

Revista Mensal

RN ECONÔMICO

ANO XIII — N.º 129 — MARÇO/82 — Cr\$ 250,00

As 100 empresas
que pagam mais
ICM



Jean Kinsh, diretor da Belgo

Natal já é
mercado para
computador

Ensino:
o ciclo dos
desacertos

O vale-tudo
na guerra
pelo voto

Decálogo
para bom
poupador

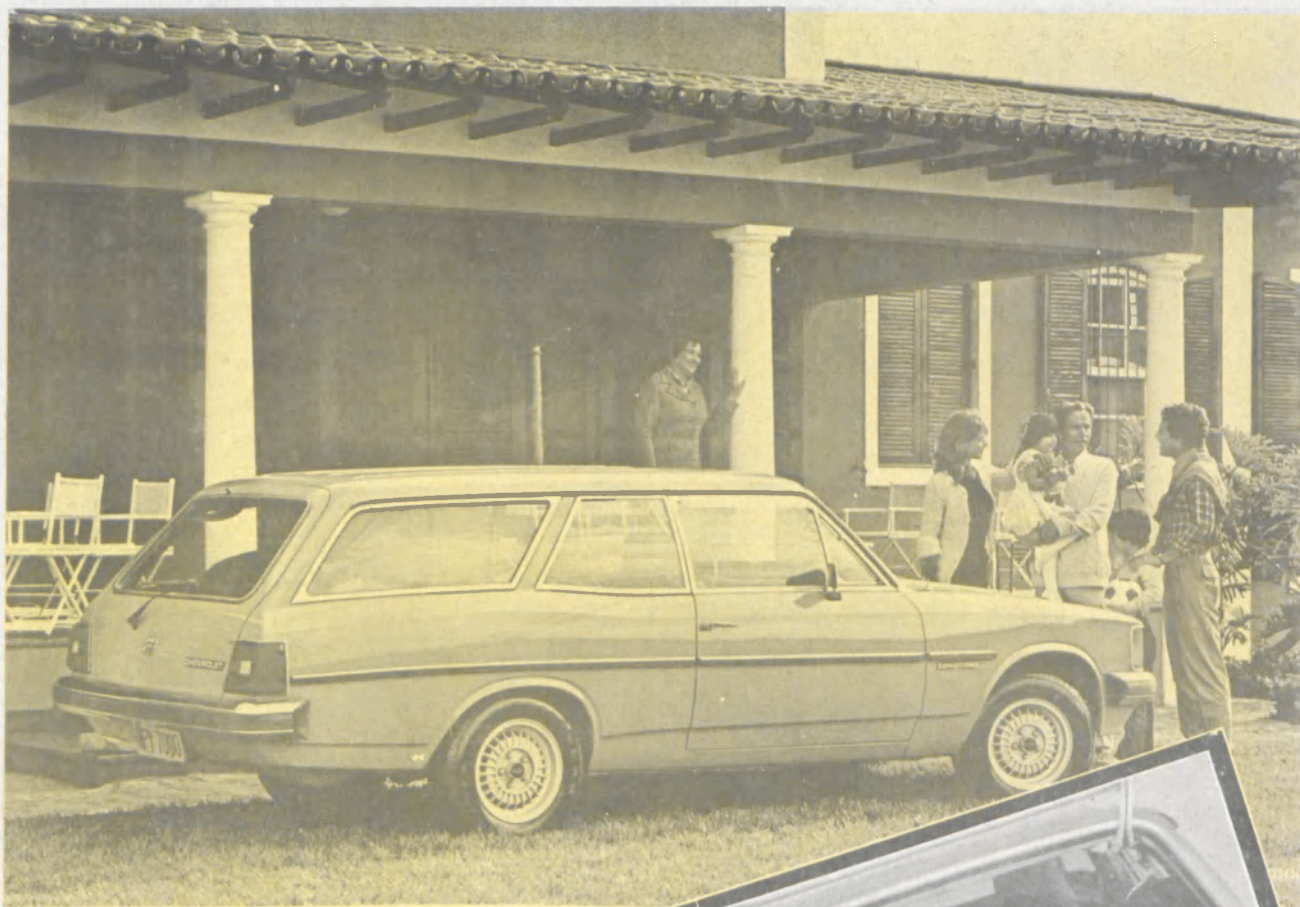
Maio, um mês
difícil para
os Maia

A
VERDADEIRA
HISTÓRIA DA
COMPRA DA
IOSSAN

413

Pesquisa
O PENSAMENTO DOS JOVENS
DE NATAL E MOSSORÓ

NATAL VEÍCULOS GARANTE O SEU CHEVROLET



A nova linha Chevrolet 82 está à sua disposição em nosso salão de venda para você, conhecer. O Diplomata, por exemplo, é um carro desenhado anatomicamente, para aumentar ainda mais o seu conforto. O Hatch, estilo moderno e agressivo, para quem espera um carro incrivelmente versátil, que dá até gosto de dirigir. A Caravan é o carro típico para a família e para quem gosta de viajar. Já a Marajó é um carro mais compacto, mas, também, um carro ideal para a família. Faça-nos uma visita ainda hoje.



Compartimento de malas com banco rebatível

Chevrolet
Marca de valor

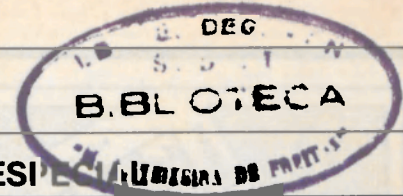


**NAVESA-NATAL
VEÍCULOS E PEÇAS S.A.**

BR 101 Km 04 - Fel.: 231-1226

CARROS NOVOS E USADOS DE TODAS AS MARCAS

ÍNDICE



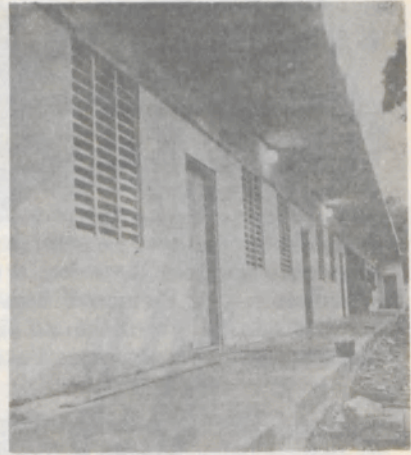
CIDADE

Macedo aconselha ampliar faixa de aplicações.....	34
Poesia marginal: cultura muito trabalhada.....	39
Temas novos na campanha eleitoral.....	43
Maio é o mês de muita atividade para os Maia.....	44
Computador: presença ativa na vida do natalense.....	49
Passou a crise no mercado de automóveis.....	54
Selvagem: tudo começou com um simples pedido.....	59
Verdadeira história da compra da Jossan.....	67
Professores vêem problemas para o ensino.....	71



ESPECIAL

Fala-se muito, em todo o Brasil, da descontração dos jovens de Natal é de Mossoró. Mas, como é mesmo a cabeça desses jovens? RN/ECONÔMICO pesquisou entre os próprios jovens. (Pág. 26).



Por que o ensino de primeiro e segundo graus não prepara os jovens para a entrada na Universidade de modo adequado? Vários professores respondem a pergunta a RN/ECONÔMICO. (Pág. 71)

ESTADO

As 100 empresas que mais pagam ICM no RN.....	8
O que pensam os jovens que o Brasil tanto admira.....	19

REGIÃO

Calazans anuncia mais recursos.....	36
-------------------------------------	----

SEÇÕES

Homens & Empresas.....	7
------------------------	---

ARTIGOS

Manoel Barbosa.....	5
Miranda Sá.....	48
Cassiano Arruda.....	53
Dorian Jorge Freire.....	58
Rosemilton Silva.....	74



O Selvagem, montado aqui com motor Volkswagen, já está fazendo susto. De uma fabriquetinha no fundo de um quintal, a uma indústria que toma forma e produz suas próprias peças, o Selvagem vai ganhando espaços no próprio cenário automobilístico do País, onde já é visto com muito respeito — e até inveja (Pág. 59).

RN/ECONÔMICO REVISTA MENSAL • ANO XIII • N.º 129 • MARÇO/82 • CR\$ 250,00

DIREÇÃO
 DIRETOR/EDITOR: Marcelo Fernandes de Oliveira
 DIRETORES: Núbia Silva Fernandes de Oliveira, Maurício Fernandes de Oliveira e Fernando Fernandes de Oliveira
REDAÇÃO
 DIRETOR DE REDAÇÃO: Manoel Barbosa
 ARTE E PRODUÇÃO
 CHEFE: Eury Moraes da Nóbrega

PROGRAMAÇÃO VISUAL: Moacir de Oliveira
DIAGRAMAÇÃO: Francisco Enéas Peixoto
FOTOCOMPOSIÇÃO: Antônio José D. Barbalho
DEPARTAMENTO COMERCIAL
 GERENTE COMERCIAL: Paulo de Souza
 GERENTE DE ASSINATURAS: Antônio Emídio da Silva
 RN/ECONÔMICO — Revista mensal especializada em

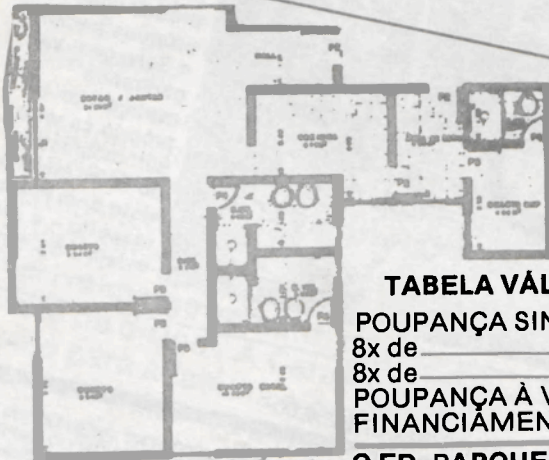
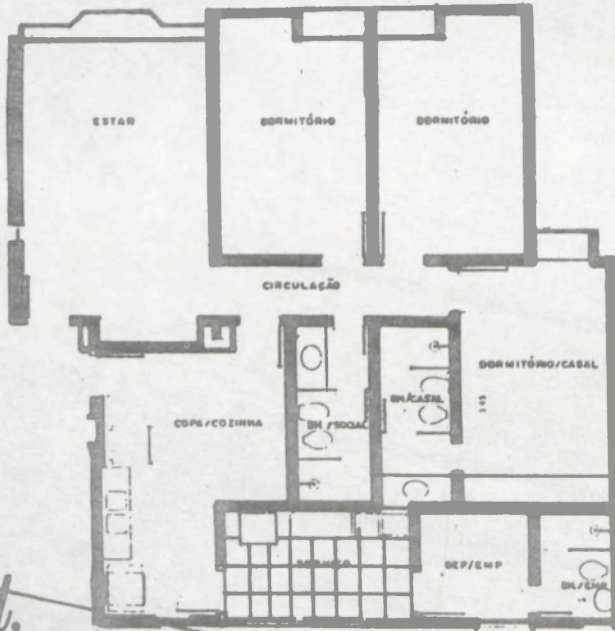
assuntos sócio-econômicos do Rio Grande do Norte, é de propriedade de RN/ECONÔMICO EMPRESA JORNALÍSTICA LTDA. — CGC nº 08.286.320/0001-61 — Endereço: Rua São Tomé, 421 — Natal (RN) — Telefone: 222-4722. É proibida a reprodução total ou parcial de matérias da revista, salvo quando seja citada a fonte. Preço do exemplar: Cr\$ 250,00. Preço da assinatura anual: Cr\$ 3.000,00. Preço do número atrasado: Cr\$ 500,00



A classe de um 3 quartos. especial, *ed. giorgio*

Sala, três quartos, sendo um suíte, com varanda, copa-cozinha, dependência de empregada completa, área de serviço com lavanderia dupla e local para máquina de lavar, banheiro social com azulejo decorado até o teto, ponto de TV e telefone nos quartos e sala, garagem privativa e uma localização muito privilegiada. Em pleno Tirol.

Financiamento _____ 3.300 UPC's
 Sinal _____ Cr\$ 600.000,
 5 de _____ Cr\$ 55.000,
 5 de _____ Cr\$ 70.000,



Ed. Parque das Flores

TABELA VÁLIDA SÓ ESTE MÊS

POUPANÇA SINAL _____ Cr\$ 150.000,00
 8x de _____ Cr\$ 25.000,00
 8x de _____ Cr\$ 35.000,00
 POUPANÇA À VISTA _____ Cr\$ 500.000,00
 FINANCIAMENTO _____ Cr\$ 2.250 UPC's

O ED. PARQUE DAS FLORES fica perto do Hiperbox, ali, na estrada de Ponta Negra com 3 quartos, sendo uma suíte, sala, varanda, cozinha, dependência de empregada completa, garagem privativa.

Mais um empreendimento

S. DANTAS EMPREENDIMENTOS

Informações e Vendas

ARNON IMOVEIS

Av. Deodoro, 696 — Tels.: 222-5929/0551

APENAS BOM JORNALISMO

MANOEL BARBOSA

Neste novo ciclo editorial que RN/ECONÔMICO está iniciando não há qualquer pretensão em inovar. Não há, porque, em jornalismo informativo não se inova. Quando se alimenta a pretensão de exercer um bom jornalismo informativo — como sempre foi o caso desta revista — a única disposição realmente válida é a do aprimoramento. Isto é: a determinação de dedicar-se com mais afinco e de, ao mesmo tempo, mobilizar nessa dedicação o maior número possível de profissionais competentes para formar um conjunto de habilidades voltadas para o objetivo de informar. O mais, é o esforço empresarial compenetrado e paciente, a tecnologia operacional e bons gráficos/jornalistas.

O resto é invenção.

RN/ECONÔMICO sempre esforçou-se para exercer o bom jornalismo e o fez com absoluta seriedade, ao longo dos seus 12 anos de vida. Agora, vai continuar exercendo esse bom jornalismo, só que com um fôlego maior, mais disposição, abordando uma faixa maior de assuntos. Não há nisso nenhum motivo especialíssimo.

O jornalismo informativo é altamente dinâmico em si mesmo. A razão está em que ele vincula profundamente aos acontecimentos e não pode existir à margem dos acontecimentos. Num mundo parado e estático, não poderia haver o jornalismo, que subtende a informação constante do processo de vir-a-ser das coisas. Nos últimos 12 anos, RN/ECONÔMICO refletiu, dentro das suas atribuições de revista “mensal para o homem de negócios”, um estágio da vida empresarial do Estado. Mesmo com as dificuldades naturais que um projeto dessa ordem implica numa economia pobre, o objetivo foi cumprido.

Passados 12 anos, muita coisa mudou no Rio Grande do Norte. A sua população universitária mais do que duplicou, o contingente escolar evoluiu na mesma proporção, as necessidades psicossociais se diversificaram. Logo, há novas exigências informativas, há mais coisas e acontecimentos a serem captados.

Em tais condições, RN/ECONÔMICO não poderia permanecer restrita à sua ortodoxia editorial, vinculada a assuntos puramente econômicos. Mesmo porque o próprio assunto “puramente econômico” é praticamente inexistente na sociedade multifacetada da atualidade, em que há interligação entre números e coisas.

Exatamente por isso é que, a partir deste número, a revista amplia o seu leque de assuntos, embora fixando-se, como é evidente, num determinado nível de abordagem, pois tem consciência do público leitor a quem deve servir. É claro que RN/ECONÔMICO não vai deixar de prestar serviços ao seu universo de lei-

tores tradicionais. O novo posicionamento visa prestar mais serviços, oferecer mais informações dentro de uma ótica profissional.

Com essa filosofia, a revista também procurou ajustar-se da maneira mais prática e coerente possível com vistas a uma identidade editorial realista e autêntica. RN/ECONÔMICO não vai querer ser uma *Veja* ou *IstoÉ*®. Não vai procurar ser uma cópia mal acabada do “Time”. Dentro das suas disponibilidades gráficas, de acordo com o universo informacional a ser abordado e com o pessoal disponível, vai empenhar-se em refletir a realidade da cidade, do Estado e, eventualmente, da Região, com a sua própria realidade editorial.

Por isso, desde já, pede que suas deficiências e possíveis qualidades não sejam avaliadas em termos de comparação, mas por elas em si mesmas, RN/ECONÔMICO sente-se perfeitamente madura para lutar por seu próprio padrão, de acordo com as características de um meio que tem a missão de refletir. Compreende que isso já é um papel importante numa Região com pouca tradição de revistas e com uma indústria editorial prejudicada pelo seu subdesenvolvimento.

Esse propósito foi precedido de estudos e avaliações mais ou menos minuciosas. Foi o tempo necessário para a implantação de uma modesta infra-estrutura capaz de permitir a execução da nova etapa com plena regularidade. Uma regularidade que permita ao assinante e ao leitor terem, pontualmente, ao fim de cada mês, o seu exemplar de RN/ECONÔMICO com uma carga bastante razoável de informações.

É normal que não seja possível um perfeito ajustamento de toda a revista, logo de imediato. Mas, aos poucos, a nova massa de informações receberá a sua acomodação da maneira mais adequada possível. O processo de ajustamento não pára. Como dissemos, é inerente ao jornalismo a dinâmica, a busca constante, o anti-imobilismo.

RN/ECONÔMICO está consciente de que a caminhada de 12 anos lhe deu a força necessária para outras caminhadas, em outras etapas. Não há só o otimismo fácil, ou a euforia ilusória. Há o confronto com uma realidade e o compromisso com uma missão, num momento em que os fluxos de informação se tornam importantes para evitar desencontros, orientar posições, indicar soluções. A revista quer ir além das fronteiras do Estado, do mesmo modo que outras vêm aqui, dentro das suas fronteiras.

Há confiança em que tudo isso será conseguido. Como há o reconhecimento das dificuldades a serem enfrentadas.



Antônio Gusmão

BB TROCA DE SUPERINTENDENTE NO RN

— A princípio, a comunidade empresarial potiguar foi tomada de certa surpresa. Depois, recebeu a explicação de que tais mudanças fazem parte da rotina do Banco do Brasil. E, assim, absorveu tranquilamente a substituição de José Leopoldo de Souza por Antônio Silva Gusmão na Superintendência do Banco do Brasil no Rio Grande do Norte. A passagem de José Leopoldo pelo Estado foi benéfica e os empresários deram uma demonstração do seu reconhecimento o homenageando com um jantar. O novo superintendente, Antônio Silva Gusmão, tem demonstrado a mesma disposição de pôr o BB a serviço da economia do Estado, já tendo anunciado a disposição de injetar um total de Cr\$ 15 milhões nos diversos setores, este ano.

SAFRA TAMBÉM PASSA A ATUAR NO RN — A praça do RN

continua atraente para os bancos. O Banco Safra S/A também já está funcionando com a sua agência na Avenida Rio Branco. Aliás, trata-se mais apropriadamente das Organizações Safra, que compreendem, além do banco comercial, empresas de financiamento e investimento, crédito imobiliário, corretagem de valores e câmbio, distribuidora de títulos e valores mobiliários, comércio exterior, seguradora e leasing e arrendamento mercantil.



Inauguração do Bandepe

BANCO OFICIAL DE PERNAMBUCO EM NATAL — O Banco de Desenvolvimento do Estado de Pernambuco —

BANDEPE, inaugurou sua agência em Natal, na Avenida Rio Branco. Os pernambucanos se anteciparam aos cearenses na corrida pela praça de Natal. Além do **BANDEPE** — que é do Governo — já atua com muita agressividade no Rio Grande do Norte, o Banorte, do grupo Jorge Baptista da Silva, tanto na área bancária, como na de investimento, captação de poupança e setor imobiliário.

A RODO FORTE ESTÁ COM FROTA MAIOR

— Para melhorar o seu nível operacional, a Transportadora Rodo-Forte aumentou a sua frota de veículos, estando agora com um total de nove. Um dos veículos recém-adquiridos foi uma carreta Mercedes-Benz 1519, de três eixos, com capacidade para 30 toneladas. Agora, a empresa dispõe de quatro carretas, um caminhão para 14 toneladas, um 1/2 caminhão de cinco toneladas, uma camioneta e uma Kombi.



ITORN FUNCIONA COM MAIS UMA UNIDADE

— O Instituto de Traumatologia e Ortopedia do Rio Grande do Norte — ITORN, está com uma nova unidade hospitalar, anexa ao seu prédio original. É o Hospital Santa Isabel que, segundo o seu diretor, Pedro Melo, foi construído de acordo com as mais modernas técnicas do gênero. A sua capacidade é para 100 leitos e conta com uma equipe médica para todas as especialidades. O investimento girou em torno de Cr\$ 100 milhões.

GRUPO CONFIA NO RN

— O Grupo Nitsch, com a Manufatura Porcelana Beatriz, pretende iniciar operações em alto nível no Rio Grande do Norte, segundo tem tido oportunidade de afirmar o empresário Alberto Benhayon. O Grupo está se instalando em Macaíba e vai fabricar porcelana fina, louça sanitária, pisos, louça vitrificada e vai atuar, ainda, na área do Projeto Camarão. As reservas de minério do Estado pesaram como fator de atração para o Grupo empresarial.

HOMENS & EMPRESAS

APERN AMPLIA REDE DE AGÊNCIAS — Ampliando sempre a sua rede de agências, a Associação de Poupança e Empréstimo do Rio Grande do Norte — APERN, já está funcionando com suas instalações de Macau, na rua Martins Ferreira, 385.

★ ★ ★

COMEÇA ERA DO BIODIGESTOR — A Emater-RN já saiu da fase experimental com seus biodigestores. O primeiro Biodigestor Comunitário do Estado já está funcionando em Santana de Matos, desde o início da segunda quinzena de março. O Biodigestor tem capacidade para produzir energia suficiente para iluminar 12 casas, através de 10 m² de biogás.

★ ★ ★

BORRACHÃO AGORA TAMBÉM REVENDE GOODYEAR — O Borrachão, tradicional revendedor de artigos de borracha do Estado, recebeu autorização da Goodyear para revender os seus produtos em Natal, especificamente as correias e mangueiras. A empresa atravessa uma fase de expansão e inaugurou uma filial em Recife, na rua da Palma, 540, além de operar em Campina Grande e João Pessoa.

★ ★ ★

NATAL VEÍCULOS APRESENTA O MONZA — No início de abril, a Natal Veículos vai apresentar o Monza, o mais novo lançamento da GM e que está entre o nível do Opala e do Chevrolet.



Nevaldo Rocha recebe o Governador Lavoisier Maia

★ ★ ★

EC CONSTRÓI NA SERRA DO MEL — A EC — Engenharia e Consultoria Ltda., ganhou a concorrência e já iniciou a construção de 150 casas populares na Serra do Mel, para onde será transferida uma parte da população de São Rafael, cidade que será evacuada em virtude da construção da Barragem Engenheiro Armando Gonçalves. A previsão para a entrega da obra é setembro e o valor do investimento é de Cr\$ 100 milhões, aproximadamente.

★ ★ ★

CERÂMICA TEM APOIO DA SUDENE — A CERAMOS — Cerâmica de Mossoró S/A, teve aprovado pela Sudene financiamento da ordem de Cr\$ 100 milhões para a sua expansão, o que lhe possibilitará, inclusive, a fabricação de vitrificados. Para este ano já está assegurada a liberação da parcela de Cr\$ 25 milhões, sendo que o restante será liberado até 1983.

★ ★ ★

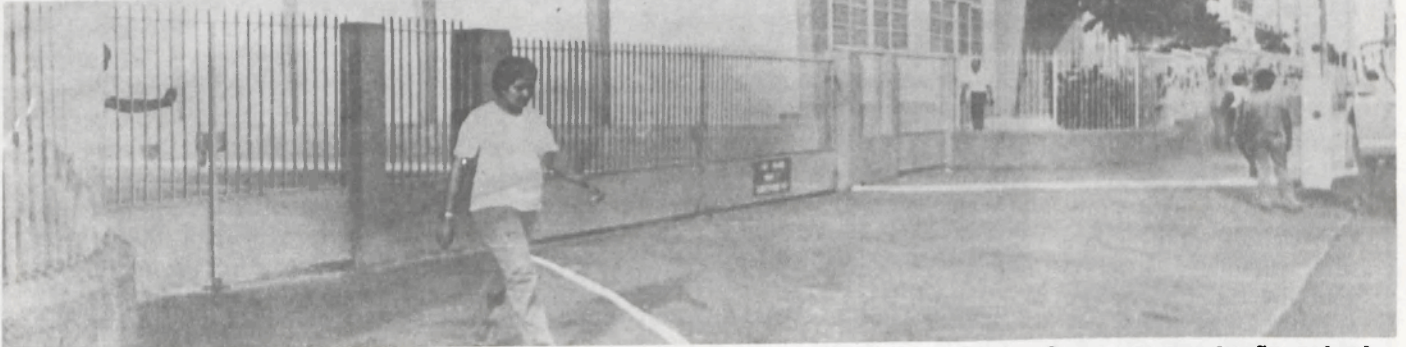
GRUPO DO “KAZARÃO” OCUPARÁ QUARTEIRÃO — O empresário Luiz Carlos Abbott Galvão, do bar o “Kasarão”, acaba de adquirir terrenos da Campos Sales e da esquina com a Apodi. Pretende construir a ampliação não só do “Kasarão”, como também um restaurante. Aquele bar é o único que atravessa todos os modismos da cidade sem sofrer quaisquer ascensões ou quedas, permanecendo sempre como o melhor ponto-de-encontro de Natal. Sobretudo, de políticos.

★ ★ ★

ROLMAQUE REVENDE FACIT — Foi nomeada revendedora exclusiva dos produtos Facit em Natal a ROMALQUE — Rolamentos e Máquinas Ltda. Os produtos são máquinas de escrever (elétrica e manual) e calculadoras eletrônicas. A ROLMAQUE é uma Organização Airtton Costa e está localizada na rua Dr. Barata, 238, Ribeira.

PEDRA FUNDAMENTAL DA GUARARAPES TÊXTIL — Um dos grandes acontecimentos empresariais de março foi o lançamento da pedra fundamental da Guararapes Têxtil, no Distrito Industrial de Extremoz. Na ocasião, o empresário Nevaldo Rocha, em rápido discurso, destacou a capacidade que os homens têm de criar condições para a ocorrência de acontecimentos. Ele disse: “Realizar algo, produzir, empreender, são palavras que sintetizam o progresso humano”. O Governador Lavoisier Maia, entre outras autoridades, prestigiaram o acontecimento. A Guararapes Têxtil vai ser a primeira fábrica a ser instalada no Distrito Industrial de Extremoz. O empresário Nevaldo Rocha encerrou seu discurso com as seguintes palavras: “Por outro lado, temos a certeza de contar como sempre tem acontecido, da parte dos nossos colaboradores, em todos os níveis, com dois insumos de ordem psicológica, mas tão importantes para fazer as coisas acontecerem: muito amor e dedicação”. ★ ★ ★

NOVA EMPRESA DE IMÓVEIS — O mercado de imóveis em Natal está se sofisticando, à medida do seu desenvolvimento. A EXATA — Consultoria de Bens Imóveis Ltda., por exemplo, é uma nova empresa que se propõe a inovar no ramo, com a prestação de novos serviços. Ela está funcionando com Exposição Permanente de Imóveis na Av. Rio Branco, 846.



A Guararapes, que paga mais ICM, absorve mão-de-obra simples e a sofisticada, na computação própria

AS 100 EMPRESAS QUE PAGAM MAIS ICM

A relação das 100 empresas que mais pagam ICM (Imposto de Circulação de Mercadorias) no Rio Grande do Norte mostra que, apesar da crise dos últimos três anos, os grupos que souberam adaptar-se e aplicar métodos racionais dentro da atual realidade, puderam desenvolver-se satisfatoriamente. A Secretaria da Fazenda, no trabalho de elaboração da listagem para RN/ECONÔMICO, num esforço da equipe chefiada pelo subcoordenador do Centro de Informação Econômica Fiscal — CIEF, José Assunção Jacaúna, apresenta parâmetros mais amplos para avaliações. Assim, estão assinalados os percentuais de recolhimento de 1979 e os de 1981 e estabelecidas as comparações entre os dois anos fiscais. Do mesmo modo, também foi estabelecido o nível de crescimento.

A listagem é mais completa ainda em outro aspecto. Compreende as 100 primeiras colocadas na Capital, as do interior e, numa terceira fase, o total, em todo o Estado, o que permite uma ampla apreciação do seu comportamento. O esforço da equipe de José Jacaúna foi no sentido de apre-

sentar um trabalho o mais completo possível e, para tanto, realizou um levantamento mais minucioso do que os dos últimos anos. Antes, era um trabalho quase unicamente manual; atualmente, há a ajuda de modernos computadores.

Porém, mesmo com os computadores manipulando os números, torna-se necessário o ordenamento final, o que não pode ser feito sem a participação de técnicos experientados.

O PORTE DE UMA EMPRESA — Da listagem, ressalta o nome da Confecções Guararapes como a líder no recolhimento de ICM, seguida de perto pela Alpargatas Confecções Nordeste S/A, em termos de Capital. Mas, no interior, é a Usina Estivas quem paga o maior montante. Na soma geral, a Guararapes ocupa o primeiro lugar, ficando a Usina Estivas em segundo e a Alpargatas Confecções do Nordeste S/A em terceiro. As duas principais redes de supermercados do Rio Grande do Norte — Nordestão e Minipreço, ocupam o quarto e o quinto lugares tanto

na listagem da Capital como do interior.

A Soriedem também está entre as dez primeiras e a Cobal, à primeira vista, oferece uma certa surpresa como uma das importantes recolhedoras de ICM no Rio Grande do Norte, figurando no 12.º lugar na listagem da Capital.

A IMPORTÂNCIA SOCIAL — Um fator que ressalta, numa análise da listagem, é a participação do empresário na formação de riquezas no Estado. No caso da Guararapes, por exemplo, o crescimento observado de 1979 para 1981, em termos de recolhimento de ICM, foi de cerca de seis vezes, pois passou de Cr\$ 51.382.150 para Cr\$ 302.591.384,00, na Capital. A Alpargatas teve também, na Capital, um crescimento muito expressivo, passando de Cr\$ 14.401.794,00 para Cr\$ 286.506.724,00, também na Capital.

Nas páginas seguintes, as três relações, com as posições das empresas na Capital, no interior e em todo o Estado:

MAIORES CONTRIBUINTES DO ICM NA CAPITAL DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE
ARRECAÇÃO ATRAVÉS DE DAE's
EXERCÍCIO 1981

N.º DE ORDEM	RAZÃO SOCIAL	ATIVIDADE ECONÔMICA	RECOLHIMENTO 1979	RECOLHIMENTO 1981	POSIÇÃO 81/79	CRESCIMENTO 81/79
01	Confecções Guararapes S/A	Indústria de Confecções	51.382.150	302.591.384	1.º 1.º	488,90
02	Alpargatas Confecções Nordeste S/A	Indústria de Confecções	14.401.794	286.506.724	2.º 7.º	889,38
03	Supermercado Nordestão Ltda.	Comércio Varejista (Supermercado)	28.038.807	144.431.339	3.º 3.º	415,11
04	Supermercado Minipreço Ltda.	Comércio Varejista (Supermercado)	28.772.434	113.100.215	4.º 2.º	293,09
05	Natal Industrial S/A	Indústria de Beneficiamento do Trigo	17.473.032	95.697.209	5.º 4.º	447,69
06	Soriedem S/A Confecções	Indústria de Confecções	12.277.114	75.478.878	6.º 11.º	514,79
07	Cia. Souza Cruz Ind. e Comércio	Comércio Atacadista de Fumo	16.403.496	73.645.790	7.º 5.º	348,96
08	Natal Veículos e Peças S/A	Comércio de Veículos e Peças	15.243.330	68.886.246	8.º 6.º	351,91
09	Divemo S/A Dist. Potiguar de Veículos e Motores	Comércio de Veículos e Peças	13.912.384	68.383.447	9.º 8.º	391,53
10	Casa Regio Ind. Comercial S/A	Comércio de Móveis e Eletrodomésticos	13.334.332	63.162.346	10.º 9.º	373,68
11	Marpas S/A	Comércio de Veículos e Peças	12.047.470	50.187.976	11.º 12.º	316,59
12	Cia. Brasileira de Alimentos (Cobal)	Comércio Varejista de Gêneros	2.827.110	44.784.050	12.º 47.º	1.484,09
13	Comissão de Financiamento da Produção	Comércio de Produtos Agrícolas	—	41.635.022	13.º —	—
14	S/A Fiação Borborema	Indústria de Fiação	9.863.370	40.110.756	14.º 14.º	306,66
15	Ind. e Comércio José Carlos S/A	Comércio de Café	6.875.272	39.162.633	15.º 20.º	469,62
16	Lojas Brasileiras S/A	Comércio Varejista de Variedades	7.654.213	37.277.215	16.º 18.º	429,80
17	Galvão Mesquita Ferragens S/A	Comércio de Materiais p/Construção	6.154.616	36.491.511	17.º 23.º	492,91
18	Radir Pereira & Cia.	Comércio de Móveis e Eletrodomésticos	6.694.952	35.469.950	18.º 22.º	387,02
19	Dist. de Automóveis Seridó S/A	Comércio de Veículos e Peças	9.840.795	34.709.566	19.º 15.º	252,71
20	Revend. Com. Varej. de Produtos Avon	Comércio de Perfumes e Cosméticos	9.538.346	34.108.870	20.º 16.º	257,60
21	Hughes Tool Brasil Equip. Ind. Ltda.	Máquinas e Equipamentos Diversos	—	31.119.823	21.º —	—
22	R. Gurgel Ltda.	Comércio de Material p/Construção	7.041.915	30.639.935	22.º 19.º	335,11
23	Granorte Veículos e Peças Ltda.	Comércio de Veículos e Peças	13.251.747	30.115.719	23.º 10.º	127,26
24	Camisaria União Ltda.	Comércio de Tecidos e Confecções	4.558.630	30.062.266	24.º 37.º	559,46
25	Queiroz Oliveira Com. Ind. Ltda.	Comércio de Material p/Construção	11.926.678	29.853.007	25.º 13.º	150,30
26	Importadora Com. de Madeira S/A	Comércio de Madeiras	5.712.033	27.043.140	26.º 24.º	373,44
27	Natalense Com. de Bebidas Ltda.	Comércio Atacadista de Bebidas	4.347.657	23.495.384	27.º 27.º	440,41
28	Salustino Veículos S/A	Comércio de Veículos e Peças	4.012.837	23.491.017	28.º 29.º	485,40
29	Comercial Alcides Araújo Ltda.	Comércio de Tecidos e Confecções	3.803.416	22.503.981	29.º 31.º	491,68
30	Cia. Paraíba Cimento Portland (Cimepar)	Comércio Atacadista de Cimento	3.590.484	21.179.667	30.º 33.º	489,88
31	Lojas Americanas S/A	Comércio de Variedades	—	20.770.812	31.º —	—
32	Medeiros e Paiva Ltda.	Comércio Atacadista de Cereais	2.964.707	20.454.016	32.º 44.º	589,92
33	L. Cirne & Cia. Ltda.	Comércio de Pneus e Câmaras	4.593.895	20.103.185	33.º 26.º	337,61
34	Indústria Jossan S/A	Indústria de Transformação do Metal	4.728.112	19.935.439	34.º 25.º	321,64
35	Porcino Irmãos Comércio Ltda.	Comércio de Móveis e Eletrodomésticos	4.065.229	19.153.324	35.º 28.º	371,15
36	Luiz Cavalcanti Comércio Ltda.	Comércio de Móveis e Eletrodomésticos	3.316.974	18.589.300	36.º 38.º	460,43
37	Singer Ltda.	Comércio de Máquinas de Costura	2.834.845	18.560.736	37.º 55.º	554,74
38	S/A White Martins	Comércio de Produtos Químicos Diversos	2.623.889	18.424.522	38.º 49.º	602,18

**MAIORES CONTRIBUINTE DO ICM NA CAPITAL DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE
ARRECAÇÃO ATRAVÉS DE DAE's
EXERCÍCIO 1981**

N.º DE ORDEM	RAZÃO SOCIAL	ATIVIDADE ECONÔMICA	RECOLHIMENTO 1979	RECOLHIMENTO 1981	POSIÇÃO 81/79	CRESCIMENTO 81/79
39	Trevo Ind. e Comércio Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Pedras e Cimento	2.442.068	16.956.053	39.º 55.º	594,33
40	J. Resende Comércio S/A	Comércio de Móveis e Eletrodomésticos	2.475.580	16.594.701	40.º 52.º	570,34
41	Casa Lux S/A	Comércio de Ferragens, Tintas e Material Elétrico	3.642.762	16.249.718	41.º 32.º	346,08
42	Lundgren Tecidos S/A — C. Pernambucanas	Comércio de Tecidos e Confecções	2.090.826	16.315.658	42.º 61.º	680,35
43	Walter Pereira Livraria e Papelaria Ltda.	Comércio de Livros e Artigos de Papelaria	2.975.826	16.167.633	43.º 42.º	443,30
44	Cyro Cavalcanti	Comércio de Peças e Acessórios p/Veículos	3.583.997	15.895.101	44.º 34.º	343,63
45	CBV Industria Mecânica S/A	Indústria de Máquinas e Equipamentos	—	15.313.388	45.º —	—
46	Casa Júnior Comercial Ltda.	Comércio de Móveis e Eletrodomésticos	3.327.499	14.985.399	46.º 36.º	350,35
47	Comercial A. M. de Góis	Comércio de Eletrodomésticos	2.461.805	14.191.866	47.º 53.º	476,48
48	Z. Albuquerque & Cia. Ltda.	Comércio Atacadista de Produtos de Confeitaria	—	14.115.711	48.º —	—
49	Simas Industrial S/A	Indústria de Transformação de Açúcares	4.011.982	13.541.405	49.º 30.º	237,52
50	Comercial J. Lucena Ltda.	Comércio de Materiais p/Construção	2.324.567	13.098.314	50.º 57.º	463,26
51	Sistemática Silveira Irmão Soc. Técnica Indústria Ltda.	Comércio de Materiais p/Construção	2.967.164	12.750.205	51.º 43.º	329,71
52	M. D. Melo Comércio Indústria Ltda.	Comércio de Vidros	3.246.246	12.620.576	52.º 40.º	288,77
53	Trigueiro & Cia.	Comércio de Produtos Farmacêuticos	2.621.697	12.285.866	53.º 50.º	368,62
54	F. Alves Neto Ltda.	Comércio de Veículos	1.869.663	11.976.325	54.º 65.º	540,56
55	Marcosa S/A Máquinas e Equipamentos	Comércio de Máquinas e Equipamentos	—	11.772.201	55.º —	—
56	Rev. Com. Varej. Produtos Christian Gray	Comércio Varejista de Perfumes e Cosméticos	2.845.524	11.650.554	56.º 45.º	309,43
57	Norte Gaz Butano Distribuidora Ltda.	Comércio Varejista de Fogões	2.706.875	11.534.900	57.º 48.º	326,13
58	Lima Borges Tecidos S/A	Comércio de Tecidos	1.438.780	11.211.012	58.º 76.º	679,20
59	Irmãos Oliveira & Cia.	Comércio Atacadista de Produtos Farmacêuticos	1.438.122	11.029.760	59.º 77.º	666,96
60	Lira de Oliveira & Cia. Ltda.	Comércio Atacadista de Tecidos	2.586.867	10.840.046	60.º 51.º	319,04
61	J. Olímpio & Cia. Ltda.	Comércio de Móveis e Eletrodomésticos	3.269.259	10.780.762	61.º 39.º	229,76
62	J. Cabral Fagundes & Cia. Ltda.	Comércio Varejista de Produtos Farmacêuticos	1.049.232	10.599.166	62.º 92.º	910,18
63	Natal Refrigerantes S/A	Indústria de Refrigerantes	2.031.850	10.455.255	63.º 62.º	414,57
64	Distribuidora de Caramelos Natal Ltda.	Comércio Atacadista de Produtos de Confeitaria	2.959.621	10.285.373	64.º 45.º	247,52
65	Cia. Distribuidora de Ferragens — CODIF	Comércio de Ferragens e Ferramentas	2.310.192	9.951.257	65.º 58.º	330,75
66	SORVANE — Sorv., Prod. e Alimentos — NE S/A	Comércio Atacadista de Sorvetes e Alimentos	1.774.557	9.777.957	66.º 68.º	451,01
67	Moinho de Ouro Ind. Comércio Ltda.	Indústria de Café e Beneficiamento de Especiarias	935.701	9.444.365	67.º 99.º	909,34
68	Fluidelco Comércio Indústria de Produtos p/Perfurações de Poços Ltda.	Comércio de Produtos Químicos	—	8.792.308	68.º —	—
69	Revendedora Costa Máquinas e Peças Ltda.	Máquinas e Equipamentos Diversos	2.992.693	8.703.457	69.º 41.º	190,82
70	Baroid Pigmina Ind. Comércio Ltda.	Comércio Atacadista de Caldeiras e Máquinas	1.218.427	8.551.109	70.º 81.º	601,82
71	Sociedade Cabral Fagundes Ltda.	Comércio Atacadista de Produtos Farmacêuticos	1.555.730	8.494.552	71.º 72.º	446,02

