador” — diz Efreim Lima — “dado o pequeno valor das pensões do montepio, os contribuintes dessa categoria foram dispensados da contribuição de 8%, devida a IPE por qualquer funcionário, ficando-lhe, mesmo assim, assegurado o direito à assistência odonto-médico-hospitalar, o que significa que essa categoria de pensionista teve um aumento de mais 8%”.

**ASSISTÊNCIA MÉDICA** — Uma especial atenção, nesse setor, foi dada à remuneração dos profissionais que prestam serviços à clientela do Instituto. Foi majorado inicialmente em 100% o preço da US (Unidade de Serviço) e o do valor do leito/dia.

— “Mesmo assim” — diz Efreim Lima — “não conseguimos atender às exigências do setor e por isto, com o apoio do Governador, partimos para a construção do Ambulatório Central”.

Será um edifício de seis pavimentos, que abrigará cerca de 17 clínicas e mais laboratório, farmácia, sala de pequenas cirurgias e um Pronto Socorro, que funcionará dia e noite, com serviço de ambulatório próprio.

Para a construção do edifício, o Instituto publicou edital de concorrência, estando o início das obras previsto para o dia 15 de julho, pretendendo-se inaugurar-lo em junho de 1977. O prédio será construído em terreno vizinho ao IPE (local onde funciona o Imprevinat) adquirido por Cr\$ 380 mil.

**SETOR IMOBILIÁRIO** — Quando entrou no IPE, Efreim Lima encontrou um convênio firmado com o BNH, pela administração anterior, que considera da maior importância para o segurado. O desenvolvimento desse convênio vem atendendo a contento, já tendo sido financiados cerca de Cr\$ 3 milhões, para construções, reformas, ampliações e aquisição da casa própria.

— “Paralelo a esse, o IPE firmou outro convênio com a COHAB—RN, no sentido de que em todos os conjuntos que a companhia venha a construir, sejam sempre

postas algumas unidades à disposição dos segurados do Instituto” — diz ele. “E uma vantagem desse sistema é que na instrução do processo de aquisição o segurado fica isento do pagamento da taxa de inscrição”.

Ainda com a COHAB, há entendimentos para que sejam estendidas aos segurados do IPE as vantagens do plano de Lotes Urbanizados.

**O QUE MAIS?** — Afóra tudo isto, o que faz mais o IPE? A direção, junto com os assessores diretos, está completando estudo para apresentar ao Governador Tarcísio Maia, proponto a alteração de toda estrutura da autarquia, de conformidade com a Lei Complementar nº 10, bem como concluindo o ante-projeto da nova legislação previdenciária, visto que, como diz Efreim Lima, “a existente é eivada de artigos que não atendem nem de leve a estudos atuariais”.

— “De tudo o que o IPE está programando” — diz o seu presidente — “merece destaque o Curso de Datilografia, para o filho do segurado. E a instalação de uma biblioteca exclusivamente de livros didáticos, a nível universitário, inclusive, igualmente para o filho do segurado. E o que tem sido feito ou está programado, é fruto do apoio que nossa administração recebe do Governo do Estado, a partir de sua determinação de que mensalmente fosse recolhido ao IPE não só as consignações dos segurados, como também a contribuição obrigatória do Estado”.

Hoje o IPE tem 120 funcionários (que aumentarão para cerca de 200, inclusive os médicos, Dentistas e demais especialistas para Ambulatório, quando estiver funcionando o Ambulatório Central) e 22.818 segurados, 45.301 dependentes cadastrados e 1.493 pensionistas.

## NATALENSE AINDA NÃO ADQUIRIU O HÁBITO DE CONSUMIR PEIXE

**A alimentação é um dos itens que pesa mais no orçamento do natalense. No entanto, ele tem um produto de preço acessível e tão nutritivo como a carne de gado e pouco o consome: o peixe. Por isso as empresas de pesca do Estado, apesar de bem equipadas, exportam em média 80% da produção para outros Estados. A Superintendência da Pesca, porém, apresenta dados menos otimistas para a situação da indústria pequeira do RN, do ponto de vista da industrialização e da comercialização.**

A terra não está prá peixe. Este aparente jogo de palavras não é simplesmente uma inversão do ditado clássico: é uma definição simplificada da situação do mercado pequeiro no Rio Grande do Norte, muito especialmente em Natal. Situação, no mínimo, irônica, pois num contexto onde a alimentação se torna cada vez mais cara, principalmente em face aos preços quase proibitivos da carne de gado, o potiguar, em particular o natalense, mostra uma indiferença próxima a aversão por um produto que tem todas as condições de supri-lo das proteínas necessárias por um preço bem mais acessível: o peixe.

E é por isso que as principais empresas de pesca do Estado, colocam a maior parte de sua produção em outros Estados, enquanto outras, num extremo dessa situação, também vêem-se na contingência de só exportarem — no caso da lagosta — porque o mercado não dispõe de condições econômicas. São dois extremos — o peixe de primeira custando Cr\$ 12,00 o quilo e a lagosta Cr\$ 95,00 — que, num ponto, se unem: a deficiência geral de estrutura para que possam, no primeiro caso, proporcionar alimentação barata à população e, no segundo, conseguir as divisas imprescindíveis para ajudar um pouco mais a suavizar o peso da balança de pagamentos do país.

parte das empresas pesqueiras o coro de queixas tem um só tom: a recusa da população em aderir, com a frequência pelo menos próxima ao hábito, ao consumo do peixe.

— O natalense come bode, come carneiro, mas não se acostuma a comer peixe. — diz o gerente da Produpesca, Hugo Lopo Correia.

E é exatamente por causa dessa pouca receptividade do mercado ao peixe que a Produpesca prefere em-



Hugo Lopo Correia: "O natalense prefere bode e carneiro ao peixe"

pregar a sua frota e capacidade operacional na pesca da lagosta, cujos preços compensam. Mesmo assim, a lagosta é colocada no mercado externo porque, num caso inverso ao do peixe, o seu alto preço não permite a absorção interna. Contudo, Hugo Correia, mesmo creditando aos arraigados hábitos alimentares do nordestino a sua indiferença ao peixe é de opinião que as campanhas de esclarecimento terminarão por inverter a situação.

— E tanto é assim que possivelmente em janeiro do próximo ano poderemos nos dedicar a pesca do peixe também. — Acrescenta, conquanto não se afaste do seu ponto de vista com respeito a certos tabus alimentares.

Já o caso da Empesca é bem sintomático e pode ser até apontado como uma amostragem da situação geral.

— Oitenta por cento do que produzimos é exportado, principalmente para Pernambuco. O mercado local é bem pequeno, sim. É absolutamente necessário que a campanha desenvolvida por alguns órgãos do Governo tenha continuidade. — explica o Diretor-Presidente da Empesca, José Mário.

O Diretor-Financeiro da Empesca, Carlos Marcelo, confirma os dados e a opinião, informando que os barcos da empresa chegam, geralmente, com umas 50 toneladas de peixe e a quase totalidade é fileitada

para a exportação. Seus mercados são, basicamente, os Estados da Bahia, Pernambuco e Paraíba e o raio de ação dos barcos vai do Maranhão ao Pará.

**QUESTÃO DE COMPRAR** — O mercado pesqueiro natalense, porém, desdobra-se num cipoal de ironias e complexidades.

— O natalense pode dispor de peixe barato, em grande quantidade e absolutamente sadio. Mas prefere, quase sempre, adquirir o produto em precárias condições no Canto do Mangue. — informa Eduardo Freire Emerenciano, gerente da Nortepesca, a única grande empresa que vende diretamente ao consumidor.



José Mário: "Oitenta por cento da produção da Empesca são exportados".

Seu raciocínio é o de que, na empresa, o peixe tem a sua qualidade garantida: seus quatro modernos barcos pesqueiros importados dos Estados Unidos dispõem de autonomia no mar para 60 dias e poderosas câmaras frigoríficas. Quando os barcos descarregam o produto, fazem-no através de processos modernos, através do túnel de congelamento diretamente para as câmaras de espera e ficam numa temperatura de 25 graus abaixo de zero, dando-lhe teoricamente a possibilidade de "passar toda vida em perfeito estado de conservação já que não há qualquer infiltração".

Eduardo não entende a real cau-

sa da prevenção de muita gente que, adquirindo o peixe em locais como o Canto do Mangue, onde não existe a mínima condição de preservação do produto, queixa-se amargamente das consequências, numa generalização inconsequente, quase como se a culpa fosse do tipo de alimentação em si.

O gerente da Empesca tem esperança na ampliação da procura e vê claras vantagens no peixe em relação à carne. Além do elemento nutritivo, salienta:

— O peixe de primeira está a Cr\$ 12,00 o quilo e o de segunda (que muitos peixeiros vendem como de primeira) sai mais barato. E, dependendo da quantidade, ainda pode sair por um preço mais acessível.

**O OUTRO LADO** — Entretanto, penetrando-se mais na estrutura da indústria pesqueira do Rio Grande do Norte constata-se que a questão mercado não é de equação tão linear. Basicamente, as empresas reclamam dos hábitos do povo e clamam, numa voz só, pelo prosseguimento das campanhas de motivação e esclarecimento levadas a efeito, até a uma certa época, por órgãos do Governo Federal. Sem exceção, as empresas gabam-se de suas técnicas de preservação do produto e da capacidade de suprir o mercado, caso haja a demanda necessária.

Mas, do ponto de vista da delegacia local da Superintendência do Desenvolvimento da Pesca, o quadro não tem só essa face. E enfoca o problema com a aplicação dos seguintes itens no rol das necessidades: 1) - estocagem; 2) - frigorificação; 3) - transporte; 4) - fluxo de regulação na distribuição.

Há, pois, do ponto de vista oficial, mais questões a solucionar do que a de um mercado consumidor reticente. Daí que aponta novas estatísticas, no reforço da tese da irregularidade. Aliás, números algo desconcertantes, como os que, relacionando a produção de 1969 a 1975, apresenta um pique em 1972 — 6.115 toneladas — e um surpreendente declínio dos três anos seguintes, culminando com decepcionantes 4.230 toneladas (estimadas) em 1975. Segundo essas estatísticas fornecidas pela SUDEPE, o quadro é:

1969	1.753 toneladas
1970	3.846

1971	3.587
1972	6.115
1973	5.967
1974	4.119 (estimada)
1975	4.230 (estimada)

Segundo a Sudepe, a comunidade de pescadores no RN — cerca de 12 mil pessoas — que utiliza na quase totalidade métodos artesanais, não apresenta a mesma tranquilidade das empresas, naturalmente porque se ressentem do grau de eficiência que estas alcançaram. Os pescadores, em lugar de mercado, reclamam a necessidade de um preço mínimo para o pescado, com a consequente estabilidade.

