

"Defeso" não impede
o sumiço da lagosta

RN/ECONÔMICO

REVISTA MENSAL • ANO XXIII • N: 232 • Cr\$ 2.500,00 • FEVEREIRO/92

PORTE PAGO
DR/RN
ISR-75-040/82

É hora de arregaaçar as mangas e trabalhar mais

Carlos Andrade, presidente da Associação Comercial:
"A ordem é manter as empresas funcionando
e a todo-custo evitar falência".

Empresários, políticos
e trabalhadores potiguaras
analizam a crise econômica
e dizem o que o Rio Grande
do Norte deve fazer para
combater o pessimismo

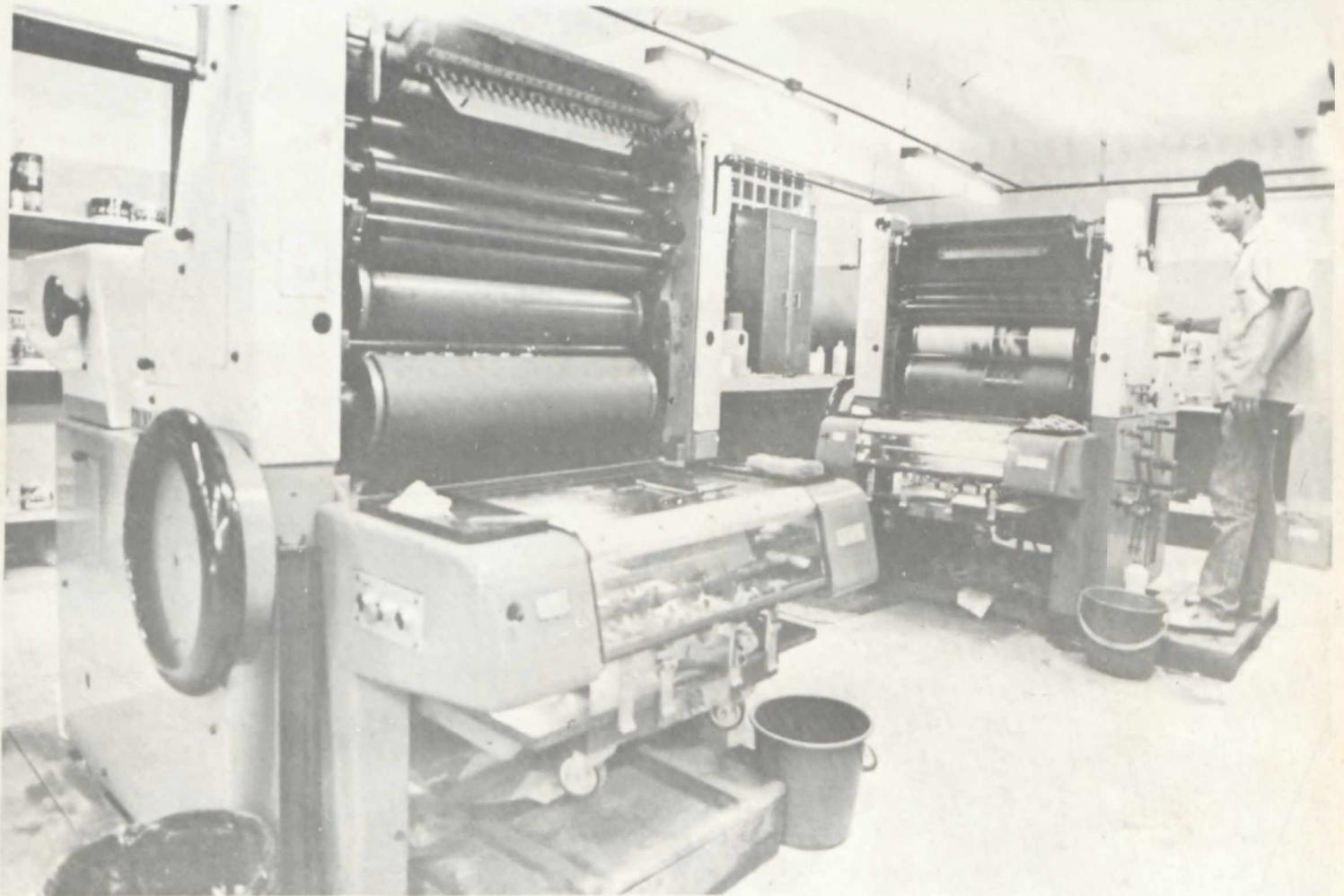
419

SCHULZ
super advanced

SCHULZ
Vanguard Line

SCHULZ

QUANDO A PRESSA É AMIGA DA PERFEIÇÃO.



Quem disse que a pressa é inimiga da perfeição é porque desconhece os serviços do parque gráfico do RN Econômico.



Lá a qualidade e agilidade andam juntas há 14 anos. O parque gráfico do RN Econômico possui os melhores profissionais e o melhor equipamento do Estado.

Qualquer serviço de off-set, policromia, tipografia, fotocomposição, fotolito, plastificação, composição de livros, jornais e revistas, impressão de convites de casamento, envelopes, cartões



personalizados, papéis timbrados, notas fiscais, duplicatas, faturas e promissórias feitos pelo RN Econômico, são reconhecidos à distância pela sua qualidade e

impressão. E não é exagero. Se você quer conterir ligue para 222-4722 faça o seu pedido ou então visite as instalações. Não é por nada não mas você vai admitir que no Parque Gráfico do RN Econômico a pressa é amiga da perfeição.

RN/ECONÔMICO
R. São Tomé, 398 - F (084) 222-4722
Natal-RN

PROMOTOR PEDRO AVELINO NETO

O consumidor ganha advogado

O promotor encarregado da defesa do consumidor em Natal defende o novo código, lamenta que a justiça dificulte os processos e diz que recebe o apoio do empresariado

Desde que o norte-americano Ralph Nader começou a forçar mastodontes da indústria automobilística dos Estados Unidos a indenizar compradores de veículos porque estes apresentavam defeitos de fábrica, no início dos anos setenta, o consumeirismo tem sido caracterizado por um certo "show" em que alguns se projetam excepcionalmente como defensores de muitos. No Rio Grande do Norte, entretanto, a advocacia dos compradores de bens e serviços encontrou no promotor público Pedro Avelino Neto, 46 anos, o agente para uma atuação despida de histrionismos e sequenciada por resultados.

Bacharel em Direito pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN), como titular da 29ª promotoria desde meados de 1991 ele responde, no âmbito do Ministério Público Estadual, pela aplicação do Código de Defesa do Consumidor, livro que completará

seu primeiro ano no próximo dia 11 de março. Desembarcando nesta experiência, que acumula, ainda, com a Promotoria da Vara de Execuções Penais do Estado, depois de atuar

como advogado por cinco e delegado de polícia por mais de dois anos, Pedro Avelino procura manter-se sobre o fio da navalha. "O Código não é o paraíso para o consumidor, nem o inferno para os empresários", adverte, preconizando, inclusive, reajustes necessários ao diploma, cuja aplicação procura impor numa ação compartilhada com diversos órgãos públicos, entre os quais a Superintendência Nacional de Abastecimento (Sunab), e da comunidade, como a Associação de Defesa do Consumidor (ADC-RN), conforme informou durante a entrevista que concedeu ao repórter José Aécio Costa, de RN/ECONÔMICO, seu contrerrâneo de Afonso Bezerra. Eis a entrevista:



Pedro Avelino: não teremos contemplação com ninguém

RN/ECONÔMICO — *O que mudou, de fato, depois da implantação do Código de Defesa do Consumidor, nas relações entre consumidores e fornecedores?*

PEDRO AVELINO — O código chegou em boa hora. De início, os empresários ficaram preocupados com a possível repressão por parte dos órgãos que se encarregariam da sua implantação, mas, graças a Deus, a filosofia do código é outra. O código veio efetivamente para estabelecer o equilíbrio entre as duas forças, o produtor, o prestador de serviço, de um lado, e o consumidor. Essa é uma relação de equilíbrio. Antes, o consumidor era aquela parte mais frágil, mais vulnerável; hoje, eles estão no mesmo patamar.

RN/ECONÔMICO — *Quer dizer então, que hoje é, de fato, maior a conscientização do consumidor em relação aos seus direitos?*

PEDRO AVELINO — Eu não vou dizer que a totalidade dos consumidores está consciente desses direitos, até porque acho muito pouco o nível de divulgação sobre o Código de Defesa do Consumidor. Na minha opinião, o governo deveria ter feito uma campanha maciça, como faz com outros assuntos de seu interesse. O código é uma lei nova, de onze de setembro de 1990, com vigência a partir de onze de março de 1991, mas não houve efetivamente aquela preocupação dos governos, tanto federal como estadual,

para que houvesse maior divulgação. Por isso eu acho que a gente ainda não atingiu boa parte da sociedade. Já alcançamos a classe média, mas a parte menos favorecida ainda conhece muito pouco do código.

RN/ECONÔMICO — *O senhor acha que tem havido algum tipo de abuso das partes que submetem questões à Promotoria de Defesa do Consumidor?*

PEDRO AVELINO — Não, não tem havido abuso, mas os problemas que nos têm chegado são problemas relacionados com os costumes que eram praticados antes do código. É o caso, por exemplo, de se comprar material de construção numa determinada loja para receber depois, e a loja não ter

o material para entregar. Isso é uma prática do tempo em que não existia o código. Hoje não se concebe mais que se dê dinheiro adiantado para ninguém, sob a promessa de que mais cedo ou mais tarde, quando se precisar do material, é só ir buscar.

RN/ECONÔMICO — *As mensalidades escolares têm motivado muitos problemas?*

PEDRO AVELINO — Não vou dizer que tem havido uma avalanche muito grande, mas a Associação de Pais e Alunos do Rio Grande do Norte tem lutado para que os problemas da educação sejam minorados. Mas o que acon-

RN/ECONÔMICO — *Quer dizer, então, que falta às associações de pais e alunos uma maior participação por parte das famílias?*

PEDRO AVELINO — Exatamente. Seria bom que cada escola tivesse sua associação de pais de alunos, para que eles pudessem dialogar com a direção do estabelecimento e discutir o problema da mensalidade escolar. Porque não basta apresentar uma planilha de custos e começar a cobrar. Quer dizer, se no grupo não tiver um pai de aluno que entenda de economia, como é que se vai contestar essa planilha de custo? Eu sei lá se essa planilha é real ou não

Seria bom que cada escola tivesse sua associação de pais e alunos, para cuidar das questões coletivas, como a das mensalidades



Miriam Farkatt, líder das famílias de alunos

tece é que existe uma animosidade e rejeição por parte das escolas particulares, que não aceitam a associação. Eles entendem que a associação não tem a representatividade do Estado, é uma representação que surgiu assim... E eles não tinham o número mínimo exigido pela lei. Por isso, a associação tem encontrado uma certa dificuldade. No entanto, nós da Promotoria de Defesa do Consumidor, a exemplo do que ocorre em outros Estados e do que fazem suas promotorias de defesa do consumidor, nos preocupamos com o problema das mensalidades escolares, não só com a mensalidade em si, mas com a escola particular. Efetivamente, o governo levou as escolas públicas ao caos, nós estamos com o ensino público defasado, desacreditado, e isso fez com que a escola particular crescesse. Numa reunião com diretores de escolas particulares, eu já alertei que não se esquecessem de que a escola particular é um serviço de relevância pública, e de que eles estavam explorando o serviço de prestação educacional de uma forma precária. Educação não é negócio de mercado.

é fictícia? Se não está enganando e lesando os próprios pais de alunos...?

RN/ECONÔMICO — *Qual é o papel real da Promotoria de Defesa do Consumidor nessas questões?*

PEDRO AVELINO — Toda vez que os direitos coletivos forem lesados, o Ministério Público entra em campo. O caso das escolas particulares é um caso típico de direito coletivo. Então aí, o Ministério Público é competente para promover a ação civil pública, para requerer o que for de direito. Quando se tratar de ações individuais, entre a escola e um pai de aluno, por exemplo, aí nós não somos competentes para exercer esse tipo de ação. Aí, entra na possibilidade das associações de defesa do consumidor, e a pessoa tem que se associar numa dessas associações para que ela promova sua defesa ou intente a ação que lhe for cabível.

RN/ECONÔMICO — *Quando o código estava para entrar em vigor, parte do empresariado insistia de que esse era um instrumento para países desenvolvidos, do primeiro mundo. Como é que o senhor analisa hoje essa questão?*

PEDRO AVELINO — Na realidade, houve vários doutrinários, como Ives Gandra, advogado brasileiro de atuação na área empresarial, e outros que criticaram o código, achando que era de nível de primeiro mundo. Perguntaram como é que nós teríamos um código, se a maioria dos países evoluídos não o possuía, só uma legislação específica. Ora, o código veio com uma finalidade, a de efetivamente resgatar a imagem do consumidor final, que era totalmente esquecida na relação de consumo. Não importa que nós tenhamos um código de primeiro ou terceiro mundo. O importante é que tenhamos um código e que seja um instrumento de defesa do consumidor. Realmente, nosso Código tem avanços que os outros países ainda não têm, como por exemplo, o tratamento dado ao acidente da relação de consumo. Isto é uma inovação. Trouxemos inovações nos contratos, de modo a que, pelo código, a princípio o consumidor tem sempre razão. Houve uma inversão do ônus da prova. No direito tradicional o uso da prova cabe a quem alega. Nosso Código do Consumidor melhorou esse aspecto. Hoje, até que se prove o contrário, o consumidor é quem tem razão, o empresário é quem vai ter que provar que seu produto é de boa qualidade; cabe ao prestador de serviços comprovar que seu serviço foi feito dentro das normas técnicas, e aí por diante. Veja a previsão de cláusulas contratuais. Antigamente, quando previa dinheiro, se o consumidor desistisse do contrato perdia. Hoje, não pode mais existir esse tipo de cláusula. As cláusulas hoje têm de ser tratadas de maneira iguais. Se houver uma cláusula leonina contra o consumidor, ela fatalmente será nula de pleno direito. Isto ocorre desde que haja um desequilíbrio na forma de contratar ou no acordo do contrato.