Fonte: Secretaria da Fazenda

**MAIORES CONTRIBUINTES DO ICM NA CAPITAL DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE
ARRECAÇÃO ATRAVÉS DE DAE's
EXERCÍCIO 1981**

N.º DE ORDEM	RAZÃO SOCIAL	ATIVIDADE ECONÔMICA	RECOLHIMENTO 1979	RECOLHIMENTO 1981	POSIÇÃO 81/79	CRESCIMENTO 81/79
72	F. Vasconcelos & Cia. Ltda.	Móveis e Mobiliário Médico-Cirúrgico	2.442.804	8.412.646	72.º 54.º	244,38
73	Abraão Otoch & Cia. Ltda.	Comércio Varejista de Tecidos e Confecções	2.010.341	8.366.002	73.º 63.º	316,15
74	Linhas Correntes	Fios de Papel e Tecidos	—	8.166.967	74.º —	—
75	CCREP – Comercial Repres. Gerais Ltda.	Produtos Farmacêuticos	955.027	7.953.339	75.º 95.º	732,79
76	Promotora de Vendas — PROVENDAS	Comércio de Eletrodomésticos	1.712.188	7.781.267	76.º 70.º	354,46
77	A Sertaneja Veículos Ltda.	Comércio de Peças e Acessórios p/Veículos	2.119.908	7.551.650	77.º 59.º	256,23
78	Dresser do Brasil Ltda.	Comércio de Produtos Farmacêuticos	1.188.631	7.639.784	78.º 83.º	542,74
79	Potiguar Veículos Ltda.	Comércio de Veículos	1.124.258	7.539.327	79.º 89.º	570,60
80	A. Jorge & Cia. Ltda.	Comércio de Móveis e Utilidades Domésticas	—	7.439.454	80.º —	—
81	Comercial Wandick Lopes S/A	Comércio de Veículos, Máquinas e Peças	1.765.726	7.399.043	81.º 67.º	319,04
82	Odonto-Médica Ind. Farmacéutica S/A	Comércio de Produtos Farmacêuticos e Artigos Hospitalares	1.152.901	7.061.439	82.º 87.º	512,49
83	Inipetrol Supr. Serviço em Petróleo Ltda.	Comércio de Produtos Químicos	—	6.879.880	83.º —	—
84	Dijosete & Cia. Ltda.	Comércio de Materiais p/ Escritório	1.175.585	6.871.919	84.º 85.º	484,55
85	Potycrret Produtos de Concreto Ltda.	Indústria de Artefatos de Cimento	—	6.790.543	85.º —	—
86	UBM — União Brasileira Mineração S/A	Comércio de Minérios, Escórias e Cinzas	1.224.476	6.597.927	86.º 80.º	438,84
87	Labocirúrgica Ltda.	Comércio de Produtos Farmacêuticos e Hospitalares	—	6.263.886	87.º —	—
88	Gutmann Linhas p/Construção Ltda.	Comércio de Têxteis, Sintéticos e Artificiais	—	6.215.614	88.º —	—
89	Cirúrgicos Absorventes Ltda.	Indústria de Materiais Têxteis p/Usos Técnicos	—	6.055.583	89.º —	—
90	Indústria de Doces Potiguar Ltda.	Comércio Atacadista de Açúcares	—	5.823.094	90.º —	—
91	Cia. Atlantic de Petróleo	Distribuição de Combustíveis e Óleos Minerais	1.090.300	5.816.067	91.º 91.º	—
92	Matias e Filhos Ltda.	Comércio de Tecidos e Confecções	1.162.412	5.605.993	92.º 86.º	433,44
93	Empesca S/A Const. Navais Pesca Exportação	Crustáceos — Produtos do Mar	—	5.540.323	93.º —	382,27
94	Costa Neto Comercial Ltda.	Comércio de Produtos de Perfumaria e Cosméticos	1.152.717	5.487.867	94.º 88.º	—
95	César Comércio Representações Ltda.	Representações Comerciais	1.254.783	5.487.682	95.º 79.º	337,34
96	Madeira Queiroz Oliveira Ltda.	Comércio de Madeiras p/Construção	10.187.342	5.387.920	96.º 13.º	(47,11)
97	Inácio Araújo Freire Comércio Ltda.	Comércio de Móveis e Utilidades Domésticas	1.910.484	5.193.553	97.º 64.º	171,84
98	J. Pereira & Cia. Ltda.	Comércio de Livros e Artigos de Papelaria	1.779.680	5.148.880	98.º 66.º	189,31
99	Habib Chalita	Comércio de Móveis e Eletrodomésticos	1.735.767	4.946.869	99.º 69.º	185,00
100	O Mundo dos Chocolates	Comércio Atacadista de Açúcares e Outros	1.534.432	4.944.346	100.º 74.º	222,23

**MAIORES CONTRIBUINTES DO ICM NO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE
ARRECAÇÃO ATRAVÉS DE DAE's
EXERCÍCIO 1981**

N.º DE ORDEM	RAZÃO SOCIAL	ATIVIDADE ECONÔMICA	RECOLHIMENTO 1979	RECOLHIMENTO 1981	POSIÇÃO 81/79	CRESCIMENTO 81/79
001	Confecções Guararapes S/A	Indústria de Confecções	62.292.870	341.285.740	1.º 1.º	447,87
002	Usina Estivas	Indústria Açucareira	50.628.274	288.226.992	2.º 2.º	469,30
003	Alpargatas Confecções do Nordeste S/A	Indústria de Confecções	14.401.794	286.506.724	3.º 13.º	889,38
004	Supermercados Nordestão S/A	Comércio Varejista (Supermercado)	28.038.807	144.431.339	4.º 4.º	415,11
005	Supermercados Minipreço S/A	Comércio Varejista (Supermercado)	28.772.434	133.574.446	5.º 3.º	364,24
006	Destilaria Baía Formosa S/A	Indústria de Alcool	15.323.360	111.109.181	6.º 10.º	625,10
007	Cia. Souza Cruz Ind. e Comércio	Comércio Atacadista de Fumo	22.216.714	106.518.149	7.º 7.º	379,45
008	Radir Pereira & Cia.	Comércio de Móveis e Eletrodomésticos	17.050.582	97.259.328	— 8.º	470,42
009	Natal Industrial S/A	Indústria de Beneficiamento de Trigo	17.473.032	95.697.209	— 9.º	—
010	Algodoeira São Miguel S/A	Indústria de Beneficiamento de Algodão	24.527.817	94.459.325	10.º 5.º	285,11
011	Soriedem S/A Confecções	Indústria de Confecções	13.643.582	82.559.393	11.º 18.º	505,12
012	Casa Régio Indl. e Comercial S/A	Comércio de Móveis e Eletrodomésticos	14.957.135	709.469.596	12.º 12.º	431,32
013	Cia. Açucareira Vale do Ceará-Mirim	Indústria Açucareira	22.607.262	77.871.212	13.º 6.º	244,45
014	Indústria Têxtil Seridó S/A	Indústria de Tecidos	12.791.738	72.550.449	14.º 17.º	467,17
015	Natal Veículos e Peças S/A	Comércio de Veículos e Peças	15.243.330	68.886.246	15.º 9.º	351,91
016	DIVEMO S/A — Distribuidora Potiguar de Veículos e Motores	Comércio de Veículos e Peças	13.912.384	68.383.447	16.º 14.º	391,53
017	Cia. Brasileira de Alimentos (COBAL)	Comércio Varejista de Gêneros	4.546.348	61.495.782	17.º 49.º	1.252,64
018	Marpas S/A, Comércio e Representação	Comércio de Veículos e Peças	12.047.470	50.187.976	18.º 19.º	316,59
019	Distribuidora de Bebidas Potiguar S/A	Comércio Atacadista de Bebidas	13.276.047	45.819.747	19.º 15.º	245,13
020	Indústria e Comércio José Carlos S/A	Comércio de Café	7.658.174	45.670.324	20.º 33.º	496,36
021	Comissão de Financiamento da Produção	Comércio de Prod. Agrícolas	—	41.635.022	21.º —	—
022	S/A Fiação Borborema	Indústria de Fiação	9.863.370	40.110.756	22.º 25.º	306,66
023	Medeiros e Cia. S/A	Ind. Beneficiamento de Algodão	8.472.074	38.540.347	23.º 29.º	354,91
024	Lojas Brasileiras S/A	Com. Varejista (Variedades)	7.654.213	37.277.215	24.º 34.º	387,02
025	Galvão Mesquita Ferragens S/A	Com. de Materiais p/Construção	6.154.616	36.491.511	25.º 40.º	492,91
026	Nóbrega e Dantas S/A Ind. e Comércio	Ind. Beneficiamento de Algodão	10.943.050	36.011.934	26.º 23.º	229,08
027	Destilaria Oiteiro	Indústria de Alcool	—	35.907.695	27.º —	—
028	Distribuidora de Automóveis Seridó S/A	Comércio de Veículos e Peças	9.840.795	34.709.566	28.º 26.º	252,71
029	SANBRA — Soc. Algodoeira do Nord. Brasileiro	Indústria de Beneficiamento de Algodão	11.859.544	34.684.148	29.º 22.º	192,46
030	Revendedoras Com. Varejistas de Produtos Avon	Comércio Varejista de Perfumes e Cosméticos	9.538.346	34.108.870	30.º 27.º	257,60
031	J. Irinaldo — Veículos e Peças Ltda.	Comércio de Veículos e Peças	7.755.044	32.853.730	31.º 32.º	323,64
032	Hughes Tool Brasil Equip. Ind. Ltda.	Máquinas e Equipamentos Diversos	—	31.119.823	32.º —	—
033	Lundgren Tecidos S/A — C. Pernambucanas	Comércio Varejista de Tecidos e Confecções	4.057.992	30.721.766	33.º 65.º	657,07
034	R. Gurgel Ltda.	Comércio de Material p/Construção	7.041.915	30.639.935	34.º 37.º	335,11
035	Granorte — Veículos e Peças Ltda.	Comércio de Veículos e Peças	13.251.747	30.115.719	35.º 16.º	127,26
036	Camisaria União Ltda.	Comércio de Tecidos e Confecções	4.558.630	30.062.266	36.º 48.º	559,46
037	Queiroz Oliveira Com. Ind. Ltda.	Comércio de Material p/Construção	11.926.678	29.853.007	37.º 21.º	150,30
038	Arnaldo Irmãos & Filhos	Indústria de Beneficiamento de Algodão	7.317.100	28.373.564	38.º 35.º	187,77
039	Cooperativa Agrícola do Médio Oeste Potiguar Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Algodão	11.928.040	28.216.555	39.º 20.º	136,56
040	Teka — Tecelagem Kuelinrich S/A	Indústria de Toalhas de Algodão	—	27.880.068	40.º —	—
041	Cooperativa Agro-Pecuária S. Tomé Ltda	Indústria de Beneficiamento de Algodão	4.959.241	27.592.847	41.º 45.º	456,39

Fonte: Secretaria da Fazenda

**MAIORES CONTRIBUINTE DO ICM NO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE
ARRECAÇÃO ATRAVÉS DE DAE's
EXERCÍCIO 1981**

N.º DE ORDEM	RAZÃO SOCIAL	ATIVIDADE ECONÔMICA	RECOLHI-MENTO 1979	RECOLHI-MENTO 1981	POSIÇÃO 81/79	CRESCI-MENTO 81/79
042	Importadora Comercial de Madeiras S/A	Comércio de Madeiras	5.508.851	27.043.140	42.º 43.º	390,90
043	Santores Comércio S/A	Comércio de Caminhões e Peças	6.813.204	26.609.939	43.º 38.º	290,56
044	Cooperativa Regional Mista de Apodi Ltda	Indústria de Beneficiamento de Algodão	7.254.462	24.207.795	44.º 36.º	233,70
045	Natalense Comercial de Bebidas Ltda.	Comércio Atacadista de Bebidas	4.347.657	23.495.384	45.º 50.º	440,41
046	Salustino Veículos S/A	Comércio de Veículos e Peças	4.012.837	23.491.017	46.º 29.º	485,40
047	AGICAM – Agro-Indústria Camaratuba Ltda.	Industria de Alcool	—	22.983.173	47.º —	—
048	Oeste Veículos Ltda.	Comércio de Veículos e Peças	5.110.254	22.736.722	48.º 44.º	344,92
049	Comercial Alcides Araújo Ltda.	Comércio de Tecidos e Confecções	3.803.416	22.503.981	49.º 59.º	491,68
050	Cia. Paraíba de Cimento Portland (CIMEPAR)	Comércio Atacadista de Cimento	3.590.424	21.179.667	50.º 62.º	489,89
051	Marcosa S/A – Máquinas e Equipamentos	Comércio de Máquinas e Equipamentos	—	21.132.199	51.º —	—
052	Lojas Americanas S/A	Comércio Varejista (Variedades)	—	20.770.812	52.º —	—
053	Medeiros e Paiva Ltda.	Comércio Atacadista de Cereais	2.964.707	20.454.016	53.º 76.º	589,92
054	L. Cirne e Cia. Ltda.	Comércio Varejista de Pneus e Câmaras	4.593.895	20.103.185	54.º 47.º	337,61
055	Algodoeira Seridó Com. Ind. S/A	Indústria de Beneficiamento de Algodão	8.526.716	20.004.713	55.º 28.º	134,61
056	Indústria Jossan S/A	Indústria de Transformação de Metal	4.728.112	19.935.439	56.º 46.º	321,64
057	Porcino Irmãos Comercial Ltda.	Comércio de Móveis e Eletrodomésticos	4.065.229	19.153.324	57.º 35.º	371,15
058	Luiz Cavalcanti Comércio Ltda.	Comércio de Móveis e Eletrodomésticos	3.316.974	18.589.300	58.º 69.º	460,43
059	Singer Ltda.	Comércio Varejista de Máquinas de Costura	2.834.845	18.560.736	59.º 80.º	554,74
060	S/A White Martins	Comércio de Produtos Químicos (Diversos)	2.623.889	18.424.522	60.º 84.º	602,18
061	Cia. Alfredo Fernandes Ind. Comércio	Indústria de Beneficiamento e Comércio de Algodão	7.808.364	18.413.849	61.º 31.º	235,82
062	Abrahão Otoch & Cia.	Comércio Varejista de Tecidos e Confecções	4.194.831	18.274.564	62.º 51.º	335,64
063	Trevo Ind. Comércio Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Pedras e Cimento	2.442.068	16.956.053	63.º 93.º	594,33
064	J. Resende Comércio S/A	Comércio Móveis e Eletrodomésticos	2.475.580	16.594.701	64.º 90.º	670,34
065	Baroid Pigmina Ind. Com. Ltda.	Comércio Atacadista de Caldeiras e Máquinas	1.218.427	16.579.575	65.º 81.º	1.260,74
066	Casa Lux S/A	Comércio de Ferragens, Tintas e Material Elétrico	3.642.762	16.249.718	66.º 65.º	346,08
067	Walter Pereira Livraria e Papelaria Ltda	Comércio de Livros e Artigos de Papelaria	2.975.826	16.167.633	67.º 74.º	443,30
068	Porcino Veículos Ltda.	Comércio de Veículos e Peças	2.498.489	15.918.014	68.º 35.º	537,11
069	Cyro Cavalcanti	Comércio de Peças e Acessórios p/Veículos	3.582.997	15.895.101	69.º 63.º	343,63
070	Disvese Ltda.	Comércio Varejista de Grãos e Sementes	—	15.598.397	70.º —	—
071	C. B. V. – Industria Mecânica S/A	Comércio de Máquinas e Equipamentos	—	15.313.388	71.º —	—
072	Paula Irmãos Comércio Ltda.	Comércio de Equipamentos e Eletrodomésticos	1.256.232	15.009.237	72.º 72.º	1.094,78
073	Z. Albuquerque e Cia. Ltda.	Comércio Atacadista de Produtos de Confeitaria	—	14.115.711	73.º —	—
074	M. Pereira Neto	Comércio Atacadista de Manufaturas (Diversos)	—	13.753.210	74.º —	—
075	Simas Industrial S/A	Indústria de Transformação de Açúcares	4.011.982	13.541.405	75.º 55.º	237,52

Fonte: Secretaria da Fazenda

**MAIORES CONTRIBUINTES DO ICM NO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE
ARRECAÇÃO ATRAVÉS DE DAE's
EXERCÍCIO 1981**

N.º DE ORDEM	R A Z Ã O S O C I A L	ATIVIDADE ECONÔMICA	RECOLHI MENTO 1979	RECOLHI 1981	POSIÇÃO 81/79		CRESCIMENTO 81/79
076	Mossoró Agro-Industrial S/A — MAISÁ	Cultura e Beneficiamento de Produtos Agrícolas	5.919.342	13.366.147	76.º	41.º	125,80
077	Comercial José Lucena Ltda.	Comércio de Materiais p/Construção	2.324.567	13.098.314	77.º	95.º	463,47
078	M. D. Melo Comércio Ind. Ltda.	Comércio de Vidros	3.246.246	12.620.576	78.º	71.º	188,77
079	Trigueiro e Cia.	Comércio de Produtos Farmacêuticos	2.621.697	12.285.866	79.º	85.º	368,62
080	Lúcio Silveira e Filhos	Comércio de Manufaturas (Diversos)	1.367.381	12.204.663	80.º	61.º	795,56
081	Potycrét — Produtos de Concreto Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Pedras, Cimento e Gesso	2.834.141	12.181.031	81.º	81.º	329,80
082	F. Alves Neto Ltda.	Comércio de Veículos	1.869.663	11.976.325	82.º	65.º	540,56
083	Plásticos de Mossoró Ltda.	Indústria de Materiais Plásticos	4.194.831	11.881.056	83.º	52.º	183,23
084	CISAF — Comércio e Ind. de Fibras S/A	Indústria de Beneficiamento de Fibras	10.905.382	11.732.820	84.º	24.º	7,59
085	Rev. Comércio Varejista Produtos Christian Gray	Comércio Varejista de Perfumes e Cosméticos	2.845.524	11.650.554	85.º	78.º	309,43
086	Mendes e Cia.	Comércio de Veículos e Peças	3.054.680	11.591.184	86.º	73.º	279,46
087	Nortegás Butano Distribuidora Ltda.	Comércio Varejista de Fogões	2.706.875	11.534.900	87.º	83.º	326,13
088	Cícero Gabriel Rodrigues e Cia.	Comércio Atacadista de Produtos Farmacêuticos	2.221.972	11.336.304	88.º	99.º	410,19
089	Lima Borges Tecidos S/A	Comércio Varejista de Tecidos	1.438.780	11.211.012	89.º	76.º	679,20
090	Irmãos Oliveira e Cia.	Comércio de Produtos Farmacêuticos	1.438.122	11.029.760	90.º	77.º	666,96
091	Manoel Ferreira Comércio S/A	Comércio Atacadista de Explosivos	2.503.498	10.989.372	91.º	88.º	338,96
092	Lira de Oliveira e Cia. Ltda.	Comércio Atacadista de Tecidos	2.586.867	10.840.046	92.º	86.º	319,04
093	J. Olímpio & Cia. Ltda.	Comércio de Móveis e Eletrodomésticos	3.269.259	10.780.762	93.º	70.º	229,76
094	J. Cabral Fagundes & Cia. Ltda.	Comércio de Produtos Farmacêuticos	1.049.232	10.599.166	94.º	92.º	910,18
095	Natal Refrigerantes S/A	Indústria de Refrigerantes	2.031.850	10.455.255	95.º	62.º	414,57
096	Distribuidora de Caramelos Natal Ltda.	Comércio Atacadista de Produtos de Confeitaria	2.959.621	10.285.373	96.º	77.º	247,52
097	Cia. Dist. de Ferragens — CODIF	Comércio de Ferragens e Ferramentas	2.310.192	9.951.257	97.º	58.º	330,75
098	SORVANE — Sorvetes e Produtos Alimentares do Nordeste	Comércio de Sorvetes e Alimentos	1.774.557	9.777.957	98.º	68.º	451,01
099	Sebastião Felipe de Mendonça	Comércio Varejista (Supermercado)	—	9.776.384	99.º	—	—
100	Manoel de Holanda Rebouças	Comércio de Peças e Acessórios p/Veículos	945.737	9.738.930	100.º	88.º	929,77

Fonte: Secretaria da Fazenda

**MAIORES CONTRIBUINTES DO ICM NO INTERIOR DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE
ARRECAÇÃO ATRAVÉS DE DAE's
EXERCÍCIO 1981**

N.º DE ORDEM	RAZÃO SOCIAL	ATIVIDADE ECONÔMICA	RECOLHI-MENTO 1981	RECOLHI-MENTO 1979	POSIÇÃO 81/79		CRESCI-MENTO 81/79
001	Usina Estivas S/A	Indústria Açucareira	50.628.274	288.226.992	1.º	1.º	469,30
002	Destilaria Baía Formosa S/A	Indústria de Alcool	15.323.360	111.109.181	2.º	5.º	625,10
003	Algodoeira São Miguel S/A	Indústria de Beneficiamento de Algodão	24.527.817	94.459.325	3.º	2.º	285,11
004	Cia. Açucareira Vale de Ceará-Mirim	Indústria Açucareira	22.607.262	77.871.212	4.º	3.º	244,45
005	Indústria Têxtil Seridó S/A	Indústria de Tecidos	12.791.738	72.550.449	5.º	6.º	467,17
006	Radir Pereira e Cia.	Comércio de Móveis e Eletrodomésticos	10.355.630	61.804.384	6.º	11.º	496,82
007	Distribuidora de Bebidas Potiguar Ltda.	Comércio Atacadista de Bebidas	13.276.047	43.738.781	7.º	5.º	229,46
008	Confecções Guararapes S/A	Indústria de Confecções	12.362.979	38.694.306	8.º	7.º	212,99
009	Medeiros e Cia. S/A	Indústria de Beneficiamento de Algodão e Castanha	8.472.074	38.540.347	9.º	14.º	354,91
010	Nóbrega e Dantas S/A Ind. e Comércio	Indústria de Beneficiamento de Algodão	10.943.050	36.011.934	10.º	10.º	229,08
011	Destilaria Oiteiro	Indústria de Alcool	—	35.907.695	11.º	—	—
012	Sanbra — Soc. Algod. Nord. Brasileiro	Indústria de Beneficiamento de Algodão	11.859.544	34.684.148	12.º	9.º	192,46
013	Cia. Souza Cruz Ind. e Comércio	Comércio Atacadista de Fumo	5.813.218	32.872.359	13.º	21.º	465,48
014	J. Irinaldo Veículos e Peças Ltda.	Comércio de Veículos e Peças	7.755.044	32.853.730	14.º	16.º	323,64
015	Arnaldo Irmãos e Filhos	Indústria de Beneficiamento de Algodão	7.317.100	28.373.564	15.º	17.º	287,77
016	Cooperativa Agrícola Mista Potiguar Ltda. — COTIGUAR	Indústria de Beneficiamento de Algodão	11.928.040	28.216.555	16.º	8.º	136,56
017	Teka — Tecelagem Kuelinrich S/A	Indústria de Toalhas de Algodão	—	27.880.068	17.º	—	—
018	Cooperativa Agro-Pecuária de São Tomé Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Algodão	4.959.241	27.592.847	18.º	24.º	456,39
019	Santorres Comércio S/A	Comércio de Caminhões e Peças	6.813.204	26.609.939	19.º	19.º	290,56
020	Cooperativa Regional Mista Apodi Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Algodão	7.254.462	24.207.795	20.º	18.º	233,70
021	Agicam — Agro. Ind. do Camaratuba Ltda.	Indústria de Alcool	—	22.983.173	21.º	—	—
022	Oeste Veículos Ltda.	Comércio de Veículos e Peças	5.110.254	22.736.722	22.º	23.º	344,92
023	Supermercado Minipreço Ltda.	Comércio Varejista	—	20.474.231	23.º	—	—
024	Algodoeira Seridó Com. Ind. S/A	Indústria de Beneficiamento de Algodão	8.526.716	20.004.713	24.º	13.º	134,61
025	Cia. Alfredo Fernandes Ind. e Comércio	Indústria de Beneficiamento de Algodão	7.808.364	18.413.849	25.º	15.º	135,82
026	Cia. Bras. de Alimentos (Cobal)	Comércio Varejista de Gêneros	1.719.238	16.711.732	26.º	—	872,04
027	Casa Régio Ind. Comércio S/A	Comércio de Móveis e Eletrodomésticos	1.622.803	16.307.250	27.º	55.º	904,88
028	Porcino Veículos Ltda.	Comércio de Veículos e Peças	2.498.489	15.918.014	28.º	35.º	537,11
029	Disvese Ltda.	Comércio Varejista de Grão, Sementes, etc.	—	15.598.397	29.º	—	—
030	Paula Irmãos Comercial Ltda.	Comércio de Aparelhos Eletromésticos	1.256.232	15.009.237	30.º	72.º	1.094,78
031	Lundgren Tecidos S/A — C. Pernambucanas	Comércio Varejista de Tecidos e Confecções	1.967.166	14.406.108	31.º	43.º	632,33
032	M. Pereira Neto	Comércio Atacadista de Manufaturas	—	13.753.210	32.º	—	—
033	Mossoró Agro-Ind. S/A — Maisa	Indústria de Transf. de Alimentos (Diversos)	5.919.342	13.366.147	33.º	20.º	125,80
034	Marcosa S/A — Máq. e Equipamentos	Comércio de Máquinas e Equipamentos	—	12.914.523	34.º	—	—
035	Lúcio Silveira e Filhos	Comércio Atacadista de Manufaturas	1.367.381	12.204.663	35.º	61.º	792,56
036	Plásticos de Mossoró Ltda.	Indústria de Materiais Plásticos	4.194.831	11.881.056	36.º	—	183,23
037	Cisaf — Com. Ind. de Fibras S/A	Indústria de Beneficiamento de Fibras	9.868.078	11.732.820	37.º	12.º	18,90
038	Mendes & Cia.	Comércio de Veículos e Peças	3.054.680	11.591.184	38.º	31.º	279,46

Fonte: Secretaria da Fazenda

**MAIORES CONTRIBUINTES DO ICM NO INTERIOR DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE
ARRECAÇÃO ATRAVÉS DE DAE's
EXERCÍCIO 1981**

N.º DE ORDEM	RAZÃO SOCIAL	ATIVIDADE ECONÔMICA	RECOLHIMENTO 1979	RECOLHIMENTO 1981	POSIÇÃO 81/79	CRESCIMENTO 81/79
039	Soriedem - Jardim S/A Confecções	Indústria de Confecções	1.366.468	11.080.515	39.º 64.º	710,89
040	S/A Mercantil Tertulliano Fernandes	Ind. de Beneficiamento de Algodão	2.843.329	10.119.944	40.º 32.º	255,92
041	Abrahão Otoch e Cia.	Comércio Varejista de Tecidos e Confecções	2.184.490	9.908.562	41.º 40.º	353,59
042	Sebastião Felipe de Mendonça	Comércio Varejista (Supermercado)	—	9.776.384	42.º —	—
043	Manoel Holanda Rebouças	Comércio Varejista de Peças e Acessórios p/Veículos	945.737	9.738.930	43.º 88.º	929,77
044	Algodoeira Tororó - Agro Ind. Ltda.	Ind. de Beneficiamento de Algodão	3.578.100	9.354.466	44.º 28.º	161,44
045	Cícero Gabriel Rodrigues e Cia.	Comércio Atacadista e Produtos Farmacêuticos	2.221.972	8.272.793	45.º 39.º	317,32
046	Algodoeira Inharé Agro. Ind. Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Algodão	5.508.851	9.138.537	46.º 22.º	65,89
047	Algril - Algodoeira Norte-riograndense Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Algodão	1.985.716	8.749.992	47.º 42.º	340,65
048	Manoel Ferreira Comércio S/A	Comércio Atacadista de Explosivos	1.920.464	8.712.247	48.º 45.º	353,65
049	Usibrás - Usina Brasileira de Óleo de Castanha	Indústria de Beneficiamento de Grãos, Sementes e Frutas Diversas	—	8.354.466	49.º —	—
050	José Brito	Indústria de Beneficiamento e Especiarias	1.459.359	8.205.526	50.º 59.º	462,27
051	Bonor - Ind. de Botões do NE S/A	Indústria de Transf. e Manufaturas (Diversos)	—	8.047.342	51.º —	—
052	Barold Pigmina Ind. Comercial S/A	Comércio de Caldeiras e Máquinas	—	8.028.466	52.º —	—
053	Queiroz e Filho Mat. Construção Ltda.	Comércio de Materiais de Construção	1.739.336	7.890.859	53.º 52.º	353,67
054	H. F. Pinto & Cia. Ltda.	Comércio de Aparelhos e Eletrodoméstico	985.781	7.653.852	54.º 83.º	676,43
055	Soc. Algodoeira Ouro Branco Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Algodão	2.279.759	7.354.684	55.º 38.º	222,61
056	Coop. Agropecuária de Itaú Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Algodão	1.957.487	7.290.927	56.º 44.º	372,46
057	Tarcílio Viana Dutra	Comércio Atacadista de Tecidos e Malharia	1.394.645	7.282.475	57.º 62.º	422,17
058	Casa Esperança Ltda.	Comércio de Tecidos e Malharia	822.324	7.228.905	58.º 94.º	779,08
059	A Sertaneja Dist. de Automóveis Ltda.	Comércio de Veículos, Peças e Acessórios	1.854.201	7.086.492	59.º 47.º	282,19
060	C. Toscano e Filhos	Comércio de Tecidos	—	6.796.464	60.º —	—
061	Brejuí Veículos e Peças Ltda.	Comércio de Veículos e Peças	—	6.667.184	61.º —	—
062	Amadeu Venâncio e Cia.	Comércio Atacadista de Cereais	1.081.952	6.575.253	62.º 77.º	507,72
063	Indústria e Comércio José Carlos S/A	Indústria de Beneficiamento de Café	782.902	6.507.691	63.º 99.º	731,23
064	Cunha Duarte Ltda.	Comércio de Tecidos	955.190	6.375.866	64.º 85.º	586,45
065	Cirne - Cia. Ind. do Rio Grande do Norte	Indústria de Extração e Beneficiamento de Grãos e Sementes	—	6.116.848	65.º —	—
066	Coop. Agríc. Mista Colon. Serra do Mel	Ind. de Beneficiamento da Castanha	—	6.100.543	66.º —	—
067	Drogaria Rio Grande Ltda.	Com. Varej. de Produtos Farmacêuticos e de Perfumaria	—	5.946.505	67.º —	—
068	F. Fernandes de Souza	Com. Varej. de Ferragens e Mat. Elétrico	2.543.222	5.942.898	68.º 34.º	133,68
069	Ind. Cartonagem S/A - INCARTON	Ind. de Transf. do Papel, Cartão e Cartolina	2.354.877	5.929.222	69.º 36.º	151,78
070	Natécia Comp. Têxtil do Natal	Ind. de Transf. de Matérias Têxteis	—	5.859.570	70.º —	—
071	Motoeste - Mot. Peças e Aces. Oeste Ltda.	Com. Varej. de Peças e Acessórios p/Veículos	1.117.563	5.814.673	71.º 76.º	420,30

**MAIORES CONTRIBUENTES DO ICM NO INTERIOR DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE
ARRECAÇÃO ATRAVÉS DE DAE's
EXERCÍCIO 1981**

N.º DE ORDEM	RAZÃO SOCIAL	ATIVIDADE ECONÔMICA	RECOLHI-MENTO 1979	RECOLHI-MENTO 1981	POSI-ÇÃO 81/79	CRESCI-MENTO 81/79
072	Theodorico Bezerra S/A Ind. e Com.	Ind. de Beneficiamento de Algodão	1.815.967	5.698.984	72.º 49.º	213,83
073	M. Torres e Cia.	Com. Varej. de Peças e Acessórios p/Veículos	1.070.522	5.652.061	73.º 78.º	427,97
074	Ind. de Móveis Silvan S/A	Ind. de Transf. de Manufaturas de Madeira (Móveis)	834.640	5.563.650	74.º 93.º	566,59
075	Sociedade Ind. do Rio Grande Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Café	1.417.142	5.434.679	75.º 60.º	283,50
076	Potycrét — Produtos de Concreto Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Pedras, Cimento e Gesso	—	5.390.488	76.º —	—
077	Seridoense Servibem Ltda.	Comércio Varejista de Gêneros (Supermercado)	1.556.771	5.262.672	77.º 56.º	238,05
078	Rodrigues Freitas Ltda.	Indústria de Produtos de Cerâmica	1.233.101	5.112.859	78.º 73.º	314,63
079	Dist. de Alimentos Ltda.	Comércio Atacadista de Cereais	1.310.041	5.090.721	79.º 69.º	288,59
080	J. Vilani & Cia.	Comércio de Veículos	1.020.670	4.776.847	80.º 80.º	368,01
081	Comércio Arruda Câmara Ltda.	Comércio de Aparelhos Eletrodomésticos	—	4.629.136	81.º —	—
082	Porcino F. da Costa e Cia.	Comércio de Aparelhos Eletrodomésticos	968.365	4.377.196	82.º 84.º	352,02
083	Supermercado Pinheirão	Comércio Varejista de Gêneros (Supermercado)	—	4.353.452	83.º —	—
084	Planosa — Plást. do Nordeste S/A	Indústria de Materiais Plásticos	3.327.608	4.334.428	84.º 29.º	30,26
085	Antônio Domingos de Oliveira	Comércio Atacadista de Cereais	—	4.245.730	85.º —	—
086	Luís Paula e Cia.	Comércio Atacadista de Bebidas e Refrigerantes	—	4.188.543	86.º —	—
087	Sperb do Nordeste S/A Ind. Têxtil	Indústria de Fios de Algodão (cru e retorcido)	—	4.179.601	87.º —	—
088	S. Costa e Filho	Comércio Atacadista de Cereais	986.089	4.121.040	88.º 82.º	317,92
089	Comercial M. C. Pinheiro Ltda.	Comércio de Aparelhos Eletrodomésticos	—	4.045.650	89.º —	—
090	C. Barros	Comércio Varejista de Tecidos, Roupas e Confecções	—	3.999.995	90.º —	—
091	Sacoplást. — Sacos Plásticos do Nordeste S. A.	Indústria de Materiais Plásticos	1.744.900	3.928.867	91.º —	126,16
092	Torref. e Moagem Ouro Branco Ltda.	Indústria de Beneficiamento de Café	—	3.922.907	92.º —	—
093	R. Benjamin e Cia. Ltda.	Comércio Varejista de Materiais p/Construção	—	3.802.090	93.º —	—
094	Manoel Nascimento Duarte	Indústria do Calçado	784.063	3.769.513	94.º 98.º	380,77
095	Cerâmica Berckmans Ltda.	Indústria de Produtos de Cerâmica	—	3.725.898	95.º —	—
096	Agro-técnica Máquinas e Motores Ltda.	Comércio de Máquinas e Equipamentos	—	3.581.866	96.º —	—
097	Francisco Bezerra de Brito	Comércio Atacadista de Cereais	1.029.740	3.489.873	97.º 79.º	238,91
098	Cerâmica Santa Marta Ltda.	Indústria de Produtos de Cerâmica	1.655.246	3.481.280	98.º 54.º	110,32
099	Indústria Móveis Lindomar Ltda.	Indústria de Manufaturas de Madeira (Móveis)	—	3.477.873	99.º —	—
100	Comercial Djalma e Cia. Ltda.	Comércio Atacadista de Cereais	—	3.469.085	100.º —	—

A SERTANEJA

NA MAIOR CADEIA DE LOJAS O MELHOR EXEMPLO

O sucesso de Radir Pereira e Cia. na liderança da maior cadeia de lojas de eletrodomésticos do Estado, com 24 estabelecimentos comerciais no Rio Grande do Norte e 5 no Estado da Paraíba, é produto de um comportamento que envolve a sensibilidade nos negócios e a presença do calor humano no trato com a clientela, com os funcionários de todos os níveis, em todas as lojas, além do relacionamento e da confiança recíproca junto aos fornecedores. Estes asseguram a permanente atualização de A SERTANEJA no que diz respeito aos lançamentos de produtos eletrônicos e outros artigos para o lar, no mesmo nível das grandes casas comerciais dos maiores centros do País.

Rigorosas nos critérios e modalidades de vendas anunciados nas suas campanhas publicitárias e promocionais, as lojas de A SERTANEJA conquistaram o respeito e a preferência da população da Capital e do interior, não só pelos preços e atendimento, mas, também, pela variedade e modernidade dos seus produtos.

Vendedoras das maiores marcas de televisão, rádios, radiolas, bicicletas, móveis, liquidificadores, enceradeiras, bateadeiras e vários outros artigos para o



conforto do lar, as lojas de A SERTANEJA se destacam na paisagem comercial de quase 3 dezenas de cidades norte-riograndenses (a grande maioria) e parai-

banas, posicionando-se como motivação e consequência do desenvolvimento e do bem-estar social destas comunidades: Natal (com 4 filiais), Currais Novos (por uma questão de tradição continua sendo a matriz do Grupo Radir Pereira), Mossoró, Caicó, Pau dos Ferros, Ceará Mirim, Apodi, Umarizal, Santa Cruz, Florânia, Acari, Carnaúba dos Dantas, Parelhas, Jardim do Seridó, São Paulo do Potengi, Jucurutu, São Miguel, Alexandria, João Câmara, Cuité, Patos, São Bento, Brejo da Cruz e Solânea (as últimas cinco cidades no Estado da Paraíba).



Radir Pereira

O ICM DO SIMBOLO — As lojas de A SERTANEJA, pelo volume de negócios que realizam, gerando empregos, pagando impostos — com destaque para o ICM: quase cem milhões de cruzeiros, o ano passado — transformaram-se num dos principais contribuintes para as receitas públicas, participando do esforço comum — Governo e povo — na realização de obras em benefício do povo e de melhores salários para o funcionalismo.

Também conhecida como *A loja do povo* e tendo como logomarca uma das principais características da botânica do Nordeste — o xique-xique — A SERTANEJA tem um símbolo que dá sorte.

Como pensam os jovens que têm fama de mais modernos do Brasil



Nenhum mistério, nada de inusitado: só a descontração

O comportamento dos jovens do Rio Grande do Norte comumente desperta muita curiosidade em outras



A alegria de viver sem maiores compromissos

riense não é preconceituoso, mas também não repudia o que pode haver de sadio nas tradições e

regiões do Brasil. Criam-se até certas lendas, umas merecidas, outras exageradas e algumas delas só com meias verdades. Por que? Diz-se que Natal é o paraíso dos visitantes, que Mossoró é a alegria das grandes festas, que a moçada é — usando um termo já não muito em moda — “prá frente”. As lendas são tantas que, aí por fora, certos casais menos informados temem quando seu parceiro anuncia uma viagem a Natal

a Mossoró. Por que? Coisas de lendas. De qualquer forma, RN/ECONÔMICO decidiu realizar uma pesquisa tanto com os jovens de Natal, como os de Mossoró, a título de amostragem. Procurou, com perguntas objetivas, obter respostas sinceras e indicativas de um comportamento para, daí, compor um quadro ilustrativo da realidade. Pelo que pudemos constatar, há um fato inquestionável: o jovem natalense/mosso-

costumes. As jovens de Mossoró mostraram-se mais disponíveis ao depoimento e as de Natal reservadas. Enfim, a nossa conclusão é a de que o jovem potiguar, na realidade, parece é ter a cabeça no lugar e não precisa que ninguém lhe faça a cabeça. O leitor poderá tirar também suas conclusões com as duas reportagens/pesquisa que se seguem: a primeira de Natal e a segunda de Mossoró.