Todavia, a contradição mais fro-



Carlos Marcelo: "A Empesca tem raio de ação entre o Maranhão e Pará".

tal entre a uníssona afirmação dos empresários de pesca e os dados fornecidos pela Sudepe está no setor "mercado consumidor". Num dos itens das informações prestadas pelo órgão está claramente a seguinte: — Não existe problema de consumo do pescado no Rio Grande do Norte, inexistente estrutura de comercialização.

E acrescenta:

— Inexiste planejamento.

**O QUE FALTA** — E tão segura como os empresários, a Sudepe alinha as providências que considera prioritárias para a solução da indústria pesqueira no Rio Grande do Norte: — criação de um colegiado (Comissão — Grupo de Trabalho —

Grupo Executivo) a nível estadual (entidades federais, estaduais e particulares ligadas direta e indiretamente à pesca — Sudepe, Secretaria de Agricultura, Capitania dos Portos, Pescart, PDP, Universidade, Empresas, Colônias, Incra, Sudene, Banco do Brasil, Prefeituras) para fins de planejamento da pesca, devendo ser vinculado à Secretaria de Agricultura e tendo como áreas chaves de deliberação: fiscalização, pesquisa, pesca industrial e artesanal, cooperativismo, administração de recursos pesqueiros. O "colegiado", conforme ainda a Sudepe, deveria discutir os seguintes temas: planejamento anual da pesca no Estado; terminal pesqueiro, cooperativas de produção e cooperativa central; aprimoração de atividades de órgãos ligados à pesca; criação de cursos profissionalizantes para pescadores a nível de 1.º e 2.º grau nas comunidades pesqueiras; planos habitacionais aos pescadores; pesquisas pesqueiras; planos culturais; defesa dos recursos aquáticos; pesca interior — peixamento dos açudes; dimensionamento das pesquisas.

A Sudepe acha, enfim, que devem ser definidas dentro do "colegiado" as atribuições para formaliza-

ção, estudo e conclusões em grupos de três dependendo de suas áreas de atuação e apresentação final para encaminhamento a autoridade estadual superior, que deverá aprová-los e possibilitar a sua execução.

No campo das ações mais concretas, a Sudepe apresenta, também, uma relação onde estão os convincentes reforços das cifras para dar suporte a projetos e pesquisas. Por exemplo:

Projeto para avaliação de recursos pesqueiros —	Cr\$ 900.000
Projeto de cultivo de caranguejos	Cr\$ 400.000
Projeto de Fiscalização da pesca	Cr\$ 340.000
Projeto de Assistência à pesca artesanal	Cr\$ 600.000
Projeto para a Capacitação de Fiscais	Cr\$ 60.000

Os interesses, evidentemente, são diversos e os números e as cifras divergem nas finalidades e propósitos. A fria conclusão é a de que as empresas pesqueiras têm, irretorquivelmente, números a apresentar e a capacidade de suprir o mercado, tanto na produção de suas frotas, como adquirindo-a dos pescadores. Confira, de outra parte, a indicação da Sudepe de que falta estrutura de comercialização, pois só uma das empresas negocia diretamente com o consumidor, enquanto as outras vendem a intermediários.

As empresas põem a culpa na apatia do consumidor em relação ao peixe como alimento básico e vêm na ativação das campanhas motivacionais a solução definitiva para a harmonização do mercado; a Sudepe vê o problema também de modo mais global, questionando fatores que aparentemente, os empresários de grande porte parecem não dar grande importância, porque, sobretudo, sentem-se tranqüilo com o alto índice de produtividade.

Uma coisa é certa: todos reclamam.

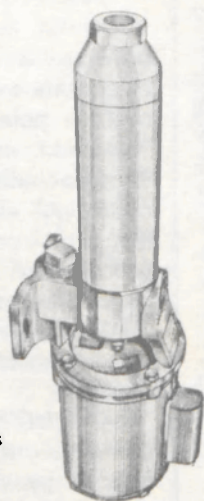


# GALVÃO MESQUITA FERRAGENS S.A

Matriz: Dr. Barata, 217/219

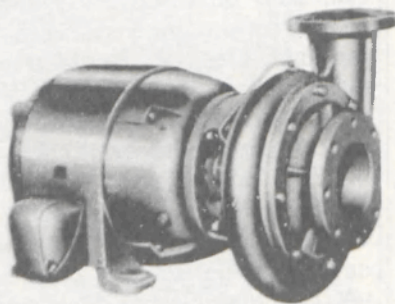
Câmara Cascudo, 210/216 (Galeria)

## BOMBA MULTI ESTÁGIO HORIZONTALIS



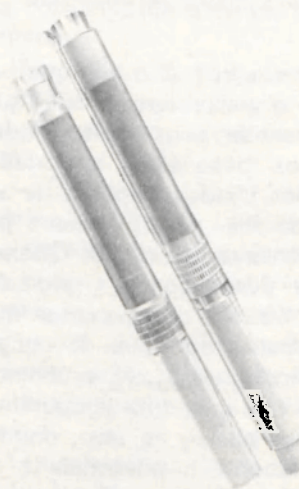
**PARA**  
lavagem de veículos  
estábulo  
tratores  
récalque em edificios  
reservatórios elevados  
sistemas de prevenção de incêndios  
sistemas "booster"

## BOMBAS CENTRÍFUGAS DE USO GERAL



Projetadas para longa duração

## BOMBAS SUBMERSÍVEIS

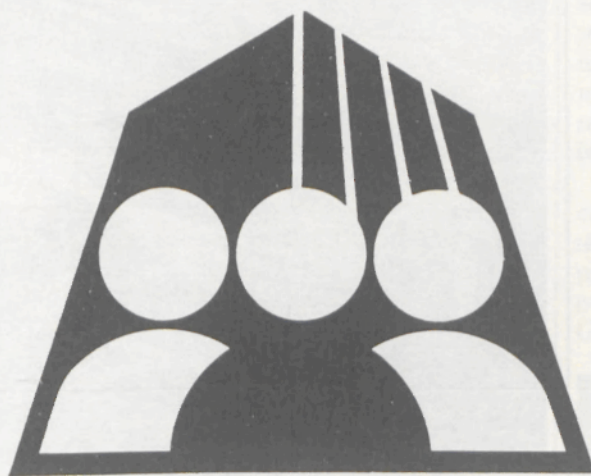


Capacidade d'água até 300 metros

**reúna um grupo de amigos  
e escolha onde quer morar**

**condomínio  
habitacional**

**Banorte**



O CONDOMÍNIO HABITACIONAL BANORTE lhe dá o direito de escolher o bairro onde quer morar. E lhe possibilita também a escolha de seus vizinhos. É só reunir um grupo de amigos pretendentes à aquisição de casa ou apartamento e formar o Condomínio.

O projeto, a compra do terreno, a concorrência para indicação da empresa construtora e fiscalização da obra contam com a participação dos condôminos. Você terá sua casa ou apartamento no local escolhido, a preço de custo, tendo seus amigos

como vizinhos e a tranquilidade de ter acompanhado a obra.

É fácil conseguir 2, 4, 6 ou 8 amigos interessados em deixar de pagar aluguel para adquirir um imóvel próprio e residir em boa vizinhança. Se você não conseguir o número de amigos suficiente para fechar o Condomínio, não se preocupe, que a Banorte completa o grupo através de inscrições isoladas.

Faça uma experiência: venha à Banorte obter maiores informações sobre o Condomínio Habitacional Banorte. Depois converse com amigos,

parentes e companheiros de trabalho. É a oportunidade de deixar de pagar aluguel e adquirir seu próprio imóvel, a preço de custo, sem intermediários.

**Banorte**  
CRÉDITO IMOBILIÁRIO S/A

Recife - R. Nova, 363

Natal - Av. Rio Branco, 684

João Pessoa - Praça Vidal de Negreiros, 41

Maceió - R. Cons. Lourenço de Albuquerque, 41

**participe do Condomínio Habitacional Banorte : informações  
e inscrições nas agências do Banorte**

## BICHO-DA-SEDA DE NOVO EM EVIDÊNCIA

**O projeto do bicho-da-seda esteve para fracassar ainda na fase de estudos e pesquisas. Mas, ao ficar sob a gestão da Secretaria da Agricultura, no fim de 75, ganhou novo impulso e passou a contar com novas verbas. Suas perspectivas, agora, são outras e poderá vir a ser intensificado através de convênios com órgãos federais.**

O sonho da seda tornou-se, por momentos, uma tarefa áspera e chegou a se tornar um pesadelo em determinada etapa da luta para transformar o Rio Grande do Norte num produtor a nível de exportador desse produto de inegável valor no mercado internacional. O Projeto do Bicho-da-Seda, ambiciosa experiência implantada em Nísia Floresta no Governo passado e, inicialmente, sob a égide do BDRN, esteve prestes a se transformar num fracasso real, conquanto no seu aspecto global e aparente nunca deixasse de ser fascinante e merecedor dos augúrios promissores nos mais diversos setores.

O que não chegou a vir a público, entretanto, foi a fase difícil porque o Projeto atravessou, com o desaparecimento das verbas necessárias não só às pesquisas, estudos e experiências como até para o próprio pagamento dos funcionários que iniciaram e lutaram pelo programa.

No entanto, desde dezembro passado as perspectivas voltaram a ser promissoras. Passado o período de hiato entre os dois Governos, o Projeto da Sericultura passou, em dezembro de 1975, para a órbita da Secretaria da Agricultura que, então, lhe deu a necessária cobertura financeira para a continuação das pesquisas, ao mesmo tempo em que a Universidade Federal do Rio Grande do Norte passou também a se interessar por elas.

**PERSPECTIVAS** — “Agora.. — diz o Assistente Técnico do programa, engenheiro-agrônomo Odorico Ferreira de Souza — “acho as perspectivas realmente boas. Há muita



Boas perspectivas para o Bicho-da-Seda

possibilidade de êxito e a fase de experimentação será intensificada”.

Nas circunstâncias, é uma afirmação quase-desabafo, pelos desafios que o programa tem enfrentado e ainda vai enfrentar. Apesar do engenheiro Odorico Ferreira, pela sua condição de assistente técnico, ser a pessoa com a qualificação necessária para prestar as informações oficiais básicas, o restante da equipe comunga igualmente com o seu entusiasmo.

“Agora, realmente, as condições nos são inteiramente favoráveis e temos fatos concretos a apresentar” — revelou um dos integrantes da equipe, com atuação no setor burocrático desde o início do projeto.

E essas condições provêm do seguinte fato: a partir do momento em que a Secretaria de Agricultura responsabilizou-se pelo projeto do bicho-da-seda foram se normalizando certas irregularidades provocadas pela escassês de verbas. Por outro lado, a Universidade Federal do Rio Grande do Norte passou a interessar-se pelas pesquisas, iniciando um Núcleo no complexo de Jundiaí onde foi implantado um Setor Experimental para o plantio da amoreira em escala bem razoável. Essa experiência prevê o plantio de 40 mil mudas da amoreira.