RN/ECONÔMICO — *A Promotoria tem enfrentado muitas questões de inquilinato?*

PEDRO AVELINO — Elas estão aumentando dia a dia. Antes do código, a Sunab fazia um trabalho de orientação relacionado com os ajustes de aluguéis e o governo tinha um índice específico para aluguéis. Hoje esse índice não existe mais. São vários índices que podem ser escolhidos na hora de firmar o contrato, mas o governo não permite mais que se vincule o contrato ao salário mínimo. Por último, a Sunab deixou de fazer essa orientação e está encaminhando a gama de inquilinos e proprietários de imóveis para procurar a Defesa do Consumidor. Quer dizer, de um momento para outro, nós estamos deixando de ser um órgão de defesa do

consumidor, para ser um órgão de informação para a população. Quem deveria estar prestando esse atendimento é o Programa de Orientação ao Consumidor (Procon), que ainda não foi criado aqui. Durante um dos últimos entendimentos que mantivemos com o professor Raimundo Nonato Fernandes, consultor jurídico do Estado, ele disse que já havia encaminhado ao governador o anteprojeto de lei para modificação do regulamento da Secretaria de Interior, Justiça e Segurança do Estado, criando uma Coordenadoria de Defesa do Consumidor. Essa Coordenadoria é quem vai fazer o trabalho de orientação ao consumidor.

RN/ECONÔMICO — *Quais são, na realidade, as questões mais comuns submetidas ao conhecimento da Promotoria de Defesa do Consumidor?*

PEDRO AVELINO — Nós recebemos questões as mais variadas possíveis, na relação de consumo propriamente dita. No comércio, por exemplo, estão as relacionadas com a compra de eletrodomésticos, principalmente por causa de lojas que vendem o produto em promoção sem terem a mercadoria dentro de casa e demoram na entrega. Também recebemos reclamações contra empresas de prestação de serviços, que contratam e não prestam o serviço como foi contratado. Há queixas, também, contra as transportadoras que fazem o transporte de mudanças e não cumprem com suas obrigações, pois não reparam os danos ocorridos na viagem. Por fim, há a venda de computadores por empresas não credenciadas, feita até sem nota fiscal, numa operação em que fica difícil se exigir a garantia do produto que apresenta defeito. Há ainda muitas reclamações contra os serviços públicos de luz e água. Contra a Cosern há reclamações sobretudo por conta da queima de eletrodomésticos quando há uma alta ou baixa tensão de energia. Existe uma dificuldade muito grande, por parte da companhia, no que se refere às indenizações. No que se relaciona com a Caern, são os excessos na conta de água, e ninguém da empresa quer dar explicação ao consumidor. Quer dizer, as próprias empresas do governo ainda estão distantes do código, não estabeleceram os mecanismos internos para resolver o problema do consumidor.

RN/ECONÔMICO — *E qual tem sido o entendimento da promotoria com relação a essas companhias?*

PEDRO AVELINO — Naquele aumento das tarifas da Caern em 80%, achamos que o consumidor não poderia ser penalizado em cima de um plano de estabilização econômica de congela-

mento de preços, enquanto a Caern simplesmente resolvia aumentar por aumentar, alegando defasagem de tarifas, dizendo que há oito anos não fazia o reajuste. Nós entramos com uma ação civil pública, através de medida liminar, que até hoje não foi julgada. Quer dizer, a gente tem pressa para resolver as coisas, mas o Poder Judiciário anda a passo de tartaruga. Mas a gente tem procurado resolver amigavelmente. Graças a Deus, a Caern tem nos atendido muito bem e tentado minorar a questão.

RN/ECONÔMICO — *Ficou claro que o consumidor menos esclarecido não sa-*

casos trazidos aqui foram resolvidos amigavelmente. Aqui, nós estamos fazendo não só o trabalho de promotoria, como o trabalho do Procon e quase que do Juizado de Pequenas Causas.

RN/ECONÔMICO — *Isso deve ser resolvido amigavelmente, não ocorre por receio do fornecedor de temer uma decisão desfavorável logo a princípio?*

PEDRO AVELINO — Não. Não acho que seja por isso, mas sobretudo porque existe um banco de dados que somos obrigados a publicar em cada início do ano, com a relação de todas as empresas que tiveram reclamações contra ela e especificando se foram re-



Eduardo Lago, delegado da Sunab

Hoje não há índice de reajuste de aluguéis e a Sunab deixou de orientar as pessoas sobre este assunto. Nós agora fazemos isto

be ainda a quem se dirigir. Em que momento a Promotoria deve ser procurada?

PEDRO AVELINO — A primeira instância do consumidor é o prestador de serviço, comerciante ou produtor do bem adquirido. Então o primeiro passo é se dirigir a quem lhe vendeu. Se não resolver amigavelmente, então o consumidor deve procurar um órgão de defesa do consumidor, que pode ser qualquer um dos que atuam nessa área, inclusive a Promotoria de Defesa do Consumidor. Lógico, que a pessoa pode procurar a promotoria e achar que nós vamos intentar a ação em favor dela. Mas isso não é um ato mecânico. Aqui, nós damos a orientação devida, caso ele não possa constituir um advogado, nós o encaminhamos para a Ordem dos Advogados do Brasil (OAB), que também faz o atendimento de pessoas pobres, ou à Procuradoria Geral do Estado, que atende aos necessitados.

RN/ECONÔMICO — *Muitas das questões recebidas pela promotoria têm gerado processos intermináveis, como aquele contra os 80% da Caern?*

PEDRO AVELINO — Olhe, 95% dos

solvidas ou não. Então, hoje as empresas têm medo é do banco de dados. Essa é a relação do equilíbrio que o código trouxe. Assim como existe o Serviço de Proteção ao Crédito, que ficha os que não pagam em dia suas contas, hoje nós vamos ter bancos de dados sobre as empresas, informações que as associações de defesa do consumidor futuramente vão poder processar.

RN/ECONÔMICO — *As entidades tipo Associação de Defesa do Consumidor e Procons estão desempenhando bem seu papel?*

PEDRO AVELINO — Antes de o Código de Defesa do Consumidor entrar em vigor, nós estivemos em São Paulo fazendo uma visita à Promotoria de Defesa do Consumidor e a alguns órgãos de defesa do consumidor. São Paulo já faz esse trabalho desde 1985, muito antes do código. E nós, aqui, ainda não temos nem o órgão executivo de defesa do consumidor, que é o Procon. O único que está criado é a Promotoria de Defesa do Consumidor e a Delegacia de Defesa do Consumidor, que está funcionando também a título precário.

RN/ECONÔMICO — *No âmbito das empresas existe alguma assistência voltada para as relações de consumo, que vem realmente funcionando bem?*

PEDRO AVELINO — Acho que a nível estadual e, particularmente, de Natal, nós temos feito um bom trabalho até porque tem sido em conjunto. Nós trabalhamos junto à Associação de Defesa do Consumidor, Departamento de Assistência ao Consumidor (Deacon) do Clube de Diretores Lojistas e também Associação dos Supermercados, Coordenadoria de Vigilância Sanitária (Covisa) das Secretarias Estadual e Municipal de Saúde, Sunab, Inmetro,

Código de Defesa do Consumidor já impôs alguns ônus às classes empresariais, como o arbitramento de multas ou indenizações?

PEDRO AVELINO — Já. Algumas empresas daqui do Estado foram multadas, gerentes e diretores foram até condenados. Por exemplo, o Supermercado Nordestão. Ainda em decorrência do Plano Cruzado, da Lei 1521/51, os diretores do Nordestão foram condenados por terem vendido mercadoria misturada — feijão. Então, essas multas ficaram em torno de 22 milhões de cruzeiros. Já temos também vários processos ajuizados, um

torsivos, etc.

RN/ECONÔMICO — *Há alguma circunstância em que o comerciante ou prestador de serviço tem direito a vez como consumidor?*

PEDRO AVELINO — O cidadão é considerado consumidor para o código, e nós agimos em prol dele, quando se tratar de um consumidor do produto final. Por exemplo: se o comerciante chega a uma loja de material de construção para comprar algum material para a sua casa, ele passa, também, a ser um consumidor. Se ele compra um televisor para usar em sua loja como lazer, também é um consumidor. Da mesma forma, quem contrata alguma prestação de serviço para a sua casa é consumidor.

RN/ECONÔMICO — *Já houve algum caso de comerciante que procurou a promotoria na condição de consumidor?*

PEDRO AVELINO — Já, sim. Houve casos trazidos por altos comerciantes, como o que instalou um restaurante e sofreu com os aparelhos de ar condicionado que comprou como originais e não eram originais, mas sim montados. Ele fez a reclamação e a empresa veio à promotoria, devolveu o dinheiro e recebeu os aparelhos de ar condicionado de volta.

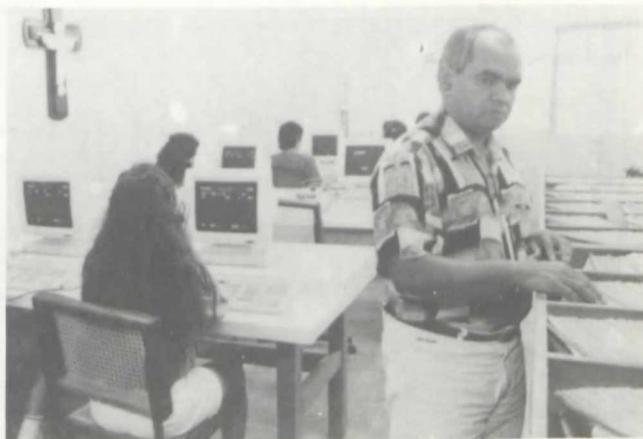
RN/ECONÔMICO — *As classes empresariais recebiam que o Código de Defesa do Consumidor pudesse ser manipulado por políticos inescrupulosos à cata de votos, aproveitando-se de situações que lhe servissem de bandeira eleitoral. O senhor vê alguma tendência desse tipo em futuras campanhas eleitorais?*

PEDRO AVELINO — Acredito que não, porque, pela nova Constituição, o Ministério Público tem garantias constitucionais. Hoje, o promotor de justiça é vitalício, é inamovível e tem irredutibilidade de vencimentos. Então, nós não temos contemplação com ninguém, somos considerados defensores da sociedade, não podemos nos atrelar a qualquer facção. O Ministério Público é independente.

RN/ECONÔMICO — *No seu entendimento, o Código de Defesa do Consumidor contém falhas ou excessos que precisam ser reparados para se ajustar melhor à sociedade brasileira?*

PEDRO AVELINO — Eu ainda acho que o Código é bom. Ele tem alguns defeitos, é um ser inacabado e, por se tratar de uma lei nova, à medida que vai sendo posta em prática, vai sofrendo os ajustes necessários. Eu sempre digo que o Código do Consumidor nem vem a ser o paraíso para o consumidor, nem o inferno para os empresários. ■

Todo ano vamos publicar a relação de empresas que motivaram reclamações dos consumidores natalenses. Será o SPC do consumidor



Pedro do Nascimento, diretor do SPC

Polícia Federal, ITEP, Secretaria da Agricultura, enfim, todos os órgãos que direta ou indiretamente têm vinculação com a relação de consumo. Nós trabalhamos em conjunto.

RN/ECONÔMICO — *No seu entendimento, o Código de Defesa do Consumidor tem funcionado bem?*

PEDRO AVELINO — Eu acho, embora diga que ele enfrenta a necessidade de ter mais um impulso publicitário, para descer mais as camadas pobres, a fim de que efetivamente, na hora em que se sentir prejudicado, o povo tenha a quem recorrer. Eu acredito que a nível estadual o código ainda caminha muito lentamente, até porque não houve maior interesse por parte das prefeituras em criar os órgãos municipais de defesa do consumidor. Hoje o município tem uma parcela muito importante na federação, até porque tudo está vindo para o município, é saúde pública, é educação... O governo está querendo transferir a responsabilidade dos insucessos do governo federal e dos governos estaduais para os municípios.

RN/ECONÔMICO — *A aplicação do*

contra um posto de gasolina, porque antes da meia-noite, já sabendo que havia sido anunciado o aumento, seu proprietário deixou só uma bomba atendendo, enquanto estava fazendo a aferição nas outras bombas. Isso, no momento que havia filas enormes para ser atendidas.

RN/ECONÔMICO — *Qual foi o posto?*

PEDRO AVELINO — Foi o Posto Planalto, à margem da BR-101.