Para contrariar a concepção usual, os jovens natalenses mostram através de suas respostas e conhecimentos sobre os temas que estão em evidência, que a juventude atual não é tão desvairada como imaginam muitos. A maioria deles considera-se livre, embora advirta que a liberdade para ser autêntica tem que ser associada à responsabilidade. Todos posicionaram-se contra o uso de drogas e alguns contra a ingestão de bebidas alcoólicas, ou qualquer outra coisa que dependência possa causar.

São comuns entre eles os tipos de divertimentos como frequentar boates, ler bons livros e assistir filmes de boa quali-

dade. Há também os que gostam de praticar esportes, acampar ou ouvir música. São semelhantes também as coisas que os jovens não apreciam, como por exemplo a mentira ("enrolada"), falsidade, ambição. E o trabalho? Ah! O trabalho por incrível que pareça é apreciado por quase todos eles.

SIMPLICIDADE — Ricardo Luiz

Estilo de vida normal, sem mistérios

de Vasconcelos Alves, por exemplo, é um jovem de 23 anos e que é estudante do curso de Administração de Empresa. Considera-se uma pessoa simples, cumpridora de seus deveres. Dentre as suas pretensões destacou concluir seu curso nos próximos quatro anos para, no futuro, ter uma vida tranquila sem empecilhos financeiros. "Meus divertimentos são comuns a todos os rapazes de minha

idade. Gosto de cinema, de ler bons livros políticos e de frequentar bares e boates, apesar de não gostar de bebida".

Ao que demonstrou Ricardo, parece ser um jovem esclarecido e bem informado sobre os assuntos do momento, questionado a respeito desse seu entrosamento com os temas da atualidade, Ricardo respondeu que, obrigatoriamente, lê cinco jornais todos os dias e citou o Jornal do Brasil, O Globo, Diário de Natal, Tribuna do Norte e A República. Apesar de não se considerar um atleta como manda o figurino, Ricardo gosta de praticar esporte, como o basquete e futebol de salão.

Como poucos jovens Ricardo gosta bastante de trabalhar, mas detesta a falsidade, a ambição, bebida e acordar cedo. Ele diz que concorda até determinado ponto com os mais velhos, que "a juventude atual está se preocupando muito pouco com o futuro, tem seus interesses voltados para pranchas de surf e drogas que condeno bastante. É grande o índice de jovens que procuram resolver seus problemas através do vício, que é o caminho mais errado".

Mesmo com essas declarações Ricardo diz que não vê a juventude apenas pelo lado negativo, uma vez que acredita "que o jovem de hoje será o País de amanhã, mas para isso terá que se preocupar mais com seus estu-



FISK

AREN'T YOU TIRED OF USING DICTIONARIES?

Fisk — a maior rede de ensino da língua inglesa no país, oferece a você, a oportunidade de aprender inglês sem precisar ir aos Estados Unidos.

Com 215 escolas em todo o País, a rede Fisk de ensino inaugura a partir de fevereiro, a sua mais nova filial no município de Eduardo Gomes-R.N.

Possuindo uma equipe formada por 20 excelentes professores, o Fisk funciona nos 3 turnos; matutino, vespertino e noturno, além de funcionar aos sábados nos 2 primeiros turnos. Contando, ainda, com um curso infantil na idade de 8 a 12 anos, o curso Fisk tem a duração de 2 anos e meio.

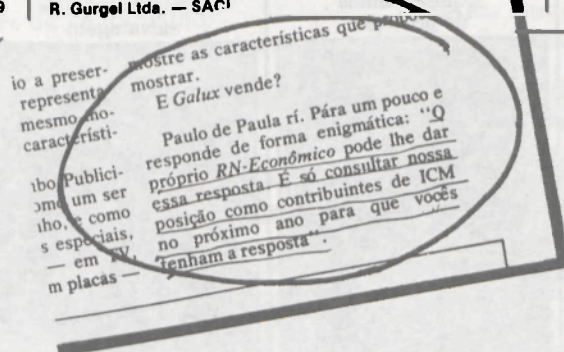
Não perca esta oportunidade, matricule-se já em uma de nossas turmas

Av. Deodoro, 736 Fone: 222-7114

Veja a edição passada dos maiores do RN e confira nossa posição com a nossa previsão.

RELAÇÃO DAS 100 MAIORES EMPRESAS DO RN (POR FATURAMENTO BRUTO)

N° de Ordem	Razão Social	Atividade	Sede	Data do Balanço	Faturamento Bruto do Exercício (em Cr\$)
1	Confecções Guararapes S/A	Indústria de vestuário	Natal	31.12.79	2.271.517.584
2	EIT — Empresa Industrial Técnica S/A	Construção civil	Natal	30.06.80	2.242.371.269
3	Supermercado Nordeste Ltda.	Comércio varejista	Natal	31.07.80	1.185.226.000
4	Supermercado Mini-Preço Ltda.	Comércio varejista	Natal	31.07.80	1.000.000.000*
5	Indústria Têxtil Seridó S/A	Indústria de tecelagem	São Gonçalo	28.02.80	764.254.671
51	Salinas Guanabara S/A	Indústria salineira	Mossoró	30.04.80	122.072.098
52	L. Cirne & Cia. Ltda.	Comércio de pneus	Natal	30.06.80	121.895.409
53	Construtora A. Azevedo Ltda.	Construção civil	Natal	31.12.79	118.450.000
54	Comercial Wandick Lopes S/A	Comércio de tratores	Natal	31.01.80	115.274.933
★ 55	Galvão Mesquita Ferragens S/A	Comércio de material p/construção	Natal	31.05.80	114.742.407
56	Posto São Luiz Ltda.	Comércio de derivados de petróleo	Natal	31.08.80	113.890.133
57	Medeiros & Paiva Ltda.	Comércio de estivas e cereais	Natal	31.12.79	113.348.098
58	Norte Salineira S/A — NORSAL	Indústria salineira	Mossoró	30.06.80	111.017.000
59	R. Gurgel Ltda. — SAC	Comércio de material p/construção	Natal	31.12.79	109.281.450



Galvão Mesquita Ferragens S/A foi a empresa que mais cresceu no recolhimento do ICM, entre as de sua categoria.

Crescer é uma opção de uma empresa que se mantém fiel ao lema construir e renovar.

É também a maior resposta do público a uma empresa que preserva a sua tradição, mas está sempre se atualizando para oferecer um serviço cada vez melhor.



Galvão Mesquita Ferragens S/A
50 anos - construindo e renovando



Ricardo: sem beber

dos, sua família e principalmente com a boa formação de sua personalidade, o que lhe ajudará a resolver os problemas que por ventura surgirem”.

“Para mim, Governo é aquele do povo, pelo povo e para o povo, que hoje, infelizmente, não existe mais em nosso País. Como estudante universitário, vejo que a solução imediata para resolver os problemas do Brasil seria uma Constituinte, uma reforma agrária e melhor distribuição de rendas” — diz ele.

Nesse sentido, a nível nacional Ricardo diz que o rico está cada vez mais rico e o pobre cada vez mais pobre. “É com tristeza que digo isto,

mas vejo esta situação como uma realidade nacional, por esta razão sou a favor de eleições diretas do vereador ao presidente da República. Quanto ao casamento acha que uma das coisas mais importantes na vida de um homem ou de uma mulher, mas é um passo que deve ser dado com muita segurança e responsabilidade”.

Quanto ao divórcio Ricardo? “Sou a favor. É uma solução para aqueles que não conseguiram, dentro do matrimônio, ter uma vida conjugal perfeita”. E a pílula? “Nos países de grande população eu seria a favor, no caso da Índia e da China, por exemplo. Mas no Brasil eu creio que o uso deveria ser proibido e somente liberado em caso de extrema necessidade”. Sexo? “Acho que 70 por cento do casamento depende exclusivamente do sexo, vejo que um homem e uma mulher para se relacionarem

harmonicamente teria que ter um bom relacionamento sexual”. Amor livre? “Depende da cabeça de cada um. Se a pessoa acha uma boa, tudo bem. Guerra? “Não constrói nada. Apenas traz problemas econômicos, sociais, educacionais, religiosos, dentre outros”. Futebol? “É a paixão do brasileiro e não poderia deixar de ser minha também”. Religião? “Sou católico, prego todas as linhas da minha Igreja”. Drogas? “Não leva a nada. Não acredito que uma pessoa que tenha uma personalidade formada recorra o isso para solucionar seus problemas”.

TIMIDEZ — Tímido, porém alegre, Ary Medeiros de Aguiar Júnior, tem 21 anos e é aluno do curso de Geologia da Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Gosta de ler, mas se detém especialmente na lei-

PROTEGER É PREVENIR
O INCÊNDIO ACONTECE ONDE A PREVENÇÃO FALHA

Equipamentos contra incêndio



Extintores
Recarga
Porta corta-fogo
Equip. hidráulico

Equipamentos de proteção



Máscaras, Luvas, Botas

Equipamentos de salvatagem



Salva vidas - manutenção de balsas-pirotécnicos rações de abandono

Todos esses equipamentos aprovados pela ABNT, Min. Trab. e Capitania dos Portos.

Rua Sampaio Correia, 4000 — Bom Pastor - tels.: 223-2400-3557 — Natal-RN.

OPTEL MÁXIMO EM PROTEÇÃO



VENCEDOR

ESTAMOS ENTRE AS 100 MAIORES EMPRESAS DO ESTADO. OBRIGADO.

é café puro

Colorau Coração de Ouro Creme de Milho PL

Rua dos Paianazes, 1490 — Tels.: 223-4400/4401 — Alecrim — Natal-RN.



Luluca: responsabilidade

tura da revista Planeta. Dentre os livros que já teve oportunidade de ler destacou "A Erva do Diabo" e "Porta para o Inferno" de Carlos Castaneda. Ressaltou seu gosto pela música de maneira geral, "gosto de rock mas também da Música Popular Brasileira, principalmente as composições de Zé Ramalho".

Baseado em suas experiências de

vida e conhecimentos dos temas em evidência diga algo sobre política: no momento é uma grande confusão". Religião? "Atualmente não sei, mas acho que está em crise". Sexo? "Agora não tem mais segredos". Amor livre? "Nasce da confusão entre amor e sexo, que são coisas distintas, embora seja praticamente impossível existir amor sem sexo". Li-

berdade? "Deveria existir para todos. No começo foi assim, o homem tinha a liberdade de escolher, mas depois veio a justiça e lei e essa liberdade foi reduzida". Greve? "Por ser um pacifista eu sou contra as greves". Drogas? "No tumultuado sistema em que vivemos as drogas aparecem como alívio prematuro". Casa-mento? "Não tem ainda a importância devida, é mal compreendido e por isto o casal geralmente está envolvido em problemas aparentemente sem solução". Divórcio? "Chega como solução para os casais em conflito". Dinheiro? "É fruto do egoísmo humano é a principal causa dos problemas que o mundo vive agora". Natureza? "Deve ser preservada, pois é a fonte da vida". Pílula? "Existem outros meios naturais mais saudáveis, mas é útil para as menos incautas e menos avisadas". Guerra? "É um reflexo do tempo em que vivemos, mas após a guerra sempre virá a paz". Futebol? "Como todo brasileiro, me preparo para as emoções da Copa do Mundo na Espanha".

PAPEL DO TRABALHO — Bem sintético em suas apreciações, Ronaldo da Silva Resende tem 24 anos,

AGRADECEMOS A VOCÊ, O CLIENTE



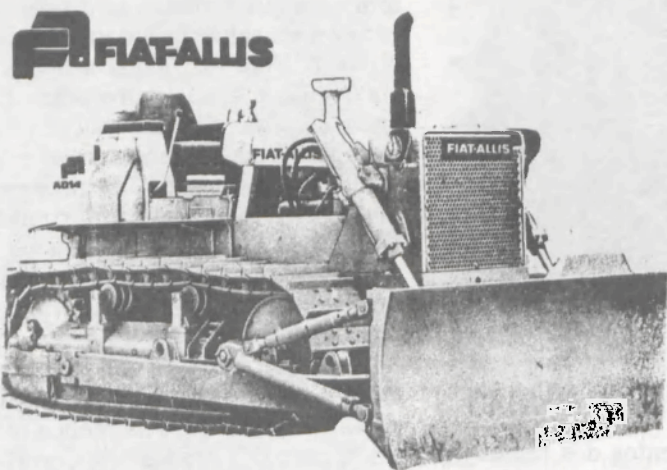
Vendendo pisos, azulejos, louças e metais sanitários, revestimentos, tintas, pias de aço, fios, interruptores, portas, ferragens, lajes pré-moldadas, combongós, mosaicos e outros produtos para construção, conseguimos figurar entre as 100 maiores empresas do Estado. E agradecemos isto a você, o cliente.
R. GURGEL LTDA.



MATRIZ:
Rua Pte. Bandeira, 828
Fones: 223-3626 / 3627 / 3628
FILIAL:
Av. Rio Branco, 304
NATAL-RN

A Turma da Pesada

(e a mais completa linha de implementos)



TRATORES DE ESTEIRA "FIAT-ALLIS"



**TRATORES DE PNEUS
E EMPILHADEIRAS "VALMET"**



**COMPACTADOR VIBRATÓRIO
REBOCÁVEL**



MOTONIVELADORAS "DRESSER-HWB"



**GUINDASTES "GALION"
ATÉ 14 TONELADAS**



**PÁS CARREGADEIRAS DE RODA E ES-
TEIRA "FIAT-ALLIS"**

TUDO ISTO COM A MELHOR ASSISTÊNCIA TÉCNICA

COMERCIAL WANDICK LOPES S/A

R. TEOTÔNIO FREIRE, 218 - FONES: 222.1525 - 222.3778 - 222.4180 e 222.1554 - NATAL-RN

RUA ALFREDO FERNANDES, 5 - FONE: 321.5186 - Mossoró-RN.

também gosta de ler, assistir filmes de ficção científica, de frequentar boate, de velejar e é mais um adepto de que o trabalho tem um papel de grande importância na vida dos jovens. Não gosta principalmente de "enrolada", de ópera e livro de romance. Considera-se uma pessoa alegre e extrovertida, que procura cada vez mais aumentar seu grupo de amigos, identificados pela franqueza para com os outros.

Ele acha difícil o relacionamento dos jovens com pessoas adultas pelo preconceito que estes defendem de que a juventude não tem nada de positivo para lhes oferecer. Essa maneira de pensar, segundo Ronaldo, gera uma barreira que impede a troca de experiências entre estas duas fases da vida que todos têm que passar, e que é bastante produtiva para qualquer uma delas. Como jovem, Ronaldo considera de suma importância a confiança que pais depositam nos filhos, "é fundamental para que ele possa vencer na vida, serve de estímulo, de incentivo. Digo isto por experiência própria, porque meu pai acredita muito em mim". Opinou sobre os assuntos que se destacam no mundo moderno, dizendo o que sabe



Socorro: simplicidade

sobre política: os políticos deviam procurar brigar menos e trabalhar mais pelo povo, defendendo seus interesses e não interesses privados.

TRABALHO E POLÍTICA — Em Natal, muitos jovens já têm responsa-

bilidades como empresários. Como é o caso de Aluizio Augusto Meireles Bezerra, atualmente ocupando um cargo executivo na Ecocil. Está imbuído de suas responsabilidades dentro do universo de trabalho e diz gostar dele, assim como do seu curso de Economia. De política, tem vagas opiniões, pois de diz um simples eleitor, reconhecendo, no entanto, que o resto da família tem tendência para ela. Tem, mesmo assim, algumas opiniões sobre o assunto, afirmando ser a favor das eleições diretas para todos os níveis, "inclusive para Presidente da República". A nível estadual, acredita muito na capacidade de Aluizio Alves e acha que, no caso, o significativo não é a idade "mas capacidade do indivíduo". Em outros temas, pensa:

Greve — É válida, desde que não exista radicalismo.

Liberdade — É o maior bem do ser humano.

Casamento — É coisa muito séria.

Divórcio — É um mal necessário.

Pílula — Sou a favor, porque o planejamento da família é necessário e a pílula é parte do contexto.

Religião — Sou católico, embora pouco praticante e totalmente contra

PARABÉNS AMIGOS

A Associação Comercial do Rio Grande do Norte vê, com satisfação, a passagem do cinquentenário das suas filiadas GALVÃO MESQUITA FERRAGENS S/A, CESAR COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA., J. OLIVEIRA & CIA. e AGÊNCIA ALPHA COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA.

É um evento dos mais significativos e traduz a vitória de uma jornada de trabalho e criatividade a serviço do progresso da nossa comunidade. Desejamos a permanência destes valorosos companheiros como verdadeiros exemplos da atividade comercial. Nesta mesma oportunidade, também parabenizamos as 100 maiores empresas que mais se destacaram no recolhimento do ICM, contribuindo dessa maneira para a melhoria das condições de bem-estar social do nosso Estado.

AIRTON SOARES COSTA

Presidente



Nice: o respeito de cada um

que se mate em nome da religião, como no Irã.

Natureza — A natureza é a própria vida; devemos fazer tudo para preservá-la.

Sexo — Acho que a mulher está se despindo demais; embora seja bom de apreciar, isso a desvaloriza muito.

Drogas — É o caminho errado que a pessoa pode escolher.

Guerra — Prefiro a paz.

DESCONTRAÍDAS, MAS RESERVADAS — As jovens natalenses, ao contrário dos homens, são mais reservadas em termos de entrevista. Elas são, como é óbvio, descontraídas em seu modo de vida, mas, diante da pesquisa de RN/ECONÔMICO, mostraram-se algo reticentes. Muitas delas, conhecidas pelo modo descontraído, se recusaram a fazer declarações para publicação.

Maria do Socorro Leite, de 22 anos, estudante de Jornalismo, não se recusou a responder a nenhuma das pequenas. E, muito franca, definiu-se assim sobre os problemas básicos de hoje:

Política — Acho que, para falar de política, é preciso primeiro procurar entendê-la profundamente.

Religião — Em primeiro lugar é preciso que, quando uma pessoa vai educar um leigo em religião, lhe deve mostrar todas as opções.

Liberdade — Necessária. Para todas as faixas de idade.

Amor livre — Acho válida essa forma de praticar o sexo espontaneamente, desde que se saiba praticar.

Alcool — Quando o organismo

aguenta.

Greve — Depende de muita coisa.

Drogas — A droga consumida com excesso, acho prejudicial.

Outra jovem estudante de Jornalismo, Walnice Pereira, tem opiniões semelhantes. Ela diz:

— Amor livre — Para quem gosta.

Droga — Não acho necessária.

Casamento — Quando chegar a hora e com a pessoa certa.

Política — Para quem tem tendência.

Liberdade — Um dos bens mais importantes.

Sexo — É necessário, claro. Com o parceiro preferido, nunca por conveniência.

Greve — No momento adequado, quando o diálogo

Em Mossoró, talvez um jeito mais descontraído

LUIZ M. FAUSTO

A exemplo de Natal, a capital do Estado, Mossoró (a capital do Oeste) é uma cidade jovem. Dos 150 mil habitantes, mais da metade tem menos de 25 anos de idade. As escolas de primeiro e segundo grau se multiplicam, há uma Universidade com 13 cursos superiores e ainda há também a Escola de Agricultura. Além disso, cada vez mais os jovens participam da vida social, econômica e política da cidade.

E o que pensa essa juventude, que representa a grande maioria da população mossoroense? Como encara a vida, o futuro? O que significa para ela a política, o relacionamento humano, o sexo, as drogas? Aceita a luta da mulher, que reivindica uma maior e melhor participação na nossa sociedade? Quais os seus valores, seus ideais, seus sonhos, suas frustrações, seus hábitos e preferências?

ASTRID DENUNCIA O MEDO — Astrid Menezes tem 20 anos e termina agora, no fim de 1982, o Curso de Serviço Social. Como os pais, o advogado Alcides Menezes da Silva e dona Lúcia, é uma pessoa simples, alegre, acessível. De "fino trato", como se costuma dizer por aí afora.

Em Mossoró, principalmente em Mossoró, Astrid vê a juventude amedrontada e desunida. Segundo ela, todos têm medo de assumir posições, reivindicar melhorias, lutar pelos seus direitos. "Esse negócio de dizer que nada muda, não adianta nada. Porque tudo depende de nós mesmos, que precisamos nos unir e lutar pelos nossos ideais. Assim como está, fica difícil. E os jovens cada vez mais se tornam alienados. Alheios a tudo e a todos".

Política? "Nossos políticos não sabem o que significa mesmo a política.

Utilizam-na para fins estritamente pessoais”.

O relacionamento humano “é uma barra”. É muito difícil, segundo Astrid, manter um bom relacionamento. Falta diálogo e falta confiança. E entre os jovens e os velhos, filhos e pais, falta uma melhor adaptação. “Adaptação de gerações”, diz ela.

A vida, o futuro? “A vida é ótima e vale a pena. O futuro é meio misterioso, mas penso em exercer minha profissão tal e qual sonho há muitos anos. Ajudando a todos. Sendo uma verdadeira assistente social”.

Astrid não entende a guerra sem fim entre os nossos políticos, quando o Rio Grande do Norte se destaca por ser um Estado pobre e cheio de problemas. “A guerra de grupos atrapalha”, diz ela, “e com isso quem perde somos nós. A desunião do nosso povo é prejudicial. Falta cultura. Principalmente, cultura”.

Para Astrid, a honestidade é tudo. Ela não suporta pessoas desonestas e gosta mesmo é da verdade, nua e crua. Gosta também de esportes, principalmente tênis. De filmes, teatro, uma boa conversa. Velhice? “Um fato normal, mas não gosto não de pensar nisso. Acho que é muita solidão”. Aborto? “Não sou radicalmente contra”. Amor? “Maravilhoso, sem definição”. Religião? “Em Deus há força para tudo”. Negócios? “Precisa de muita responsabilidade”. Negro? “Não sou racista. Para mim, moreninha que sou, é tudo igual”. Estudos? “Essencial”. Sexo? “Por amor, tudo é válido. Como comércio, uma droga”. Homossexualismo? “Uma opção, de acordo com a cabeça de cada pessoa”. Drogas? “Contra. É uma fuga à realidade”. E a mulher na sociedade? “Tem mais é que ter uma igualdade parcial. Deve lutar por seus direitos. No entanto, não deve esquecer sua feminilidade”.

DIÁ REIVINDICA LIBERDADE —

Liberdade para tudo e para todos é o que quer o jovem Francisco de Assis Albuquerque, o popular Diá. Vinte anos nas costas, cara de garotão, Diá cursa o 2.º ano de Odontologia e acha que os jovens estão sendo prejudicados pela falta de oportunidades, falta de liberdade. “Aqui em Mossoró, em Natal ou em qualquer outra parte, não há diferença entre a juventude. Todos são iguais e a maioria está assim alienada porque não tem oportunidades, nem liberdade. Ninguém nos oferece condições para mostrar

os nossos (eventuais) valores”.

Como Astrid, Diá não vê a política com bons olhos. “Parece que todos os políticos só têm interesses pessoais, querem se beneficiar dos mandatos que lhes foram conferidos, trabalham por conveniência e só pensam mesmo é no poder”.

Respeito é tudo para um bom relacionamento, na opinião deste jovem — que se confessa um “conservador”. Para ele, todo relacionamento só pode ser bom se houver respeito. Caso contrário, negativo.

A vida e o futuro Diá encara com naturalidade. “A vida se resume ao dia-a-dia e não tem uma definição



Diá: muita pobreza

exata. Do futuro a gente sempre espera alguma coisa. Democracia, por exemplo. O suficiente para viver bem e divertir-se. Muitos amigos. E “altas” esposas, é claro”.

O Rio Grande do Norte é um Estado cheio de problemas. De graves problemas, na opinião de Diá. “Faltam escolas, saneamento, eficiência. A pobreza é muita, a seca atrapalha e o desinteresse dos nossos homens públicos é um problema grave”.

“Os meus valores e meus ideais? Gosto mesmo é de voleibol, de namo-

rar, de bate-papo, de paz de espírito. E de curtir a família, principalmente meus pais — o bancário José Jerônimo de Medeiros e dona Mercês Albuquerque”.

Aborto — “radicalmente contra”.

Amor — “é massa”.

Religião — “sem Deus, o que somos?”

Velhice — “nunca parei prá pensar, mas acho que é um mérito”.

Negócios — “sei não...”

Negro — “teoricamente, não sou racista. Mas na prática...”

Estudos — “importante em tudo. E um meio de ascensão”.

Sexo — “é uma das melhores coisas que há. Massa, cara!”

Drogas — “contra”.

Mulher na sociedade — “mulher deve mesmo é ser feminina, atenciosa. Não mulher submissa, é claro. Deve trabalhar, formar-se, mas ser sempre muito feminina”.

Homossexualismo — “é uma opção, mas acho errado. A mim me parece uma fuga”.

LUÍZA CONDENA O VÍCIO —

Filha de Luiz de França Tito Jácome e Vanda Jácome, Maria Luíza se sobressai em tudo pela sua (extrema) meiguice. Dezesete anos, tem cara de treze. Recém-aprovada no 1º estíbular, prepara-se para cursar em Natal, na UFRN, a Faculdade de Nutrição. E encara os seus companheiros, os jovens, com certa reserva. Para ela, “o vício é o nosso maior inimigo e estamos todos embarcando na canoa errada. Certamente por culpa da falta de informação, a qual não temos tido muito acesso”.

Política, nem pensar. “Não gosto e nem quero fazer comentários sobre o assunto”.

Relacionamento humano é muito difícil, diz Luíza. “É necessário respeito à individualidade e uma série de outras coisas. Na maioria das vezes, há choque de opiniões”.

A vida, o futuro e o dia-a-dia. Tudo é encarado por Luíza com muita naturalidade. “A vida depende dos ensinamentos do dia-a-dia. O futuro? Todo mundo sonha, mas prefiro viver o presente”.

A exemplo de Astrid e Diá, Luíza, ou Maria Luíza, vê o nosso Estado em péssimas condições. “Há fome, ninguém tem casa e a seca piora a situação”.

“A velhice mora ao lado da solidão”, diz Luíza. Que teme — e teme muito — o correr dos anos.



A VIAÇÃO NORDESTE TAMBÉM TESTOU E COMPROVOU

Radial de Aço da Goodyear é mesmo mais do que pneu

Os ônibus da Viação Nordeste rodam, por mês, milhares de quilômetros. Só mesmo mais do que um pneu para aguentar. Faça como a Nordeste e outras grandes empresas de transportes: use, teste e comprove o Radial de Aço da Goodyear.

Em Natal, DUAUTO PNEUS dispõe da mais completa linha de pneumáticos da Goodyear, dispondo ainda de completa assistência técnica.

DUAUTO PNEUS

Rua Presidente Bandeira, 1244
Fone: 223-4402 e 223-3137 — Natal/RN

“O que eu quero mesmo”, fala ela, “é tentar compreender as pessoas, viver em paz comigo mesma, vencer profissionalmente, estudar”.

E o aborto, Luíza? “Sou a favor”. O amor? “A melhor coisa do mundo”. A religião? “A solução para os meus problemas”. Os negócios? “Faz parte da vida, não é?” O negro? “Não sou racista, mas...” Os estudos? “Só traz benefícios”. O sexo? “Ótimo, quando não há outros interesses em jogo. Só por amor”. As drogas? “Uma fuga à realidade”. A mulher na sociedade? “Nunca deve se igualar ao homem, mas não deve, também, ser submissa”. O homossexualismo? “Sou contra, mas deve haver aceitação”.

WESLEY QUER CONHECER A DEMOCRACIA — Já aos 20 anos de idade, prestes a terminar o Curso de Agronomia, Roberto Wesley começa a seguir os passos do pai. E como ele, o pai, Dehuel Vieira Diniz, já é um industrial. Um jovem industrial, aos poucos aprendendo os segredos da (conturbada) vida dos negócios. De dona Alcileide, a mãe, herdou a simplicidade, a humildade. E pensa muito em dias melhores. Em democracia, por exemplo, “que espero possa viver para ver”.

Na opinião de Wesley, os jovens são conscientes da realidade em que vivem, em todos os aspectos — social, político ou econômico. É alienando quem quer, diz ele, e quem não quer “luta para transformar os sonhos em realidade”.

O relacionamento humano é de suma importância. “É fundamental, como fundamental também é a nossa alimentação diária”. No entanto, Wesley vê o homem cada vez mais apegado às coisas materiais. Ao dinheiro, por exemplo, “o que torna muito difícil a aproximação com o seu próximo”.

A vida, o futuro? “A vida é passageira e se você vive deve fazer algo por ela. O futuro só a Deus pertence”.

Como os outros, todos os outros, Wesley vê o Rio Grande do Norte em sérios apuros. “O Rio Grande do Norte, sendo o Estado mais pobre da Nação, não goza dos privilégios que todos os outros Estados têm. Nossos problemas são solucionados à prestação — e com juros altíssimos. Entre outros problemas, a Barragem do Açú, a escassez de água, a pobreza”.

A velhice, na opinião de Wesley,

pode ser trágica para muitos. “Mas para mim, é uma etapa da vida em que dispomos de tempo para sermos mais sensatos conosco e com os outros”.

Valores e ideais? “Respeitar e amar o próximo, realizar-me profissionalmente, possuir uma boa esposa, filhos, netos...”

A natureza também tem, na vida de Wesley, valor todo especial. “Sou vidrado na natureza, curtindo-a ao máximo. E sou vidrado, também, na minha família”.

Sobre sexo, pouco a falar. “É muito difícil analisar o sexo, assim desse



Andréia: só o presente

jeito”.

Mulher na sociedade, lutando por seus direitos, tudo bem e tudo azul. Wesley é a favor, totalmente a favor. Acha que a mulher deve se emancipar, lutar pelo que quer. “Mas sem perder a sua feminilidade, é claro”.

Negro? “Não sou racista e considero o meu semelhante sem preconceitos”. Drogas? “Sou radicalmente contra tudo aquilo que atenta contra nossa vida”. Negócios? “É um meio de você acompanhar este ritmo aluci-

nante do progresso. Um meio de sobreviver”. Estudos? “Considero o estudo a essência da vida”. Homossexualismo? “Não acho que seja uma opção de vida. É uma fuga, isto sim”. Religião? “A fé em Deus é tudo — e isso basta”. Amor? “É um sentimento indescritível. Palavras não explicam”.

ANDRÉIA VÊ SUJEIRA NA POLÍTICA — Apesar de ser descendente de uma família ilustre, quase toda formada por políticos, Andréia vê a nossa política com muita tristeza. “É tudo uma sujeira só”, diz ela, “porque há muita injustiça e a maioria só pensa em aproveitar-se da boa fé dos outros”.

Mudando de assunto, no entanto, esta moreninha de 16 anos de idade, sorriso largo e gestos apressados, se transforma num cordeirinho. Filha de Tasso Rosado e dona Elizenir, está terminando o segundo grau e só pensa mesmo em viver a vida com toda a intensidade. “Até os piores momentos devem ser vividos com intensidade, ao menos por experiência” — diz ela.

A juventude no seu entender anda meio perdida, à procura de alguma coisa, um tanto dependente. “Acho que os jovens se sentem frustrados, porque as informações que nos chegam vêm sempre erradas. Isso preocupa, chateia, dificulta o nosso dia-a-dia. A gente perde a confiança...”

O relacionamento entre as pessoas também é difícil, “super-difícil”, na opinião de Andréia. Ela acha que há um choque muito grande entre as gerações, idéias diferentes, problemas mil. E além disso, “muita falsidade”.

O futuro? “Não me preocupo. Procuro viver o presente — e só o presente. E viver ao máximo”.

Os problemas do Rio Grande do Norte, “que são muitos”, também preocupam a jovem (e bonita) Andréia. “O nosso Estado é cheio de problemas. A seca, principalmente. Mas ninguém se mexe!”

De velhice, ela acha que todos têm medo — porque significa “muita solidão”. Ela quer mesmo é ser amiga de todos, compreender todos e ser uma boa profissional. “Tudo numa nice”.

Aborto — “depende do caso”. Amor — “a coisa mais linda do mundo, quando verdadeiro”. Religião — “é importante saber perdoar e crer em Deus, nosso melhor amigo”. Negócios — “precisa de muita

coragem, né?”. Negro — “não sou racista. E nem poderia!”. Estudos — “essencial”. Sexo — “com amor, é bonito. Comercialmente...”. Drogas — “contra, porque há outras maneiras de se encontrar”. Mulher na sociedade — “deve ter os mesmos direitos do homem, mas tudo sem excessos”. Homossexualismo — “cada um deve escolher a vida que deve levar”.

**ANA QUER UMA CONSCIENCI-
ZAÇÃO** — Ana Maria, filha do tabelião Reginaldo Paiva e de dona Wãnilda, 20 anos, estudante de Direito, acha que o jovem tem mais é que procurar se conscientizar. “A juventude quer sempre melhorias, mas raramente atinge seus objetivos. Está alheia. A juventude sempre esbarra nela mesma e só poderá vencer tantos obstáculos quando se conscientizar da sua força. Só”.

Ana é diferente. Já agora, aos 20 anos, deixa de lado tantos prazeres que parecem essenciais a jovens de sua idade e enfrenta a vida com seriedade. O pai aposentou-se e é ela, só ela, quem encarou de frente o cartório, o escritório de prestação de serviços, os problemas e chateações naturais desta atividade. E tem sobre tudo, tudo mesmo, uma opinião formada. E coerente.

Política, por exemplo, não é vista com bons olhos pela Ana. “Você não tem informações corretas e o que se vê por aí é muita sujeira, empreguismo, coronelismo. Aqui, principalmente aqui, aquela guerra de panelinhas. Tipo ‘venha nós, vosso reino nada’. É uma pobreza. E uma tristeza”.

E o relacionamento humano, Ana, o que é que você acha do relacionamento humano?

“Falta respeito com os velhos, com os pais, com os irmãos e com os amigos. Há liberdade, mas poucos sabem usá-la. Acho até que houve excesso de liberdade e hoje os jovens não respeitam mais ninguém”.

“A vida é boa”, diz Ana, “a gente é que complica com coisinhas pequeninhas”. O futuro? “Penso muito. E me preocupo muito!” O Rio Grande do Norte? “Ih, são tantos problemas e tanta pobreza. É só ler os jornais”.

Para Ana, Ana Maria, a velhice é boa. “Os velhos são experientes e podem nos ajudar muito, nos ensinar, nos aconselhar”. Ela acha ainda que é importantíssima a compreensão,



Ana: é preciso respeitar

a ajuda mútua, o amor.

Sobre o aborto, quis nem falar. É contra — e totalmente contra. O amor, “sendo sincero”, é “a coisa mais bonita do mundo”. Em Deus, a resposta para tudo. O mundo dos negócios é complicado, “mas dá prá contornar com paciência”. O negro? “Não sou racista de jeito nenhum”. Estudos só são válidos quando há dedicação. Sexo? “Com interesse financeiro, é horrível. Por amor, ótimo”. Drogas? “Um meio para fugir à realidade”. Mulher na sociedade? “Nunca vai chegar a ser igual ao homem e acho até que há muita besteirada nisso tudo”. Homossexualismo? “Em homem, admito; em mulher, Deus que me perdoe...”.

GUSTAVO VEM MEDO DA VELHICE — Vinte anos de idade, estudante de Economia, trabalhando na indústria do pai, Gustavo teme mesmo é a velhice. Segundo ele, “velho perde o valor e ninguém aceita as suas idéias, consideradas ultrapassadas”.

Velhice de lado, no entanto, Gustavo até que é um rapaz corajoso. Filho De Dix-neuf Rosado e dona Odete, tem opiniões próprias sobre todos os assuntos e responde a tudo com muita naturalidade. A juventude, por exemplo, ele acha que está sendo levada a ter muita responsabilidade e assim, sem condições de assumir

tanta coisa, é tachada de vazia e inconsequente. O que não é verdade, diz Gustavo, que só acha que os jovens erram por não se informarem mais sobre os acontecimentos do dia-a-dia.

Política? “O eleitor consciente deve votar em quem tem condições. Acho, no entanto, que a nossa consciência política está errada. E acho também que os políticos andam errados, se limitando a pensar em si mesmos”.

Gustavo acha que antigamente o relacionamento humano era mais fácil, porque havia mais aceitação de todos. “Mas hoje qualquer relacionamento é muito difícil, porque poucos cedem”.

“Ninguém deve passar pela vida apagado”, diz Gustavo. Segundo ele, todos devem fazer alguma coisa para ser lembrado no futuro. O futuro, no entanto, contraditoriamente, não preocupa Gustavo — que prefere mais, “muito mais”, viver o presente. O Rio Grande do Norte? “Estado mais desprezado do Brasil. Tudo falta. Falta cultura, por exemplo. Somos eternamente esquecidos...”.

O que Gustavo quer (e luta para isso) é “capacidade de aceitar as pessoas como elas são”. E morar num centro maior, “conhecendo gente e situações novas”.

Aborto? “Contra, na maioria dos casos. Mas há exceções”.

Amor? "Amar é se relacionar bem".

Religião? "Creio em Deus, mas não me prendo a religiões".

Negócios? "São coisas importantes".

Negro? "É igual a todos. Um ser humano".

Estudos? "Quem não estuda não sabe de nada".

Sexo? "Contraditório. Muita gente esconde um lado".

Drogas? "Como dependência, ruim".

Mulher na sociedade? "Não deve se igualar ao homem".

Homossexualismo? "É uma opção. Uma maneira de viver".

JÚLIA QUER SABER QUAL É "A BOA" — Maria Júlia Araújo Paula confessa que não entende muito bem os seus companheiros, jovens como ela. "Ninguém pensa no futuro e vive dizendo que curte uma boa. Eu gostaria de saber que boa é essa".

Filha do comerciante Aluísio Paula e de dona Francinete, Júlia tem 20 anos, está terminando o seu Curso de Odontologia e pensa mais é em realizar-se profissionalmente. Política? "Todo mundo só pensa em si próprio. Há muito interesse pessoal, conveniências, sujeiras e coisas pequenas". A vida? "Deve-se viver intensamente todos os momentos, sem nenhuma exceção".

O relacionamento humano, no entanto, confunde Júlia. Ela pensa, abaixa a cabeça e demora a falar sobre o assunto. "É muito difícil o relacionamento entre duas ou mais pessoas. Precisa de compreensão, de aceitação. A gente precisa mudar muito, procurar entender tudo e todos. O relacionamento humano, no meu entender, é um problema. Um grave problema".

Júlia fala do Rio Grande do Norte e de seus problemas com muita tristeza e revolta. Acha que falta uma conscientização maior do povo, que vive sem cultura, sem esclarecimentos. E diz que os problemas do Estado não são encarados com seriedade.

Velhice? "Tenho medo, muito medo. Tenho medo de ser esquecida, desprezada".

"Meu valor? Meu valor é a minha cuca, é poder entender as pessoas, é a inteligência que por ventura posso ter. Do que gosto? Eu gosto muito de estudar, de ler, de ir ao cinema".