“Outro fator importante” — salienta o técnico — “foi o convênio





Odorico Ferreira: Experiências estão sendo convincentes.

firmado entre a Secretaria de Agricultura e a Secretaria de Educação para a utilização do Ginásio Agrícola de Canguaretama dentro das finalidades básicas do projeto da sericultura. Pelo Convênio, o Ginásio será utilizado por um prazo de cinco anos, podendo ser integrado definitivamente, na dependência dos resultados a serem obtidos”.

#### REALIDADE E ESPERANÇAS

— A convicção pessoal dos técnicos que estão envolvidos no programa é a de que ele é inteiramente viável tanto econômica como tecnicamente.

“Do ponto de vista pessoal” — afirma o engenheiro Odorico Ferreira — eu acredito e até compraria terras para dedicar-me a sericultura no Rio Grande do Norte”.

Porém ressalva:

“No entanto, do ponto de vista exclusivamente técnico, só posso dizer que as experiências, até agora, têm se mostrado bastante convincentes, mas não temos qualquer conclusão definitiva”.

Toda a equipe está baseando seu entusiasmo em dois fatores: os estimulantes resultados das experiências e a garantia dos recursos financeiros para a execução de todas as pesquisas dessa fase, que é considerada como a inicial.

“É animador, particularmente, o fato de estarmos em condições de intensificarmos as experiências” — diz Odorico Ferreira.

Mas, ao mesmo tempo, já há uma movimentação frenética para preparar a outra fase do projeto: uma equipe de técnicos está elaborando todo um plano com a finalidade de apresentá-lo a órgãos federais — Em-

brapa ou Sudene, por exemplo — a fim de obter recursos através de convênios. O próprio Secretário de Agricultura garantiu o seu empenho para conseguir a aprovação desses convênios.

“A UFRN está colaborando conosco na preparação desse plano” — informou um dos técnicos, acrescentando que esteve recentemente em Natal um especialista do Instituto de Zootécnica de São Paulo com a missão de emprestar a sua experiência na elaboração do estudo.

A forma de elaboração do plano e os informes que apresentar a respeito dos resultados conseguidos até o momento é que vão influir, acreditam os técnicos, na definição dos órgãos que o receberem a título de oferta para a execução de convênios operacionais.

Outra evidência da maturidade do projeto é o fato da UFRN ter incluído no terceiro ano do currículo dos seus cursos de tecnólogo o tema sericultura.

**MERCADO** — Evidentemente, há o outro lado da questão. Afora o aspecto técnico e econômico do projeto do bicho-da-seda — que visa implantar núcleos agrícolas para uma produção industrial da seda, com previsão para envolver 1.800 pessoas com possibilidade de renda bruta anual de Cr\$ 77.700,00 por família — há o de mercado. As estimativas mais recentes dos técnicos concluem que, se estivesse implantado, o projeto poderia alcançar uma produção agrícola (de casulos) em torno de Cr\$ 90 milhões — exatamente Cr\$ 93.240.000,00 conforme o preço mínimo que vigora neste trimestre.

O total de pessoas beneficiadas — na estimativa do projeto — será de seis mil, diretamente e indiretamente.

Tudo isso, naturalmente, depende do comportamento do mercado pois, ultimamente, houve uma certa oscilação dos preços da seda, internacionalmente.

Segundo a análise do engenheiro Odorico Ferreira, mesmo com as quedas ocasionais, as perspectivas do mercado internacional e interno são sempre boas.

“O importante é que a média geral das cotações é boa. E o que é mais significativo ainda: não há sobra do produto” — opina o técnico.

**A EXPANSÃO** — Os técnicos

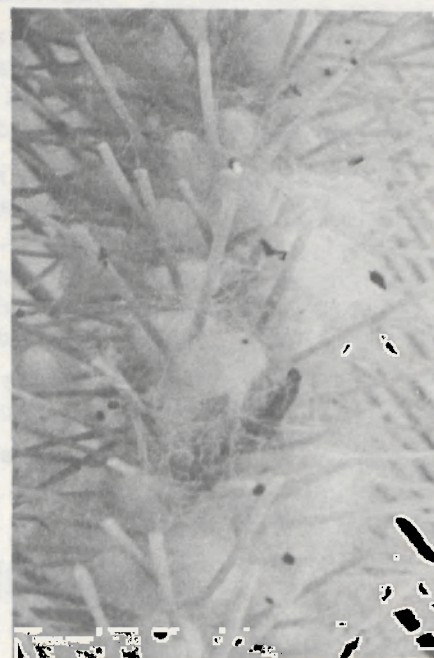
também estão animados com a possibilidade da implantação de culturas intensivas, tão logo seja definitivamente comprovada, a nível de conclusão, a viabilidade do projeto. Uma parte da equipe reconhece que nem tudo foi muito bem na propriedade Boa-Cica, em Nísia Floresta, onde se realizaram até agora as experiências.

“O terreno dos tabuleiros não apresenta, na realidade, as condições que podemos considerar ideais” — comenta um deles.

Mas também deve-se convir que a própria fase inicial do projeto previa basicamente à busca de informações que viessem proporcionar aos técnicos os conhecimentos fundamentais acerca do comportamento vegetativo na discutida área dos tabuleiros costeiros do Nordeste, com a consequente verificação das possibilidades de aclimação do bicho-da-seda na região.

Talvez, em termos práticos, não sejam atingidas todas as metas previstas no projeto, particularmente no que se refere ao número de famílias a serem beneficiadas. Há, porém, outra resposta que o projeto original não chegou a prever: o desdobramento da sericultura por outros terrenos que não apenas os visados em Nísia Floresta.

O que, de certa maneira, serve como compensação dos esforços dos técnicos e, também, de mais um motivo para entusiasmo e fé nas perspectivas do bicho-da-seda no Rio Grande do Norte.



Seda tem boa cotação e o produto não sobra

o banco da gente  
está aniversariando



São 70 anos. Uma vida. Uma história a contar.

Uma tradição a preservar. Uma prova de confiança. Mas o Banco do Estado do Rio Grande do Norte S/A prefere que se veja, nele, a sua outra face: o seu lado jovem.

O que interessa ao BANDERN é mostrar e demonstrar a sua disposição de seguir, ao lado dos seus clientes, os novos caminhos que se abrem.

Consciente da sua função, cada vez maior, no processo de desenvolvimento da terra - que tem o seu nome - e do seu povo.

Ele sabe que é um Banco nosso. Que nos pertence. Que é o banco da gente. E quer provar isso.

Seja Cliente do BANDERN



**bandern**

BANCO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE S/A

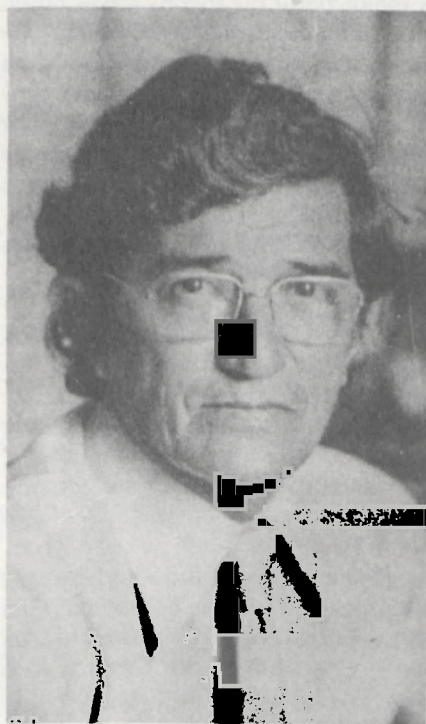
## COMUNICAÇÃO — UM NEGÓCIO DIANTE DAS CRISES

**A estrutura dos órgãos de comunicação de Natal — rádio e jornal — é frágil, do ponto de vista empresarial, com a exceção do Diário de Natal, um verdadeiro fenômeno na cadeia geral dos "Associados", em todo o país. Mas todos estão animados, com planos para o futuro e ninguém fala em fechar.**

Contam-se pelos dedos as empresas de comunicação com estrutura nitidamente empresarial no Nordeste e, destas, é ínfimo o percentual das que apresentam rentabilidade a nível ideal. A reprodução desse quadro no Rio Grande do Norte se verifica com tons bem mais sombrios, ocorrência, de resto, paralela à própria situação econômica global do Estado, vez que a vitalidade dos sistemas de comunicação está intimamente relacionada com a riqueza do seu meio — material e cultural.

Mesmo assim, há certos aspectos animadores no balanço tanto das empresas como do nível das comunicações em Natal, a começar pela excelente posição de um dos seus jornais diários — o Diário de Natal — que chega a ser considerado como fenômeno em toda a rede Associada Brasileira e pelo fato de existirem cinco emissoras de rádio, todas cumprindo seus compromissos e, cada uma em suas limitações, com planos e expansão.

Embora seja um fenômeno em todo mundo a redução da circulação dos jornais, esse índice em Natal — levando-se em conta a população — não é desanimador, conquanto o rádio seja o elemento de mais força comunicativa. Contudo, o comércio — não obstante contar com poucas agências de publicidade bem estruturadas e nenhum especialista em "marketing" — tem sabido distribuir bem as suas verbas publicitárias, de modo a que, até agora, se não se constata propriamente um estado de euforia não se chega a falar em crise nas empresas locais de comunicação.



Silvino Sinedino: Diário de Natal vai melhor do que a Rádio Poti.

**OS PARADOXOS** — Pelo menos não se fala em crise no seu aspecto literal. No grupo dos Alves, por exemplo, que edita a "Tribuna do Norte" e mantém a Rádio Cabugí, o que poderia ser qualificada como "crise" no jornal é definida, por um seu porta-voz qualificado, como problema de equipamento e, de um modo geral, da conjuntura sócio-econômica da cidade.

— Há muito tempo — diz — vínhamos lutando com o constante prejuízo da "Tribuna do Norte" e só no ano passado conseguimos equilibrar receita e despesa.

Isso, contudo, já não ocorre com a Rádio Cabugí, onde a despesa total é bem menor e a receita mensal praticamente a mesma: 400 mil cruzeiros por mês segundo o porta-voz.

— O problema mais sério do jornal — aduz — é o seu antiquado equipamento e, em seguida, a série de problemas próprios da cidade. O grau de analfabetismo e o poder aquisitivo, por exemplo. O rádio tem a sua vantagem porque é, claro, fácil ouvir.

Argumenta também que o rádio, apesar da penetração, tem a possibilidade de faturamento muito limitado — um fator que depõe em favor do jornal.

— No rádio é o tempo que vendemos e o tempo é um só, além de ser bem barato: Cr\$ 20,00 por 30 segundos, enquanto o espaço do jornal é 16 cruzeiros por centímetro. E ao jornal podemos adicionar quantas páginas sejam necessárias.

Talvez por isso é que o Grupo decidiu ampliar os horizontes do jornal, passando 52% de suas ações para o empresário Nevaldo Rocha e partindo para a execução de um ambicioso plano de modernização ao adquirir todo um moderno sistema de "off-set" para ser implantado no próximo ano. A rádio Cabugí também tem seus planos e já a partir de outubro está passando para 50 quilowatts na antena, ampliando seu raio de alcance.