RN/ECONÔMICO — *A Promotoria encontra algum tipo de dificuldade para realizar seu trabalho, como a falta de estrutura adequada?*

PEDRO AVELINO — Aqui, nós não temos praticamente ninguém. Para não dizermos que não temos, nós temos um assessor jurídico e aqui fazemos todo o trabalho, de datilografia, recebimento de reclamações, as notificações, audiências, elaboramos os acordos, e temos um motorista que faz a entrega das notificações. Essa mesma estrutura é a que atende telefone, dá consulta por telefone, resolve problemas de consórcios, de aluguéis, de juros ex-

Acabou o veraneio; é hora de se lutar contra a crise

“**A** ordem agora é manter as empresas funcionando”. Num Estado em que, invariavelmente, chova ou faça sol, haja ou não abundância econômica, grandes e pequenos empresários sempre adotam o veraneio de janeiro como retiro obrigatório, contribuindo, pelo hábito, para a queda que a produtividade experimenta, sazonalmente, em todos os setores da economia local, à exceção do turismo, ultimamente bafejado pela invasão de Natal por visitantes oriundos de todos os quadrantes, a frase soou como um alívio, uma recomendação e um SOS. Cunhada pelo economista Carlos Roberto Melo de Andrade, 46 anos, presidente da Associação Comercial do Rio Grande do

Norte, poucos dias depois de o presidente Fernando Collor de Mello substituir os titulares dos Ministérios da Ação e Promoção Social, Margarida Procópio Maia, e do Trabalho e Previdência Social, Antônio Rogério Magri, pelos deputados Ricardo Fiuza e Reinhold Stephanes, do PFL de Pernambuco e do Paraná, respectivamente, como prenúncio de alterações maiores no curso do seu governo, ela sintetiza a preocupação que mais afeta empresários, políticos e trabalhadores norte-rio-grandenses neste começo de ano econômico.

O repto pelo maior engajamento no processo produtivo não poderia surgir em ocasião mais apropriada. De modo geral, as empresas do país enfrentam o maior aperto desde a posse de Collor, ao verem suas vendas despencarem e as taxas de juros chegarem a níveis estratosféricos, e quando até o paradigma do empresariado nacional, o engenheiro Antônio Ermírio de Morais, superintendente do grupo Votorantim, cunhou uma frase que mostrava como todo o país se transformou num imenso contingente de menores de rua:

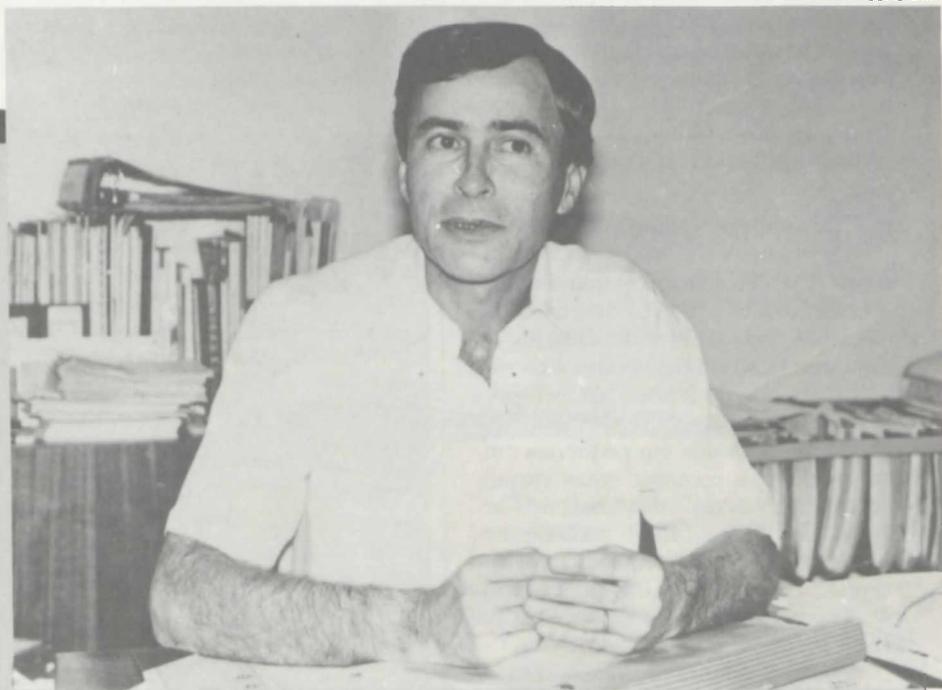
“Os empresários estão órfãos”, dis-

JOÃO LIMA

Governo não tem meios para investir

Quando e como se poderá retomar o desenvolvimento da economia no país? Também quanto a isto as análises dos entrevistados de RN/ECONÔMICO se dividem muito.

Prevista pela equipe econômica do governo para o segundo semestre deste ano, na opinião de João Coutinho da Motta, a retomada desse crescimento “só acontecerá dentro de um ou dois anos”. Para Fernando Bezerra, ela só acontecerá se forem feitos investimentos em setores estratégicos. Controlador da Empresa de Construções Civas Ltda. (Ecocil), uma das maiores produtoras locais de habitações, o engenheiro Fernando Bezerra diz que o caminho desses investimentos “passa necessariamente pela construção civil, pois, como absorve muita mão-de-obra, tem um forte cunho social”. Seu assessor na presidência da Federação das Indústrias, o economista Benivaldo Azevedo, sugere



Carlos Andrade: a única solução é enfrentar a crise

as outras vertentes. “O crescimento acontecerá com a reativação de setores tradicionais, como o têxtil, o de confecções, a construção civil, petroquímica e alimentos, onde já existe uma indústria instalada que está ociosa, e, portanto, não é preciso deslocar grandes recursos para que as fábricas voltem a produzir”. Benivaldo Azevedo contraria Fernando ao observar que, por precisar de financiamentos do governo para voltar a crescer, talvez a construção civil não seja acionada em 1992. “O

governo está sem capacidade de investir”, explica.

Para João Motta, a capacidade governamental de investir só se viabilizará com a privatização das empresas estatais. “Sem recorrer às privatizações, o governo corre o risco de aumentar o déficit público com a finalidade de investir em setores estratégicos e todo o esforço terá sido em vão, já que o ‘déficit’ é um dos principais combustíveis para a inflação brasileira”, analisa o industrial. ■

se Antônio Ermírio. A julgar pelo que sentem e externam os seus colegas do Rio Grande do Norte, estão mesmo.

Indistintamente, todos se perguntam sobre se 1992 será, mesmo, marcado pela retomada do desenvolvimento econômico nacional, encerrando um ciclo de quedas do Produto Interno Bruto (PIB), como prevê Collor. Poucos têm sugestões a apresentar, tal o desânimo que os domina. "O primeiro esforço do governo deve ser tentar preservar o que já existe, depois ajudar a recuperar as empresas que se encontram em dificuldades e finalmente procurar atrair mais investimentos para o Estado", diz o industrial João Antônio da Motta, sessenta anos, um dos poucos a arriscar um palpite, lembrando que neste processo, "também no Rio Grande do Norte, o tamanho do Estado como o maior empregador precisa diminuir". Induzidos pela repórter Rejane Medeiros, de RN/ECONÔMICO, a pensar em várias questões que se interligam na apreciação da crise nacional que pode estar sendo contida a partir das primeiras demonstrações de que a inflação vem caindo, notadamente desde dezembro último, todos os entrevistados exalam incertezas.

Sombrias quando focalizam o plano geral, nacional, as previsões se tornam quase catastróficas quando o foco se amplia sobre uma unidade federativa dependente da economia geral do país como é o caso do Rio Grande do Norte. "As perspectivas não são boas, pois a nossa economia ainda é baseada em pequenas empresas e com a recessão estas empresas estão fechando", diagnostica "Carlinhos" Andrade, como é mais conhecido o presidente da Associação Comercial, recomendando a perseverança: "O caminho é tentar sobreviver na crise".

"A sorte é que, como revela o ideograma chinês que descreve a palavra crise, ela é o encontro entre problema e solução", acrescenta um plantador de cana-de-açúcar em Ceará-Mirim, sugerindo que o recurso à criatividade pode reverter tendências de agravamento da situação. O empresariado, entretanto, não limita a quantidade de variáveis que enfrenta no exame da questão. A interação entre política partidária e economia política, por exemplo, deixou de escapar a seus e diagnósticos há muito tempo.

No momento em que os políticos intensificam sua movimentação rumo às eleições municipais de outubro e novembro e a economia brasileira acena

Fernando: Ministro livre

Só discurso não derruba o déficit público

Para boa parte do empresariado norte-rio-grandense, a principal causa da crise econômica nacional, o déficit público, só está sendo atacada pelo atual governo através de discursos divorciados de ações coerentemente concretas, a exemplo do que sempre fizeram a este respeito os administradores que legaram ao Brasil esta situação.

Para o industrial João Antônio Coutinho da Motta, diretor presidente de J. Motta Indústria e Comércio S/A, "o mais difícil é controlar este déficit num ano eleitoral, quando a tendência do governo, senadores e deputados é aprovarem medidas simpáticas que acabam aumentando as despesas da União". Na opinião de Benivaldo Azevedo, "o governo não pode se envolver com as eleições, pois coloca em risco o plano de estabilização". Para Fernando Bezerra, "o importante é deixar o Ministério da Economia cumprir suas metas". Apontando o déficit público, a corrupção e a incapacidade do governo de gerir seus recursos como as principais ameaças aos planos econômicos, Fernando recomenda que o Palácio do Planalto não colida com o ministro da Economia, Marcílio Marques Moreira.

Carlos Roberto Melo de Andrade, o presidente da Associação Comercial, vai mais fundo: "Não adianta o governo obrigar o empresário a procurar uma maior rentabilidade quando ele não consegue cortar suas gorduras", contunde. ■

para uma estabilização da inflação, parte expressiva dos empresários potiguares começa a recear que o governo federal mude a política econômica para

ceder a pressões de parlamentares que queiram aprovar medidas agradáveis em detrimento do crescimento econômico, a exemplo do que ocorreu em 1986 com os desvios do "Plano Cruzado". Política de estabilização monetária que usou o congelamento de preços como ponto de partida para medidas que nunca implementou, como o controle do déficit público; a redução da influência do sistema bancário no processo produtivo e na ampliação da espiral inflacionária; o enfrentamento da dívida externa e principalmente a eliminação da dívida interna, os quatro pontos basilares da proposta do engenheiro Dilson Domingos Funaro, então ministro da Fazenda, o "Plano Cruzado" provocou estragos ainda hoje lamentados pela iniciativa privada. É certo que ele induziu a maior parte da população a sorrir, achando que se aproximava do fim de suas ancestrais amarguras, mazelas e sofrimentos, mas terminaria melancolicamente como um verdadeiro calote eleitoral que justifica as preocupações atuais dos agentes econômicos.

Pouquíssimas horas depois de encerrada a votação que a 15 de novembro daquele ano emprestaria ao PMDB, partido assumido pelo então presidente José Sarney, os governos de todos os 23 Estados brasileiros, à exceção apenas de Sergipe, Funaro, até então definido como "messiânico", invadiu as residências do país, através da televisão, para virar a cabeça para baixo o seu programa econômico, revelando à sociedade os estragos que a aventura lhe impusera. A experiência tem sido lembrada ultimamente em virtude das ameaças de alterações na política de Collor e também porque o "Plano Cruzado" foi anunciado a 28 de fevereiro daquele ano eleitoral, como recorda João Motta, o "Joca", que preside J. Motta Indústria e Comércio S/A e é ex-presidente da Associação Brasileira da Indústria de Artefatos de Couro e da Associação dos Exportadores do Rio Grande do Norte.

Mesmo na oposição esta preocupação começou a se manifestar, notadamente depois que todas as instituições que pesquisam o custo de vida começaram a constatar, em janeiro, que a inflação começou a ceder terreno no final de 1991. "O governo não pode perturbar o esforço da equipe do ministro Marcílio Marques Moreira", adverte o senador Garibaldi Alves Filho (PMDB), que foi escolhido o "Político do Ano de 1991" pelos editores de RN/ECONÔMICO em função, exatamente, da defe-

Sobrevive melhor quem exporta

Quem pode vir a crescer no Rio Grande do Norte em 1992? Resposta: a exportação, que em 1991 movimentou cerca de 96 milhões de dólares com a venda de frutas tropicais, couro, sisal, minérios, bombons e lagostas, entre outros produtos. Acredita-se no seu crescimento porque consta que o governo federal pretende investir nas exportações para incentivar o crescimento econômico e suavizar o impacto da recessão, segundo o industrial João Antônio Coutinho da Motta. De fato, o Programa de Apoio às Exportações (Proex), iniciou o ano oferecendo em torno de um bilhão de dólares para financiar as vendas do país ao exterior. E, dependendo do acordo a ser assinado em março com o Fundo Monetário Internacional (FMI), mais dólares serão canalizados para a exportação, por iniciativa do Eximbank japonês.

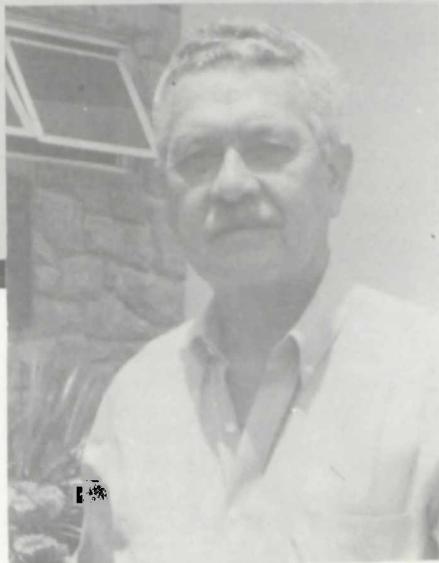
Principal exportador de couros para os mercados europeu e norte-americano, João Motta diz que a medida do governo é acertada.

“As empresas que trabalham com exportação sofreram menos com a recessão e têm mais capacidade de investir mais rapidamente do que aquelas que enfrentaram a diminuição do mercado interno”, avalia. “E investindo nas ex-

portações o governo também terá a seu favor um superávit na balança comercial”, acrescenta, admitindo que a imunidade do exportador à crise tem furo. “Não é impermeável, não”, enfatiza, citando o exemplo da empresa que preside, J. Motta Indústria e Comércio S/A. Apesar de destinar metade da sua produção ao mercado externo, a empresa foi obrigada a demitir cerca de 15% de seus empregados. Pior, porém, está a saúde dos que dependem totalmente do mercado interno. As empresas situadas a mercê do consumidor brasileiro enfrentaram em 1991 a diminuição de suas margens de lucro, de 3,6% para 0,2%. Ao mesmo tempo, a rentabilidade de seu capital baixou de 7,6% para 1,8%.