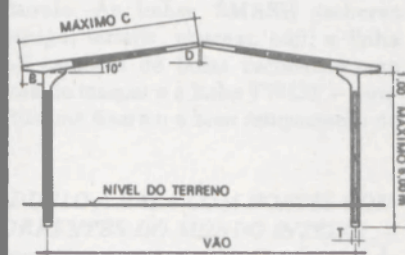
Aborto? "A favor "A favor, desde que a pessoa não tenha condição de



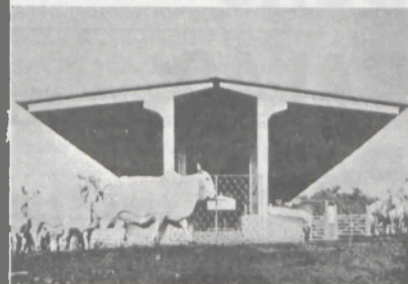
Júlia: problemas entristecem

criar". Amor? "Muito bom, desde que haja sinceridade". Religião? "É tudo na vida, a solução de todos os problemas". Negócios? "Tendo honestidade e coragem, vale". Negro? "Não sou racista, não senhor". Estudo? "É a base de tudo". Sexo? "Sem interesse, é muito bom". Drogas? "Contra, porque acho que existem outras maneiras de resolver problemas". Mulher na sociedade? "Deve lutar pelo que quer, deve ser compreendida e respeitada". Homossexualismo? "Aceito, porque é o que cada um deve viver da melhor maneira possível, como quiser".

NEGÓCIO CONCRETO SEMPRE TEM SUAS VANTAGENS!



O pré-moldado de concreto é um produto que dispensa manutenção, pintura ou acabamento especial, e que nunca se acaba. Por isto, é a escolha mais segura e econômica.



Galpões Industriais (vão livre de 11 a 18 m), Posteação, Estábulos, Cercas e Currais, podem ser construídos com pré-moldado POTYCRET, com grande economia de tempo. Britas de todos os tipos para pronta entrega. Peça informações e compreve!

POTYCRET

Quadra H, Parque - Quintas.
Tel: 223-2024 223-2025 Natal-RN.
Filial: Mossoró-RN.

NEGÓCIO
CONCRETO
SEMPRE TEM
SUAS
VANTAGENS

SAMS: DUAS BALAS PARA CADA AMERICANO

A desaceleração ocorrida em 1980 nas exportações das empresas que trabalham com o mercado externo, originou-se de uma medida restritiva baixada pela Presidência da República, através da Secretaria de Planejamento — a Resolução 592. O elenco de medidas que compunham a deliberação governamental, trazia em sua retaguarda repercussões que a tornaria de vigência efêmera. Revelava contradições na política econômica brasileira, porque tinha a finalidade de reduzir os incentivos, extinguir subsídios aos exportadores, ao mesmo tempo que desvalorizava a moeda e ainda impunha uma alíquota de 30% ao imposto sobre exportações de alguns produtos primários, quando na realidade o propósito defendido pelo Governo Federal era o de que o incremento de vendas tinha significado bem definido, o de



melhorar a balança de pagamento.

EXPORTADOR DE BALAS MAIS PERTO DOS EEUU — Simas Industrial S/A, empresa que está completando 35 anos dedicados a industrialização de doces, balas e caramelos, soube contornar o impasse recessivo, desencadeado pelo Governo, voltando-se para as suas atividades internas que representam cerca de 75% de sua produção.

Assim teve condições de esperar que os ventos soprassem melhor para os lados da CACEX, e enquanto isso, fazia estudos de novas investidas no mercado exterior e melhorava sua linha de produtos, já que desde 1978 trabalhava com o mercado americano; mercado que exige um padrão de sabores diferentes dos nossos, muito exigente, mas com grande potencialidade de negócio.

A decisão de Simas Industrial S/A ex-

portar para os EUA, fundamentou-se, principalmente, em dois pontos: a empresa está localizada numa região tradicionalmente produtora de açúcar; e mais perto do que suas congêneres do Sul do País, pois dista do seu melhor mercado importador, *duas mil milhas a menos*.

Entretanto, essa proximidade dos EEUU não lhe traz grandes benefícios porque a Conferência de Fretes, estabelece tarifa única para todos os portos do Brasil, e conseqüentemente a empresa paga o mesmo frete das suas concorrentes localizadas em São Paulo. Acrescenta-se ainda que por falta de frequência de navios em Natal, ela fica obrigada a pagar fretes, adicionais rodoviários, até os portos de Fortaleza e Recife para manter a regularidade dos seus embarques.



Em face disso, a diretoria da empresa espera das autoridades governamentais, mais atenção para o Nordeste e que atendam a necessidade de um tratamento justo, na cobrança de tarifas, ou seja, coerente com a distância, porque se trata de uma região onde estão localizadas muitas empresas exportadoras, porém, com um carente sistema de transportes.

Apesar disso, a SAMS vem somando êxitos nos seus negócios pelo critério adotado de padrão de qualidade.

MAIS BALAS PRA LÁ, MAIS DÓLARES PRA CÁ — Por isso é que, usando de muita flexibilidade nos seus negócios, a SAMS está firmando novos contratos e em 4 anos, 78/81, vem ampliando sua linha de produtos e os resultados foram sempre melhores de ano para ano, até que no ano passado, suas exportações

atingiram o pique de mil toneladas de balas, o que representou um faturamento de 1 milhão 160 mil dólares.

Se os resultados do ano passado para cá atingiram a cifra de mais de 220 milhões de unidades de balas exportadas, afirma o superintendente da empresa, Thiago Simas, que para este ano as previsões são de proporcionar duas balas para cada americano, ou seja, o número de exportação será dobrado.

O volume de divisas geradas do trabalho de uma pequena empresa que iniciou sua atividade industrial em 1947, são saldos positivos e representativos, hoje, para o Governo. Particularmente, para o RN, que conta com várias empresas exportadoras dos mais diversos produtos. Entre elas figura a SAMS, dando a sua colaboração par o equilíbrio da nossa balança de pagamento.

Muito breve estarão saindo para o exterior os primeiros embarques da atual temporada com novos produtos desenvolvidos, entre eles, MILK CAMEL (caramelos à base de leite natural); BUB-O (chicle de bola sabor Tutti Fruti); TIGER LICKS (balinhas com três sabores cada unidade); BEACH BALL (uma bala grande com cerca de 12 gramas, de formato redondo e colorida).

Além desses produtos tem outras linhas, a de pirulitos recheados com frutas naturais. As linhas SMASH (sabores pêssego, laranja, abacaxi, etc); a linha OLÉ também de balas recheadas com goma de mascar e a linha TWIST — produtos que fizeram o bom faturamento de 81.

DUELO A BALA COM FORTES CONCORRENTES DO MUNDO INTEIRO —

O que tem caracterizado o bom nível de qualidade dos produtos SAMS, tem sido o movimento de procura sempre maior de dois anos para cá. Esse comportamento do mercado americano, que diga-se de passagem, é muito exigente na correção de produtos, representa uma posição de orgulho para a empresa norte-riograndense.

A forte concorrência que enfrenta com o assédio de outros exportadores, destacadamente, os de São Paulo, da Argentina, Colômbia, Inglaterra, da Itália e da Polônia, além dos fabricantes americanos, mostra o quanto a SAMS está sólida no ramo de balas e caramelos. A sua arma é a boa qualidade de seus produtos unida a capacidade de produção e embalagem adequada.

EM NATAL, A ÚNICA EXPORTADORA DE BALAS DO NORDESTE —

Destacada na relação das maiores exportadoras da CACEX, a SAMS, é detentora de posição invejável diante de outras empresas similares. E está entre as dez maiores exportadoras de balas do Brasil e a única no Norte e Nordeste.

A soma desses fatores, tem elevado o nível de qualidade dos produtos com resultados diretos e indiretos na medida em que o rendimento dos trabalhos desenvolvidos, encontra-se no patamar de boa qualidade, comparada aos melhores do mundo em face do rigoroso controle exercido pelos compradores e pela própria fiscalização norte-americana que é rígida desde a entrada de produtos, através do Food and Drug Administration.

São fatores que repercutem positivamente no trabalho criterioso e que a faz bastante forte para a competição também do mercado interno, pois, para este, conta ela com know-how trazido dos mercados mais desenvolvidos, proporcionando uma oferta de melhores produtos para o mercado brasileiro.

Macedo aconselha ampliar as faixas de aplicação

EMMANUEL BARRETO

“Sofrei para ter, depois que tiverdes, sofrereis se quiserdes”. Nunca o velho ditado aplicou-se tanto aos tempos modernos. Poupar, prevenir, precaver-se, são, com toda certeza, hoje, preocupações generalizadas, atingindo desde o grande financista, o médio empreiteiro e o vendedor de frutas, até o assalariado, que a todo momento vê o seu dinheiro valendo menos. E ante a inflação brasileira, surge uma pergunta: como proteger o seu dinheiro? Como evitar que o custo de vida, as taxas de juros, os reajustes no preço até dos produtos mais simples transformem seus rendimentos em notas de papel, que quase não têm valor?

RN/ECONÔMICO ouviu as indagações de um homem com larga vivência nos horizontes financeiros, que, sem maiores complicações teóricas, sem apelar para o economês ou gráficos intrincados, dispôs-se a falar sobre o assunto. Manuel Macedo, há 32 anos no setor imobiliário, atualmente dirigindo uma corretora de imóveis e outra de câmbio e valores, falou sobre qual a melhor forma de aplicação do dinheiro, as vantagens e desvantagens de cada tipo de procedimento no escorregadio mercado de imóveis e capitais.

DIVERSIFICAÇÃO — Ampliar a área de aplicação do dinheiro, diversificar o uso da moeda deve ser a primeira preocupação para quem deseja tentar fugir da voragem inflacionária. E isso porque estará se protegendo das eventuais flutuações negativas de qualquer uma das três faixas de atração de capitais, ao mesmo tempo em que cria condições favoráveis de um retorno mais tranquilo do total empatado.

E a diversificação, conta Manuel Macedo, deve voltar-se para imóveis, poupança e ações. Citando caso por caso, explica que “o imóvel, por ser bem de raiz, consegue acompanhar a desvalorização da moeda”, o que altera o seu valor sempre para mais,



Macedo aconselha diversificar as aplicações

“apesar de que nem sempre apresenta o mesmo índice de liquidez que os demais têm”. Aconselhando que “cada investidor tem a obrigação de procurar os meios de equilibrar as suas finanças”, Macedo volta a lembrar que a grande vantagem do imóvel é que este sempre acompanha as transições monetárias.

A segunda opção, disse, é a caderneta de poupança, mas com uma observação que fez questão de assinalar: “Sim. Mas a pequena poupança”. Justificando, comentou que como as cadernetas “são um dinheiro a depósito aberto, podendo o poupador ou depositante dispor a qualquer hora”. Para Macedo, o grande capital, ao invés de ficar imobilizado na fria contabilidade bancária, esperando rendimentos que no final revelam-se abaixo da inflação, deve mesmo é ser atirado no calor do investimento comercial ou industrial, pois, como indicou, isso cria empregos e, no final, o lucro é bem maior. Mas a pequena poupança, para o trabalha-

dor, a dona de casa, insistiu, é essencial, já que aquele dinheiro para nada mais serviria do que na aquisição de alguma mercadoria de consumo, sem qualquer vantagem maior ao assalariado. E na poupança, de uma forma ou de outra, o depositante termina ganhando alguma coisa.

Afinal, alinhou as ações como outra garantia contra o sorvedouro da inflação. “Mas desde que bem escolhidas”, lembrou, acrescentando: “É sempre bom observar o desempenho das empresas, verificando o seu balanço e a situação das mesmas. As ações”, destacou, “podem ser uma boa fórmula par aquele que aplica”. Mas como trata-se de um mercado muito específico, com características muito próprias, Macedo tem uma advertência: para quem estiver disposto a nele investir: “As ações são muito boas, mas para aquele que aplica sem pensar em lucro imediato, mas a longo e médio prazos. E deu uma boa notícia a quem estiver interessado no assunto:

“Em 1981, houve empresas que pagaram dividendos de quase 206 por cento ao ano. Muito mais do que qualquer caderneta de poupança”.

Ainda a respeito de ações, um negócio que envolve complicados mecanismos do pulsante mercado de capitais, que pode subir ou baixar até entre a notícia de uma chuva mais forte, disse que também há a possibilidade de negociações na bolsa de valores: “E embora seja um investimento de riscos, tem uma liquidez imediata na bolsa, para as companhias de capital aberto”.

AS EMPRESAS — Chamado a falar sobre os problemas do empresarial frente à grande, vertiginosa espiral inflacionária, advertiu inicialmente que, tanto quanto o particular, uma empresa também tem seus interesses a resguardar, “os bancos não fazem nada de graça, os juros estão altos e, acho eu, é em decorrência disso que as média e grande empresas estão em dificuldades”. Continuando, dá um remédio amargo: “As empresas devem estar preparadas para conviver com a inflação, procurando manter-se com recursos próprios, pois o dinheiro tomado a empréstimo pode significar, ao invés da solução, mais problemas para o empresário, especialmente os pequenos e médios”.

O rombo da Previdência, destacou, também funciona como mais

um problema ao setor, provocando mais custos operacionais. Além disso, a velha e sempre maior dívida externa, lamentou, é outro grande problema “e não se sabe quando a gente vai pagar isso”. A respeito da política oficial para o setor, foi o evasivo, mas num tom que denotava descontentamento: “A gente lê muita coisa e não sabe se está certo ou errado. Uns acham que as atuais determinações devem continuar, já outros discordam.

AS PREVISÕES — Utilizando a experiência de um velho conhecedor das manhas e desvãos das diversas modalidades do mercado financeiro, disse, referindo-se aos imóveis: “Para este ano, sente-se que não há crise ou recessão, apenas vivemos uma fase de estabilidade. E isso é próprio do sistema atual, em virtude dos financiamentos serem pequenos”. Com isso, certamente, fica caracterizada mais uma vez como é sólido investir em imóveis, como forma de proteção ao dinheiro, ante a corrosão inflacionária.

As ações, afinal, surgem no horizonte fiduciário como uma estrela de primeira grandeza, segundo o entender de Macedo, ao anunciar a boa nova: “O ano de 81 foi magnífico para as bolsas de valores. Assim, entendo que este ano tudo continuará caminhando bem, como já está indicado nos pregões diários”. □



IMÓVEIS

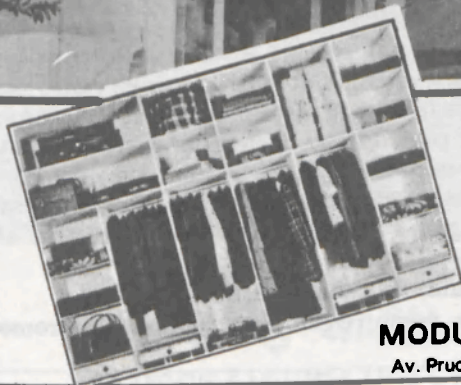
Mercado cresce com anúncios

Uma boa demonstração dos rumos que estão seguindo o mercado imobiliário em Natal é o índice de anúncios, sobretudo no Diário de Natal, que já está se aproximando do nível das grandes capitais com cerca de cinco páginas aos domingos e até mais. A disputa das empresas imobiliárias também está cada vez mais acirrada, com a Casa Forte, que tem pouco mais de um ano, atuando de forma agressiva. O seu diretor, Manoel Ximenes Neto, acredita tanto no mercado imobiliário de Natal que tem investido firme em publicidade — em jornal, rádio e TV —, pois faz fé em altos negócios. Ximenes tem planos ambiciosos no setor e pretende, se possível, ampliar os negócios para a incorporação. Outras empresas de Natal estão diversificando as suas atividades e ingressando no ramo, construindo apartamentos, como é o caso de Galvão Mesquita, que criou uma empresa para esse fim. O que tem caracterizado, no entanto, a fase do mercado, segundo informam os corretores ligados ao ramo “é a descoberta do apartamento em Natal”.

— Especialmente — diz um deles — o apartamento de quarto e sala, que é o mais fácil de vender no momento.

Há também um número razoável de apartamentos da faixa de cinco/seis milhões que, mesmo com a saída lenta, também já é bom negócio. □

A VERSATILIDADE EM MÓVEIS



A Modular apresenta a mais nova concepção em móveis de estilo. A versatilidade e o bom gosto somados a classe e a nobreza.

MODULAR comércio de móveis Ltda.

Av. Prudente de Moraes n: 823 Petropolis Fone 222 9129

AINDA A BARRAGEM DE AÇU

CORTEZ PEREIRA

O meu ângulo de percepção do problema é, predominantemente, humanista.

Não me detenho nas causas do desastre porque as entendo perfeitamente superáveis pela técnica, em condições de segurança plenamente satisfatórias.

Não me preocupo pessoalmente com a punição de culpados porque o erro, de um primarismo impressionante, haverá de despertar a responsabilidade maior do Governo Federal.

Não discuto o mérito do empreendimento por achá-lo evidente, na geração de benefícios econômicos, ecológicos e sociais impressionantes. Difícilmente, muito dificilmente mesmo, será possível imaginar um investimento no Rio Grande do Norte capaz de criar tanta riqueza quanto a Barragem do Açú. Costumo, ao lado dos argumentos comuns repetidos por seus defensores, referir-me à realimentação do arenito-açu que, no meu entender, representará a razão maior e mais duradoura.

Vejo na região sedimentar do Estado o seu grande e mais próximo futuro, a partir da luminosidade constante e da imensa reserva d'água subterrânea. Os solos profundos e aráveis dessa área, as 3.000 horas/ano de sol, os 10 bilhões de metros cúbicos d'água representam, somados, um potencial incalculável. Desses três suportes o menos seguro é a água, que poderá exaurir-se, com a rápida multiplicação dos poços profundos. A Barragem do Açú será a alternativa d'água de superfície e ao mesmo tempo um realimentador do arenito, garantindo continuidade a programas de irrigação, destino e futuro da área.

O que discuto não é nada do que disse até agora. Eu discuto e reflito sobre o que o povo sente e diz referindo-se à Barragem do Açú. As expressões que repito ouvidas do povo são efetivamente próprias do fanatismo, "calham bem os devotos do Padre Cícero ou aos seguidores das Borboletas Azuis", no exato comentário de um amigo e crítico meu.

O fanatismo é, todavia, uma realidade humana universal e nem sempre resultado do atraso econômico encontrado nos sertões do Juazeiro ou da ignorância inspiradora dos religiosos de Campina Grande. O fanatismo que é uma adesão radical a idéias ou coisas moveu as Cruzadas e fez a Inquisição, dominou uma nação culta como a Alemanha e envolveu toda a ciência aplicada do Japão. É o nascer dessa realidade sociológica que começa a se derramar no Vale do Açú e joga sua maldição contra a Barragem, sem que as autoridades saibam ou queiram entender o fenômeno, para poder contê-lo e superá-lo.

Vá hoje ao Açú, ouça as conversas nos alpendres,

nos roçados, nas ruas, em toda a parte. Todo o vale virou uma imensa circunferência rodando nervosamente em torno deste mesmo e único assunto. O Ministro do Interior foi até lá e suas palavras revelaram o conhecimento do que lá existia. Falou e falou com propriedade. Disse coisas certas e orientadas no sentido de frear a desembestada invasão do medo. Foi inteligente ao comentar, com toda a adjetivação, a qualificação técnico-profissional dos responsáveis pelo parecer e assumiu a responsabilidade pela continuação da obra. O Ministro fez o mote que infelizmente ficou sem glosa...

Terminada a festa do Ministro fez-se o silêncio. O medo levantou novamente a cabeça, ergueu-se e saiu correndo outra vez, vale acima, vale abaixo. De novo casas e sítios são expostos à venda. Famílias decidem-se ir embora. São os retirantes do medo...

No Vale do Açú há uma angústia coletiva que não foi eleita pelo povo, mas imposta pelas circunstâncias e pelos acontecimentos; foi criada uma realidade que desequilibra o psiquismo dos mais fracos, que predispõe a imaginar tragédias, que torna o perigo obsessão. Nessa excitação, o receio que tenho é que um rebate falso do desastre temido, possa conduzir à uma alucinação coletiva de consequências imprevisíveis. Falar sobre essas coisas não é alimentar o pânico, é advertir, para que ele não sobreviva. Falar assim é tentar chamar a atenção dos responsáveis, mostrando que existem pessoas e famílias envolvidas nessa realidade e que vão transmitindo toda esta sobrecarga aos seus filhos, às crianças que são modeladas pelas circunstâncias e exemplos. Chamo a atenção para o fato de que no Vale do Açú nasce e cresce uma geração contaminada pelo medo carregado pelos seus pais.

Poderão até abstrair, desconhecer tudo isso. Poderão preocupar-se apenas com os grandes benefícios que resultarão da imensa barragem. Poderão crer que todas as razões, aqui arguidas, serão apagadas e esquecidas, quando a terra seca for vista coberta pelo verde das culturas irrigadas. Poderão imaginar que todos esquecerão a dor desse nascer de prosperidade, quando, na face triste do povo, abrir-se o riso largo do viver um futuro diferente. Poderão decidir que só vale o tocar para a frente, sem deter-se nos rastros de sofrimento que ficaram no caminho. Amanhã, ninguém lembrará os traumas, as perturbações, os desequilíbrios apagados no anonimato inexpressivo de algumas pessoas...

Mas, isto é uma filosofia estúpida e cruel.

Ao Governo, como responsável maior pela promo-

ção do bem comum, pelo resguardo da tranquilidade e paz social, não é permitido desconhecer o drama de quase 200.000 pessoas envolvidas diretamente no acontecer da Barragem. Receios pré-existentes tornaram-se inquietantes e traumáticos a partir do desmoronamento ocorrido. Esta verdade não se supera desconhecendo-a, porém mostrando, demonstrando e convencendo quanto a sua segurança. Depois, que se projete, diante do povo, os benefícios, as vantagens, os empregos, a produção, o mundo novo, enfim, que nascerá a partir de então.

Não se diga impossível a tarefa. A sua viabilidade, repito, ficou demonstrada numa rápida visita do Ministro do Interior. Bastou uma exposição de poucos minutos, o destaque ao valor técnico e a responsabilidade profissional dos analistas da ocorrência, a coragem e segurança do próprio Ministro assumindo a responsabilidade do projeto, bastou isto, para que um silêncio generalizado mostrasse a nova reflexão que o povo começava a fazer. Infelizmente a caravana ministerial partiu e não ficou ninguém conversando com o silêncio do povo, traduzindo aí informações técnicas, ajudando a renascer o raciocínio.

Após a fala do Ministro deveria ter começado o

trabalho de equipes especializadas no trato com a opinião pública, induzindo e conduzindo o povo a aceitar o projeto, cuja segurança os técnicos teriam de demonstrar com maior clareza.

Bastaria uma porcentagem mínima sobre o prejuízo ocorrido, aplicada como multa aos responsáveis, para se financiar esse trabalho de diálogo e conversão que erradicaria da alma do povo, a angústia e o medo que o martiriza.

Sem esse gesto mínimo de atenção ao povo não acho certo o prosseguimento da obra, por mais evidente que sejam, como efetivamente são, os benefícios resultantes.

Mais importante do que re-arrumar a argila que se desintegrou na Barragem é recuperar as vidas abaladas, perturbadas, as mentes em desequilíbrio, a instabilidade das famílias, de homens, mulheres e crianças. A importância dessa recuperação, o valor de libertar o homem do medo, não se mede em metros cúbicos, não tem tradução quantitativa, numérica. A dimensão desse dever do Estado tem parâmetros infinitos que se erguem muito acima e muito além da fronteira do arbítrio e das decisões livres dos que governam.

BALAS, BOMBONS CHOCOLATES E DOCES. DISTRIBUIDORA NATAL



A Distribuidora de Caramelos Natal tem o mais completo sortimento de balas, bombons e doces do Rio Grande do Norte. Com a sua matriz situada no bairro do Alecrim e uma filial na Praça Padre João Maria, em Natal, a Distribuidora de Caramelos Natal atende não só a capital como, também, todo o interior do Estado. Na Distribuidora de Caramelos Natal você encontra todo o tipo de balas e doces para festas de aniversário e casamento. No grosso ou no varejo, balas, chocolates, caramelos e doces só na Distribuidora de Caramelos Natal, a doce alegria das crianças.



**DISTRIBUIDORA DE CAMELOS
NATAL LTDA.**

A DOCE ALEGRIA DAS CRIANÇAS

Matriz: Rua Mário Negócio, 1480
Tel.: 223-4750 — Alecrim
Filial: Pça. Pe. João Maria, 74
Tel.: 222-1453 — Cidade Alta — Natal-RN

Calazans (BNB) otimista. E anuncia mais recursos

Em entrevista a RN/ECONÔMICO, o presidente do Banco do Nordeste do Brasil, Camilo Calazans de Magalhães, mostrou-se animado com as perspectivas para este ano.

Em declarações prestadas na sede do BNB, em Fortaleza, ele disse que o Banco foi autorizado pelo Presidente da República a elevar seu capital social de Cr\$ 5 bilhões e 500 milhões para Cr\$ 22 bilhões e achava também que deverá haver um bom inverno na região. Isso, segundo afirmou, implicará na desativação do Plano de Emergência, "podendo elevar o montante de aplicações do BNB este ano para Cr\$ 50 bilhões".

Mostrou-se, contudo, preocupado quanto ao crescimento das disparidades nas diferenças entre o crescimento regional dentro do próprio País que, para ele, "tem sido mais grave do que a observada entre as nações".

— Isso só poderá ser corrigido — afirmou a RN/ECONÔMICO o presidente do BNB — se se controlar as forças do mercado. E somente através da intervenção do Governo é que poderemos deter essa disparidade.

Essa concepção de Camilo Calazans tem sido defendida com frequência, em todos os seus pronunciamentos recentes. Ele, mesmo reconhecendo que o Plano de Emergência tem suas falhas, o considerou de muita importância, para as circunstâncias, argumentando que, se não fosse ele, certamente mais cinco milhões de nordestinos teriam viajado para o Sul em busca de empregos:

— E foi o auxílio do Governo que evitou tudo isso — enfatizou.

Voltando a falar na disparidade do desenvolvimento nacional, lembrou que os nordestinos são 30 por cento da população do País, mas não têm o correspondente de renda no mesmo percentual:

— Em 1982 — disse — a pressão maior em relação ao Nordeste tem sido quanto ao custeio agrícola. Nós já aplicamos, até agora, nesse setor, Cr\$ 12 milhões e temos propostas para mais Cr\$ 4 milhões e 500 mil. É claro que uma pressão de crédito dessa ordem só pode resultar em proble-

REIKO MIURA

ma no momento de conseguir os recursos. Mas estamos fazendo tudo para que todos sejam atendidos.

As perspectivas de bom inverno — reforçadas com as declarações otimistas de Camilo Calazans, que faz questão de alardeá-las — aumenta mais ainda a procura do crédito da parte dos agricultores em busca de recursos para o desenvolvimento das suas culturas. As operações de crédito têm sido realizadas justamente em função das esperanças de que haja uma boa safra.

No ano passado o BNB, segundo Calazans, aplicou Cr\$ 34 bilhões só para trabalhos de infra-estrutura em propriedades rurais de toda a região.

A PREFEITURA Cr\$ 32 MILHÕES NA DO ALECRIM



Antes

A rua M^o
Quintas
recapeta
um siste
até o rio
Um inve
bairros e

PRÉ

Uma cultura onde há muito o que fazer

O que é poesia marginal? Essa pergunta vem se intensificando — e causando muita polêmica, há pelo menos seis anos em Natal. Polêmica, é claro, pela variedade de opi-

niões quanto ao que é poesia. Por ora, podemos adiantar que o público já aceitou — às vezes com certa desconfiança, como a mais consagrada pelo uso a denominação poesia

JÓIS ALBERTO

marginal, com relação à produção de textos poéticos — engajados — da geração de jovens pós-64 e dos jovens que vivenciaram as sequências do tormentoso “sufoco” — de 1969 a 1974/75, que em termos de poesia, essa geração ficou conhecida como “do desbunda”, não-engajada. E há ainda, no mínimo, uma terceira: a geração de poetas — sempre jovens, que surgiu com a abertura, por volta de 1976/77 até à anistia. E de lá para cá, todos da poesia marginal num lance só: livros feitos pelos próprios poetas, que se encarregam de arranjar mimeógrafos e às vezes, off-set, para a impressão de seus textos, além dos próprios autores fazerem a distribuição e venda dos livros, em portas de teatros, cinema, bar, praia.

Apesar de muitos poetas — marginais — acharem inconveniente e até mesmo renegarem a expressão poesia e/ou poeta marginal — ligada por eles como mais um modismo, alguns outros acham que realmente os poetas — e por que não a poesia, sempre foram marginais aos seus contemporâneos, o que ocorre desde a antiguidade às civilizações contemporâneas deste século. Daí, estes últimos, aceitarem sem maiores contestações — e até com ironia, a tal da poesia marginal. (A contribuição meio aleatória de todos os “ismos” do passado, do presente e do futuro).

Agora, peço licença jornalística ao leitor e ao índio Caetano: essa tal de poesia marginal será que “surpreenderá a todos não por exótico/ mas pelo fato de poder ter sempre estado oculto/ quando terá sido o óbvio?” Muito bem. Esse obscuro objeto chamado poesia marginal, como vocês já devem estar por dentro, também ocorre aqui em Natal. Abordaremos, portanto, principalmente a produção na-

talense de poesia marginal, além de alguns comentários sobre esse tipo de poesia em outras cidades do País.

MIMEOGRAFO — Registra-se que o primeiro livrinho — livros de poesia marginal, em sua maioria, são feitos em formato pequeno, espécie de “cordel urbano”; o primeiro livrinho com poesia marginal mimeografado aqui em Natal, foi feito e vendido pelo poeta João Gualberto, que intitulou essa sua obra de: “Máquina de Lavar”. Três anos depois, Enock, Alcides e Carlos Gurgel publicam “Akó” (poesia), também mimeografado. No início de 1978, Alcides, João da Rua, Marcelo e Daniel mimeografam e, do mesmo modo, vendem o livrinho “Estaca Zero”. Daí, ainda em 1978 esses poetas do “Estaca Zero” estarão reunidos: Grupo Cabra, até meados de 1979, na Coojornat, na Cidade Alta.

Porém, no rápido período de existência esse grupo publica quatro números da “Revista Cabra”, em off-set. Pintores do “Cabra”, ainda em 1978, entre eles Novenil, Alcides e João da Rua participam de uma coletiva de pintura, na Coojornat ainda na Cidade Alta. Naquele mesmo ano, o romancista, professor e jornalista, Tarcísio Gurgel, publica matéria em “Tribuna do Norte”, apresentando o Grupo Cabra à cidade. Ainda em 78, Jóis Alberto publica seu primeiro livro de textos poéticos: “Pivete” (antes de Chico Buarque lançar composição com o mesmo título e muito antes de Babenco dirigir Marília Pera e Fernando Ramos da Silva, no filme “Pixote”). Alcides e Novenil fizeram a capa e desenhos do livrinho “Pivete”. Os componentes do “Cabra”, expondo talhas, telas e livros, participam várias vezes da Feira de Artesanato, aos sábados, realizada naquela época na Praça Padre João Maria.

INVESTIU VALORIZAÇÃO QUINTAS

O Negócio, traço de união dos bairros do Alecrim e das...
...oficialmente, do prefeito José Agripino, o seu novo...
...cobrindo uma área de 23 mil metros quadrados, além de...
...de drenagem, com a construção de 2.900 metros de galerias...
...tengi...
...mento de Cr\$ 32 milhões valorizando dois dos mais populosos...
...eijorando a qualidade de vida de milhares de natalenses.



ADMINISTRAÇÃO JOSÉ AGRIPINO

TURA DA CIDADE DO NATAL



Depois

NORDESTÃO MANTÉM POSIÇÃO DE LIDERANÇA EM ICM



Surgindo em Natal com uma primeira loja em 15 de julho de 1972, o Nordesteão, hoje, se faz presente em quase todos os bairros da Capital e também em Eduardo Gomes e Macaíba, não só através dos seus supermercados tradicionais como a rede Superbox e Hiperbox. A trajetória do Nordesteão pode ser melhor avaliada pelo sucesso da sua campanha para auxiliar o Governo na tentativa de conter a alta dos preços, adotando, a partir de 1980, o sistema de comercializar produtos básicos com mais economia em lojas sem embalagem e com estoque reduzido — o método Audi.

O fato do Grupo Nordesteão ocupar a terceira posição como contribuinte do ICM na Capital, com um total de Cr\$ 144 milhões, 431 mil e 339, também dá uma média da sua contribuição para o processo de criação de riquezas. Essa posição aparece na listagem do ano fiscal compreendido entre 80/81, segundo as informações da Secretaria da Fazenda.

O DESENVOLVIMENTO — Em todas as oportunidades que tem discursado para referir-se ao Nordesteão, o presidente do Grupo, José Geraldo de Medeiros, tem enfatizado o esforço e a dedicação de toda uma equipe de funcionários em torno de um objetivo. É oportuno recordar, em função disso, o que ele declarou em



O Nordesteão da Av. Deodoro: funcionalidade e bom atendimento

dezembro de 1981, quando foi inaugurada a loja do Alecrim:

“Nossa trajetória de inaugurações não vai parar no bairro do Alecrim. Existem na nossa empresa funcionários capazes e dedicados que, no seu dia-a-dia, estudam o mercado consumidor no sentido de que o Nordesteão faça uma expansão consciente e rentável. E isto está sendo realizado com todo nosso apoio e de toda a direção da Empresa.”

Naquela oportunidade, o sr. José Geraldo de Medeiros não traduzia apenas a

emoção e o natural orgulho pela expansão da Empresa. Ele sabia que fazia previsões com base na realidade. E, sobretudo, confiava na resposta que o consumidor natalense sempre deu às iniciativas de um Grupo genuinamente potiguar.

EXPANSÃO — A expansão do Grupo Nordesteão, prevista por José Geraldo de Medeiros, ocorreu dentro de um ritmo coerente. Em termos comparativos, do exercício fiscal de 1979 para o de 81, o

crescimento do recolhimento de ICM, segundo ainda a relação da Secretaria da Fazenda, passou de Cr\$ 28.038.807,00 para Cr\$ 144.431.339,00. Isso representa um crescimento da ordem de 415,11.

O diretor executivo do Grupo, Manoel Etelvino de Medeiros, também tem expressado bem a filosofia empresarial que tem norteado todo o processo de expansão. É ilustrativo esse tópico do seu discurso por ocasião da inauguração do Hiperbox Sta. Catarina, que é o seguinte:

“O Supermercado Nordestão foi constituído em 1972 e até hoje procurou seguir um caminho que, aliado à experiência que o próprio comércio lhe forneceu, partiu decidido para formar uma Empresa onde a filosofia básica fosse a honestidade de propósitos; consciência de responsabilidade social de sua atividade; humanização das relações operacionais, valorização e personalização do cliente”.

Explicando as razões do novo sistema de comercialização lançado no Rio Grande do Norte, disse naquela oportunidade o sr. Manoel Etelvino de Medeiros:

“Nesta trajetória de inaugurações, está o marco do Nordestão ter lançado para o Rio Grande do Norte o sistema Superbox e Hiperbox, uma absoluta inovação no abastecimento de populações de menor poder aquisitivo, com a comerciali-

zação de gêneros básicos aos menores preços possíveis, justificando plenamente a filosofia governamental no tocante aos preços”.

FIDELIDADE A UMA FILOSOFIA — Todos os passos do Grupo têm demonstrado a coerência com esses propósitos. Aliás, naquele mesmo discurso, o sr. Manoel Etelvino de Medeiros foi bem preciso, em outro tópico:

“A partir de um domínio completo da tecnologia necessária para esse tipo de comércio, Superbox e Hiperbox, aliado às lojas tradicionais do Nordestão, chegamos à eficiência conagradora de estarmos nas páginas da revista Exame como a maior empresa em volume de vendas do ramo no Estado e a que mais arrecadou em ICM. Portanto, além da satisfação pessoal que tudo isto nos proporciona, percebemos, também, a enorme responsabilidade que nos cabe no contexto sócio-econômico da nossa terra em dar continuidade ao que até agora semeamos”.

Para chegar a esse estágio, o Grupo Nordestão soube se preparar, racionalizando todos os seus departamentos, precedendo cada providência dos estudos e dos levantamentos necessários. Tratou, desde logo, de centralizar a sua administração no escritório central da rua



Superbox: um sistema novo que Natal aprovou



Cada inauguração de um Superbox, uma festa popular

Teotônio Freire, 318, Ribeira, onde também mantém o seu estoque. A partir daí, pôde distribuir de forma racional as mercadorias para o abastecimento da sua rede de lojas de varejo.

TÉCNICAS A SERVIÇO DA ECONOMIA — O crescimento do Grupo Nordeste, através da expansão da sua rede de lojas Superbox e Hiperbox, tem ocorrido da forma mais racional possível. A incorporação das técnicas modernas têm servido para baratear o custo das mercadorias, com segurança de qualidade. E o aperfeiçoamento tem sido constante, conforme tem sido observado nos serviços prestados ao consumidor. Isso tem sido conseguido também com uma política de pessoal onde há uma mobilização geral para um objetivo comum e todos se irmanam numa tarefa do mais alto sentido social.

Essa política de pessoal está patente no esforço de dimensionar a participação dos funcionários no crescimento da Empresa, através da publicação de um jornal interno — “Nordestão em Notícias” — destinado, justamente, a promover a identificação comum. Este propósito é bem definido exatamente no primeiro número da publicação, pelo gerente administrativo-financeiro, Fernando Menezes, ao dizer:

“Neste primeiro do *Nordestão em Notícias* queremos levar a nossa satisfação em poder contar com um órgão noticioso

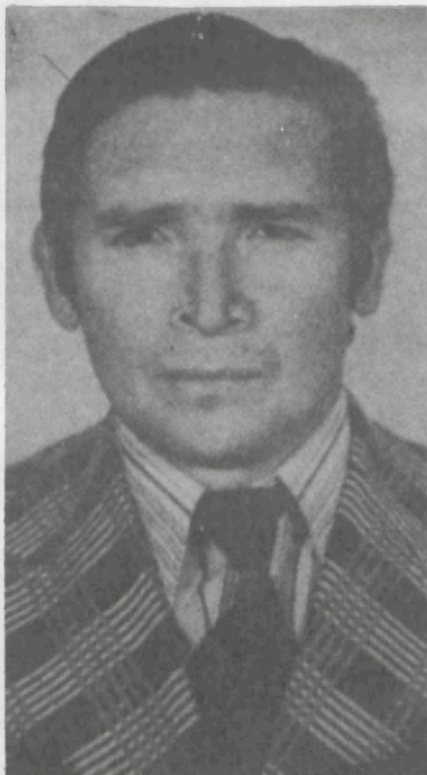
que passará a registrar fatos de destaque na vida dos funcionários desta Empresa”.

CONTRIBUIÇÃO SOCIAL — A posi-

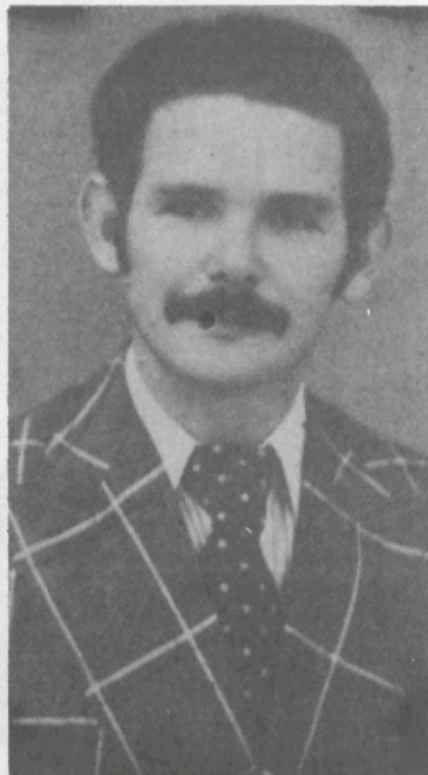
ção especial que o Grupo Nordeste ocupa na última listagem dos contribuintes de ICM, no Rio Grande do Norte, é a continuação de um desempenho que, em síntese, representa uma contribuição social do maior relevo. Na relação 79/80, o Grupo ocupou o primeiro lugar no setor comercial, repetindo o desempenho do último ano fiscal. Naquela oportunidade, o diretor-presidente, José Geraldo de Medeiros, dizia:

“Sendo primeiro lugar no Estado, entre as firmas comerciais no pagamento do ICM, damos uma amostra do nosso poderio no setor e nos orgulhamos disso. Nosso movimento é realmente volumoso e para isso mantemos serviços de compras nos principais centros de produção e distribuição do País, como São Paulo, Rio Grande do Sul, Paraná e Recife, fazendo chegar a Natal os melhores produtos com a maior rapidez e pelos menores preços”.

