

RN ECONÔMICO

Revista mensal para homens de negócios

ANO X — N° 106 — SETEMBRO/79 — Cr\$ 50,00

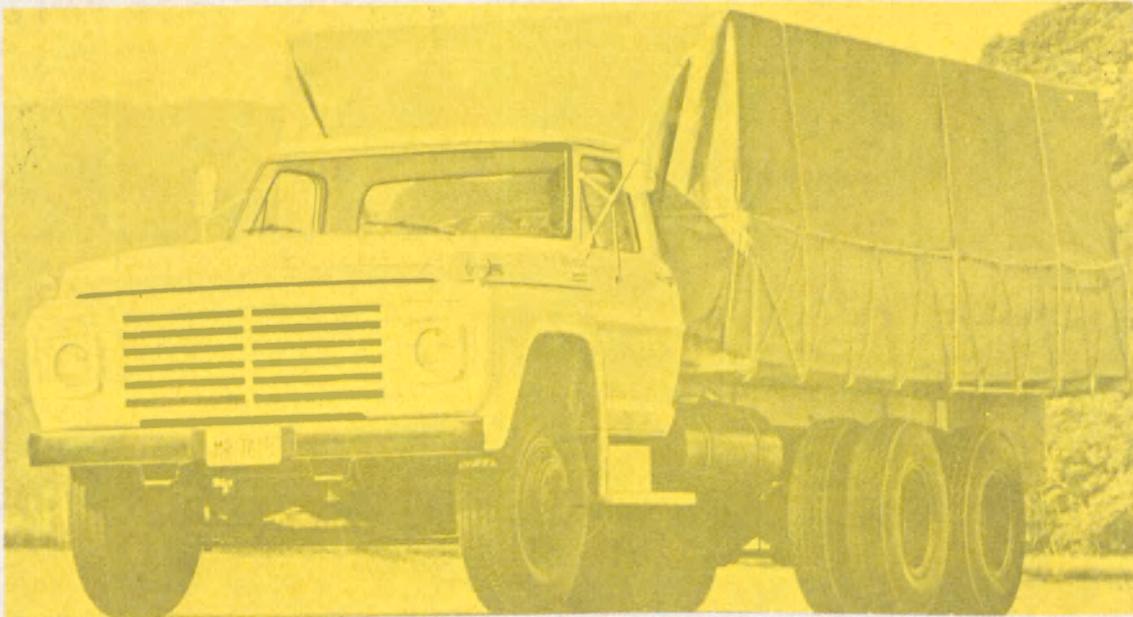
A oposição
poderia chegar
ao governo do RN?



FIERN

410

Unidade na sucessão



FORD F-7.000



FORD F-8.000



Pense forte, pense FORD

REVENDEDORES AUTORIZADOS EM NATAL:

GRANORTE VEÍCULOS E PEÇAS LTDA.

MATRIZ: Av. Salgado Filho, 2810 — Fones: 231-4586, 231-3097 e 231-4272.

FILIAL: Rua Presidente Bandeira, 656 — Fones: 231-4586.

Diretores-Editores

Marcos Aurélio de Sá
Marcelo Fernandes de Oliveira

Diretor-Adjunto

Pedro Simões Neto

Gerente Administrativo

Maurício Fernandes

Redatores

Aderson França
José Ari
Paulo de Souza Lima
Petit das Virgens
Sávio Ximenes

Diagramação e Paginação

Fernando Fernandes

Fotografia

João Garcia de Lucena

Fotocomposição e Montagem

Fortunato Gonçalves
Francisco das C. Martins
Gonçalo H. de Lima

Departamento de Assinaturas

Vanda Fernandes

Consultores

Alcir Veras da Silva, Alvar
Curtado, Dom Antônio Costa,
Cortez Perelra, Dalton Melo,
Dantas Guedes, Diógenes da Cunha
Lima, Fernando Paiva, Genário
Fonseca, Hélio Araújo, Jayme Santa
Rosa, Janilson de Paula Rêgo,
João Frederico Abbott Galvão Jr.,
João Wilson Mendes Melo, Jorge
Ivan Cascudo Rodrigues, Manoel
Leão Filho, Marco Antônio Rocha,
Moacyr Duarte, Nelson Hermóge-
nes Freire, Ney Lopes de Souza,
Dom Nivaldo Monte, Otomar Lopes
Cardoso, Otto de Brito Guerra,
Paulo Gonçalves, Severino Ramos
de Brito, Túlio Fernandes Filho,
Ubiratan Galvão.

RN/ECONÔMICO — Revista mensal especia-
lizada em assuntos econômico-financeiros do
Rio Grande do Norte, é de propriedade de
RN/ECONÔMICO EMPRESA JORNALÍSTI-
CA LTDA. — CGC nº 08286320/0001-61 —
Endereço: Rua Dr. José Gonçalves, 687 —
Natal-RN — Telefone: 231-3576 Composição e
impressão: EDITORA RN/ECONÔMICO
LTDA. — CGC nº 08423279/0001-28 — Insc.
Est. 20012932-5 — Endereço: Rua Dr. José
Gonçalves, 687 — Natal-RN — Telefone:
231-1873. É proibida a reprodução total ou
parcial de matérias, salvo quando seja citada a
fonte. Preço do exemplar: Cr\$ 50,00. Preço da
assinatura anual: Cr\$ 400,00. Preço de número
atrasado: Cr\$ 60,00.

Reportagens

FIERN — Unidade na sucessão	6
A oposição poderia chegar ao governo do RN?	16
Criar pelxes em cativeiro: uma opção viável ao nosso alcance	22
Scheellta — a produção cai e as exportações vão diminuindo	26
TRANS-NATAL renova frota de ônibus com a Marcopolo	31
Rádio Nordeste assume liderança da audiência em Natal	32
Curso sobre negócios imobiliários prossegue até 20 de dezembro	38
Indústrias do Estado estão pagando mais energia do que consomem	41
Avicultura precisa de apoio para continuar crescendo	44
Empresariado e líderes sindicais opinam sobre nova política salarial	55
Algodão — as indústrias também sofrem, ao lado dos produtores	58
Governo quer vencer crise do abastecimento fazendo guerra ao intermediário	62

Secções

Homens & Empresas	4
Agenda do Empresário	36
Direito Econômico	66

Artigos

Otomar Lopes Cardoso Rumo ao Oeste	49
Pedro Simões Neto Cacoetes do passado: os salários e os partidos	50
Paulo Pereira dos Santos Inflação — problema de todos os agentes da economia brasileira	53

FAMOSA ADQUIRE MÁQUINAS NA ALEMANHA

A **Fiação Mocó S/A - FAMOSA**, indústria produtora de fios de algodão que o grupo Nóbrega & Dantas está implantando no município de Macaíba, está adquirindo diretamente da Alemanha Ocidental as máquinas que completarão o seu parque. Para definir os últimos detalhes das encomendas e tomar providências para o embarque do equipamento para o Brasil, encontram-se naquele país os dirigentes da **FAMOSA**, **Francisco Nóbrega** e **Silvio Nóbrega**. A maior parte das máquinas, no entanto, foram mesmo compradas no mercado interno e já estão instaladas.



Miguel Oliveira

QUEIROZ OLIVEIRA: 50 MILHÕES DE CAPITAL

A maior empresa distribuidora de material para construção do Rio Grande do Norte, **Queiroz Oliveira Materiais para Construção Ltda.**, que tinha sede na cidade de Mossoró e filial em Natal, transferiu a partir de setembro a matriz para esta capital. Pelo mesmo aditivo contratual, foi elevado o capital da empresa para Cr\$ 50 milhões, já integralizado, mediante incorporação dos lucros e reservas dos exercícios anteriores. Tudo isto, segundo informa **Miguel Oliveira** - diretor da empresa -, acontece exatamente quando **Queiroz Oliveira** completa os seus 18 anos de fundação.

COIRG ULTRAPASSA FASE EXPERIMENTAL



Newton Câmara

A **COIRG — Cia. Industrial do Rio Grande do Norte** - já ultrapassou com absoluto êxito a sua fase experimental e está produzindo em larga escala o **Milkoco**, produto derivado do coco-da-bahia para uso comestível. No momento, além de estar realizando testes de mercado em Natal mediante a exposição e venda do produto em embalagens destinadas ao consumidor, a **COIRG** já está atendendo grandes encomendas das indústrias de doces e caramelos do Centro-Sul. Informa **Newton Câmara**, diretor da empresa, que a **COIRG** já está consumindo 10 mil cocos/dia e proporcionando cerca de 250 empregos.



CINQUENTENÁRIO DO CAFÉ SÃO BRAZ

O industrial **José Carlos da Silva Júnior**, diretor-presidente da **Indústria e Comércio José Carlos S/A** — fabricante do **Café São Braz** —, dentro das comemorações do cinquentenário do seu principal produto, promoveu em Natal um almoço com a imprensa, ocasião em que anunciou como próximo passo da sua empresa a implantação de uma grande indústria alimentícia de âmbito regional.

Com sede na cidade de

Campina Grande, a **Indústria e Comércio José Carlos S/A** tem fábricas ali e em João Pessoa, sendo hoje a maior indústria da Paraíba, além de ser uma das maiores contribuintes do ICM tanto naquele Estado quanto no Rio Grande do Norte. o **Café São Braz** é líder em vendas em quase todos os Estados do Nordeste, graças a um excelente esquema de vendas e distribuição que mobiliza uma frota própria de 80 caminhões.

GERNA POSSUI O MELHOR GUZERÁ PURO DA REGIÃO

A **Gerna S/A Agropecuária e Indústria** adquiriu no interior de Minas Gerais um dos melhores e mais tradicionais rebanhos de gado Guzerá puro do país, com cerca de duzentas e cinquenta cabeças, todas com pedigree. Trata-se da marca **CP**, cujos exemplares já foram totalmente transportados para o Rio Grande do Norte, onde se encontram numa fazenda do município de Ielmo Marinho. **Gerold Geppert**, diretor da **Gerna**, para manter o mesmo padrão de tratamento que o gado recebia no local de origem, trouxe inclusive vaqueiros de Minas Gerais e contratou veterinários para prestar completa assistência ao rebanho, principalmente nessa fase de aclimação e adaptação. Entre os animais, encontram-se inúmeros premiados, inclusive uma vaca grande-campeã nacional.

EXPEDITO REASSUME CARGO NA DIRETORIA DA C.N.I.

Expedito Amorim, depois de transferir a presidência da **Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Norte** ao engenheiro **Fernando Bezerra**, dia 12 de outubro, voltará para o Rio de Janeiro onde reassumirá o cargo de diretor-tesoureiro da **Confederação Nacional da Indústria**, do qual estava afastado desde que assumiu o posto de ministro do **Tribunal Superior do Trabalho**, em Brasília, no início deste ano.

EDIFÍCIO MENDES CARLOS PRATICAMENTE VENDIDO

Menos de um mês após o lançamento das vendas, o **Edifício Mendemento das vendas**, o **Edifício Mendes Carlos**, em construção no centro comercial de Natal (rua João Pessoa) vendeu mais de 60 por cento das suas 77 salas e 9 lojas. Com sete andares, o edifício levará pouco mais de um ano para estar concluído. A sua construção está a cargo da **Construtora Mendes Carlos** e as vendas são feitas por **Arnon Imóveis**.



SAMUEL GUEIROS FALA A CORRETORES

Atendendo a convite dos diretores do **RN/ECONÔMICO** e de **RN/Assessoria Econômica e Treinamento Profissional S/C Ltda.**, esteve em Natal dia 28 de setembro o delegado regional do **Banco Nacional de Habitação**, **Samuel Gueiros**. Aqui, ele proferiu a aula inaugural do **1º. Curso de Atualização em Negócios Imobiliários**, no auditório do **INOCOOP**, e manteve contatos com autoridades ligadas ao setor habitacional no Rio Grande do Norte. O curso, com 40 participantes, está sendo ministrado regularmente no auditório da **Federação das Indústrias** e o seu encerramento ocorrerá no dia 20 de dezembro próximo.

INVESTIMENTO DO BNH E DESEMPENHO DO INOCOOP

O delegado regional do BNH, **Samuel Gueiros**, no seu pronunciamento dentro do **1º. Curso de Atualização em Negócios Imobiliários**, fez duas importantes revelações para o Rio Grande do Norte. A primeira disse respeito ao volume de investimentos em programas habitacionais no Estado: para cada um cruzado arrecadado aqui, através do **FGTS**, o **banco** aplica **Cr\$ 2,80**, o que evidencia o seu papel de agente do nosso desenvolvimento econômico. A segunda notícia era referente à atuação do **INOCOOP** local, que é hoje considerado o mais eficiente do país.

EDIFÍCIO CIDADE DO NATAL: LANÇAMENTO

O diretor da **Souto Engenharia Comércio e Indústria S/A**, **Álvaro Alberto Barreto**, anuncia para o mês de dezembro o lançamento das vendas do **Edifício Cidade do Natal**, empreendimento a cargo da sua empresa em adiantada fase de construção no centro de Natal. Contando com 12 andares, o prédio possuirá 128 garagens nos seus quatro primeiros pavimentos, além de 1.400 metros quadrados de área para lojas, e mais 154 salas para escritórios e consultórios nos andares superiores. Até dezembro, as primeiras cinco lajes, exatamente as mais pesadas, estarão completadas, vencendo-se então a parte mais difícil da construção. Com ar condicionado central e mais uma série de serviços oferecidos aos condôminos, o **Edifício Cidade do Natal** será o mais moderno edifício comercial natalense. A preços atuais, sua construção representará investimento da ordem de **Cr\$ 110 milhões**.

BANCO ITAÚ ABRE NOVAS INSTALAÇÕES

Está previsto para novembro a inauguração das novas instalações do **Banco Itaú S/A** em Natal, que passarão a ocupar um edifício com mil metros quadrados de área construída na avenida Rio Branco, próximo à agência central do Banco do Brasil. **Guilherme Soares Leite**, gerente do **Itaú**, informa que não haverá solenidades para marcar a inauguração, embora esteja sendo esperados para o evento diretores e funcionários graduados do grupo financeiro. Foram investidos na nova agência recursos da ordem de **Cr\$ 15 milhões**. O prédio deverá concentrar dentro dele todas as instituições ligadas ao **Grupo Itaú** em Natal, tais como a **Itaú Seguradora**, o **Banco Itaú de Investimentos**, a **Cia. Itaú Leasing**, a **Itaú Corretora** e o **Fundo Itaú 157**. Haverá, para melhor atender à clientela, área de estacionamento para 30 veículos.

FIERN — UNIDADE NA SUCESSÃO

Expedito Amorim cumpriu três mandatos na presidência da Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Norte. Neste período (9 anos) ele conseguiu não apenas realizar uma gestão produtiva, que se traduz num grande volume de obras físicas, mas aumentou o grau de conscientização e de participação do empresariado potiguar nos problemas locais e nacionais. E fez algo ainda mais importante: uniu a classe industrial. A própria eleição de Fernando Bezerra demonstra essa unidade.



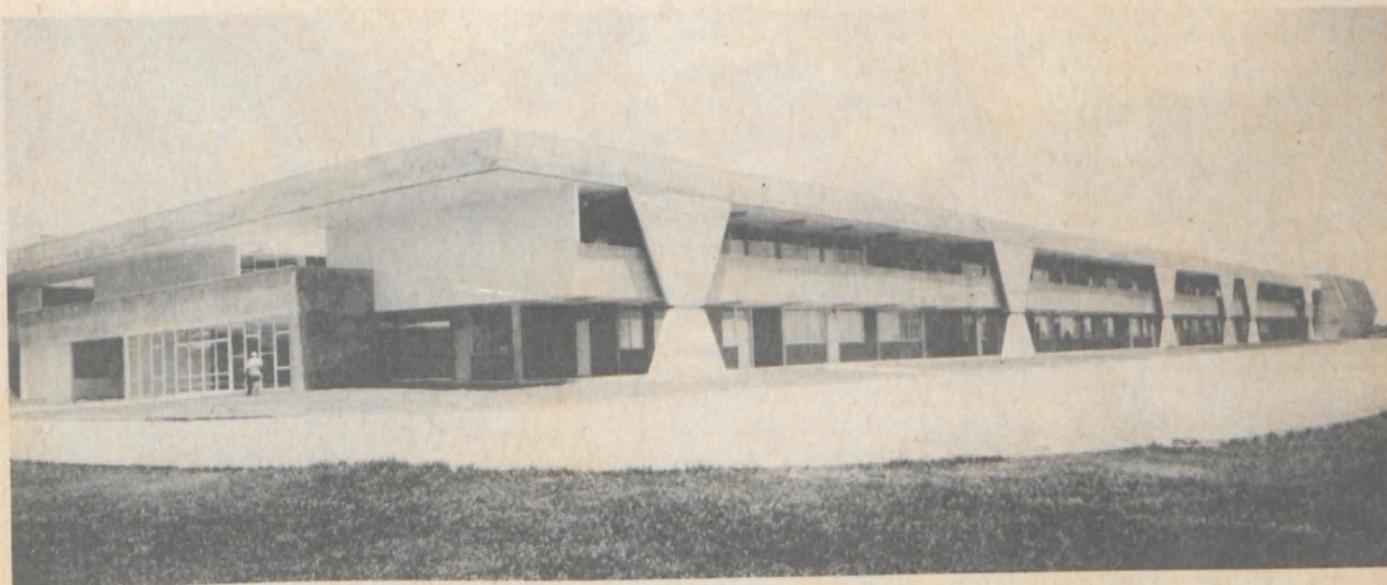
A unidade foi a tônica do processo sucessório na Federação das Indústrias. Expedito, depois de concluir um extraordinário plano de ação, passou a presidência da FIERN ao engenheiro Fernando Bezerra, eleito por unanimidade para o cargo, após haver sido indicado pelo próprio Expedito.

Depois de cumprir um período de nove anos à frente da Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Norte, sendo por três vezes reeleito, e conseguindo nos três mandatos realizar uma obra que o projetou nacionalmente, Expedito de Azevedo Amorim transmite a presidência da entidade ao empresário Fernando Luiz Gonçalves Bezerra, recentemente escolhido por unanimidade para o cargo, depois de ter sido apresentado pelo próprio Expedito.

Mesmo que não se levasse em conta a extraordinária expansão das atividades do SESI e do SENAI (órgãos diretamente vinculados à FIERN) nesses últimos nove anos, e mesmo que também não se fosse destacado o bom trabalho desenvolvido pela Federação das Indústrias em defesa dos interesses da classe industrial, só a construção do **Centro de Atividades Integradas SESI/SENAI**, em Natal já serviria para imortalizar um administrador. A obra, com inauguração marcada para 12 de outubro, data em que Expedito Amorim transfere a presidência da FIERN a Fernando Bezerra, ocupa uma área de 7,5 hectares e sua área construída é de 23.670 metros quadrados. A preços atuais, representaria um investimento nunca inferior a Cr\$ 150 milhões.

O TRABALHO DE EXPEDITO

“As coisas não foram fáceis nesses 9 anos como presidente da Federa-



O Centro Integrado SESI/SENAI, por proposta de Fernando Bezerra, já foi designado "Centro Ministro Expedito Amorim", numa homenagem a quem, na verdade, foi o maior responsável pela sua construção.

ção das Indústrias. Mas este fato não constitui motivo de lamentações e ressentimentos. Pelo contrário: valoriza o que conseguimos fazer e amplia a significação das posições corretas que sempre adotamos, palmilhando o nosso caminho de sucessivas vitórias políticas e administrativas. Com estas palavras, Expedito Amorim sintetiza o espírito de luta que norteou a sua longa gestão, quando teve oportunidade de liderar não apenas as bases empresariais do Estado, mas de chegar a compor a Diretoria da Confederação Nacional da Indústria, de onde saiu para — representando o empresariado industrial do país — ocupar o cargo de Ministro do Tribunal Superior do Trabalho, em Brasília.

Se não tivesse buscado fora daqui os recursos, jamais a FIERN, o SESI ou o SENAI teriam conseguido um volume tão expressivo de realizações nesses anos do seu mandato. Expedito Amorim, graças à liderança que alcançou e à luta que desenvolveu no cenário nacional, conseguiu carrear para o Rio Grande do Norte uma soma de recursos nunca sequer imaginada pelos que aqui se preocupavam com a direção dos órgãos ligados à FIERN.

Diz Expedito, justificando o trabalho que desenvolveu:

"O que sempre sonhamos, o que

sempre queríamos, temos agora a alegria e o patriótico orgulho de ver e de sentir: a nova e positiva imagem da Federação das Indústrias junto aos empresários do nosso Estado — por estar sempre presente e atuante em defesa de todas as reivindicações e aspirações dos industriais, sindicalizados ou não — e pela comprovada eficiência, dinamização e extraordinário crescimento do SESI e do SENAI, aos quais se aliam as atuações do Instituto Euvaldo Lodi e do CAMPE".

A SUCESSÃO E A UNIDADE

A escolha do engenheiro Fernando Bezerra para suceder Expedito Amorim na FIERN foi sugerida pelo próprio presidente atual, e logo acatada unanimemente pelos presidentes dos sindicatos patronais filiados à entidade, os quais compõem o colégio eleitoral que em agosto último ratificou a indicação. Fernando Bezerra vinha, nos últimos anos, desenvolvendo um importante trabalho à frente do Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado do Rio Grande do Norte. Na qualidade de empresário bem sucedido, dirigindo uma das mais antigas e conceituadas firmas construtoras do Estado, Fernando conseguiu unir e conscientizar

a sua classe, e formar na opinião pública uma boa imagem para a indústria da construção civil, uma das principais responsáveis pelo emprego da nossa mão-de-obra e pela circulação interna do capital.

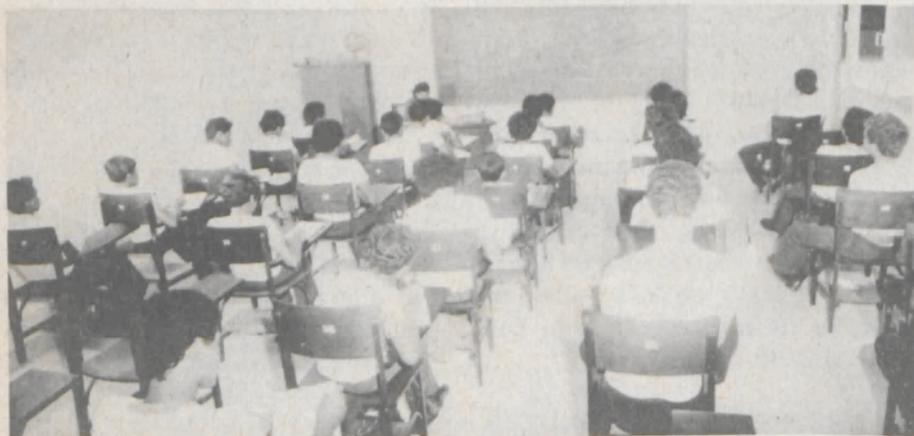
Com larga visão dos problemas sociais e econômicos do Rio Grande do Norte, Fernando Bezerra é um líder empresarial aberto ao diálogo, favorável à democratização do regime e reconhecido como um bom articulador político. Amigo pessoal de Expedito Amorim, ele não só pretende dar continuidade à sua obra, mas diz que tentará ampliá-la, realizando ainda mais em favor de todos os atingidos pela ação da FIERN, do SESI, do SENAI e dos demais organismos a eles coligados.

Um fato que demonstra de modo claro o clima de unidade em que vive a classe industrial que compõe a FIERN é a sugestão do futuro presidente Fernando Bezerra, aprovada pelo Conselho de Representantes da Federação, para que o Centro de Atividades Integradas SESI/SENAI receba o nome de "Centro Ministro Expedito Amorim", numa homenagem justa a quem o construiu.

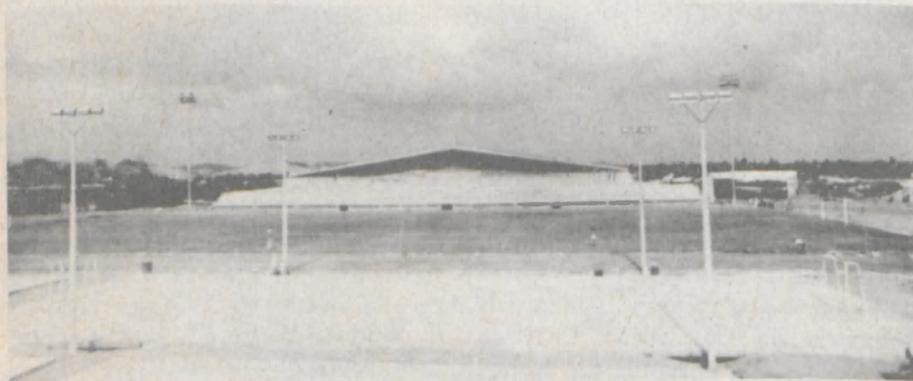
O Centro, com 23.670 metros quadrados de área construída e 19.940 metros de área coberta, possui 40 salas de aula (nenhum outro prédio destinado ao



Com área construída de 23.670 metros quadrados e ocupando 7,5 hectares na área urbana de Natal, o "Centro Ministro Expedito Amorim" integrará todas as atividades assistenciais, educativas e de lazer do Sesi e do Senai. Com isto, ganham os industriários e seus dependentes.



No Centro Integrado existem 40 salas de aulas, como esta. Nenhum estabelecimento de ensino em Natal possui estrutura semelhante.



A área de esporte e lazer possui campo de futebol, piscinas olímpicas e semi-olímpica, 5 quadras de basquete e voleibol, pista de atletismo, além de um ginásio coberto, em fase de construção.

ensino, no Estado, possui esse número de salas). Isto sem falar em 4 grandes oficinas de aulas práticas, uma biblioteca, um auditório para 130 pessoas, cinco gabinetes médicos e quatro dentários, um laboratório de análises clínicas e uma sala de radiologia. A estrutura do **Centro Ministro Expedito Amorim** se completa com uma grande área de esporte e lazer, onde existem: campo de futebol nas dimensões oficiais, piscinas olímpica e semi-olímpica, cinco quadras de basquete e voleibol, pista de atletismo nas dimensões oficiais e mais um ginásio esportivo coberto (em fase final de construção).

ATUAÇÃO DO SESI

O Sesi — Serviço Social da Indústria — passou, logo nos primeiros meses do mandato de Expedito Amorim, a prestar serviços de saúde aos industriários do Rio Grande do Norte. Antes, a entidade cuidava apenas de assuntos relacionados com educação, cultura e lazer. Coube, portanto, a ele a iniciativa de ampliar a atuação, aumentando os benefícios diretos que o Sesi começaria a prestar à classe trabalhadora.

A esse respeito, afirma Expedito: "Alegra-nos saber que fomos os responsáveis pela Implantação do

Serviço de Saúde do SESI, hoje povoado de médicos e dentistas de quase todas as especialidades, em Natal, Mossoró, Areia Branca, Macau e Currais Novos, com atendimento previsto para este ano de 200 mil pessoas - industriários e familiares - o que bem demonstra a utilização e a necessidade desse serviço que tivemos a honra de instalar”.

Mas o SESI não parou aí. Somente em 1978, a entidade promoveu em 90 empresas cursos, palestras, treinamentos, que atingiram quase 15 mil operários, dando-lhes melhores noções sobre segurança no trabalho, melhorando a sua produtividade e conscientizando-os para os seus direitos e deveres. Em 1979, esses números foram multiplicados, chegando o SESI a atender 214 empresas. Para os filhos e dependentes dos industriários, a entidade manteve nesses nove anos da gestão de Expedito Amorim na FIERN,

um intenso programa de lazer, pelo qual foram formados grupos teatrais, conjuntos musicais, bandas juvenis, grupos folclóricos, e foram promovidas inúmeras atividades esportivas e sociais.

ATUAÇÃO DO SENAI

“É estimulante para nós ver o SENAI formando e aperfeiçoando cada vez mais a indispensável mão-de-obra para a nossa indústria, em Natal, Mossoró, Macau e Currais Novos, através dos Centros de Formação Profissional e do Centro Móvel, este já em pleno funcionamento em cidades do interior”. Com estas afirmações, Expedito Amorim realça o valor do trabalho desenvolvido no Rio Grande do Norte pelo Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial, que somente nestes nove meses de 1979 já beneficiou com cursos profissionalizantes nada menos do que 926 menores sem contar os

66 bolsistas natalenses enviados para cursos de especialização nos mais diversos pontos do país, nas áreas têxtil, mecânica industrial, gráfica, de curtume, de motores diesel, etc. Até mesmo para o exterior o SENAI chegou a enviar pessoal das indústrias do Estado, possibilitando a sete executivos ligados a grandes empresas a visita a feiras e conclaves internacionais, no campo das confecções, da indústria têxtil e alimentícia.