A opção pela via externa tem muitas razões. O industrial Alonso Bezerra de Albuquerque Filho, 47, sempre destaca entre

JOÃO LIMA



“Joca”: obrigado a demitir

chamado “capitalismo selvagem” destrua eventuais conquistas, e abrem parêntesis apenas para lembrar a necessidade dele não se esquecer de garantir um tratamento diferenciado a situações particularizadas em função do interesse social, como em relação à estiação que se repete agora no Nordeste. Observando que a seca já cobre 137 dos 152 municípios do Estado, o engenheiro Fernando Bezerra, cinquenta anos, presidente da Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte

as lições que recebeu de seu pai a de demandar o mercado externo, onde, de modo geral, as depressões ocorrem menos freqüentemente do que no chamado Terceiro Mundo, onde está o Brasil. Além disso, preconizava o primeiro Alonso, basta fechar um contrato e comparecer ao Banco do Brasil para receber o dinheiro — com equivalência ao dólar do dia. “Por fim, vender lá fora gera isenção de impostos”, diz o novo Alonso. Em janeiro último ele passou uma semana nos Estados Unidos, seu maior comprador de castanhas, minérios e sisal e derivados, justamente para renovar contratos de exportação. Ao mesmo tempo, através do porto de Cabedelo, teleguiava o embarque de setecentas toneladas de cordoalhas de sisal produzidos em Natal por sua principal empresa, a Companhia Industrial Fibras S/A (Cisaf).

Quem só vislumbra o mercado interno, porém, se angustia. “A cada dia eu fico mais triste”, admite Darci Fonseca, 56, dono da Renovadora de Pneus Caicó Ltda. (Repecal). “Antes, a gente tinha os ricos, a classe média e os pobres. Agora acabou-se a classe média e não tem consumo. Os ricos ficaram muito mais ricos e consomem no exterior, e os pobres ficaram tão mais pobres que não têm como consumir”. ■

sa que fez no período, como parlamentar, de questões econômicas relevantes para o Rio Grande do Norte. Enaltecido principalmente pela emenda constitucional com que objetiva transferir para esta unidade a receita proveniente do recolhimento do Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) incidente sobre o petróleo; apontado hoje como o nome mais cogitado para concorrer ao governo do Estado em 1994 e sempre identificado pelas pesquisas eleitorais como a maior força política da chamada “Grande Natal”, Garibaldi diz que “antigamente se fazia muita queixa sobre a área econômica; hoje, pedimos que o governo deixe a equipe continuar a fazer o seu trabalho”.

Como Garibaldi, políticos, empresários e trabalhadores norte-rio-grandenses querem que o governo continue a desengessar a economia, ainda que adotando cautelas para impedir que o

(Fiern), adverte: “A seca vai prejudicar o soerguimento da economia no Nordeste”. O presidente regional da Central Única dos Trabalhadores (CUT), professor Dário Barbosa, ajunta: “A soma dos fugitivos da seca e desempregados da capital só vem piorar o quadro da economia do Estado”.

É certo que, de modo geral, as ações, iniciativas e palavras de Collor não ecoam positivamente entre trabalhadores. No caso norte-rio-grandense, entretanto, a desconfiança que eles emitem, em relação ao desempenho da política econômica do governo federal, é provocada por muitas baixas em carteiras. Diagnosticando-se como “desesperançosa com os caminhos da economia”, a presidente do Sindicato dos Trabalhadores na Indústria Têxtil e de Confecções, Francisca Eltidio de Araújo, observa que co-

meçou o ano enfrentando demissões na Giorgi e outras fábricas de Natal. "Assim como os empresários, nós também torcemos para que haja uma retomada do crescimento, mas não acreditamos que ela venha a acontecer", distingue. Dizendo que a expectativa é de mais recessão, ela enfatiza que, no quadro, quem mais sofre é o trabalhador, pois perde o emprego". Francisca lida com estatísticas que anulam qualquer otimismo. "Apenas cinco mil dos sete trabalhadores têxteis empregados no início de 1991 em Natal terminaram o ano ainda empregados; mil destes poderão perder o emprego logo nos primeiros meses do ano", enfatiza. Esta possibilidade força Fernando Bezerra a dizer que "ainda é impossível precisar os efeitos da recessão para a economia do Estado". O que se sabe é que muitas empresas estão em situação difícil e reduzem seus quadros de funcionários.

A culpa pela crise é ou não do governo?

Se há um setor do universo dos economistas que isenta de críticas o governo Collor, este se situa entre paredes do estamento governamental. Para o economista Alcir Veras da Silva, cinqüenta anos, delegado do Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento no Rio Grande do Norte e professor do Curso de Administração na Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN), por exemplo, a recessão não é feita pelo governo. "Não é ele quem deixa de produzir", disse o economista, apontando o que lhe parece ser o caminho para o desenvolvimento. "Ele passa pela indústria; o governo apenas ajuda com algumas medidas". Seu colega Carlos Roberto Melo de Andrade discorda desta análise. Presidente da Associação Comercial do Rio Grande do Norte, "Carlinhos" acusa diretamente: "O governo é quem provoca a política monetária de juros altos que acaba sufocando as empresas e, principalmente, é quem não reduz os seus gastos". Na visão de "Carlinhos" Andrade, "o Brasil só voltará a crescer depois que o governo fizer

A Confecções Guararapes e o Grupo Giorgi, dois dos maiores do setor têxtil no Estado, estão concordatários. Esta situação produz desemprego. O Grupo Giorgi demitiu cerca de quinhentos empregados natalenses em janeiro, o que não representa fato isolado. Em 1990 e 1991 requereram o seguro/desemprego na Delegacia Regional do Trabalho 40.069 trabalhadores que foram demitidos no Rio Grande do Norte. Ninguém sabe como esta tendência poderá ser revertida, pois raras são, entre as organizações que atuam na economia local, as que traçam planos para se expandir e ampliar a oferta de empregos. No campo industrial, além de gru-

JOÃO LIMA



Flávio: crise necessária

uma reforma estrutural e tributária". Nos círculos acadêmicos há economistas que acreditam que o governo está no caminho certo e visualizam um ano de 1992 bem mais colorido. "A crise foi necessária para reajustar a economia e a mentalidade do empresariado brasileiro, que sempre procurou as benesses do governo", afirma o professor Flávio Aguiar, chefe do Departamento de Economia da UFRN. Ele visualiza para este ano "o equilíbrio das finanças públicas, a entrada de recursos externos e a incrementação de programas de investimentos". Menos otimista quanto ao equilíbrio das contas públicas, Benivaldo Azevedo, ex-secretário da Indústria, Comércio e Turismo, e da Fazenda, acha que 1992 é o ano em que "o governo tentará conseguir credibilidade junto à sociedade e se esforçará para conter o déficit público". ■

pos atraídos ultimamente para o Distrito Industrial de Extremoz e cujos projetos se implantam lentamente demais, os que pensam em novos investimentos se destacam como pontos negros em desertos. É o caso da Coteminas do Nordeste S/A (Cotene) e da Companhia Industrial de Fibras S/A (Cisaf), organização que, comandada pelo empresário Alonso Bezerra Filho, dedica-se atualmente à implantação de quatro novas plantas industriais de pequeno e médio porte. Por fim, o J. Motta lida com um grande investimento destinado a reduzir sua contribuição à poluição do rio Potengi. Saindo dessa área, o que se noticia são inversões muito pequenas ou a sustação de investimentos, pois mesmo empresários de renome que se vinham dedicando a grandes projetos pisaram na embreagem. Isto ocorreu, por exemplo, com Abelírio Vasconcelos da Rocha em relação à agroindústria que vinha consolidando há três anos no município de Riachuelo. Em Natal, forando a implantação de centros comerciais, como o shopping center liderado pelo industrial Fernando Bezerra, cujas portas deverão ser abertas a 9 de abril próximo, e a segunda torre do Lagoa Center, o pouco que se investe ainda é em construções residenciais. O estado de espírito dos locais em relação a novos negócios é demonstrado neste episódio: indagada sobre planos objetivando ampliar sua empresa, a carioca Laura Camargo, que divide com a natalense Maria das Graças Ferreira a delicatessen "Raro Sabor", um dos pontos de encontro mais movimentados da elite natalense, preferiu imaginar que ouvira uma piada: "Crescer, como? Ninguém pode traçar planos de expansão. Sobre viver hoje já terá sido um grande mérito".

Sem querer perder de vista o drama local, Fernando Bezerra diz que o crescimento econômico do Estado "passa pela retomada do desenvolvimento da economia nacional". Ele destaca como altamente positiva a instalação de grupos de grande porte, como o Vicunha, no Distrito Industrial de Extremoz, nesta capital. "Infelizmente somos um Estado tão pobre que a abertura de mais uma fábrica é motivo de festas", diagnostica, com a experiência de quem luta para consolidar a Metais do Seridó S/A (Metasa), a primeira unidade de metalurgia de tungstênio do Rio Grande do Norte.

Fernando teme que 1992 repita 1991 na indução ao fechamento de empresas. "A quebradeira foi tão grande

que corremos o risco de fazer com que, mesmo com a baixa da inflação, não aconteça a retomada do crescimento”, comentou. Segundo “Carlinhos” Andrade, que comercializa máquinas agrícolas através da César Comércio e Representações Ltda., “o remédio foi muito amargo e pode matar o doente”. Dizendo que vê “um futuro muito incerto”, “Carlinhos”, como o empresário é mais conhecido, diz que a retomada do crescimento só oferecerá frutos a poucos sobreviventes.

Poucos mantêm um otimismo sem vírgulas, como o economista Benivaldo Azevedo, cinquenta anos, que comandou equipes econômicas em governos dirigidos por políticos de várias correntes, como os irmãos Agnelo e Aluísio Alves, o usineiro Geraldo Melo e o médico e fazendeiro Tarcísio Maia. Hoje

novamente dono de empresa de planejamento econômico e assessoria financeira, repetindo o que fazia nos anos setenta, Benivaldo afirma que, “por ser um Estado periférico, o Rio Grande do Norte não sofreu muito com a recessão”. Prova disto, a seu ver, está no turismo, que aumentou nos últimos anos, e na presença da Petróleo Brasileiro S/A (Petrobrás) no Estado. “Turismo e petróleo contribuíram para que os efeitos da crise não fossem tão visíveis aqui”, diz. Para Benivaldo, forçosamente a retomada do crescimento no Estado passa pelo turismo, pela exportação e pelo óleo. “Dependemos muito, também da aprovação da emenda Garibaldi Filho” O agropecuarista Abelirio Rocha, 49 anos, vice-presidente da Fiern, por exemplo, contradiz Marcílio: “Não acredito que a inflação baixe, nem que a recessão diminua”.

que está caindo, a inflação voltará a subir em ritmo crescente. Causa? “As indústrias estão sem estoques e repassarão o preço das matérias-primas para o produto”, anuncia o agropecuarista.

A maior reclamação da classe empresarial, encontrando apoio entre políticos e trabalhadores, refere-se ao tamanho da recessão, meio e efeito da política que o governo adotou para reajustar a economia. “O remédio foi muito forte e pode matar o jumento”, sintetizou o senador Garibaldi Alves Filho (PMDB), defendendo “uma política de desenvolvimento e de combate a inflação sem sacrifícios maiores para a população”. Segundo o comerciante Carlos Roberto de Andrade Melo, presidente da Federação das Associações Comerciais do Rio Grande do Norte, o mais perigoso na atual crise é o fato de que muitas empresas estão desaparecendo. “E se a recessão continuar, quando chegar o momento do reaquecimento da economia, as empresas não terão capital para investir”, observa. O professor Dário Barbosa, presidente regional da Central Única dos Trabalhadores (CUT), que representa cerca de 250 mil trabalhadores no Estado, frisa que não existe crescimento econômico quando se aumenta o desemprego.

Apontando as medidas exigidas pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) como responsáveis por sua descrença, Dário observa: “Para que assine o acordo com o governo quer, o FMI exige um crescimento zero em 1992, o repasse de oito bilhões de dólares para os bancos credores e o aprofundamento da recessão com o objetivo de manter a inflação estável em torno de 9%”. O professor Flávio José Cunha de Aguiar, quarenta anos, vê na crise um fortalecimento do capitalismo: “As crises têm o papel de depurar o capital”, sintetiza. Novo coordenador do Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN), Flávio revolve uma constatação que remonta aos primeiros ensinamentos de “A Riqueza das Nações”, o livro do britânico Adam Smith, considerado o primeiro dos economistas clássicos.

“Numa recessão, só os grandes permanecem e as pequenas empresas sucumbem”. Flávio garante que numa fase destas o capital se solidifica e as empresas saem fortalecidas. Sem querer se aprofundar nas teorias econômicas, Carlos Roberto Melo de Andrade, que é economista pela UFRN e pós-graduado na Itália, preconiza: “Aqueles que atravessarem esta fase vão colher os frutos de um crescimento que ainda é totalmente incerto”. ■

O remédio quase mata o animal

A onda de otimismo que parece embalar os ânimos nacionais desde que se começou a pregar que a inflação está domada e o fim da recessão é apenas um detalhe a se concretizar no segundo semestre deste ano, ainda não varreu a maioria dos empresários potiguares, que sempre estão com o pé atrás em relação às informações oficiais. O presidente da Federação das Indústrias do Rio Grande do Norte (Fiern), engenheiro Fernando Luiz Gonçalves Bezerra, adverte: “A inflação não cederá tão facilmente e até chegar o reaquecimento da economia muitas empresas irão à falência”. Falando em nome das indústrias potiguares, Fernando frisa que “os custos sociais da política de estabilização econômica estão muito altos”. Ele se preocupa com o índice de desemprego, que considera muito alto, e teme que se agrave com uma quebraadeira muito grande.