Hoje, como naquela ocasião, os dirigentes do Grupo sentem uma satisfação toda especial, não exatamente pelos números, mas pelo que eles significam. Ou seja, a preferência e o reconhecimento dos consumidores do Rio Grande do Norte a um trabalho que vem sendo desenvolvido com o intuito de servir à economia de amplas camadas populares. E mais uma vez o Grupo se sente seguro de estar cumprindo uma diretriz certa, caminhando no sentido da popularização dos preços, de modo a beneficiar o maior número possível de pessoas.



O presidente do Grupo, José Geraldo de Medeiros



O Diretor-Executivo, Manoel Etelvino de Medeiros



Atos populares, quase a campanha política

CAMPANHA ELEITORAL

Muitos temas novos podem mudar o discurso político

Será, certamente, um choque estrondoso. Passados os tempos em que as eleições indiretas mancharam a história política do País, a disputa eleitoral de novembro próximo promete ser trepidante. A votação, que assumirá contornos plebiscitários, envolverá a presença de todos os setores de oposição e de Governo, que, cada um com mensagem própria, tentarão levar ao eleitorado uma proposta de inconformismo com a situação do País, ou um apelo de ajuda ao sistema dominante. Com as mudanças havidas no conteúdo do discurso político, nos últimos 20 anos, quando passou-se a valorizar muito o lado ideológico da questão, o jovem candidato de 82 terá como preocupação primeira focar a questão social pelo ângulo do repúdio à injustiça nesse campo, além do pleno retorno à chamada normalidade democrática. A oposição trata do assunto de um jeito, o Governo fala de outro.

Ambos os lados têm consciência de que tratam de um assunto tão delicado quanto explosivo: após as manobras que fizeram senadores e governadores biônicos, prorrogaram mandatos, fecharam o Congresso e extinguíram os partidos, parece,

EMMANUEL BARRETO

chegou a hora da verdade. Casuísmos à parte, a classe política está realmente motivada para o embate, para a reedição dos grandes comícios, monumentais passeatas e discursos afiados. O longo período em que as urnas estiveram escondidas dá demonstrações de ter acabado, pois, até numa

democracia de transição, alguém tem de votar.

CABO ELEITORAL — Preocupado com a situação do estudante, falando em favor da abertura e reconhecendo a importância dos mais experientes na política, Renato Dantas, candidato pelo PDS a uma vaga na Câmara Municipal, diz o seguinte a respeito do assunto: "A participação da juventude na vida pública do País, e em particular no Estado, vem preencher uma lacuna da época do regime autoritário que instalou-se em nosso País". E mais: "Vários casuísmos foram arquitetados para afastar a juventude da política partidária em nosso País".

Renato cita o Decreto-Lei 477 ("Que marginalizou o estudante brasileiro"), acrescentando que "agora, no Governo João Figueiredo, com a abertura política, a juventude volta a se manifestar politicamente, não ficando mais à margem do processo de transição política que vive a Nação". Após citar que o jovem "agora não mais é apenas um cabo eleitoral", diz que urge sua participação em favor do aperfeiçoamento democrático. Filho de um político tradicional, o deputado Dary Dantas, ele relaciona nomes de jovens que já atuam firme no setor, como o deputado federal Carlos Alberto, prefeito Agripino Maia, e os deputados estaduais Raimundo Hélio e Jeová Alves, além do opositor Garibaldi Filho.

Mesmo assim, não se omite de lembrar a presença dos mais velhos e destaca o senador Dinarte Mariz, ex-Governador Tarcísio Maia, depu-



Manoel Vale: a poesia como mensagem

tado Theodorico Bezerra e o senador oposicionista Agenor Maria.

ESBANJAMENTO — Também candidato a vereador, só que pelo PMDB, Wober Lopes Jr. comenta que sua campanha terá como tema central “os problemas que atingem diretamente os habitantes de Natal, como o custo de vida, e a farsa do calçamento”. Acostumado a utilizar-se sempre de um discurso agressivo, acusatório, Wober aponta que a atual administração natalense “até agora, só fez obra eleitoreira, sem nenhuma utilidade para os pobres”.

Virando-se para outro aspecto da campanha, uma espetacular derrama de dinheiro, que estaria em mira do Governo para garantir a eleição de seus candidatos, literalmente a qualquer preço, não fez por menos, mantendo a mesma e afiada linguagem: “O problema de esbanjamento de dinheiro, por parte do Governo, sempre houve. E a oposição sempre consegue ganhar nos grandes centros”. Para explicar o motivo de tais vitórias, encontra um argumento: “O eleitorado quer é mudar. Mudar, e mudar tudo. Desde os métodos de se praticar a política, aos métodos de administração, além da estrutura social e econômica vigente, que está montada num modelo econômico elitista e anti-popular”. Entusiasta defensor da incorporação PP-PMDB, Wober, desde o episódio de seu rompimento com o deputado Carlos Alberto, passou a incentivar a unidade oposicionista, não escondendo seu apoio à recondução do ex-Governador Aluizio Alves ao Palácio Potengi, além de dar total incentivo à candidatura Roberto Furtado ao Senado.

FAÇA UM VALE — “Se só votou no regime/repare logo o seu erro”. Este é o mote de uma das glosas contidas num livrinho de literatura de cordel, intitulado “Faça um vale de confiança no futuro PMDB”, que é distribuído de mão em mão pelo poeta Manoel Vale. Aparentemente caladão, tímido, Vale entretanto não controla as palavras para criticar o sistema. Destacando que sua mensagem tem como base maior o programa do PMDB, esse candidato a vereador, por isso mesmo, começou dizendo da importância da convocação de uma Assembléia Nacional Constituinte, para logo em seguida lamentar a presença das multinacionais no País, e lembrar a importân-

cia de uma ampla reforma agrária.

Favorável à participação da mulher em todos os setores da vida social, contra o preconceito racial e a espoliação do índio, Vale não se esquece, como todo candidato à Câmara Municipal, de criticar o custo de vida e as obras suntuárias. Segundo entende, tem largas chances de vitória (“Acredito que o povo está necessitando de gente nova”), além de um detalhe, que, revelou, é importantíssimo: “Creio que os amigos, que suponho ter em Natal, acreditam na mensagem que pretendo levar”. E lembra que “desde os tempos do Ateneu, na luta estudantil”, já se envol-

via em política, daí surgindo o grande relacionamento humano, em episódios “alguns gloriosos, outros angustiantes, por ver companheiros presos e alguns torturados durante o movimento dos estudantes”. Afinal, disse: “Vivemos numa estrutura prostituída e corrupta. Muitas vezes um indivíduo está imbuído dos melhores propósitos, mas surge um chefe político, um parente, a lhe propor privilégios a troco de empregos para filhos ou afilhados, e o homem cai”. Mesmo analisando esse aspecto, diz que isso precisa mudar: “É preciso encontrarmos na luta sem medo de nos ferir, para derrubar a atual estrutura”.

Maio será mesmo um mês de muita atividade dos Maia



Se março foi um mês de muita tensão — sobretudo para o Governador Lavoisier Maia, que resolveu arregaçar as mangas no trabalho de viabilizar a candidatura do Prefeito José Agripino Maia — maio será outro mês de muita atividade para os Maia, com abril pelo meio para desgastar mais ainda as forças. O Pacto de Solidão tem realmente imposto sólidas resistências para a consolidação da candidatura do Prefeito. Nas idas e vindas a Brasília, os anúncios à imprensa sempre têm tons diferentes. Já por duas vezes houve euforia entre os adeptos de José Agripino e no Palácio Potengi pelo o que o Governador Lavoisier Maia estava conseguindo em Brasília, em termos de “sinal verde”. Quando ele retorna, há um clima de festa desde o aeroporto. Mas,

mesmo com as palavras otimistas — e até com o lançamento da candidatura em Angicos, no Dia de São José — sempre fica faltando o elemento final de amarração, que é o apoio ostensivo, claro, definitivo, do Palácio do Planalto. Num certo momento, o Sr. Lavoisier Maia tentou uma ousada tática para forçar o apoio, dando-o como “explicitamente” certo. Mas os integrantes do Pacto de Solidão fizeram a manobra chegar ao conhecimento do Planalto e a ducha mais ou menos fria veio através do telefone, com as devidas reservas. Ao que tudo indica, a não ser que ocorra um fato inusitado numa dessas viagens a Brasília — talvez uma rompente impaciência do General João Figueiredo — tudo só ficará realmente resolvido a partir de maio, com a convenção do PDS. O Pacto de Solidão tem dado mostras de formidável capacidade de resistência, a partir da autoridade moral do Senador Dinarte Mariz junto ao Planalto e do seu irrepreensível passado como revolucionário de primeiríssima hora. Muitos observadores têm chamado a atenção para o fato de que o Governo Central, nos últimos meses, tem dispensado atenção mais do que especial a figuras reconhecidamente ligadas à antiga linha dura, talvez exatamente para evitar desagregações dentro do quadro revolucionário. Desse modo, Dinarte Mariz tem se feito ouvir bem claro e, até agora, neutralizado os esforços dos Maia.



Osório: um discurso com tom renovador

AS MINORIAS — “Osório Almeida nasceu/em São José de Campestre/até seis anos viveu/num ambiente silvestre/criou-se com muita raça/numa fazenda — a Macassa”. É a participação de outro poeta na campanha. Disposto a tentar na convenção do PMDB o apoio da legenda para candidatar-se a deputado estadual, tomou o mesmo caminho de Vale, compondo versos populares para difundir sua mensagem, só que com um detalhe: enquanto o outro livreto foi composto e impresso em gráfica convencional, Osório, no melhor estilo dos chamados escritores marginais, datilografou todo o seu trabalho, para a seguir rodar em mimeógrafo.

Apresentando-se como “o candidato das minorias”, ressalta a importância de uma Constituinte, para logo depois salientar: “O povo que represento tem condição de sair vitorioso, mostrando nessa vitória um exemplo de grandeza”. Além das minorias, contou que detém a simpatia de setores produtivos como operários da indústria gráfica, confecções, panificação, sapatos, couros e peles. Sem jamais esquecer sua São José de Campestre, quer vê-la transformada em reserva ecológica e promover ali um festival de inverno. Favorável à incorporação PP-PMDB (“É uma contradição ululante haver militantes que promovem a cizânia nas hostes partidárias”), faz questão de revelar que segue a “linha anti-fascista do PMDB. Estou sempre ao lado de quem combate a besta reacionária”. E afinal, um apelo: “Você bravo potiguar/caipira e caçara/vote nesse campestrense/pois ele devolverá/o Rio Grande do Norte/aos nor-

te-riograndenses”.

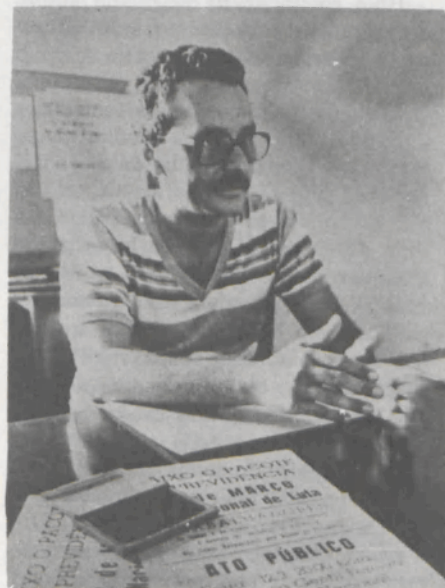
OTIMISMO — Rivaldo Fernandes, saído do PT para o PMDB, garante: “Minha campanha tem um tom otimista; tem um toque de esperança”. Desafiando que “acredito no Brasil, nos seus 120 milhões de braços para o trabalho, oitava economia capitalista do mundo, 8 milhões e 500 mil quilômetros quadrados”, completa: “É um País viável”. Virando a medalha, diz ter constatado: “Inviável é esse regime que aí está, há quase 20 anos dominando a grande maioria do novo povo, entregando nossas riquezas às multinacionais e jogando o Brasil na mais profunda crise social, econômica e política”. Dizendo que a principal questão que aflige a Nação “é o problema político”, aponta-se como favorável à livre manifestação das liberdades partidárias, “inclusive daquelas correntes que estão na clandestinidade forçada”.

Disposto a ocupar um lugar na Assembléia Legislativa a partir de março de 83, Rivaldo falou sobre o Rio Grande do Norte (“Um Estado auto-suficiente em petróleo”), comentou a respeito do potencial agrícola (“Mais de 70 mil hectares de vales úmidos e riquezas minerais, sobretudo scheelita”), mas, como da vez anterior, apontou o Governo como o outro lado da moeda, dizendo que enquanto o Estado é rico “o Governo é pobre em idéias, mas riquíssimo em corrupção”. Rivaldo também fez uma convocação: “O Rio Grande do Norte é viável. Inviável esse Governo maísta, ditatorial. O dia 15 de novembro vem aí e o Estado vai saber com quantos votos se faz um Governador, com quantos votos se faz um deputado e com quantas for-

ças, democráticas, trabalhistas, liberais, comunistas, se faz uma democracia”.

OS MÉDICOS — Hermano Paiva e Oberdan Damásio, o primeiro candidato a deputado, e o outro disputando a Prefeitura de Caicó, também estão filiados ao PMDB, além do exercício da Medicina, fizeram declarações bastantes próximas, ao comentar que “há uma abertura limitada no País”. Segundo Hermano, urge o impulso e apoio a candidaturas populares, citando o deputado Roberto Furtado, após relembra figuras como Djalma Maranhão e Luiz Maranhão. Relacionando a redemocratização nacional como uma de suas preocupações, bem como a mobilização das categorias trabalhadoras, além do empresariado, em favor de uma nova ordem, diz-se também voltado para a observação dos assuntos relativos à manutenção da paz mundial.

Quanto à luta eleitoral, a ser travada este ano, comenta: “A campanha de 82 será uma oportunidade para as oposições apresentarem idéias, idéias que já eram debatidas no início da década de 60, mas que o golpe militar de 64, com violência, veio reprimir”. Já Oberdan que também é membro da Comissão Justiça e Paz, insiste na tese da unidade oposicionista, manifesta apoio a Roberto Furtado e revela que tem trabalhado muito a nível de comunidade (“Para uma conscientização popular”. Defensor de “uma reforma agrária massiva”, além de combater a “corrupção em todos os níveis”. □



Hermano: liderança quase firmada

UMA EMPRESA QUE CHEGA AOS 50 ANOS COM MUITO VIGOR

Tudo começou em 1932 quando Júlio César de Andrade fundou uma firma pensando apenas destiná-la à atividade de representação comercial em geral. Naquela época ele contava com um capital de 15 contos de réis. Ele chegou aqui em 1924 vindo de Pernambuco, mais precisamente de Recife, e vinha com um único objetivo: desenvolver uma atividade puramente comercial. No entanto, ele mesmo confirma, jamais imaginou que pudesse comemorar os cinquenta anos de tanto sucesso em sua organização.

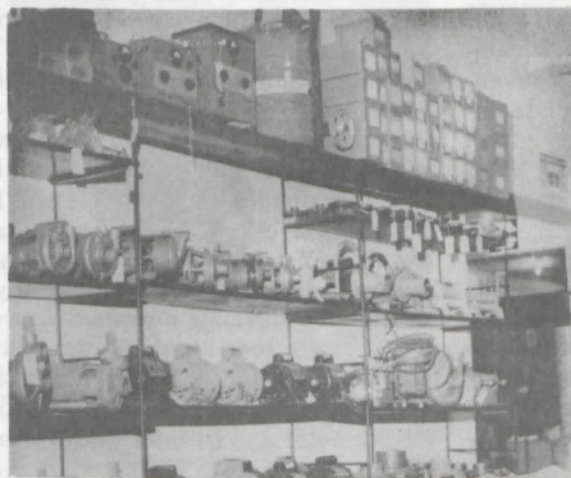
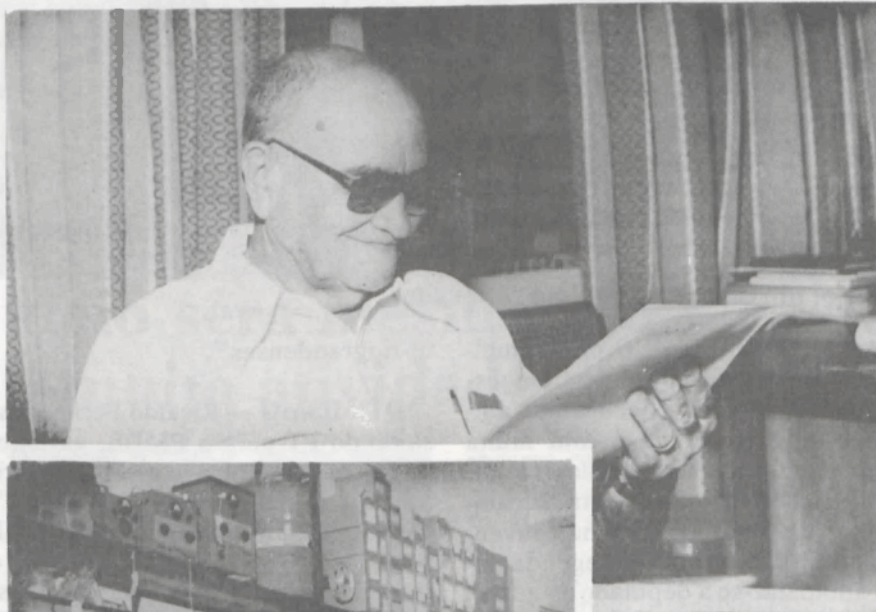
Orgulhando-se sempre dos filhos que também lhe ajudaram na construção do patrimônio, ele relembra muito saudosamente e a quem disse querer render uma homenagem especial ao filho Jener Melo de Andrade, falecido prematuramente, quando ainda era funcionário da firma.

Casada com dona Nicenia Melo de Andrade, em 1929, os filhos, logo com a idade escolar, passavam as horas vagas ajudando no escritório, aonde foram todos iniciados na vida. Foram eles: Dalton Melo de Andrade, que se formou em Direito, Economia, Filosofia e Administração. Preferiu entretanto iniciar vida nova abraçando o setor educacional. Hoje ocupa a função de pró-reitor de Planejamento na Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Júlio César de Andrade Júnior também resolveu deixar a firma, hoje prestando serviços em uma indústria local. Não deixaram de prestar grande ajuda no desenvolvimento da firma. E por essa razão Júlio César agradece aos dois filhos, pelos bons serviços.

Hoje, continuam na direção da empresa Eider Melo de Andrade, diretor-gerente e Carlos Roberto de Melo Andrade, diretor-financeiro, que continuam trabalhando pelo seu engrandecimento.

Explica Júlio César de Andrade, que também foi sócio-fundador da firma César Mesquita e Cia. Ltda, hoje Casa Lux S/A, de onde se retirou para poder melhor desenvolver a firma Importadora Potiguar de Louças, Vidros e Metais Ltda, "A Marmitta de Ouro", casa especializada em louças, vidros, artigos de uso doméstico, localizada na rua Dr. Barata, 209, que teve pouca duração porque na época as vendas não compensavam o capital empregado.

Tendo resolvido então transferir para o local o escritório de representação que funcionava à rua Câmara Cascudo, 175, e na mesma foi adicionado o ramo de representações por conta própria com-



Júlio César de Andrade, fundador e atual presidente da empresa

posto de máquinas, motores, mangueiras, correias de transmissão e demais artigos necessários à manutenção de indústrias em geral, em cujo local continua até hoje em edifício próprio.

O INICIO DE TUDO — O começo foi na rua México, numa pequena sala do número 68 e com instalações modestas. A Ribeira foi preferida por ser naquela época o local de maior afluência comercial da capital e para onde convergiam os grandes negócios realizados em Natal.

O bom trabalho desenvolvido por ele e seus filhos foi a maior credencial para que, aos poucos, fosse conquistando novas representações, acrescentando as que já tinha e dando maior condição de compra aos seus clientes. Outro fator que influenciou muito no aumento de representações foi o critério e a honestidade em seus negócios. Por essa razão, várias dessas empresas de cunho nacional e internacional continuam até hoje

sendo representadas pela firma César Comércio e Representações Ltda.

A EXPANSÃO — Já em 1944, doze anos após a criação da firma, Júlio César de Andrade resolveu criar a sociedade por cotas de responsabilidade limitada, que se denominou César & Cia. Ltda. e contou com capital de 100 mil cruzei-

ros, mas não deixou de atuar no setor de representações e conta própria, o seu propósito inicial. A partir daí, já instalada na rua Dr. Barata, definitivamente, onde permanece até hoje, e contando com melhores instalações para oferecer um pouco mais de conforto aos seus clientes, foi disputando lado a lado com outras firmas, também de tradição, instaladas no bairro.

Em 1946, mais um grande passo foi dado. A incorporação, por aquisição, da firma do senhor Pedro Alcântara Silva, uma fundição, que passou a se chamar Fundação Dalton, administrada pelo cedente, que se propôs a atuar com atividades de fundição em geral de peças para uso doméstico.

OUTRO GRANDE PASSO — A transformação em Sociedade Anônima aconteceu em 1957 e foi um dos grandes passos dado pela firma, com o capital de 2 milhões de cruzeiros, continuando ainda no ramo de representações e conta pró-

pria. Já aí, a essa altura, não restavam dúvidas da consolidação e do seu prestígio.

Passados mais doze anos, em 1977, o grupo continuou crescendo e adiciona à firma mais uma empresa: César Metalúrgica Ltda. Instalada no município de Eduardo Gomes, destinada a fabricar e comercializar esquadrias de alumínio e outras peças no setor de serralheria em geral.

Por outro lado, em virtude de alterações ocorridas na Lei das Sociedades Anônimas tornou-se necessária uma modificação na empresa, que passou a denominar-se César Comércio e Representações Ltda, sociedade em cotas de responsabilidade limitada, porém mantendo sempre à testa o seu fundador, Júlio César de Andrade.

Para celebrar o Jubileu de Ouro, a firma pretende ampliar ainda mais os seus negócios. Por essa razão, foi comprado um terreno na avenida Prudente de Moraes, onde será construída uma loja filial que servirá de marco maior dos 50 anos de fundação.

REPRESENTAÇÕES — Júlio César de Andrade comenta que continua representando até hoje as seguintes firmas: Lorenzetti S/A (fábrica de material elétrico em geral, São Paulo); Máquinas Morando S/A (fábrica de máquinas para indústria de cerâmicas, Jundiá-SP); Studart S/A (fábrica de leite de colônia); Pado S/A (fábrica de cadeados Pado);



Ao longo de 50 anos, bons serviços prestados

Companhia Imperial de Indústria Química do Brasil (com sede na Inglaterra e fábrica em vários países); Salgado Irmão e Cia. (fábrica da manteiga Turvo, Varzinha-MG); Alcan Alumínio do Brasil S/A (fábrica de cabos de alumínio para transmissão, São Paul), todas da época de sua fundação e muitas outras que vieram com a continuação dos negócios, tais como: Worthington S/A (bombas industriais e especiais); Motores Búfalo S/A (motores elétricos); Ata Combustão Técnica S/A (caldeiras, queimadores, aquecedores); Comercial Gonçalves (instrumentos eletrônicos em geral); Cobrasma (materiais ferroviários, equi-

pamentos para siderurgia, tubos galvanizados, auto-peças, etc); Cia. Goodyear (distribuidor de artigos industriais); GTE do Brasil S/A (telefones e centrais); Bardella Boriello (motores especiais).

Afirma que "não poderíamos deixar de lembrar nestes 50 anos de atividades a contribuição de nossos funcionários e auxiliares, que ao longo do tempo contribuíram para que pudéssemos vencer todos os obstáculos que se nos apresentaram, inclusive aqueles que deixando a firma, continuam hoje como clientes e amigos, convivendo nas mais diversas atividades bancárias, comerciais e industriais".

"Queremos testemunhar" — acrescentou — "também os nossos agradecimentos ao irmão José Bonifácio de Andrade, que algum tempo depois veio trabalhar conosco, como funcionário, em seguida como sócio, estando hoje aposentado e afastado da firma. Por fim, resta-nos lembrar o apoio dos órgãos governamentais em seus três níveis, aos bancos pela confiança em nós depositada ao longo dos anos e, especialmente, aos nossos clientes, sem os quais jamais poderíamos marcar esta data".

No ano do seu Jubileu, a firma continua sendo dirigida pelo seu fundador, Júlio César de Andrade, e conta também com Carlos Roberto de Melo Andrade (diretor financeiro), gerente Eider Melo de Andrade, ambos filhos, e seu sobrinho Erick Melo, gerente administrativo, que também desejam render sua homenagem ao pai e tio por tudo aquilo que ele fez durante estes 50 anos de vida e luta de César Comércio e Representações Ltda.



Júlio César em companhia do Sr. Jair Mastrandrea, industrial paulista, então inspetor de vendas da The Collins Co., dos Estados Unidos, na rua Dr. Barata, na época da 2.ª Guerra Mundial

A AMPLA INCORPORAÇÃO

MIRANDA SÁ

Depois de concretizada a incorporação do Partido Popular com o Partido do Movimento Democrático Brasileiro a oposição no Rio Grande do Norte é um leque aberto em 180°. Essa frente amplíssima, consequência direta de uma aliança de setores da burguesia urbana e proprietários rurais com a esquerda norte-riograndense tem uma complexidade, á primeira vista, que atrapalha aqueles que querem analisar a atual conjuntura estadual sem levar em conta a nova realidade.

Mas que é, por outro lado, de uma simplicidade elementar, requerendo apenas o abandono das teorias já superadas que fazem da política estadual uma disputa entre famílias e que consideram fatores objetivos os antagonismos irreconciliáveis entre Dinarte Mariz e Aluizio Alves ou a solidariedade familiar dos Rosado e os Maia. Afastados esses elementos alienados, deve-se levar em conta o surgimento das novas lideranças formadas na luta contra a ditadura, principalmente o chamado grupo ideológico do PMDB.

Considerando, igualmente, que a formação dos novos partidos, mais do que uma simples concessão do regime representa, embora palidamente, os conflitos sociais e a grave crise econômica que se abateu sobre o país.

Assim, não será difícil enxergar-se o que se passa nos arraiais oposicionistas, explicando-se, tím-tím por tím-tím, como é que um comerciante ávido de lucro aceita formar uma frente com um bancário sindicalista ou como um médio proprietário rural, cheio de ranços reacionários fará campanha eleitoral ao lado de um professor ou universitário de idéias avançadas.

Porque a mudança do que aí está, Governo, sistema, regime, seja lá o que for, é a meta de todas as correntes de opinião que formam o PMDB quer, mais do que um partido é uma frente onde há lugar para os comunistas do histórico PCB e para os afoitos e joviais agitadores do MR-8, pela esquerda, e os quadros conservadores que chegaram com a incorporação atraídos pela liderança carismática do ex-Governador Aluizio Alves.

O resultado desse casamento, mesmo se tratando de uma unidade de forças tão díspares como a formiguinha e o elefante, não é muito fácil de projetar, embora não seja difícil se afirmar que se trata de ajusta-

mento de interesses e uma convergência inexorável de elementos com objetivos idênticos. Ou, como já disse alguém, “é o encontro dos que querem a democracia para disputar o Poder com os que querem o Poder para disputar a democracia...”.

Diz-se que o grande e único ganhador desse encontro é o ex-Governador Aluizio Alves, e que tudo isso, inclusive as contradições surgidas no seio do partido situacionista, é fruto de uma bruxaria do cigano de Angicos. Trata-se de uma fórmula esotérica, daqueles que não possuem o instrumental científico de análise e acreditam em poções mágicas, porque, na realidade, é uma contingência histórica especialíssima, um salto de qualidade que o Rio Grande do Norte assiste no seu campo sócio-político.

É um fato político como todos os demais, excepcionalmente apenas a velocidade com que ocorreu. Basta-se ver que não faz muito tempo, pouco mais, pouco menos de vinte meses, o editor de um dos jornais natalenses proibia a publicação de qualquer nota referente à atuação do grupo ideológico do PMDB, fosse uma intervenção do deputado Roberto Furtado na Assembleia Legislativa, fosse a fotografia do vereador Sérgio Dieb num comício em defesa da ecologia. O jornalista não agia muito diferente de muitas outras pessoas que compõem hoje os quadros de oposição, sendo até provável que participem da direção do novo PMDB.

E sendo esse o retrato da oposição (só ficam de fora os poucos militantes do PT, inexplicavelmente), pode-se até arriscar um palpite sobre o resultado das eleições de novembro, restando apenas tomar conhecimento do produto final das regras eleitorais tal como estão sendo cozinhadas no Planalto. Se esse pastelão de interesses regionais e casuísmos não modificar muito o “pacotão de novembro” podemos apostar na vitória eleitoral do senhor Aluizio Alves.

A correlação de forças está equilibrada, é certo, mas, com a esquerda se legitimando como a caixa de ressonância as ansiedades populares como porta-voz das categorias profissionais em reivindicações sócio-econômicas, e a experiência política do ex-Governador, a oposição leva uma vantagem medonha sobre qualquer candidato que traga nos ombros o ônus de ser Governo, parente da senhora Inflação e tio dileto de dona Carestia e do coronel Desemprego.

Computadores tomam parte ativa na rotina de Natal

A informática está ganhando vulto no Rio Grande do Norte. A cada dia, mais setores dependem da tecnologia eletrônica para funcionar. As firmas especializadas em processamento de dados para terceiros estão passando por sucessivas ampliações para atender a uma demanda que cresce paulatinamente, e os mini-computadores se multiplicam nas mais variadas empresas potiguaras. Os empresários que lidam mais de perto com a moderna teoria da informação garantem: o Rio Grande do Norte não pode mais prescindir do computador.

Embora até já exista uma demanda reprimida no mercado da computação, muitos empresários ainda encararam o computador como parafernália que deve ser manipulada por bem-dotados da eletrônica, e que tem custos exorbitantes. Por isso, essa área cresce mais lentamente do que seria de se esperar. A situação, no entanto, tende a se modificar e o Estado já passa a ser considerado mercado promissor pelas firmas de venda e aluguel de computadores.

Duas empresas, em Natal, prestam serviços de processamento de dados a terceiros: a Sistema, Processamento de Dados, S. A., e a Datanorte — Companhia de Processamento de Dados do Rio Grande do Norte. Outras tantas empresas têm mini-computadores — como é o caso da APERN, Minipreço, Alpargas; mas, seguramente, o maior Centro de Processamento de Dados — para uso interno — é prerrogativa da Guararapes. E o Estado já sobe mais um degrau na escada da informática: até o final do ano, deverá ter o seu primeiro computador pessoal, fabricado exclusivamente com tecnologia potiguar e fruto do trabalho de pesquisadores da UFRN.

JOSIMEY COSTA

DESLOCAMENTO DE MÃO-DE-OBRA — É unânime o pensamento dos entrevistados acerca de computadores — Sebastião Ferreira Caldas, Sistema; Paulo Ribeiro, Guararapes; Alírio Macedo, Datanorte — de que a informática não diminui o número de empregos. Antes, desloca a mão-de-obra, que pode ser empregada em funções mais adequadas e com maior rentabilidade. Também possibilita ampliações nas empresas que, sem o recurso do computador, seriam praticamente impossíveis ou inviabilizadas pela demora. No dizer de Sebastião Caldas, que resumiu o pensamento dos outros empresários, “o



A Datanorte também bem equipada com “cérebros”

computador deixa de ser um artigo de luxo e passa a ser uma ferramenta de trabalho”.

Um exemplo da adesão aos computadores está na Assembléia Legislativa. Segundo o seu chefe de Gabinete, Carlos Antônio Rosado, a Assembléia está providenciando a aquisição de um dos ramais do computador do Senado — um vídeo, ligado diretamente através da Embratel. Ainda este ano, o ramal deverá estar instalado. E os senhores deputados poderão, mediante a operação do vídeo, obter informações sobre quaisquer assuntos para os seus pronunciamentos. O que seria muito difícil e demo-



Eficiência eletrônica

rado de se obter nas bibliotecas do Estado.

As grandes empresas — nacionais e multinacionais, com exceção da IBM — já tem, no Rio Grande do Norte, seus computadores em operação. A Burroughs, a Cobra e a Sisco — esta, a mais recente — já entraram no

mercado estadual. E todas mantêm filiais em Natal, com técnicos residentes para o serviço de manutenção.

A ERA DA CIBERNÉTICA POTIGUAR — A primeira empresa de prestação de serviços dessa área a se instalar em Natal foi a Sistema, Processamento de Dados, S. A., em 1973. Até então, todo o processamento de dados era feito fora do Estado. Em

outubro, a Sistema sofreu uma ampliação, passando a funcionar na Estrada de Ponta Negra, com cerca de 100 clientes e um computador de médio porte — um Burroughs B-2900.

Isso, para Sebastião Caldas, é um crescimento muito lento. “A aquisição de novos clientes é muito demorada — destacou — e o empresário é pouco consciente das vantagens da utilização do processamento de dados”. Sebastião é o diretor administrativo-financeiro da empresa.

A Sistema faz parte de um grupo de quatro empresas distintas. Oferece, como prestação de serviços, pro-

duto de aplicação geral: contabilidade, cobranças, correção monetária do ativo fixo, estoque e folha de pagamentos, entre outros. Sua atuação — exceto o atendimento à Prefeitura Municipal de Natal e a alguns poucos órgãos, — se resume à área privada. A área pública, englobando empresas de administração direta e indireta, é de domínio da Datanorte.

O surgimento da Datanorte, em 1977, — empresa de economia Mista —, veio cobrir uma área que não podia ser satisfeita pela Sistema. Ao mesmo tempo, suprimiu muitos serviços que esta prestava ao Governo. A Telern também foi uma perda, mas não pelos mesmos motivos, explicou Sebastião:

— “Por determinação da Telebrás, hoje a Telern faz seu processamento de dados em Fortaleza. O que é evasão de recursos para o nosso Estado. Mesmo assim, a demanda justificou uma ampliação e aumentamos a nossa capacidade produtiva em nove vezes. Só que a utilização do nosso potencial é de cerca de 40 por cento, quando o ideal seria de 80 por cento.

Apesar desse fato, Sebastião espera efetuar, em 1982, aproximadamente 150 contratos. Entre os seus clien-

tes atuais, a Sistema tem desde a Ecocil, Clan, Urbana e Savel até o Papi, Galvão Mesquita, Dubon e Seridó, Indústria Têxtil. Para atender a essa clientela tão diversa, a Sistema tem 50 funcionários e forma a sua própria mão-de-obra especializada. O Rio Grande do Norte ainda não possui cursos regulares de Informática.

DEMANDA REPRIMIDA — A Datanorte, como atende à área pública especificamente, tem todo o seu potencial aproveitado e ainda sobra uma demanda reprimida. Alírio Guerra de Macedo, diretor técnico, explicou que, além da administração pública estadual, a Datanorte serve às Prefeituras de Natal e Mossoró, num total de 22 clientes. Os serviços são, em suma, os mesmos da Sistema, com acréscimo de lançamento e controle do IPM, IPTU, etc.

O número de funcionários da Datanorte é de 150 e o seu atual computador está sendo substituído por um de grande porte — Burroughs B-6800. E o equipamento auxiliar inclui três mini-computadores Cobra 400. Para Alírio Guerra, a popularização dos computadores em vista do seu, a cada dia, menor custo, só é

empanada pela carência de mão-de-obra especializada, que a Datanorte também tem que formar:

— “Mas o campo está em expansão e o processo é irreversível. A emissão, por exemplo, de 260 mil contas de água mensalmente, abrangendo todo o Estado, é impossível sem um tratamento eletrônico. E nós ainda não atendemos às áreas de Saúde, Educação e Segurança Pública”.

PROCESSAMENTO DISTRIBUÍDO — Paulo Ribeiro, Chefe do Centro de Processamento de Dados — CPD — da Guararapes, já fez bodas de prata em processamento:

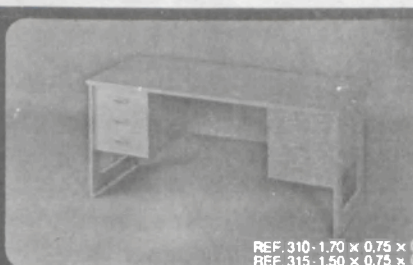
— “No meu tempo, não existia curso superior para isso. Aliás, não havia nem computador como hoje conhecemos no Brasil, e eu fiz um curso de operador de máquinas na IBM”, esclareceu.

A Guararapes está transferindo o seu CPD para um novo prédio; o antigo já não comporta os 92 funcionários e o novo computador Burroughs B-6900, cujo aluguel, a partir de abril, será de Cr\$ 2 milhões por mês. Essa ampliação se justifica quando se somam os 10 mil e 500 empregados

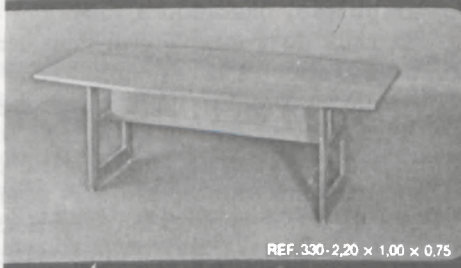
J. RESENDE LIQUIDA TUDO EM MÓVEIS DE ESCRITÓRIO



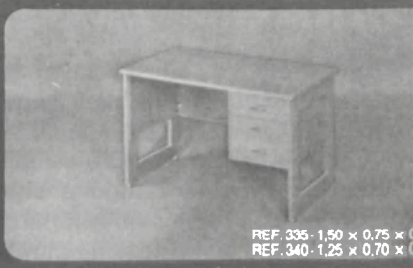
REF. 325 - 1,50 x 0,75 x 0,75



REF. 310 - 1,70 x 0,75 x 0,75
REF. 315 - 1,50 x 0,75 x 0,75



REF. 330 - 2,20 x 1,00 x 0,75



REF. 335 - 1,50 x 0,75 x 0,75
REF. 340 - 1,25 x 0,70 x 0,75

— Bureau de 1 gaveta em jacarandá
5 x 3.600,00 ou 14.400,00 à vista.
— Arquivo p/ficha dupla c/6 gavetas
5 x 9.000,00 ou 36.000,00 à vista.

— Cadeira Interlocutor em palhinha
5 x 1.141,50 ou 5.600,00 à vista
— Bureau c/6 gavetas c/1,70 m — Imbuia FMI
5 x 5.400,00 ou 21.600,00 à vista

— Mesa p/telefone — Imbuia FMI
5 x 1.080,00 ou 4.300,00 à vista
— Mesa p/máquina em jacarandá
5 x 1.980,00 ou 7.900,00 à vista

Se você está pensando em mobiliar o seu escritório, vá correndo a J. Resende. J. Resende está liquidando o seu estoque em material para escritório. Cadeira p/escritório em palhinha, madeira e estofado, móveis de aço, mesas e armários, estantes em madeira e aço, tudo isso à vista com 30% de desconto ou 1 + 4 prestações com 10% de desconto. Não perca esta oportunidade. Se você vai equipar o seu escritório, procure-nos. J. Resende, uma organização para bem servir. Cidade Alta, Ribeira e agora no Alecrim.

Dr. Barata, 187 — Tel. 222-4363
Rio Branco, 608 — Tel. 222-2908
Cel. Estevam, 2008 — Tel. 223-2726

Resende

UMA ORGANIZAÇÃO PARA BEM SERVIR

da empresa, 12 mil clientes e um universo de 220 mil duplicatas que devem ser posicionadas a cada 15 dias.