**O OUTRO LADO** — Situação exatamente oposta ocorre com os Diários Associados de Natal, que

compreende o "Diário de Natal" e Rádio Poti. Aí, o carro-chefe é o jornal, ao passo que a rádio dá bastante trabalho ao Departamento Comercial para a manutenção do equilíbrio receita/despesa.

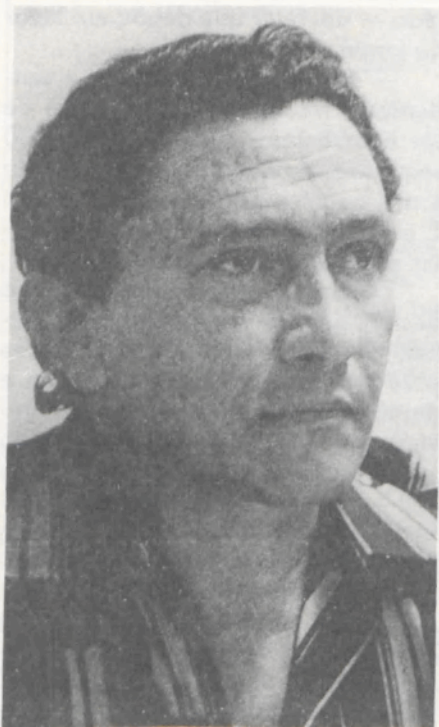
Houve época — explica Silvino Sinedino de Oliveira, diretor comercial dos Diários Associados em Natal — em que o rádio dava melhor resultado para nós. Aí por volta de 1958. Depois, os custos foram subindo e uma emissora de rádio do nível da Poti apresenta seus problemas.

Um deles é o de manter uma programação eclética. Os jornais falados e o Departamento de Esportes, ao contrário do que muita gente pensa, funcionam praticamente como investimento. O primeiro é de difícil patrocínio, o segundo tem limitação de patrocinadores e em ambos os custos são altos.

— Só as despesas com a Embratel, nas transmissões, são bem pesadas. Uma transmissão de um jogo em João Pessoa sai cara: só a linha custa 1 mil cruzeiros. E não há preços especiais para as rádios: pagamos como o assinante comum — diz Sinedino.

O jornal falado exige um anunciante de nível e há temporadas, segundo Silvino Sinedino, em que ele é levado ao ar sem um patrocinador.

Com o "Diário de Natal" a si-



Oswaldo Monte: "O que importa não é lbope, é faturamento".

tuação é exatamente inversa.

— Em várias reuniões dos "Associados" o caso do "Diário de Natal" tem sido classificado como fenômeno — afirma Sinedino.

É fenômeno de faces variadas. Quanto à circulação: numa capital com pouco mais de 300 mil habitantes, o "Diário de Natal" circula, de segunda-feira a sábado, com 10,500 exemplares, tendo um encalhe médio da ordem de 6%, enquanto aos domingos chega a 14.500 exemplares. No difícil setor da distribuição/circulação, o jornal chegou ao requinte de ser lido primeiro em Mossoró do que na Capital.

A atual fase do jornal começou em 1970 que coroou os esforços tenazes da alta direção no sentido de modernizar todo o seu equipamento. A maior parte do mérito dessa tarefa é atribuída a Luiz Maria Alves, que transpôs todos os obstáculos para dotar o jornal de um moderno parque gráfico. O esforço foi seguido por toda a equipe e, hoje, o "Diário de Natal" está numa posição em que a rádio "Poti", por ano, significa apenas 1/3 do faturamento global dos Associados em Natal.

**AS QUEIXAS DA TERCEIRA FORÇA** — A terceira força do sistema de comunicação em Natal, em termos empresariais — uma vez que o órgão do Governo, "A República", por ser oficial não pode ser tomado para termo de comparação — é a Rádio Nordeste.

De certo modo, a Rádio Nordeste é a que serve mais como exemplo para tirar a média geral da situação de uma empresa de comunicação num Estado com as características do Rio Grande do Norte.

— A Rádio Nordeste sofre as consequências das paixões políticas que dividem o Estado — afirma seu Superintendente, jornalista João Ururahi.

E detalha:

— Isso influi na nossa concorrência com a Cabugi. O ouvinte vê na Cabugi o grupo político dos Alves e na Nordeste o senador Dinarte Mariz. Sua preferência está calcada na paixão política. E isso, evidentemente, nos prejudica, pois é inegável que os Alves têm mais popularidade.

Segundo Ururahi, a Nordeste agora é que está emergindo de uma série de dificuldades administrativas, de erros acumulados, quando havia



João Ururahi: "Rádio Nordeste sofre consequências das paixões políticas".

mais o sentido político do que empresarial. O ano passado foi, reconhece, muito difícil para a rádio Nordeste, pois havia uma série de obrigações atrasadas.

— Mesmo assim — pondera — houve uma acentuada melhora no ano passado com o comércio começando a responder mais positivamente.

Todavia, João Ururahi, mostra-se magoado com certas características da concorrência praticamente direta com a Cabugi, posto que ele coloca a Poti num nível diferente.

— Há até injunções empresariais, ainda dentro do aspecto do aluisismo. A implantação da UEB é um desses casos. Muitos fornecedores, levando em conta os contratos com aquela empresa, dão preferência a Cabugi. Cito o caso de uma indústria de café que preferiu a nossa concorrente só porque pretendia fornecer a UEB. E, também, o de uma construtora civil, que ficou naquela filosofia de uma mão lava a outra — diz João Ururahi.

As queixas do Superintendente da Rádio Nordeste se estendem às agências de publicidade e corretores.

— Eles não brigam com os clientes para que a mídia seja respeitada. Os clientes é que mandam. Os preços são aviltados — diz.

Assoberbada com as dificuldades e com o nível a manter, a Nordeste optou pelo arrendamento do seu ho-

rário esportivo face os altos custos.

— O Departamento Esportivo é oneroso demais. E há um limite para os patrocinadores. No caso de um arrendatário, há a vantagem dele poder barganhar, colocar mais patrocinadores, brigar quando há transmissões extras, etc. Tanto que nosso arrendatário, Aldyr Doudemant, está se dando bem, ao que eu sei.

Na pausa das queixas, Ururahi traça um panorama mais animador.

— Agora, estamos conseguindo, aos poucos, equilibrar receita e despesa, que é da ordem de Cr\$ 100 mil por mês. O comércio começa a responder melhor.

Mas conclui com reclamações a respeito do comportamento das concorrentes, que se fecham sobre si mesmas sem levar em conta uma filosofia global.

**OS EXTREMOS DAS MENORES** — As duas rádios menores, que completam o grupo das cinco que disputam o mercado em Natal, apresentam também os seus extremos e paradoxos.

Na Rádio Trairy vigora o sistema de improvisação geral. O funcionário público Tális de Magalhães Melo é seu diretor comercial, diretor artístico e diretor administrativo, tudo ao mesmo tempo, além de exercer funções variadas ao sabor das necessidades.

— Não vou querer enganar: a situação não é boa. O rádio não é grande negócio em Natal, o comércio é pequeno — afirma, com sinceridade, Tális Magalhães.

Observa que a situação só veio melhorar um pouco agora, neste ano, talvez porque o Ibope apresentou alguns pontos positivos na sua audiência. De qualquer maneira, vai se conseguindo aguentar, principalmente porque a despesa é pequena: são 17 funcionários. Cerca de 40% dos "disk-jóqueis" da emissora trabalham na base da comissão e, na-

turalmente, as funções de direção, em diversos níveis, são exercidas pelo esforçado Tális.

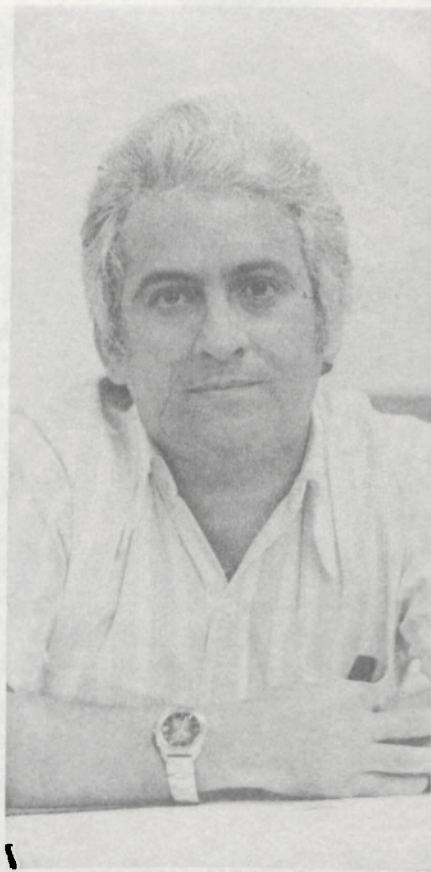
Apesar de tudo, a Trairy tem planos. Vai passar, em outubro deste ano, de três para 10 quilowatts na antena e isso é outro motivo de animação para Tális Magalhães.

— Aí, vamos ter condições de brigar mais ainda pelo Ibope.

Ja a situação da rádio Rural é bem diferente.

— Aqui impera a disciplina. — afirma seu superintendente, coronel Osvaldo Monte.

Como exemplo, revela que, há dois anos, antes de assumir, o déficit mensal da emissora era coberto pela Arquidiocese de Natal, sua proprietária.



Talis Magalhães: Sem enganar — "a situação não é boa".

— Hoje — garante — cobrimos as nossas despesas.

Tudo, porém, não foi só fruto da disciplina. Métodos racionais de administração influenciaram bastante para o equilíbrio da Rural e, ainda, a sua coerência na programação: só música e hora certa.

— Quando assumí, existiam 38 funcionários. Agora são 17. Nossa programação é toda gravada e isso nos permite mais flexibilidade de ação diz Osvaldo Monte.

A Rural, mesmo com a redução de pessoal, procura organizar-se o mais possível, formando uma equipe de discotecários capazes e uniformizando o seu padrão de locução. Voltado para estas tarefas de organização Osvaldo Monte diz que não teve tempo de, por exemplo, ligar para o Ibope.