O programa de qualificação profissional do SENAI tem conseguido excelentes resultados. Basta observar que em 1978 e no primeiro semestre de 1979 foram realizados cursos sobre 33 especialidades, destinados adultos, geralmente indicados pelas próprias empresas. Entre os cursos mais importantes estão: Chefia e liderança, Administração de Materiais, Organização Industrial, Legislação Trabalhista, Eletricidade Básica, Motorista Profissional, Serralheiro, Mecânico de Automóvel,



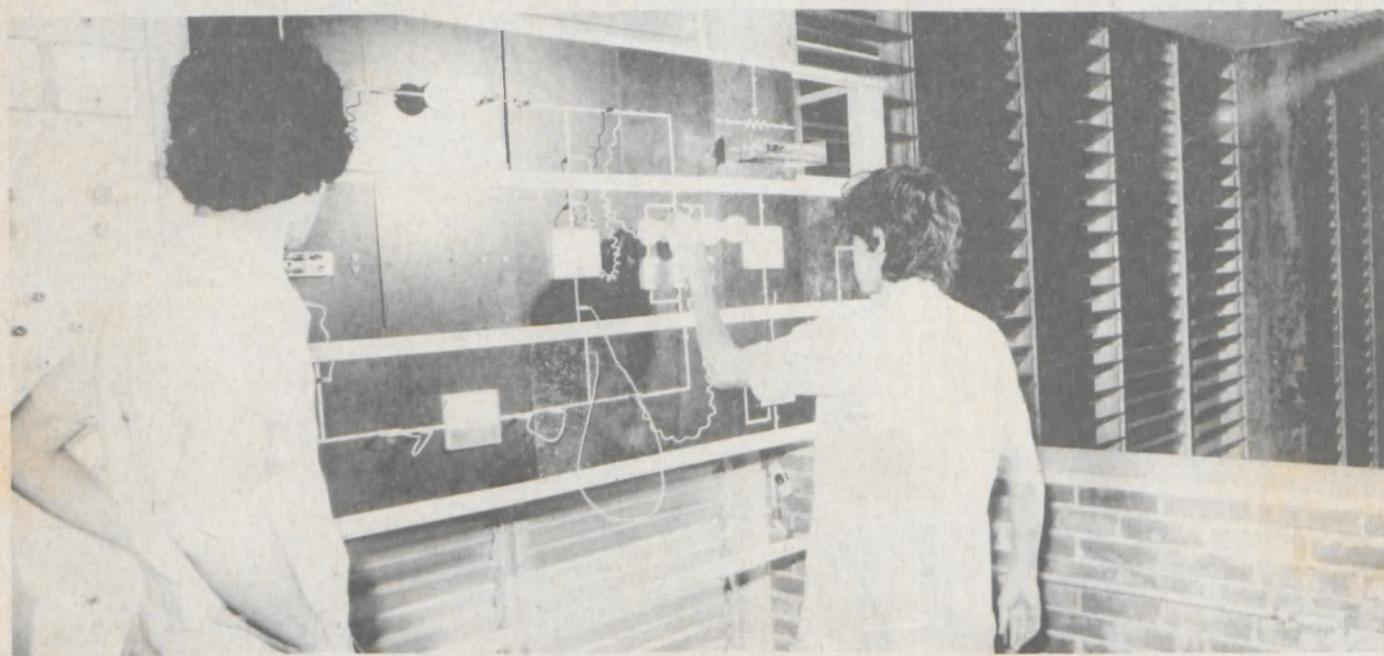
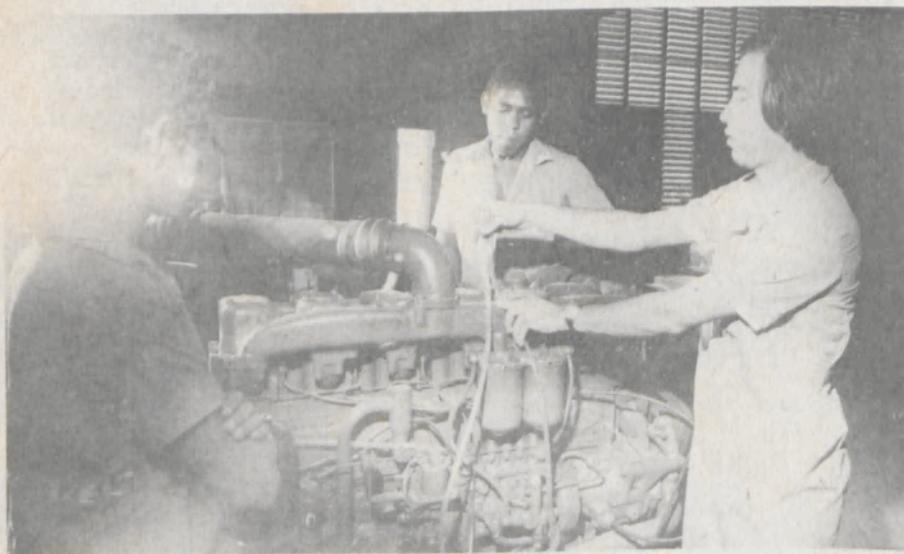
O ensino profissionalizante, a cargo do SENAI, pode ser ministrado agora com muito melhores condições.



Torneiro Mecânico, Afinador de Motores, Mecânica de Teares, Soldador Elétrico, Mecânico, Manutenção de Taxímetro, Instalador de Águas e Esgotos, Mestre de Obras, Pedreiro, Carpinteiro, e tantos outros.

Ainda para adultos, dentro do Serviço de Integração SENAI/ Empresa (SISE), foram promovidos em 1978 e primeiro semestre deste ano 23 cursos de suprimento nas seguintes áreas: Relações Humanas no Trabalho, TWI, Método no Trabalho, Comunicação na Empresa, Relações Humanas, Fiandeiro, Aperfeiçoamento de Tecelão, Aperfeiçoamento de Mecânico de Teares, Direção Defensiva, Formação de Serralheiro, Segurança no Trabalho, Aperfeiçoamento de Sub-Chefes, Psicologia no Trabalho, Preparação para Controlista, Comunicação Administrativa, Preparação e Aperfeiçoamento de Apontadores, Treinamento para Vigilantes e Estudos de Tempos e Movimentos. Estes cursos beneficiaram 1.348 alunos.

Expedito Amorim informa ainda que, para 1980, conseguiu a aprovação pelo Departamento Nacional do SENAI de dois importantes planos para o Rio Grande do Norte: a implantação em Natal de um Centro de Formação Profissional para Técnicos em Confeções, com recursos já assegurados da ordem de Cr\$ 18 milhões; e o curso de artes gráficas, ambos sem problema de espaço físico para serem instalados,



Os jovens recebem, já nas novas instalações do SENAI, cursos que os capacitarão para o exercício de profissões bem remuneradas.

pois ocuparão as antigas dependências do SENAI, na avenida Prudente de Moraes.

REALIZAÇÕES DA FIERN

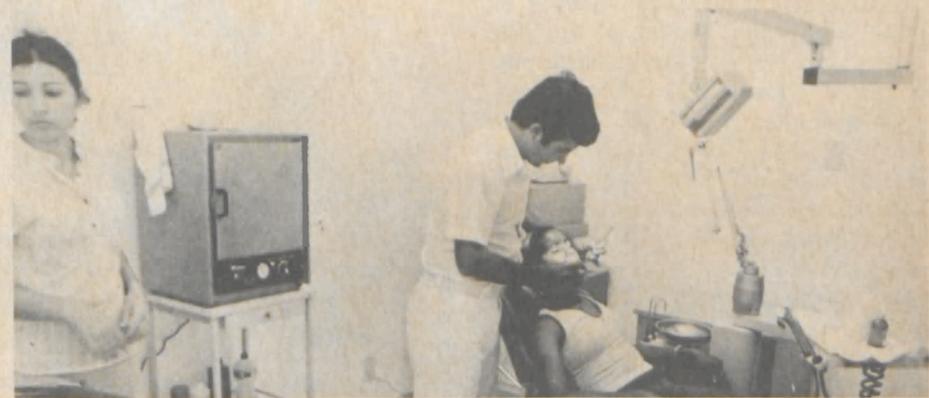
Foi na gestão de Expedito Amorim que a Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte passou a assumir integralmente uma linha rígida de defesa dos interesses da classe empresarial que ela representa. Nesse tipo de atuação, houve momentos em que a entidade precisou até mesmo lançar críticas e condenar certos procedimentos do governo federal e estadual que prejudicavam a indústria nordestina, especialmente a nossa. Coube à FIERN lançar, em plano nacional, o primeiro grito contra a corrupção na área dos incentivos fiscais do 34/18 para os projetos aprovados pela SUDENE. Em 1972, apresentando um documento na 3ª. CONCLAP, no Rio de Janeiro, a nossa Federação das Indústrias fazia o protesto oficial contra uma política de desenvolvimento que estava desvirtuada pela ação desonesta dos escritórios da captação de incentivos, os quais já chegavam na época a cobrar ágios de até 50% dos empresários nordestinos. Não resta dúvida que a denúncia corajosa, embora desgostasse os meios oficiais de então, ajudou a aperfeiçoar o sistema de incentivos fiscais com a subsequente criação do FINOR (Fundo de Investimentos do Nordeste).

Outra luta encabeçada pela FIERN teve êxito: a luta pela fixação da correção monetária para os empréstimos concedidos pelo BNDE (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico) no Nordeste, em no máximo 20%. Antes, o empresário da região que procurasse as linhas de financiamento oficiais tinha que pagar, além dos juros regulares (em torno de 22%), os índices da correção monetária decretadas pelo governo. Com isto, como em alguns períodos a correção chegava a mais de 40 por cento ao ano, um financiamento ao longo de poucos anos passava a representar uma dívida multiplicada. Essa situação levou muitos empresários a insolvência. O pleito da FIERN sensibilizou as autoridades monetárias do país e a correção passou a ser pré-fixada.

Outras lutas conduzidas pela Fe-



Visão parcial da Biblioteca (acima) e da Sala de Reuniões dos conselhos regionais do SESI e do SENAI (abaixo).



As clínicas médica e odontológica estão bem instaladas e este ano deverão superar o número de 200 mil atendimentos.

deração das Indústrias nos nove anos da administração que se encerra também tiveram êxito, como por exemplo o apelo ao Ministério da Fazenda para rever um dos seus atos que proibia a exportação de couros e peles "in natura" ou apenas beneficiados. A medida estava prejudicando as empresas nordestinas atuantes no setor de curtumes, pois os preços e a capacidade de consumo do mercado interno não atendiam aos interesses e às necessidades da região. Logo em seguida, a exportação foi liberada.

ICM — LUTA QUE CONTINUA

Foi a direção da FIERN a primeira liderança empresarial do Rio Grande do Norte a atentar para o grave risco ao futuro industrial do Estado que representa a extinção dos incentivos fiscais do Imposto de Circulação de Mercadorias — ICM. Quem tem noções de economia, sabe que um parque industrial situado longe dos grandes centros fornecedores de matérias-primas e ao mesmo tempo grandes consumidores de produtos acabados, perde a sua condição de

competir, especialmente em função dos elevados custos de transporte nos dias atuais. Este é um caso típico do Rio Grande do Norte, onde a maioria das indústrias beneficia produtos adquiridos no Centro-Sul e é forçada a levá-los depois para os grandes centros urbanos, para vendê-los. Nesse tipo de ação, nossa indústria para ter êxito precisa antes de tudo de produzir a custos mais baixos, para poder enfrentar a concorrência das próprias indústrias sediadas naqueles centros. Um dos fatores que vinha permitindo a produção a custos menores era exatamente a possibilidade que o governo do Estado oferecia para que o empresário deduzisse um percentual do ICM para reinvestimento na sua própria atividade. No governo passado, esse incentivo foi extinto, criando-se uma situação quase insustentável para o nosso parque industrial.

Coube, então, à FIERN, encabeçar uma luta a favor da manutenção dos incentivos fiscais no âmbito do Estado, que começou com a entrega ao então governador Tarcísio Maia de um documento onde se mostrava com profundidade a questão e se pedia uma providência para salvar da crise o parque industrial do Rio Grande do Norte. O movimento não alcançou êxito até agora. Mas o futuro presidente da FIERN, Fernando Bezerra, já toma a iniciativa de declarar que este será um assunto prioritário da sua gestão e que a luta iniciada por Expedito terá continuidade.

MENSAGEM FINAL

Expedito Amorim, tecendo considerações sobre o seu período, afirma:

“É gratificante podermos dizer que encontramos a Federação das Indústrias em salas alugadas num modesto edifício da Cidade Alta e hoje a vemos funcionando em instalações próprias, ocupando todo o 8º andar do Edifício Barão do Rio Branco, em condições de conforto e funcionalidade para receber e atender os industriais do Rio Grande do Norte”.

E prossegue:

“Colocando a Federação das Indústrias a disposição dos nossos industriais, independente de sua filiação sindical, tivemos oportunidade



Expedito Amorim adquiriu todo o 8º andar do Edifício Barão do Rio Branco, no Centro de Natal, instalando nesse endereço, a FIERN, que antes funcionava em prédio alugado.



Na gestão de Expedito Amorim foram promovidos inúmeros cursos para empresários, visando melhorar o desempenho das nossas indústrias.

de presidir importantes reuniões que resultaram em documentos oficiais dirigidos às autoridades locais e nacionais, muitos dos quais devidamente atendidos, total ou parcialmente, vitorioso reivindicações que representavam significativas e justas aspirações das classes produtoras”.

Sobre a sua sucessão, registra:

“É alentador, depois de tanta luta e do reconhecimento público aos nossos esforços, termos a certeza que encontramos um sucessor à altura de assumir o comando da Fe-

deração das Indústrias e dos seus órgãos, com apetite e competência para prosseguir os mesmos objetivos e de realizar muito mais do que conseguimos fazer. Jovem, competente, empresário, vitorioso, amigo e companheiro leal e decidido, Fernando Luiz Gonçalves Bezerra foi a melhor escolha que poderíamos ter feito, representando também uma oportunidade para a reafirmação de uma liderança latente, na abertura de novos e promissores caminhos para a vida e a ação da Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Norte”.

“NO PROCESSO DECISÓRIO DA POLÍTICA INDUSTRIAL DO RN A FIERN TERÁ DE SER OUVIDA”

Fernando Bezerra, presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil do Rio Grande do Norte, assume a presidência da FIERN com um objetivo maior: fazer com que a palavra do empresário seja sempre ouvida na hora de se traçarem os rumos da política Industrial do Estado.

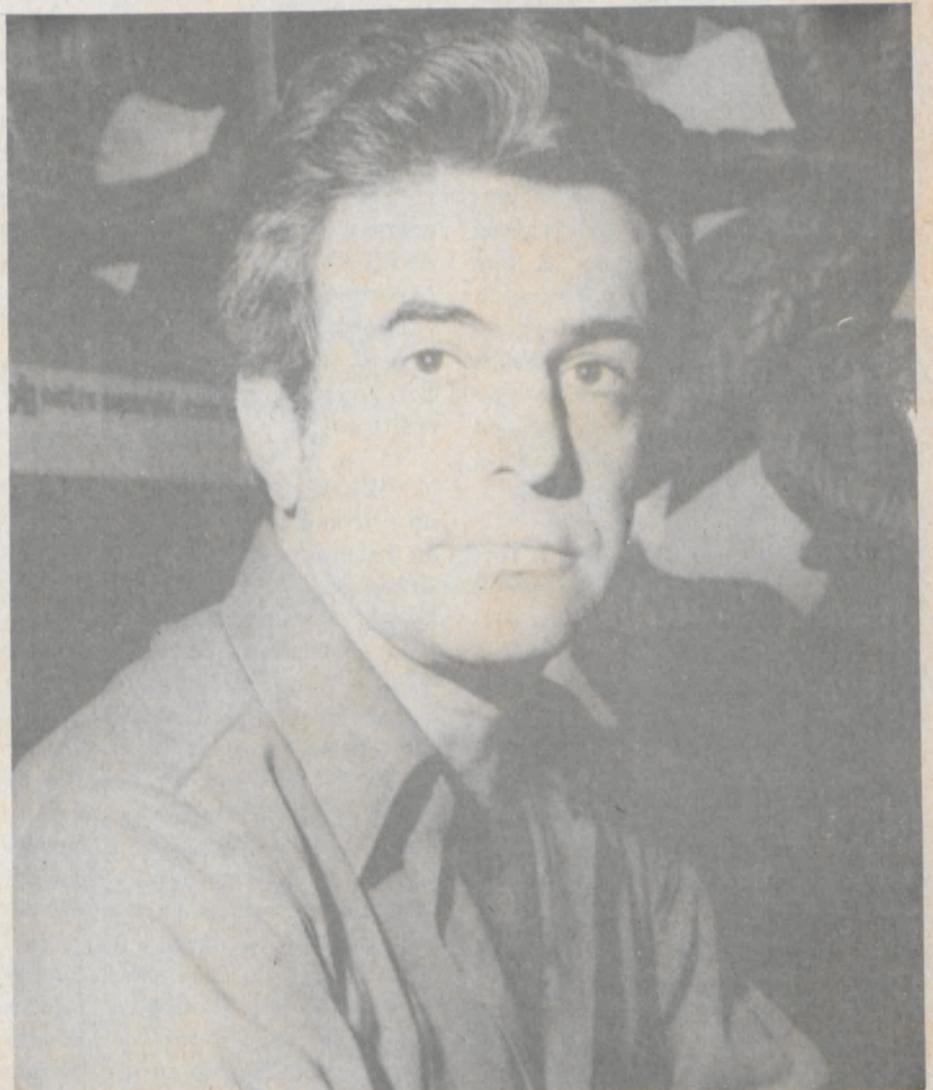
Muitas são as idéias do novo presidente da FIERN. Mas ele dá destaque especialmente àquilo que acredita ser da maior importância para o órgão que vai dirigir, ou seja: 1º) ao aumento de representação e representatividade da Federação. Isto será obtido, segundo Fernando Bezerra, fomentando a organização de sindicatos para os setores industriais do Estado que ainda não são representados perante a Federação. “Com a formação desses sindicatos, que passarão a compor o Conselho da FIERN, teremos então uma total participação das indústrias, num entrelaçamento que além de unir, servirá para que todos os problemas ligados ao setor industrial sejam conhecidos e discutidos por todos”.

2º) Fomento à assistência às empresas. Esta assistência será feita sob forma de uma assessoria econômica que será implantada, com recursos humanos conseguidos junto a área governamental e apoio da Confederação Nacional da Indústria.

3º) Apoio integral às entidades subordinadas e que lhes servem de suporte, como SENAI, SESI, IEL e CAMPE.

4º) participação total da Federação no processo político-industrial do Estado.

ASSESSORES — O novo presidente da FIERN pretende fazer do seu assessoramento um ponto de



Fernando Bezerra: “Pretendo, com o fortalecimento da FIERN, participar ativamente de todo processo político-industrial do Estado”.

apoio de sua administração, e conseguiu reunir um grupo de assessores de alto nível para ajudá-lo a desempenhar melhor sua tarefa. O cargo de

diretor-regional do SENAI terá como titular o engenheiro Antomar Ferreira de Souza. O economista Marcos Emílio Aranha será o superinten-

dente do SESI. Para a direção do CAMPE, foi convidado e aceitou a incumbência, o economista Felix Tiago, e o Instituto Euvaldo Lodi, terá na sua direção Artur Parente Cunha Lima. Além desses nomes, vários economistas integrarão a assessoria à presidência da Federação, formando um grupo que dará assistência as indústrias.

CANDIDATO ÚNICO — Para um cargo que atualmente assume grande importância política no Estado, o fato de ter concorrido para eleição apenas um candidato demonstra muita unidade da classe. Para o fato, o presidente eleito tem uma explicação:

“O trabalho é todo de Expedito Amorim. Durante 9 anos, Expedito Amorim lutou para deixar a Federação das Indústrias na privilegiada posição que ostenta hoje. E sua liderança é tão forte que conseguiu o que é tremendamente difícil em qualquer Federação que se dirija: a unanimidade dos sindicatos que compõem o Conselho da FIERN, na indicação do meu nome para Presidência. O mérito é totalmente dele”.

APOLÍTICO — As palavras textuais do novo Presidente da FIERN com relação à sua linha política deixam bem claro o seu pensamento e o método de trabalho que irá imprimir:

“Logo que assumo a Federação, exporei meus planos e deixarei claro que estarei liberto de qualquer compromisso político-partidário. Isso não significa que nem eu nem a FIERN sejamos políticos. A FIERN é essencialmente, um órgão político, e por isso estou aqui através de um processo eletivo. Não sou, porém, comprometido com a política partidária do Estado, e preciso do apoio político de todos e tenho certeza que terei esse apoio. Para isso, minha situação é das melhores, pois tenho acesso a todas as áreas e a todas as facções políticas do Estado, me mantendo numa posição puramente de empresário”.

CANDIDATURA — Nunca tendo pleiteado diretamente o cargo de

presidente da FIERN, Fernando Bezerra chega a ele por méritos e por trabalhos feitos em prol da própria Federação. Como presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil, ligado diretamente à Federação das Indústrias onde participa do seu Conselho de Representantes, sua atuação vinha sendo observada pelo presidente Expedito Amorim, que na primeira oportunidade convidou-o para ser candidato à sua sucessão. “Nunca me passara pela mente ser candidato a Presidência da FIERN. Todavia, quando fui convidado, aceitei, pois vejo nisso, não uma posição que me pudesse trazer vantagens, mas acima de tudo, uma obrigação minha, como empresário, de dar minha ajuda nesse tipo de participação”.

Um fato que bem demonstra o acerto na escolha do novo presidente da FIERN é que, dos sete sindicatos participantes do Conselho que estavam aptos a votar, todos foram unânimes em confirmar o nome de Fernando Bezerra, sem nenhuma restrição.

PRIORIDADE — Como prioridade em sua administração à frente da Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte, Fernando Bezerra aponta a valorização da entidade, pelo crescimento da representação de todo o setor industrial do Estado e visando com isso uma participação efetiva nos processos decisórios do Estado, no que diz respeito ao seu desenvolvimento no campo industrial. “Pretendo, com o fortalecimento da Federação, participar ativamente de todo processo político-industrial do Estado, mantendo perfeita integração com os Governos do Estado e do Município. E desta forma, em todo processo decisório da política industrial do Rio Grande do Norte, existirá sempre a presença da FIERN, discutindo e opinando sobre cada tema que for levantado”.

ENTIDADES DE APOIO — A Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Norte conta atualmente com quatro entidades que lhes servem de apoio: SENAI, SESI, Instituto Euvaldo Lodi e o

CAMPE. Para todas elas, o novo Presidente tem planos de dinamização.

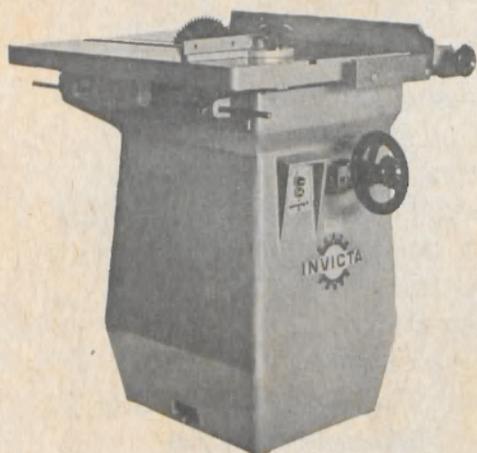
“O SENAI, uma entidade que cuida da formação da mão-de-obra para a indústria — segundo Fernando — vem funcionando muito bem, e presta excelente serviço às indústrias do Estado, as quais já procuram as pessoas formadas pelo órgão. O SENAI carece apenas de uma maior dinamização e estimulação da mão-de-obra para a vocação econômica do Estado, formando pessoas para os setores carentes, como Mineração, por exemplo, fazendo uma coisa até então inédita: ao invés de trazer o homem do interior para a Capital, levar os ensinamentos a ele em sua própria Cidade, numa interiorização dos serviços do SENAI. A idéia de criação de um Centro de Treinamento destinado unicamente a fornecer mão-de-obra para as indústrias de confecções será ativada, pois no momento cerca de 15.000 pessoas trabalham nesse setor”.

Para o SESI, que é uma entidade assistencial ao operário da indústria, é pensamento de Fernando Bezerra dinamizar todo tipo de atividade não só assistencial como cultural. O campo esportivo terá grande relevância.

No IEL — Instituto Euvaldo Lodi, cujo objetivo é a integração Universidade-Empresa, já existem entendimentos preliminares e a promessa do Reitor Diógenes da Cunha Lima em dar todo apoio no sentido de ser usada a estrutura técnica da UFRN a Serviço das empresas industriais do Estado, restando pois, aumentar esses trabalhos para que os objetivos do IEL sejam alcançados mais rapidamente.

Quanto ao CAMPE - Centro de Aperfeiçoamento à Média e Pequena Empresa, a primeira meta do Presidente da FIERN é promover o cadastramento de toda a indústria do Rio Grande do Norte, especialmente à pequena e média indústria, pois as grandes já têm de uma maneira geral, até por iniciativa própria, algum tipo de assistência, enquanto a pequena e média empresa precisa de maior apoio.

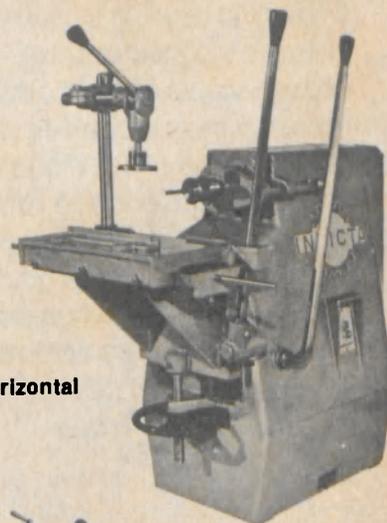
Estão em Queiroz Oliveira as melhores máquinas para serrarias e marcenarias.



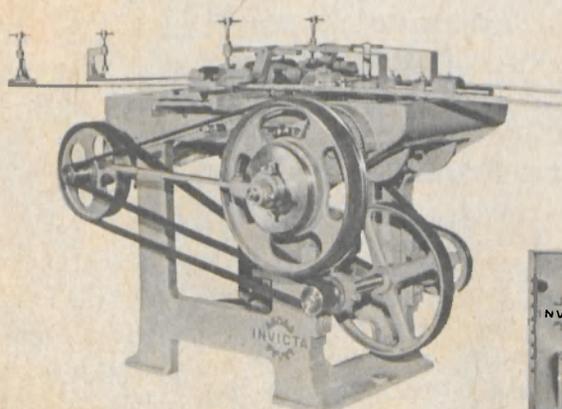
Serra circular com
mesa móvel blindada



Lixadeira de fita
com disco lixador



Furadeira horizontal



Furadeira automática
para venezianas



Torno manual com suporte
graduável, blindado



QUEIROZ OLIVEIRA

MATERIAL PARA CONSTRUÇÃO

Av. Rio Branco, 185 NATAL

R. Cel. Gurgel, s/n MOSSORÓ

CONFIANÇA A QUEM CONSTRÓI

A oposição poderio chegar ao governo da RN?

À primeira vista, pode parecer prematuro já se estar levantando a questão sucessória no Rio Grande do Norte, quando ainda o atual governador dispõe de um mandato que se prolonga até março de 1982. O próprio governador Lavoisier Maia e os seus assessores mais diretos chegam a considerar um desserviço ao Estado o lançamento de nomes para substituí-lo pelas eleições diretas. Mas o fato é que a imprensa não pode se furtar à obrigação de noticiar e analisar problemas que já são do domínio público e questões que despertam o maior interesse da comunidade. Talvez cansado de um estilo de governo que

não tem respaldo nos interesses coletivos, ou frustrado por não sentir efeitos benéficos na política administrativa atual, o povo faz pouco caso do presente e se volta para o futuro. Por isso, é inevitável o comentário em torno dos políticos capazes de pleitear o governo em 1982. Na edição anterior de RN/ECONÔMICO, abordamos o nome de Aluizio Alves, sem que houvesse qualquer desmentido mesmo informal da sua provável candidatura. Agora, nos voltaremos para a hipótese de um opositorista (alguém do atual MDB) chegar ao Palácio Potengi, aproveitando a tendência anti-governo do eleitorado dos maiores centros urbanos do Estado.

Alguns dos atuais dirigentes do MDB, teria condições de competir em 1982 numa disputa pelo Governo do Estado, com sucesso?

A bem da verdade, o MDB no Rio Grande do Norte é muito mais dividido do que a própria ARENA. Dentro dele convivem, se atiram, se agridem tantas tendências que às vezes se torna difícil definir lideranças.

O partido, com maioria na Câmara Municipal de Natal, com mais de um terço dos representantes na Assembléia Legislativa, com um senador e três deputados federais, além de muitas centenas de vereadores espalhados por quase todas as cidades do Estado e mais de uma dezena de prefeitos, não tem comando.

Esfacelado entre “adesistas”, “autênticos”, “moderados”, “radicais”, “dinartistas”, “aluizistas”, “ecologistas”, “trabalhistas”, em tese o MDB possui dois comandantes: o deputado federal Henrique Eduardo Alves, filho do ex-governador Aluizio Alves, que lidera a ala adesista, da qual inúmeros representantes chegam até mesmo a ocupar postos importantes na administração arenista de Lavoisier Maia; o segundo comandante é Roberto Furtado, deputado estadual há três legislaturas, conhecido pela sua postura de centro-esquerda e como uma das poucas vozes que se levantam para criticar o poder executivo. O primeiro é presidente do diretório estadual do partido, enquanto o segundo

está à frente do diretório da capital. Mas tanto um quanto o outro estão longe de impor uma linha de conduta coerente aos seus liderados. Henrique Alves não consegue impedir que de vez em quando o seu bloco deixe escapar ironias, insinuações veladas ou mesmo críticas diretas ao esquema *Maia-Alves* (através do qual estão unidos os interesses suprapartidários das duas famílias que se assenhorearam do poder no Rio Grande do Norte). Da mesma forma, Roberto Furtado nem sempre pode impedir que alguns companheiros do bloco “autêntico” se desmanchem em mesuras e aplausos a certos atos governamentais, ou que se rebelem contra as diretrizes que o grupo procura



Eleito senador numa campanha difícilíssima, Agenor Maria credenciou-se para exercer uma liderança política no Estado. Mas a oposição é muito dividida, e ainda não lhe deu a oportunidade.

adotar. Numa síntese quase indiscutível, porém, o MDB se divide mesmo é entre os que estão contra a família Alves e os que estão a favor. E entre os que estão contra, dois realmente detêm maior popularidade, a ponto de poderem ser citados como potenciais candidatos ao governo em 82: Agenor Maria, senador, e Carlos Alberto de Souza, deputado federal.

AS ÚLTIMAS ELEIÇÕES — As eleições parlamentares de 1974 e de 1978 no Rio Grande do Norte evidenciaram a tendência do eleitorado das grandes cidades para a oposição, assim como confirmaram mais uma vez a influência decisiva da pressão oficial e do dinheiro para comprar vitórias no meio rural, nos povoados e nas cidades menores.

O grande fenômeno de 74 foi a indicação de Agenor Maria para o Senado, numa disputa contra Djalma Marinho que reunia todas as pré-condições de vencer, tais como: apoio maciço do governo, da ARENA e dos grupos econômicos locais. A situação privilegiada de Djalma era tão reconhecida pelo próprio MDB, que foi difícil encontrar no partido alguém disposto a jogar o seu nome na disputa. Como nenhum político de maior expressão ou representatividade no MDB quis se aventurar, foi preciso catar uma "vítima" para que o partido não ficasse ausente da eleição. Depois de muitas tentativas, foi encontrado na feira da cidade de Currais Novos um pequeno comerciante que fora político, e que dela saíra em função das derrotas nas urnas. Era Agenor Maria, ex-deputado estadual na década de 60, quando ficou conhecido na Assembléia como "deputado malvácea", por conta dos seus constantes pronunciamentos a respeito dos problemas da cultura algodoeira.

Quando o deputado Henrique Alves formalizou oficialmente a Agenor o convite para que ele se candidatasse a senador pelo MDB, ele impôs condições que só alguém absolutamente convencido da derrota poderia impor. Agenor simplesmente exigiu que o partido pagasse

algumas de suas dívidas pessoais (algo em torno de Cr\$ 35 mil) e que lhe garantisse recursos durante a campanha para que pudesse manter sua numerosa prole. Alguns dirigentes do MDB — segundo se comenta — teriam se cotizado para dar a Agenor Maria o que ele exigia. Só assim ele registrou sua até então bisonha candidatura.

MARINHEIRO TATUADO — A reboque de Henrique Eduardo Alves que lutava pela sua primeira reeleição para a Câmara Federal, Agenor Maria começou a percorrer o interior do Rio Grande do Norte, onde era um “ilustre desconhecido”. Nem uma propaganda impressa, condizente com o posto que disputava, Agenor possuía para espalhar sua imagem. Mas o seu estilo de homem modesto, de feirante, de pequeno agricultor, além da sua oratória coloquial, intimista, cheia de adágios, chavões e comparações tão ao gosto do homem do povo, logo fizeram dele um nome discutido e festejado.

Na campanha de 1974 ainda não vigorava a “lei Falcão” e os candidatos a postos eletivos podiam se apresentar no rádio e na televisão, não apenas com os seus currículos, os seus números e suas fotos imóveis, mas levando diretamente suas mensagens aos eleitores, discutindo os problemas sociais e econômicos, externando pontos de vista sobre os assuntos mais momentosos. Foi usando com habilidade os meios de comunicação de massa colocados ao seu dispor que Agenor Maria pôde realmente aparecer como candidato capaz de ameaçar a tranquilidade do seu adversário.