Segundo Paulo, há três tipos de processamento hoje: o descentralizado, em que cada empresa tem vários computadores em suas filiais; o centralizado, como é o caso da Guararapes; e o distribuído, com um computador central e mini-computadores para digitação dos documentos nas filiais. Essa é a meta da Guararapes

para breve. A filial de São Paulo já tem um mini-computador Cobra; o próximo, irá para a filial de Fortaleza.

A matriz da Guararapes, em Natal, tem mais dois mini-computadores Cobra. Esse aparato eletrônico serve a cinco fábricas (das quais três no Rio Grande do Norte), e duas cadeias com 140 lojas no total. O controle e acompanhamento da produção, a orientação estatística de vendas e até



O setor de computação da Guararapes

fórmulas matemáticas para o melhor aproveitamento de peças de tecido no corte de camisas — tudo isso o CPD da Guararapes faz. “A Guararapes depende inteiramente do processamento de dados — colocou Paulo Ribeiro — e a folha de pagamento de todos os seus funcionários pode, hoje, ser feita em quatro dias”.

MENOR CUSTO X MAIOR REN-

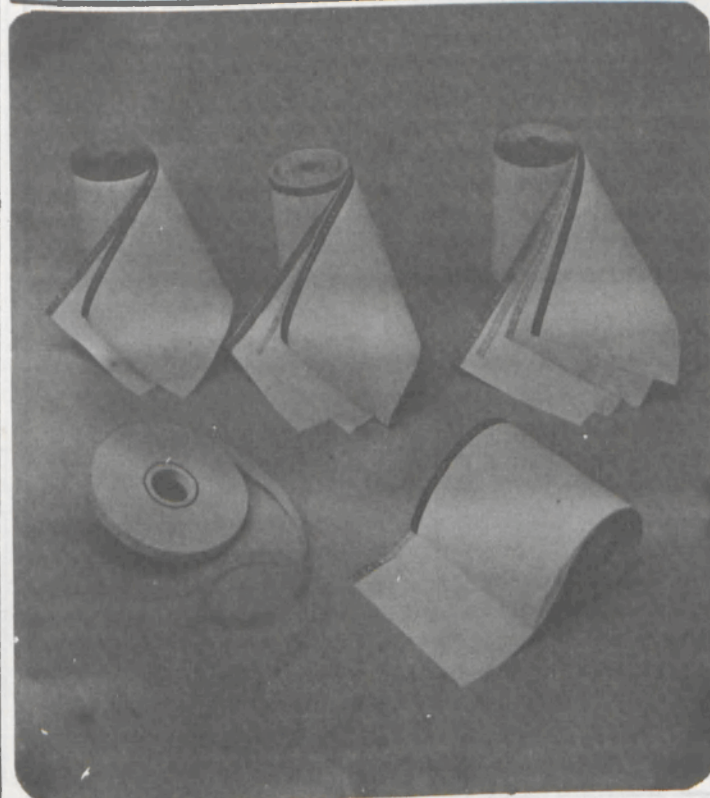
DIMENTO — O advento dos mini e, agora, dos micro-computadores — que custam, em média, Cr\$ 4 a 5 milhões para compra — e o custo sempre mais baixo dos grandes computadores — e um rendimento — dos mais modernos — superior a 40 por cento em relação aos antigos, estão difundindo a informática.

Existem algumas relutâncias: “Alguns empresários alegam problemas sociais. O computador, porém permite a ampliação das empresas e só

diminui o número de funcionários quando a empresa está inchada. Se ela estiver bem dimensionada, seu pessoal vai trabalhar mais eficazmente e com maior resultado”, disse Sebastião Caldas. Acrescentou que, ao mesmo tempo, os computadores reduzem a necessidade de utilização de grande número de equipamentos; necessita de operadores, porém realiza o trabalho em pouquíssimo tempo.



J. PEREIRA & CIA. LTDA. LIVRARIA OPÇÃO



Foi acreditando na economia do RN, que hoje J. Pereira e Cia. Ltda. aparece entre as 100 maiores empresas pagadoras de ICM, ano passado. Isso é motivo de satisfação para uma firma que em apenas 9 anos de existência já prestou inestimáveis serviços em prol do engrandecimento da comunidade norte-riograndense. Seus valores se impõem no ramo livreiro. Conta atualmente com um capital de Cr\$ 11 milhões e com três lojas — LIVRARIA OPÇÃO em Natal e LIVRARIA ABOLIÇÃO em Mossoró. Neste ensejo, aproveita a edição especial de RN/ECONÔMICO para parabenizar o 3.º aniversário da administração estadual do governador Lavoisier Maia.

Distribuidor exclusivo para todo o Estado do RN dos produtos MINIROLL. Bobinas para telex, fitas tape e impressora e também a linha de papéis Chamex.



Livrarias Opção Rio Branco, 587 e Galeria Barão do Rio Branco em Natal.

J. PEREIRA & CIA. LTDA.

LIVRARIA OPÇÃO: NATAL
LIVRARIA ABOLIÇÃO: MOSSORÓ

Um disco magnético, por exemplo, grava 640 mil caracteres por segundo; e uma máquina ligada ao computador central da Sistema escreve mil e cem linhas por minuto.

O contrato de manutenção de um computador é de 24 horas por dia, já que, no caso da Sistema, o trabalho também é realizado à noite. Assim, era possível controlar os 400 mil interurbanos que a Telern fazia quando seu processamento era de responsabilidade da Sistema.

O problema da mão-de-obra para a Guararapes, conforme explicou Paulo Ribeiro, é resolvido com a importação, algumas vezes, de pessoal formado em um curso de Campina Grande. E a experiência da Guararapes, garantiu Paulo, deu certo:

— “Agora procuramos novas áreas em que o processamento de dados pode ser útil. Já utilizamos o sistema Kimball de etiquetagem por computador, que só existe aqui e na Hering de São Paulo. Assim, podemos controlar a entrada e a baixa de estoque”.

UM RECADO — Os empresários entrevistados concordam com que o futuro da Informática, no Estado, está assegurado e só tende a se ampliar. Cresce de acordo com o crescimento da economia norte-riograndense. Se bem que, enquanto ciência, seu crescimento é muito mais rápido, de acordo com a comparação de Sebastião Caldas:

— “Se a indústria automobilística se desenvolvesse tanto quanto a Informática, um **Rolls-Royce** hoje custaria Cr\$ 100,00 e faria 100 mil Km com um litro de gasolina”.

Com base nesse fato, Paulo Ribeiro declarou que gostaria de enviar um “recado” aos empresários: “Está faltando, a quem faz processamento de dados no Rio Grande do Norte, aglutinação. É necessário discutir técnicas e aperfeiçoamentos, problemas e experiências. Há uma organização — a Sucesso — que aglutina os usuários do processamento de dados no Brasil e que tem representação em Natal. Só que nós ainda não fizemos nada por ela”.



A Sistema, a pioneira em computação no RN

IPE

BENEFÍCIO AO SERVIDOR

O Instituto de Previdência dos Servidores do Estado — IPE, assiste aos seus segurados, a partir do completo serviço médico-odontológico. Só na Capital são mais de 50 médicos e 40 dentistas, atendendo aos pacientes no Centro Clínico da Unidade, localizado à rua Jundiá.

No Centro Clínico do IPE, o atendimento ao servidor público estadual estende-se desde o Pronto Socorro, exames laboratoriais, Raio-X, Fisioterapia e toda especialidade médica. Já no Setor Odontológico, são executadas extrações, obturações, Raio-X e o tratamento à base de flúor.

No Interior do Estado, o IPE mantém credenciamento com todos os Hospitais, além das Agências de Mossoró, Caicó, Açú (instalando-se) e escritórios em diversas cidades.

Já na área social, o IPE possui o Centro de Formação Profissional, ministrando cursos profissionalizantes gratuitos para filhos dos segurados do Instituto. O Serviço Social também desenvolve o Programa de Nutrição em Saúde, atendendo

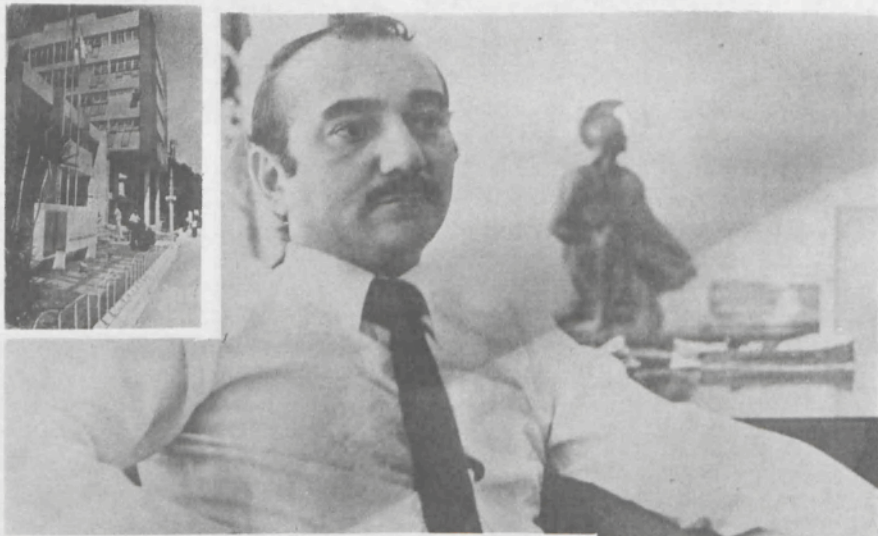
a crianças na faixa etária de 0 a 6 anos, além de fazer visitas constantes a pacientes internados em Hospitais credenciados.

O IPE, na área financeira, oferece aos seus usuários o empréstimo simples — ou pessoal —, o especial, o escolar, o Crédito Natalino, como também o empréstimo funeral. Tudo isso funciona, através da Carteira de Empréstimo.

Você já possui a sua casa própria? Se não possui, procure o IPE. Ele dispõe da Carteira Imobiliária com financiamento isolado para a compra da casa nova, construção, reforma e/ou ampliação. Existe também o financiamento para construção de conjuntos habitacionais.

Os vereadores, deputados e prefeitos do Rio Grande do Norte também podem contar com o IPE: existe a Carteira Parlamentar.

Mas, você só terá direito a esses serviços **SE LEVAR A SUA CARTEIRINHA ATUALIZADA**. Servidor Estadual, procure o IPE.



Milton Marques desenvolve serviços do IPE

CHAPÃO: AS HIPÓTESES

CASSIANO ARRUDA

— E o chapão?

O normal, quando um jornalista levanta um assunto, é guardar o clássico “bem que eu falei” para quando os fatos confirmam as especulações.

Quanto ao chapão, a atual legislação eleitoral se encarregou de inviabilizá-lo na sua essência: seria um grande acordo com a participação de todos os caciques da política local, garantindo uma divisão equânime dos postos eletivos e sufocando a possibilidade de surgimento de novas lideranças.

Para sentir o espírito da coisa, é necessário se voltar a 1979, quando o “Sistema de Forças que elegeu o senador Jessé Freire” se configurava como aliança indissolúvel e as famílias Maia e Alves curtiavam uma ardente paixão.

O fim da Arena e MDB, partidos que pareciam o maior empecilho para o grande acordo, é que começou a mudar o que parecia lógico, a confirmação da aliança Maia-Alves, mas não inviabilizou a idéia.

Culpa dos Maia, que não souberam — ou não quiseram — administrar a aliança e foram buscar para o nascente PDS elementos que integravam a fina flor do aluizismo, bandeado para o PP.

Depois do voo do Carcará (nome dado ao avião do Estado nas andanças para conquistar novos pedessistas, entre os quais Leodécio Néo e Zezito Martins), o emergente PP ficava sem condições de se tornar uma força política, para ser apenas uma ostensiva linha auxiliar. Aceitando o jogo, linha auxiliar dos Maia.

No sucedâneo da Arena a primeira briga era do vice-governador Geraldo José de Melo, que ameaçava não ficar no partido se o seu Comando não ficasse com o ex-governador Tarcísio Mala, numa atitude frontalmente contra Dinarte Mariz e Vingt Rosado, seus atuais parceiros do Bloco da Solidão.

O “Sistema de Forças” começava a se esfacelar e o que parecia mais ilógico na tese do chapão começou a acontecer.

Perdendo Leodécio, para não ficar somente com suas “Senadoras” em Mossoró, o ex-Governador Aluizio Alves reaproximou-se de seu adversário de 20 anos, Vingt Rosado.

Geraldo Melo, perdendo substância como candidato governista, conseguiu manter o diálogo com Aluizio e articular-se com as forças que combateu no nascedouro do PDS.

Carlos Alberto, que havia desfraldado primeiro a bandeira de uma Oposição sem tréguas, entrou no partido do Governo.

O PMDB nasceu já com vários rachas, a partir do fundador do movimento de Oposição ao Sistema aqui no Estado, Odilon Ribeiro Coutinho, que na instalação do partido fez um discurso de duas horas, contra a

fundação naqueles termos.

A Abertura não deu ao Rio Grande do Norte a oportunidade de discutir idéias.

Continuávamos a discutir nomes.

Quando as idéias eram invocadas, eram um biombo apenas para justificar opções de caráter pessoal.

Sendo esta a realidade, era fácil compor, dividindo-se o bolo político entre todos. Com a vertigem com que corria a ciranda política, a idéia do chapão, por mais desmentida, permanecia como uma hipótese sempre viável.

Aí veio o pacote eleitoral vinculando os votos de cabo á rabo e inviabilizando alianças interpartidárias já seladas e sacramentadas, e deixando como única possibilidade de um chapão o agrupamento de todas as forças num mesmo partido. Algo parecido com o que houve em 1966, quando a Oposição, o MDB de então, “cabia dentro de um Volkswagen”.

A abertura de um prazo para a mudança dos descontentes com a incorporação do PP com o PMDB, e o noticiário da grande imprensa nacional, anunciando conversas do candidato da Oposição com o Palácio do Planalto, na hora em que o Bloco da Solidão ia a Brasília com o fim de vetar o candidato natural do PDS ao Governo reabria novas possibilidades para o acordo.

Não estava difícil de se propor uma “união pelo Rio Grande do Norte”.

Aí, o prazo de mudança terminou.

Na hora de dizer o “bem que falei”, sou obrigado a reconhecer que, até mesmo em função do pacote, havendo eleições, vamos ter disputa. Mas, não tenho porque negar a validade do que foi noticiado e reconhecer que se o chapão — felizmente — não saiu, não foi por falta de vontade da classe política, mas talvez, até pelo nível de informação do público que, tendo acesso a entendimentos só testemunhados pelos galos de Xico da Silva que ornamentam o Restaurante Xique-Xique, pôde mudar o curso da história. Uma história que seria muito feia.

Até porque, aqui a Oposição ficaria com os políticos alternativos, e se a Bíblia conta o episódio da mula Balaão (que falou quando os profetas se negaram a profetizar), para que surgissem novas lideranças com um chapão, íamos ter de esperar, pelo menos, mais quatro anos.

PS — Na hora de mandar este artigo para a revista, chega a notícia da reabertura do prazo para mudança de descontentes. E, me pergunto: estará mesmo suspensa a possibilidade do chapão, ou estamos voltando ao ponto-de-partida?

Passou o pior da crise. E agora já há mais vendas



ROSEMILTON SILVA

Os empresários do setor de automobilismo, em Natal, dizem que o "ano da crise" acabou. Foi o que mais se ouviu das pessoas ligadas ao setor automobilístico do país em 1981. A indústria automobilística passou pelas maiores dificuldades desde que se implantou no Brasil há 25 anos, ressurgiu a esperança de que ela reagirá e tornará a crescer. É também o que anunciam os empresários.

Várias causas contribuíram para que as vendas de automóveis caíssem ao ponto mais baixo em 81. A causa maior, naturalmente, foi o desaquecimento geral da economia, que atingiu sobretudo a indústria automobilística. Além disso, depois da liberação dos preços dos automóveis pelo Governo, a partir do final de 1980, os aumentos se aceleraram, atingindo a média de 125 por cento em 81.



Para Aurino, crise de vendas é passado

Aurino Araújo, da Concessionária Marpas S/A (Volkswagen), enumerou vários aspectos que também contribuíram para o "ano da crise", a exemplo de outros revendedores da capital:

— O aumento da gasolina — acentuado a partir de 1980 — foi o chute inicial no processo de retração no mercado automobilístico, logo agra-

vado com a escalada aumentista no próprio preço do veículo, que, a partir do início de 1981 foi reajustado quase que mensalmente.

Afirma ainda que esse período coincidiu também como começo da queda do poder aquisitivo da classe média em especial — grande compradora dos veículos de passeio — que se viu privada da possibilidade de comprar um carro novo a cada dois anos dando o seu usado como entrada.

AS CAMPANHAS — As campanhas encetadas pelos fabricantes — tipo "tabela ouro", da VW e "Cheque de 75 mil" da GM e "Mês do Perdão", da Fiat — em vez de trazerem as vendas a níveis desejáveis, só impediram que estas caíssem a proporções inaceitáveis. Paralelamente, a manutenção de um automóvel, que antes não entrava nos cálculos do futuro comprador — continua Aurino Araújo — começou a pesar no orçamento doméstico, fazendo com que este passasse a considerá-lo ao se dispor a comprar um carro:

— Isto tirou do mercado mais uma fatia de usuário. Como se não bastasse tanto infortúnio no setor, o Governo resolveu diminuir os prazos de financiamentos de 24 para 18 meses e, logo depois, para 12, sem se falar nos gloriosos tempos de 36 meses.

Tal medida, continua, tirou do mercado não uma fatia mas um grosso maço de compradores. A essa altura o automóvel já havia sido eleito o "vilão nacional". O usuário sentiu uma espécie de culpa dolorosa ao comprar um carro, tamanho era o bombardeio de informações classificando o carro como responsável pelas agruras que afligiam o país, já que ele bebia "a famigerada gasolina". O petróleo importado era então o responsável por todos os males da nação.

— Veio então o Proálcool, que surgiu como tábuas de salvação da indústria automobilística. Mas, deveria ser controlado pela "sete irmãs" e não pelo Governo.

E logo se começou a sentir o efeito desta gestão: os fabricantes se propuseram a construir 600 mil carros mas o Governo não garantiu o combustível para tantas unidades. Não havia tecnologia adequada e os primeiros modelos saíram da linha de montagem com pequenos defeitos: não se montou em tempo hábil uma rede de

bombas de abastecimento e por fim houve um descontrole no preço do álcool em relação à gasolina e, além do mais, este combustível sempre foi onerado com o imposto disfarçado que o usuário já pagava na gasolina também, diferenciado nos preços dos carros.

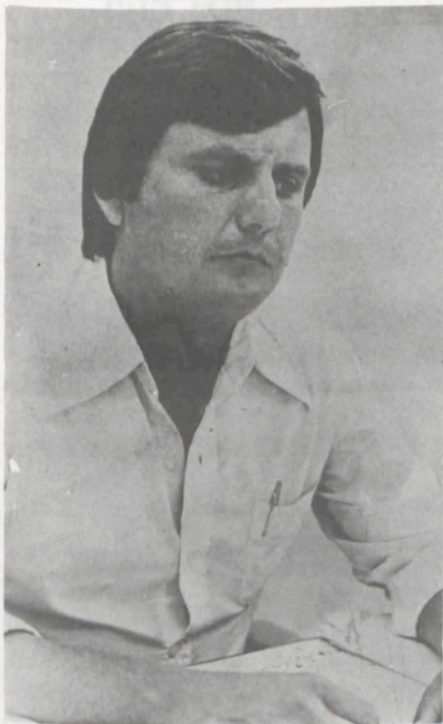
PÉSSIMO CONCEITO — Por parte do consumidor criou-se um péssimo conceito sobre os motores a álcool. Defeitos comuns aos carros a gasolina eram transformados em problemas graves se ocorressem em veículos movidos a álcool:

— Assim, o consumidor perdeu a confiança nos veículos a álcool, provocando um encalhe de carros nos pátios das fábricas e nas revendas com enormes prejuízos para fabricantes e distribuidores. Estes, vendo seu capital de giro parado sob a forma de veículos a álcool, estocados, às vezes, até por um ano.

O Governo então “sensibilizou-se” com o problema da indústria automobilística e resolveu autorizar o aumento do prazo de financiamento de carros novos:

— Mas a essa altura, a elevação dos preços e o achatamento do poder aquisitivo, tornaram inócuas as medidas adotadas, porque a essa altura a classe média não tem “fôlego” para suportar, hoje, um financiamento de 24 meses com entrada de 30 por cento — disse Aurino Araújo.

Continua dizendo que, por último,



Salustino: confiança



As bombas atemorizaram o comércio de automóvel

considera-se excepcional oferta de rendimentos da caderneta de poupança nos últimos tempos, que induziu uma também gorda parte de compradores de automóvel a “esfriar” a eventual nova compra para aplicar dinheiro com rendimentos de até cem por cento ao ano e aguardar tempos melhores, num seguimento ao mercado que, antes só aumentava seus preços com autorização governamental — através do CIP — mas que agora pode praticar aumentos independentemente dessa tabela e consequentemente sem o seu aval formal, como era antigamente, o que, sem dúvidas, tinha maior aceitação por parte do comprador.

— Ainda assim os que têm condições de comprar um carro novo não o fazem para aplicar no mercado; o fazem sem análise séria porque, dos bens de consumo duráveis, o automóvel é aquele que mantém um valor de revenda que corrige o investimento em relação à inflação, ao contrário dos outros bens dessa categoria — como geladeira, fogão, som, etc. — que não têm valor de revenda.

Algumas marcas até conseguem superar um rendimento às opções dos investimentos existentes no mercado nacional. Mesmo assim, o automóvel foi execrado pelos tecnocratas do Governo, esquecendo-se estes que o carro, desde a hora em que sai da de montagem para os pátios dos revendedores até a sua desativação, é um gerador ininterrupto de tributos:

federal, estadual e municipal, porque paga IPI, ICM, TRU, licenciamento, pedágio e ainda o consumo do combustível, lubrificantes, peças e serviços, além de ser responsável direto pela manutenção de um sem número de empregos:

— Até como sucata ele ainda é útil.

FACILIDADES — Ricardo Salustino, de Salustino Veículos (Savel), afirma que o ano considerado de crise (1981), a sua revenda, em comparação com as outras da região Norte/Nordeste, teve uma posição razoável em termos de vendas porque conseguiu atingir uma média de 30 unidades/mês:

— Dentro de toda essa crise eu acredito que não foi um ano tão mal, principalmente porque o nosso resultado final foi bom.

Citou o consórcio como uma boa fonte de revenda já que eles atingiram uma média de trinta por cento dos veículos vendidos através desse sistema. Mas sofreram algumas pequenas paralisações com as modificações feitas pela Fiat quando institucionalizou a venda em termos nacionais e essas modificações “atrapalharam um pouco os compradores que pouco a pouco foram se acostumando”.

Ricardo Salustino disse também que espera ter passado a crise. Pelo menos, o mercado vem reagindo bem a partir do mês de janeiro que “começou bem”. Em fevereiro ele

disse que foi surpresa pois “vendemos melhor ainda do que no mês anterior”.

Afirmou ainda que o carro zero quilômetro ainda está sendo mais procurado do que o usado apesar do mercado de veículos usados estar excelente, embora a procura seja muito grande e, por essa razão, o carro usado está desaparecendo.

O aumento de preços quase que mensalmente, segundo Ricardo Salustino, a exemplo dos outros revendedores, foi o que mais prejudicou as vendas no ano passado. Concorda também que os prazos curtos de financiamentos, que só agora vieram elastecer, também foi outro fator importante na queda. Uma vantagem foi o prolongamento do prazo dos consórcios passando para 50 meses, além de ter se tornado nacional o fechamento dos grupos, já que anteriormente se tinha que conseguir 60 participantes em cada cidade e isso dificultava o fechamento dos grupos:

— À medida em que a pessoa chega na revenda e compra uma quota a partir daí, por ser nacional, a pessoa já está concorrendo. Então, hoje você comprou a cota já está concorrendo como disse anteriormente, não tem mais esse negócio de fechar um grupo só na Savel.

RECESSÃO — Batista Bezerra, da Natal Veículos, disse que é preciso uma análise muito profunda do problema, levando-se em consideração que existe uma recessão dentro da própria política econômica com a intenção de se diminuir o índice inflacionário. Também o aumento do petróleo e conseqüentemente o da gasolina, a elevação das taxas de juros e a permanência do prazo de doze meses para financiamento de veículos.

Explicou também que o carro usado não tem valorização automática como pode ser o aumento do carro novo:

— Vamos dizer: o carro novo está liberado o preço e esses aumentos vêm sempre acompanhando o índice inflacionário e o carro usado não tem essa valorização automática. Mas, mesmo assim, as próprias concessionárias junto às fábricas adotaram uma política de valorização total do carro usado para que ele chegasse mais próximo ao preço do carro novo.

Continuou afirmando que os consórcios vêm dando uma contribuição muito grande para as vendas, mesmo dentro do plano anterior que era

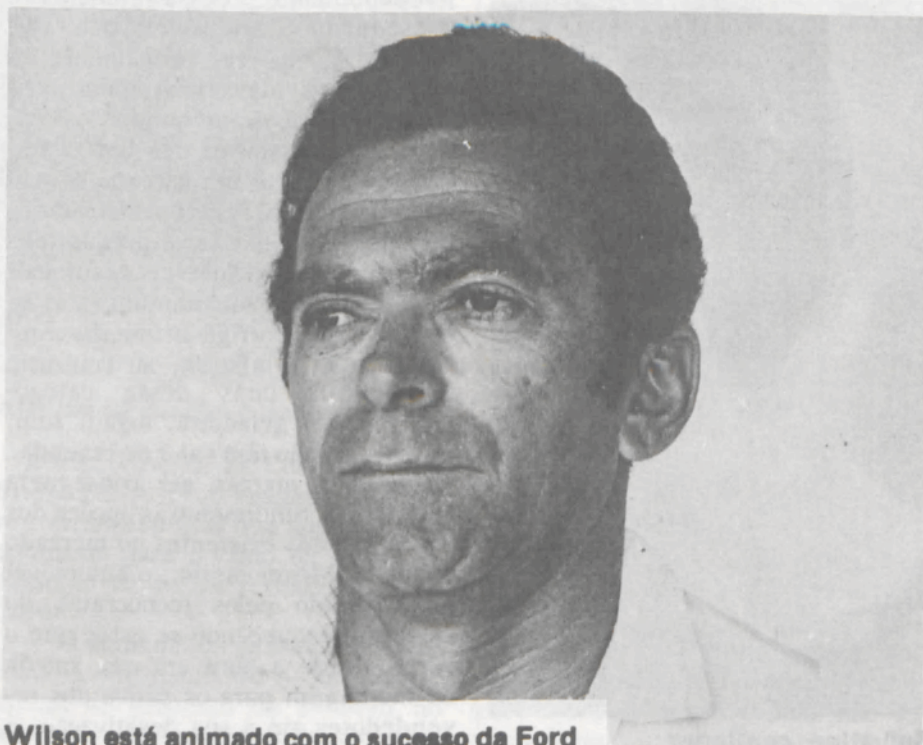


Batista: mais análise

de 36 meses e com o dilatamento desse prazo para 50 meses vem existindo uma procura maior na compra do veículo zero quilômetro devido a esse prazo.

Disse também que o prazo para financiamento em 24 meses é uma boa perspectiva mas não é aquilo que se espera porque as taxas de juros são muito altas ainda:

— Quer dizer: dentro do prazo de 24 meses se houver uma baixa da taxa de juros, aí sim as perspectivas serão muito boas para a compra de veículos este ano. O “ano de crise” vem acabando e a tendência agora é melhorar.



Wilson está animado com o sucesso da Ford

RELATIVAMENTE MUITO BOM

— Foi o que afirmou Wilson Acyole, da Granorte. Disse que no primeiro semestre, embora de maio até setembro as vendas tivessem caído, foi muito bom e a partir de novembro “tivemos meses maravilhosos:

— Podemos dizer que estes meses foram recorde em termos de vendas.

Mesmo que os outros revendedores falem em crise, Wilson Acyole comentou que o sucesso da Ford, a exemplo das outras montadoras, foi nacional, mas afirmou também que o produto “que nós vendemos já é um sucesso”. Concordou com seus concorrentes ao dizer que os consórcios melhoram em muito as vendas:

— Porque dado o preço muito alto do veículo fica até quase que impossível hoje a compra de um veículo através de financiamento, porque as prestações ficam muito altas, em termos de 150 a 170 mil cruzeiros a prestação e para a classe média esse valor ainda é um pouco alto.

Continuou dizendo que o consórcio é aquela válvula de escape e fica dentro do orçamento da classe média. Concorda também em dizer que o carro usado teve um pique de “venda maravilhoso” até hoje, exatamente pelo valor do carro novo que está muito elevado:

— O carro usado, numa faixa de preço entre 400 a 600 mil cruzeiros, tem um mercado maravilhoso a disputar, dado também o poder aquisitivo da classe média.

O veículo usado, segundo ainda



Sarafim: usado é bom

Acyole, está se transformando numa "jóia rara" porque o homem da classe média tem de zelar seu veículo para uma maior duração e um aumento no valor de revenda.

Segundo ele os sucessivos aumentos não prejudicou a Granorte, porque "o pessoal já se acostumou a isso" e ninguém está dando bolas:

— Aqui as vendas continuarão em ritmo normal. O carro está subindo numa média de 6 a 7 por cento ao mês e é dentro da inflação que o pessoal se habituou. Este ano a Ford estará lançando mais uns três produtos novos e não temos dúvidas de que será um ano melhor e teremos sucesso.

MERCADO USADO: MUITO BOM

— Serafim Duarte, da Itapuan Veículos, uma revenda de veículos usados, disse que o ano passado foi, certamente, o melhor ano para esse tipo de revenda, levando-se em consideração o grande número de negócios feitos em sua loja e nas demais espalhadas pela cidade:

— A procura do carro usado tem aumentado numa faixa de 70 por cento, principalmente na faixa do ano de 79 até o próprio 81.

Explicou, em seguida, que o cliente do carro zero quilômetro, desceu para a compra de um 81 ou 80 e até mesmo o 79, desde que seja um veículo bem conservado. Continuou afirmando que a entrega do veículo usado na revenda é que está difícil:

— Porque você tem um carro usado em bom estado, já tem um vizinho seu olhando para querer ficar com

ele.

Disse também que no ano passado houve um aumento muito considerável no número de revendas de veículos usados. Lembra que na Prudente de Moraes, onde ele foi o pioneiro, há pouco menos de um ano já se instalaram mais quatro lojas:

— Eu acredito que no ano passado foram criadas mais oito lojas de veículos usados.

Disse que esse aumento nas vendas de veículos usados tem relação com o aumento do preço de carro zero quilômetro, porque a alíquota do carro novo está muito distante do usado:

— Você tem um carro 81 para trocar por 82, você tem que voltar mais de 50 por cento. A avaliação do seu carro só vale, no máximo, 50 por cento do novo. Então é preferível você "arrumá-lo" ou passar para um vizinho. Em resumo: ele não vai para revenda trocar o carro.

Para finalizar, Duarte disse que acredita ser este ano, a exemplo do ano passado, o "ano do carro usado" e que se o ano passado o volume de vendas aumentou em 60 por cento, o deste ano deverá ficar em torno dos 90. □

A HERBUS ACREDITA NO RN

Atualmente com 450 empregos diretos e com uma produção diária de 6.200 peças, seu dirigente sr. Marinho Herculano já estabeleceu suas metas para 1982. Seu galpão industrial se encontra em fase de ampliação com a construção de mais 1.200 m² ocupando toda a área do terreno disponível, oferecendo mais 100 novos empregos. Toda a produção atual é colocada no Nordeste através de uma rede de representantes e em suas seis lojas localizadas em Natal. Estes dados comprovam que a HERBUS cresce com metas programadas.



HERBUS Confecções Ltda.

Av. Bernardo Vieira, 986 — Bairro Dix-Sept Rosado
— Fone: 223-4439
NATAL — RIO GRANDE DO NORTE

MOSSORÓ E AS ELEIÇÕES

DORIAN JORGE FREIRE

Claro que não é fácil fazer qualquer prognóstico político, qualquer projeção política, enquanto o Governo Federal não decidir dar por terminada a infrene e frenética atividade de seu inesgotável laboratório de casuísmos. Definindo, de uma vez por todas, ao menos para este ano presumivelmente eleitoral, quais as regras que deverão presidir as eleições de novembro, de forma a estancar, o máximo possível estancar, a insopitável gana oposicionista do povo.

Dentro de um quadro previamente e propositalmente tumultuado pelo Governo Federal, como será possível prever, com esperança de uma certa exatidão, o comportamento do segundo maior eleitorado do Rio Grande do Norte, o eleitorado de Mossoró?

Toda a elaboração de qualquer estudo deverá, pois, estar condicionado aos "se". Se a eleição fosse livre, o eleitor votando em quem bem entender. Se não tivermos a total vinculação de votos. Se a vinculação for parcial. Se o distritão vier. Se o distritão não vier.

Algumas constantes — ou permanentes — podem, desde já, serem estabelecidas. Porque sequer terão condições de causar surpresas em Mossoró e no Estado.

Por exemplo: a maior força eleitoral de Mossoró continua sendo — e dificilmente deixará de ser nos próximos anos — o deputado Vingt Rosado. Para onde Vingt se inclinar, levará a grande maioria do povo mossoroense. E essa liderança pessoal é reforçada pelo prestígio do senador Dix-huit Rosado e, já agora, pelas atuações do deputado Carlos Augusto e de Laire Rosado Filho, expressões maiores da nova geração Rosado, cada qual com crescentes responsabilidades na vida política da cidade, da Região Oeste e do Estado. A segunda maior força política de Mossoró é, há muito tempo, o ex-Governador Aluizio Alves. Que embora não tenha quadros políticos e partidários bem estabelecidos na cidade — exceção do grupo de correlligionários chamadas "senadoras" — com o seu prestígio pessoal, o seu carisma político, vem garantindo, de eleição a eleição, a sua segunda posição.

A partir de sua elevação ao Governo do Estado, Tarcísio Maia poderia ter consolidado uma liderança, mesmo que menor, mesmo que mais modesta. Para isso contaria com o seu bom Governo, com o bom Governo de Lavoisier Maia Sobrinho. Principalmente, com a máquina do Estado, azeitada para servir aos seus designios. No entanto, se Tarcísio é bom administrador e bom articulador político (sabendo administrar excelentemente o poder) não tem qualquer popularidade. Não se identifica com o povo, no sentido de liderança política, partidária. Tanto que, de 1974 até hoje, já lá se vão oito anos, sequer tem aumentado o número de presenças no alpendre de sua distante Fazenda São João. Hoje como ontem e como sempre, seu longínquo refúgio, seu santuário, garantia de sua tranqüila distância do povo.

Entre os correlligionários novos ou velhos de Tarcísio Maia, poucos têm, também, condições de penetra-

ção popular. O próprio Leodécio Fernandes Néo, veterano de lutas políticas, derrotado aqui para prefeito e deputado federal, não conseguiu crescer ao abrigo do poder. Parece-me ter sido mais importante enquanto oposição. A esperança do sistema está voltada agora para Milton Marques de Medeiros, que embora novato em política, jamais tendo enfrentado uma campanha eleitoral, tem na cidade um grupo grande de amigos, além de muita gente que admira o seu comportamento até aqui correto, sereno, mais capaz de unir do que de dividir.

Desaparecidas as barreiras que separavam Vingt e Aluizio, os dois, agora, envolvidos por grande cordialidade pessoal e suficientes interesses e expectativas comuns, fácil é concluir que numa eleição onde o povo pudesse votar sem constrangimentos casuísticos, Aluizio teria, em Mossoró, a maior votação que qualquer candidato a governador já obteve.

Na hipótese, porém, da permanência da vinculação total, a situação sofrerá dificuldades. Para reeleger Vingt Rosado, o eleitorado não poderá votar em Aluizio. Mas poderá recorrer ao voto em branco para governador, capaz de decidir em pleito.

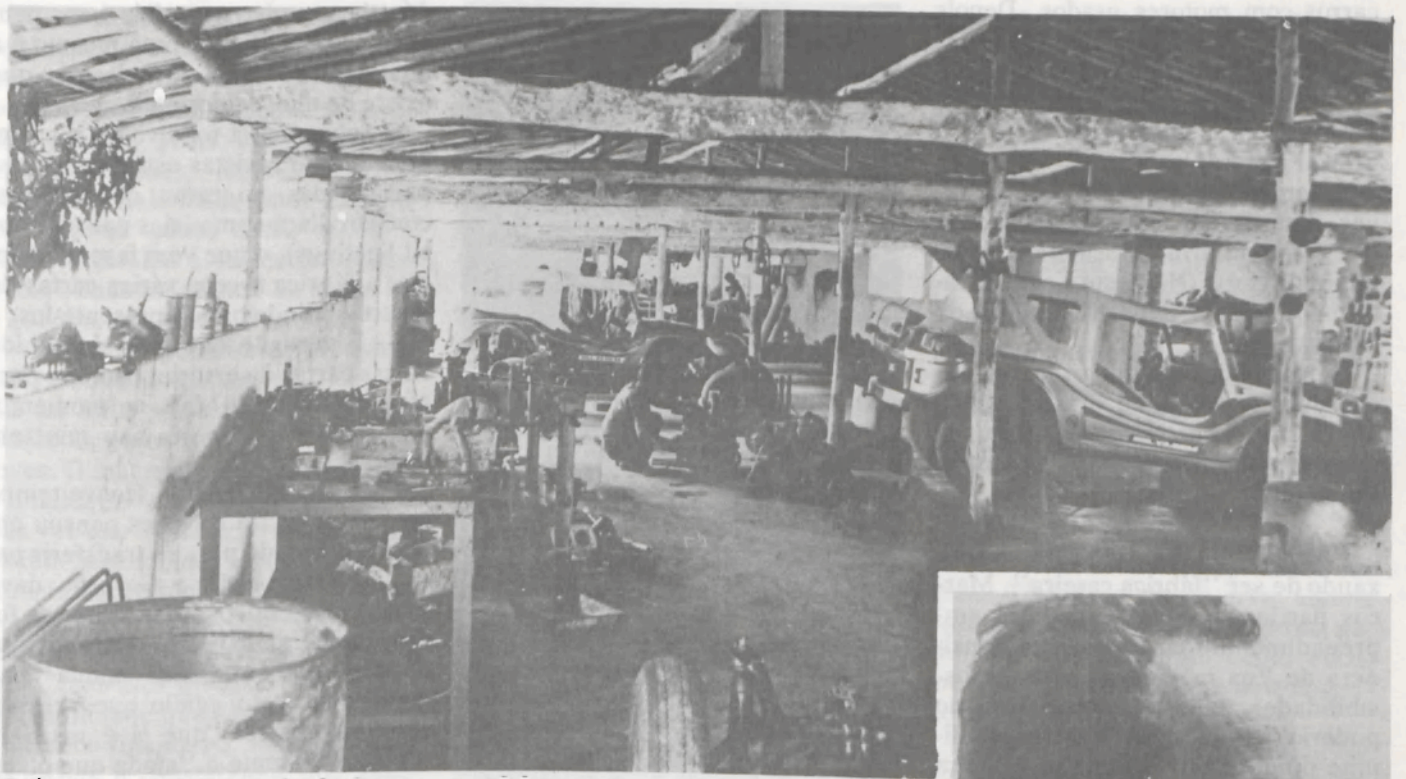
Se o PDS conseguir sair com uma candidatura do consenso partidário, apoiada pelo deputado Vingt Rosado, ela em Mossoró terá maioria. Que não será nunca espetacular, tendo em vista: 1) a permanente força de Aluizio e 2) o crescimento de Aluizio nas hostes tradicionalmente contrárias ao seu nome.