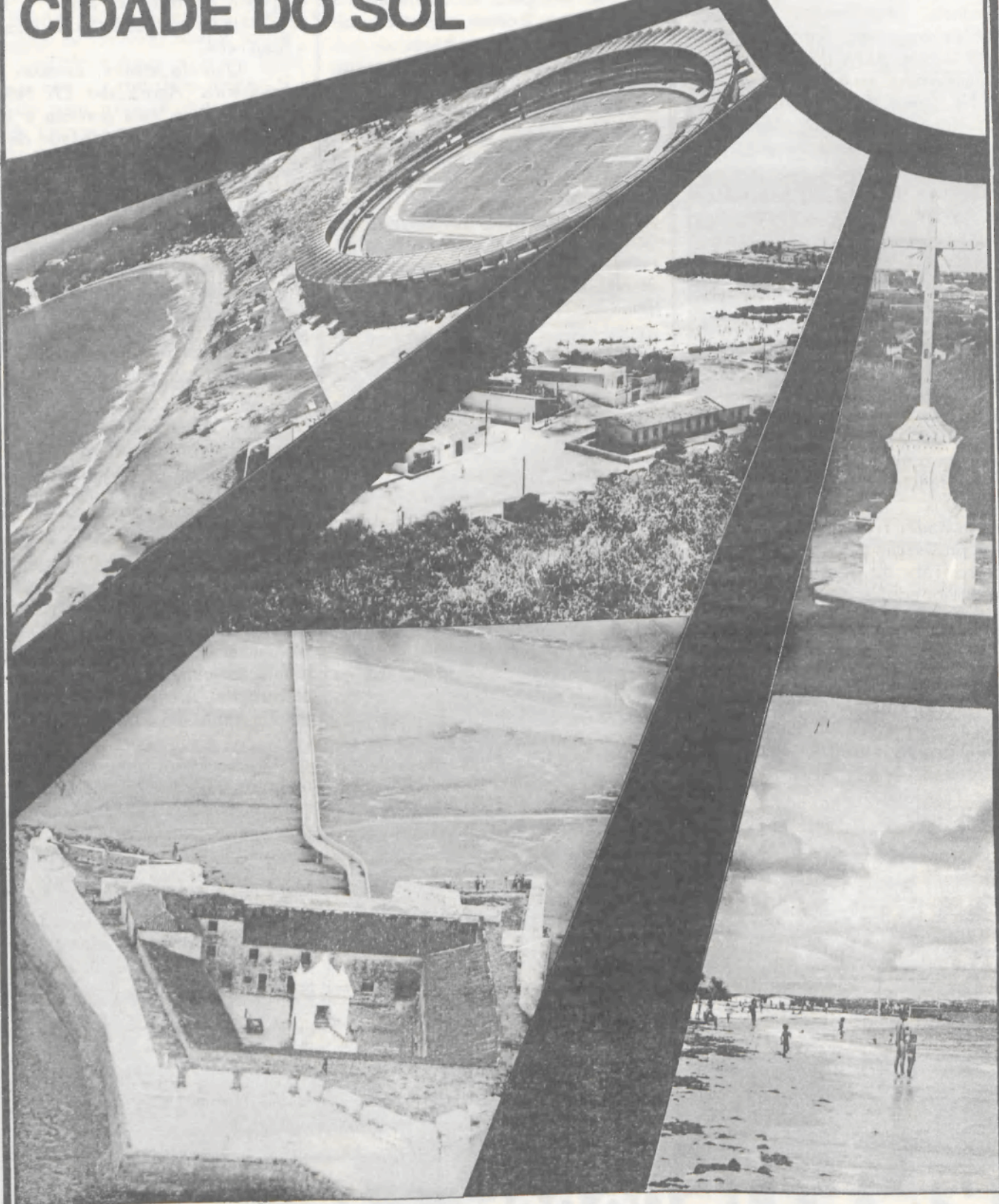
— Olhe, acho que o nosso Ibope está abaixo de zero, pois não o pagamos. O que importa, no entanto é estarmos com o faturamento equilibrado e, além de pagarmos nossas despesas, funcionários, etc., ainda sobre um pouquinho.

Esse "pouquinho" está sendo investido na própria Rural. Buscando uma melhor operacionalidade administrativa, em seu organograma já foi incluída a contratação de um Diretor Comercial e de um Diretor de Programação, cujas salas já estão sendo construídas. Além de já ter sido adquirida uma nova mesa de operações.

O fato é que, embora todos tenham as suas queixas — com exceção apenas do "Diário de Natal", cuja situação é objetivamente reconhecida como excelente — os responsáveis pelos órgãos de comunicação em Natal alimentam projetos e sonhos no aspecto empresarial e, significativamente, em nenhum momento foi pronunciada a palavra "fechar" ou o termo "encerrar as atividades por falta de condições". O que é um excelente sintoma.

**PNEUS só com RAUL**

# NATAL, CIDADE DO SOL



**PREFEITURA MUNICIPAL DE NATAL**  
**SECRETARIA MUNICIPAL DE TURISMO E CERTAMES**

## A CURTO PRAZO TURISMO INTERNO NÃO BENEFICIARÁ O RN

**A curto prazo, o Rio Grande do Norte não se beneficiará das medidas do Governo para estimular o turismo interno. E, pela falta de infraestrutura, pode até ser prejudicada. Mas já há sintomas de que, passado algum tempo, a situação possa se inverter, principalmente porque existe no RN um outro tipo de infraestrutura turística: a de natureza.**

As poucas pessoas que acreditam e fazem fé no turismo no Rio Grande do Norte, e compreendem a sua importância econômica, estão só relativamente animadas com as possibilidades do Estado aproveitar o incremento das atividades turísticas internas em consequência do Decreto presidencial que restringe o fluxo de turistas para o exterior e a implantação das excursões VTD que proporcionam descontos de 40 por cento nos voos e hospedagens.

Essa pouca esperança reside, basicamente, num motivo: a falta de infra-estrutura, principalmente nos setores de estradas e hotéis. Há até a tese de que as facilidades vão beneficiar a saída do riograndense do norte em busca de lazer em outros Estados com mais estrutura, aqui mesmo na Região — Ceará, Pernambuco e Bahia, em particular.

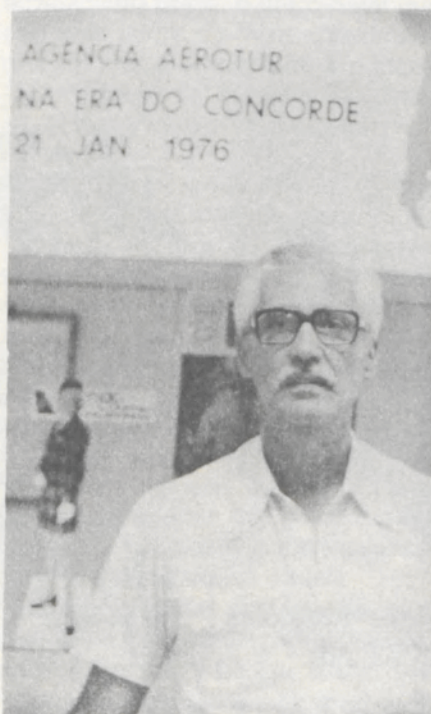
Todavia, em meio ao ceticismo há alguns detalhes revigorantes. Primeiro, existe o fator até mais importante do que a infra-estrutura: a condição natural e quase privilegiada da natureza potiguar. Depois, tem significação estratégica a posição do Rio Grande do Norte como "passagem", tanto em direção ao Extremo Norte como deste nas rotas para o Sul. E é, inclusive, essa condição de "passagem", ou "pouso", que pode vir a funcionar como o elemento de atração fundamental face a chance de mostrar aos grupos eventuais as belezas e opções aqui existentes.

O CANTO DA SEREIA — Essa  
RN—ECONÔMICO

atração já tem, mesmo, funcionado, segundo informa o gerente do Hotel Internacional dos Reis Magos, Antonio Cardoso.

— Muitos grupos de turistas têm escolhido, no roteiro de suas excursões, Natal como pouso. Poderiam preferir João Pessoa ou Recife. Mas não: mostram a preferência por Natal — declara.

Segundo Cardoso já começam a aparecer os primeiros resíduos, as primeiras consequências do fascínio de Natal.



Peri Lamartine: Estradas ainda constituem o grande problema para o fluxo do turismo potiguar.

— De princípio — informa — eram apenas pernoites. Mais recentemente os grupos em excursões ficam um e até dois dias na cidade. Já houve ocasiões de estarmos com 47 apartamentos ocupados por quatro grupos.

A opinião de Antonio Cardoso sobre os pacotes de turismo, através do sistema VTD e a restrição às viagens turísticas externas com a exigência de um depósito de Cr\$ 12 mil, previamente, condiciona possíveis vantagens à existência de uma rede específica de hotéis médios e de classe turística. No caso, não seria exequível para os hotéis de luxo a participação nesse tipo de turismo, já que os seus altos custos tornam inviáveis os descontos.

— O Rio Grande do Norte fica um pouco deslocado desse plano, exatamente por não contar com uma cadeia de hotéis médios. Os hotéis atuais, como o Reis Magos, por exemplo, já têm a sua rentabilidade garantida quase o ano todo, com exceção de um breve período em que a sua ocupação fica em torno de 60 por cento. — explica.

O outro ângulo da questão é que o Estado nunca participou do chamado turismo sazonal, e por isso, fica algo afastado da linha visada pelo projeto do Governo ao instituir os pacotes turísticos com descontos e, ao mesmo tempo, procurar orientar os passos do turista brasileiro para os caminhos internos do país.

Mas Antonio Cardoso faz fé na potencialidade turística do Rio Gran-

de do Norte e acredita mesmo que o Estado é um pólo turístico, por se encontrar no caminho das excursões.

**AS ESTRADAS** — Já Peri Lamartine, quase um pioneiro na execução de projetos turísticos no Estado a nível empresarial, vê como problema maior, para o desenvolvimento do turismo no Rio Grande do Norte e aproveitamento das chances possibilitadas pelo incremento interno a pobreza da rede de estradas. E, naturalmente, em plano quase igual, a falta de hotéis.

Por isso seu raciocínio beira o pessimismo, pelo menos na fase atual, chegando a acreditar que as medidas adotadas vão beneficiar os Estados maiores e com mais condições infraestruturais. Cita alguns exemplos dos prejuízos que a deficiência dos sistema rodoviário provoca:

Há hotéis em Caicó, em Mossoró, em Currais Novos e pontos como o hotel Olho D'água do Milho. Porém a interligação é o problema maior para o turista que vem fazer uma excursão. O turista que quiser utilizar estrada asfaltada no caso de pretender ir de Caicó para Mossoró terá de



Antonio Cardoso: Grupos de turistas cada vez mais preferem Natal.

retornar a Natal. E isso já é um incômodo.