O industrial e agropecuarista Abelirio Rocha, 49 anos, vice-presidente da Fiern, também prevê para este semestre muita recessão e quebraadeira. Para piorar, prevê para o segundo semestre o recrudescimento da inflação: “Ficaré mais difícil de controlar, pois virá acompanhada de recessão”, diz Bira Rocha, como é mais conhecido o vice-presidente da Fiern. Definindo-se como radicalmente contra o plano econômico do governo do presidente Fernando Collor de Mello, “Bira” discorda em parte de Fernando Bezerra. Este



JOÃO LIMA

Garibaldi teme a recessão

afirma que “é difícil se posicionar por outro caminho se todos eles já foram percorridos e deram errado”. Bira diz que “a solução é simples”, e recomenda: “Basta aplicar a lei da oferta e da procura”. A receita é o governo aplicar o ‘choque da demanda’ e incentivar a produção que os preços baixarão. “É impossível acreditar num plano recessivo que diminui a demanda e sufoca as empresas numa política de juros altos”, dispara. Reforçando o argumento, Bira garante que, depois de apresentar uma baixa de 2,14% em dezembro de 1990 a novembro de 1991 e sugerir

Alta estação esquentando o "black" do dólar em Natal

A volta do verão e, com ele, de muitos turistas a Natal para uma temporada de três meses, de meados de dezembro a meados de março, devolveu o dólar ao dia-a-dia de muitos setores da economia local. No setor de câmbio do Banco do Brasil, responsável pela movimentação de 65% do dólar turismo que desembarca no Estado, a compra da moeda norte-americana aumentou muito já em novembro. Segundo operadores do setor, o movimento com o dólar cresceu no mínimo 70%, em relação ao mesmo período do verão anterior, o que poderia sintetizar um aumento no fluxo de turistas estrangeiros ao Rio Grande do Nor-

te, um indicativo que as autoridades setoriais ainda não puderam aferir. "Por dia, o banco atende em média a cerca de cinquenta estrangeiros que vêm trocar dólares", disse uma funcionária do setor, admitindo que outros visitantes não comparecem à instituição porque encontram facilidades no mercado informal. São pessoas que trocam o dinheiro estrangeiro em hotéis, agências de viagem, restaurantes, outras empresas, táxis e mesmo no passeio público, onde sempre há a possibilidade de contactar com "doleiros".

Muitas empresas natalenses, principalmente as integrantes do "trade" turístico, intermediam a compra e venda de dólar, segundo observação de funcionários do Banco do Brasil, instituição que divide apenas com os Bancos do Nordeste do Brasil (BNB) e do Estado de São Paulo (Banespa) o mercado oficial de moedas estrangeiras. Mesmo definida legalmente como infração ou ilícito e freqüentemente surpreendida com investigações pela Polícia Federal, a transação informal com moedas estrangeiras, notadamente o dólar, a de maior aceitação internacional, ainda que não a de maior valor, não mais choca os operadores do trânsito legal. Eles nem sequer arriscam estimativas sobre a quanto chega o mercado negro, ou "black" do dólar no Rio Grande do Norte, porque o acham pequeno. Ape-



Washington: o estrangeiro que visita Natal é o que só pode gastar pouco

sar do grande incremento que o mercado negro experimentou nos últimos anos, graças ao incremento do turismo no Rio Grande do Norte, os operadores da rede oficial minimizam ostensivamente sua importância.

“Não existe mercado paralelo em Natal”, arrisca-se o chefe do setor de câmbio do Banco do Nordeste do Brasil (BNB) em Natal, Washington Araújo. “Não há locais que vendam dólar, nem aquele tipo de agência de turismo que atua como fachada para o *black*”, garante, para depois retificar: “O que pode acontecer é o caso de grandes empreendimentos turísticos, como restaurantes e hotéis, comprarem os dólares de seus clientes para guardar como poupança”. Washington, pessoalmente, não conhece nenhum militante desse mercado. “Estamos com muitos dólares em caixa”, disse a Rejane Medeiros, de RN/ECONÔMICO, o economista Carlos Dutra de Almeida, 37 anos, que gerencia o setor de câmbio da unidade natalense do Serviço de Comércio Exterior (Secex) do Banco do Brasil, sugerindo que ordinariamente o dinheiro estrangeiro circula mesmo pelo mercado oficial.

Para esses operadores, o quadro local ainda difere muito do nacional, influenciado pelos grandes mercados do

centro-sul do país: embora seja desconhecido do comércio legal, sonegue divisas ao Estado e não entre, necessariamente, na economia local, a troca de dólares no “black” é feita abertamente e a cotação da moeda no paralelo é anunciada, cotidianamente, nos veículos de comunicação social de alcance continental, com o mesmo destaque conferido ao valor oficial, como lembra um panameño que estuda Ciências Econômicas na Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN).

Há uma década esse mercado andou melhor, graças à presença de muitas empresas norte-americanas de atividades petrolíferas, que tinham sido

atraídas ao Rio Grande do Norte pelos contratos de risco que a Petróleo Brasileiro S/A (Petrobrás) executou aqui, imediatamente depois de começar a extrair óleo da plataforma continental do Estado. Até que saíssem daqui, elas deixaram muitos dólares no Estado. A grande maioria dos funcionários dessas empresas recebia seu pagamento na moeda estrangeira, trocava uma parte para garantir seu consumo aqui e remetia outra para os familiares que sustentavam em seus países de origem. Graças a esta operação, muitos norte-rio-grandenses versados em inglês, a língua empregada no setor, transformaram-se subitamente em verdadeiros banqueiros, e ganhava mais aquele que dispunha de pequenos capitais. O dinheiro assumia importância especial no caso dos petroleiros estrangeiros que recebiam em cheques de bancos norte-americanos. Esse capital permitia aos doleiros locais subsidiarem o trabalhador durante a semana que a compensação do seu cheque consumia até consumir-se nos Estados Unidos.

A volta de navios cargueiros a Natal, depois que o porto local foi reativado em função, precipuamente, das exportações de frutas tropicais, a mais forte novidade da produção econômica daqui após o advento da exploração petrolífera, não chega perto de lembrar o der-

rame de dólares que os petroleiros estrangeiros faziam nesta capital, Mossoró e Macau, cidades em que proufificaram durante anos. De qualquer forma, entretanto, a presença de muitos marinheiros estrangeiros na Ribeira concorre para aumentar a afluência de dólares nesta região, considerando-se que, um pelo outro, cada embarque de frutas, à razão de sete por mês no período de "pico", dezembro e janeiro, movimentava só em frete mais de duzentos mil dólares.

Morando há três anos em Natal, o estudante panamenho, que insistiu em se manter sob anonimato, porque sempre contacta com os setores envolvidos e não gostaria de queimar-se depois da divulgação de suas impressões, recebe regularmente de seus pais, domiciliados na Cidade do Panamá, dinheiro suficiente para manter-se confortavelmente aqui. "Retiro os dólares do banco e, quando preciso comprar algo, vendo-o geralmente em restaurantes ou a pessoas conhecidas". A maior parte desses compradores, para surpresa do estudante, são brasileiros que não pensam em viajar e utilizar a moeda estrangeira lá fora. "São brasileiros que querem fazer poupança em dólar", garante. Como não possuem grandes economias, compram em doses homeopáticas. Por isto, o panamenho também vende devagar. "Eu guardo os dólares em casa e depois vou vendendo aos pouquinhos, à medida em que surgem compradores". Como quase todos

Cruzeiro aqui paga mais que dólar lá fora

O destino dos dólares do mercado negro em mãos de natalenses, como nas dos brasileiros, de modo geral, é altamente controvertido. Muitos preferem guardá-los em cofres pessoais, em bancos, ou em casa, onde eventualmente podem ser encontrados em incursões da polícia federal em caça a "doleiros"; outros os movimentam em sucessivas operações dentro do mercado brasileiro, e terceiros os depositam em contas remu-

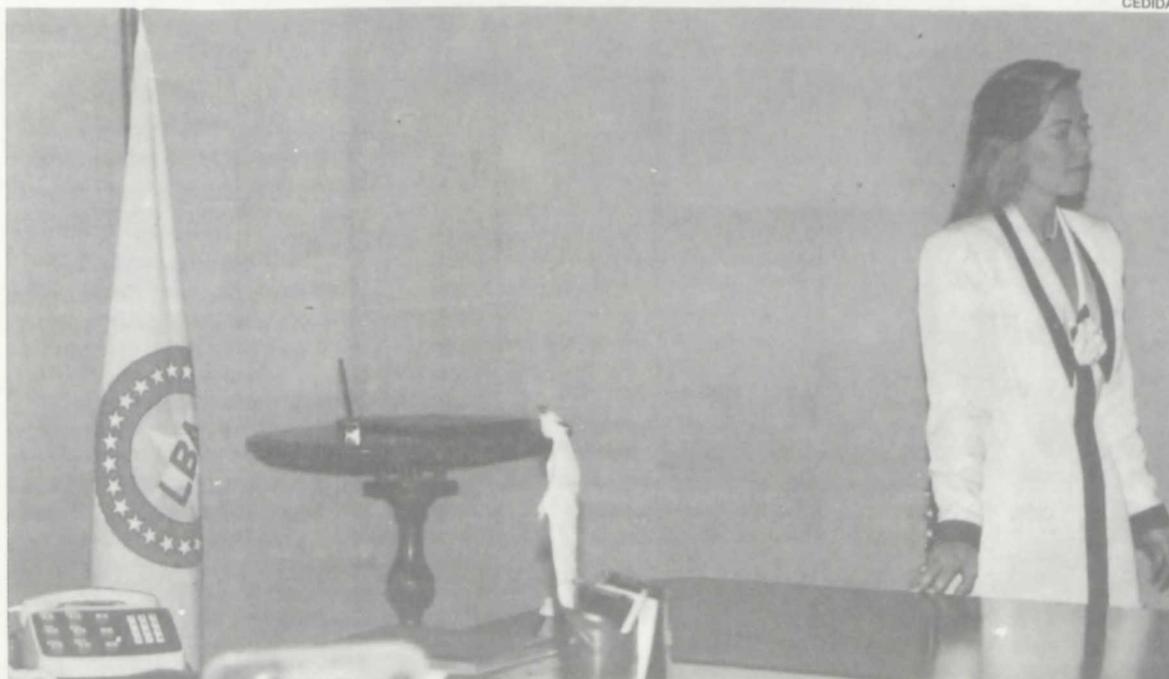
neradas no exterior. A viagem do dinheiro tem um custo e um risco alto. Mas o pior da operação é que trocar cruzeiros por dólares e deixá-los em contas lá fora é perder dinheiro. Segundo Carlos Alberto Sardenberg, colonista de economia do "Jornal do Brasil", do Rio de Janeiro, a questão é simples:

"As taxas de juros estão na casa dos 5% ao ano. Como a inflação mundial nos países desenvolvidos é de aproximadamente 5%, o investidor não ganha um centavo", diz o jornalista. "Já as taxas de juros aqui dão ganhos bem acima da inflação e as bolsas de valores chegam a valorizar num mês o que as outras não valorizam em um ano". Sardenberg lembra que o país ainda luta pela estabilidade monetária, mas frisa que "no momento, cruzeiro aqui dá mais que dólar lá fora".

os estrangeiros que estudam na UFRN, ele lucra razoavelmente no câmbio paralelo. As idas e vindas da política econômica brasileira os ajuda muito.

O fato de constituir contravenção deixou há muito tempo de inibir compradores de dólares que não mais confiam nas promessas de estabilização monetária. Pior ainda: muita gente compra porque imagina que dólares são os únicos ativos imunes às surpre-

sas que os governantes de plantão gostam de impingir à economia nacional com seus sucessivos "choques" e "pacotes". Além disso, como a inflação sempre ganha, o dólar termina sendo o melhor parâmetro para a economia. "As pessoas procuram o dólar por este ser um ativo real de fácil liquidez", admite Washington Araújo. Norte-riograndense de 32 anos, que recentemente se notabilizou em todo o país



Rosane Collor: privilégio de comprar muito mais do que outros turistas

com o lançamento de um seu livro sobre o extermínio de índios no Brasil, Washington admite que a dolarização do mercado local aumentou muito depois da implementação da política econômica imposta ao país pela então ministra Zélia Cardoso de Mello e aprimorada depois pelo atual ministro da Economia, Marcílio Marques Moreira, que a sucedeu, porque, a respeito do discurso liberalizante, o Estado terminou impondo maior presepça no processo produtivo.