Quando a campanha começava a se desenvolver, as forças situacionistas resolveram incidir num erro estúpido: procuraram menosprezar a figura humana do candidato da oposição, denunciando publicamente suas deficiências culturais em confronto com o gênio reconhecido nacionalmente do candidato oficial Djalma Marinho; lançaram apelidos com a finalidade de diminuir socialmente o homem, tais como o de “marinheiro tatuado”, exploran-

do o fato de Agenor Maria ter sido marinheiro na juventude e de ter, presumivelmente, alguma tatuagem pelo corpo. Isto bastou para transformá-lo em vítima perante o povo. O próprio Agenor passou a se autoafirmar “analfabeto”, “feirante”, “marinheiro”, dizendo que nessa situação poderia fazer muito mais pelo povo pobre do que o seu adversário culto, eminente e de família tradicional. Isso rendeu bons dividendos, como ficou provado na hora da apuração dos votos.



Agenor Maria poderia ser o candidato populista de 1982.

A TRAJETÓRIA DE AGENOR — Eleito senador, Agenor Maria rapidamente se transformou em assunto da imprensa nacional. Primeiro, porque derrotou um dos nomes mais expressivos do Congresso; e depois, porque os próprios parlamentares arenistas do Rio Grande do Norte se encarregaram de criar para ele uma imagem de homem grosseiro e despreparado para o cargo. Assim, tão logo chegou a Brasília, ele começou a ser alvo da imprensa do país, que acompanhava desde os seus problemas domésticos (a dificuldade que ele enfrentou para abrigar num apartamento os 14 membros de sua família), até o seu deslumbramento com o mundo oficial. Os primeiros discursos de

Agenor, abordando as durezas da vida do campo, os salários baixos, a falta de preços compensadores para os produtos agrícolas, receberam destaque na grande imprensa, até mesmo por causa do aspecto pitoresco que sempre podia ser explorado em tais ocasiões. Numa certa feita, Agenor teria levado para a tribuna do Senado um pacote com sementes de feijão, pretendendo mostrar a diferença de qualidade entre o cereal produzido no Nordeste e o obtido no Sul. Na ocasião, em aparte, um senador do Rio Grande do Sul interrompeu o representante potiguar, expressando seu temor de que algum dia ele viesse a pronunciar um discurso sobre a diferença entre a pecuária do Sul e a do Nordeste, e também quisesse apelar para aquele tipo de comparação pois não seria fácil entrar com alguns bois no Senado.

Mas, à parte o lado do humor e do folclórico, Agenor Maria conseguiu manter uma razoável imagem política depois de se eleger. Aliado ao esquema político de Aluizio Alves, ele sempre contava com a cobertura do jornal *Tribuna do Norte* e da rádio *Cabugi*, e mesmo passando a vir muito pouco ao Estado, sempre encontrava um meio de estabelecer contatos com o eleitorado.

ROMPIMENTO COM OS ALVES — Com a aproximação da eleição de 1978 Agenor Maria foi aos poucos se distanciando da família Alves, de quem recebera o valioso apoio em 1974. Talvez insatisfeito com o estilo de comportamento de Aluizio Alves, que exige dos seus correligionários não apenas fidelidade e colaboração, mas total subserviência, Agenor preferiu romper ao sentir que o aluizismo partia para promover um grande acordo adesista com o então governador Tarcísio Maia. Ao romper publicamente com os Alves, ele denunciou pelos jornais esse acordo e a manobra que alguns líderes do MDB do Rio Grande do Norte estavam tramando para que o partido não apresentasse candidato ao senado contra a ARENA. Logo a palavra de Agenor foi desmentida com ênfase não só

pela família Alves, mas pelos Maias. Acusando Aluízio de traidor do partido, ele sustentou a campanha contra o acordo, que afinal aconteceu meses antes da eleição, quando unida em torno de Jessé Pinto Freire a ARENA recebia a solidariedade de expressiva parcela do MDB. Não se dando por vencido, Agenor Maria estimulou o surgimento de uma candidatura oposicionista rebelde aos Alves. Coube ao empresário Radir Pereira de Araújo, ex-deputado estadual por várias legislaturas, assumir o papel de contestador à liderança aluizista dentro do MDB, lançando-se candidato pelo partido, com apoio da chamada ala "autêntica", que era minoria. Dessa hora em diante, Agenor Maria deixou de lado a esperança de convívio com os Alves, passando a atacar frontalmente Aluízio como um "negocista", como "um político que preferiu se vender ao governo". Nessa ocasião ele passaria a construir para aluízio a imagem do empresário "gordo e rico", que se esqueceu do povo.

Radir Pereira conseguiu ser escolhido candidato pela convenção emedebista e se lançou na disputa com Jessé Freire. Agenor foi peça importante nas primeiras movimentações da campanha, mas acabou dando uma demonstração de pouca força eleitoral não conseguindo resultados favoráveis para Radir nem mesmo nas pequenas cidades do Seridó, consideradas os seus melhores redutos. A vitória da oposição aconteceu apenas nas grandes cidades do Estado, principalmente em Natal, por causa do sentimento oposicionista das massas trabalhadoras e da classe média. Sem bases eleitorais no interior, o MDB sofreu uma das maiores derrotas de que se tem notícia no Estado, por uma diferença de 80 mil votos.

Se Radir tivesse saído vencedor, Agenor Maria estaria hoje entre os líderes mais fortes da política estadual, pois teria sido creditado a ele o esvaziamento da liderança da família Alves. Não resta dúvida de que ele conseguiu abalar o prestígio e a força eleitoral de Aluízio, no que foi grande-

mente ajudado pela expressiva vitória do candidato a deputado federal Carlos Alberto de Souza contra Henrique Eduardo Alves, sendo mais votado do que este em todas as seções eleitorais do Grande Natal. A própria vitória de Radir Pereira nos redutos considerados "aluizistas" deixa antever a perspectiva de futuras alterações político-eleitorais no Estado, dependendo isto do surgimento de uma liderança capaz de atrair e interessar o povo.

Agenor, em 1982, conclui o seu mandato de oito anos no Senado. Ele poderá, sem correr riscos maio-

res, continuar na política concorrendo a um cargo menor. Mas também poderá despontar perante o Estado se resolver ingressar numa luta mais ampla, candidatando-se ao governo. Não se pode afirmar se ele tem chances ou não, até porque tudo depende do jogo de forças na época. Mas, como político populista, ele tem condições de agradar o eleitorado mais modesto. O mesmo não se pode dizer quanto ao empresariado e às camadas mais esclarecidas do Estado, que não descobriram nele nem ideologia nem mensagem capaz de merecer apoio declarado.

Um restaurante classe A



Um Restaurante que faz o ambiente a seu gosto. Vá ao VILHA VELHA e comprove. Vista panorâmica, música ao vivo, fina cozinha e um atendimento classe "A".

Tel.: 222-4994.
RESTAURANTE.
Vila Velha

RECOMAPE TEM TUDO, ABSOLUTAMENTE TUDO PARA SEU ESCRITÓRIO



Cadeira "ESTIL"
Linha Diretor



Máquinas de
escrever
"REMINGTON"



Mesa "ESTIL" Linha 90

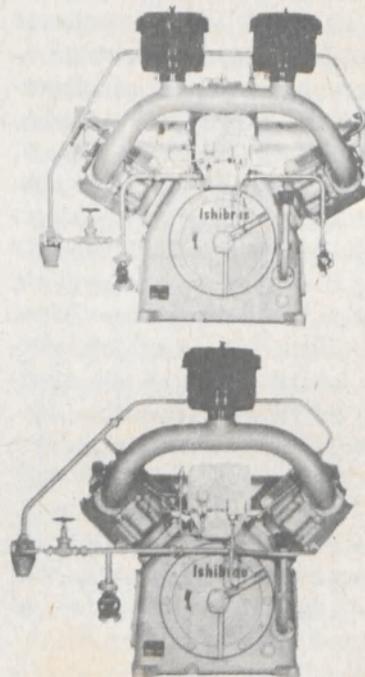
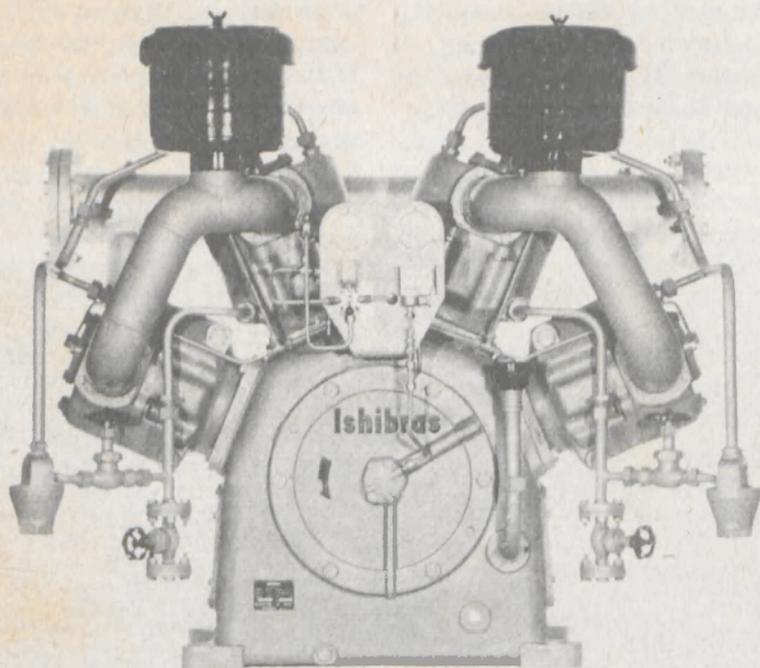
RECOMAPE Revendedora Costa, Máquinas e Peças Ltda.



MATRIZ: Rua Dr. Barata, 242
Filial: Praça Augusto Severo, 91
Fones: 222-1467 e 222-4208

FILIAL EM MOSSORÓ:
Rua Cel. Gurgel, 266
Fone: 321-1330

COMPRESSORES DE AR ISHIBRAS



A SOLUÇÃO IDEAL EM AR COMPRIMIDO

Os compressores de ar Ishibras são refrigerados à água, simples efeito, sistema de um estágio, são projetados para operarem a uma pressão de descarga até 7 Kg/cm².

Leves e Compactos

O funcionamento a média rotação possibilita a redução do espaço da base em aproximadamente 2/3 das bases dos compressores convencionais. Sua instalação é fácil e simples.

Alto Rendimento

A redução de resistência na passagem das válvulas e o uso de rolamentos auto-compensadores de rolo nos mancais principais resultam em alta eficiência, e o rendimento é garantido pela tecnologia mecânica de alta precisão da Ishibras.

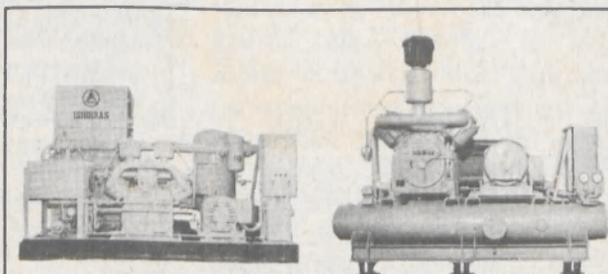
Funcionamento Suave e Silencioso

O peso de pistões e bielas foi reduzido tanto quanto possível. Além disso os cilindros estão acoplados numa disposição muito apropriada para diminuir a vibração.

Manutenção Fácil

"Os compressores de ar Ishibras" necessitam de poucas peças. Estas são projetadas para resistir a longo uso e peças sobressalentes são preparadas unicamente para substituições em manutenção; portanto, estas máquinas são de funcionamento simples e de manutenção pouco dispendiosa.

A excelente tecnologia de fabricação da Ishibras e o completo serviço de assistência técnica após a entrega garantem longa vida útil aos compressores e funcionamento seguro e preciso.



Unidades de ar comprimido especiais

Projetadas especialmente para indústrias que necessitam de compressores de ar potentes e que ocupem pouco espaço, ou àquelas que querem aumentar o volume de ar na rede existente.



COBRAZ

MECÂNICA INDUSTRIAL LTDA.

AV. SALGADO FILHO, 2860 — FONES: 231-1549 — 231-2725

59.000 — NATAL-RN.

COMIND INAUGURA AGÊNCIA E SE INTEGRA AO DESENVOLVIMENTO DO RN

Continuando sua política de expansão e dentro das comemorações dos 90 anos de atividades no país, o Banco do Comércio e Indústria de São Paulo S/A - COMIND, instalou a sua agência em Natal.

Localizada na rua João Pessoa, térreo do Edifício Canaçu, o COMIND dispõe de modernas e amplas instalações, o que lhe permite manter um sistema de atendimento rápido ao público, oferecendo maior comodidade para os seus clientes.

DIREÇÃO — O COMIND tem como Diretor-Regional Antônio de Pádua Fama de Lima, e como Gerente-Regional José Clóvis de Arruda Pacheco. Na Agência de Natal, Péricles de Barros Vanderley é o Gerente-Geral, ficando na Gerência-Operacional Arione Cândido de Lima e Maria de Fátima Santiago.

Apesar de ser um Banco eminentemente paulista, o COMIND vem desenvolvendo uma política de expansão que vai possibilitar, em pouco tempo, a criação de agências em todos os pontos do país. No momento o COMIND conta com 248 agências operando, e se volta para a abertura outras, especialmente no Nordeste. A próxima a ser instalada será a de Maceió.

ATUAÇÃO — Apesar de pouco mais de um mês de atuação em Natal, o COMIND já conta com um considerável número de clientes que dia a dia vem aumentando, graças a um sistema de trabalho que coloca em primeiro lugar o cliente.

Confiante na boa imagem que o COMIND tem e nas potencialidades do nosso Estado, o gerente-geral Péricles de Barros Vanderley confia que o seu banco possa contribuir para o desenvolvimento da nossa indústria e comércio.



O Governador Lavoisier Maia deu as boas-vindas ao COMIND.



O Diretor-Regional do COMIND, Antônio de Pádua Fama de Lima, mostrou o interesse do Banco em ajudar ao desenvolvimento do RN.



Péricles de Barros Wanderley, Gerente-Geral do COMIND em Natal, expressou sua confiança na praça e agradeceu a presença maciça de autoridades e empresários.

CRIAR PEIXES EM CATIVEIRO: UMA OPÇÃO VIÁVEL AO NOSSO ALCANCE

Uma antiga atividade econômica — a criação de peixes em cativeiro, conhecida cientificamente como piscicultura — começa a tomar impulso no Rio Grande do Norte nos últimos anos. Apesar de existir apenas um grande projeto implantado e funcionando regularmente (o do empresário João Veríssimo da Nóbrega, iniciado em 1971), vários outros projetos já começam a ser delineados para implantação a médio prazo, dependendo apenas dos recursos que o governo federal, através do SUDEPE, possa oferecer ao setor.

Embora se conheça apenas um grande projeto de criação de peixes em cativeiro, a verdade é que no Rio Grande do Norte esta é uma atividade secularmente praticada nas regiões litorâneas, especialmente nas zonas de mangue. Mesmo sem usar técnicas mais sofisticadas, as pessoas que constroem viveiros para a criação de peixes conseguem alcançar resultados favoráveis, o que está estimulando pesquisadores e cientistas a estudar as fórmulas capazes de aumentar os lucros desse tipo de trabalho. Medidas como a seleção das espécies de peixes a serem criadas, a retirada dos peixes predadores dos viveiros, e a utilização de alimentação que propicie o mais rápido crescimento, são apenas algumas das providências consideradas plenamente viáveis.

Como o Estado dispõe de centenas de milhares de hectares de terrenos propícios à piscicultura, e sabendo-se que cada hectare de viveiros pode produzir mais de uma tonelada de peixes por ano, não é difícil prever que essa atividade econômica poderá vir a ter grande importância entre nós, como fator de elevação da renda. Descartando esses aspectos, a Universidade Federal do Rio Grande do Norte nos últimos anos, através do seu Instituto de Biologia Marinha, vem estudando em profundidade a viabilidade da piscicultura e partirá, agora, para implantar na fazenda Jundiá (muni-



João Veríssimo da Nóbrega implantou um grande projeto de piscicultura sem nenhum apoio oficial.

cípio de Macaíba) um campo de experiências práticas.

PROJETO DE VERÍSSIMO — Um dos poucos empresários que já se dedica com maior estrutura à criação de peixes em cativeiro é João Veríssimo da Nóbrega, que em 1971 começou a implantar 15 hectares de viveiros em terras de sua propriedade no município de São Gonçalo do Amarante, a poucos quilômetros de Natal. Entretanto, a cria-

ção se faz ainda de forma rudimentar, sem maiores recursos técnicos. Mesmo assim, os resultados conseguidos por Veríssimo levam a crer na otimização do desempenho do empreendimento, a partir da utilização de métodos mais avançados.

Em 10 viveiros, ocupando cerca de 15 hectares, produz-se uma média de 60 toneladas de peixe, com predominância das espécies, curimatã e carapeba, num período de 18 meses. O curimatã pesa em média 2 quilos; o carapeba, 500 gramas.

Os peixes são de águas estuarinas e segundo o empresário João Veríssimo, são apresados em 12 quilômetros de paredões beirando o rio Potengi, com comportas para entrada nos viveiros e, ali eles se alimentam pela própria natureza. Afirma o piscicultor que **“o período de maior entrada do peixe é de julho a setembro e anualmente nós retiramos 60 toneladas de peixe que é comercializado no Rio Grande do Norte e em Recife”**.

Desde o início da implantação do projeto até hoje, foram investidos cerca de Cr\$ 6 milhões **“com recursos próprios, sem nenhuma ajuda do governo. Se o governo nos der ajuda ampliaremos o projeto e poderemos produzir até 150 toneladas de peixes por ano”**. — informa João Veríssimo.

“Se o Estado colocar técnicos a disposição do projeto, as condições

de produção aumentarão consideravelmente”, acredita o empresário, concluindo que “isso representa muito para a economia do Rio Grande do Norte, pois se houver investimento na criação de peixes em cativeiro deixaremos de importar o produto de outros Estados, porque nós temos condições de ser auto-suficientes”.

O Rio Grande do Norte é um Estado privilegiado para a criação de peixes em cativeiro pois, além de contar com grandes áreas para desenvolver tal atividade, as águas não são poluídas. Salienta no entanto João Veríssimo, que “para o Estado conservar esse potencial o Rio Potengi não pode ser poluído, senão todo o peixe se acabará”.

No entanto, o que se observa é um descaso por parte do governo do Estado, em conservar o rio Potengi sem poluição, uma vez que grande parte dos detritos da cidade são aí despejados, “in natura”.

ONDE ESTÃO OS TÉCNICOS?

A Universidade Federal do Rio Grande do Norte mantinha o único curso de nível superior em Aquacultura no Brasil. Há dois anos que esse curso foi extinto, embora tenha formado 40 técnicos nessa área. A maioria desses técnicos está fora do Estado, trabalhando no Ceará, Maranhão e na Bahia, vinculados em sua maioria, ao DNOCS. Os que ficaram no Rio Grande do Norte estão desempregados, apesar de que, em pesquisa aplicada antes da implantação do curso, se constatasse que o mercado no Rio Grande do Norte oferecia excelentes oportunidades de emprego.

Segundo o técnico Juarez Antônio de Sá Rabelo, “o Estado do Ceará é o quartel general para toda a América Latina em termos de criação de peixes em cativeiro. E lá que se desenvolvem os grandes projetos com a participação da população, permitindo que os menos favorecidos alimentem-se com proteínas, no que o peixe é muito rico”.

O Estado do Ceará, segundo ainda Juarez Rabelo, está todo voltado para a piscicultura, cultivando prin-



Juarez de Sá Rabelo mostra a viabilidade da criação de peixes em viveiros.

cipalmente a *Thilapia* que é “um peixe de água doce muito resistente, podendo passar até 6 horas fora d’água e sobreviver, além de ser muito rico em proteínas e do seu preço ser baixo no mercado”.

Para o técnico Juarez Rabelo os projetos desenvolvidos no Rio Grande do Norte são de características extensivas, sem padrões técnicos. Mesmo assim, afirma ele que “esses projetos já provaram que economicamente são viáveis e se eles passarem a ter padrões técnico-científicos a produção aumentará em muito”.

Sobre a falta de mercado de trabalho para o pessoal especializado, salienta ele que “há mercado abundante, mas ninguém quer investir na aquacultura porque não houve ainda ninguém que investisse com agressividade no Estado, apesar do exemplo do Ceará”.

Para um viveiro ser economicamente viável é necessário que ele produza no mínimo 800 quilos de peixe por hectare. Diz Juarez Rabelo que “nós temos no mínimo 80 mil hectares de águas estuarinas e se houver um investimento bem orientado nesse setor veremos como a piscicultura contribuirá significa-

ARMAZÉM PARÁ: A CASA QUE LHE SERVE



Poder pensar em qualquer tipo de madeira. Depois vá comprá-la no Armazém PARÁ, que possui o maior estoque e variedade de madeiras para todos os fins. Mas pense nos outros materiais para a sua construção: Louças Sanitárias, Pisos de Cerâmica, Azulejos, Tintas, Ferragens, Fôrmica, e tudo o mais. Você encontrará tudo pelos melhores preços no Armazém PARÁ.



ARMAZÉM PARÁ

Rua Almino Afonso, 38/40
Fone 222-4141 - Ribeira



Mesmo sem o emprego de técnicas avançadas, a piscicultura se apresenta como uma atividade rentável e muito disseminada no Estado.

tivamente para a economia do Estado. E, como o peixe é um alimento mais barato do que a carne, os menos favorecidos terão condições de se alimentar bem, adquirindo proteína animal”.

Situado na salina Casqueira, em Baía Formosa, Juarez Rabelo está com um projeto esperando apenas a liberação da verba por parte da SUDENE para iniciar a construção dos viveiros. Esse projeto está orçado em Cr\$ 10 milhões. Com esses recursos serão construídos 60 viveiros com tamanhos variando entre 3 e 5 hectares.

Explica Juarez Rabelo, que como um ano tem 52 semanas e é pretensão sua ter uma despesa por semana, os 8 viveiros que sobram serão utilizados na semana santa, época de maior procura do produto. Salienta ele que “a produção inicial será de 800 quilos por hectare mas poderá chegar até 1.500 quilos”.

los”. Para se obter um certo equilíbrio ecológico na criação do peixe é necessário que as comportas sejam abertas de 15 em 15 dias para que o peixe novo entre e sirva de alimento para os predadores.

Lamentando que o governo ainda não tenha despertado para as possibilidades da piscicultura aplicando recursos em pesquisas e fomentando a atividade, o problema ainda se agravava, segundo Rabelo, porque “as pessoas que têm projetos desconhecem a tecnologia e não procuram nem os técnicos, nem a Universidade”.

PROJETO DA UNIVERSIDADE

— O projeto da Universidade Federal do Rio Grande do Norte, segundo o Diretor do Instituto de Biologia Marinha, professor Sebastião Monte, “já tem condições de funcionar este ano com a finalidade de estimular o ensino, a pesquisa e fomento”. O investimento está orçado em 11 milhões de 500 mil cruzeiros.

Técnicos da SUDEPE e SUDENE foram visitar a fazenda de Jundiá onde está sendo implantado e na oportunidade ficou acertado uma contribuição financeira desses órgãos para o desenvolvimento do projeto.

Segundo o professor Sebastião Monte, “há 20 anos que estamos fazendo pesquisas sobre criação de peixe em cativeiro porque verificamos que esse é o caminho mais certo a ser tomado. E como nós temos a nossa estação na fazenda de Jundiá o que falta agora é colocar o projeto em funcionamento”.

Acreditando que esse ano o projeto entrará em funcionamento o professor Sebastião Monte acha que uma média de 3 toneladas de peixes por hectare serão produzidos em oito meses, partindo-se de filhotes de apenas 20 gramas. Observa ainda que “todo o corpo técnico está preparado com cursos especiais para este projeto.

**TEMOS TUDO
PARA LHE
SERVIR BEM.**



Galvão Mesquita Ferragens S/A



Casa Lux S/A

Rua Dr. Barata, 217/219 — Fones: 222-2968, 222-2983, 222-4145, 222-4142 e 222-2819
Rua Dr. Mário Negócio, 1451 — Fone: 222-2149 — Rua Segundo Wanderley, 651 — Fone: 222-2850
Rua Dr. Barata, 194/200 — Fones: 222-0048, 222-2785 e 222-3008 — Rua Amaro Barreto, 276
Fone: 222-1500 — Av. Rio Branco, 643 — Fones: 222-2841 e 222-3034.

SCHEELITA — A PRODUÇÃO CAI E EXPORTAÇÕES VÃO DIMINUINDO

A política de desenvolvimento da atividade mineral no Rio Grande do Norte é inusitada. Enquanto a produção de minérios vem caindo a cada ano, o governo se preocupa em atrair multinacionais para o Estado, oferecendo-lhes incentivos para a implantação de projetos sofisticados no setor de beneficiamento. É a continuação da política oficial do governo anterior: para os de fora, tudo!

Se persistir a situação atual de constante diminuição da nossa produção de minérios, dentro em breve o Rio Grande do Norte passará da posição de grande exportador para a condição de importador. A advertência vem sendo feita pela Associação dos Mineradores do Rio Grande do Norte, através de todos os seus associados. A batalha para reconquista da posição já começou com a elaboração de um memorial enviado à Companhia de Pesquisas e Recursos Minerais, por parte dos mineradores, analisando a conjuntura de minérios no Estado e apontando soluções para a crise.

QUEDA NA PRODUÇÃO

O Estado do Rio Grande do Norte vinha mantendo há muitos anos uma situação muito boa na pauta de exportações de minérios. As empresas de mineração locais caminhavam firmes, aumentando sempre o volume de extração e das exportações.

Entretanto, nos últimos dois anos, as estatísticas apontam um decréscimo acentuado nas exportações minerais, preocupando enormemente todos os setores ligados ao assunto.

Os motivos da queda de produção do nosso minério são apontados por homens ligados ao setor. Para o geólogo Edgard Dantas, um dos "experts" em assuntos minerais do nosso Estado, "a preocupação com a diminuição das exportações no Rio Grande do Norte não implica numa



Edgard Dantas, geólogo, diz que a queda das exportações é causada pelo aumento do consumo da scheelita no país.

perda de produção. Esta queda está diretamente ligada a um aumento do consumo interno que nos leva, cada vez mais a termos uma exportação menor, em razão do gradativo aumento da demanda interna".

Temos hoje, no quadro estatístico mineral do Rio Grande do Norte, uma situação que compromete a sobrevivência da indústria extrativa de minérios, principalmente a de scheelita, uma vez que esse aumento gradativo do consumo interno do produto pode originar, em curto espaço de tempo, uma queda total

nas exportações, antevendo-se até a hipótese do Brasil ter de passar a recorrer à importação. Ainda na opinião de Edgard Dantas, "o mercado brasileiro tem apresentado uma tendência de crescimento em relação ao consumo da scheelita, numa proporção elevadíssima, tudo indicando que, na década de 80, se não tivermos uma modificação no quadro de reserva e conseqüentemente um acréscimo de minério de tungstênio no país, e, particularmente no Rio Grande do Norte, vamos ter que passar pelo vexame de ter sido um país produtor e exportador da matéria-prima, e passar a ser um importador dessa mesma matéria-prima, para atender à própria demanda interna".

A preocupação de todas as instituições, públicas e privadas, tem sido, no momento, de somar esforços para que possam encontrar uma solução para o problema, antes que ele se agrave. O Ministério da Indústria e Comércio, através do CONSIDER - Conselho Nacional de Siderurgia e Não Ferrosos, detectou, em estudos feitos do aumento na demanda interna e de suprimento do grau de oferta, que o país tem, todo o problema, baseado exatamente no crescimento da demanda. A partir daí, uma nova política vem sendo articulada para ajustar o mercado. As providências já se fazem sentir através das modificações dos critérios e do custo do dinheiro das pesquisas minerais, como recente-

mente anunciou o diretor-financeiro da CPRM, Elizeu Visconti, em recente visita ao Rio Grande do Norte.

Pelas declarações do diretor da CPRM, de agora em diante tudo será feito para que o dinheiro destinado às pesquisas minerais, fique disponível de uma forma mais prática e mais barata (em relação aos juros cobrados) para o pequeno, médio e grande minerador.

Outra medida tomada agora, e considerada importante, é a criação de cooperativas, experiências iniciada no nosso Estado, com a Cooperativa de Mineradores de São Tomé.

Na opinião do diretor-presidente da Mineração Tomaz Salustino, Mário Porto, a queda de nossa produção é motivada por vários fatores, destacando-se como principais: 1º Falta de Pesquisas para indicação de novas jazidas; 2º falta de apoio a pequenos mineradores e principalmente aos garimpeiros; 3º proibição de venda de explosivos aos garimpeiros; 4º altos juros cobrados para exploração de minérios”.

Acredita também Mário Porto, que, se não houver uma tomada de posição imediata por parte do Governo visando auxílio aos Mineradores potiguares, o Rio Grande do Norte vai terminar passando de exportador para importador de um produto que vem se constituindo ao longo dos anos na maior fonte de riqueza do nosso Estado.

Sobre o problema também opina o diretor-presidente da CDM - Companhia de Desenvolvimento de Recursos Minerais do Rio Grande do Norte, Elias Fernandes Neto, afirmando que a queda de nossas exportações prende-se ao fato do aumento no consumo interno do país.

“Tudo isso vem sendo cuidadosamente estudado e dentro das nossas possibilidades de recursos faremos o que for possível para conseguir dinamizar pesquisas e incentivar pequenas e médias empresas exploradoras de minérios, com a finalidade de tentar, pelo menos, diminuir os problemas existentes, para que o nosso Estado volte ao seu lugar de destaque como exportador nacional”.



Elias Fernandes não vê a situação tão caótica, quanto apregoam os mineradores.

Com relação a um possível esgotamento das reservas do Estado, principalmente tomando por base a scheelita, “na opinião de Mário Porto, o fato é procedente. Entretanto, o Rio Grande do Norte é muito rico em minérios, e se tivéssemos um trabalho de pesquisa mais incrementado e se recursos fossem destinados para esta finalidade, com juros baixos, certamente novas jazidas seriam descobertas e outros campos impor-

tantes para a Mineração do Estado seriam abertos, ocasionando maior produção e gerando mais divisas para o Governo”.