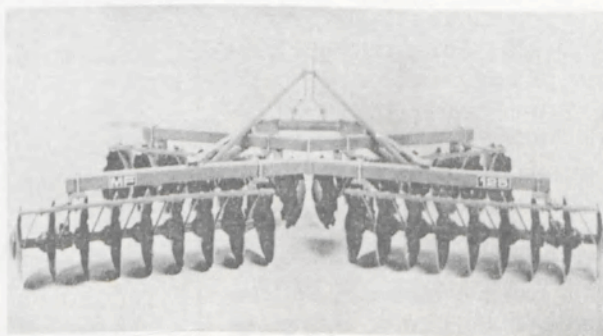
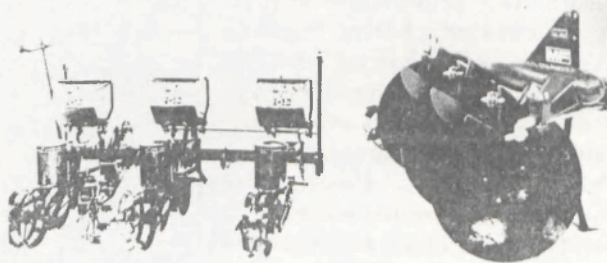
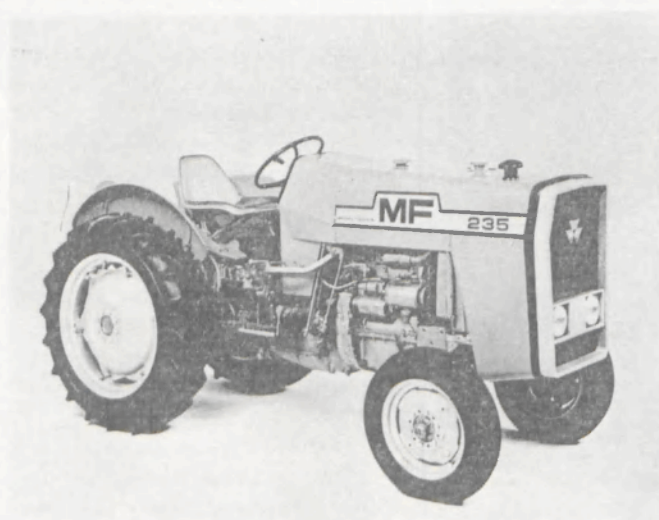
Peri Lamartine também vê o aspecto divulgação e faz alguns reparos na maneira como a Emproturn orienta a sua propaganda.

— Há anúncios em grande quantidade nas emissoras de rádio. Mas não se promove o turismo pelo rádio, que é veículo para a propaganda de mercadorias.

**PROMOÇÃO** — Promoção é a preocupação principal de Bruno Pereira Correia que, entusiasmado pelo potencial turístico do Rio Grande do Norte, passa pelos percalços para ver um panorama róseo e ganhar coragem suficiente para investir na implantação de uma agência, a "Sólis". No seu linguajar descontraído, acha que "falta badalação, publicidade e promoção das coisas do Estado". Do mesmo jeito que Peri Lamartine vê regiões com alto potencial, como a Região do Seridó e acredita também na atração de muitas áreas.

— Tanto é que estamos organizando excursões e planos. Vamos incluir muitas áreas. Temos tudo na cabeça e vamos partir o mais rapidamente possível para a execução.

## COM A NOVA LINHA MASSEY FERGUSON ESTÁ CADA VEZ MAIS FÁCIL FAZER AGRICULTURA !



As melhores máquinas agrícolas são representadas por

**JESSÉ FREIRE AGRO-COMERCIAL S/A**

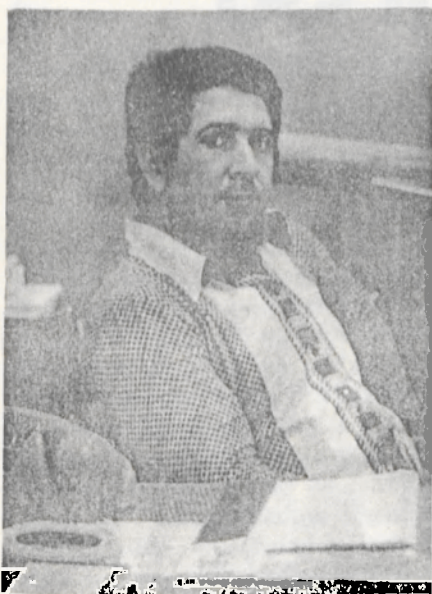
**MATRIZ: Rua Teotônio Freire, 283  
NATAL - RIO GRANDE DO NORTE**



**VIAGENS** — Do ponto de vista das empresas aéreas, Nelson Dantas de Azevedo, da Transbrasil, não vê muitas vantagens para o RN no sistema VTD. É incisivo quando, diante da pergunta a respeito da falta de infra-estrutura turística, responde:

— Vão sair mais turistas do que entrar.

No seu entender, o método é perfeitamente válido para o turismo em geral por proporcionar grandes facilidades. Só enfocando o assunto pela parte do turismo potiguar é que ele não encontra grandes possibilidades de benefício com a providência porquanto os abatimentos nas passagens para excursões em grupo e nas



**Nelson Dantas de Azevedo:** Outros Estados da região têm mais possibilidade do que o RN.

diárias dos hotéis — 40 por cento em cada — tornam muito atraentes os passeios além da fronteira do Rio Grande do Norte.

É, enfim, um complemento do raciocínio de Peri Lamartine de que os Estados com alguma infra-estrutura turística levarão vantagem sobre o Rio Grande do Norte no contexto que se está configurando, embora Antonio Cardoso, numa generalização mais objetiva, sentencie:

— Nenhum Estado brasileiro tem infra-estrutura turística.

**OS HOTÉIS** — Na confluência das opiniões e prognósticos das pessoas ligadas direta ou indiretamente ao turismo no Rio Grande do Norte o nó da questão parece é estar mesmo nos hotéis, ponto fundamental da falha infraestrutural. Se o Hotel Internacional dos Reis Magos ainda se

mostra bastante reticente em aceitar o desconto de 40 por cento nas hospedagens dos grupos de excursionistas dos pacotes turísticos pelo sistema VTD, o Hotel Samburá simplesmente já se manifestou contra o sistema.

— Não é negócio para o Samburá oferecer, por ora, 40 por cento de descontos nas hospedagens para grupos turísticos já que estamos permanentemente com nossa capacidade ocupada. — diz Firmino Moura, proprietário do Samburá.

E, empresarialmente, sua posição é lógica e cristalina. O Samburá, como o Reis Magos, se beneficia exatamente da precariedade da rede de hotéis de Natal. Por isso é bastante procurado e, as vezes, a procura é muito superior a oferta, já que ele e o Reis Magos compõem o escasso grupo de dois hotéis de categoria na cidade, no momento.

— Não tem sentido, oferecermos descontos, quando mesmo com os nossos preços normais vivemos lotados. — completa Firmino Moura.

Deixa entrever, contudo que, no futuro, quando surgirem mais hotéis para, com a concorrência, estreitarem a faixa disponível do mercado e, como conseqüência, provocarem mais tempo de pouca ocupação, possa aceitar o sistema de descontos por forças das circunstâncias. É uma possibilidade que não parece imediata, pois, a curto prazo, o único hotel que está para surgir na faixa aproximada do Reis Magos e Samburá é o Ducal Palace Hotel, na Avenida Rio Branco, com previsão para funcionar, ainda este ano.

Os outros pequenos e médios hotéis de Natal evidentemente ainda não dispõem das condições necessárias para merecerem a inclusão num roteiro turístico, já que suas características são mais para viajantes e hóspedes sem maiores exigências, inadequados, portanto, como pontos atraentes nas rotas específicas do lazer.

É essa situação conjuntural que fez um especialista em turismo potiguar reagir com as seguintes palavras diante da problemática atual:

— As medidas do Governo, restringindo o turismo externo e implantando o sistema VTD por si sós não criam a infra-estrutura suficiente para que todos os Estados tenham a oportunidade por igual.

E é óbvio que não poderiam

criar. É fora de dúvida, entretanto, que vão forçar a criação dessas infra-estruturas, inclusive no Rio Grande do Norte. No Estado, além de alguns bons hotéis existentes no interior — na estância hidromineral de Olho D'água do Milho e na Serra do Lima, por exemplo — a Emproturn já tem adiantados os estudos para a construção de uma rede de dez, com financiamento da Embratur e dentro do critério do hotel médio, mas com conforto. A Quatro Rodas não desistiu do seu projeto de Ponta Negra. E, quanto as estradas, o Governo Estadual tem como uma de suas metas a construção de trechos vitais, estando suas reivindicações já a nível

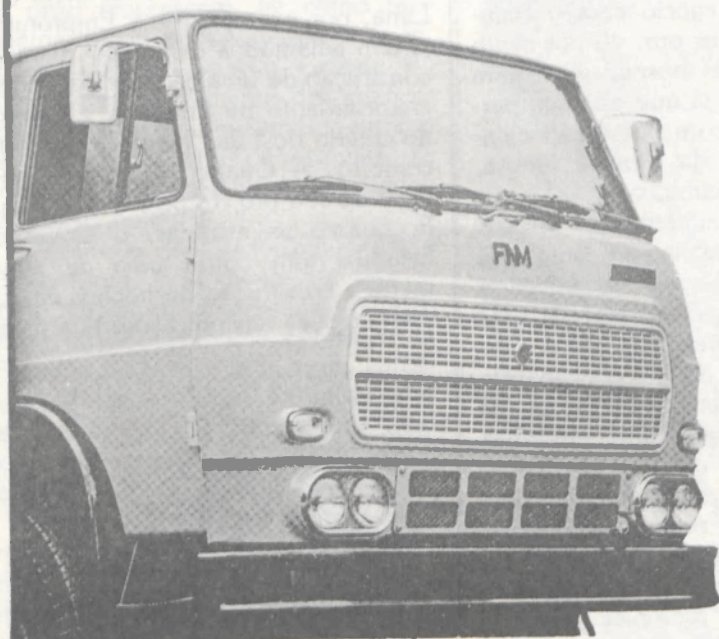


**Bruno Pereira:** Muitos planos para um turismo doméstico

quase de execução do DNER, enquanto os recursos para o DER já estão prometidos.

Há, pois, perspectivas para o turismo no Rio Grande do Norte na nova onda criada pelo Governo Federal. Não são propriamente róseas a curto prazo tão somente porque o Estado não estava preparado para a ocasião. Há de se convir, por outro lado que, se não existe a infra-estrutura material, existe a compensação da infra-estrutura de mentalidade e disposição. Além, é claro — e isso, no fundo, é mais importante ainda — da fantástica infra-estrutura construída pela natureza.

# FINALMENTE CHEGOU!



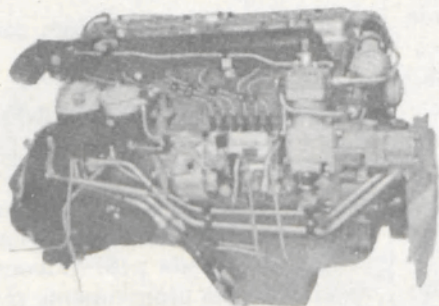
## **Fiat 130.** Uma nova concepção para o transporte médio.

### **O mais moderno caminhão médio brasileiro.**

O Fiat-130 é produzido no Brasil pela FNM com a avançada tecnologia FIAT e conta ainda com a vasta experiência da Alfa Romeo.

Suas avançadas características mecânicas fazem dele um caminhão absolutamente novo entre nós.

Novo e com diversas vantagens sobre os caminhões médios brasileiros.