“Quanto maior a intervenção do governo na economia, maior é a corrida pelo dólar”, salienta Washington. Segundo ele, a busca da moeda produziu vários tipos de “dóleiros”. Há, por exemplo, pessoas que viajam ao exterior apenas pensando em ampliar seu acesso às “verdinhas”, como as notas de um dólar já são carinhosamente tratadas por quem lida com elas. A estratégia é viajar para garantir-se o direito a cambiar até quatro mil dólares. Este é o teto determinado por Brasília co-

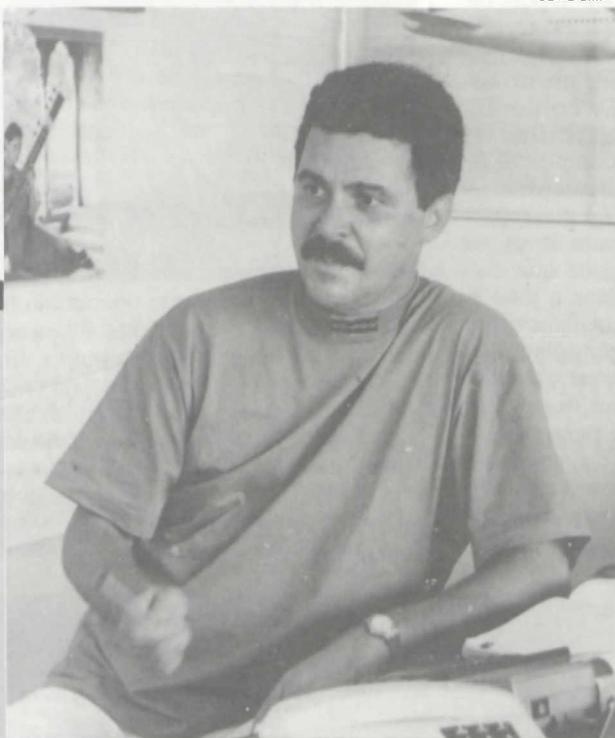
mo a soma em dólares que um viajante pode dispendar por mês em viagens ao exterior, mas existem viajantes que esbanjam bem mais, ferindo a legislação em vigor. Entre os privilegiados há gente da cúpula do poder. Há pouco tempo, a imprensa do centro-sul informou que a primeira-dama do país, Rosane Collor, gastou quinze mil dólares em compras de supérfluos que fez na Europa, embora também só pudesse levar ao exterior quatro mil dólares.

Operadores que incluem viagens ao exterior entre os vetores do mercado local de moedas estrangeiras fortes esperam uma maior injeção de dólares na praça em decorrência de excursões estimuladas pelo “pacote” em que, com

uma canetada só, no ano passado, o governo Fernando Collor revogou 4.300 decretos considerados desnecessários. A medida derrubou várias exigências feitas até recentemente aos brasileiros que viajavam para o exterior e ampliou facilidades de câmbio, aumentando o limite de isenção de impostos sobre bagagens para quinhentos dólares. A canetada também extinguiu a exigência de apresentação de nota fiscal dos bens adquiridos lá fora e a licença prévia de importação para bens até 1,5 mil dólares. Desde então, aliás, a compra de dólares para viagens não mais exige a apresentação de passaporte ou passagem.

Os que pensam em lucrar nesses

JOÃO LIMA



Agência de turismo quer vender moedas

Pelo menos uma agência natalense de turismo está começando a diligenciar no sentido de se credenciar, o mais rapidamente possível, para operar com câmbio quando o governo brasileiro livrar a atividade do cipoal de regulamentações que ainda o amarra.

O economista José Ferreira de Melo Neto, 37 anos, ex-presidente do Banco de Desenvolvimento do Estado do Rio Grande do Norte (BDRN) e ex-diretor Administrativo da Companhia de Habitação Popular (Cohab-RN), disse a RNECONÔMICO que espera concluir em 1992 o processo de habilitação da Tours Brasil, empresa que comprou há poucos meses ao empresário Ezequiel Ferreira de Souza Filho, em parceria com outro economista, Fernando

Tavares, o “Vem Vem”, do quadro técnico da Telecomunicações do Rio Grande do Norte S/A (Telern), a negociar com moedas estrangeiras.

Dono de outras organizações, que operam em diferentes setores, e sócio-proprietário da Costeira Veículos, concessionária natalense dos veículos Lada, russos, “Zequinha” Melo, como o economista é mais conhecido nesta capital, diz que operar informalmente com câmbio já é uma atividade quase normal para as agências de passagens aéreas. Segundo Melo, interessa-lhe a habilitação junto ao Banco Central para

evitar quaisquer admoestações sugeridas pela falta do credenciamento.

“No exterior, há ruas e ruas de lojas de câmbio e as agências de turismo fazem isso abertamente, legalmente”, diz, observando que isto já é visto naturalmente em grandes centros brasileiros, como Rio de Janeiro e São Paulo. Prudentemente, ele evita anunciar quando iniciará a nova atividade: “O ramo é muito complicado”, diagnóstica, com a sua experiência de diretor de banco. “Por isso mesmo, estamos estudando todos os ângulos da questão”.

Melo: estudar muito, porque o mercado de moedas ainda é muito complicado



JOÃO LIMA

Carlos Dutra: o dólar circula mesmo pelos guichês dos bancos oficiais

deslocamentos levam os quatro mil dólares de lei mas gastam apenas 1,5 mil dólares e guardam o restante, como ensina a experiência de Washington. Quem não pode excursionar para se dolarizar resolve o problema aqui mesmo, comprando no mercado negro. O dólar no paralelo vale um pouco mais do que o dólar turismo encontrado nos bancos oficiais. Cada banco tem uma taxa diferente, sempre atrelada aos valores estabelecidos nos mercados do Rio de Janeiro e São Paulo, centros que não sofrem nenhuma afetação em decorrência de alterações ocorridas no comportamento do mercado natalense.

Lembrando que desde que o governo federal saiu do mercado do dólar, em meados do ano passado, por iniciativa do presidente Fernando Collor de Melo, a taxa da moeda se submete exclusivamente à lei da oferta e da procura, Washington observa que o aumento da afluência de turistas ao país, principalmente ao Rio de Janeiro, neste verão, tende a manter estável o preço do dinheiro norte-americano. Efetivamente, a despeito de boatos de fim de ano terem ameaçado o país com uma superdolarização e desvalorizações súbitas do cruzeiro, a moeda nacional, não se registrou no ínterim nenhum grande aumento do dólar. Da mesma forma, nenhum fator genuinamente local provocou quaisquer alterações, aqui ou lá fora. Segundo os especialistas, esse mercado regional é pequeno demais para projetar-se nacionalmente. Segundo Washington Araújo, "por maior que seja o número de turistas que visitem o Nordeste, a influência é nula porque eles não trazem dólares em volume suficiente para interferir no mercado nacional da moeda". A experiência ensinou a Washington que "o estrangeiro que vem para o Nordeste é o turista que tem pouco dinheiro. Os turistas que afetam o mercado são aqueles que vão para o Rio de Janeiro, a fim de ver o carnaval". ■

Bancos não registram o comercial

Embora a movimentação do dólar comercial, vinculada às importações e exportações realizadas no Estado, seja feita obrigatoriamente através dos setores próprios dos bancos governamentais, as agências locais dos bancos do Nordeste (BNB), do Estado de São Paulo (Banespa) e do Brasil desconhecem o quanto da moeda circula ordinariamente no Rio Grande do Norte.

"Estas informações vão direto para

a central de câmbio do banco, no Rio de Janeiro", desculpou-se o bancário Carlos Dutra de Almeida, gerente de câmbio do Banco do Brasil. Carlos limitou-se a estimar em 50% a participação do setor que dirige nas transações com o dólar comercial feitas em Natal.

Uma idéia desse montante foi oferecida a RNECONÔMICO em janeiro pelo economista Sílvio Torquato Fernandes, 37 anos, então ainda coordenador do Programa de Apoio às Exportações do Rio Grande do Norte (Promoexport), ligado à Secretaria de Indústria e Comércio. "Em 1991, devemos ter exportado cerca de 96 milhões de dólares", estima Sílvio, lamentando que não tivesse ainda recebido números definitivos sobre o desempenho das vendas daqui no exterior durante o ano passado. Em 1990, as exportações potiguares somaram 88 milhões de dólares.

ARQUIVO



Sílvio: exportação cresce

“O valor do homem é o seu trabalho e o seu principal direito é o uso da inteligência. O uso da inteligência no trabalho é indústria.”

EUVALDO LODI

HÁ 50 ANOS O SENAI VEM FAZENDO ESCOLA.

Através dos Centros de Formação Profissional, das Unidades Móveis, ou no próprio emprego, o SENAI vem levando aprendizagem técnica a menores (dos 14 aos 18 anos), treinando operários, aperfeiçoando o nível profissional de supervisores, formando técnicos de grau médio e auxiliares, e concedendo bolsas de estudo para capacitar ainda mais o profissional especializado.

Nesses 50 ANOS de trabalho sério e competente, o SENAI nacional já formou mais de 14 milhões de profissionais, sendo 52.893 formados pelo SENAI local, contribuindo diretamente para o desenvolvimento da Indústria Nacional. É por tudo isso que a FIERN, no dia do aniversário do SENAI, só tem uma coisa a dizer, com todo respeito:

PARABÉNS, CINQUENTÃO !

FIERN

'SESI

IEL

Av. Senador Salgado Filho, 2860 — L. Nova — Tel. 221.6220



Paulo (D) e Nelson: eleição pode impor mudança

Paulo no Sinpropeças

O empresário Paulo Almeida, diretor regional da entidade para Mossoró, está cotado para assumir temporariamente a presidência do Sindicato dos Distribuidores de Peças do Rio Grande do Norte (Sinpropeças-RN), em face da perspectiva de afastamento do seu titular, deputado Nelson Freire (PFL), diretor do Grupo Jessé Freire, de Natal, para disputar a prefeitura da capital.

Nordestão no Oeste

A rede de supermercados Nordestão está procurando comprar um grande terreno para construir uma grande loja e se possível um "shopping center" em Mossoró. A iniciativa foi confiada à Ibeta Imóveis, hoje talvez a maior corretora do ramo no município, depois que os irmãos José Geraldo e Manoel Etelvino de Medeiros, controladores do Nordestão, desistiram de prosseguir numa conversa que mantinham com o empresário Rútilo Coelho, controlador do shopping center "O Coelho", sobre o arrendamento do supermercado que constitui a loja-âncora do shopping center.

Empreiteiras de olho

Construtoras de Mossoró, Natal e outros centros estão na maior expectativa, por conta das notícias a respeito de investimentos em obras já licitadas e a serem contratadas ainda este ano pela prefeitura mossoroense, notadamente na melhoria do sistema de transportes urbanos e sua integração com o interurbano. Segundo

fontes do gabinete da prefeita Rosalba Ciarlina, ainda em 1992 será detonado, também, um amplo projeto, produzido pela equipe da própria prefeitura a partir de conclusões elaboradas pelo Escritório Jaime Lerner, de Curitiba, Paraná, que contempla a construção de um moderno terminal rodoviário, o aproveitamento de trilhos da Rede Ferroviária Federal S/A (Refesa) para a implantação do "Trem Urbano", e a abertura de novas vias de acesso de ônibus aos bairros residenciais.

Água da Petrobrás

A maior vitória que a visita do presidente da Petróleo Brasileiro S/A (Petrobrás), Ernesto Weber, ensejou para Mossoró e região, em janeiro, foi o seu engajamento no movimento em defesa da utilização de poços abertos pela empresa na captação d'água. De-

pois de ouvir do deputado estadual Frederico Rosado (PMDB) e do geofísico Jorge de Toledo Camargo, superintendente regional da Petrobrás, explicações sobre a contribuição que a Petrobrás emprestaria à minimização do problema da falta d'água na região se convertesse para este uso poços que se revelassem antieconômicos para a exploração petrolífera, Weber telefonou imediatamente para o governador José Agripino Maia, que se encontrava em Brasília, endossando o pleito e propondo que fosse sugerido ao presidente Fernando Collor de Mello como uma das iniciativas do governo federal no combate à seca. Weber, que gostou muito da conversa com Frederico, levou para o Rio outros pleitos que prometeu analisar com simpatia.

Múcio na Inglaterra

O economista Múcio Gurgel de Sá, diretor da Mossoró Agroindustrial S/A (Maísa), deixou muito clara a sua opção entre política e iniciativa privada, no início de ano, quando decidiu morar durante seis meses na Inglaterra. Ele assumiu, pessoalmente, a missão de implantar em Londres o escritório próprio com que a Maísa deseja preparar-se para enfrentar as barreiras alfandegárias e comerciais a serem impostas ao Terceiro Mundo pela Comunidade Econômica Europeia a partir de 1993. Múcio, que poderia confiar a tarefa a seu irmão Adriano, advogado com vivência na Grã-Bretanha, toureou com a viagem os partidos e grupos políticos locais que cogitavam de candidatá-lo a prefeito de Mossoró este ano.

MOTOContínuo

■ O economista Rútilo Coelho admirará este mês a presidência da Associação Comercial e Industrial de Mossoró (Acim), em substituição ao colega Rafael do Monte Negreiros, que se licenciou. ●●● Inexplicavelmente, perpetua-se em Mossoró o mesmo hábito de se cobrar ágio na venda de cigarros que se fez presente em Natal durante 1991 ●●● A mais nova floricultura de Mossoró, a Anne, na rua Amaro Cavalcanti, tem enfeitado muitos elogios à sua idealizadora, **Mari-zete Medeiros**, pela agressividade de sua estratégia de marketing ●●● Com

a passagem do ano, o mossoroense **Francisco Santiago Sobrinho**, ex-gente de vendas de R. Coelho, revendedora General Motors no Oeste, consolidou definitivamente sua transformação de empregado em empresário, com a abertura da S&S Veículos, sua loja de caminhões, na avenida Presidente Dutra. ●●● Os salinheiros que atuam na região de Mossoró e Areia Branca, à frente o empresário **Oscar Cabral**, continuam aguardando que o Banco do Brasil atenda as reivindicações que lhe apresentaram em dezembro de 1990. ■

L. Cirne amplia rede

A distribuidora de pneus L. Cirne Ltda, controlada pelo comerciante Luiz da Costa Cirne, está tocando simultaneamente os projetos de implantação de lojas nas avenidas Prudente de Moraes, defronte ao estádio municipal de futebol, e Roberto Freire, a estrada de Ponta Negra, e uma terceira em Recife, Pernambuco, onde marca presença há mais de dez anos. Este é o primeiro passo para a execução de um amplo projeto de ampliação da organização que sofreu um desmembramento há quase dois anos, quando cedeu lojas tradicionais, como a sua antiga matriz, no Alecrim, à Cirne Pneus, empresa constituída por filhos de Luiz. Instalado na nova matriz, na avenida Salgado Filho, em Lagoa Nova, Luiz não desce a detalhes sobre o investimento em curso.