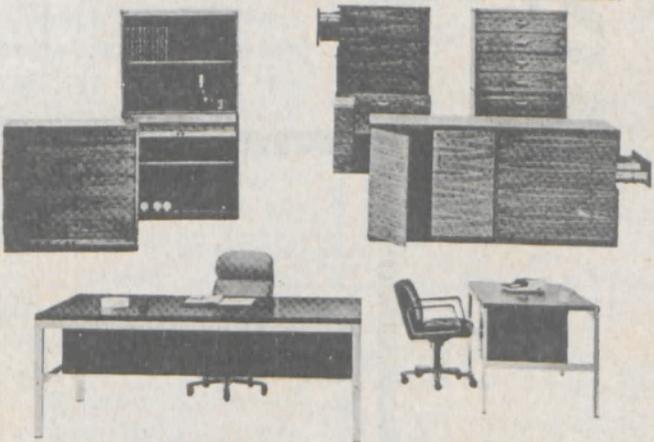
MEMORIAL DA CLASSE — O ponto de maior destaque abordado por todos que estão ligados ao setor mineral do nosso Estado é, sem dúvida, a falta de pesquisas. Recentemente, por ocasião da visita ao Rio Grande do Norte do diretor-presidente da CPRM, Elizeu Visconti, a Associação dos Mineradores do Rio Grande do Norte — ASMINORTE, entidade de classe que reúne a quase totalidade dos que se dedicam a prática da atividade extrativa mineral, fez importante solicitação, na qual ressalta que decresce anualmente a produção de minérios no Rio Grande do Norte, notadamente da Scheelita, sendo certo que, com o aumento progressivo do emprego do Tungstênio no mercado interno brasileiro, teremos que importar, num futuro próximo, o aludido metal, não como decorrência da escassez ou exaustão do produto no sub-solo potiguar, mas por força de absoluta insuficiência de pesquisas até agora promovidas pelos órgãos públicos e entidades privadas.

A Companhia de Pesquisas e Recursos Minerais, cuja finalidade



CHRIS _ MÓVEIS Decorações

REPRESENTANTE EXCLUSIVO DOS MÓVEIS **escriba**



Programas de móveis para escritórios:

qualidade, bom senso e racionalidade

Av. Hermes da Fonseca, 1174 — Fone: 231-2733 — Tirol — Natal-RN.

Você vai comprar um imóvel. Examina instalações elétricas e hidráulicas. Mas, lembra-se de examinar as do TELEFONE ?

Você sabe da importância do telefone em suas atividades diárias. Com ele, tudo se torna mais fácil e mais rápido. Mas, às vezes, você esquece que, para instalar um telefone, o imóvel deve estar preparado para recebê-lo.

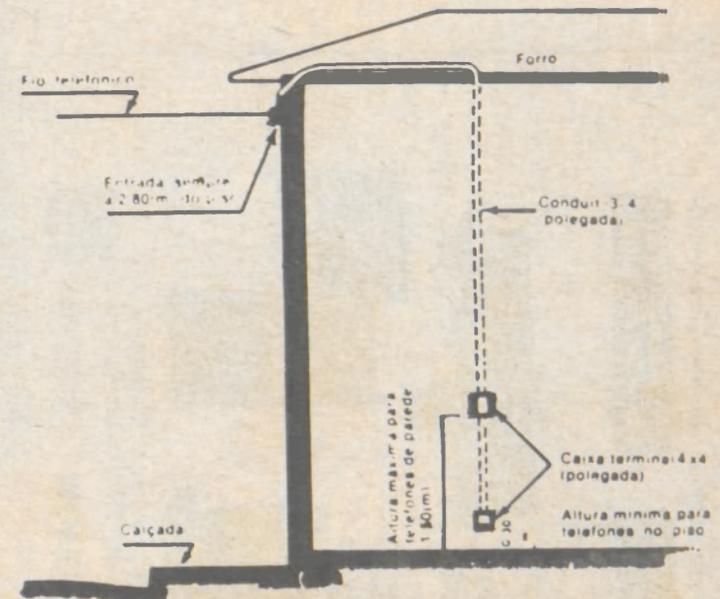
Tome suas precauções antes de construir, comprar ou alugar casa, apartamento, escritório, consultório, ou qualquer outro imóvel.

Verifique se as normas técnicas da TELERN foram cumpridas.

No Catálogo Telefônico existem instruções para instalações de telefone em unidades residenciais. Para imóvel de maior porte, consulte o Departamento Comercial da TELERN.

Com isso você tem a certeza da instalação do seu telefone.

E da eficiência e perfeição do serviço da TELERN.



TELERN

TELECOMUNICAÇÕES
DO RIO GRANDE DO NORTE S.A

Empresa do Sistema TELEBRÁS



maior é fomentar a pesquisa mineral, tem tudo para alcançar seu objetivo: recursos financeiros abundantes, técnicos qualificados, direção esclarecida etc., sendo justo se presumir que existe algo de errado no programa de pesquisas e no esquema financeiro das entidades oficiais incumbidas de fomentar e promover a pesquisa mineral.

Numa tentativa de esclarecer, ajudar e procurar uma solução urgente que o problema requer, a ASMI-NORTE, através do memorial entregue pelo Presidente da Associação, Marcelo Mário Porto, ao diretor-presidente do CPRM, solicita atenção daquele órgão para os seguintes itens:

- a) "Nos financiamentos destinados à pesquisa mineral, prefixar os juros à base de 10% anuais, a semelhança do que estabelece outros órgãos de financiamento do nosso desenvolvimento, e que as prestações não ultrapassem a 7% da produção da jazida. O lucro na pesquisa mineral não deve resultar da cobrança de pesados ágios mas no êxito da produção, verdade que sóa como verdadeiro truismo;
- b) O financiamento a "fundo perdido" não deverá circunscrever-se à hipótese do inteiro malogro da pesquisa, mas também quando a lavra for encerrada por insuficiência de minério ou prosseguir com produção de minério manifestamente insuficiente para liquidar o débito. A férrea inflexibilidade do esquema financeiro da C.P.R.M. é causa do insucesso do seu plano de pesquisa;
- c) Maior entrosamento entre a C.P.R.M. e o D.N.P.M. em tudo que se referir a pesquisa, lavra e estímulos fiscais e créditos destinados a indústria de mineração;
- d) quando a pesquisa de minério carente se fizer com recursos próprios de empresa genuinamente nacional até a uma despesa correspondente a 5.000 ORTN, e o trabalho resultar infrutífero ou economicamente inviável, a C.P.R.M. indenizará a firma das despesas feitas. Tal medida estimularia grandemente a pré-pesquisa, que constitui uma atividade valiosíssima para a avaliação das potencialidades minerais da



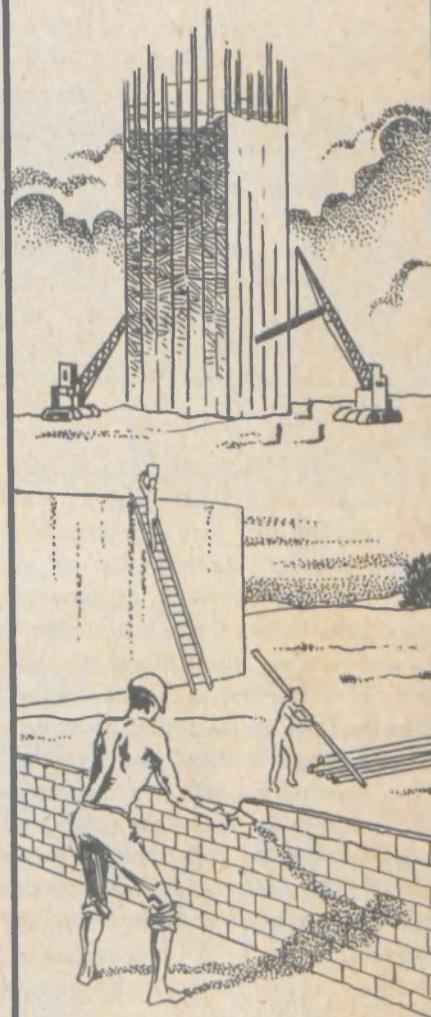
Mário Porto aponta as causas da queda de produção mineral no Rio Grande do Norte.

região. Impõe-se ainda maior agilização na aprovação dos projetos e liberação dos financiamentos".

Segundo palavras de Marcelo Mário Porto, desde que atendidas estas reivindicações, a situação do Rio Grande do Norte poderá caminhar para uma normalidade no setor mineral, voltando o nosso Estado a alcançar uma produção suficiente não só para suprir a demanda interna como também produzir o suficiente para aumentar nossas exportações. "Estas reivindicações — acrescenta Marcelo Porto — são aquelas que consideramos de maior importância no momento. São as que estão a exigir, de imediato, uma definição do Governo, através da CPRM, e sem as quais, não se torna possível a solução para os problemas ligados a mineração do Estado".

PESQUISAS — Apesar das reclamações constantes dos mineradores com relação ao programa de pesquisas minerais no Estado, o diretor-presidente da CDM, Elias Fernandes Neto, não vê uma situação tão caótica como apregoa a Associação dos Mineradores do Rio Grande do Norte:

Qualquer que seja o tipo de sua construção, não pense duas vezes.



O TIJOLÃO dispõe de grande variedade de materiais para construção e manda entregar diretamente na obra. Tudo pelos melhores preços.



O TIJOLÃO

Paulo Serafim da Silva Neto

Matriz: Rua S. José, 1507

Lagoa Seca - Fone: 231-1731

Filial: Rua Pres. Bandeira, 1191

-Lagoa Seca - Fone: 231-1770

NATAL - RN

“Creio que nosso programa no campo de pesquisas está sendo dinamizado. Basta dizer que de janeiro a julho já investimos, somente em pesquisas, Cr\$ 173 milhões, distribuídos nos programas dos Projetos de Pesquisa de Pegmatitos (Cr\$ 26 milhões); Pesquisa do Tungstênio (Cr\$ 37 milhões); Projeto Bogueirão - pesquisa de scheelita em São Tomé (Cr\$ 60 milhões) e Projeto Bodó de pesquisa de scheelita em Cerro Corá (Cr\$ 50 milhões).

Mário Porto, presidente da Mineração Tomaz Salustino, um dos que afirma que a escassez da scheelita não é problema de insuficiência do produto no sub-solo, mas é falta de maiores pesquisas, tem um argumento forte para justificar a queda de produção:

“Em princípio, com a proibição, por motivo de segurança, de venda de explosivos aos garimpeiros, estes deixaram de trabalhar no garimpo e praticamente extinguíram uma grande fonte de abastecimento as minerações, que tinham, na compra da scheelita aos garimpeiros, uma maneira de aumentar a sua produção. Para avaliar a contribuição do garimpo, basta citar que antes da proibição da venda de explosivos aos garimpeiros, tínhamos uma média de 600 a 700 toneladas compradas anualmente ao homem do garimpo”.

Edgard Dantas, além de acreditar que os grandes problemas da mineração no Rio Grande do Norte estão contidos na falta de crédito especializado para o produtor e o fomento a produção de pequenas minas, também está de acordo que é indispensável para a dinamização das nossas explorações minerais, um aumento dos trabalhos de pesquisa.

É ainda Mário Porto quem lembra um detalhe importante: a arrecadação originária do IUM - (Imposto Único sobre Minerais), conforme a lei que a regulamenta, teria que ser aplicada em projetos de mineração, o que vem ocorrendo. Somente as empresas de Currais Novos pagaram no ano passado Cr\$ 26,8

milhões de Imposto Único sobre Minerais. E se esse dinheiro tivesse sido aplicado em pesquisas, seria uma grande contribuição para exploração de minérios no Rio Grande do Norte.

SITUAÇÃO — Apesar das pesquisas da CDM em Cerro Corá e São Tomé, que ainda não definiram a viabilidade das explorações que estão sendo processadas, a situação não é das melhores no campo da exploração e produção de minérios. A mina “Cafuca”, que já foi impor-

tante, foi desativada por ter o seu projeto considerado anti-econômico: a “Potira”, pelo mesmo motivo encerrou suas atividades; a “Acauã” teve sua produção reduzida em cerca de 40% permanecendo com produção estável apenas a “Brejuí”. Devido às dificuldades acima expostas, o garimpo hoje está praticamente extinto. Como o consumo interno do tungstênio cresceu 75%, nos últimos anos, a exportação caiu ultimamente em 40%, ocasionando grande preocupação para o Governo que terá que analisar bem o problema e encontrar solução definitiva.

LEGISLAÇÃO NORDESTINA LN JURISPRUDÊNCIA

As mais completas revistas de leis editadas no Brasil. Levamos até você matéria FEDERAL, ESTADUAL e MUNICIPAL, sempre atualizadas com a legislação em vigor. Tudo isso em excelente apresentação gráfica. Torne-se o assinante mais atualizado do Brasil.

Solicitação de Assinaturas:
EDITORA LEGISLAÇÃO NORDESTINA LTDA.,
 à atenção de Nelson Ramos de Souza.
 Av. Conde da Boa Vista, 250 — Conjunto 411
 Telefone (081) 222-3781 — RECIFE-PE.

UMA EMPRESA EM EXPANSÃO

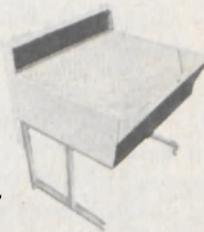
As melhores marcas de móveis e máquinas para escritório estão na COMSERV.



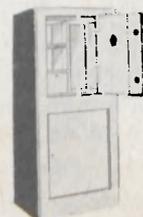
Calculadora GENERAL
 “Teknika 2103-P”



Móveis BALFAR



Fichário “VISISYSTEM”



Cofres “CONFIANÇA

COMSERV — Comércio, Representações e Serviços Ltda.

Máquinas de Escrever, Calcular, Eletrônica, Móveis de aço, Sistema de Arquivamento Racional e Artigos p/ Escritório. Móveis domésticos em geral. Rua Cel. Estevam, 1416/18

Fones: (842) 222-4042 — 222-3203 — Alecrim — Natal-RN.

Filial: Av. Salgado Filho, 1588/1590 — Boa Sorte — Fone: 231-2545.

TRANS-NATAL RENOVA FROTA DE ÔNIBUS COM A MARCOPOLO



Com a aquisição de 10 modernos ônibus, a TRANS-NATAL passa a oferecer aos natalenses um serviço ainda melhor.

A TRANS-NATAL — Transportes Natal Ltda. —, utilizando recursos obtidos pela Prefeitura em convênio com o Ministério dos Transportes, EBTU e FINAME, com a intervenção do Banco de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte, acaba de adquirir 10 ônibus para renovação da frota que serve às linhas metropolitanas. A operação, no valor de Cr\$ 8 milhões, recebeu financiamento a juros subsidiados de 30 por cento ao ano, pelo prazo de 36 meses, com 6 de carência.

Os novos e modernos ônibus foram apresentados às autoridades, aos empresários do setor de transportes urbanos e à imprensa durante coquetel oferecido pela diretoria da TRANS-NATAL, nos escritórios da empresa, à rua Capitão-Mor Gouveia. Após a benção dos veículos de passageiros, procedida pelo padre

Tarcísio Pereira, falou em nome da direção o professor universitário Ney Gurgel, quando destacou o apoio que os empresários dos transportes coletivos estavam recebendo da Prefeitura de Natal, graças a quem foi possível obter recursos da ordem de Cr\$ 20 milhões para aplicação na compra de novos ônibus para a cidade. Dessa soma de recursos, coube à TRANS-NATAL a parcela suficiente para aquisição de dez veículos, enquanto outras empresas também foram beneficiadas. No total, os recursos conseguidos pela Prefeitura permitiram a compra de 25 novos carros para o serviço de transportes de massa, atendendo a três empresas.

Falando na ocasião, o prefeito José Agripino Maia prometeu trabalhar ainda mais em favor da melhoria dos transportes urbanos da cidade e afirmou que para o ano de 1980 serão

conseguidos mais Cr\$ 90 milhões dentro de um convênio semelhante ao atual, recursos que permitirão às empresas não apenas renovar, mas ampliar as suas frotas.

Atualmente, a TRANS-NATAL possui 57 ônibus atendendo às diversas linhas da cidade, oferecendo empregos diretos a mais de 300 pessoas. À frente da empresa estão: **Vicente Alves Flor** - diretor-presidente; **Joaquim Alves Flor** - diretor-financeiro; **José Marinho Filho** - diretor-superintendente do tráfego; **João Viegas Flor** - diretor-administrativo; e **Plácido Alves Bezerra** - diretor de material e manutenção.

Os novos ônibus da TRANS-NATAL foram produzidos pela **Marcopolo S/A - Carrocérias e Ônibus**, empresa que tem sede em Caxias do Sul, sendo hoje fabricante da mais completa linha de ônibus produzida no Brasil.

RÁDIO NORDESTE ASSUME LIDERANÇA DA AUDIÊNCIA EM NATAL

Até alguns meses atrás predominava entre os empresários ligados à comunicação social do Rio Grande do Norte o conceito de que, para uma emissora de rádio ganhar audiência, forçosamente ela teria de baixar o nível da sua programação, apresentando programas espalhatosos e de gosto duvidoso. Também se acreditava firmemente que sem programação esportiva abundante era impossível obter IBOPE. Mas um dirigente empresarial resolveu desafiar esses preconceitos. E derrubou-os. Sua emissora está agora no 1º. lugar do IBOPE!

Felinto Rodrigues Neto, diretor-presidente da Rádio Nordeste, decidiu acreditar que o povo prefere o melhor. Depois de várias experiências que não deram muitos resultados positivos, pois a emissora nunca despontava entre as mais ouvidas do Estado, Felinto pôs em prática nova estratégia: não impor programação; fazer o melhor, com base na vontade do ouvinte. Diz Ele:

“Nós sabíamos que era preciso mudar, mas não sabíamos como. Dal, partimos para planejar, com base em pesquisas, um programa de trabalho que, ao final, pudesse nos dizer simplesmente como o povo queria que o rádio fosse feito. Com um plano nas mãos, passamos à sua execução e, hoje, estamos acompanhando os seus resultados”.

Logo a princípio, os resultados começavam a causar entusiasmo. A linha da programação era mantida dentro de padrões novos, tão sofisticados e atuais quanto o adotado pelas melhores estações de FM do Rio de Janeiro e São Paulo. Felinto Rodrigues resolvera apostar no sucesso. E finalmente o sucesso apareceu: no Boletim nº 22 do IBOPE, referente a este mês de setembro, lá estava a Rádio Nordeste na cabeça, campeã de audiência em Natal.

INVESTIMENTO — Segundo o diretor-superintendente da Rádio Nordeste, João Felinto, foi necessá-



Felinto Rodrigues, diretor-presidente da Rádio Nordeste, explica como ela chegou ao primeiro lugar em audiência.

rio realizar um razoável investimento para reformar uma estrutura antiga, onde predominava o blá-blá-blá dos disc-jockeys e a imposição do (discutível) gosto musical do discotecário-programador. Na realização de pesquisas, na contratação de pessoal de alto nível, na

melhoria dos equipamentos, foram gastos mais de Cr\$ 1 milhão, logo na primeira hora. A Rádio Nordeste teve que partir para a aquisição de duas mesas de transmissão (uma de dez e outra de seis canais simultâneos), consideradas as mais modernas do país e semelhante às utili-

zadas pelas grandes estações do Sul. Houve ainda renovação total do parque de gravadores e foi implantado um novo processo de veiculação de publicidade, através do sistema de cartuchos.

Com relação aos profissionais contratados já dentro da nova programação, todos assimilaram rapidamente a filosofia de trabalho que a direção da emissora estava adotando, dentro da qual o dono absoluto da verdade era o público, sendo o prefixo a "vedete", princípio que subvertia inteiramente os valores então vigentes na radiofonia natalense.

Uma prova de que esta etapa foi não somente absorvida pelo pessoal da emissora, mas acima de tudo foi muito bem executada, é que a

aceitação do público aconteceu de forma progressiva e rápida, surpreendendo aos próprios dirigentes da emissora, pois até então a Rádio Nordeste nunca merecera posição de destaque no IBOPE.

A MULHER OUVE A NORDESTE

Com apenas 22 dias de implantada a nova programação, a emissora já passava do 4º lugar (fevereiro/79) para o 2º lugar (pesquisa de maio). Daí até chegar ao primeiro lugar-foi só uma questão de tempo, pois como se sabe as pesquisas do IBOPE são quadrimestrais.

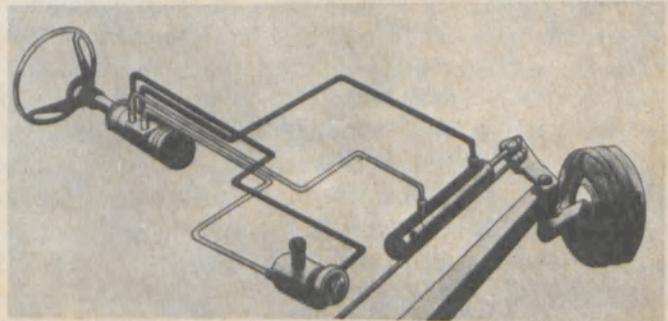
Mas não somente os diretores da empresa se surpreenderam com a

meteórica ascensão da emissora.

Há detalhes evidenciados na última pesquisa que também encheram de surpresa os próprios pesquisadores, como por exemplo o fato da Rádio Nordeste ter experimentado um índice de crescimento médio de 33 por cento de audiência — o maior já conseguido entre suas congêneres do Norte e Nordeste do país.

Outro dado que chamou a atenção de todos: a Nordeste conseguiu penetrar não só nas classes "a" e "b" (as que têm maior poder aquisitivo — onde sua liderança é absoluta), mas captou a preferência também das classes "c" e "d", mais populares. E mais uma interessante constatação: as mulheres do Rio Grande do Norte preferem a Rádio Nordeste. Segundo o IBOPE, 70 por cento das mulheres que escutam rádio, estão sintonizadas na Nordeste.

Com Direção Maxidrive, manobrar não requer tanto esforço quanto parece.



Não importa o peso do veículo ou as adversidades do terreno. Permitindo que a ligação entre a direção e as

rodas seja feita apenas hidraulicamente, o revolucionário sistema Maxidrive é formado por uma direção hidrostática comandada facilmente através do volante, proporcionando assim uma resposta imediata ao comando da direção, sem exigir nenhum esforço por parte do operador.

**EQUIPADORA
LAZARO**

Uma organização IVANILSON ARAÚJO

LOJÃO N° 2

Av. Salgado Filho, 1841

Tel.: 231-1010

59.000 — NATAL-RN



CAFÉ SÃO BRAZ

O SUCESSO VEM DA TERRA DO OXENTE, POIS NÃO!

No vocabulário popular nordestino a expressão “ôxente”! tem um significado particular de espanto e admiração. Corresponde ao ditongo “uai” dos minérios e ao clássico “caramba!” com que os paulistas mais idosos costumam saudar as coisas inusitadas.

Na Paraíba, o casamento dessas expressões é comum quando dialoga, por exemplo, o visitante do Sul e o homem de Campina Grande.

— Quer dizer que êste café SÃO BRAZ é daqui mesmo?

— Ôxente, seo Zé ... e o senhor não sabia?

— Caramba !

O ano de 1979 assinala o cinquentenário de aparecimento do Café São Braz, a marca registrada no produto da Indústria e Comércio José Carlos S/A. de Campina Grande, Paraíba. O cinquentenário é efeméride para a marca, isoladamente, e não para a empresa que é realmente nova. O café São Braz surgiu em Campina Grande no ano de 1929 e fez sua história sendo degustado por gerações que se acostumaram à convivência com grandes acontecimentos do seu tempo: A Revolução de 1930, a caça aos bandos de Lampião, a declaração de guerra à Alemanha e à construção da represa de Paulo Afonso. Há assim, muita “estória” na história do Café São Braz; principalmente, a marca é uma referência na vida familiar de um homem que se chamou José Carlos da Silva. No trabalho desenvolvido por êsse nordestino, iniciou-se em 1939 a empresa de torrefação e moagem que foi se transformando através do tempo e hoje detém a razão social de INDÚSTRIA E COMÉR-

CIO JOSÉ CARLOS S/A.

Na direção dos negócios está, agora, José Carlos da Silva Júnior; o filho substituiu o pai na administração da empresa que se confunde, pela metade do Brasil, com o próprio nome SÃO BRAZ. Assim, “produtos São Braz” são as marcas do café moído e emba-lado, das massas pré-cozidas de Milho, e dos corantes comestíveis.

O leque dos produtos São Braz indica que, por detrás do nome, existe, hoje, não apenas uma pequena empresa de torrefação e moagem, mas uma complexa indústria de alimentos.

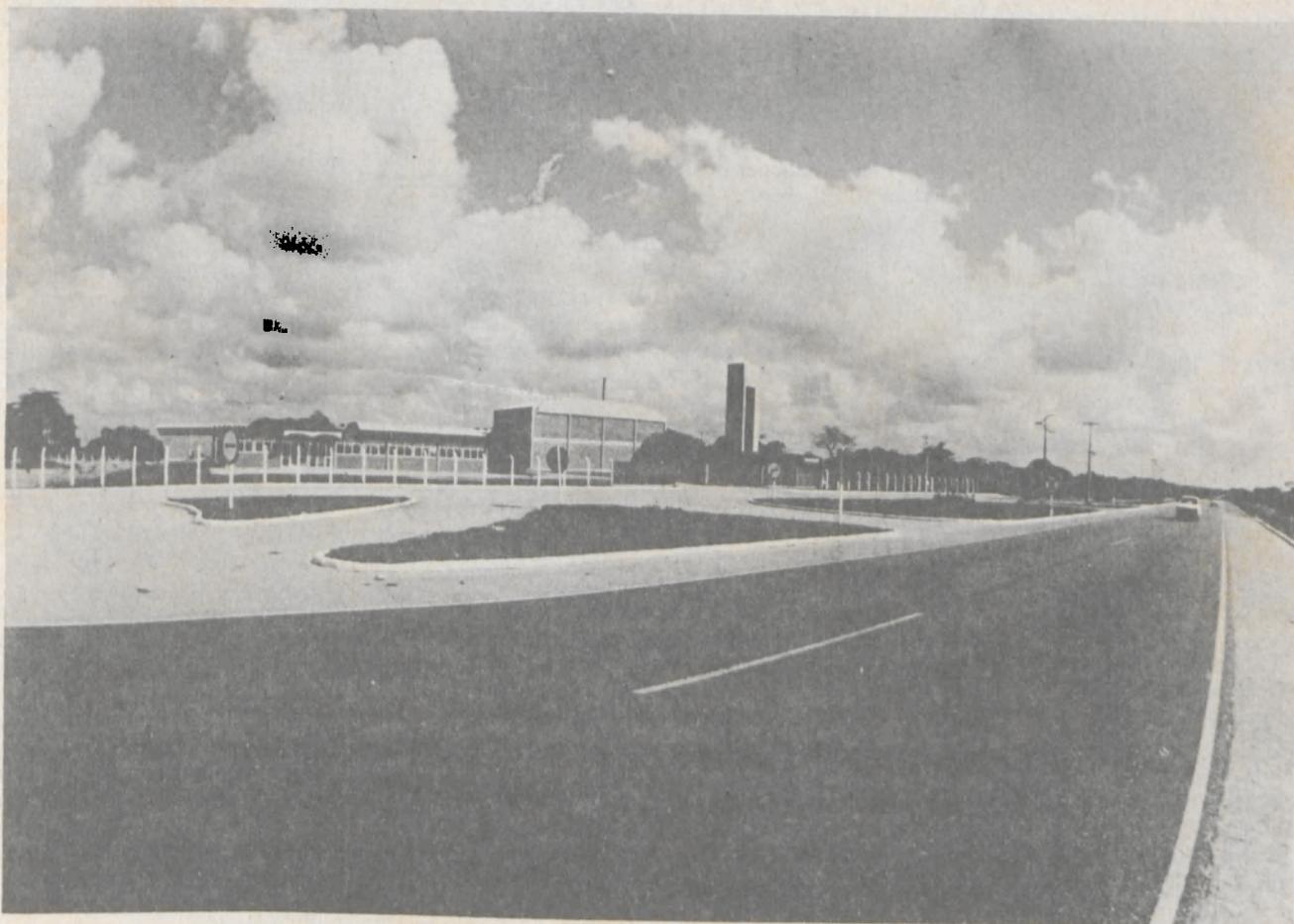
Na cidade de Campina Grande (300 mil habitantes) está a séde da empresa, assim como as unidades de fabricação dos corantes e alimentos derivados do Milho. No distrito industrial de Cabedelo, bem próximo do Porto do mesmo nome, está a moderníssima fábrica do Café São Braz, recentemente inaugurada. Aí são torrados, cada mês, cerca de sete mil sacas de café.

Das unidades industriais saem

os produtos SÃO BRAZ que são comercializados em toda a região Norte-Nordeste. A marca lidera, efetivamente, as vendas em largos segmentos do mercado. O Café SÃO BRAZ e o VITAMILHO **instantâneo** são sucessos de comercialização, alternadamente, da Bahia ao Amazonas.

Fundamentando sua atuação numa política de **marketing** que se baseia no conhecimento sobre seus mercados, em todas suas particularidades, a Indústria e Comércio José Carlos S/A adota, por filosofia, a determinação de **crescer sempre**. No estímulo à comercialização do Café São Braz duas chamadas publicitárias são utilizadas em quase todas as mídias: “sempre novo em qualquer lugar...” e “a qualidade que você conhece...”. Para José Carlos da Silva Júnior, diretor-presidente, nessas frases está sintetizada a estratégia da empresa, na conquista e consolidação de seus mercados, explica ele:

“Operamos um sistema próprio



Esta é a moderníssima fábrica do Café São Braz, no Distrito Industrial de Cabedelo-PB. Nela são torradas mensalmente sete mil sacas de café.

de distribuição em grande escala. Nossos veículos levam nossos produtos aos distribuidores e pontos de venda em períodos de horas. Essa maneabilidade permite que os consumidores usufruam os produtos, na maioria das vezes, com apenas vinte e quatro horas após a fabricação”.

E acrescenta:

“Nossas vendas são operadas com relativa facilidade pois dispomos de boa estrutura de telecomunicações e fazemos tudo para não complicar, burocraticamente, nossas relações com os compradores”.

Outros cuidados existem, todavia. A empresa tem laboratório interno de controle de qualidade e pesquisa alimentar operado por gente de nível superior com especializações afins. O padrão no gosto do café-bebida é assegurado pelo trabalho diário de estabelecimentos das W “ligas” executado por provadores profissionais.

Audaciosa nos seus lançamentos

e campanhas, a Indústria e Comércio José Carlos S/A aplica consideráveis recursos na sua publicidade e tem planejamentos de MÍDIA cientificamente elaborados. Pesquisas de opinião pública são periodicamente executadas e seus resultados e interpretações servem de balizamento para as iniciativas na área de Marketing da empresa.

Essa ótica administrativa de vigiar o futuro para agir certo no amanhã, se inspira na filosofia empresarial de José Carlos da Silva Júnior para quem, o dia que virá deve ser sempre melhor que o dia que já foi ... Esse otimismo que “tóca” o desempenho da empresa será, em parte, responsável pelo faturamento de 800 milhões de cruzeiros com que a Indústria e comércio José Carlos S/A espera fechar o seu balanço em 1979. Ágil e moderna para seu tempo e seu lugar, a empresa é apontada pelas autoridades governamentais e líderes classistas da região como um modelo. A admiração é comparti-

lhada pelo pessoal “de fora” que às vezes se habituou à visualizar o Nordeste sob perspectivas marcadamente críticas. Vendo o CAFÉ SÃO BRAZ exibir performance que nada fica a dever aos melhores exemplos das congêneres sulistas, a admiração redobra.