### **Novo motor de grande potência.**

Entre as grandes vantagens do Fiat 130, destaca-se o motor diesel de 145 CV (DIN) ou 165 CV (SAE), com 7.412 cc.

Esta grande potência, atingida num regime de rotação de 2.600 r.p.m., faz com que este motor alcance excepcionais níveis de

desempenho e durabilidade, mesmo nas mais severas condições de uso.

O torque máximo de 48 kgm (DIN) ou 55 kgm (SAE) é atingido com apenas 1.200 r.p.m. Isto significa poucas trocas de marchas, economia de combustível e uma velocidade média inigualável

**FNM**  
Uma força brasileira

# **WNL** Comercial Wandick Lopes S.A.

**Av. Antonio Basilio (Av. 16), 1267 - Fone: 222-4385**  
**Natal - Rio Grande do Norte**

## CENSOS VÃO MOSTRAR REALIDADE DO RN

**O Estado vai conhecer as suas potencialidades e realidades agropecuárias, através da massa de dados que serão levantados pelo IBGE, no exaustivo trabalho do censo. Só de material para a execução da tarefa a delegacia local do IBGE recebeu nada menos de 10 toneladas.**

Dez toneladas de impressos chegaram à sede do IBGE, outro dia. Não eram correspondentes aos volumosos livros-relatórios, resultantes dos diversos censos a nível nacional nem tampouco era material de expediente. Eram manuais de instrução e questionários relativos ao Censo Agropecuário, que a delegacia local a esta altura já está realizando em todo o Estado e que deverá estar concluído até o mês de novembro, com todos os elementos computados. Como o Agropecuário, também os Censos Econômicos (Industrial, Comercial e de Prestação de Serviços) além de onze Inquéritos Especiais, devem estar completados naquele mês, em todo o País, para que no dia 29 se comemore o Dia do Estatístico e do Geógrafo, com o trabalho concluído e, se possível, publicado.

Nos 150 municípios do nosso Estado atualmente se desenvolve o Censo Agropecuário, considerado uma das operações de maior vulto já postas em práticas pelo IBGE, capaz de fornecer os dados necessários não só à estrutura agrária do Estado, como propiciar elementos para a formulação de políticas para o setor rural, no tocante a variados aspectos — do transporte à armazenagem, da comercialização à distribuição da produção, abastecimento, mão-de-obra, mecanização, uso de fertilizantes e insumos diversos, crédito rural, etc.

Iniciado dia 20 de abril último, o Censo Agropecuário no RN em julho estará sendo feito concomitantemente com os Econômicos: a 14 de maio começava o treinamento do pessoal que atuaria nessas outras coletas, inicialmente com a preparação de funcionários da delegacia local do IBGE, por técnicos vindos do Rio e

depois com instruções dadas ao pessoal recrutado e contratado sob o regime da Consolidação das Leis Trabalhistas.

A rigor, essas são as primeiras operações censitárias feitas pelo regime CLT, contando com a participação de antigos e novos elementos da rede de coleta.

Esta é também a primeira vez que o IBGE realiza o levantamento dos Censos Econômicos com periodicidade quinquenal. Até agora, os censos vinham sendo realizados em períodos decenais, nos anos terminados em



**Hélio Cesar de Andrade:** Modificação dos setores econômicos exigem menor periodicidade de contagens.

zero, oportunidade em que, ao lado das pesquisas sobre as características da população e da habitação, se procedia investigações das atividades econômicas.

— “Ocorre, no entanto” — diz o delegado do IBGE no Estado, Hélio Cesar de Andrade — “que a rapidez com que se processam as modificações dos setores econômicos, exigia a realização de contagens com periodicidade menor, porque era necessária a obtenção de elementos capazes de promover avaliações dessas modificações, em prazos mais curtos, assim como se acompanhar a evolução das atividades produtivas”.

Os três primeiros Recenseamentos Gerais do Brasil foram realizados em 1872, 1890 e 1900 e fizeram apenas a contagem da população. O Censo de 1920 abrangeu população, prédios, agricultura e indústria. Nos de 1940, 1950, 1960 e 1970, as investigações se referiram a população, domicílios, agropecuária, indústria, comércio e prestação de serviços.

### INFORMAÇÃO ATUALIZADA

— Cinco anos após o último Censo, no entanto, a realidade brasileira é outra: o desenvolvimento do País atingiu um estágio que torna cada dia mais crítica a necessidade de informações atualizadas e objetivas, para fundamentar análises e orientar a formulação de políticas e elaboração de projetos, na área governamental ou no âmbito da iniciativa privada. A incorporação de novas tecnologias e a diversificação crescente da produção nacional, por outro lado, exigem um profundo e atualizado conhecimento da estrutura e do funciona-

to dos diversos setores econômicos do país.

Para realizar o Censo Agropecuário, a delegacia local do IBGE inicialmente contratou cerca de 700 pessoas, recrutadas e selecionadas através das 20 agências que o órgão possui no Estado, preferentemente indivíduos residentes nos próprios locais, em cidades ou fazendas próximas dos 800 setores agropecuários em que o Estado foi dividido, para efeito do Censo. Em cada uma dessas faixas territoriais, estão encaixados uma média de 100 estabelecimentos, alguns dos quais, a esta altura, já com levantamentos completados.

A coleta de dados é detalhadíssima: cada questionário aplicado possui 230 itens a serem respondidos, porque o Censo Agropecuário objetiva o levantamento de dados sobre estrutura, forma de aproveitamento das terras, equipamentos, mão-de-obra, valor dos bens, financiamentos, despesas, processos de cultivo, produção vegetal, produção das indústrias rurais, pecuária, produção de origem animal e outros aspectos das atividades nos estabelecimentos agropecuários.

Estão sendo recenseadas todas as propriedades rurais do Estado, entrevistando-se o responsável pela sua exploração ou, na sua ausência, uma pessoa capacitada a prestar as informações.

O questionário é o mais explícito possível e além das perguntas que se referem a áreas plantadas, utilização de terras, maquinaria agrícola, meios de transporte, silos e depósitos, pessoal ocupado, pessoal temporário, pecuária e pequenos animais (todos especificados), produção vegetal (frutíferas, etc.) — há também as que desejam saber sobre práticas agropecuárias, energia elétrica, associação e cooperativas, aves, abelhas, coelhos, bicho-da-seda, floricultura, indústria rural, adubação, árvores existentes, irrigação e defensivos, destino da produção, valor dos bens, investimentos realizados no ano, financiamentos obtidos, combustíveis consumidos, despesas e receitas do ano, etc. Não serão considerados, no entanto, as hortas e os quintais domésticos.

O pessoal para aplicar os questionários, a delegacia do IBGE do Rio Grande do Norte arrematou através de suas vinte agências espalhadas pelo Estado, nas cidades de Ceará



O Comércio varejista será pesquisado

Mirim, João Câmara, Macau, Macaíba, Lages, Açú, Mossoró, Apodí, Pau dos Ferros, Luiz Gomes, Patu, Caicó, Currais Novos, Jardim do Seridó, Santa Cruz, São José de Campestre, Santo Antonio, Canguaretama, São José de Mipibu, afora Natal.

Na capital, existe uma equipe de apoio e para cada grupo de oito recenseadores, há um servidor do IBGE, para coordenar a ação. Para reforçar o seu efetivo, o Instituto contratou mais 70 pessoas, pelo regime CLT, para apoio técnico e administrativo — contratos que variam de seis a oito meses.

**CENSOS ECONÔMICOS** — Falando sobre os Censos Econômicos, o delegado Hélio Cesar de Andrade diz que a realização mais frequente dessas coletas permitirá acompanhar, mais de perto, as modificações estruturais que se processam na economia, adaptando-se ou ajustando-se os programas à realidade do panorama econômico do Estado e do país.

— “Os Censos Econômicos” — diz ele — “podem fornecer detalhadamente e com amplitude, as informações necessárias a qualquer tomada de posição, com relação ao assunto. Eles constituem a fonte de informação mais segura, que se deseja para uma pesquisa, em profundidade, da nossa realidade econômico-social, tanto para o estudo dos problemas e das opções como para a tomada de decisões”.

Além de proporcionar um inventário dos progressos alcançados, com

vistas a uma tomada de consciência das deficiências e dos problemas a solucionar, esses Censos fornecerão também um ponto de referência indispensável para o desenvolvimento das estatísticas contínuas, que o IBGE realiza, com periodicidade anual ou mensal. Os resultados censitários proporcionarão dados sobre o universo, com base no qual serão selecionadas as amostras a serem utilizadas naquelas pesquisas de periodicidade menor, constituindo ainda os seus resultados, uma base de aferição e avaliação dos elementos colhidos através das pesquisas contínuas.

— “Em 1970, durante o Censo Geral, o IBGE já obteve informações preciosas” — diz Hélio Andrade — “que constituíram subsídios básicos ao trabalho dos analistas e dos responsáveis pelo planejamento dos setores público e privado. A pesquisa programada para agora vai fornecer um vasto painel da vida econômica do País, identificando não só as rápidas modificações que se vêm operando na sua estrutura, como a rápida evolução tecnológica que se processa no desenvolvimento das atividades produtivas”.

Para se obter esse pretendido elenco de informações, é que o Censo Econômico será dividido em coleta Industrial, Comercial, de Serviços e nos Inquéritos Especiais, estes referentes a mercado imobiliário, mercado de capitais, instituições de crédito, seguros, construção civil, energia elétrica, transportes, comunicações e serviços urbanos de saneamento.

## COMÉRCIO & SERVIÇOS —

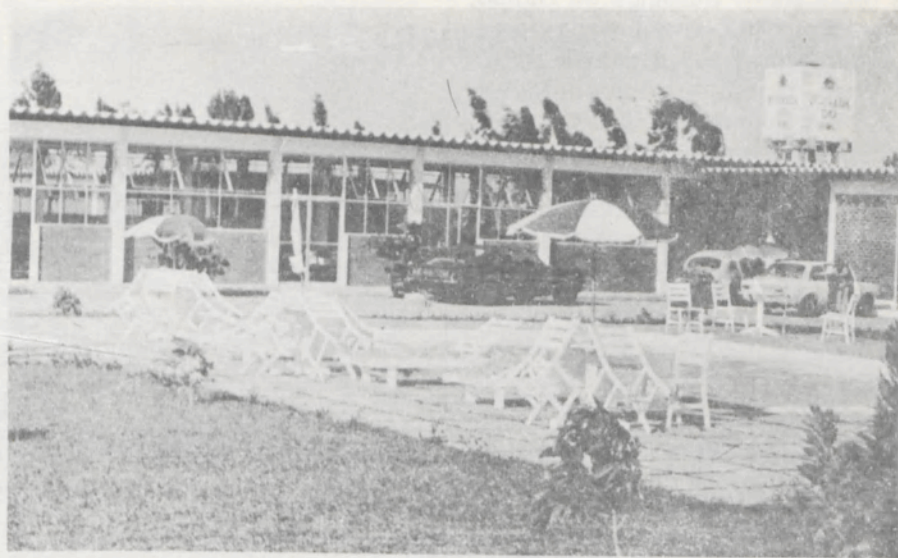
Efetivamente, com relação ao setor terciário, os Censos decenais eram, até agora, a única fonte de informação disponível, a respeito do comércio varejista e de outros ramos da atividade de serviços sendo das mais críticas a demanda de informações mais frequentes, relativas às estruturas desses setores e à modificação e modernização dos mecanismos de distribuição de mercadorias, influenciados pela evolução dos hábitos de consumo.