Fabiano é consultor

O engenheiro civil Fabiano Veras, que integra os quadros da Fundação Instituto de Desenvolvimento do Rio Grande do Norte (Idec) desde me-

A proposta de incorporar à fábrica de barrilha de Macau, submetida ao processo de privatização comandado pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), a capacidade de passar a produzir amônia, anunciada no começo do ano por empresas de consultoria contratadas pelo governo federal, lava o peito do professor Reginaldo Teófilo da Silva, presidente da Federação do Comércio. Esta foi uma das bandeiras que Reginaldo levantou em 1986, quando presidia a Companhia Nacional de Álcalis (CNA) e sua subsidiária de Macau, a Álcalis do Rio Grande do Norte S/A (Alcanorte). Consta, inclusive, que a defenestração de Reginaldo do posto teve como uma das vertentes a sua insistência na defesa da tese.

dos do governo Geraldo Melo e dirigiu o Departamento estadual de Estradas de Rodagem o (DER) e a coordenação geral da Secretaria estadual de

Reginaldo estava certo



Reginaldo: Idéia de 1986

Transporte e Obras Públicas (STOP), transformou-se agora em consultor de grandes empreiteiras nacionais para concorrências internacionais.

CONTA-CORRENTE

O engenheiro Nilson de Sá de Paula resolveu desligar-se da Comhúmus, empresa dedicada ao cultivo de minhocas, para dedicar-se em regime de tempo integral à Empresa Industrial Técnica S/A (EIT), onde trabalha desde que se graduou ●●● O presidente da Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Norte (Fiern), engenheiro Fernando Bezerra, está pensando em reativar o "Clube do Industrial", um espaço que o então presidente José Nilson de Sá criou em 1971 para atrair mais e mais empresários para dentro da federação ●●

● O jovem Marcos Pedroza, um dos mais criativos da sua geração em Natal, ainda não se animou a registrar e explorar a patente do queijo de coalho defumado com que tem brindado alguns amigos. Embora todos os que testaram o produto recomendem que registre e passe a industrializá-lo, Marcos desconversa, dizendo que se satisfaz com o prazer que proporciona ao presentear amigos com a novidade.

●●● O químico industrial Hélio Nazareno Padula, 63 anos, responsável pela elaboração de um dos maiores projetos idealizados para a indústria têxtil no Rio Grande do Norte, o da Santo Amaro Nordeste S/A Indústria Têxtil, instalou-se e montou em São Paulo, onde reside, a Padula Consultoria Têxtil, escritório aberto para clientes de quaisquer origens ●●● O corretor imobiliário Geraldo Santos Filho tem sido muito cumprimentado pelo sucesso que vem alcançando com as vendas do "Potengi Flat", empreendimento do consórcio EIT/Mendes Júnior confiado à sua corretora, a Sansolo. ●●● O empresário Roberto Salustino, que durante muitos anos explorou a boate "Apple" em Ponta Negra e desde 1990 reside em Miami, Estados Unidos, acaba de se associar com Paulo Coutinho Filho, filho do antigo dono de Granorte Veículos, também nesta capital, na "Yellow-green", uma locadora de veículos com aproximadamente 150 automóveis baseados na Flórida.

Dinheiro na água

Quando concluir o projeto de modernização da área industrial da "Fonte Portinho", que comprou recentemente ao cearense Abigar Barcelos, o empresário brasileiro José Maria Cunha terá investido cerca de 3,5 milhões de dólares na água mineral "Santos Reis" e contabilizará dois êxitos singulares. Segundo especialistas no assunto, ele passará a vender uma água tão pura quanto a "Perrier", a francesa que é considerada paradigma em todo o setor, no mundo inteiro, e possuirá o maior e mais moderno parque industrial ligado à distribuição do líquido em toda a América Latina. Tamanho investimento não promete ficar escoteiro, na visão de observadores do desembarque de José Maria no Rio Grande do Norte. Acredita-se que um segundo passo de seu plano de investimentos aqui envolva a distribuição de cerveja. Através de três empresas sediadas em Brasília e Goiás e no Distrito Federal, José Maria se situa entre os cinco maiores distribuidores da Brahma em todo o país.

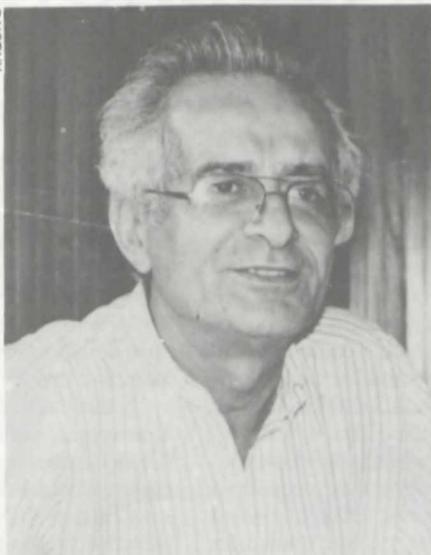
As vendas dos Freire

Enquanto se ampliam em Natal os comentários sobre futuras negociações e transferências em estudo pelo comando do grupo Freire, liderado pelo deputado federal Fernando (PFL), tornam-se mais claros os detalhes observados na venda do acervo e ativos da distribuidora dos tratores Massey Ferguson e Maxion no Estado, a antiga Jessé Freire Agrocomercial S/A, à Ultramac.

A nova distribuidora foi formada em dezembro último pelo engenheiro José Nilson de Sá, presidente da Empresa Industrial Técnica S/A (EIT), e seus sete filhos; pelo deputado estadual Elias Fernandes (PFL) e o irmão deste, economista Silvio Torquato Fernandes, distribuidor dos produtos "Alimenta" em Natal. Dirigida por Silvio e o jovem Ênio Gurgel de Sá, filho de José Nilson e dono, paralelamente, da "Compota", distribuidora de frutas tropicais, e da imobiliária "Casablanca", a Ultramac pagou principalmente com a responsabilização sobre dívidas da Jessé Freire.

Segundo consta, um dos próximos passos dos compradores é ampliar o leque de opções da Ultramac em termos de grandes tratores. A Massey Ferguson já fornece 70% dos tratores da EIT e algumas de suas coligadas, como a Mossoró Agroindustrial S/A (Maísa), que estão situados entre os maiores compradores de máquinas pesadas do Nordeste. Tão logo o negócio foi fechado, a Maísa adquiriu dez novos tratores, dando início a uma grande renovação de sua estrutura mecanizada, que envolve mais de três mil unidades.

JOÃO LIMA



Alonso: na Via Costeira

Hotel a caminho

O empresário Alonso Bezerra Filho, controlador, entre outros empreendimentos, da rede HP, que possui unidades nas praias de Pipa, município de Tibau do Sul, e Pirangi, em Parnamirim, e ainda nas cidades de Guamaré e Mossoró, anuncia para muito breve o início da construção do "Alagamar". Com cem apartamentos e devendo absorver investimento da ordem de quatro milhões de dólares, o "Alagamar" será erguido num terreno compartilhado na Via Costeira pelos empresários Manoel Maia, Marcos Santos e Alonso. Eles esperaram quase cinco anos pela liberação dada recentemente ao projeto pelo governo do Estado, e que tinha domínio sobre o imóvel.

Voltando às origens

O maior acionista da Frutas do Nordeste S/A, uma das principais empresas agrícolas do vale do Açu, envolvida com uma polêmica sem fim com políticos daquela região, o empresário paulista Dório Ferman, faz com o empreendimento uma viagem de volta às suas origens. Pouquíssimo conhecido em Natal, Dório, proprietário de várias empresas no centro-sul do país, é filho do saudoso israelita Moises Ferman, o dono da "Relojoaria Moderna", que marcou época na praça Augusto Severo, nos

áureos tempos em que a Ribeira era o centro comercial de Natal.

Cadete quer shopping

O empresário Júlio Cesar Cadete, controlador das lojas "Ecológica", com unidades nas ruas Alberto Maranhão, em Tirol; João Pessoa, Cidade Alta, e avenida Afonso Pena, na área de influência do Centro Comercial Aluizio Bezerra (CCAB), o "CCAB Street Shopping", está procurando instalar uma quarta num shopping center. Para isto, tem mantido contactos com diversos corretores e incorporadores imobiliários.

JOÃO LIMA

José Nilson e a antiga Jessé Freire: com os sete filhos na nova empresa



Quem fechou o Bandern?



ENILTON BATISTA DA TRINDADE

Advogado-OAB/RN 2215

“Não se podendo discutir a mensagem, o negócio é desmoralizar o mensageiro”

A frase é de um conhecido jornalista, mas o fato é que de um ato de pura inconstitucionalidade, ou por ignorância jurídica ou por inteligência política, os partidos a que pertenciam jogavam de um lado ao governador Geraldo Melo e do outro lado ao senador José Agripino a responsabilidade política pelo fechamento do BANDERN, porque, na verdade, ninguém queria ficar pregado a este, digamos, cabo eleitoral negativo, ou melhor, para não

dar-mos um sentido pejorativo à figura do cabo eleitoral, a este verdadeiro cabo de alta-tensão.

A verdade é que encontramos numa obra do reitor Mário Moacir Porto, em que nos fala sobre os “ASPECTOS JURÍDICOS DA LIQUIDAÇÃO DO BANDERN”, uma noção exata do que ocorrera para que o BANDERN entrasse em liquidação. Ensina o nosso jurista que a deliberação do Banco Central — BACEN — teria se apoiado na lei nº 6.024, de 13 de Março de 1974 — que dispõe sobre a intervenção e a liquidação extrajudicial de instituições financeiras, as “privadas e as públicas não federais”. A lei, prossegue, é uma espécie de extensão ou desenvolvimento do decreto-lei nº 48, de 18 de novembro de 1966, que conferiu ao BACEN poderes ilimitados no que tange à faculdade de intervir e liquidar as entidades financeiras. Mas que, com a nova ordem constitucional, esta perderia sua eficácia, uma vez que o Brasil de hoje é uma República Federativa, formada pela união indissolúvel dos Estados e Municípios e do Distrito Federal, que constituem um Estado Democrático de Direito, onde se estabelece que os Estados-membros são AUTÔNOMOS, que, segundo o jurista Cretella Jr “autônomos, porque LEGISLAM, fazem o respectivo direito. Não são como os territórios federais, cujo direito é elaborado pela União”. Por outro lado,

a administração pública, direta, indireta ou fundacional de qualquer dos poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios obedecerão, entre outros princípios, ao da LEGALIDADE, que em um Estado Democrático de Direito, significa que os atos das autoridades, sejam quais forem, estão subordinadas à ordem jurídica, à disciplina legal, sob pena de nulidade, e as autoridades que desatenderem este princípio ficam sujeitas a sanções penais e civis.

É mais adiante acrescenta, que a fiscalização contábil, financeira, orçamentária, operacional e patrimonial da União e das entidades da administração direta e indireta, quanto à legalidade, legitimidade, economicidade etc, cabe ao Congresso Nacional, mediante controle externo e pelo sistema de controle interno de cada Poder. Acrescentando-se aí, que o sistema financeiro nacional será regulado em lei complementar, que disporá, inclusive, sobre a organização, o financiamento e as atribuições do Banco Central e demais instituições financeiras, conforme o art. 192, inciso IV, da Constituição Federal. Coerente com os princípios informativos da Federação e autonomia dos Estados-membros, a Constituição do Estado do Rio Grande do Norte estabeleceu, no art. 35, inciso IX, que compete, privativamente, à Assembléia Legislativa, fiscalizar e controlar, diretamente, ou por qualquer de suas comissões, os atos do Poder Executivo, incluídos os da administração indireta. Por sua vez, os artigos 52 e 53, inciso II, da mesma Constituição, completam a competência da Assembléia Legislativa no que respeita à fiscalização da administração direta e indireta do Estado. Que, diga-se, em nada inovam, mas, simplesmente, por uma questão de simetria legislativa, seguem o ordenamento da Constituição Federal no que toca às atribuições do Congresso como órgão de fiscalização de administração direta e indireta da União. Finaliza o Reitor Mário Moacir Porto, arguindo a inconstitucionalidade da lei 6.024, não apenas por extinguir um Banco do Estado, mas sobretudo para preservar a autonomia política e administrativa do Rio Grande do Norte.

FORUM

CONCURSO — Segundo o professor Geraldo Batista de Araújo, diretor da Talento, o edital do concurso público que o Tribunal Regional Eleitoral (TRE) promoveria no último dia 26 de janeiro não apresentou nenhuma falha, diferentemente do que RN/ECONÓMICO informou em sua edição de dezembro. Providenciado pela Talento, como prestadora de serviço para o tribunal, o mesmo edital foi publicado no “Diário Oficial do Estado” e distribuído aos candidatos, sem nenhum problema. Acontece que o

“Diário Oficial da União” o publicou com um pequeno atraso, devido a uma greve ocorrida em sua gráfica.