“Nós fomos torradores de café, inicialmente. Depois evoluímos para a situação atual em função das necessidades identificadas no mercado” — afirma José Carlos, que não perde a serenidade diante dos sucessos obtidos. Para ele, a posição de liderança do SÃO BRAZ é fruto da tenacidade da sua equipe, do reconhecimento público à correção do comportamento da empresa e no entusiasmo e carinho com que os próprios funcionários (650) se integram ao trabalho.

Apostando no futuro como apostou no sucesso da empresa, José Carlos da Silva Júnior põe de lado os melindres com as crises na economia nacional e assegura enfático:

— “Continuaremos a crescer!”

AGENDA DO EMPRESÁRIO

OBRIGAÇÕES PARA O MÊS DE OUTUBRO

Dia 10 — Último dia para recolhimento do PIS/Faturamento referente ao mês de abril/79 (0,75%);

— Prazo final para recolhimento do PIS/Folha de Pagamento de abril/79 (1%);

— Neste dia, as empresas que não têm faturamento mercantil deverão recolher a contribuição com recursos próprios (PIS-REPIQUE), de valor igual à parcela deduzida do Imposto de Renda, no mesmo prazo do IR;

— Último dia para remeter ao IBGE, as 2as. vias das notas fiscais referentes as operações interestaduais do mês anterior;

— Prazo final para entregar o DRC solicitando os DIPIS para cadastramento dos empregados admitidos em setembro e ainda não cadastrados no PIS.

Dia 15 — Último dia para as empresas comunicarem à Delegacia Regional do Trabalho as dispensas ou admissões de empregados durante o mês de setembro, conforme prevê a Lei nº 4.923, em seu Art. 1º.

Dia 30 — Prazo final para entrega à DRT, devidamente preenchido, do anexo-I, previsto na Portaria nº 3.456/77 (CIPAS).

Dia 31 — Prazo final para pagamento do ISS devido a Prefeitura, referente ao mês anterior;

— Prazo final para recolhimento do ICM sobre as transações efetuadas durante o mês de setembro/79;

— Último dia para entregar os documentos relativos ao cadastramento no PIS (REC/DIPIS), referentes aos empregados admitidos em setembro e que estejam sendo cadastrados pela empresa;

— Último dia para recolhimento do imposto de renda descontado na fonte, dos empregados e dos rendimentos pagos a título de comissão, honorário, etc., do mês de setembro;

— Recolhimento ao IAPAS das importâncias descontadas em folha de pagamento, dos empregados, acrescidas das

contribuições patronais, referentes ao mês anterior;

— Recolhimento ainda ao IAPAS das importâncias a título de contribuição pela empresa que remunera trabalhadores autônomos: 8% sobre o que exceder do seu salário-base, até o limite do teto máximo de contribuição, relativamente ao mês de setembro;

— Entrega da CARG, relativa às contribuições previdenciárias das empresas que encerraram balanço no mês de setembro;

— Recolhimento (FUNRURAL) da contribuição de 2,5% sobre o valor dos produtos rurais adquiridos em setembro;

— Depósito (FGTS) das importâncias correspondentes às remunerações pagas no mês de setembro;

— Recolhimento (CONTRIBUIÇÃO SINDICAL) do valor descontado em setembro, para os empregados admitidos em agosto, que não sofreram desconto anteriormente.

HONORÁRIOS PAGOS A CONTABILISTAS POR AUTÔNOMOS

Por Ato Declaratório Normativo nº 16, de 27.7.79, a Coordenação Nacional do Sistema de Tributação determina às Superintendências Regionais da Receita Federal e demais interessados que são devedores, na Cédula "D", com base no disposto do Art. 48 do regulamento do Imposto sobre a Renda, os honorários efetivamente pagos pelo profissional autônomo a Contabilista legalmente habilitado, pela escrituração do livro "Caixa".

CRÉDITOS NÃO LIQUIDADOS DO IMPOSTO DE RENDA

De conformidade com o Art. 167, § 6º, do RIR, as empresas podem debitar, como prejuízo, os créditos não liquidados de valor inferior ao limite fixado por devedor, anualmente corrigido, após decorrido um ano do seu vencimento, independentemente de terem se esgotado os recursos para sua cobrança. Convém salientar que esse limite é o valor vigente no ano em que o crédito for registrado como prejuízo e o prazo mínimo de um ano, para baixa do crédito não liquidado, é contado a partir da data do seu vencimento e não da sua contabilidade.

PRORROGADO PRAZO DE BENEFÍCIOS PARA HOTÉIS

Através da Resolução Normativa nº 1.219, de 18.7.79, do Conselho Nacional de Turismo, foi prorrogado até 31 de dezembro de 1985 o prazo para aplicação dos critérios de concessão do benefício da redução do Imposto sobre a Renda e adicionais não restituíveis a hotéis e outros meios de hospedagem.

MATERIAL DE CONSUMO TAMBÉM PAGA ICM

As empresas que adquirirem mercadorias para seu uso ou consumo e, por qualquer motivo, forem forçadas a devolverem ou efetuarem a venda, terão que pagar o ICM, mesmo que a correspondente entrada no estabelecimento não tenha proporcionado o crédito desse Imposto uma vez que, ocorrendo outra destinação à mercadoria adquirida para uso ou consumo, o critério do ICM relativo a operação de que decorreu a entrada torna-se apropriável no período de apuração em que se der a mudança de destinação.

ALTERAÇÕES DO DIRF DO IMPOSTO DE RENDA

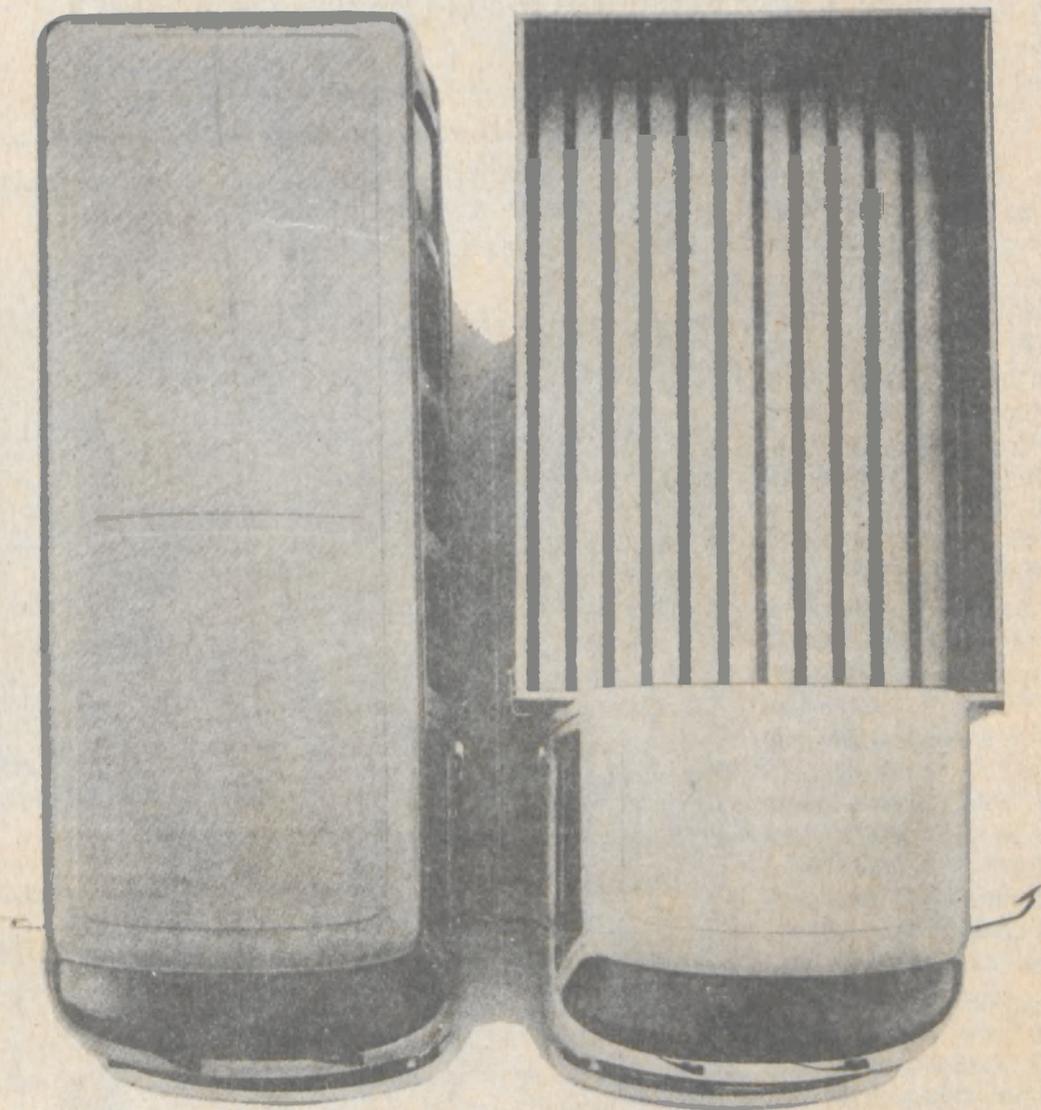
O Ministro da Fazenda, através da Portaria nº 533, de 12.6.79, introduziu importantes modificações no que diz respeito à Declaração do Imposto de Renda Retido na Fonte (DIRF) e o respectivo prazo de entrega da mesma à Secretaria da Receita Federal. Agora, as informações sobre o IRRF, relativo ao ano civil anterior, devem ser entregues aos órgãos da Secretaria da Receita Federal, até o dia 28 de fevereiro de cada ano, estando abolidas as informações referentes ao semestre civil anterior - Modelo II - Verde.

INDÚSTRIA E COMÉRCIO NÃO TERÃO EXPEDIENTE GIGANTE

Afirmções do Ministro de Minas e Energia, Cesar Calls, do Ministro do Planejamento, Delfim Netto, e do próprio gabinete presidencial, tranquilizaram a indústria e o comércio: não haverá expediente corrido para comerciantes e industriários. Estudos feitos através do Governo indicaram que não existe qualquer condição para que a indústria e o comércio passem a ter apenas um expediente. Até mesmo o expediente gigante para os órgãos do governo, ao que tudo leva a crer, somente ocorrerá a partir do próximo ano.

Uma notícia tão grande quanto a Kombi

FINANCIADO EM 24 MESES



A Kombi continua generosa. O prazo para pagamento, tanto da Kombi Standard como da Kombi Furgão e da Kombi Pick-up, é de um ano e meio. Um ano e meio que você pode ir e vir transportando até uma tonelada de carga, e tendo o maior lucro.

Você sabe o quanto a Kombi é econômica, ágil, resistente,

potente. Aproveite agora para entrar na sua. Venha ver os planos de pagamento. Temos a maior variedade. Inclusive com o seu carro usado bem avaliado entrando no negócio.

Venha ver de perto a Kombi que melhor vai dar conta do seu recado.

E, pela sua grande escolha, aceite o maior abraço.



REVENDEDORES
AUTORIZADOS

MARPAS S. A. Av. Tavares de Lira, 159 — Fone: 222-0140
Rua Presidente Sarmiento, 592 — Alecrim

Dist. de Automóveis SERIDÓ S. A. Av. Salgado Filho, 1669 — Fone: 231-2212

CURSO SOBRE NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS PROSSEGUE ATÉ 20 DE DEZEMBRO

Para capacitar ainda mais o empresário e o profissional liberal do Rio Grande do Norte, RN/ECONÔMICO criou uma empresa subsidiária — RN/Assessoria Econômica e Treinamento Profissional S/C Ltda. — cuja finalidade é ministrar cursos de aperfeiçoamento, atualização e especialização. Ela já começou a funcionar. E com sucesso!

O 1º Curso de Atualização em Negócios Imobiliários, promovido em Natal pela empresa RN-Assessoria Econômica e Treinamento Profissional S/C Ltda., está tendo andamento normal com aulas noturnas no Auditório da Federação das Indústrias, contando com a participação de 40 pessoas vinculadas à construção, corretagem, incorporação e administração de imóveis. Apoiado pelo CRECI (Conselho Regional dos Corretores de Imóveis), pela Caixa Econômica Federal, pelo INOCOOP-RN, pela Banorte Crédito Imobiliário S/A e pela revista RN/ECONÔMICO, o curso foi aberto dia 28 de setembro com uma aula proferida pelo delegado regional do Banco Nacional da Habitação, Samuel Gueiros, especialmente convidado.

A aula, subordinada ao tema “A estrutura do Sistema Financeiro da Habitação e recursos aplicados em programas habitacionais”, foi assistida não apenas pelos alunos regulares do curso, mas por várias autoridades do setor, entre as quais o secretário municipal do Planejamento, Manoel Pereira dos Dantos (que representou o prefeito da Capital); o presidente do Banco do Rio Grande do Norte, Ernani Melo; o gerente-geral da Caixa Econômica, Francisco Miranda; o presidente da Associação dos Distribuidores de Matérias de Construção, Paulo Vasconcelos de Paula; as diretoras do INOCOOP-RN, Severina Porpino e Rosário Porpino; o diretor da COHAB-RN, João Eudes Ferreira; o presidente em exercício da Federação das Indústrias, Ronald Gurgel;



O 1o. Curso de Atualização em Negócios Imobiliários foi aberto com aula do Delegado Regional do BNH, Samuel Gueiros.



A aula inaugural foi assistida não apenas pelos participantes do curso, mas por autoridades e empresários ligados ao mercado imobiliário do Estado.

o gerente-geral da Banorte Crédito Imobiliário, Jorge Ivan Cascudo Rodrigues; além do representante da presidência do Sindicato da Indústria da Construção Civil, Miguel Hélio, e diretores da revista RN/ECONÔMICO, Marcos Aurélio de Sá, Marcelo Fernandes e Pedro Simões Neto, este último diretor da RN/Assessoria.

A solenidade foi aberta com a palavra do advogado Pedro Simões, explicando aos presentes a razão do curso. Declarou ele que é um dever social instrumentalizar a nossa força de trabalho local, principalmente a que presta serviço nas empresas, para que se consiga superar o subdesenvolvimento. Segundo as suas palavras, “são as empresas as uni-



Pedro Simões Neto, diretor da RN/Assessoria, explicou na abertura do curso as finalidades da nova empresa coligada ao RN/ECONÔMICO.



Com 40 participantes, o curso durará 3 meses. Suas aulas são ministradas no Auditório da Federação das Indústrias.

dades econômicas capazes de responder com desenvoltura ao apelo nacional de desenvolvimento, desde que devidamente supridas pelo binômio fundamental de capital e tecnologia". O setor da construção civil - segundo o diretor da RN/Assessoria -, juntamente com o mercado imobiliário, "já se encontra suprido de recursos internos de capital para sua dinamização, ofertado principalmente pelo BNH. Entretanto, apesar dos consideráveis avanços técnicos, ainda se ressentem de tecnologia capaz de, por exemplo, adequar as necessidades sociais ao imperativo de incremento do setor". Finalizou explicando que o objetivo do 1º. Curso de Atualização em Negócios Imobiliários não tem outra pretensão senão a de "mergulhar com certa profundidade no problema imobiliário, dando aos seus participantes condições de reflexão e tomada de novas posições, a partir do conhecimento dos objetivos da

sociedade e das necessidades do mercado".

Em seguida, a palavra passou ao convidado especial Samuel Gueiros, que discorreu sobre a política habitacional implantada pelo BNH no país, dando ênfase especial ao Nordeste e apresentando inúmeros gráficos em que se destacava a injeção de investimentos do governo no setor da construção civil. Para o Rio Grande do Norte, por exemplo, declarou ele que o BNH destina Cr\$ 2,80 para cada um cruzeiro que aqui arrecada através do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço. No decorrer da palestra, ele teceu elogiosas referências ao desempenho dos órgãos locais, como o INOCOOP e a COHAB, que se destacam pelo volume de casas que constroem para as classes mais necessitadas. No caso específico do INOCOOP-RN, Samuel Gueiros declarou que sua atuação é referida nacionalmente,

graças ao dinamismo com que é dirigido.

O QUE É RN/ASSESSORIA — Empresa ligada ao grupo RN/ECONÔMICO, a RN/Assessoria Econômica e Treinamento Profissional S/C Ltda. tem como meta complementar um tipo de atuação iniciada há dez anos pela própria revista RN/ECONÔMICO, qual seja a de informar, transmitir novos conhecimentos sobre a realidade sócio-econômica do Rio Grande do Norte, e, dessa forma, capacitar melhor nossos homens de empresa para o exercício da sua missão de gerar riqueza e desenvolvimento. RN/Assessoria promoverá regularmente cursos de curta e média duração destinadas ao pessoal ligados à indústria, ao comércio e às profissões liberais, contratando para isso professores de alto nível, dentro ou fora do Estado. O ciclo de cursos está aberto com a realização, com pleno êxito, do 1º Curso de Atualização em Negócios Imobiliários, e já para os próximos meses estão sendo montados mais três cursos: Direito Empresarial, Vendas e Comunicação nos Negócios.

RN/Assessoria foge do sistema tradicional da promoção de cursos rápidos, seminários e conferências para auditórios lotados, nos quais falta a oportunidade de aprofundamento, de diálogo aluno-professor, de discussão e esclarecimento das dúvidas que qualquer tema pode despertar. Formando turmas de no máximo 40 alunos e estabelecendo currículos que atendem rigorosamente às necessidades da clientela, RN/Assessoria pretende assegurar o máximo rendimento e garantir resultados práticos para a vida profissional dos participantes. O curso sobre negócios imobiliários já segue essa característica. Para as 40 vagas abertas, surgiram 52 candidatos. A duração é de 80 horas/aula, em quase três meses, pois as aulas ocorrem apenas 3 dias por semana, às segundas, terças e quintas-feiras.

O programa do 1º Curso de Atua-

lização em Negócios Imobiliários é composto por quatro disciplinas: Direito Imobiliário; Publicidade, Marketing e Promoção de Vendas; Direito Usual e Comunicação Empresarial e Relações Públicas, tendo como professores: Pedro Simões Neto, Marcelo Fernandes, Marcos Aurélio de Sá e Luiz Eduardo Carneiro Costa (coordenadores), e Ivan Maciel de Andrade, Eider Furtado, João Barreto de Medeiros, Manoel Benício de Melo, Emmanuel Cavalcanti, Dione Almeida, José Wilson Gomes Neto, Joventina Simões de Oliveira, Rubélio Bahia, José Arno Galvão, Francisco das Chagas Rocha, Ney Lopes de Souza, Cassiano Arruda Câmara, Everaldo Gomes, Joaci Medeiros, além dos seguintes conferencistas especiais: Nelson da Matta e José Anchieta Caraciolo (diretores da Banorte Crédito Imobiliário S/A), lauro Duarte Filho (presidente da COHAB-RN), Rosário Porpino (diretora do INOCOOP-RN), Francisco Miranda (gerente-geral da Caixa Econômica), Fernando Gonçalves Bezerra (presidente da ECOCIL) e Jorge Ivan Cascudo Rodrigues (gerente-geral da Banorte).

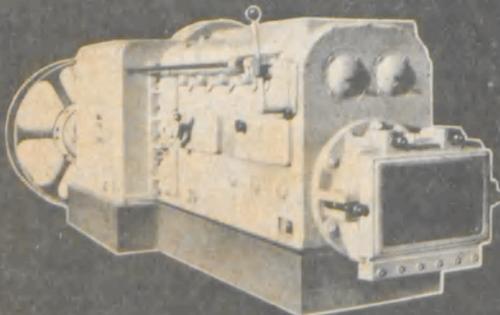
Estão matriculados e frequen-

tando o 1º Curso de Atualização em Negócios Imobiliários: Adelmo Varela Calafange, Antônio Arruda Câmara Neto, Arnon Sávio e Lima, Cláudio Múcio Procópio, Décio Gomes de Holanda, Domingos Praxedes Barreto, Edgar Alves de Queiroz, Edilberto de Medeiros, Étima Gurjão, Francisco Marcos Ribeiro Alves, Geraldo Magela Celestino Galvão, Haroldo Azevedo, Hugo de Oliveira Fagundes, Ilse Marinho, Jaci Elias Cavalcanti, Jailton José Barbosa Tinoco, João Aureliano Paiva, João Eduardo Cortez Barros, Jorge Maurício Freire Mororó, José Adelino Dantas, José Alvarado Correia Barbosa, José Galdino de Macelo, José Ossian Dantas da Câmara, José de Vasconcelos Rocha, José Thiago Gadelha Simas, Laura Miranda, Lucas Dantas da Costa, Magno Wanderley, Marcelo Andrade, Maria das Graças Araújo, Maria do Rosário Oliveira Melo, Manuel Ximenes Dias Neto, Milton Simão Bezerra, Nilda Guedes da Nóbrega, Paulo Vasconcelos de Paula, Paula Frassinete de Macedo Tomé, Pedro Gomes da Nóbrega, Sônia Maria de Menezes Ribeiro, Vandí Marcelino de Carvalho, Waldemir Bezerra de Figueiredo e Yogi Pinto Pacheco.

MÁQUINAS PARA CERÂMICA M.V.P. 5 Super MORANDO

CÉSAR Comércio e Representações Ltda.

RUA DR. BARATA, 209 — CX. POSTAL, 71 — FONES: 222-8490 E 222-8491 — NATAL-RN



EIXOS EM AÇO ESPECIAL
TRATADO

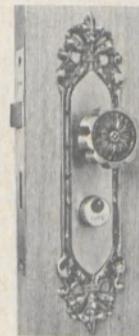
POLIA DE COMANDO COM
FRICÇÃO PNEUMÁTICA

LUBRIFICAÇÃO FORÇADA

TODAS AS PARTES DESGAS-
TÁVEIS SÃO RECAMBIÁVEIS



**mostra porque
está sempre
na vanguarda.**



Quem constrói em Natal desde 1962, conhece muito bem a SACI. Porque a SACI está sempre na vanguarda, revendendo os melhores materiais de construção produzidos no RN ou no País.



Além disso, a SACI não é somente uma loja de alto nível. É também uma indústria, produzindo lajes pré-moldadas, combogós, mosaicos e artefatos de cimento em geral.



**Pensou em construir
Pensou na SACI.**



Rua Pres. Bandeira, 828 — Fones:
222-1543 — 222-4677 — 222-3513
Av. Rio Branco, 304 — NATAL-RN

INDÚSTRIAS DO RN ESTÃO PAGANDO MUITO MAIS ENERGIA DO QUE CONSOMEM

As indústrias do Rio Grande do Norte estão pagando mais energia do que a que realmente consomem. As contas de eletricidade apresentam uma taxa chamada "demanda", que chega a corresponder a 70 por cento do valor global das mesmas. E este percentual, na verdade, não se trata de eletricidade consumida. A COSERN explica porque cobra e os empresários lutam para deixar de pagar.

Examinando-se uma conta de luz ou a fatura analítica que a COSERN envia às indústrias cobrando o consumo de energia elétrica nota-se um fato curioso. Entre as várias taxas inseridas está aquela chamada de "demanda", que corresponde mais ou menos a 70% do total da fatura. E este percentual, na verdade, não é consumido. Representa simplesmente uma espécie de pagamento compulsório ou uma sobretaxa, objetivando cobrir investimentos ou despesas que a COSERN tem para manter estável o atendimento ao público. Então, já que o industrial paga a "demanda", lhe é facultado consumir energia elétrica 24 horas por dia, e isto agrava cada vez mais o problema do horário de pique (17 às 21 horas), sobrecarregando o sistema.

Desta forma, com o pagamento da taxa de "demanda", a energia se torna muito cara para as indústrias. Mesmo sendo facultadas a consumirem eletricidade as 24 horas por dia, a maioria das empresas não trabalha além de dez horas diárias e muitas chegam mesmo a acenar com a possibilidade de parar no horário do pique, caso se deixe de cobrar adicionais e desde que recebam algum incentivo. Daí os sistemas elétricos ficariam aliviados já que a maioria das máquinas de grande potência não estarão ligadas, e há de se prever que os preços dos bens industrializados baixarão, em virtude da redução do custo da ener-



Darlan Nóbrega explica que a "demanda" serve para cobrir os custos dos investimentos da COSERN

gia, que chega a ser importante na formação dos preços de inúmeros produtos.

A DEMANDA - É uma espécie de sobretaxa que incide em mais ou menos 70% sobre o total da conta de luz das indústrias alimentadas por alta tensão, isto é, acima de 50 Quilowatts. Ao pagar este percentual a empresa se habilita a consumir energia elétrica até 24 horas por dia, pois o dimensionamento do seu sistema elétrico foi feito para tal operação. Além do mais, ela tem que utilizar bem esta energia sob pena de pagar multas.

O Diretor de Planejamento da COSERN, Darlan Nóbrega de Farias, explica que a "demanda" é uma taxa cobrada aos empresários para cobrir os gastos anteriormente efetuados com investimentos e custos fixos, realizados pela empresa concessionária para manter estável o atendimento da energia elétrica como também, na medida do necessário, reforçar o sistema. Tecnicamente, "demanda" é a potência solicitada pela carga instalada na indústria, cobrada em cruzeiros num período de faturamento de 30 dias.

RACIONALIZAR - Diz o Presidente da Cooperativa dos Ceramistas do Estado, Antônio Ferreira de Melo Neto que "o Governo quer utilizar o que já dispõe, e conseqüentemente não objetiva redimensionar cabos de energia elétrica. Se as indústrias não trabalharem nos horários do pique, vai sobrar energia no Estado já que muitas máquinas de grande potência estarão desligadas. Desta forma o sistema elétrico estaria suficientemente carregado as 24 horas do dia, não se necessitando redimensionar ramais de alimentação".

Para ele, "é um absurdo que o empresário pague a demanda, se, na verdade, muitos não ligam suas máquinas as 24 horas do dia". Como exemplo, afirma que a sua empresa - a Cerâmica Santo Cristo - além de outras do mesmo ramo, trabalha no máximo até às 17:00 horas. E justamente no horário do pique, as máquinas estão desligadas. Na oportu-

nidade em que estava sendo entrevistado, ele apresentou uma fatura analítica fornecida pela COSERN onde o total era Cr\$ 45.320,66, sendo que a "demanda" cobrada foi Cr\$ 27.680,00 e o consumo real somente de Cr\$ 7.441,20. O restante do valor eram taxas diversas, inclusive um empréstimo compulsório que a empresa local fazia a ELE-
TROBRÁS.

INCENTIVO - No entender de Antônio Melo, "toda empresa que se compromettesse a desligar suas máquinas no horário do pique, automaticamente deveria estar isenta de pagar a demanda à COSERN, o que diretamente beneficiaria ao Estado porque haveria estabilidade na oferta de energia neste horário". Com isso, ele considera viável que as entidades de classes se lutem no sentido de reivindicar tal isenção: "Ora, se os Empresários conseguirem tal bonificação em nada prejudicariam à COSERN, pois ela paga à CHESF em função do que recebe de nós".



Antônio Ferreira de Melo quer uma fórmula que evite que as indústrias continuem pagando mais energia do que consomem.

Esta proposição de Antônio Melo foi em parte, aceita pela COSERN.

Por sua vez, Darlan Nóbrega mostra o Decreto 62.727, de 17 de maio de 1968, que disciplina e regula a "demanda" paga pelas in-

dústrias. Em linhas gerais, o Decreto estabelece que a "demanda" será cobrada a consumidores primários (alta tensão) ou do Grupo "A", que estejam instalados com potência superior a 50 Quilowatts, e este dinheiro será utilizado para custear investimentos ou despesas anteriormente despendidas pela COSERN no atendimento aos próprios empresários, como também, quando necessário, para reforçar o sistema, garantindo assim que as indústrias funcionem com a potência solicitada.

PADARIAS NÃO PAGAM - O referido Decreto isenta do pagamento da "demanda" as padarias, considerando que elas normalmente são instaladas em baixa tensão, só trabalham pela madrugada e, desta forma, contribuem para o cumprimento da política de economizar energia elétrica. Então, em face desta concessão, os empresários do Rio Grande do Norte também vêem a possibilidade de a mesma medida ser adotada para eles — logicamente aos que

Qualidade: se isto é fundamental para você, faça-nos uma visita.



Em nossa loja você encontrará tudo que deseja em:
Tapes — Gravadores — Decks — Cassette e Rolo; Amplificadores — Caixas acústicas — Sintonizadores AM/FM — Conjuntos Estereofônicos — Toca-discos.
Rádio Cidadão: SSB — UHF — VHF.
Antenas: Plano Terra — Direcional — Maria Mole — Telescópica — Para Calhas — Marítimas.
Rotores — Fontes de Alimentação — Medidores de Estacionária — Mixadores.



IVANILSON

A loja quem tem SOM até no nome

Uma organização IVANILSON ARAÚJO

Av. Deodoro, 433 — Tel.: 222-8020 — 59.000 — Natal-RN.

puderem atender a alguns pré-requisitos.

De acordo com informações do Presidente da Cooperativa dos Ceramistas, toda a classe tem condições de desligar suas máquinas nos horários do pique (coisa que já fazem). Resta, agora, a união de todos no sentido da reivindicação em massa. **“Garanto que se a demanda não for mais cobrada de nós, os produtos cerâmicos poderão baixar consideravelmente de preço, pois uma das despesas mais alta que temos em nossa atividade é justamente esta”**.

Para o Superintendente das Confeções Soriedem, Edmundo Medeiros, o ideal seria que a indústria pagasse a “demanda” só se ela ligasse suas máquinas nas horas de pique. Quanto a uma paralização das 17:00 às 21:00 horas, ele entende que compete a cada indústria o enquadramento em função de suas disponibilidades.

Entretanto, Edmundo Medeiros deixou bem claro que **“se a possível decisão de nós deixarmos de pagar a demanda for economicamente compensável, concordo plenamente em paralisar as atividades da fábrica às 17:00 horas”**.

DISPONIBILIDADES - **“As nossas atividades começam às 6:45 horas e encerram-se às 17:30 horas. Para nós, em 36 minutos se consegue produzir muita coisa, mas mesmo assim, só concordo em paralisar as atividades da fábrica se houver um incentivo compensador. Acredito que existam outras Empresas que também possam parar às 17:00 horas”**. Com estas palavras, Edmundo Medeiros se posiciona diante da questão da “demanda”.

O ideal seria que o empresário só pagasse a “demanda” se na verdade suas máquinas funcionassem no horário do pique. Mesmo assim, concorda com a idéia de que a classe se movimenta no sentido de obter alguma bonificação da COSERN, da CHESF, ou mesmo do Ministério das Minas e Energias:

“Caso haja o movimento, ele apresentará uma adesão dos empresários à política energética do País, já que eles não ligarão máquinas po-



Edmundo Medeiros acredita que, mediante incentivos reais, as indústrias poderiam deixar de funcionar na hora do “pique” de energia.

tentes nos chamados horários de pique, dando consequência a uma melhor utilização da energia elétrica pelos diversos setores de produção da Nação.