Já a candidatura eventual de José Agripino Maia, não obterá êxito em Mossoró. Por motivos independentes dos méritos ou deméritos do candidato, contra quem, pessoalmente, ninguém tem nada de consistente. O logro que sofreria ou sofrerá aqui o jovem José Agripino Maia, decorreria ou decorrerá, unicamente, da insatisfação de Mossoró com o comportamento político do pai do candidato, Tarcísio Maia, não superado (às vezes agravado) pelo comportamento do governador Lavoisier Maia Sobrinho.

O fato de José Agripino Maia ter nascido em Mossoró é de somenos importância. Nonada. Primeiro, porque José não tem vivência mossoroense, desde criança vivendo longe de Mossoró. Segundo, porque Tarcísio, seu pai, tem vivência demais em Mossoró.

Assim, Mossoró poderá decidir e definir a situação sucessória. Quer ajudando efetivamente na vitória de Aluizio (hipótese da desvinculação), quer não contribuindo para a votação do candidato do Governo (no caso de ele ser José Agripino Maia).

Em qualquer das hipóteses, o deputado Vingt Rosado terá condições de submeter, outra vez, sua liderança ao teste das urnas. Através de seu candidato a prefeito de Mossoró. Se o candidato for Dix-huit (e já é difícil acreditar noutro nome), a sua vitória será espetacular. Embora não possa causar espanto, de vez que tanto é esperada, que fica até difícil a qualquer agrupamento político-partidário escolher alguém para concorrer com o ex-senador da República.



Oficina modesta, produzindo com capricho

ESPECIAL

Selvagem começou com um pedido. E nunca mais parou

Como fez questão de dizer, o cenário era uma pequena oficina em seu quintal. A especialidade era mecânica Volkswagen. O pedido de um amigo e cliente, o médico Rodolfo Pena Lima, foi a idéia principal para que surgisse o Selvagem: "Marcos, por que você não faz um veículo para todo tipo de terreno?"

Depois da insistência do médico, Marcos resolveu fabricar um veículo, depois considerado de protótipo do mundialmente conhecido Selvagem. O próprio Marcos é quem afirma:

— Com a minha experiência em mecânica, principalmente em Volks, onde tinha trabalhado cinco anos nesse tipo de veículo, aproveitei o motor, o câmbio e a parte dianteira. Fiz a estrutura em tudos de aço.

Por incrível que pareça, seis anos depois, o primeiro Selvagem fabricado ainda não "visitou" nenhuma oficina mecânica, continua "intacto como se tivesse sido feito há dois dias atrás":

— O primeiro protótipo, que até hoje está rodando e não quebrou nenhuma roda, deu idéia para que Ola-

ROSEMILTON SILVA

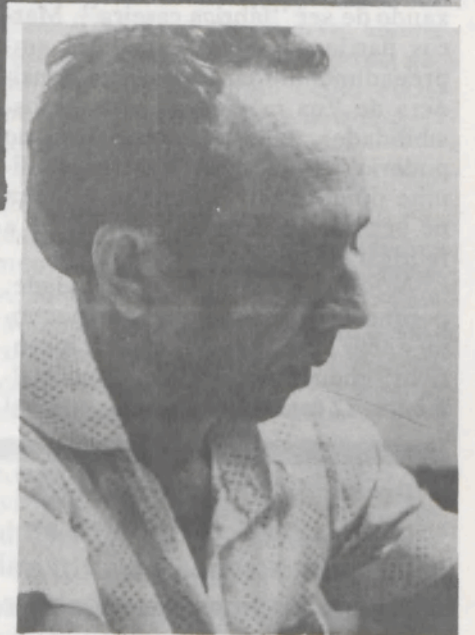
vo Montenegro me procurasse para lhe fazer um que servisse para o campo.

Depois disso, Marcos ainda fabricou mais quatro unidades do Selvagem, mas sempre para amigos ou pessoas que lhe procuraram com muita insistência, sem pretensões maiores, a não ser a de continuar como mecânico:

— Mesmo assim chegamos à conclusão de que o carro estava sendo contraproducente da maneira como vinha sendo fabricado. Foi aí que partimos para fabricar o automóvel com fibra de vidro.

TRABALHO MAIS FÁCIL — Segundo Marcos, além da fibra de vidro que não só facilitava o seu trabalho como era melhor em termos de produção, ele passou a utilizar a mecânica Volkswagen:

— Como eu conhecia profundamente a mecânica Volkswagen passei então a utilizar única e exclusivamen-



Marcos: persistência

te o motor desta fábrica. Foi dessa maneira que partimos para uma escala de produção bem maior, até atingirmos cem unidades, quando então partimos já para um outro modelo do Selvagem.

Todos os carros eram feitos ainda com motor já rodados:

— Não fabricávamos o carro zero quilômetro porque não havia nenhuma autorização da própria fábrica para que o veículo pudesse ser feito com motor zero. Por isso era tudo feito com motores reconicionados.

IMPULSO E MOTOR ZERO — Depois do carro 100, o Selvagem ganhou mais um grande impulso: o reconhecimento oficial da Volks na chamada Rede Montadora da Companhia. O que significa dizer que o carro poderia ser montado com motores zero quilômetro:

— Até então nós só fabricávamos

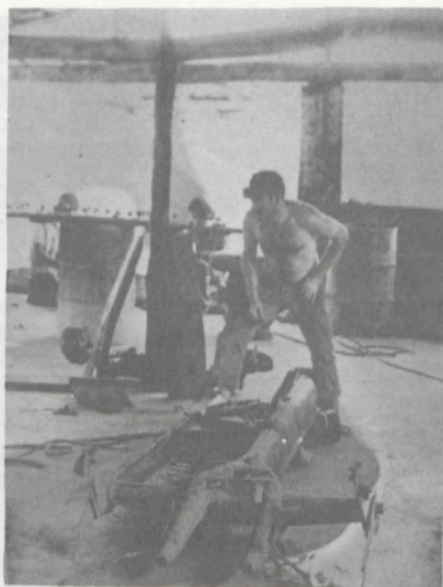
carros com motores usados. Depois fomos apreciados pela Volks que nos fez uma visita para exames e chegou à conclusão que, realmente, nós estávamos em condições de receber e utilizar a mecânica zero.

É com orgulho que Oliveira e Neves, dona do Selvagem, pode afirmar que é a nona firma brasileira e a primeira do Norte/Nordeste a ser incluída na chamada Rede Montadora da Volkswagen:

— Nós fomos o nono a receber autorização da Volks no Brasil e a primeira no Norte/Nordeste, estamos incluídos no mesmo nível da Gurgel, Puma, etc.

FABRICAÇÃO E CARTAS — Deixando de ser “fábrica caseira”, Marcos partiu para um verdadeiro empreendimento que ele mesmo considera de “na medida de nossas possibilidades, dentro do nosso pequeno poderio”. Hoje, a fábrica atinge o limite de doze carros mensais embora no período de final de ano chegue a fabricar 20 veículos.

— Embora com muita dificuldade, porque contamos ainda com pequeno apoio do Governo e alguns incentivos, chegamos a fabricar, normalmente, 12 carros, mesmo que no final



Empenho nos detalhes

atingamos uma produção de 20 carros para poder atendermos a demanda de pedidos, que são muitos.

Para os montadores do Selvagem, o embelezamento da fábrica não representa nada, o que vale é a qualidade do veículo fabricado e isso eles têm conseguido, segundo depoimentos de pessoas entendidas no assunto:

— Não nos interessa que a fábrica seja bonita, tenha porte de uma in-

dústria grande, que aliás nem pensamos nisso. O que conta mesmo é a qualidade do nosso carro. Isso é o que existe de mais importante.

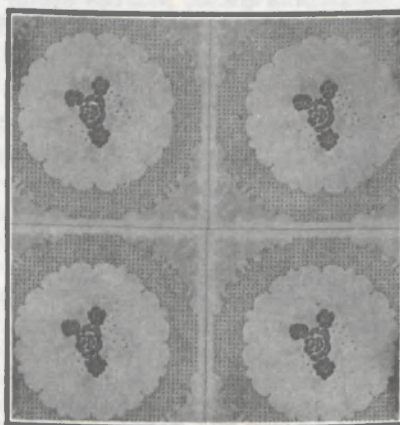
O Selvagem já foi alvo de reportagens até de revistas estrangeiras especializadas no ramo de motores, com circulação em vários países (Brazil Seelings), o que vem fazendo com que a fábrica receba várias cartas de países pedindo para representá-los:

— É verdade que temos recebido várias cartas do exterior pedindo para nos representar. Mas, no momento, esse tipo de proposta não nos tem interessado.

QUERIA MUDAR — Houve tempo em que Oliveira e Neves pensou em deixar o Estado para se transferir para o Ceará, onde o Governo dava maiores incentivos. Mas as coisas foram melhorando e o Governo foi ajudando também. Mas ainda não conta com tudo aquilo que precisa. Embora afirma: “que já é mais ou menos suficiente a ‘ajuda que o Governo vem nos dando’”. O Estado mais preferido, na época em que Oliveira e Neves estava pensando em deixar o Rio Grande do Norte, era o Ceará. Mas tudo voltou à normalidade e a fábrica continuou em Eduardo Gontes.

Pense aí num material de construção, do alicerce ao telhado. Pensou? Muito bem. Agora é a hora de procurar esse material. No Armazém Pará você encontra tudo, absolutamente tudo para construção civil. É ferro, madeira, laminados, fórmicas, louças e metais sanitários, pisos, azulejos lisos e decorados. E na hora da instalação elétrica, não se esqueça do Armazém Pará. Lá você encontra também fios, interruptores, disjuntores, chaves, chuveiros Lorenzetti e uma infinidade de outros produtos. O Armazém Pará, além do material de construção em geral, vende também produtos químicos para piscina.

DO ALICERCE AO TELHADO



A CASA QUE LHE SERVE

Armazém PARÁ

Rua Almino Afonso, 33/40 Fone 222-4141

TUDO É FEITO AQUI — Afóra a mecânica do carro, todos os outros componentes do veículo são fabricados aqui, as mínimas peças. Num rápido passeio pelas instalações em Eduardo Gomes, Marcos mostrou toda a sua criatividade, onde não precisa imputar quase nada, exceto o motor, o câmbio e em determinadas vezes, o chassi (no caso do motor zero quilômetro):

— Como se pode observar, quase tudo nós mesmos fazemos.

E há uma perfeição incrível com relação às peças feitas em Oliveira e Neves. O material é todo de “primeira qualidade”, sendo aperfeiçoado a cada vez que se fabrica. Todas as peças têm seus moldes e são fabricadas na mais rigorosa observação. Marcos se orgulha em dizer que “temos peças que pedimos uma vez em São Paulo, mas eles queriam vender numa quantidade que não estava a nosso alcance financeiro. Partimos para fabricá-las e constatamos que fazemos melhor do que as deles”.

NO SALÃO — Não é à toa o orgulho dos fabricantes do Selvagem. No XII Salão do Automóvel, realizado em novembro do ano passado em São Paulo, o veículo, recebendo apoio do Governo, foi mostrado pela primeira vez no evento anual de maior repercussão no País, na categoria. E foi elogiado por todos os presentes, até mesmo pelos concorrentes que lá estiveram visitando o stand de Oliveira e Neves:

— Ficamos muito orgulhosos com a acolhida que o nosso carro teve. Até mesmo alguns concorrentes chegaram a nos elogiar.

A tática usada foi a seguinte: não utilizaram o crachá de expositores. Dessa forma, aqueles que acompanharam o Selvagem puderam sentir as críticas e os elogios ao veículo:

— As pessoas não acreditavam que o veículo fosse feito aqui no Rio Grande do Norte e se espantavam quando sabiam disso. Parece que somos descreditados.

Embora as revistas especializadas pouco tenham falado do veículo, certamente por não ter oferecido “as mordomias” que os outros expositores ofereciam, o Selvagem provou que venceu mais uma vez:

— Nós temos nos saído muito bem depois que estivemos no Salão do Automóvel. Já fomos daqui com os carros quase vendidos e temos recebido muitos pedidos vindos do Sul.

Nada mudou na fabricação, tudo continua como era antes da ida para o Salão do Automóvel. Mas, no entanto, o otimismo e o crédito dado agora ao veículo por parte dos consumidores transformou os rostos dos empregados e donos de Oliveira e Neves. A gratificação maior continua sendo a aceitação do público:

— Nós estamos numa faixa muito boa. Há quem diga que melhoramos muito.

É claro que Oliveira e Neves não quis se referir diretamente aos seus concorrentes, mas os comentários reinantes no Salão eram de que o Sel-



Carinho da equipe

vagem havia ultrapassado a Gurgel, cujos representantes estiveram visitando o stand do Rio Grande do Norte para observações maiores por conta dos comentários reinantes no Anhembi.

A fabricação continua sendo a mesma, com o número de veículos montados também não ultrapassando as 15 unidades mensais. Mas há uma justificativa:

— Não queremos perder a qualidade só porque fomos bem aceitos e continuamos recebendo encomendas de fora.

A crise que atingiu ano passado a indústria automobilística não chegou a afetar o Selvagem:

— Nunca ficamos com um carro em casa. Tínhamos de reserva alguns para o Salão do Automóvel. Mas, assim mesmo, já saíram daqui encomendados quase todos e outros vendemos lá logo que chegamos.

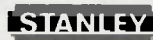
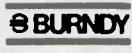
Nada foi modificado, portanto. Tudo continua no mesmo ritmo de antes, apesar, como se disse anteriormente, do impulso dado pela exposição no Salão do Automóvel. Certamente, Oliveira e Neves, foi o único expositor que não saiu de lá queixoso, a exemplo dos outros que lá estiveram:

— Não temos o que reclamar. Pelo contrário, para nós foi muito bom porque se o nosso produto já era conhecido, agora ele ganhou mais crédito dos consumidores. □

GOOIF
Companhia
Distribuidora
de Ferragens

Ferramentas - Máquinas
 Material Elétrico - Material de Construção
 Ferragens - Abrasivos
 Instrumentos de Medição Motores Elétricos
 Eletrodos - Máquinas de Solda
 Tubos e Conexões
 Ferramentas Elétricas etc.

Matriz: Recife-PE Filial: Natal-RN. R. Dr. Barata, 190 Tels.: 222.3571/8210/8033 - Natal-RN



CDM PERFURA 2.000 POÇOS ATÉ MARÇO DE 1982

A atual administração da Companhia de Desenvolvimento de Recursos Minerais do Rio Grande do Norte — CDM, registrou um crescimento da ordem de 62 por cento sobre seus antecessores no Programa de Perfuração de Poços Tubulares, tendo atingido o número de 1.100 poços perfurados nos dois e meio primeiros anos de gestão. A meta até março/83, é de 2 mil poços perfurados.

Considerando que a área de recursos hídricos ainda é o objetivo maior da CDM, principalmente ante a necessidade da população norte-riograndense obter cada vez mais fontes de água pura que ajude a vencer obstáculos impostos pelas inúmeras secas que tem enfrentado. A CDM tem dispensado muita atenção para o Programa, estando permanentemente ampliando sua frota de máquinas perfuratricas, de forma a poder atender todas as regiões do Estado.

PERFURAÇÕES — O Nordeste, em especial o Rio Grande do Norte, tem enfrentado nos últimos três anos uma grande estiagem, que compromete a vida do homem do campo, além de arruinar a economia do Estado, principalmente no que diz respeito à agricultura e ao rebanho. Diante desse quadro, a CDM tem procurado ampliar seu Programa de Perfuração de Poços Tubulares, passando a beneficiar milhares de pessoas.

Ao assumir a Companhia, a atual administração contava com apenas nove máquinas perfuratricas, número que foi logo ampliado para treze, estando no momento com uma frota de vinte e duas máquinas, que vêm operando em todas as regiões do Estado. Do total de máquinas existentes, dezoito são destinadas à perfuração em rochas do grupo Barreiras, enquanto as demais são destinadas à perfuração em rochas de embasamento pré-cambriano.

A partir de 1979, a CDM passou a intensificar a celebração de convênios com vários órgãos dos Governos Federal e Estadual, com vistas à perfuração de um número cada vez maior de poços tubulares, sejam públicos ou particulares. A participação da SUDENE, através de seu Programa de Recursos Hídricos e do Projeto Sertanejo, tem sido decisiva para a ação do



A foto publicada pela Atlas-Copco

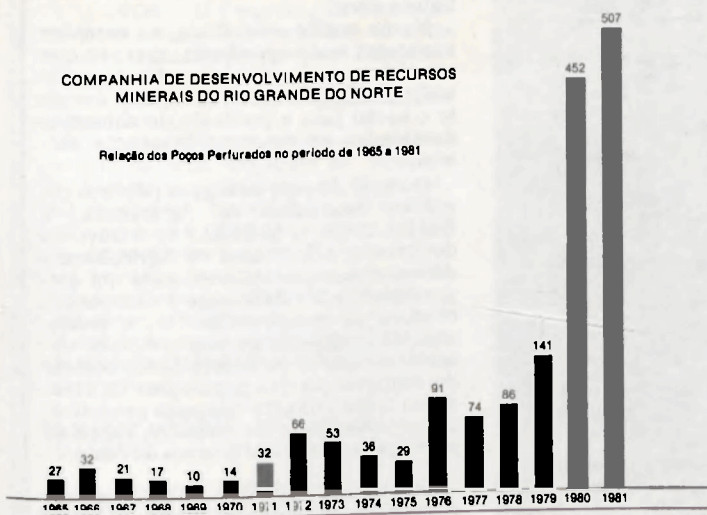
CDM, assim como a participação do Governo do Estado, através das Secretarias de Saúde, Agricultura e Planejamento e da Companhia de Águas e Esgotos do Rio Grande do Norte — CAERN.

Outros órgãos, como o IPT, que executa no Estado um amplo programa de estudo hidrogeológico, e os Bancos do Brasil, do Nordeste e Bandern, que repassam recursos para o financiamento de perfurações, também têm tido uma participação da maior importância para o desenvolvimento do Programa de Perfuração de Poços Tubulares.

Foi a contribuição de todos esses órgãos e o esforço do corpo técnico da Companhia que contribuíram para que em 1979 fossem perfurados 141 poços, contra 452 perfurados em 1980 e 507 perfurados em 1981, perfazendo um total de 1.100 poços tubulares perfurados e instalados em todo o Estado, enquanto apenas 684 poços foram perfurados no período de 1964 a 1980 pelas administrações anteriores. Até março de 1983, deverão ser perfurados mais 900 poços, atingindo a meta de 2 mil poços tubulares perfurados na atual administração.

COMPANHIA DE DESENVOLVIMENTO DE RECURSOS
MINERAIS DO RIO GRANDE DO NORTE

Relação dos Poços Perfurados no período de 1965 a 1981



VEJA COMO ESTÁ A ATUAL ESTRUTURA DA CDM



O laboratório

Moderna e espaçosamente instalada, a Companhia de Desenvolvimento de Recursos Minerais — CDM, está agora em sede própria, localizada próximo à Cidade da Esperança, centralizando, portanto, todos os serviços da Companhia, antes funcionando, fragmentadamente, em cinco prédios alugados. Concentram-se, desta forma, na nova sede, o setor administrativo, laboratorial, museu de minérios, oficinas, simoxarifados, além do Centro de Tecnologia Mineral, operando em anexo. O principal motivo da transferência da CDM para a Cidade da Esperança foi, na sede própria, centralizar todos os serviços da Companhia, evitando-se assim a fragmentação de setores. A inauguração aconteceu a 28 de agosto passado e a CDM agora instala-se num prédio localizado numa área de 5 mil m², cujo valor do investimento atingiu os Cr\$ 50 milhões. Adiantou o Presidente da CDM, Elias Fernandes, que o Centro de Tecnologia Mineral está desenvolvendo pesquisas com os principais minerais do Estado, iniciando os trabalhos com o Tântalo e a Turfe, sendo o segundo para utilização com finalidades energéticas. Para se ter uma idéia do reconhecimento dos trabalhos da CDM, a Atlas-Copco, em seu calendário anual, distribuído para 120 países, em uma de suas folhas, publicou foto de uma máquina perfuratriz da Companhia em operação.



A frente do atual prédio da CDM



O Museu de Minérios



O moderno auditório

EMATER-RN MOSTRA RESULTADOS DE 81



Uso racional do solo com a aplicação das melhores técnicas

No ano passado, 139 municípios receberam a assistência técnica da EMATER/RN, através das suas 88 unidades operativas que são coordenadas por 8 núcleos regionais e 1 escritório estadual. Os núcleos regionais estão localizados nas cidades de Natal, Santa Cruz, Currais Novos, Caicó, Angicos, Umarizal e Pau dos Ferros.

As previsões para este ano indicam um acréscimo do número de municípios assistidos para 146, dando assim, condições da Extensão Rural chegar a quase todos os recantos rurais norte-riograndenses.

Desse modo a atuação da EMATER/RN, estará cobrindo 97% dos municípios do Estado, proporcionando oportunidade a um número cada vez maior de agricultores receberem assistência de todos os programas executados pela Empresa.

Em 1981 a Empresa contou com uma força de trabalho de 799 funcionários, gerando assim benefícios assistenciais de seus diversos programas e projetos, a um total de 24.690 produtores, 1.248 grupos de produtores e mais 16.519 famílias.

Convém observar que entre os produtores assistidos, cerca de 87% são constituídos de pequenos produtores, 9% de médios produtores e 4% de grandes produtores. Com isso fica patenteada a finalidade dos programas da EMATER/RN, que é a de ir ao encontro, especialmente, dos produtores de menor capacidade produtiva que são os mais carentes de transferência de novas técnicas agrícolas e agropecuárias, não esquecendo também de estender a sua assistência aos produtores de alta e média rendas.

Como o RN encontra-se ainda num período de seca que já se alonga por três anos, o tipo de orientação mais aplicada tem sido de técnicas de irrigação para as áreas que dispõem de potencial hídrico definido. Em 1981 foram assistidos 6.092 hectares com pequena irrigação, o que demonstra a preocupação em aumentar a produção agrícola.

PRINCIPAIS REALIZAÇÕES DA EXTENSÃO

1 - CRÉDITO RURAL - O Crédito

Rural como suporte da extensão, vem sendo utilizado no sentido de possibilitar a adoção de tecnologias agropecuárias e gerenciais, por parte dos agropecuaristas, de modo a permitir o fortalecimento da infra-estrutura da Unidade Produtiva e das Cooperativas.

Foram contratados 11 mil planos de Crédito Rural, num valor total de Cr\$ 4 bilhões, sendo grande parte destes contratos financiados com recursos do Polonordeste.

Do total dos recursos do programa POLONORDESTE, 70% destinaram-se ao público assistido pelo RURAL NORTE/PDRI - Algodão Arbóreo, 14% ao assistido pelo PDRI-Serra do Mel e o restante ao público assistido pelos demais PDRI's (Litoral Agreste 8%, Lagoa do Boqueirão 3% e Serra do Martins 5%). Visto de uma forma global, 77% dos recursos foram aplicados sob a forma de Custeio Agrícola.

Cabe ressaltar que 62% dos Planos de Crédito de Investimento contratados, contemplaram inversões em Recursos Hídricos tentando desta forma dotar as Unidades Produtivas de infra-estrutura capaz de torná-las resistentes aos efeitos da seca.

CULTURAS DE VAZANTES - A EMATER/RN lançou a Campanha de Vazantes em 11 municípios da Região do Seridó, como uma alternativa para o aproveitamento mais racional das potencialidades hídricas disponíveis na região.

A Campanha beneficiou 3.595 pequenos produtores, trabalhando uma área

de 3.377 ha. com o consórcio feijão mais batata doce.

Numa região semi-árida, as vazantes assumem real importância, uma vez que propiciam o desenvolvimento de cultivos, apenas pelo recuo das águas, durante o verão para a produção de alimentos destinados ao consumo humano e animal.

O envolvimento de órgãos públicos como o Ministério da Agricultura, a EMBRATER, a EMBRAPA, o Governo do Estado, a Secretaria de Agricultura e de empresas particulares, cada um emprestando sua colaboração à Campanha, confere ao empreendimento, a fundamental integração de esforços, com vistas a satisfazer as necessidades básicas de alimentação das populações da área. Além disso, ressalta o aspecto produtivo, como nova opção de trabalho, capaz de provocar a fixação do homem do campo.

3 - BIODIGESTOR - O Biodigestor é o sistema produtor do Biogás, gás obtido da fermentação anaeróbica de matéria orgânica, principalmente esterco de animais e restos de cultura. É utilizado em fogões, geladeiras, lâmpadas residenciais, servindo ainda como combustível para acionar motores estacionários. O Biogás encontrou no Rio Grande do Norte amplas possibilidades de desenvolvimento em função da existência de matéria-prima, escassez de lenha e pequeno índice de eletrificação rural, em relação ao total de estabelecimentos agrícolas.

Durante o exercício de 1981, foram instalados 75 Biodigestores nos diversos municípios trabalhados pela EMATER/RN.

4 - ARTESANATO DE PRODUTOS AGROPECUÁRIOS - O artesanato sanitário e de produtos agropecuários é uma das expressões sempre presente no meio rural do Estado.

A EMATER/RN tem procurado incentivar esta prática para melhorar as condições sanitárias do homem do campo, bem como adicionar uma parcela de receita na sua renda.

Através da Feira de Artesanato Agropecuário realizada com o apoio da Secretaria de Agricultura e ANORC (Associação Norte-Riograndense de Criadores) estes produtos são vendidos por extensionistas e artesãos das diferentes regiões do Estado.

Em 1981 foi realizada a V Feira de Artesanato de Produtos Agropecuários com o objetivo de valorizar o trabalho do artesão, permitindo o intercâmbio com outras instituições e divulgar o trabalho de extensão rural.

RESULTADOS ALCANÇADOS NA V FEIRA DE PRODUTOS AGROPECUÁRIOS

DISCRIMINAÇÃO	UNIDADE DE MEDIDA	REALIZAÇÕES
Municípios	Nº	60
Comunidades	Nº	125
Artesãos	Nº	260
Produtos Vendidos	Unidade	4.000
Tipos de Produtos	Nº	150
Peso Líquido Aproximado	Kg	5.000
Receita Obtida	Cr\$ 1.000,00	1.000

5 - CAPACITAÇÃO DE RECURSOS HUMANOS — O Programa de Capacitação de Recursos Humanos buscou aprimorar a capacidade de seus funcionários no intuito de poder assegurar uma melhor qualidade aos serviços prestados ao produtor rural.

O fato de 1981 constituir-se em mais um ano de seca, implicou na redefinição das ações prioritárias da Empresa. Tais mudanças, associadas à necessidade de ampliar o público assistido, tornaram importantes a capacitação do pessoal voltadas para as novas diretrizes, destacando-se os cursos em Irrigação e Drenagem, e treinamentos voltados para a divulgação da Campanha de Vazantes e Metodologia de Trabalho com Multiplicadores Rurais.

CAPACITAÇÃO DE RECURSOS HUMANOS:

6 - COOPERATIVISMO — As ações dirigidas às Cooperativas foram desempenhadas através dos serviços de assistência técnica, gerencial e administrativa, nas áreas de abastecimento de insumos agropecuários, repasse de crédito rural, mecanização agrícola, compra antecipada da produção e comercialização da produção, tudo isto como forma de apoio ao pequeno produtor rural.

A EMATER/RN, durante o exercício, desenvolveu suas ações através de 23 Cooperativas do Estado, as quais contam com 17.675 sócios atuantes, que realizaram uma comercialização de mais de Cr\$ 1 bilhão.

RESULTADOS ALCANÇADOS: COOPERATIVISMO — 1981

ATIVIDADES	UNIDADE DE MEDIDA	REALIZADO
- COOPERATIVA	Nº	23
- Sócios	Nº	17.675
- FINANCIAMENTO À PRÓPRIA		
- Investimento	Cr\$ 1.000	39.279
- Comercialização	Cr\$ 1.000	815.557
- Revenda de Insumos	Cr\$ 1.000	84.380
- FINANCIAMENTO PARA REPASSE		
- Investimento	Cr\$ 1.000	153.203
- Custeio	Cr\$ 1.000	266.117
- RBPASS DE CRÉDITO INSTITUCIONAL		
- Investimento	ha	9.933
- Produtor	Nº	629
- Recursos Liberados	Cr\$ 1.000	92.208
- Custeio	ha	28.081
- Produtor	Nº	2.909
- Recursos Liberados	Cr\$ 1.000	195.257
- COMPRA ANTECIPADA DA PRODUÇÃO		
- Produtor	ha	4.133
- Recursos Liberados	Nº	1.951
- Receita	Cr\$ 1.000	14.404
- REVENDA DE INSUMOS		
- Vendas	Cr\$ 1.000	280.538
- ICM Recolhido	Cr\$ 1.000	4.639
- MECANIZAÇÃO		
- Produtor	Nº	988
- Receita	Cr\$ 1.000	14.337
- COMERCIALIZAÇÃO		
- Produtor	Nº	4.059
- Produção Recebida		
- Quantidade	t	19.386
- Valor	Cr\$ 1.000	1.120.706
- Produção Comercializada		
- Quantidade	t	5.553
- Valor	Cr\$ 1.000	269.884
- ICM Recolhido	Cr\$ 1.000	20.544

A EMERGÊNCIA — Como já é do conhecimento público, uma determinação do Governo Estadual fez com que as atividades da EMATER/RN se voltassem para a execução do Programa de Emergência, que, embora não se trate de uma atividade específica de extensão rural, ela tem o fim de proteger o homem do campo contra os males decorridos desta longa estiagem, empregando a mão-de-obra disponível, nas diversas tarefas de preparação de terras para a volta das chuvas.

Sendo assim, a EMATER/RN iniciou em junho de 81 o Programa de Mão-de-Obra a Fundo Perdido com um efetivo de 76.500 trabalhadores rurais, contemplando neste final de exercício 143.146 trabalhadores em 120 municípios norte-riograndenses atingidos pela seca.



A Indústria Rural caseira garando renda junto às famílias de produtores rurais

DISCRIMINAÇÃO	UNIDADE DE MEDIDA	REALIZADO EM 1981
Construção e/ou reforma de acudes	Unidade	216
Construção e/ou reforma de barreiros	Unidade	266
Construção e/ou reforma de caciçães	Unidade	255
Construção de poços	Unidade	18
Construção e/ou reforma de barragens	Unidade	37
Construção de cisternas	Unidade	140
Construção e/ou recuperação estradas	Km	3.484
Produção de tijolos	Milheiro	462.305
Produção de telhas	Milheiro	1.242
Construção de privadas	Unidade	1.185
Construção de biodigestores	Unidade	63
Construção de armazéns	Unidade	14
Construção e/ou reforma de casas	Unidade	427
Culturas irrigadas	ha	47

A experiência trouxe resultados positivos, pois, o programa voltou-se para a execução de atividades diversas, dirigidas, principalmente, para obras públicas e comunitárias envolvendo os setores, hídricos, viários e saneamento básico, além de produção de alimentos em áreas irrigadas.

PROGRAMAS E PROJETOS TRABALHADOS PELA EXTENSÃO — Para desenvolver suas atividades a Empresa executou programas e projetos com obje-

tivos definidos e voltados para determinado público.

1. PROGRAMAS NORMAIS

1.1 Baixa Renda/EMATER/RN, é um projeto que se propõe a prestar assistência técnica e extensão rural aos produtores com área de até 50 ha., que não são beneficiados por outros programas. Estes produtores estão voltados para a produção de culturas de subsistência e pequenas criações. Para alcançar melhores resultados, a Empresa optou pelo aproveitamento de produtores com capacidade de liderança, para que, devidamente treinados, se constituam em multiplicadores do trabalho de extensão.

1.2 Projeto para Produtores de Alta e Média Renda — Destinado aos programas rurais que exploram áreas superiores a 50 hectares, teve resultados positivos com a apresentação de mais adeptos à inovações tecnológicas e tem seus cultivos voltados para o mercado agrícola.

2. PROGRAMAS ESPECIAIS

2.1. Polonordeste — É um programa que tem como objetivo geral a *Promoção de Desenvolvimento Rural Integrado* e a *modernização das atividades agropecuá-*



A cultura de vazante garantindo a produção no verão



Os recursos do Programa de Emergência formando infra-estrutura hídrica no Estado

rias da Região Nordeste, com o intuito de formar pólos agropecuários.

Entre eles, pode-se destacar o PDRI-Rural Norte, que abrangendo 55 municípios, possibilitou a pequenos produtores rurais, a adoção de inovações tecnológicas de ordem sócio-econômica, proporcionando-lhes melhor padrão de vida. Este projeto está baseado na racionalização e expansão do cultivo do algodão arbóreo, aliado à exploração da pecuária bovina e de culturas alimentares;

PDRI-SERRA DE MARTINS — Implantado nas áreas das serras úmidas da MRH Serrana Norte-Riograndense, o projeto atuou em 7 municípios com o objetivo de aprimorar a produção agropecuária e a infra-estrutura sócio-econômica, beneficiando aos produtores que exploram terras de 0 a 50 hectares;

PDRI-LITORAL AGRESTE — Teve a finalidade de estender os benefícios do POLONORDESTE aos pequenos produtores rurais, localizados em 15 municípios do Litoral Agreste do RN;

PDRI-VILAS RURAIS — No ano que passou, desenvolveu o plano de assentamento de colonos sem terras nas áreas da Serra do Mel, localizadas nos limites

municipais de Mossoró, Açu e Carnaubais. As atividades básicas fomentadas na área consistiu no cultivo do caju e culturas complementares como: algodão herbáceo, feijão e mandioca;

PDRI-LAGOA DO BOQUEIRÃO — Esse é um projeto de características iguais ao anterior com a diferença do cultivo do caju para o de coco e está localizado na Serra do Boqueirão, no município de Touros.

2.2. PROJETO SERTANEJO — Esse é um projeto especial executado pela EMATER/RN, tendo atuação em 92 municípios. Sua finalidade é de organização e consolidação de pequenas e médias propriedades agrícolas, num trabalho realizado através de 10 núcleos, numa assistência prestada desde o planejamento até o acompanhamento da execução a nível de unidades de produção. Através dos seus técnicos, a Empresa dá assistência aos produtores, fazendo a orientação para o Crédito Rural, a comercialização de produtos, a compra de insumos e a promoção social.

3. PROJETOS ESPECÍFICOS

SEMI-ÁRIDO, PROVÁRZEAS E MOBILIZAÇÃO ENERGÉTICA — São outros projetos executados pela EMATER/RN, que têm o objetivo de aumentar a potencialidade da produção rural. O Semi-Árido, destinado às pequenas e médias Unidades de Produção, visa torná-las resistentes aos efeitos da seca, através da difusão de tecnologias agropecuárias adequando-as às condições da região semi-árida; o **PROVARZEAS** do RN, segue a filosofia do Provárzeas Nacional que defende a promoção e o aproveitamento racional de várzeas irrigáveis, que não estejam sendo o adequadamente exploradas. Este projeto visa beneficiar principalmente, o mini e o pequeno produtor, utilizando a mão-de-obra a nível de propriedade, tentando superar a sazonalidade e possibilitando um aumento significativo da produção em curto espaço de tempo. O **Mobilização Energética**, que visa disseminar os benefícios da Assistência Técnica e Extensão Rural, a instalação de Biodigestor para produção de Biogás, a produção de sorgo sacarino e a mecanização à tração animal, buscando a redução no consumo de combustíveis.



A Jossan vai ganhar nova dimensão, na nova estrutura empresarial

Na venda da Jossan para Belgo economia do RN fica mais forte

Os meios empresariais do Rio Grande do Norte foram surpreendidos com o anúncio da venda das Indústrias Jossan S. A. — Natal e Feira de Santana — à poderosíssima Companhia Siderúrgica Belgo Mineira, atualmente com 70% do seu capital nas mãos de brasileiros e instalada, há mais de 60 anos, em terras de Minas Gerais, mas, ainda reconhecida por muita gente como uma multinacional de primeira linha, beneficiada pela política econômica do Governo Federal.

Multinacional ou não, a verdade é que muitos Governos Estaduais — melhor seria dizer: todos os Governos Estaduais — fariam qualquer negócio para ter um empreendimento da Belgo Mineira em seus territórios, mas nunca conseguiram sensibilizá-la a investir fora da área do Sudeste do Brasil: Minas Gerais, onde se concentra o maior e o mais expressivo volume dos seus negócios industriais, além dos Estados do Espírito Santo e São Paulo.

EVERALDO G. PORCIÚNCULA

Abelário Vasconcelos da Rocha, o conhecidíssimo Bira Rocha, trabalhando em silêncio, como os mineiros, não revelou a ninguém os entendimentos preliminares mantidos com a Belgo, e só divulgou o negócio quando tudo já estava de prego batido e ponta virada, faltando apenas alguns acertos na área governamental, que vibrou com esse verdadeiro presente de Bira Rocha à luta desenvolvimentista do Rio Grande do Norte.

Os homens e o dinheiro da Belgo não apenas compraram a Jossan. Existe um compromisso de ampliação das suas atividades aqui, a curto e médio prazos. Mais ainda: a Belgo viabilizou o projeto da SIDERNOR — Siderúrgica do Nordeste — em implantação no Distrito Industrial de Extremoz, outro empreendimento industrial liderado por Abelário Rocha, que não entrou na transação.

Através de contrato, já assinado, a

Belgo Mineira assegura toda assistência tecnológica na montagem e funcionamento das máquinas da SIDERNOR, cuja produção (vergalhões e fio-máquina) será comprada pela Belgo, obedecendo o preço do mercado.

O GOVERNADOR E OS INVESTIMENTOS — O Governador Lavoisier Maia que acompanhou e incentivou o final das negociações entre o Grupo Jossan e a Belgo Mineira, está satisfeíssimo com a concretização do negócio, por entender que a presença da Belgo, entre nós, representa um extraordinário reforço às pretensões de industrialização do Estado, elevando o conceito do Rio Grande do Norte na comunidade econômico-financeira de todo o Brasil.

O entusiasmo do Governador atingiu também a SIDERNOR, que, até então, não vinha merecendo do seu Governo as atenções merecidas. Agora, acionando a CPI a favor desse projeto, e decidindo-se a participar

acionariamente da SIDERNOR, o Governo Lavoisier Maia reforça ainda mais a viabilização desse importante empreendimento industrial do Estado, que deverá iniciar suas atividades fabris a partir do final do próximo ano.

Além da participação da Belgo Mineira no esforço desenvolvimentista da economia norte-riograndense, vale salientar que todo o dinheiro proveniente da venda da Jossan de Natal e da Jossan da Bahia, está sendo investido aqui no Rio Grande do Norte, na SIDERNOR e em outros empreendimentos liderados por Bira Rocha, como é o caso da Pureza Agro-Industrial (destilaria de álcool), cujo projeto está sendo analisado pelo IAA, para processar o fabrico de 90 mil litros de álcool/dia.

MAS, POR QUE VENDERAM A JOSSAN? — Sim, por que? Falta de mercado para os seus produtos? Dívidas? Equipamentos ultrapassados? Falta de perspectivas? Decisão do grupo de viver de rendas?

Nada disso. Não é exagero dizer-se que, quem praticamente obrigou a venda da Jossan a Belgo, foi a famosa política econômica do Governo Federal.

Vamos tentar explicar direitinho. A Jossan de Natal, com 800 clientes ativos, do Pará até Pernambuco, — destacando o Estado do Ceará como o maior consumidor dos produtos fabricados pela Jossan — detém importantes fatias do mercado regional.

No consumo de ferro galvanizado, prego e arame farpado, no Norte/Nordeste, a Jossan participa com 50%, 45% e 40%, respectivamente, sendo também muito expressiva a sua produção e venda de arame recuzido (armação de concreto armado) e grampos para cerca.

O volume de sua produção exige 3 mil toneladas de matéria-prima, por mês, que a Jossan tinha que comprar, especialmente, à sua maior concorrente, no Nordeste: a Aço Norte, do Recife, empresa pertencente ao Grupo Gerdau, e à própria Belgo, empresas que fabricam o aço mas que têm toda sua produção comprometida com a industrialização dos mesmos produtos fabricados pela Jossan, além de ter que cumprir uma rigorosa pauta de exportação, esta fustigada pelo Governo que não dá bola para as carências do mercado interno, tendo em vista a necessidade do País de apresentar "superavit" na

balança comercial.