A aplicação simultânea dos diferentes inquéritos constantes do programa dos Censos Econômicos deste ano virá proporcionar um amplo levantamento das características estruturais e operacionais das empresas e dos estabelecimentos, permitindo o inter-relacionamento de variáveis, correspondentes aos diferentes setores. Fornecendo ainda elementos para uma análise em profundidade das atividades econômicas.

O Censo Comercial, especificamente, vai se referir às atividades de compra e venda ou troca de mercadorias, exploradas com fins lucrativos, por unidades comerciais pertencentes a organizações privadas e entidades públicas. Abrangerá— a) o comércio de mercadorias (atacado e varejo) inclusive de gado em pé e pedras preciosas e o comércio efetuado normalmente em embarcação fluvial, como ocorre no Norte do país; b) a distribuição a varejo dos produtos industriais, efetuada diretamente pelos produtores; c) a distribuição de produtos, por atacado ou varejo, quando realizada pelos produtores através de unidades organizadas com essa finalidade.

Não serão objeto de investigação o comércio ambulante e as feiras livres.

O Censo de Serviços, por seu turno, vai abranger as atividades de prestação de serviços de natureza comercial e pessoal, físicas ou jurídicas, por unidades pertencentes a organizações públicas ou privadas. Serão coletados dados junto às seguintes atividades: alojamento e alimentação; higiene pessoal; confecção, reparo e manutenção (exclusive as atividades pesquisadas pelo Censo Industrial); diversões, radiodifusão e televisão; serviços auxiliares de atividades econômicas. Ficam excluídos os artífices ou artesãos autônomos, que executam trabalhos avulsos no



Hotéis e outros tipos de alojamento entram na contagem

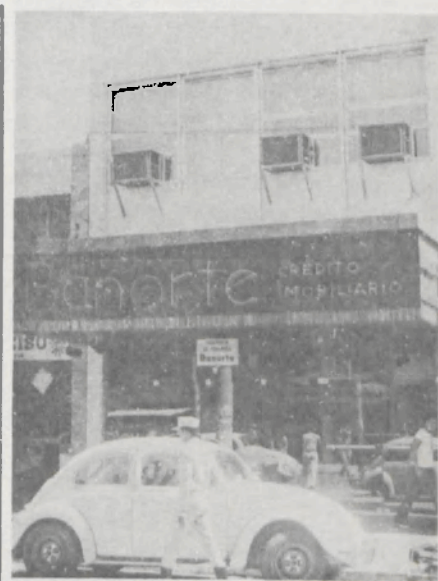
lar ou a domicílio ou profissionais liberais.

## INDÚSTRIA & ESPECIAIS —

Passando também a ser realizado quinquenalmente, o Censo Industrial vai atender às necessidades do planejamento e do acompanhamento das modificações operadas no setor secundário. A dimensão já atingida pela indústria nacional, que constitui atualmente um parque manufaturado complexo e diversificado, dotado de acentuado dinamismo, requer um acompanhamento efetivo das modificações estruturais do setor, através da coleta de informações que constituem o suporte indispensável ao planejamento das pesquisas de caráter conjuntural e à elaboração dos indicadores industriais.

Em nosso Estado, como em todo o País, esse Censo vai colher dados referentes a mineração, beneficiamento e transformação, realizados por unidades pertencentes a organizações privadas ou públicas.

Serão também investigadas as atividades de reparação, quando ligada à manutenção e conservação de máquinas e equipamentos industriais, material ferroviário, navios e recondiçionamentos de motores, de qualquer natureza; galvanoplastia; confecção de estruturas de madeira e artigos de carpintaria, marcenaria e tanoaria; confecção de clichês e serviços gráficos e de encadernação; confecção de placas, carimbos e material de propaganda. Não serão investigadas, com excessão das usinas de açúcar, das serrarias e das fábricas de polpa de madeira, as atividades de beneficiamento e transformação



Mercado Imobiliário terá questionário especial.

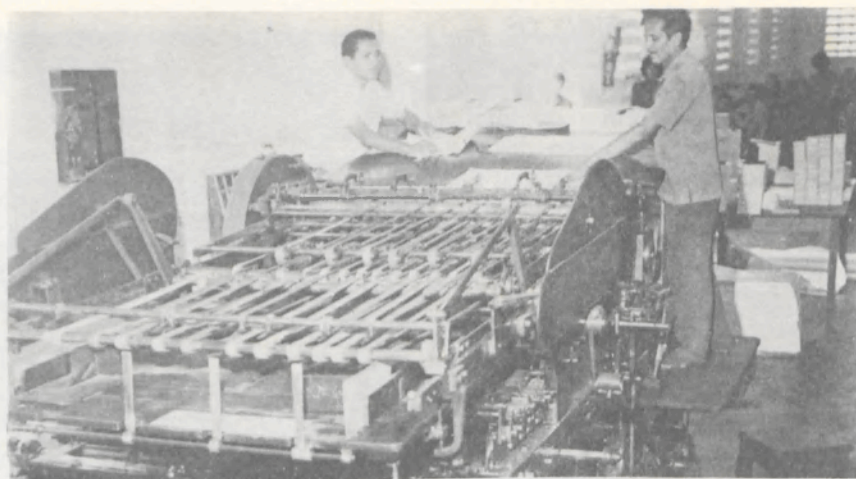
da produção própria, executados também os estabelecimentos agrícolas, objeto do Censo Agropecuário.

Os Inquéritos Especiais, colherão dados sobre os seguintes setores: *Comércio e Administração de Imóveis e Valores Imobiliários* — compra e venda diretos ou por conta de terceiros, comércio de títulos imobiliários e concessionários de jogos de loteria; *Mercado de Crédito* — investigação abrangendo bancos comerciais, Caixas Econômicas e Cooperativas de Crédito; *Mercado de Capitais* — atividades de financiamento, investimento, poupança e capitalização; *Seguros* — todas as atividades do setor; *Construção Civil* — atividades de empresas públicas ou privadas, que trabalhem como contratante única, empreiteira ou subempreiteira; trabalhos de escritórios de projetos, cálculos técnicos

e orçamentos; trabalhos de campo, na exploração e levantamento, prospecção geológica, estudos de solo e subsolo, medições e aferições da execução da obra; execução de projetos de construção, ampliação ou reformas de residências (inclusive apartamentos), prédios e instalações industriais, prédios comerciais, edifícios públicos, etc.; serviços especializados como demolição, instalações hidráulicas e elétrica, revestimento, etc.; *Produção e distribuição de energia elétrica* — No Rio Grande do Norte, somente a COSERN; *Transporte* — empresas particulares ou entidades públicas que se dediquem às atividades de transporte rodoviário, ferroviário, aéreo e marítimo, de passageiros ou cargas. A coleta será efetuada, de preferência, por intermédio de órgãos oficiais de controle e fiscalização da atividade, complementada, quando necessário, com indagações junto às empresas; *Comunicações* — Serviços postais e de telecomunicações; *Abastecimento de água potável e tratamento de esgoto sanitário* — pesquisa feita junto a empresas privadas e públicas, que exerçam atividades de captação, tratamento e distribuição de água, etc.; *Limpeza pública e remoção de lixo* — junto a empresas públicas ou privadas.

— “A realização desses Censos” — diz o delegado do IBGE no Rio Grande do Norte — “não irá afetar o programa das pesquisas regulares, que fazemos com periodicidade mensal ou anual. Assim, enquanto estamos realizando as coletas dos grandes Censos Agropecuário, Industrial, Comercial, de Serviços, prosseguiremos as investigações e os levantamentos relativos, por exemplo, à previsão das safras agrícolas, aos preços, à amostra de domicílios, à educação, pesca, registro civil, casamentos, nascimentos e óbitos, hospitais, etc.

Em nosso Estado, o IBGE está aplicando os questionários dos novos Censos com a ajuda de pessoal altamente especializado. Deocleciano Cid de Oliveira é o Coordenador Técnico, estando a ele subordinada a realização de todos os Censos. Oscar Azevedo é o Coordenador de Operações, que controla as equipes de Supervisores, de Controle e Coleta, de Divisão Territorial e de Apoio à capital.



Indústria gráfica será especificada



**MARCOSA S.A.**

**MAQUINAS E EQUIPAMENTOS**

NATAL - R. G. do Norte  
Trav. das Donzelas, 311

FORTALEZA - Ceará  
Rua Castro e Silva, 294/3

J. Pessoa - Paraíba  
BR-101, nº 235 D1



© VOLKSWAGEN DO BRASIL S.A

## Tudo o que cabe no seu coração, cabe na Variant.

A Variant é o Volkswagen da família inteira.

Com espaço para muita gente e espaço para muita coisa.

Leva cinco passageiros adultos, confortavelmente. E nos seus dois amplos porta-malas carrega 640 litros de bagagem de

todo tipo e formato.

Seu motor 1.600, de manutenção simples e baixo consumo, tem potência e desempenho suficiente para transportar até 500 quilos de carga útil.

E o que é mais importante para um carro da família: na sua

categoria a Variant é a mais econômica e conta ainda com a assistência técnica de 800 Revendedores Autorizados espalhados por todo o País.

Quem tem Variant tem alegria. No trabalho e no lazer.



Revendedores autorizados:

**MARPAS S/A**

Av. Tavares de Lira, 159

**DIST. DE AUTOMÓVEIS  
SERIDÓ S/A**

Av. Salgado Filho, 1669

**SUA GRANDE CHANCE  
DE MUDAR DE CASA SEM  
SAIR DO LUGAR**

# **CHEGARAM OS NOVOS PISOS E AZULEJOS KLABIN**

---

Em vez de gastar um dinheirão por uma nova casa, mude a sua casa.  
Não custa muito. Basta trocar os tacos soltos do assoalho ou a tinta descascada  
por pisos e azulejos Klabin.

Os produtos Klabin resistem ao mofo, cupim, tintas, ácido, etc. Foram  
feitos para durar uma eternidade. Além de serem muito mais bonitos como revestimento.  
Num instante sua casa fica novinha em folha e você se sente como se tivesse  
mudado inteiramente de endereço.

Venha agora mesmo conhecer o nosso estoque de pisos e azulejos,  
ou chame nosso Representante.

Com os produtos Klabin, até as visitas vão pensar que você se mudou.

## **klabin**

Azulejos e Pisos



### **QUEIROZ OLIVEIRA**

Av. Rio Branco, 185 - Tel. PABX 2-2056 - RIBEIRA.