O Diretor da COSERN, Darlan Nóbrega, ainda considera, na opinião pessoal, como engenheiro, que **“uma das razões que vêm a encarecer a energia elétrica paga pelas indústrias é justamente o mal dimensionamento dos condutores e equipamentos. Com isto cada vez mais fica reduzido o fator de potência, que dá consequência a altas taxas, inclusive multas. Em todo caso, se porventura os empresários se manifestarem pela isenção do pagamento da demanda, com todo o prazer receberei o documento, e imediatamente o enviarei ao Ministério das Minas e Energias, unidade a quem compete julgar tal reivindicação”**.

Na verdade a possível manifestação dos empresários gira em torno da adesão à política energética do País, e até mesmo à política econômica global.

A redução no custo de energia elétrica, - considerada como um dos mais elevados componentes na composição do custo industrial - certamente propiciará a própria redução no preço de produtos ao consumidor final.

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, Estábulo, 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 comprove!

POTYCRET

Quadra H, Parque - Quintas. Fones: 222-2408 e 222-4532. Natal-RN. Filial: Mossoró-RN.

AVICULTURA PRECISA DE APOIO PARA CONTINUAR CRESCENDO

Com o aumento irrefreável do preço da carne bovina e com o deficit comprovado de mais de um milhão de ovos por semana, a avicultura do Rio Grande do Norte tem tudo para se consolidar e se desenvolver ainda mais. Porém, não existe qualquer programa oficial de apoio ao setor.

Com mercado viabilizado pelo deficit semanal de 1 milhão e 100 mil ovos somente na Grande Natal, a avicultura do Rio Grande do Norte tem todas as condições para se constituir numa grande fonte de riqueza, se for racionalmente explorada e tiver ajuda do Governo nesse sentido. Os avicultores sentem a falta de apoio, principalmente de créditos, que são concedidos na maioria das vezes apenas para os grandes do setor, que usam seu patrimônio como garantia, e não sua produção, como é a praxe. O esterco das aves, excelente adubo e que também serve de alimentação para o gado, surge como elemento capaz de trazer para criadores e agricultores solução para alguns dos seus problemas.

INSUFICIÊNCIA DE PRODUÇÃO — Para muitos avicultores do Rio Grande do Norte, sua atividade se constitui numa verdadeira aventura. Nem mesmo o mercado excelente de que eles dispõem, onde a procura continua muito maior do que a oferta, encoraja muita gente a entrar no arriscado negócio de aves. No momento, a Grande Natal consome semanalmente 1 milhão e 700 mil ovos, enquanto a produção local chega somente a 600 mil, originando-se aí um deficit de 1 milhão e 100 mil ovos, que é suprido com a aquisição do produto em Fortaleza (200 mil), Recife (200 mil) e São Paulo (700 mil).

Evitar a importação é um proble-



Edmilson Holanda, presidente da Associação dos Avicultores, acha que se houver investimentos no setor, o RN não importará mais ovos e galeto.

ma. Para o presidente da Associação dos Avicultores do Rio Grande do Norte, Edmilson Fernandes de Holanda, "aumentar a criação de galinhas poedeiras seria o primeiro passo. Porém, para isso teríamos que dispor de elementos dispostos a investir alto para ter um retorno a longo prazo. E como temos pouca gente no Estado que conhece a situação da avicultura, os investidores não aparecem. Quando aparecerem, teremos o fim da importação de produtos de outros Estados".

Sílvio Luiz Simonetti, o maior produtor do Estado no setor de aves de postura, que coloca diariamente em nosso mercado 70 mil dos 80 mil ovos, tem a opinião formada de que "para deixarmos de importar, é necessário que os bancos concedam financiamentos para investimento e expansão, para que os avicultores tenham condições de suprir a deficiência atual em nosso abastecimento". Com isso concorda também Fernando Bandeira de Melo, um dos sócios da Comercial Progresso Ltda, que é a maior produtora de aves de corte do Estado, abatendo semanalmente 25 mil aves — cerca de 50 mil quilos de carne. Acredita ele que "com incentivos de crédito, surgirão novos avicultores e os atuais ampliarão suas produções, suprimindo assim as deficiências do mercado atual". Para Francisco Xavier de Oliveira, proprietário da Granja Pium que coloca no mercado toda semana 20 mil galeto, "com novos investimentos oferecidos por bancos, ou mesmo de particulares, a avicultura, dentro em breve, poderia produzir o suficiente para abastecer todo o nosso Estado".

APOIO GOVERNAMENTAL — O apoio aos avicultores, por parte do Governo, principalmente o Estadual, seria de grande valia. Isto não vem ocorrendo dentro do esperado. Para Sílvio Simonetti, esse apoio ainda é insignificante: "Só recebemos financiamentos do Banco do

Brasil, ou do Banco do Nordeste, para compra de ração e de pintos de um dia; o resto tem que ser feito com nossos próprios recursos".

O presidente da Associação dos Avicultores, Edmilson Holanda, acredita que o Governo poderia ajudar muito mais: *"Temos no Estado — afirma ele — cerca de 100 avicultores. E destes, 70% são pequenos, que atuam na faixa de 1.000 a 5.000 aves, sem condições de estrutura para conseguir financiamentos oficiais, aumentando assim suas dificuldades"*. João Canuto de Souza, sócio da Comercial Progresso Ltda, acredita que o Governo deveria ajudar muito mais ao avicultor. Segundo ele, *"a desativação dos financiamentos para investimento e expansão foi um desestímulo à avicultura, que tendo um lucro reduzido não oferece condições de atração para capitais do setor privado"*.

CRÉDITOS — Na verdade, crédito oficial existe. Mas muito poucos avicultores conseguem ter acesso a ele. *"Para conseguir um financiamento — afirma Edmilson Holanda — é necessário, antes de tudo, ter-se um bom cadastro, fazer-se um projeto através da EMATER, para, só então encaminhar-se ao banco para aprovação final e consequente liberação do financiamento"*.

Nos bancos oficiais (Banco do Brasil e Banco do Nordeste) não é difícil conseguir empréstimos para compra de pintos-de-um-dia e para compra de ração, conforme afirma João Gomes da Costa Neto. Porém, nos bancos particulares, não existe financiamento, a não ser para quem tem excelente patrimônio para oferecer como garantia real, pois a produção, por melhor que seja, não é aceita para garantia. O avicultor Francisco Xavier de Oliveira acha que a burocracia é um entrave: *"Quando solicitamos financiamento através de um projeto, para criar 10 mil galletos por exemplo, por conta da demora no atendimento e da burocracia, somos obrigados a esperar de 45 a 60 dias. Afinal, quando recebemos o financiamento e vamos empregá-lo na compra do produto, este tem subido de preço de maneira*



Sílvio Simonetti lamenta a falta de crédito.

que, ao invés de 10 mil, somente temos condições de comprar 8 mil".

CONCORRÊNCIA EXTERNA — Um fato tem sido constatado em nosso comércio, quando muitas vezes o

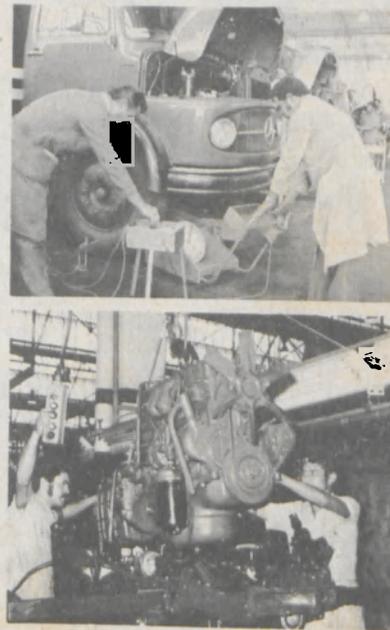


Fernando Bandeira de Melo afirma que se existissem incentivos, surgiriam mais avicultores.

comerciante prefere comprar produtos vindos de fora em detrimento do nosso, alegando conseguir um melhor preço. A esse respeito, o presidente da Associação dos Avicultores, Edmilson Holanda, tem uma

Só a DIVEMO assegura melhor assistência técnica ao seu Mercedes-Benz

Com uma boa assistência técnica, a qualidade dos produtos Mercedes-Benz se mantém por muitos e muitos anos. Em Natal, a DIVEMO garante um ótimo serviço de manutenção e assistência, através da sua oficina autorizada, com mecânicos treinados na própria fábrica. Além disso, a DIVEMO só faz reposição com peças genuínas. Acostume-se a procurar a oficina da DIVEMO e ganhe a certeza de uma vida longa para seu Mercedes-Benz.



Divemo S.A.
Distribuidora Potiguar de Veículos e Motores

Matriz: BR-101 — Km 5 — Parque Vale do Pitimbu — Fones: 231-1355, 231-1356, 231-1359 — Natal-RN.
Filiais: Av. Alexandrino de Alencar, 561 — Alecrim — Fone: 222-2822
Natal-RN — Rua Cel. Gurgel, 372 — Fone: 321-1875 — Mossoró-RN



Ao setor de Natal, existem várias empresas dedicadas à avicultura. Somente uma delas já consegue produzir 80 mil ovos por dia.

explicação a dar: "Aqui em Natal, tudo que o avicultor necessita vem de fora. A assistência do Governo chegou aos Estados vizinhos (Ceará, Pernambuco e Paraíba) antes de chegar ao Rio Grande do Norte, e uma das grandes vantagens dos avicultores daqueles Estados é comprar o milho da CFP (Comissão de Financiamento à Produção) diretamente, por um preço bem menor, o que nós não conseguimos. Naqueles Estados existem fábricas de produtos básicos para a avicultura (Purina, Caviar, etc), assim como ração e implementos, facilitando tudo para eles que comprem diretamente ao fabricante, enquanto nós temos que comprar fora, pagando frete, e onerando muito mais o custo do nosso produto. Em contrapartida, o nosso produto é muito melhor do que o que nos chega de fora, que é sempre resultado das sobras da produção dos avicultores de lá. A produção em grande escala de São Paulo, por exemplo, origina grandes sobras que por esta razão são vendidas a preços baixos para o nosso mercado, não importando a qualidade boa ou não do mesmo".

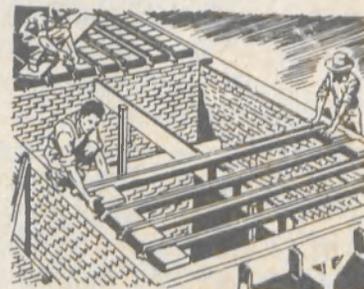
Por ser de qualidade superior, o nosso produto continua sendo preferido pelos consumidores locais, segundo afirma Sílvio Simonetti, que acrescenta: "Mesmo por um preço um pouco maior, muitos comerciantes preferem distribuir o nosso pro-

duto. E se tivéssemos condições de suprir o mercado, tenho certeza que ninguém compraria nada de fora". Na opinião de João Canuto, se compararmos a qualidade, nosso produto não é mais caro que o produto vindo de fora: "O que acontece na venda de certos produtos mais baratos ao comércio é a competição ilícita entre aquelas empresas organizadas e as que funcionam ilegalmente. As empresas organizadas pagam todas as obrigações fiscais e sociais, enquanto as outras, não tendo esses compromissos, logicamente podem oferecer o produto por um preço menor, embora ilegalmente" — segundo explica ele. João Gomes da Costa, proprietário da Granja São Jorge, vai mais além na consideração desse problema: "O objetivo do comerciante é sempre um maior lucro. Se o mercado paulista, por excesso de produção, oferece o produto mais barato, ao comerciante não vem interessando que este produto seja de inferior qualidade, e que devido ao seu estado possa trazer prejuízo à saúde do consumidor. A propósito, Natal é a única Capital do País onde não existe fiscalização da saúde pública com relação aos produtos avícolas originários de outros Estados. Aqui se vende tudo sem que nada seja examinado, como maneira de garantir a saúde da nossa população".

FRACASSO DA COOPERATIVA
— A Cooperativa Mista de Parnami-



**economia,
simplicidade
e qualidade.**



Com Lajes VOLTERRANA você ganha tempo e dinheiro na sua construção. E tem a garantia de uma qualidade mundialmente reconhecida.



A SACI fabrica e mantém um estoque permanente de lajes e pré-moldados de cimento para pronta entrega.



Rua Pres. Bandeira, 828 — Fones:
222-1543 — 222-4677 — 222-3513
Av. Rio Branco, 304 — NATAL-RN

rim, criada com muito alarde e apontada como solucionadora dos problemas dos avicultores, teve uma vida curta, e só gerou problemas e prejuízos. Várias causas são apontadas como motivadoras do fracasso da Cooperativa. João Gomes da Costa Neto, como associado da extinta organização, formaliza seu ponto-de-vista: "A Cooperativa fracassou porque seu quadro de associados era formado por 80% de pessoas que não eram avicultores (daí seu nome de Cooperativa Mista), e seu objetivo principal era o de congregar agricultores e avicultores dentro de uma mesma estrutura, sentindo os mesmos problemas, e tendo as mesmas soluções, o que logicamente não poderia dar certo. A diretoria eleita pela maioria (que era de agricultores) não conhecia os problemas vividos pelos avicultores e estes eram forçados a aceitar as determinações dessa cúpula diretiva, quase sempre com prejuízos para a classe".

Dentre os fatores que determinaram o fracasso da Cooperativa, João Gomes enumera: 1º) isolamento dos avicultores da direção da Cooperativa; 2º) alguns diretores queriam aparecer demasiadamente, não como avicultores, nem mesmo como agricultores, mas como candidatos ou prestadores de serviços a políticos; 3º) a Cooperativa partiu para altos investimentos, sem uma estrutura definida; 4º) alimentação de interesses próprios em detrimento do interesse dos associados; 5º) sem estrutura comercial, adquiriam produtos ou matéria-prima estragados. Comprando caro e sem ter condições de vender, não pagavam aos fornecedores; e em outros casos, certos associados privilegiados compravam produtos avícolas e não pagavam".

Francisco Xavier de Oliveira, da Granja Pium, sintetiza tudo, afirmando que a Cooperativa fracassou por má estruturação, péssima implantação e má direção.

MAIORES PROBLEMAS — Embora com mercado favorável e pronto para receber cada vez mais os nossos produtos, os avicultores têm problemas que consideram importantes e que exigem solução. Sílvio

Simonetti é de opinião que no setor de abate, estamos com o comércio bem servido e é preciso agredir um pouco mais a área de produção de ovos. Mas para isso "é necessário que exista dinheiro para ser empregado pelos avicultores. E aos bancos, certamente por solicitação do Governo, caberia resolver bem este problema". Já Francisco Xavier de Oliveira, acha que além desse problema citado por Simonetti, existe também a presença maléfica do atravessador, a falta de conhecimentos técnicos dos trabalhadores da avicultura e pouca ajuda do Governo, no que concorda Fernando Bandeira de Melo, adiantando que essa ajuda do Governo poderia vir no sentido do barateamento da ração que é a causa fundamental da elevação dos preços dos nossos produtos.

Não dispondo de uma rotatividade estável, obtendo-se lucro reduzido, faltando-linha de crédito para investimentos em ampliação, segundo a opinião de João Canuto de Souza,

"dificilmente sairemos dos nossos problemas que tornam impossível o crescimento da avicultura no Rio Grande do Norte".

Entende João Gomes da Costa que quatro problemas são fundamentais para entravar a avicultura potiguar: "1º) falta de financiamentos para infra-estrutura e cuidados especiais com a parte física; 2º) estudo de melhor comercialização para os nossos produtos, tirando o condicionamento atual em que estamos ligados às super-produções de Estados como São Paulo, Pernambuco e Ceará; 3º) falta de garantia para a produção. Se o Governo garantisse a produção, o RN seria auto-suficiente em sua avicultura em curto espaço de tempo; 4º) carência de mão-de-obra especializada". E aqui ele dá uma explicação mais detalhada:

"Realmente se constitui um problema muito grande a falta de mão-de-obra especializada. Não existe nenhum órgão que ensine a

BOMBAS SUBMERSAS PARA FAZENDAS, INDÚSTRIAS E RESIDÊNCIAS

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

tratar de aves e tudo que necessitamos em termos de mão-de-obra, tem que ser preparado com muita luta por nós mesmos em nossas granjas. Além disso, os trabalhadores que vêm para essa atividade são originários do campo, praticamente analfabetos, que geralmente nunca conseguem se especializar tecnicamente, por falta de cultura, e por isso não recebem bons ordenados, embora ganhem sempre em torno de dois ou mais salários. A maioria dos que trabalham como empregados na avicultura sabem unicamente botar água e ração, não sabendo lidar com aves, prevenir doenças com cuidados higiênicos, etc”.

“Viver e trabalhar numa granja não é tarefa fácil” — explica Edmilson Holanda. “Até mesmo novos investidores, após um ou dois anos de trabalho, muitas vezes acabam por desistir”.

ESTERCO — Usado em larga escala nos Estados Unidos há mais de



João Gomes da Costa Neto aponta outro sério problema: a falta de mão-de-obra especializada no setor avícola.

20 anos, o esterco de galinha vem sendo agora aproveitado em todo o Nordeste e começa a ser também usado em nosso Estado, não só como adubo, mas como complemento alimentício para o gado. Sílvia Simionetti afirma: “Está comprovado o uso do esterco de galinha com total sucesso, tanto como adubo, como complementação alimentar na ração do gado. Em nosso Estado o criador Daniel Lyra fez a experiência e comprovou a eficácia. Quimicamente é perfeito, nutritivo e cheio de substâncias benéficas para o gado. Como adubo, acaba de ser provada sua melhor eficácia, superando mesmo aos adubos químicos e o de gado, nas plantações de cana realizadas no município de Ceará Mirim, onde o índice de crescimento da cana foi muito maior em menos tempo. Agora não se trata mais de fazer experiência, mas de se empregar o esterco de galinha em larga escala, tanto como adubo, como no complemento da ração dos animais”.

Cat 120B. A única motoniveladora com motor de motoniveladora

A motoniveladora 120B Caterpillar, fabricada no Brasil, tem uma grande vantagem sobre suas concorrentes: o sobretorque. É uma reserva automática de potência, que aparece quando a máquina enfrenta uma resistência extra.

Na 120B, motor, máquina e qualidade são do mesmo fabricante: Caterpillar. É natural que ela ofereça maior produtividade, vida útil mais longa e menores custos de manutenção.

É, ainda, protegida pelo Cat Plus, o superatendimento do futuro, já disponível hoje, nos Revendedores Caterpillar.



CATERPILLAR

Caterpillar, Cat e  são marcas da Caterpillar Tractor Co



marcosa s.a. MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

NATAL — R. G. do Norte
Av. Antônio Basílio, 1370 — Fones: 231-3383 e 231-4262

PESSOA — Paraíba
BR-101; nº 235

FORTALEZA — Ceará
Rua João Moreira, 359



Otomar Lopes Cardoso

Fronteiras do Desenvolvimento (V)

RUMO AO OESTE

Na geografia do Rio Grande do Norte a região Oeste abrange mais de 30 municípios, com aproximadamente 20% da superfície do Estado e 15% da população norte-riograndense.

Todavia, em relação ao processo de Desenvolvimento, os passos dados até o presente ainda são relativamente tímidos e pouco trilhados. A região apresenta apenas um crescimento de ordem natural. Acreditamos que para isso muito contribui a situação geográfica da capital do Estado. Basta observar o mapa e verificar a distância de Natal, além de boa parcela dos municípios se situarem na zona fronteira do Ceará/Paraíba. Na realidade, a influência da capital, no Oeste, se prende aos aspectos institucionais (nomeações para o serviço público, criações de órgãos governamentais, etc.).

Falta à região a dinamicidade de um plano regional que possibilite vencer mais rapidamente as características do atraso.

CHAMADO OESTE POTIGUAR

O Oeste sempre teve uma vocação agrícola acentuada. Na história do Rio Grande do Norte sabemos que o povoamento local veio a ter lugar pela implantação de pioneiras fazendas. Os casarões, ainda presentes hoje na paisagem, são marcos da firmeza do trabalho inicial. Atualmente, se produz milho, feijão, algodão, etc. Há o segundo rebanho ovino e o terceiro bovino do Estado. O problema maior se apresenta na baixa potencialidade de água.

Existem áreas serranas de terras agrícolas fartas. Destacamos o município de Luiz Gomes, com seu clima ameno, e o de Martins, que no dizer do escritor Luiz da Câmara Cascudo, "é a serra povoada e rica, prestigiosa e acolhedora, desenvolvendo um clima de bem-estar e fartura".

Sobressaem-se, como núcleos urbanos, Pau dos Ferros, com um polo de serviços e comércio; Umarizal com uma tradição comercial de dois séculos e revelada hoje através de um forte núcleo cooperativista; Alexandria com seu crescimento urbano; além de Apodi, São Miguel, Patú, etc.

Até recentemente toda a região se ressentia da falta de rodovias. Atualmente, começa a pavimentação da BR-405, estrada que parte de Mossoró, atravessa todo o Oeste e segue até a Paraíba. O governo estadual desenvolveu a liga-

ção rodoviária da maioria das cidades, o que está se constituindo uma razoável rede, que inclusive facilitará o escoamento da produção agrícola.

No Plano de Ação do Governo do Estado do Rio Grande do Norte, vamos encontrar nas chamadas "zonas econômicas", o Oeste, com as seguintes características:

"Zona tipicamente agrícola com algumas ocorrências a nível complementar, de pecuária. No setor industrial predomina o caráter artesanal e semiartesanal, com insignificante representatividade a nível estadual. O comércio varejista, apesar da ocorrência em todos os municípios, é sem expressão com relação ao Estado. O setor agrícola se responsabiliza por um elevado grau de concentração de mão-de-obra na agricultura. Sem possuir uma boa rede urbana e com deficiência no sistema de relações internas, a zona sofre influência direta de Mossoró e cidades paraibanas".

OESTE E O DESENVOLVIMENTO

Em relação ao Desenvolvimento, o ponto de partida deveria ser o estabelecimento de um plano regional, que trouxesse uma ação dinâmica e significado concreto, além de possibilitar uma maior articulação objetiva. Para isso, entendemos que o melhor seria inclusive a criação de uma unidade, — a nível do governo estadual, — com poder de decisão regional, que supriria as deficiências da ordem geográfica, pois não se administra uma Unidade da Federação, somente de sua capital. Ao poder estadual compete gerar as condições necessários para formulação desse plano regional.

Outro aspecto, em relação a uma maior dinamicidade, em face ao Desenvolvimento seria poder, concretizar as novas alternativas das ligações rodoviárias com a Capital, pelo Seridó, até Currais Novos, e via Jucurutu e Cruzeta. Com isso haveria maior facilidade nas comunicações político-administrativas com Natal, e o Rio Grande do Norte seria mais homogêneo nas suas diversas regiões.

Também o melhor aproveitamento das características agrícolas são indicadores positivos, que poderia, ser estimulados e desenvolvidos através de programas e projetos específicos, como por exemplo o melhor aproveitamento do Vale do Apodi.



Pedro Simões Neto

CACOETES DO PASSADO: OS SALÁRIOS E OS PARTIDOS

Avançamos afoitamente pelos caminhos das "aberturas", rumo a um ainda desconhecido modelo político. Pluralismo e debate têm sido as palavras de ordem arrecadadas pela sociedade brasileira, para exprimir sua necessidade de participação nesse processo de mudanças. A sociedade, como organismo vivo que é, começa a dar sinais de vida - e a procurar espaço para seu crescimento. Em resposta direta a essas manifestações sociais, o governo começa a reagir: a reforma partidária e os reajustes salariais pretendem ser os carros chefes da nova postura social do sistema.

Apesar do esforço do ministro Delfim Neto em restaurar o otimismo (que foi "piecé de resistance" do regime na época do milagre econômico); apesar da massificação da imagem presidencial e da convocação da sociedade para conjugar esforços com o governo, há como que uma expectativa de dias sombrios, uma ameaça não identificada, que se confirma nos propósitos ocultos das reformas sócio-econômicas anunciadas como projetos.

No episódio da retomada do crescimento econômico — mesmo a despeito da inflação e até por causa dela —, um velho amigo, estudioso de história antiga, encontrou semelhanças com o célebre reptó atribuído a Leônidas, quando este, acossado pelos inimigos que superavam numericamente seus efetivos, ocultando o sol com suas flechas, teria dito, com invejável otimismo: "Melhor. Combateremos à sombra". É exatamente das sombras que precisam emergir os projetos, para dar à luz o debate nacional, com ampla participação da sociedade, para que o tão pretendido "Consenso" afinal se realize.

Dalí porque é necessário rever — urgentemente — o nível das decisões sobre as reformas projetadas para a nação e para o Estado brasileiro. A sociedade, única clientela de todos os processos reformistas, não pode ser afastada da consulta sobre os novos instrumentos sociais. A

marginalização das diversas representações dos segmentos sociais, já desnatura a adjetivação "social". Em artigo anterior (RN/Econômico nº 105) consideramos o sistema político como instrumental da sociedade. Reiteramos o enunciado. A sociedade política existe por força da representação conferida pela sociedade civil. Quem foge a essa causalidade viola as cláusulas do contrato social e passa a inadimplente, com relação à sociedade. A história tem dado exemplos nada estimulantes, do tipo de sanção aplicada aos infratores - desde a França de 1789, à Nicarágua de 1979.

De Gaulle foi o único absolutista contemporâneo que deu certo. E porque ele era a França - naquele dado momento - encarnava a França, foi convocado pela França. No mais, bem ao largo das constituições e estados de direito, os regimes não suportaram o "Outono dos Patriarcas": Franco e Salazar são referências, apenas referências, do franquismo e do salazarismo. Os regimes seguiram, junto com os corpos dos mentores, ao cemitério. Entretanto, deixaram atrás de si as memórias da PIDE e de GUERNICA. E a história os recordará muito mais por esses episódios do que por sua longa e equívoca permanência no poder.

Vai daí que um dos componentes mais vivos desses regimes - e de seus colaterais autoritários - é o nível de decisão vertical, absoluta e inamovível. Uma doença cujo vírus tem uma propagação efficientíssima. Até os lugares-tenentes dos regimes, antigos professantes democráticos - vestais da ex-UDN, até - se sentem atraídos pelo fascínio do comando inquestionável. O Rio Grande do Norte tem sido vítima dessa obsessão.

Roberto Campos, ex-ministro do Planejamento de Castelo Branco, em seu livro "Temas e Sistemas", cita Albert Hirschman (Estratégia para o Desenvolvimento) para situar a grande carência dos "administradores da escassez", os que decidem e administram o desenvolvimento econô-

mico-social: "O fator mais escasso nos países subdesenvolvidos é a capacidade de formar de decisões preventivas". O mesmo autor faz ainda duas colocações suplementares da maior importância para o entendimento do processo decisório. Primeiro, contrapõe às decisões preventivas, as decisões corretivas. Segundo, entende que o desenvolvimento só encontrará uma resposta positiva numa sociedade pluralista, num sistema democrático.

Não é difícil encontrar justeza no pensamento de Campos.

As decisões preventivas são formadas com base em diagnósticos e projeções, com certo respeito reverente aos fatos históricos, devidamente analisados e considerados - e maior respeito ainda a fatores de ordem psicossocial, tais como tradição, vocação, tendência, necessidades e recursos. A decisão, o instrumento que representará esse processo consciente, haverá de ser o acerto, ou, quando menos, um propósito de acerto. Ao invés, as decisões corretivas, que se prestam maravilhosamente para as emergências, para as crises ou detalhamento de processos preventivos, corrigindo distorções e perspectivas, são instrumentos casuísticos.

Mas é a última consideração de Roberto Campos que encontra maior ressonância no momento presente. So numa sociedade pluralista, num sistema democrático, o desenvolvimento - aí implícito a intenção de promover a melhoria das condições político-sócio-econômicas nacionais - encontra sentido, porque participativo, consensual. A decisão deixa de ser uma mero expediente de governo, puro arbítrio do sistema e se transforma numa proposta da nação.

A reforma partidária projetada pelo governo é mais um exemplo de autocratismo que permanecerá sem a esperada resposta social, porque está sendo imposta à nação "de cima para baixo", exatamente numa seara em que é fundamental o respaldo popular. Enganam-se os políticos que imaginam bastar sua adesão aos **ajuntamentos partidários** para merecerem o referendo popular. Transferência de votos é hoje uma coisa muito séria. Mesmo aqui no Rio Grande do Norte não basta ao eleitorado saber que o cacique passou a integrar determinada tribo, para acompanhá-lo. É necessário um milhar de explicações: **O porquê** da agregação. E esta é uma pergunta difícil de responder, porque é incômoda e injustificável.

Vejam bem — nem aos adeptos do "partidão", composto por candidatos compulsórios ao ajuntamento partidário, é dado o direito de interferir na essência do projeto. Mais uma vez a alquimia do Planalto será responsável pela fórmula mágica que só pretende a manutenção do sistema, nada mais além disso. E o mais curioso é que se exige a autodissolução do partido da oposição, que tem a favor de sua permanência, a legitimidade emprestada pelo próprio sistema. Suscitar a ilegitimidade de sua existência, invocando-se razões tais como o pluripartidarismo que seria a vocação natural da sociedade democrática e que os partidos vigentes não nasceram das bases sociais, é reforçar a própria ilegitimidade dos novos partidos, que mais uma vez nascerão do império do regime e não das razões da sociedade.

Um partido político deve ser um agrupamento de pessoas que pensam numa mesma direção, que têm o mesmo objetivo e idéias semelhantes. O governo pensa acertadamente se propaga este entendimento. Realmente, o pluripartidarismo é um dos fundamentos da sociedade democrática. Mas, no nosso caso, a teoria levada à prática, é outra coisa. A simples tentativa **oficial** de organizar e decidir sobre os partidos, inclusive em **organizar** a oposição, nos deixa preocupados. Não seriam esses agrupamentos, consequência de um processo natural de acomodação? A organização partidária, em que as regras, os árbitros e os goleadores são todos do mesmo time, já não induz a um resultado parcial?

Há até quem afirme que o governo pretende garantir a vitória no remoto pleito de 1982. E para conseguir esse objetivo, precisaria, antes de qualquer outra coisa, fracionar a unidade da oposição o que ocorreria naturalmente, pela variedade de tendências ideológicas internas. A oposição, pressentindo a manobra governamental, tendência-se a manter sua unidade. Quer dizer, no afã de ser maquiavélico, o governo subestimou a inteligência dos adversários. E superestimou a inteligência de sua estratégia.

Nesse quadro, o Rio Grande do Norte atravessará momentos difíceis no âmbito de suas antigas lideranças políticas. Não acreditamos que caibam num mesmo partido o senador Dinarte Mariz e a família Maia — que levará a reboque o sistema de forças que apoiou Jessé, à exclusão dos Alves. Estes, por sua vez, deverão procurar uma legenda populista — e será difícil imaginar Aluizio Alves, hoje um rico empresário, integrado ao

sistema, vendendo a imagem de revolucionário defensor da "gentinha". Assim como imaginar o liberal Djalma Marinho numa legenda de apoio incondicional ao governo. E os autênticos? Roberto Furtado e outros menos autênticos, mas independentes como Agenor Maria e Carlos Alberto?

Em política tudo é possível. Mas garantimos que a hora e a vez estará com aqueles que encarnarem os novos tempos, que emergirem da própria sociedade com uma nova mensagem social, sem nenhuma ligação com os cacotes do passado.