A maior esperança da Jossan, quanto à aquisição de sua matéria-prima, estava voltada para o funcionamento da USIBA — Usina Siderúrgica da Bahia — uma empresa da Siderbrás, inaugurada um mês antes da Jossan de Feira de Santana, sendo esta a maior prova de confiança do grupo natalense no desempenho da USIBA.

E aí ocorreu um fato, que seria trágico num país responsável, mas que foi apenas engraçado, no Brasil: a USIBA, inaugurada (1978) com as



Bira Rocha: participando do comando

festividades de praxe, apesar de muito bem equipada, não conseguiu aprender a fazer a produção de aço a que se destinava, demorando mais de 2 anos para aprender o que deveria saber antes da inauguração.

O pessoal da Jossan, que confiava tanto nos produtos da USIBA e, exatamente por isso, instalou a Jossan da Bahia, sentiu faltar terra nos pés, e apelou: procurou a alta direção da USIBA e se ofereceu para solucionar o problema da falta de produção e da perda de tempo, através da contratação de técnicos alemães, por conta exclusiva da Jossan. Por incrível que pareça, a resposta foi um NÃO desse tamanho.

Só em finais de 1980 a USIBA conseguiu aprender a fazer aço de minério de ferro, mas, aí, deu prioridade a exportação, transformando-se numa empresa muito irregular no fornecimento de matéria-prima para as trefilarias independentes, tipo Jossan.

O cerco foi apertando e a Jossan, o maior consumidor independente de aço não plano do Brasil dentre as indústrias que não fabricam sua própria matéria-prima, entrou em entendimentos com a Belgo visando o ne-

gócio da venda da Jossan de Natal e da Jossan da Bahia, que terminou sendo concretizado em fins do ano passado.

Diante desses fatos, quem foi o maior responsável pela venda da Jossan a Belgo Mineira?

Além da incompetência, com relação a USIBA, — incompetência e irresponsabilidade, o que não é novidade quando se trata de empreendimentos estatais, no Brasil — foi a política econômica do Governo Federal.

GRUPO JOSSAN AGORA É GRUPO ROCHA — Ainda ficou muita coisa do Grupo Jossan sob

o comando da família Rocha, inclusive na própria Jossan, onde Abelário Vasconcelos da Rocha ficou com 20% do capital votante e, por decisão unânime do Grupo Belgo, foi eleito Presidente do Conselho de Administração, no dia 27 de fevereiro deste ano, após a conclusão das transações de vendas. Aliás, essa atitude dos novos donos da Jossan surpreendeu Abelário Rocha que não esperava,

nem tampouco pediu, nem fazia parte do negócio, a sua eleição para a Presidência do referido Conselho, que ficou assim constituído:

Abelário Vasconcelos da Rocha, Presidente; Françoisa Moyon (Diretor de Finanças da Belgo) Vice-Presidente; Jean Nicolas Kinsch (Diretor de Vendas da Belgo), Mário Ribeiro de Oliveira (Diretor de Desenvolvimento da Belgo); José Milton Rocha (Gerente da Usina Siderúrgica Sabará, do Grupo Belgo Mineira). Este último foi também eleito Diretor-Presidente da Jossan, ficando como Diretor Executivo o Sr. Max Chianca Pimentel.

O então Grupo Jossan, tendo como principais sócios o natalense Abelário Vasconcelos da Rocha e o alemão Horst Hissnauer, era constituído das seguintes empresas:

1 — Indústrias Jossan S. A., de Natal.

2 — Indústrias Jossan S. A., da Bahia.

3 — SIDERNOR — Siderúrgica do Nordeste S. A., em fase de implantação, no município de Extremoz.

4 — DINOR — Distribuidora de Ferro e Aço Ltda, com lojas no Rio de Janeiro e São Paulo.

5 — Key Corretora — Câmbio, Tí-

tulos e Valores Mobiliários, em Natal.

6 — INDAP — Administração e Participações Industriais Ltda, a holding do Grupo.

Dos seus empreendimentos, apenas dois foram vendidos, sendo que a SIDERNOR — uma indústria siderúrgica com investimento estimado em 7 bilhões e 500 milhões de cruzeiros — quando estiver em funcionamento a partir de dezembro do próximo ano, vale algumas vezes mais do que todas as demais organizações industriais, comerciais e financeiras que constituem o antigo Grupo Jossan.

Agora transformado em Grupo Rocha, às empresas que ficaram do Grupo Jossan acrescenta-se mais a Pureza — Agro Industrial, um projeto de destilaria com capacidade para produzir 90 mil litros de álcool por dia.

O QUE É O GRUPO BELGO

SÍNTESE HISTÓRICA E ESTRUTURA DO GRUPO BELGO MINEIRA — Em 1917, um grupo de técnicos e empresários do Estado de Minas Gerais fundou a Companhia Siderúrgica Mineira, implantando uma usina em Sabará, onde chegou a funcionar um alto-forno.

No dia 11 de dezembro de 1921, esse grupo mineiro associou-se a capitais e técnicos europeus representados pela ARBED — Aciéries Réunies de Burbach-Eicha-Dudelange, fundando então a Companhia Siderúrgica Belgo Mineira.

Atualmente, o Grupo Belgo Mineira é representado pelas seguintes empresas:

1 — Companhia Siderúrgica Belgo Mineira, com três usinas em áreas diferentes: Monlevade, Sabará e Belo Horizonte (Cidade Industrial), produzindo um milhão de toneladas de aço não plano, por ano, o que representa a maior produção nacional, isolada, secundada pelo Grupo Gerdau.

2 — Samitre-Samarco, são duas empresas que funcionam em conjunto, uma dependendo da outra, ligadas entre si por um mineroduto de 400 quilômetros de extensão que custou um bilhão de dólares. A Samitre é uma jazida de ferro, em Minas Gerais. A Samarco é uma indústria de aço estabelecida nas proximidades de Vitória, Capital do Estado do Espírito Santo. A matéria-prima (minério de ferro) vem misturada com água pelo mineroduto, através do processo de bombeamento. A Samarco fabrica pellets (bolas de aço) para exportação, utilizando um Porto privado da Belgo (maior do que o Porto de Tubarão), em Ubu, no Espírito Santo. A água que vem misturada com o minério de ferro das minas da Samitre, em Minas, após receber o tratamento necessário, é utilizada na rede de abastecimento d'água da Cidade de Vitória.

3 — Pohlig-Heckel do Brasil, indústria de equipamentos pesados, especialmente para transporte e manutenção industrial.

4 — Cimaf — Companhia Industrial e Mercantil de Artefatos de Ferro, fabrica treilados especiais, cabos de aço e parafusos.

5 — BMB — Belgo Mineira Bekaerte Artefatos de Arame, industrializa o aço usado com pneus com aço.

6 — Caf. É a reflorestadora do Grupo Belgo Mineira, a maior do País, com 180 mil hectares. Produz carvão vegetal que é utilizado para o funcionamento das usinas do Grupo.

6 — Abasa, empresa dedicada a criação de bovinos (15 mil cabeças).

8 — Indústria Jossan de Natal, fábrica de ferro galvanizado, arame recuzido, arame farpado, prego e grampos para cerca.

9 — Indústrias Jossan da Bahia (a mesma produção da de Natal, sendo uma indústria maior e mais moderna).

O Grupo Belgo Mineira, de origem luxemburguesa, é uma sociedade anônima de capital aberto, com mais de 64% do seu capital nas mãos de empresas brasileiras, assim distribuídos:

NOME	NACIONALIDADE	DOMICILIO	FORMA: ORDINÁRIAS		TOTAL	
			QUANTIDADE	%	QUANTIDADE	%
• Aciéries Réunies de Burbach-Eich-Dudelange-ARBED.	Luxemburguesa	Luxemburgo	526.781.961	25,08	526.781.961	25,08
• Fundo BRADESCO 157	Brasileira	Brasil	114.692.297	5,46	114.692.297	5,46
• SIDARFIN	Belga	Bélgica	109.638.781	5,22	109.638.781	5,22
• Institucionais	Brasileiras	B. Horizonte/R. Janeiro/S. Paulo	732.781.088	34,90	732.781.088	34,90
• Institucionais	Estrangeiras	Exterior	50.258.690	2,39	50.258.690	2,39
• Público em Geral	Brasileira	Dentro do país	548.689.760	26,13	548.689.760	26,13
• Público em Geral	Estrangeira	Exterior	17.157.423	0,82	17.157.423	0,82

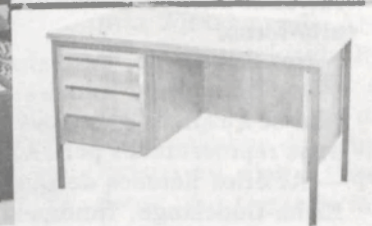
Fonte: AGE de 28.08.1980.

UMA EMPRESA DA TERRA QUE CRESCER COM A PRÓPRIA TERRA

Em 1973, dois irmãos se reuniram com o intuito de constituir uma empresa e, desta reunião, surgiu Dijosete e Cia. Ltda. Nasceu pequena, mas projetada e organizada no estilo de uma grande empresa, pois tinham seus diretores a experiência em suas atividades profissionais — comerciais e financeiras. Dijosete Verissimo da Costa e Manoel Dijésio da Costa, na realidade, já possuíam a experiência profissional suficiente para os encargos

a que se propuseram: o primeiro, inclusive, anteriormente, já havia gerenciado a Indústria de Móveis Globo (de grande porte na época), de quem foi também chefe de vendas no Espírito Santo, tendo retornado a Natal para gerenciar a filial do Madeireiro do Norte e, por fim, exercendo, como o último emprego, funções na Assessoria da Educação, quando então era titular o hoje Deputado Federal João Faustino; o segundo, já possuía larga experiência na área administrativa e financeira, inclusive como contador de várias empresas, além de ter exercido a Chefia de Planejamento do DETRAN.

O DESENVOLVIMENTO — Dijosete e Cia. Ltda., que nasceu já com a finalidade



de de comercializar móveis para escritório, com sede na Loja 13 do Centró Comercial do Alecrim, em 1975 transferia-se para o Centro da Cidade, passando a funcionar com a loja de exposições na rua Ulisses Caldas, 174. Em 1978, o excelente desempenho do Departamento de Vendas da empresa e os métodos racionais de administração financeira fizeram com que ela figurasse entre as 100 maiores contribuintes do ICM no Rio Grande do Norte.

Um ano depois desse expressivo resultado, os dois sócios e irmãos concluíam seus cursos superiores — Dijosete em Ciências Contábeis e Dijésio em Ciências Jurídicas. A partir daí, novos rumos foram seguidos, com a diversificação dos

negócios, surgindo D. D. Móveis Comercial Ltda., com departamento de móveis e eletrodomésticos, além de equipamentos para escritório.

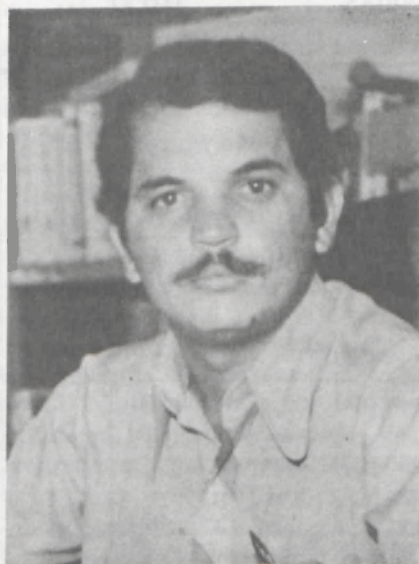
Em 1980, ainda no plano de expansão, surgiu a Loja Tropical Ltda., com sede na rua Amaro Barreto, com o mesmo objetivo de D. D. Móveis.

ORGANIZAÇÃO — Segundo a organização administrativa atual da empresa, Manoel Dijésio da Costa, é o diretor-administrativo financeiro, dando seu expediente no escritório central do grupo, na rua Felipe Camarão. Por sua vez, Dijosete Verissimo da Costa está à frente da diretoria comercial, com expediente na sobreloja de Dijosete e Cia. Ltda.

Explicando as razões que levam uma empresa ao desenvolvimento, diz Dijosete Verissimo que é importante uma sábia programação financeira e um plano de compra e venda sintonizado com as necessidades da clientela. Ele acha importante o equilíbrio da rotatividade do estoque, pois qualquer descontrole significará um "capital de giro parado", ocasionando problemas financeiros à organização. A sua filosofia é que se deve saber o que "se vende para saber o que se compra".

Já Dijésio acha que a diretoria financeira deve ter diretriz bem equilibrada, com um plano de trabalho cuidadosamente elaborado, pois isso é, segundo ele, o sustentáculo de qualquer organização.

Justamente baseando-se no equilíbrio administrativo é que o grupo Dijosete continua sólido, orientando-se por planos bem elaborados, sabendo crescer dentro das próprias características do Rio Grande do Norte.



Bel. Lijosete Verissimo da Costa, diretor comercial



Bel. Manoel Dijésio da Costa, diretor administrativo-financeiro

Professores vêm muitos obstáculos para o ensino



Estrutura física: obstáculo

KÁTIA REGINA

O baixo índice de aprovação no Concurso Vestibular e, conseqüentemente, o pequeno número de estudantes que conseguem ingressar na Universidade tem causado polêmica. Há deficiência no ensino? Alguns líderes do magistério afirmam que sim. Esse fator (deficiência no ensino) é apontado por muitos como causa do péssimo aproveitamento dos alunos. Eles vão mais além, no entanto, e afirmam que o que contribui para tal é a falta de verba para a educação, aplicação errada dos recursos e a má remuneração dos professores, que não são preparados devidamente para exercer a profissão.

ALICERCE — Há sete anos que Lisnando Fernandes da Costa é professor do segundo grau. Lecionou e está lecionando em estabelecimentos federais, estaduais e particulares. Pela experiência que possui no magistério e que considera apenas razoável, ele atribui a deficiência do ensino a falta de alicerce na educação do povo. "O aluno já chega ao segundo grau sem nenhuma base, embora não acredite que seja o professor do primeiro grau o responsável por

isto. A verdade é que o professor é mal preparado".

A propósito, Lisnando citou como exemplo um concurso realizado em São Paulo, no qual apenas um professor conseguiu aprovação. "Isto significa que os alunos são fracos porque os professores também são fracos. Além disso, a nossa classe é desestimulada com os péssimos salários que percebe, pois se ela tivesse uma remuneração digna haveria mais interesse em se preparar para ensinar". Por outro lado, ele admite que grande parte dos professores é acomodada e acredita que a sua profissão seja exercida por qualquer outro profissional.

Nesse sentido, Lisnando disse que já existe um movimento das lideranças da classe para combater o abuso, que de certa forma interferirá no aperfeiçoamento do ensino. Para isso, os professores já pediram a Luiz Eduardo Carneiro, Secretário da Educação e Cultura do Estado para implantar

concurso público que até certo ponto seleciona e, conseqüentemente, melhora o nível cultural. Quanto à redução de 12,5 por cento para 4,5 por cento das verbas para educação, Lisnando questiona: "Será isto prova da falta de interesse do Governo pela educação do povo?"

Ele acha que embora ninguém possa provar nada, as estatísticas mostram a dura realidade de que a rede pública estadual de ensino é a que menos aprova no Vestibular.

"Educação é investimento a longo prazo e, parece, os que dirigem o País não estão interessados nesse tipo de investimento. O Brasil se acostumou a copiar modelos de outros países (os enlatados) enquanto eu, como professor de segundo grau, acho que o Brasil deve criar um sistema próprio de educação dentro de sua realidade política, social e econômica. É muito negativo para o ensino, segundo ele, imitar os modelos dos Estados Unidos e Alemanha, por



Professores: muitas críticas

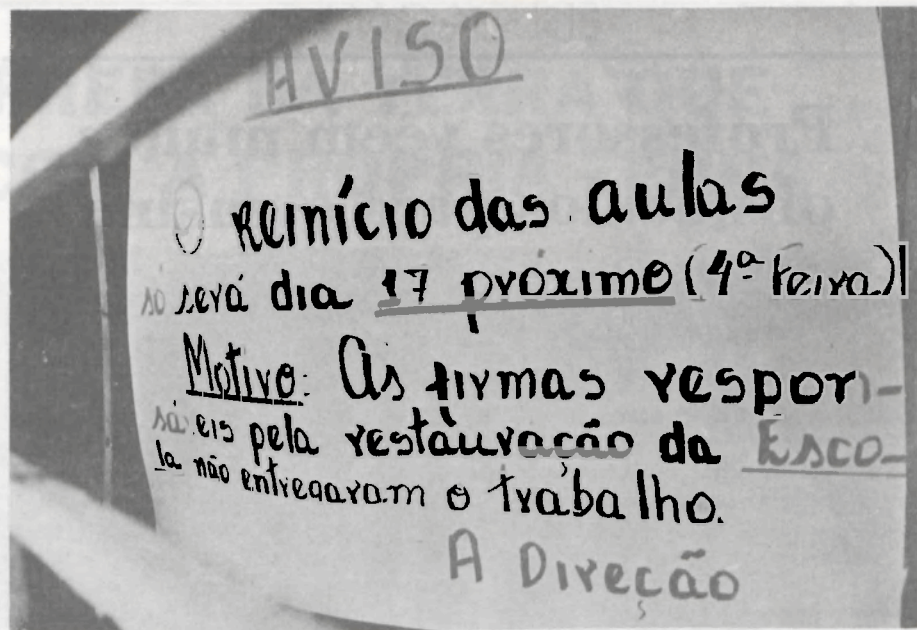
exemplo, que enfrentam uma realidade totalmente diferente da nossa.

SUGESTÕES — Para solucionar o problema da deficiência no ensino, Lisnando aponta a reforma no sistema educacional que, na sua opinião, deve partir da conscientização dos

professores. Ele ressaltou, entretanto, que esta reforma não deve ser feita nos moldes da 5.692, considerada como elitista, tendo em vista que beneficiou apenas as classes sociais mais privilegiadas. Lisnando acha também que para se proceder a uma nova reforma no ensino deve-se ouvir opiniões de alunos, através de pesquisa na área rural e urbana, "não simplesmente jogar o pacote lá de cima sem consultar os envolvidos diretamente".

Quanto ao professor, que também é responsável pela melhoria da educação, Lisnando diz que eles devem descobrir novos métodos de ensino, empenhar-se na elaboração e publicação de livros compatíveis à nossa realidade, melhorar seu vocabulário e usar a seca e enchentes, por exemplo, nos textos de estudo, pois na sua opinião são temas interessantes, dentro da realidade do Estado que podem ser bem explorados e surtir resultados bastantes positivos no aprendizado do educando.

PROBLEMAS — "A deficiência é patente" afirma, por sua vez, o pro-



fessor Ari Damasceno de Oliveira, pois em visita efetuada em escolas públicas estaduais verificou-se que há falta de planejamento, "apesar de haver recursos especiais para isto", além da carência de material escolar básico como carteiras, esponjas, giz, quadros, bem como a diminuição das

verbas para a educação. Na qualidade de professor, ele atribui a culpa da deficiência do ensino aos responsáveis pela política educacional, "pois não oferecem as condições necessárias para melhorá-la".

Todos os professores estão fazendo uma campanha de esclarecimento e de defesa do ensino público e gratuito. Este foi inclusive um dos grandes itens do documento final do XV Congresso Nacional de Professores, realizado em Goiânia (Goiás). Ari está indignado com o que mostram as estatísticas ressaltando que a Unesco recomenda que 25 por cento das verbas sejam revertidas para a educação. "No Brasil exigimos 12 por cento mas, o Governo aloca apenas 4,2 por cento".

Com relação ao Rio Grande do Norte, a Confederação dos Professores do Brasil reivindica 25 por cento do orçamento à educação. De acordo com as informações de Ari "lamentavelmente em 1981, 14,5 por cento do orçamento foi alocado à educação conforme a Lei 4.997 de 3 de dezembro de 1980. Em 1982 a dotação baixou para 12 por cento. Não se pode negar o descaso do Governo para com a educação. São dados oficiais".

Os baixos salários pagos aos professores foi outro aspecto que Ari salientou na deficiência do ensino, inclusive dizendo que faz parte da política de achatamento salarial do Governo, o que obriga a maior parte do magistério ter que correr de escola em escola para dispor de uma remuneração condigna. Ao seu ver estes salários desmoralizam o professor e isso interessa ao Governo, isto é, pro-

BOMBAS SUBMERSAS
PARA FAZENDAS, INDÚSTRIAS
E RESIDÊNCIAS
e com **CYRO CAVALCANTI**

ÁGUA
DE ONDE
ESTIVER
PARA ONDE
VOCÊ
QUISER

- VENDAS
- INSTALAÇÃO
- PERFURAÇÃO
- ASSISTÊNCIA

CYRO CAVALCANTI
Av. Duque de Caxias, 170 - Fone 222.7072, 222.2234
Ribeira Natal

fessores que se acomodam e que não reagem em relação às pressões e ad administração governamental.

Nos últimos congressos dos quais Ari participou, foi levado adiante uma campanha de conscientização dos mestres "para que rompam este esquema opressor e limitador e para que assumam a educação como uma política de liberdade". Aos alunos, se dá a ilusão de que poderão conseguir uma ascensão social graças à educação: "Sabemos que, com a reforma realizada através da Lei 5.692/71, o ensino brasileiro foi estruturado em ensino médio e profissionalizante. O ensino médio deveria preparar candidatos à universidade e o profissionalizante para o trabalho, mas quando se verifica a relação de aprovados no Vestibular a quantidade de alunos de escolas públicas é mínima".

Prosseguiu afirmando que a maioria é oriunda de escolas particulares e cursinhos, ou seja, onde estão congregados estudantes da classe média, média alta e alta, "o que prova a elitização do nosso ensino". Quando se referiu ao ensino profissionalizante, Ari afirmou que prepara pura e simplesmente mão-de-obra barata para a indústria, comércio e, sobretudo, para firmas multinacionais, que a cada dia dominam nossa economia". Ari disse que este 1982 será o ano da defesa do ensino público gratuito, "sensibilizando os vá-

rios segmentos da sociedade numa verdadeira mobilização nacional visando melhorar o ensino em benefício do povo brasileiro".

CICLO VICIOSO — José Nival de Melo é novato na profissão, mas como todos os professores para sobreviver tem que lecionar em colégios da rede estadual e particular. Ele concorda com seus companheiros de classe que a deficiência no ensino ocorre pela falta de base que se acumula num ciclo vicioso, "os alunos saem do primeiro sem preparo, chegam ao segundo sem condições e quando conseguem chegar à Universidade o problema está praticamente sem solução".

Falta de incentivo ao professor, que é mal remunerado também é outro fator que interfere na melhoria da educação, segundo Nival, pois "temos que ter mais de um emprego sem podermos nos dedicar completamente a nenhum deles". Como os demais professores Nival condena e critica o sistema e diz que o que a classe pode fazer é o que vem fazendo todos os anos: as greves.

De acordo com a sua visão de profissional Nival acredita que a situação do ensino no Brasil seria pelo menos amenizada se o Governo oferecesse para os professores uma remuneração a altura e, para os alunos, abrir o campo de trabalho para seus pais, com a família empregada será bem alimentado e assim conseguirá melhor aproveitamento. □



UM ATESTADO DE EFICIÊNCIA

Nossa posição entre as 100 maiores empresas do Rio Grande do Norte, com base no recolhimento do ICM no ano de 1981, é o melhor atestado do trabalho eficiente, perseverante e sério que vimos fazendo ao longo de 31 anos. Os nossos critérios são os mesmos de quando iniciamos nossas atividades: trabalho, perseverança, qualidade e seriedade. Não pretendemos mudar. O público conhece o valor da nossa tradição na área de produtos odonto-médico e farmacêuticos. Dai, a razão do nosso sucesso de vendas.



**ODONTO-MÉDICA
INDUSTRIAL E
FARMACEUTICA S/A**

Capital e Reservas: Cr\$ 36.000.000,00
Ruas Ulisses Caldas, 187 e Princesa Isabel,
475 — Telefones: 222-6713 e 222-2793.
Praça Gentil Ferreira, 1371 — Tel.:
223-1060 — Oficinas: Rua Voluntários da
Pátria, 778-A — Tel.: 222-4373 — Natal-RN

TORCIDA MAL ACOSTUMADA

ROSEMILTON SILVA

Com a inauguração do Estádio Castelo Branco em 1972 e a entrada do ABC no Campeonato Nacional, trazendo para Natal a nata do futebol brasileiro, acostumando o público a ver bons espetáculos, houve um acréscimo considerável de torcedores no estádio e, segundo os comentaristas, "acostumou mal a torcida" que só via bons espetáculos. Esse tempo passou e o nível foi caindo a partir do momento em que as nossas representações foram caindo de "produção" e baixando o nível de jogadores por falta de condições financeiras e de más administrações, até que se atingiu o ápice da crise do nosso futebol que ora ele atravessa.

Segundo o presidente da ACERN (Associação dos Cronistas Esportivos do Rio Grande do Norte), Eli Morais, existe uma série de fatores que devem ser analisados para se chegar a uma conclusão. Entre todos eles, acha que o que mais contribuiu para o público diminuir foi exatamente o preço do ingresso:

— Para você colocar 15 mil pessoas num jogo ABC e América era muito fácil, porque você tinha um ingresso barato.

Continua afirmando que hoje se tem uma dificuldade tremenda porque o poder aquisitivo do torcedor diminuiu, por conta da inflação, enquanto que o ingresso subiu de preço. Outro fator, talvez no mesmo nível de contribuição, são as más administrações. Afirma ainda que todos sentem o problema do ABC.

— Quer dizer: teve algumas fases boas, como a da Taça Cidade do Natal e primeiro turno do Campeonato. A partir daí, o torcedor passou a se ausentar do campo a partir dos erros sucessivos da diretoria, até que culminou com a perda do Campeonato.

Disse que não acredita que o torcedor vá voltar dentro da crise que o clube atravessa com o torcedor sendo sabedor que é uma crise diretiva. As péssimas apresentações dos clubes nos Campeonatos Nacionais também se somam às crises diretivas. Citou como exemplo a participação do América este ano no Brasileiro, quando o clube fez oito jogos e apenas ganhou dois, sendo em seguida rebaixado para a Taça de Prata:

— Todo mundo sabe que a diretoria do América cometeu um erro muito grande. Quebrou o que se chama de "espinha dorsal da equipe" com a saída de dois importantíssimos jogadores e não contratou ninguém. E um deles que é o homem principal em uma equipe, o homem que faz gol. O América tinha três centro-avantes, dois reveasando — Milton que era o titular e Beca — vão embora os dois e não entra ninguém.

A diretoria ainda cometeu outros erros ao dispensar outros jogadores e tendo que improvisar quando dois titulares se machucaram. Isso afasta o torcedor do campo, porque quem está torcendo por um time na Taça de Ouro e ver cair para a de Prata, é lógico que tem de se afastar do campo.

Rosaldo Aguiar, correspondente da Revista Placar, disse que a falta de nível técnico aliada à falta de bons jogadores é a principal causa da falta de torcedor nos

estádios. O público gosta de bons espetáculos, tanto espetáculo de classe quanto popular. O que está faltando é bons artistas. Também as campanhas infrutíferas dos Campeonatos Nacionais levam sua parcela de culpa.

Roberto Machado, radialista, acha que a série de crises geradas no ABC conseguiram afastar a maior parte da torcida. Já a do América comparecia vindo até que sua equipe caiu vertiginosamente:

— Eu não sei honestamente, num ano em que já é ruim, o que fazer para trazer de volta o torcedor a campo. Especialmente com a situação do ABC, com a do América que caiu de produção na hora em que não podia.

A partir disso, ele afirmou que tem medo do que possa acontecer este ano. Concorde também em dizer que as más administrações dos dirigentes contribuíram para o afastamento do torcedor. Em 72, quando o Castelão foi inaugurado e com a participação do ABC no Campeonato Nacional, onde todos jogaram contra todos, trazendo para aqui a nata do futebol brasileiro, houve animação.

— Então era casa cheia e aí o torcedor se acostumou mal. Ele estava acostumado a ver coisa boa. De lá para cá, o que vem acontecendo é o seguinte: voltamos para o nosso comum "feijão com arroz", houve a modificação do Campeonato Nacional e deixamos de receber bons clubes. Começaram a aparecer as más administrações e as crises foram se sucedendo.

O radialista Marco Antônio afirmou que a queda de público foi causada pelo baixo nível do nosso futebol. Teve uma época aí em que todos nós, como os saudosistas falam, existiam bons times de futebol. Mas com o crescimento do futebol no Sul do País ficou difícil se conseguir bons jogadores e aqueles que para aqui vieram são atletas que lá no Sul já "não davam mais" e aqui também não vieram para somar e os valores da terra não foram prestigiados por parte das direções dos clubes.

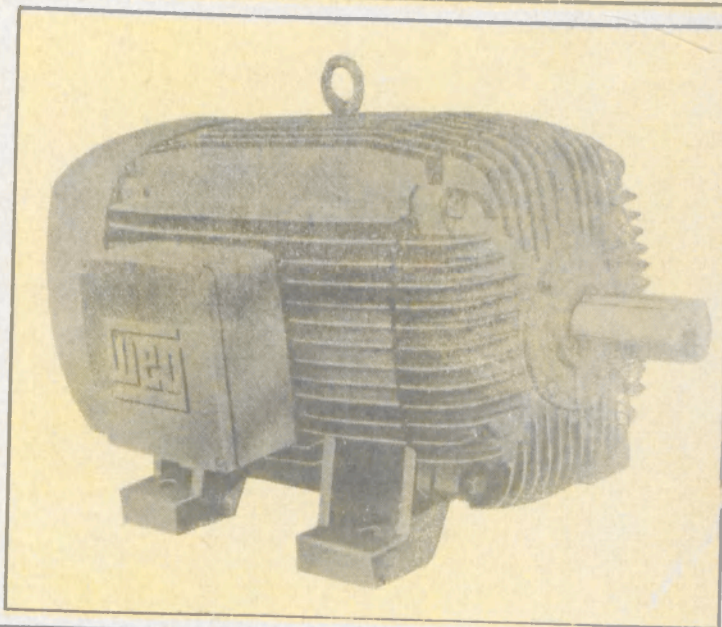
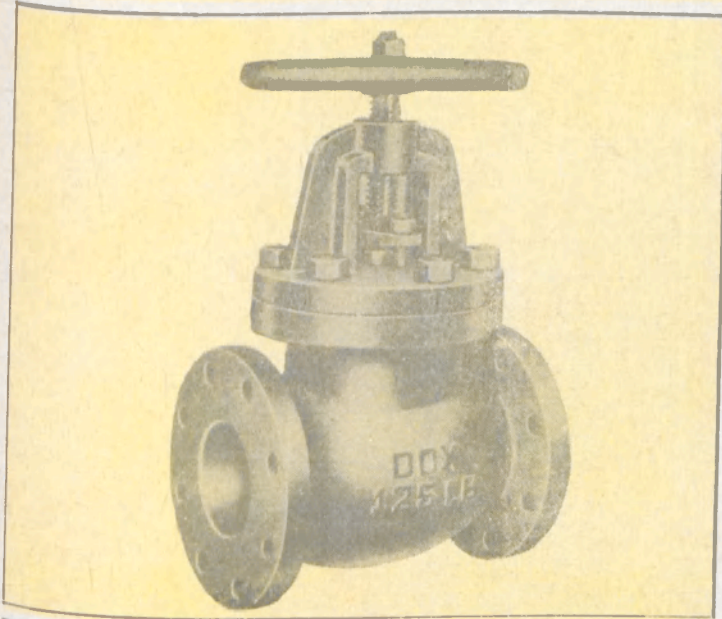
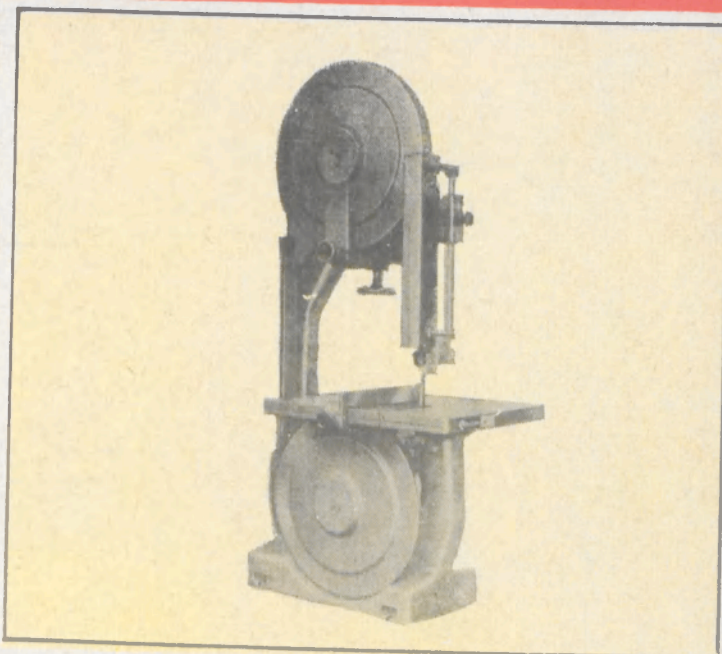
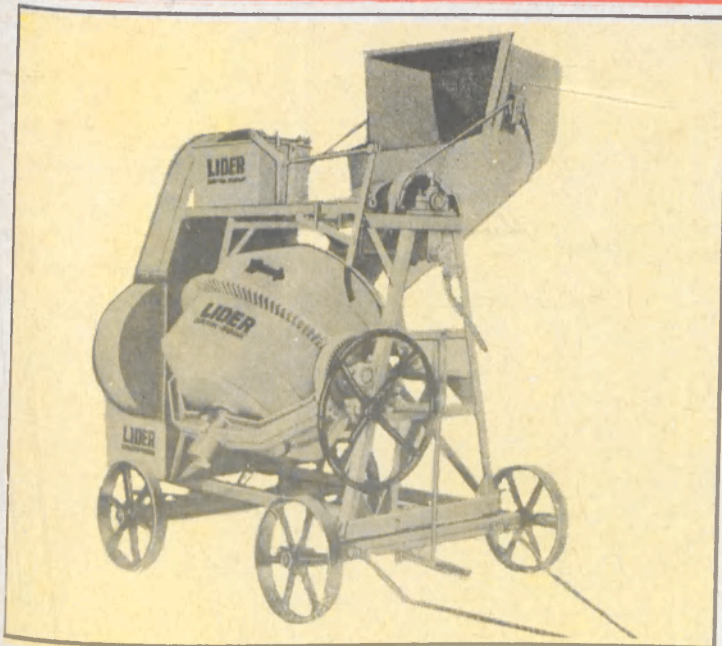
— Por isso que eu acho que o futebol caiu bastante e está tentando se soerguer, mas não é muito fácil não. Futebol está dando muito certo em São Paulo, Rio, Porto Alegre, Minas... onde o público é garantido.

Em centros como o daqui ele disse que é preciso acontecer uma mentalização muito grande em termos de dirigentes. Confirma que a queda de público não se deve só as más administrações:

— Eu diria que eles não tiveram uma visão para reter aqui bons jogadores ou então trazerem bons jogadores. A maioria dos que vieram não somou e os daqui, aqueles que teriam condições, não tiveram o devido apoio das diretorias e se perderam no ostracismo.

Para ele os bons jogadores daqui não foram aproveitados pelos clubes do Estado nem tampouco puderam sair para aparecer em outras agremiações. O futebol sem estrelas é mesmo que um circo sem atrações.

UMA OPÇÃO DE QUALIDADE E ALGO MAIS...



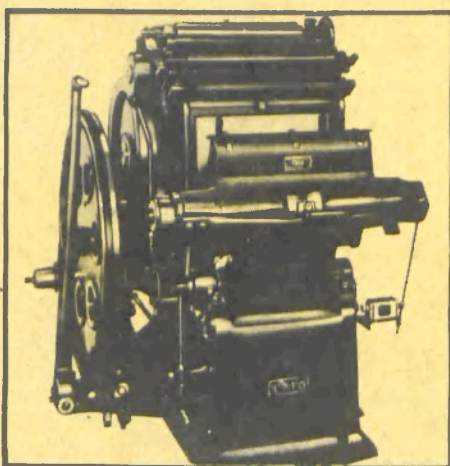
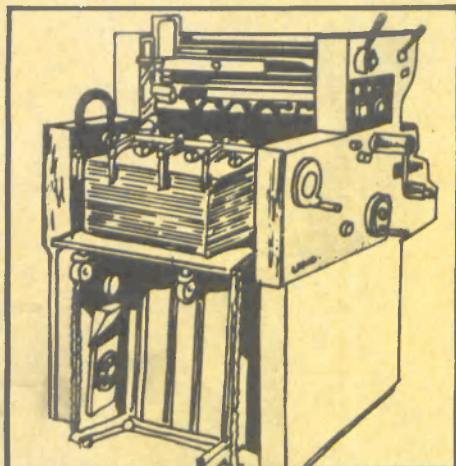
A versatilidade das linhas de máquinas e motores industriais das mais renomadas marcas brasileiras, também é uma das razões de sua preferência por QUEIROZ OLIVEIRA. Betoneiras Líder, Serras de Fita Invicta, Válvulas e registros Dox, motores elétricos Weg nos mais diversos tipos e modelos, além de outras marcas e uma extensa gama de produtos de qualidade para indústria e construção civil. QUEIROZ OLIVEIRA tem um elenco de opções à sua disposição e aquele "algo mais" para um bom negócio.



QUEIROZ OLIVEIRA
Comércio e Indústria Ltda.

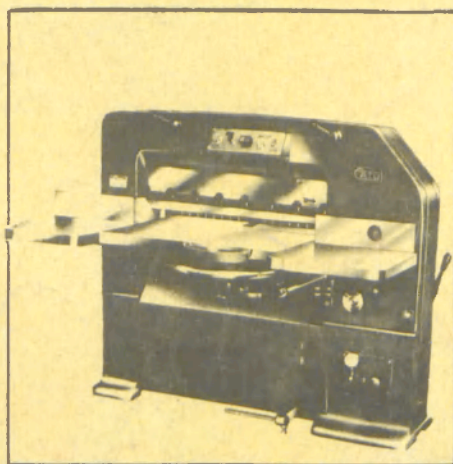
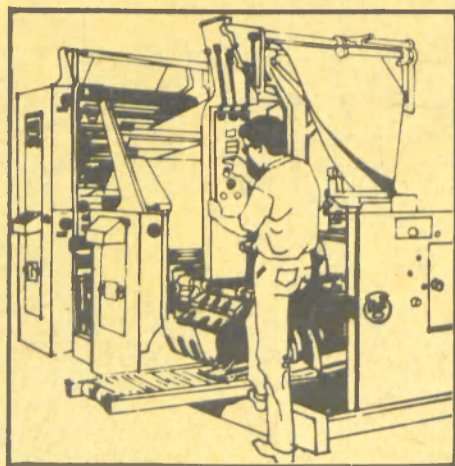
Av. Rio Branco, 185 - Fone 222-2056 - Natai RN

RN/ECONÔMICO ESTA EM NOVO ENDEREÇO PARA SERVIR MELHOR AINDA



Nas novas instalações, RN/ECONOMICO está apta a prestar melhores serviços ainda tanto em off-set, como em tipografia, plastificação, composição eletrônica, fotolitos, tudo com a maior presteza e qualidade. O Departamento de Arte dispõe de pessoal qualificado para produção de "layouts" e todos os componentes visuais para melhorar a imagem da sua empresa. Pelo telefone 222-4722, você pode solicitar todas as informações que será prontamente atendido.

O parque gráfico, o setor editorial e o Departamento de Arte de RN/ECONOMICO, agora, estão na rua São Tomé, 421, perto do Senac e por trás do Colégio Churchill, na Cidade Alta.



RN/ECONÔMICO

Rua São Tomé, 421

Fone: 222-4722 — Cidade Alta — Natal-RN