Os reajustes salariais vem aí. Serão semestrais, conforme se depreende dos noticiários. Mas só serão contemplados pelos reajustes semestrais os empregados da iniciativa privada. Segundo a lógica dos autores do projeto, a iniciativa privada está capacitada a absorver os aumentos, porque estes estimularão o poder de compra da grande massa de assalariados e consequentemente o mercado consumidor se expandirá, permitindo manter o ritmo de crescimento seriamente ameaçado pela recessão. Muito bem. e os empregados do serviço público? Eles são emprega-

dos, nos termos da lei e grande parte regido pelo mesmo instrumento legal, sujeitos, portanto à indistinção a que se refere o preceito constitucional da isonomia. Por que critérios foram excluídos, ninguém sabe.

Ora, se as pequenas e médias empresas serão capazes (pelo menos teoricamente) de absorver os aumentos, por que não essa gigantesca organização produtiva, capaz de competir com a iniciativa provada no campo empresarial? Deve ser lembrado que a máquina estatal existe, suportada por seu corpo administrativo e sustentado pelas contribuições de seus próprios empregados. Não é um dado curioso? Os próprios empregados da grande empresa, são os que a mantêm. Seria demais devolver a eles — empregados/mantenedores — a título de participação no hipotético lucro empresarial do Estado, uma quota mínima de suas contribuições compulsórias?

No célebre caso da concentração de rendas, não se deverá atribuir apenas à iniciativa privada a reversão da renda excedente, mas ao Estado deve ser exigida a contribuição desse excedente, arrecadado por via tributária, como produto social.

SKF
Rolamentos.POP
- Rebites e
Rebitadores
SCHULZ - Co
- mpressores.
ELETELE - Re
ostatos e Resistên
cias. RIGID - Ferra
mentas Pré-testadas
que Reduzem o Trabalho.



CODIF TEM:

Brasil S. A. - A mão de Aço para quem não é de Ferro.
TELEVOLT - Estabilizadores Automáticos de Tensão.
INVICTA - Tudo para Madeira. WEG - O Motor Elétrico.
OSRAM - Lâmpadas. SIEMENS - Material Elétrico Industrial. HARTMANN & BRAUN DO BRASIL
Transformadores de Corrente. OK - Eletrodos.
BACHERT - Tecnologia em Ferramentas.
ELIANE - Azulejos e Pisos. COBEL
Equipamentos para Lubrificação.
ADELCO - Transformadores.
ELETROMAR - Chaves Magnéticas. STARRETT - Serras de Aço. BURNDY DO BRASIL
Conectores e Válvulas. — Etc.

3M
Emendas das Terminações.
PIRELLI - Fios e Cabos Elétricos. 3M
PETERCO - Iluminação Comercial.
STANLEY - Ferramentas de Aço. BELZER
-ITMA - Ferramentas do

**COMPANHIA
DISTRIBUIDORA
DE FERRAGENS**

CODIF
Matriz: Recife-PE
Filial: Natal-RN. R. Dr. Barata, 190
Tels.: 222.3571 - 222.8210
222.8033 — Natal-RN



Paulo Pereira dos Santos

INFLAÇÃO — PROBLEMA DE TODOS OS AGENTES DA ECONOMIA BRASILEIRA

Desde 1964 que o governo vem tomando medidas anti-inflacionárias que até agora não têm surtido resultados positivos e satisfatórios. O mecanismo adotado contra a elevação desenfreada dos preços tem-se apresentado impotente para resolver o problema. A adoção das políticas monetária e fiscal não conseguiu ainda diminuir significativamente o ritmo inflacionário.

Que está acontecendo? Serão os excessivos gastos do governo e sua conseqüente emissão da moeda? Será o empresário que não coopera com a administração governamental e com a sociedade brasileira? Ou o problema está com o consumidor? São indagações que exigem respostas.

Não há dúvida de que o governo tem sua grande parcela de responsabilidade pelo crescimento acelerado dos preços. Os vultuosos gastos públicos, sem um sistema de prioridades pré-definido, representam o peso maior na balança inflacionária, o que pressiona a emissão de moeda.

Por outro lado, as pressões de demanda e custos constituem também componentes importantes da inflação. Cada vez mais a população deseja comprar, acoçada pelo "efeito demonstração" e pela propaganda sistemática, e os vendedores, por sua vez, querem ganhar mais, isto é, lutam por preços mais altos. É o que alguns economistas chamam de inflação de demanda e de custos e salários. Aquela ocorrendo pelo aumento da demanda monetária, resultante da procura de bens e serviços, ser superior à oferta, conhecida também pelo nome de inflação dos compradores; e esta pelas pressões dos vendedores por preços mais altos, decorrente do aumento dos preços dos fatores de produção, chamada também de inflação dos vendedores. Percebe-se que, por trás desse jogo de interesses, funciona, sutilmente, o desejo maior de lucros

crescentes e exagerados por parte dos vendedores, o que constitui um fortíssimo alimentador do aceleramento ascensional dos preços. Evidentemente, essa situação quase que psicológica tem-se tornado crônica no Brasil nestes últimos quinze anos de luta contra a inflação. E vai demorar bastante o seu desaparecimento. PAUL SAMUELSON, professor e economista americano, disse muito bem, numa entrevista concedida à "VEJA", que os latinos-americanos há muito que se acostumaram com uma inflação alta e quase crônica e, conseqüentemente, vai durar bastante tempo para que ela seja detida.

Como se vê, os três pilares do templo da economia brasileira (governo, empresa e consumidor) têm cada um sua cota de culpabilidade no processo inflacionário. O governo assume a maior cota pelos gastos excessivos e não adequada aplicação de recursos; o empresário com uma cota menor, mas substancial, pelo fato de desejar preços altistas; e o consumidor com uma cota menor do que a do empresário, pela ânsia de comprar mais (consumismo). E isto cria um círculo vicioso, que só será debelado com uma "conscientização de sacrifício" de cada agente da economia.

Na verdade, a inflação brasileira era para ter uma taxa bem menor do que a atual, haja vista outros países, que mesmo com o crescimento vertiginoso do preço do petróleo, vêm podendo manter um índice inflacionário em torno de 10 a 12% ao ano, como é o caso do Japão, Estados Unidos, Alemanha e outros países da Europa. Isto é mais um motivo que nos leva a fortalecer o ponto de vista, a respeito dessa situação até certo ponto, psíquico-conjuntural da economia brasileira.

A história da economia mundial, no tocante à inflação tem mostrado que é muito difícil, e às vezes, impossível o controle desta sem o apoio de toda a sociedade envolvida.

É necessário que empresários, consumidores e governo juntos formem uma consciência harmônica contra a elevação incessante dos preços.

Os empresários precisam ter ciência de que, com consumidores sem poder aquisitivo, não terão a quem vender seus produtos, implicando assim em problemas insolúveis de continuidade dos seus negócios. Precisam se conscientizar que, quando forem induzidos a dar um aumento às suas mercadorias, se tiverem de crescer 5%, que cresçam 2%, lembrando-se que o sacrifício é de todos.

O governo, por seu turno, deverá controlar seus gastos diretos e de suas empresas, para depois então poder exigir o sacrifício do empresário e do consumidor. Pode-se dar um exem-

plo disso, citando a "Petrobrás" que nadando em dinheiro, não quer subsidiar determinados aumentos da gasolina e óleo, transferindo este ônus para a população, que já está por demais sacrificada.

Cabe ao consumidor cientificar-se de que o problema não é só do governo e empresário, mas também dele. Precisa de se reorganizar em comissões fazendo frente aos aumentos ilícitos do vendedor. Até denunciar, se for preciso, aqueles infratores e inflacionadores.

Com essa consciência nacional criada e a política de aumento da produção agrícola, aliada à implantação de um sistema de armazenamento maior e eficaz; e a adoção equilibrada das políticas, monetária e fiscal, não se esquecendo também do malefício do "open market", nos parece possível alcançar uma compatibilização do desenvolvimento econômico com o declínio do ritmo inflacionário.

Precisamos saber que a inflação é com suas causas e efeitos, um problema de todos os agentes da economia, isto é, governo, empresário e consumidor.

Nós estamos preparados para prestar os melhores serviços de contabilidade e auditoria à sua empresa.



Para isto, formamos uma excelente equipe de técnicos com longa experiência em contabilidade comercial e industrial e em auditoria. Assim, podemos garantir bons serviços aos nossos clientes. Consulte-nos.



AUDIENSE

AUDITORIA E CONTABILIDADE S/C LTDA.

Rua Juvino Barreto, 200
Fone 222-6569 - Natal-RN

Bacharéis Responsáveis:

FRANCISCO COSME DA SILVA * ALMIR AVELINO DE FREITAS
HERMANY COSTA DA SILVA * AMARILTON VERAS DE SENA

EMPRESARIADO E LÍDERES SINDICAIS

OPINAM SOBRE NOVA POLÍTICA SALARIAL

O governo vai estabelecer o reajuste semestral para os salários dos empregados nas empresas particulares. Mas o funcionalismo público continuará sob o mesmo regime, inclusive sem 13°. salário. Dois pesos e duas medidas. O empresariado e as lideranças trabalhistas falam desse problema!

Com o objetivo de diminuir mais a distância ápice/piso da pirâmide salarial, o presidente João Figueiredo enviou ao Congresso, para ser apreciado em caráter de urgência, um projeto de lei estabelecendo uma nova política para reajustes salariais.

Entre outras medidas, o projeto prevê reajustes a cada seis meses, baseados nos índices de inflação e nos índices de aumento de produtividade das Empresas, de modo que assegure a correção automática e periódica do valor monetário da remuneração ajustada entre as partes, independente de negociação coletiva. Também o propósito da iniciativa é simplificar o mecanismo de composição da perda do valor real dos salários, em decorrência do fenômeno inflacionário, utilizando o fator sobre a variação do índice nacional de preços ao consumidor, conforme a faixa salarial.

Se aprovada, a Lei entrará em vigor a partir do dia 1º de novembro deste ano, e em outras palavras, o assalariado, semestralmente terá seus vencimentos reajustados sem a necessidade de negociações com patrões. Este aumento será dado em função do índice inflação, pois só assim os salários, mais ou menos, acompanharão a taxa inflacionária.

Mas para o desapontamento de muitos, o projeto em seu Artigo 14 diz que as disposições da Lei não



Vicente Cabral de Brito:
"reajustes salariais não são
causa de inflação".

se aplicam aos servidores da União, dos Estados e dos Municípios e de suas autarquias, mesmo regidos pela Consolidação das Leis do Trabalho.

PRIMEIRO PASSO — Com a elaboração deste projeto pode-se dizer que o primeiro passo foi dado no sentido do Governo olhar melhor para a classe trabalhadora, já que os salários serão reajustados a cada seis meses em vez das correções anuais, como ainda acontecem.

Para se ter uma visão geral do que a medida poderá gerar no País, e com especialidade no Rio Grande do

Norte, foram ouvidos, empresários e lideranças sindicais. Em linhas gerais, todos apoiam o posicionamento governamental ao tentar reformular a política salarial vigente, mas também são partidários de que a medida seja modificada ou acrescida em alguns itens.

Como Presidente do Sindicato dos Bancários, Vicente Cabral de Brito aborda vários aspectos referentes ao assunto. Primeiramente, diz louvar a atitude do Governo que procura modificar a política salarial adotada até agora, oferecendo maiores flexibilidades para os reajustes. Vê também que o projeto objetiva atender interesses dos assalariados não contribuindo assim para efeitos inflacionários, defendendo a tese de que "salário reajustado não inflaciona, e sim impulsiona o poder de compra.

COMPRAR MAIS - Ao posicionar-se desta maneira, Vicente Cabral chega mesmo a afirmar que o assalariado, a partir da hora em que tenha seus vencimentos reajustados semestralmente, consequentemente irá consumir mais, e por conseguinte comprar mais. Desta forma as empresas se obrigarão a produzir mais, haja vistas o aumento do poder de compra da classe trabalhadora. Explica ele:

"Haverá uma melhor distribuição de rendas, onde os pobres serão menos pobres e os ricos serão menos ricos".

“A partir da hora em que o assalariado tiver seus vencimentos reajustados a cada seis meses, admite-se, mais ou menos, que sua remuneração acompanhará os índices de inflação. Logicamente se a classe trabalhadora conseguir não ter seu dinheiro constantemente desvalorizado, face à galopante inflação, isto gerará maiores mercados para as empresas”.

Na opinião do Presidente do Sindicato dos Bancários as empresas continuarão tendo seus lucros ascendentes, já que irão vender mais em virtude dos assalariados terem mais poder de compra.

INFLAÇÃO DECRESCENTE - “Hoje, uma das conseqüências da inflação ascendente deve-se ao fato de que o povo, mesmo sub-assalariado, tem que consumir, e para isso, por não ter dinheiro, se submete às compras à crédito: muitas vezes o preço do produto aumenta em mais de 100%”. Vicente Cabral admite que sendo o assalariado reajustado semestralmente em seus vencimentos, poderá comprar à vista, coisa que, fatalmente, contribuirá para uma inflação decrescente. “O que acaba com o pobre são os juros” frizou o presidente.

Mas em relação à situação dos bancários a coisa não vai muito boa. Os banqueiros detêm lucros exorbitantes, em detrimento dos salários de seus empregados.

Agora, voltado para a classe da qual é integrante e presidente do Sindicato, Vicente Cabral afirma que “os empregados de Bancos são sub-assalariados em função dos cargos que exercem”.

REIVINDICAÇÕES - Atualmente, um bancário percebe em média Cr\$ 5 mil e se for principiante, o teto salarial não irá além de Cr\$ 2.222,00. Na realidade, em função dos cargos que desempenham, um destes profissionais deveria ganhar em torno de Cr\$ 15.000,00 segundo o presidente do Sindicato dos bancários, em virtude dos patrões deterem lucros na ordem de 100%.

Indagado se as empresas do Estado, em sua maioria, teriam condi-



Jeremias Soares: “O Governo cada vez mais se lembra do trabalhador”.

ções de reajustar os salários de seus funcionários semestralmente, sem que isso causasse um comprometimento à sua base de lucro, Vicente Cabral respondeu: “Quanto às demais empresas não posso garantir, mas em relação às agências bancárias, nem se fala; Além delas terem estrutura suficiente para cumprir tal determinação, também deveriam aumentar seus funcionários em 100%. Sendo justamente este percentual correspondente aos seus lucros.

Quanto à apreciação do projeto do Governo pelo Congresso Nacional, o Delegado Regional do Trabalho, Jeremias Soares de Oliveira prevê que nele deverão ser introduzidas algumas modificações de modo a satisfazer indiscriminadamente à população, quer sejam os funcionários regidos pela CLT ou os estatutários.

“O Governo mais uma vez se lembra do trabalhador dando-lhes mais atenção. Como o assunto ainda está muito recente, falta-me elementos suficientes para melhor discutir ou opinar sobre o problema. Mesmo assim já fui informado de que o projeto não prevê a abrangência do funcionalismo público das esferas federal, estadual e municipal. Confio e garanto que o Governo olhará indiscriminadamente para todos os trabalhadores. No Projeto,

creio, que haverá algumas modificações ou emendas objetivando também beneficiar aos que até agora não estão relacionados para tal política salarial. Isto é o funcionalismo público”.

ARTIGO 14 - O projeto que o Presidente João Figueiredo enviou ao Congresso Nacional, em seu artigo 14, diz expressamente, que: “As disposições da presente Lei não se aplicam aos servidores da União, dos Estados e dos Municípios e de suas autarquias regidos pela Consolidação das Leis do Trabalho. Mesmo assim o Delegado Jeremias Oliveira crê e afirma que o Governo protegerá a todos. A lei será abrangente.

Sempre dizendo que não tinha recebido qualquer instrução a respeito do tão comentado Projeto, Jeremias Oliveira acha que a medida, entre outros objetivos, prevê deter os alimentadores da inflação. Desta forma, endossando as palavras do presidente do Sindicato dos Bancários, o delegado de Trabalho acha que “se o povo tem um pouco mais de dinheiro, conseqüentemente, poderá comprar à vista: Com isto, se deterá mais os alimentadores da inflação, que em muitos casos, são as altas taxas de juros.

ACABAR GREVES - No entender do delegado do Trabalho, se a classe trabalhadora for reajustada semestralmente, gradativamente, as greves se acabarão. “Afirmam as lideranças sindicais que os motivos que levaram os operários às greves foram justamente os seus salários desvalorizados face à inflação, principalmente por eles serem reajustados anualmente. Agora se os salários foram reajustados a cada seis meses, há de se esperar que também as greves se acabem”.

Preferindo não se estender muito na entrevista, pois não tinha ainda recebido nenhuma orientação à respeito do assunto em pauta, Jeremias Oliveira fez questão de frisar que o Projeto do Governo não objetiva somente favorecer aos empregados, e sim atender ambas as partes, e assim, igualmente, serão beneficiá-

rios os empregados ou patrões.

Já o presidente da Federação das Indústrias o empresário, Fernando Bezerra, é da opinião de que a medida não representará um processo de controle da inflação, e sim um instrumento de redistribuição de rendas. **“É o início da pacificação social”**.

Acredita Fernando Bezerra que esta é mais uma conquista das novas lideranças trabalhistas, merecendo também crédito a vitória do Governo pelo reconhecimento da situação em procurar partir para um novo modelo econômico.

TRATAMENTO DIFERENCIADO - Mesmo endossando a medida governamental, o Presidente da FIERN advoga a necessidade de um tratamento diferenciado para o Nordeste. **“Pelo que estou sabendo, a Lei será abrangente em termos nacionais, mas é mister que os legisladores olhem com um certo cuidado para o Nordeste, e com especialidade para o nosso Estado, já que esta região, até por adversidades da natureza, é considerada a mais sofrida”**.

Fernando Bezerra defende a necessidade de a Lei observar tratamentos diferenciados, atendendo cada região, obedecendo suas características, e sobretudo, suas dificuldades. Conforme ele, em hipótese alguma, se pode comparar o porte das empresas do sul do país com as do Nordeste. Então, entre outras coisas, no mínimo, muitas das nossas empresas necessitariam de um incentivo por parte dos órgãos públicos para poderem reajustar semestralmente seus funcionários:

“Não queremos com isto dizer que nós não tenhamos empresas capazes de cumprir à risca a nova política salarial, mas, na realidade, muitas delas, mesmo que seja a princípio, necessitam de uma ajuda”.

MAIS VENDAS, MAIS LUCROS - Apesar de ser partidário de um tratamento diferenciado para o Nordeste, Fernando Bezerra chega a afirmar que **“quanto mais o povo tiver dinheiro mais as empresas irão vender, e conseqüentemente,**



Alcides Araújo: **“As firmas só não terão prejuízos se o trabalhador puder comprar mais”**.

seus lucros aumentarão. Desta forma, no início, pode ser que haja uma certa reação, principalmente, por parte do pequeno empresário, mas todos irão se acostumar pois a perspectiva é a de produzir mais e vender mais. O País só é forte se tiver classe média forte”.

O Presidente da FIERN faz questão de deixar bem claro a importância de se lutar para o equilíbrio social, **“e esta empreitada só será possível através de uma melhor distribuição de rendas”**.

O presidente da Associação Comercial do Estado, Alcides Araújo, considera necessário um incentivo ou um meio qualquer a ser dado ao comércio, garantindo-lhe porém as vendas, porque **“a base de lucro do comércio não pode ser afetada”**.

UMA DÚVIDA - Sendo a favor do reajuste semestral, Alcides Araújo afirma que, nos dias atuais, paira no ar uma dúvida: **“Será mesmo que os empregados do comércio ao serem reajustados a cada seis meses virão a comprar mais? Se isto acontecer, notoriamente, as firmas não terão prejuízo”**.

No entender do presidente da Associação, ao que tudo indica, os salários sendo pagos semestralmente, proporcionarão aos trabalhadores, fundamentalmente, se alimentarem melhor.

PROFISSIONALIZAÇÃO - Ao

frizar a palavra profissionalização, Alcides Araújo foi enfático em dizer, por exemplo, que **“a maioria dos vendedores não sabem induzir o cliente à compra. É necessário que essas pessoas se conscientizem para a responsabilidade profissional. É desejo dos empresários do comércio que todos seus funcionários vendam muito, pois só assim também terão salários maiores, haja vistas que seus vencimentos são pagos em função das vendas, isto é, as comissões”**.

“Resta entretanto maior sensibilidade do governo para a abrangência dos benefícios da lei” — opina o advogado e consultor de RN/ECONÔMICO, Pedro Simões Neto. **“O tratamento diferenciado só deve ser utilizado para beneficiar. Assim, no caso do Nordeste, a lei haverá de utilizar outros pesos e outras medidas, pois são mais escassos na nossa região os meios de sobrevivência. Entretanto — prossegue o advogado, o tratamento diferenciado que exclui do benefício os empregados públicos, regidos pela CLT, denota, antes de tudo, uma aberração. Por que a diferenciação? Será que os empregados públicos não sofrem a violência da inflação? Ou o tratamento diverso objetiva a proteção do erário público, atribuindo apenas à iniciativa privada o ônus da compensação?”**

Pedro Simões defende a tese em livro que está sendo impresso no RN/ECONÔMICO, sob o título **“Salário e Bem-Estar Social”** - de que o salário é o mais viável e satisfatório fator de distribuição de rendas.

“É importante não esquecer - conclui o advogado - que os reajustes ao nível da inflação, atribuídos semestralmente, atuam como catalizadores entre duas forças conflitantes, procurando a harmonia. Ao capital é dado a oportunidade de evitar a recessão, mantendo-se a produtividade, através de maior poder de compra de massa consumidora. Ao trabalhador, o acesso à melhoria do nível de vida, permitindo à massa trabalhadora participar da renda nacional”.

ALGODÃO — AS INDÚSTRIAS TAMBÉM SOFREM, AO LADO DOS PRODUTORES

A crise na economia algodoeira não atinge somente os produtores. Vai mais longe, pondo em risco o próprio futuro da indústria do beneficiamento de algodão no Rio Grande do Norte. A queda da produção e da produtividade é um fato que se repete a cada ano, forçando a elevação dos preços. Enquanto isso, o Centro-Sul ganha terreno, produzindo e vendendo algodão mais barato. Breve vai chegar o dia em que o RN importará "até" esse seu tradicional produto.

Pelas previsões de safra, este ano o algodão do Rio Grande do Norte não vai atender às necessidades do agricultor nem das indústrias mesmo que o produto tenha atingido, de uma maneira geral, um preço razoavelmente bom. Para Kleber Bezerra, experiente homem de negócios no campo algodoeiro, os preços mínimos fixados pelo governo são satisfatórios. Todavia, o fato é que não se tem a mercadoria. A safra, muito pequena, não vai permitir bons volumes de vendas. A seca e a largata destruíram cerca de 60% da produção inicialmente prevista.

Charles Gray Birch, Diretor da Algodoeira São Miguel, também acha que os preços atingiram uma média alta, mas a safra se resume à metade do que foi produzido no ano passado, embora o mercado consumidor, principalmente a bolsa de São Paulo, tenha reagido muito favoravelmente ao algodão Seridó, que tem alcançado uma cotação superior a Cr\$ 800,00 por arroba, chegando na última cotação a Cr\$ 1.020,00.

Na opinião de Getúlio Garcia da Nóbrega, Diretor da firma Nóbrega & Dantas, a alta nos preços foi grande, mas a falta do produto é o que tem dificultado as coisas.

CRISE NAS INDÚSTRIAS - Não é somente este ano que se tem falado na crise das indústrias algodoeiras do Estado. "Ela é uma crise permanente" - afirma Kleber Bezerra. "Em todos os setores algodoeiros, a conversa gira sempre em torno de crise, e ela realmente existe de longas datas. Para que as indústrias



Kleber Bezerra afirma que a indústria algodoeira do Estado tem vivido numa crise permanente.

sobrevivam é necessário que continuem uma luta árdua, aguardando que possa haver uma melhoria em termos de comercialização, de uma maior procura e demanda, pois tudo é bom quando a produção é grande e existem muitos compradores. Quando o mercado é estreito, existe uma disputa muito grande na aquisição do algodão em caroço, porque a quantidade não é suficiente para fornecimento a todas as indústrias instaladas".

Getúlio Nóbrega externa sua opinião de que, no momento atual, devido à crise que vivemos, as indústrias têm que usar de todas suas al-

ternativas para conseguir sobreviver. "Quando o algodão não é a solução, tem-se que partir para outros produtos agrícolas ou ainda, como é o nosso caso, partir para compra de óleo bruto para refinar. O que não podemos é ficar estáticos, esperando o pior. O negócio é tocar o barco para frente e tentar transpor a crise".

Para Charles Birch, "praticamente não existe crise que impossibilite a continuação do trabalho das indústrias algodoeiras do Estado. A seca que motivou a queda de produção do algodão, vem sendo sentida por todos, mas praticamente nada se pode fazer para sanar esta situação, apesar da ajuda do Governo procurando fixar o homem do campo ao seu habitat, para que, melhorando as condições climáticas, ele possa novamente servir no trabalho do campo algodoeiro".

INSOLVÊNCIA — Com relação a uma possível declaração de insolvência por parte de determinadas empresas em face da insustentabilidade da situação do setor algodoeiro, nada ficou constatado e todos são unânimes em afirmar que não existe esta possibilidade. Charles Birch, por exemplo, desconhece esta situação e para ele que lida no dia a dia com problemas algodoeiros, não existe motivo algum para que isto ocorra.

Esta opinião também é externada por Kleber Bezerra, quando afirma: "Não existe no momento qualquer indício de que alguma firma possa

se declarar insolvente por conta de uma crise no setor algodoeiro do Estado. A situação não é boa por conta principalmente da seca, mas não se constitui motivo para que alguma firma possa chegar ao ponto de declarar-se insolvente”.

Outro que não chega a temer o perigo maior é Getúlio. Explica ele:

“As indústrias algodoeiras têm sofrido muito nos últimos anos; tiveram prejuízos nas safras de 76/77 e a capitalização conseguida foi muito pequena para suportar outras safras ruins como a de agora. A situação é realmente de aperto, mas não está ainda a ponto de alguma firma se tornar insolvente”.

SITUAÇÃO NO MOMENTO - O sistema usado pelo Governo de fixar o preço do algodão no período de outubro/novembro, não é bom para os agricultores. Os atravessadores, antes deste período entram em ação comprando o produto a preço baixo, pois não existe um tabelamento na época. Estes mesmos atravessadores armazenam o algodão e esperam o preço do Governo para jogar o produto no mercado.

Para Getúlio Garcia da Nóbrega, este problema é muito sentido pelas indústrias algodoeiras. A inflação do preço se torna um mal negócio para as indústrias pois o preço é alto, mas ninguém compra. Além do mais, permite que São Paulo entre no mercado e as principais firmas do Nordeste que compram algodão aqui passam a ser abastecidas pelo algodão do Sul. Quando é decretado aqui o preço mínimo do algodão, por conseguinte as empresas já estão supridas em suas necessidades, e não mais se apresentam dispostas a pagar o alto preço do momento para obterem o produto. Como o preço na época novembro/Dezembro é mais alto, São Paulo tem condições de vender para o Nordeste, antes disso, por preço menor. A safra de São Paulo se inicia em fevereiro, sendo seu algodão melhor do que o nosso porque dá mais rendimento industrial.

Kleber Bezerra acredita que, pelo que está sendo feito no momento em termos de incentivo a indústria algodoeira do Estado, a situação

Estamos lançando um óleo que é um verdadeiro seguro contra a ferrugem



Chegou PROTEGE o primeiro anti-corrosivo à base de mamona e oiticica. Isso significa a formação de uma resistente camada protetora por onde a ferrugem não entra.

Para ter um carro sempre limpo, aplique PROTEGE na hora da lavagem.

Os melhores postos de serviço já estão usando PROTEGE, o mesmo que você encontra, também, nos supermercados.

Contra a ferrugem, PROTEGE protege mesmo.

Traga PROTEGE para sua casa e livre-se da ferrugem em eletro-domésticos, fechaduras e artigos metálicos em geral.

- o seguro contra a ferrugem

PROTEGE

Qualidade

PROQUINOR

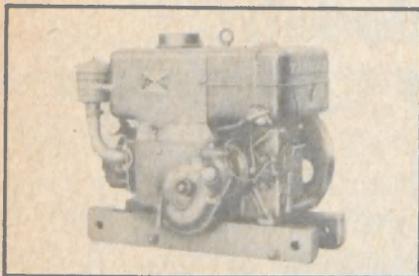
uma empresa do GRUPO SALHA

dumbo

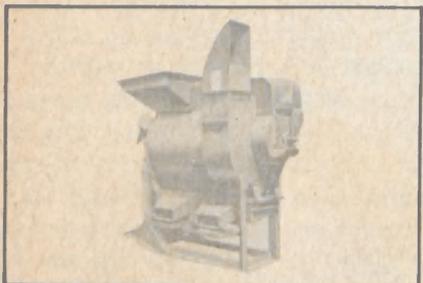
DUCAMPO

O Lojão da Agropecuária

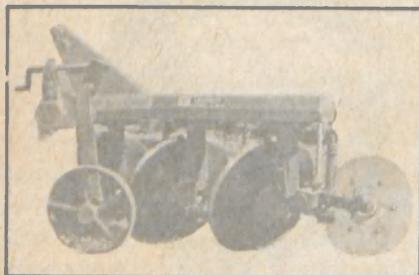
Motores "Yanmar"



Batedeiras de Cereais "Laredo"



Arados "Lavromec"



Carretas "Fanavia"



Forrageiras "Cremasco"



DUCAMPO — Agro Ind. e Com. Ltda.

MATRIZ: R. Frei Miguelinho, 127/129 — Ribeira
Telefones: 222-4590 — 222-5744 — Natal-RN
FILIAL: R. Dr. Mário Negócio, 1469 — Alecrim
Fone: 222-4557 — Natal-RN.

INTERIOR: João Câmara — Nova Cruz — e Caió

pode melhorar. Mas não se pode prever o tempo, não se pode fixar um prazo, nem dizer em qual período isso vai acontecer. "Como está é que não pode ficar, pois isso pode significar o caos - "concluiu Kleber".

"A situação do algodão, especialmente o tipo Seridó, sempre foi difícil em nosso Estado, em relação à sua produção por área, no campo: Num ano de pouca chuva como este, o agricultor está com uma produção muito pequena e ele vive no momento grandes dificuldades" - isto é o que expressa o Diretor da Algodoeira São Miguel, Charles Birch, que vai mais além: "Se o preço do nosso algodão continuar muito alto, a tendência é que as firmas têxteis do Sul do país irão procurar se abastecer no mercado algodoeiro de Goiás, Paraná e Estado de São Paulo, que venderão mais barato, agravando ainda mais a situação do nosso algodão que pelo preço, não terá condições de competir com o algodão dos Estados sulinos".

"Isto realmente tem muito sentido, pois nos últimos 10 anos o Estado de São Paulo tem feito junto aos cotonicultores uma campanha, bem sucedida, de melhorar o comprimento da fibra, além de levantar a média de produção por hectare, de 660 quilos em 1957 para 1.612 no ano de 1977, chegando a atingir uma produção de 2.000 quilos por hectare. Daí o produto paulista poder competir com o nosso algodão, não só no comprimento da fibra, quase igual a nossa, mas na produção e produtividade, que são bem melhores que as do nosso Estado".

SUGESTÕES - Para todo problema existe uma solução, muito embora para o caso do algodão do RN ainda não se tenha conseguido encontrá-la. Aqui, o que tem havido, ao longo dos anos, é a diminuição gradativa de nossa produção e da própria qualidade do nosso produto.

Algumas sugestões são dadas por quem vive o dia-a-dia da agricultura algodoeira e sente de diversas maneiras o problema. Charles Birch, afirma que uma das primeiras soluções seria a implantação de uma polí-



Sem preço e sem qualidade, o algodão do RN não pode competir com o do Sul.

tica de fornecimento de sementes selecionadas, tanto na parte do algodão Mocó, como no algodão Seridó. "O Governo tem que traçar um plano muito bem feito, de campos genéticos, básicos e de produção de sementes, que seja uma linha direta, desde o campo de pesquisas até a entrega da semente ao agricultor. Feito isso, o padrão de algodão do Estado estará pronto a competir e superar produtos dos Estados sulinos".

Com relação à seleção de sementes, Getúlio Nobrega tem idêntica opinião. Para ele, "por não existir seleção de sementes, nós pecamos pela qualidade do nosso algodão. Enquanto nos Estados vizinhos existem de três a cinco seleções de semente já dando uma qualidade acentuadamente melhor do algodão plantado naqueles Estados, com rendimento de fibra e pluma muito bom, o nosso está com um rendimento de pluma fraco, uma fibra ruim e com uma produção por hectare péssima; com tudo isso a seu favor, os agricultores de Estados vizinhos têm condição de chegar aqui, comprar o nosso algodão, fazer uma média de preço melhor, misturando com o algodão deles e lucrando muito

mais, e nós ficamos apenas olhando o progresso dos outros, continuando com nosso algodão nativo, de menor rendimento e conseqüentemente de menor preço”.

Kleber Bezerra aponta como medidas básicas para serem tomadas em benefício das nossas indústrias algodoeiras e do agricultor de um modo geral, o aumento da produção, através de programas de distribuição de sementes selecionadas, ajuda financeira e incentivos para os agricultores; Financiamentos a juros razoáveis ao setor algodoeiro, equiparando inclusive as vantagens que as Cooperativas possuem, isto é, dando-se às indústrias algodoeiras as mesmas vantagens de prazo, de juros, de critérios, outros que são dados às Cooperativas, inclusive no pagamento do imposto por ocasião da venda da pluma e não por ocasião da aquisição do algodão em caroço, uma vez que, quando se vende a pluma, lógico que se fatura e dispõe do dinheiro para pagar o



Charles Birch acha necessário o governo promover com urgência uma campanha pela melhoria da fibra do algodão, através da seleção de sementes.

imposto, e se o imposto é pago na aquisição do algodão em caroço, e se vai passar uma média de 120 a 150 dias para poder vender a pluma, existirá a descapitalização para pagamento do imposto, um dinheiro que se poderia dispor para adquirir mais matéria-prima. O pagamento do im-

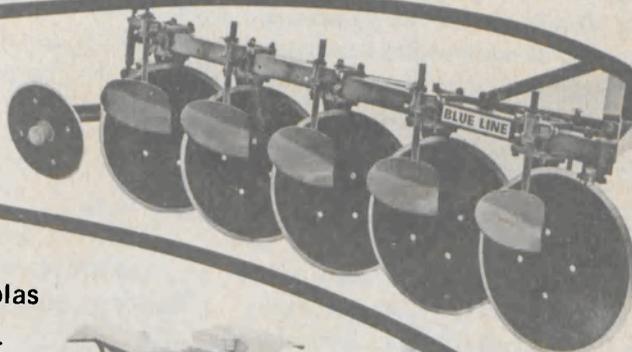
posto antecipado vem causando grandes problemas para as indústrias; os juros para aquisição de matéria-prima também deveriam oferecer uma baixa, além de outras medidas, pois as despesas financeiras é que são muito altas, para uma baixa rentabilidade no setor.

Granorte Veículos e Peças Ltda.

Av. Sen. Salgado Filho, 2810 — Fones: 231-3097 — 231-4272 — Natal-RN.
Departamento de Tratores.



ARADO FIXO
* Grande Robustez e Eficiência.



TRATOR FORD 4600
* O Trator de Múltiplas Aplicações.



PEÇAS, ASSIST. TECNICA

* O Apoio contínuo.

SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CLIENTE

* Garantia de sua Tranquilidade.

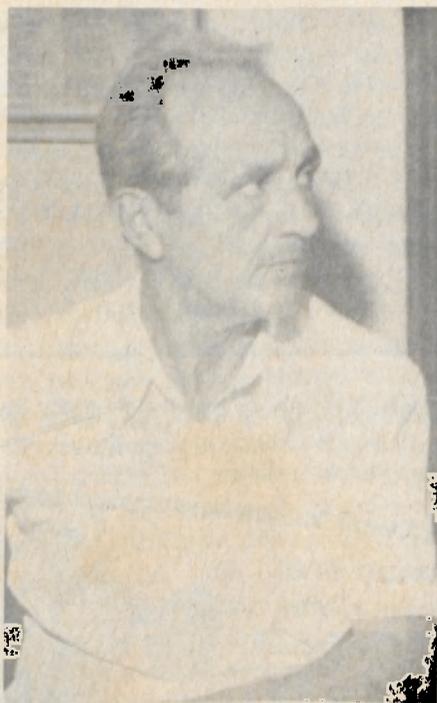


GOVERNO QUER VENCER CRISE DO ABASTECIMENTO FAZENDO GUERRA AO INTERMEDIÁRIO

O Rio Grande do Norte é um Estado que dispõe, para abastecimento de gêneros alimentícios à sua população, de apenas 29% do necessário começando aí o grave problema dos elevados preços dos produtos aqui vendidos, originários (71%) de outros Estados. Afóra isso, a figura do atravessador se faz presente, atuando em detrimento do bolso popular.

O Governo Federal está empenhado no momento numa campanha séria visando diminuir o custo dos gêneros de primeira necessidade, e, nos pontos básicos dessa política que está sendo implantada, a eliminação do intermediário é a meta principal. Na Opinião do Delegado Regional da Sunab em nosso Estado, Genival Cândido da Silva, “o Governo vem se preocupando, de uma maneira acertada com o grave problema da indesejada presença do intermediário ou atravessador. No momento, a primeira iniciativa para se chegar a esta finalidade, é aumentar a produção, pois se tivermos uma produção aumentada, fatalmente poderemos chegar ao desaparecimento do intermediário, bem como, de outros vícios da comercialização, uma vez que, o produto estará em toda parte, nas ofertas desejadas e a demanda encontrará um apoio perfeito, possibilitando o afastamento dessa figura tradicional incluída no processo de comercialização, que é o atravessador”.

ATRAVESSADOR - Para Wellington de Campos Leiros, Diretor Técnico e Financeiro da CEASA, antes de tudo “é preciso esclarecer o papel do atravessador no processo de comercialização. Segundo nos define a economia mercadológica, o processo de comercialização em condições normais, acontece em três segmentos distintos: produção, concentração e dispersão. Em todos os casos tem o produtor, o atacadista



Genival Cândido da Silva:
“o problema se resolve
com o aumento da produção”

e o varejista. A CEASA, como terminal atacadista, aglomera os comerciantes tradicionais, atacadistas do ramo, e ainda os produtores e suas cooperativas. É através desse triângulo: produtor, atacadista, varejista, que se processa a comercialização de todos os produtos. Existe, todavia, o processo que é chamado de intermediação. Essa intermediação pode ser necessária ou desnecessária. Na necessária, o intermediário fica inserido entre um e outro segmento. Algumas vezes, essa intermediação é benéfica, quando

por exemplo o produtor não pode se deslocar para o centro abastecedor, por questões de distância, problemas de transportes, etc. E nesse caso intermediários tem seu papel fundamental na questão do abastecimento, trazendo da fonte produtora para o terminal de abastecimento, todo o produto adquirido junto ao produtor. Todavia, sendo um elemento a mais na cadeia de comercialização, a sua desativação é uma meta desejada, embora reconhecendo os serviços que presta”.

“A figura do atravessador — explica ainda Wellington Leiros — já tem uma conotação diferente do que chamamos Intermediário. Ele é um intermediário desnecessário e pernicioso. É um elemento que prejudica, que vai junto ao produtor e dá informação truncada a respeito do mercado, relatando cotações de preços erradas, etc. Enfim, o atravessador desempenha um papel perfeitamente dispensável no contexto geral. Ele está sempre atuante, principalmente porque possui capital, que hoje em dia é o que está muito difícil, e às vezes tem uma boa estrutura econômica que facilita o seu trabalho”.

Luiz de Barros, Diretor Presidente da CEASA, também aceita a mesma opinião a respeito do atravessador e do intermediário. Para ele, “intermediário é o comerciante necessário ao movimento de abastecimento, e o atravessador não é co-

mercante, nem é necessário a nada; ele visa somente ganhar dinheiro”.

DEFICIÊNCIAS — O Estado do Rio Grande do Norte, pelas suas deficiências em estradas vicinais, faz com que os pequenos produtores tenham muitas dificuldades em trazer para as fontes de abastecimento os seus produtos. Daí então, a presença do intermediário se torna necessária, pois ele compra dos pequenos produtores, junta as produções e traz para o terminal atacadista. Também nos produtos vindos de outros Estados a presença do intermediário se faz sentir, de modo benéfico. Cite-se, por exemplo, os produtos vindos de Goiás e Santa Catarina, que são vendidos aqui. É evidente que os produtores daqueles Estados não vão se deslocar de suas localidades para trazer sua mercadoria para Natal. Entretanto o intermediário faz este trabalho e evita assim um colapso no nosso abastecimento.

Somente quando o Governo tiver condições de adquirir do pequeno produtor, em qualquer parte do Estado, até na mais longínqua localidade produtora, e trazer para o abastecimento central, haverá possibilidade de dispensar os serviços do intermediário, e pelo visto, ainda está longe de acontecer esse processo.

ORIENTAÇÃO — O produtor necessita de melhor orientação para que possa produzir, de um modo consciente, o que existe de melhor para as condições de suas terras.

Para Wellington Leiros, a política que está sendo posta em prática pela CEASA, embora em ritmo lento, no momento, já possibilita oferecer serviços aos pequenos produtores, trazendo suas mercadorias para a central de abastecimento sem lhes cobrar nada. “Além disso — afirma Wellington Leiros — estamos desenvolvendo, juntamente com a EMATER e Cooperativas Agrícolas, com apoio financeiro do Banco do Brasil, um trabalho a nível de produção, orientando o produtor de como produzir para o mercado consumidor, dizendo qual o tipo exato de produto que o mercado está exigindo,



Wellington Leiros: “A CEASA está orientando o produtor para que ele plante em função do mercado de consumo”.

demovendo o produtor de plantar determinado tipo de produto que não tem muita aceitação no mercado, pelo simples fato de ser fácil o seu cultivo”.

Se no Vale do Açu, depois de uma orientação devida, a produção aumentou em muito. A tomate atingirá, a partir de outubro, uma produção mensal de 150 toneladas, a cenoura atingirá 50 toneladas, o repolho terá 70 toneladas e o pimentão chegará a 90 toneladas.

O processo de comercialização começa desde a hora em que o homem lança a semente ao solo, pois ele é orientado a plantar o produto certo para atender à demanda. E para isso, a CEASA, como terminal atacadista, tem condições de informar ao produtor o que o consumidor está exigindo. Além do mais, em caso de superprodução, é oferecido ao produtor um mercado alternativo, através de uma rede de informações interligando todo o Brasil, de modo que, por maior que seja a produção, o produtor jamais possa ter prejuízo pelo não consumo de todo o seu produto.

VENDA AO DISTRIBUIDOR — O Governo anunciou, dias atrás, o funcionamento de um projeto de venda direta do produtor ao distribuidor exclusivo, que, mediante lucro controlado, venderia ao consumidor.

“Esse processo de venda direta do produtor ao distribuidor, já existe no país, estando apenas um pouco desativado” — observa o Delegado Regional da Sunab. “Com o crescimento do comércio e a centralização do poder econômico, hoje os representantes estão diminuindo, e os produtores já têm seu quadro de funcionários viajantes que visitam as regiões consumidoras, vendendo diretamente, tirando a figura do repre-

comunique-se com o grupo executivo **GTE**

	
816 1 tronco — 6 ramais	829 2 troncos — 10 ramais
	
849 4 troncos — *10 ramais	860 6 troncos — 30 ramais

* (extensíveis a 20)

CESAR Comércio e Representações Ltda.
RUA DR. BARATA, 209 — CX. POSTAL, 71 — FONES: 222-8490 E 222-8491 — NATAL-RN.

sentante e também do intermediário. A tendência, de um modo geral, com o sistema de venda direta ao distribuidor, que é o varejista, é o desaparecimento por completo do atravessador”.

Através da incrementação do processo de venda direta ao varejista, o Governo pretende diminuir ao máximo a intervenção do atravessador no mercado consumidor brasileiro. A SUNAB, segundo o seu titular em Natal, também atua contra os atravessadores, desde o momento em que exige que o comerciante seja inscrito de acordo com o código comercial.

No processo ora anunciado pelo Governo, na venda direta do produtor ao distribuidor, o papel preponderante seria exercido pela COBAL, que já inicia uma nova sistemática, com vários produtos, como óleo, doces, etc., sendo fabricados para que ela mesma os venda exclusiva ao consumidor. Todavia, não se pode obter maiores detalhes, uma vez que, a direção da COBAL em nossa Capital se nega terminantemente a prestar qualquer informação à imprensa, sob a alegação de que não tem autorização para fornecer nenhum dado relativo ao assunto.

O Ministro da Agricultura, em recentes declarações à Imprensa, informou que será iniciado agora em São Paulo, o sistema de vendas diretas produtor-distribuidor-consumidor, através da CEAGESP—Central de Abastecimento Geral de São Paulo, quando na ocasião a COBAL comprará diretamente a esta central de abastecimento, para vender ao consumidor através de sua rede de supermercados.

RECLAMAÇÕES INFUNDADAS

— Os consumidores que vêm fazendo ultimamente suas compras diretamente à CEASA, têm reclamado da presença do atravessador dentro dessa central de abastecimento, impondo seus preços, sem que exista uma providência proibitiva a esse respeito. Estas afirmações são prontamente contestadas pelo Diretor Técnico e Financeiro da CEASA, Wellington Leiros, que justifica:

“Não existe o atravessador exer-



Luiz de Barros: “nós dependemos da produção de outros Estados”.

cendo atividades dentro da CEASA, pois isso nós jamais permitiríamos. O que existe no momento é a presença de atacadistas tradicionais permanentes, e temos um mercado livre onde os caminhoneiros saem nas áreas de produção colhendo os produtos e fazendo assim uma intermediação necessária, vindo até nós, para comercializar, ou diretamente com um dos nossos atacadistas ou com varejistas. Este elemento é necessário e está presente em todas as CEASAS, por sua utilidade em benefício do próprio povo, principalmente do pequeno produtor que dá graças a Deus quando um caminhoneiro chega para apanhar sua mercadoria, nos mais longínquos recantos do Estado, proporcionando uma venda que praticamente seria impossível. Onde existe bom mercado produtor, nós estamos apanhando a mercadoria e trazendo para a central de abastecimento, uma vez que o volume compensa a despesa de transporte, o que não ocorre com relação ao pequeno volume das mercadorias oferecidas por pequenos produtores. Todavia, o atravessador não existe na CEASA, pois nós condenamos severamente este tipo de intervenção”.



O ar condicionado que você não vê, não ouve, mas sente.

A Philco lançou o SPLIT SYSTEM, um ar condicionado projetado para escritórios, lojas, restaurantes e residências. Sua instalação é simples e fica fora do ambiente, invisível. Seu preço é 40% menor do que os demais sistemas. Chame a SUMMA ENGENHARIA. Nós daremos a assessoria técnica que você deseja.

Projeto, venda, instalação e manutenção com garantia de fábrica.

SUMMA

ENGENHARIA LTDA.

AR CONDICIONADO COMERCIAL, RESIDENCIAL E INDUSTRIAL.

Rua Chile, 75 — Tels.: 222-5857, 222-4112 e 222-2227 — Natal-RN.

Revendedor Autorizado
PHILCO

Existe uma determinação vigorando na CEASA, proibindo que haja duas comercializações a nível de atacado, dentro de suas dependências, onde se permite apenas a venda do produtor ao atacadista tradicional ou ao varejista. Um atacadista que compre essas mercadorias, não poderá revendê-la dentro da CEASA a outro atacadista, somente sendo permitida a venda para um varejista.

PREÇOS — A constante subida de preços nos gêneros alimentícios vendidos na central de abastecimento vem sendo um motivo de preocupação dos consumidores. Mas o Diretor Presidente, Luiz de Barros, mantém-se tranqüilo e afirma que a CEASA não vem contribuindo em nada para esta constante alta:

“Fazemos um acompanhamento diário e verificamos que poucos são os produtos que têm alterado seus preços. Assim mesmo, num índice de 5 a 7%. E existem alguns que chegaram a baixar de preço. Todo problema é em função da oferta, e na hora que falta o produto, lógico que o preço sobe. Além do mais, nós dependemos muito da produção de outros Estados. Para exemplificar, basta dizer que de uma média de 5 mil e 800 toneladas mensais de produtos que são postos a venda na CEASA, o Estado do Rio Grande do Norte participa apenas com 29%, ficando 71% para vir de outros Estados o que gera uma dependência completa aos preços estabelecidos pelas praças de origem”.

Para que exista um controle nos preços, se torna necessária a intervenção oficial, o que às vezes é feito pela SUNAB. Essa tarefa é muito difícil, como explica o titular da Delegacia de Natal, Genival Cândido:

“A filosofia da SUNAB é trabalhar puramente em defesa do consumidor. Entretanto, o que ocorre é que a SUNAB é um órgão formado e trabalhado por gente, e como gente não é animal perfeito, os trabalhos também não poderiam ser tão perfeitos. Mas a SUNAB, na sua vida administrativa, no que tange à fiscalização e punição aos infratores da

legislação do abastecimento, ela defende exclusivamente ao consumidor, e a prova disso é que estamos em Natal há mais de cinco anos, e já autuamos mais de 4 mil firmas do RN, num total de mais de 7 mil autos de infração. As nossas multas são pesadas, variando de acordo com a condição social e Capital registrado pela firma, se ela é primária ou recorrente, etc., tudo isso visando o benefício do consumidor. Se não existisse a SUNAB a situação seria muito pior”.

Segundo ainda o Delegado da SUNAB, no momento, seu órgão vem encontrando facilidade para trabalhar, ao contrário do que ocorria em anos anteriores. “E isso deve ser creditado à mentalidade dos governos, que melhora a cada ano, assim como a dos funcionários e dos próprios consumidores, além da utilização de instrumentos especiais, como por exemplo, o telefone 198, onde o consumidor se aproxima da SUNAB informando os erros. E nós, através desse sistema, temos punido centenas de comerciantes infratores” - conclui Genival Cândido da Silva.

Na CEASA também existe fiscalização por parte do próprio órgão abastecedor. Aqueles que não cumprem as normas estabelecidas pela CEASA podem ser punidos com repreensões, suspensão e até expulsão do mercado.

Os custos de comercialização têm originado conseqüentemente um aumento dos preços dos gêneros alimentícios de um modo geral. No Rio Grande do Norte, por exemplo, não existe nenhuma fábrica de embalagens para alimentos, e tudo tem que vir de fora. Uma caixa para embalar o tomate, por exemplo, custa Cr\$ 15,00; esta mesma caixa com o produto, paga ao Estado, de ICM, Cr\$ 12,00 (0,60 por cada quilo de tomate). Nos outros Estados a produção de alimentos para consumo interno é isenta de imposto, sendo a mercadoria tributada apenas quando é exportada. Tudo isso encarece muito os preços para os produtos aqui vendidos.

CASA PORCINO

TRADIÇÃO EM PRODUTOS PARA ESCRITÓRIOS



Cadeiras e Birôs GIROFLEX.



Máquinas para escritório OLIVETTI



Telefones e Centrais ERICSSON.



Cadeiras de Palhinha e Birôs FLORENSE.



Móveis de Aço AÇOMÓVEIS.



CASA PORCINO

A LOJA SEM LIMITE.

Rua Princesa Isabel, 641 — Tel.: 222-0235
Natal-RN.

Rua Cel. Vicente Sabóia, 162 — Tel.:
321-1133 — Mossoró-RN.



DIREITO ECONÔMICO NO BRASIL

Para fins metodológicos ter-se-á que referir a existência do direito econômico a níveis interno (ou nacional), regional e internacional. O primeiro, refere-se às normas e princípios, basicamente constitucionais, reguladores genericamente da produção, distribuição e consumo das riquezas.

Quanto aos aspectos regionais e internacionais, derivam do estreitamento das relações entre os países, destacando-se, concretamente, a Comunidade Européia, a Associação Latino-Americana de Livre Comércio (ALALC), como exemplos de regionalização e, em consequência, originando-se ampla elaboração legal. No ângulo internacional, evidentemente não se podem levar em conta, apenas as regras escritas do direito internacional público, mas, igualmente os tratados multilaterais, sobressaindo, em grau de importância, o "Acordo Geral de Tarifas e Comércio (General Agreement on Trade and Tariff - GATT)".

O Direito Econômico Brasileiro teria como primeiro diploma legal, o convênio de Taubaté, assinado na cidade de mesmo nome, em 26 de fevereiro de 1906, no qual os Presidentes dos Estados do Rio de Janeiro, Minas Gerais e São Paulo pactuavam manter no mercado nacional um preço mínimo para o café. No mesmo convênio previam-se a organização de sistema dirigido de propagação do café e sobretaxa por saca de café exportado. A receita derivada da taxa constituiria suporte para criação, pelo Congresso Nacional, das caixas de emissão e conversão da moeda.

A evolução histórica processou-se à partir de 1930, destacando-se: em 1941, o Estatuto da Lavoura Canavieira; a propriedade da terra passa a ser regulada por vasta legisla-

ção, cedendo lugar a criação e extinção de órgãos públicos ligados à execução dessas leis; as indústrias extrativas submetem-se ao Código de Minas de 1934, cuja alteração maior operou-se em 1967 com o Código de Mineração, criando propriedade distinta do solo e fiscalização direta do poder público; no setor de transportes, a elaboração legislativa foi ampla, sobretudo no que se refere à captação de recursos tributários para construção de rodovias, além de regulamentos específicos na parte do transporte aéreo e marítimo; na área bancária proliferaram as leis, regulando nuclearmente o funcionamento dos Bancos (em 1945 é criada a Superintendência da Moeda e do Crédito, em substituição à Carteira de Redescoto e a Inspetoria Geral de Bancos) e a regulamentação das instituições financeiras não bancárias.

No período de 1946 e 1965 constata-se gradativo aperfeiçoamento dos instrumentos legais positivos, quando, através da Lei 4.595, de 31 de dezembro de 1964 (que entrou em vigor em 31.03.1965) verifica-se a primeira grande reforma na área bancária, estabelecendo as atribuições do Conselho Monetário Nacional na supervisão do sistema financeiro e monetário e, criando como órgão executivo, o Banco Central do Brasil.

Embora a abordagem histórica do Direito Econômico no Brasil seja sucinta, parece-nos fundamental referir a Lei 4.137, de 10 de setembro de 1962, regulamentadora do dispositivo constitucional inserido no artigo 148, da Constituição de 1946, e mantido com pequenas alterações na Constituição atual, cujo enunciado caracteriza o abuso do poder econômico, em suas múltiplas variedades.

JURISPRUDÊNCIA ATUALIZADA

* **PERÍCIAS JUDICIAIS CONTÁBEIS** — Somente os contadores podem efetuar perícias contábeis (Acórdão de 18.7.78, da 6ª Cam. Cível do 1º TASP no AI 245.372).

* **REGISTRO IMOBILIÁRIO - CERTIFICADO DE QUITAÇÃO** — O certificado de quitação previdenciária é exigível nos casos de transmissão "inter vivos" e não "causa mortis" (Acórdão de 25.07.78, do Conselho Superior da Magistratura, na Ap. 271.309, de São Paulo).

* **FALTA DE REGISTRO DA PROMISSÓRIA** — A falta de registro

de nota promissória, como prescreve o Decreto-Lei Federal nº 427, se lhe retira a executoriedade, não invalida o título, podendo funcionar como prova de empréstimo.

Proc. DRT - 5 nº 1.831/77, julgado em sessão da 3ª Câmara de 09.03.78.

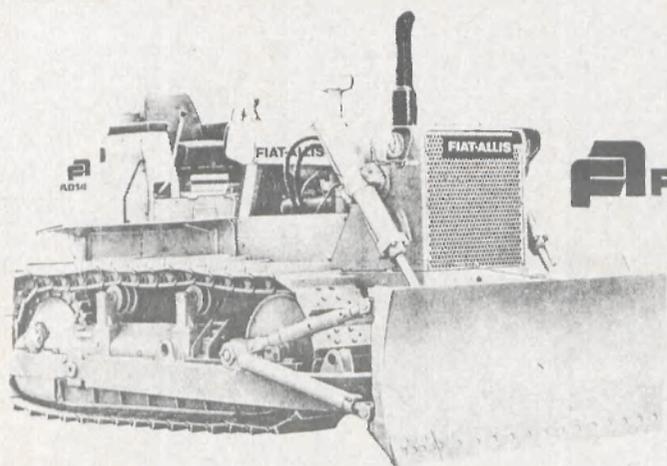
* **EMBARGOS DE TERCEIRO - MULHER CASADA** — Conquanto tenha sido intimada da penhora que incidiu sobre bem do casal, pode a mulher casada defender sua meação mediante embargos de terceiro (Acórdão 8.460, de 04.10.

78, da 3ª. Cam. Cív. do TAP, na Ap 636/78, de Curitiba).

* **CORREÇÃO MONETÁRIA** — Cabe correção monetária tanto em decorrência de responsabilidade civil por ato ilícito como em caso de responsabilidade decorrente de culpa contratual (Acórdão de 24.04.79, da 1ª Turma do STF, no RE 90.635-5, de São Paulo).

* **CONSULTAS & SUGESTÕES** para **ADVOCACIA** - Escritório especializado em Direito Econômico, à rua Jundiá, 430 - Fone: 222-1226 — 222-2483 — DDD 084 — Natal, RN, Brasil.

A TURMA DA PESADA



TRATORES DE ESTEIRA "FIAT-ALLIS"

FIAT-ALLIS



PÁS CARREGADEIRAS DE RODA E ESTEIRA "FIAT-ALLIS"



GUINDASTES "GALION"
ATÉ 14 TONELADAS



Empilhadeira Valmet 300E



MOTONIVELADORAS "DRESSER-HWB"



TRATORES DE PNEUS
E EMPILHADEIRAS "VALMET"

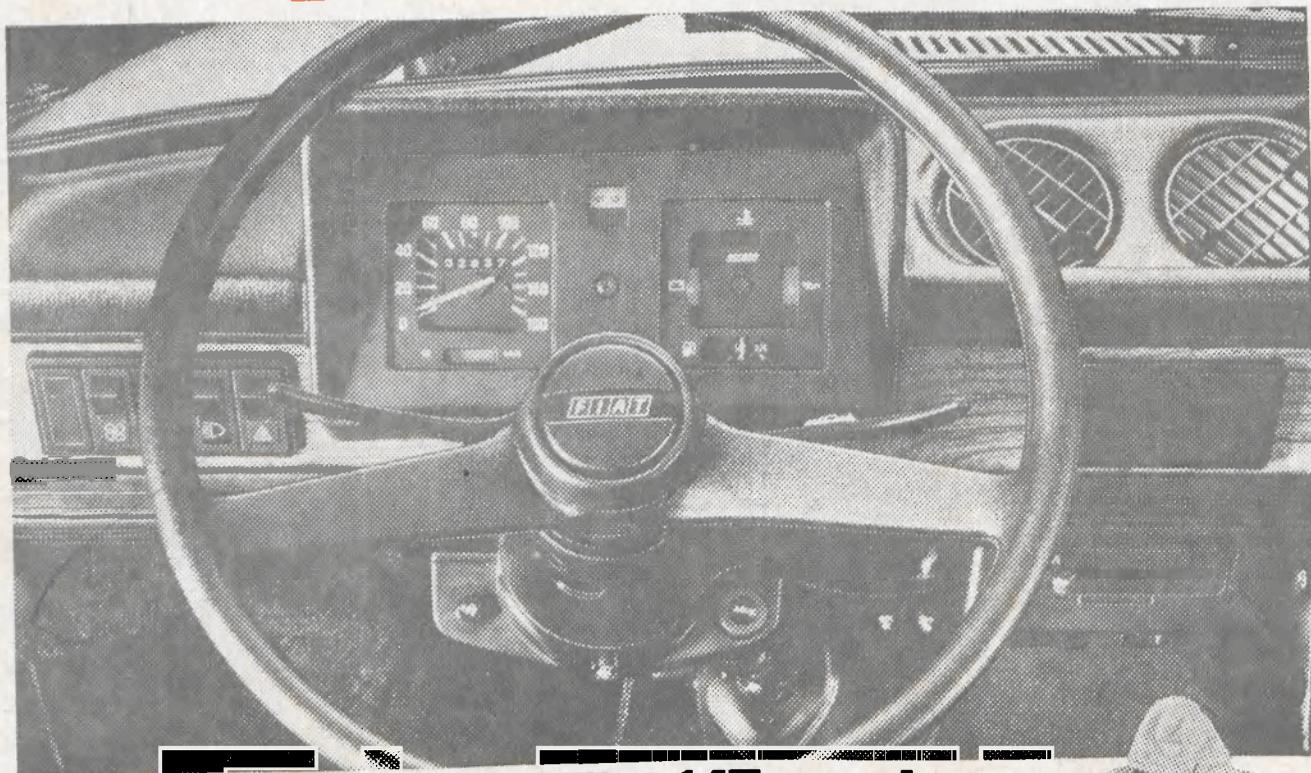
E UMA LINHA COMPLETA DE IMPLEMENTOS



COMERCIAL WANDICK LOPES S/A

R. FOTÔNIO FREIRE, 218 - FONES: 222.1525 - 222.3778 - 222.4180 e 222-1554 - NATAL-RN
RUA ALFREDO FERNANDES, 5 - FONE: 321.5186 - MOSSORÓ-RN.

Este lugar está reservado para você.



Venha dirigir um Fiat 147 e ganhe um lindo blusão importado.

Venha até a nossa
Concessionária e comprove
de perto todos os detalhes
de economia, conforto

e segurança, que fazem
o Fiat 147 ser o carro mais
econômico do país.
Você fica com o carro por

2 horas no mínimo, ou até por
meio dia, e ganha um mara-
vilhoso blusão confeccionado
com material importado.



Navona

Av. Salgado Filho, 3540 Tel.: 231-3848 — Natal-RN.

villa central