CURSO — É grande nos meios forenses de Natal a expectativa em torno do nascimento do curso de Direito que o professor Carlos Roberto de Miranda Gomes, ex-presidente da seção norte-rio-grandense da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB), coordenará, a partir deste ano, na Unipecc. Começa pelo número de vagas que a instituição abriu para professores, apenas vinte, e o processo

que promove para seleccioná-los.

HEMETÉRIO — O advogado Hemetério Fernandes Gurgel está se exonerando da assessoria jurídica da Empresa de Promoção e Desenvolvimento do Turismo (Emprotur) e, ao reassumir seu posto de procurador da Junta Comercial do Estado do Rio Grande do Norte (Jucern), dá início à contagem regressiva para se aposentar o mais rapidamente, a fim de ficar cuidando apenas de seu escritório, na rua Princesa Isabel.

Natal sente falta de uma tabela de custas judiciais

JOÃO LIMA

Quem milita no fórum natalense enfrenta duas desvantagens em relação a quem faz a mesma coisa no mossoroense. A primeira, a falta de uma sede própria para o conjunto de repartições, cartórios e cortes que constituem a comarca da capital, tende a ser eliminada brevemente, vez que está em curso a transformação do prédio do antigo Grande Hotel, na Ribeira, no palácio da justiça natalense. A segunda, entretanto, não tem data para terminar, pois em nenhum lugar da comarca natalense se prevê a criação de uma tabela consolidada de custas judiciais.

A questão foi levantada recentemente pela presidente da Associação de Defesa do Consumidor do Estado do Rio Grande do Norte (ADC-RN), professora Maria das Dores Costa, 58 anos, há dois aposentada pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN). A seu pedido, o assessor jurídico da instituição, o também professor Carlos Roberto de Miranda Gomes, 52, até pouco tempo atrás presidente da secção regional da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB), endereçou correspondência ao desembargador Manoel Onofre de Souza Júnior, corregedor geral do Tribunal de Justiça, apelando para que o Judiciário sistematizasse a publicação da tabela mensal.

"Muitos cartórios estão cobrando preços exorbitantes", atesta Carlos Gomes, lamentando a falta da tabela. A desatualização em Natal é tão grande que em janeiro de 1992 a própria direção da OAB-RN ainda utilizava uma versão de janeiro de 1991, como admitiu sua diretora substituta, Isabel Azevedo. Mesmo assim, não preocupa os cartórios. A tabeliã Liane Fagundes Tavares, 35, titular do Terceiro Ofício de Notas, instalado na ladeira da Junqueira Aires, a cem metros das sedes locais da OAB e da ADC-RN, afirmou que os cartórios estão obedecendo rigorosamente aos parâmetros dispostos pela magistratura. Ela imagina que o tribunal não publica mensalmente a tabela por falta de meios. É do mesmo Poder Judiciário estadual, porém, a verba que patrocina a veiculação sistemática de uma tabela voltada especificamente para a segunda maior comarca do Estado.

Mensalmente, de fato, o diário "Gazeta do Oeste", de Mossoró, veicula, em página inteira, a tabela de custas



Carlos: cartórios estão cobrando uma exorbitância

expedida pela direção do Fórum Doutor Silveira Martins, com o que a justiça facilita em muito a vida dos usuários de seus serviços domiciliados em Mossoró. Em Natal, entretanto, quem quiser pensar em encontrar tabela semelhante terá que confeccioná-la a cada novo mês, percorrendo para isto vários cartórios. Só coletando em cada um o interessado conseguirá todos os valores que comporiam o similar local da tabela do Fórum Silveira Martins. Os valores dos serviços cartoriais, de uma e outra cidade, porém, não deveriam diferir, pois foram definidos através da Resolução nº 5, que o tribunal publicou no "Diário Oficial da Justiça" de 28 de setembro de 1991. Eles são indexados à Taxa Referencial Mensal (TRM), em associação ao valor do antigo Bônus do Tesouro Nacional (BTN). Contudo, conforme a resolução, cada cartório faz suas próprias contas. O Tribunal de Justiça tem, mas mantém inédito uma tabela para todo o Estado, o que complica a vida dos frequentadores de cartório.

"Nós fazemos as contas apenas quando vem alguém reclamar que desconfia de que está sendo lesado por algum cartório", admite Túlio Serejo, assessor da Corregedoria do Tribunal de Justiça. É na corregedoria, o órgão encarregado de fiscalizar os cartórios de todo o Estado, que vão bater os usuários que se queixam dos preços cobrados pelos serventuários da justiça. A reportagem de RN/ECONÔMICO presenciou a chegada de um pedido de es-

clarecimento formulado pelo juiz de uma cidade do Alto Oeste sobre o valor das custas judiciais. "As pessoas estão reclamando que o escrivão está cobrando muito alto", disse o juiz. Sem querer identificar-se, o magistrado afirmou desconhecer a resolução de 28 de setembro. Após conhecê-la, comprovou que o escrivão estava cobrando acima do valor estabelecido pela lei, e exibiu a face mais preocupante do problema. Questionado sobre se o funcionário receberia alguma punição, o juiz disse que não. De pronto, garantiu que não houve má fé. "O que houve foi desconhecimento da lei, que eu também não conhecia", julgou.

Manoel Onofre Júnior, 49 anos, tem recebido muitas reclamações quanto a cobrança de custas judiciais por cartórios que não obedecem as regras estabelecidas pela lei. Teoricamente, se comprovado que o cartório cobrou acima do valor real, seu titular devolve as custas recebidas indevidamente e recolhe uma multa de valor equivalente ao dobro do que recebeu ilegalmente, segundo o corregedor. Mas o dinheiro pago a mais só retorna ao bolso do usuário lesado se este prestar queixa na corregedoria do Tribunal de Justiça. Burocraticamente, a queixa chega ao cartório e este faz os cálculos com base na TRM, para checar se houve mesmo cobrança ilícita. Parte dos erros, porém, decorre dos muitos "pacotes" econô-

micos impostos ultimamente ao país.

Antes de 28 de setembro de 1991, as custas judiciais eram indexadas pelo BTN; como o BTN foi congelado no início de 1990, conforme a lei nº 8.177, uma comissão formada por desembargadores elaborou a nova resolução, que foi aprovada pelo Tribunal Pleno. Manoel Onofre, que participou da comissão, não sabe como os outros Estados brasileiros estão reajustando os valores das custas judiciais dos seus cartórios, mas garante que os escrivães potiguares não reclamaram contra o mecanismo de reajuste adotado aqui. A pronta aceitação pode decorrer da liberdade que a resolução dá aos escrivães.

Cada cartório faz as suas contas e diz quanto cobrará por cada serviço prestado, como enfatiza o magistrado. Mesmo assim, o corregedor acredita que não acontecem grandes diferenças na cobrança das custas judiciais entre um e outro cartório. "O valor da TRM é igual em todos os cartórios", alega. Resta, entretanto, o fato de somente Mossoró dispor de uma tabela consolidada e atualizada que garanta maior transparência à fixação das custas por

cada escrivão. Em Natal, a falta da tabela termina criando disparidades que se contrapõem à igualdade garantida pelo desembargador, como constata o serventuário Antônio Júnior Bezerra, o



Das Dores: ADC fiscaliza

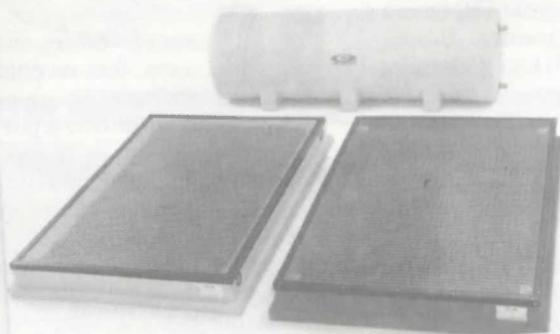
primeiro distribuidor de Notas desta capital. Responsável, em Natal, pela atribuição de valores das causas a serem processadas em instância inferior, das custas ao distribuidor, contador, e avaliador das custas em geral, Antônio procura minizar a questão dizendo que "o que pode acontecer são pequenas diferenças de dígitos, provenientes das máquinas de calcular". Em dezembro último, porém, enquanto o 1º Distribuidor de Notas de Natal cobrava 4.280 cruzeiros por um alvará, o fórum de Mossoró cobrava 4.302,27 cruzeiros pelo mesmo serviço. Túlio Serejo diz que o tribunal não tem como atualizar mensalmente as custas judiciais e distribuir nova tabela junto a todos os cartórios, devido à falta de estrutura da corregedoria, embora uma página do "Diário Oficial", de leitura obrigatória no setor viabilizasse a decisão.

Por lei, os escrivães são obrigados a afixar em lugar visível e de fácil acesso os valores que cobram pelos serviços prestados em seus cartórios. Segundo o desembargador Manoel Onofre, esta exigência está sendo atendida em todo o Estado, e isto dispensa uma tabela mensal para o Estado. ■

Um presente do sol, água quente todo dia.

TUDO EM PLÁSTICO — ADEUS À CORROSÃO E A ELETRICIDADE

Conjunto completo: capacidade de 200 litros



EM 3 X SEM JUROS



GENESYS
SISTEMA DE AQUECIMENTO

COMPROMISSO COM O SEU BEM-ESTAR

AGUAS
VAPORES

Comércio e Representações Ltda

Av. Hermes da Fonseca, 1214 - Tel.: (084) 211-3397 - Fax: (084) 221-2941 - Tirol - CEP 59015 - Natal-RN

ASSISTÊNCIA TÉCNICA LOCAL POR
AGENTES FORMADOS NA FÁBRICA

PRODUTO "JACTO"

Um mercado semi-regulado

JOÃO LIMA



HAROLDO PINHEIRO BORGES

Presidente do Sindicato do Comércio Varejista de Derivados de Petróleo do Rio Grande do Norte

O que espera a revenda de combustíveis diante das alterações promovidas no setor, pelo governo federal, em nome do livre mercado. A Federação Nacional dos Combustíveis junto com Sindicatos de todo o país vêm desenvolvendo um trabalho para que essas mudanças sejam fator de eficiência, modernização e progresso.

Para que isso venha a acontecer é preciso que lutemos por alguns pontos, porque sem eles não haverá eficiência e consequentemente o consumidor não será beneficiado, muito menos a revenda sairá do prejuízo que se encontra. É fundamental que a Petrobrás seja fiscalizada, comparada e exigida de forma a ser eficiente em prospecção, negociação e refino; é de suma importância que as bases secundárias sejam supridas por dutos, evitando-se os desperdícios, perigos e despesas dos fretes e transferência; o frete final até o revendedor ou consumidor deve ser liberado e negociado amplamente; a distribuidora não deve ter permissão de atuar na revenda. Caso seja aberta essa possibilidade, o "dumping"

e o desequilíbrio se farão notar imediatamente, num primeiro instante com vantagens aparente ao consumidor, mas a médio prazo com cartelização das distribuidoras; não devem ser permitidos privilégios especiais do tipo concessões em áreas dos municípios, em geral são cedidos por prefeituras a distribuidoras por longo prazo, estas financiam revendedores para construírem e cobram aluguéis altos. Ora, os postos devem ser investimentos de quem deseje operá-los; seria igualmente interessante que houvesse limitação aos postos de propriedade das companhias. O interesse ficaria melhor atendido se as distribuidoras investissem em dutos e bases no interior, do que em postos do Rio e São Paulo.

No mais os revendedores continuarão vinculados às distribuidoras, sem condições reais de negociações, e as distribuidoras permanecerem vinculadas a Petrobrás, detentora do monopólio constitucional do refino, extração e importação. Dessa forma, não podemos esperar livre mercado, mas um mercado semi-regulado, com monopólio em uma ponta e concorrência ampla em outra, como é o caso da revenda. ■

NOTAS DA REDAÇÃO

ANTARCTICA — As primeiras estatísticas sobre o consumo de cerveja no Rio Grande do Norte depois da inauguração da fábrica de refrigerantes da Antarctica em São Gonçalo do Amarante, em dezembro último, revelaram que esta marca responde por 34%, enquanto a Brahma fica com 39% de todo o mercado estadual. Teria havido um grande avanço da Antarctica apenas em decorrência da propaganda que veiculou então na televisão e como prenúncio do que ocorrerá aqui depois que a empresa passar a produzir também cerveja no Distrito Industrial de Extremoz.

PELO MENOR — Alguns jovens da alta sociedade natalense têm sido atraídos pelo empresário Reginaldo Teófilo da Silva Júnior, 33, diretor da Casa Régio S/A, para trabalharem voluntariamente num projeto que resolveu colocar em prática, no Albergue Noturno de Natal, em Petrópolis,

em benefício de crianças carentes das imediações da rua do Motor, Rocas, Areal e Brasília Teimosa.

RESTAURANTE — O empresário Fernando Paiva tem elogiado sobejamente o projeto arquitetônico do novo restaurante panorâmico que está construindo na ala esquerda do Imirá Plaza Hotel, na Via Costeira. A criação é do mesmo escritório pernambucano que projetou o hotel, no início dos anos oitenta.

NOUTROS ESTADOS — A Construtora Araújo Pereira (CAP), dirigida pelo engenheiro Marcos Araújo, espalhou bem, geograficamente, o esquema de expansão que decidiu executar em plena recessão, ao construir a sede do Tribunal Regional do Trabalho (TRT) de João Pessoa, um prédio de incorporação própria em Fortaleza, e edifícios governamentais no Rio de Janeiro.

JOÃO PESSOA — O esvaziamen-

to da rua João Pessoa como corredor comercial não pode ser visto apenas como consequência de mudanças impostas no tráfego de veículos na região. Ele decorre da falta de implantação do "calçadão" que já deveria ter sido implantado na rua, como parte de um projeto agressivo de urbanização. A rua, que hoje não é dos carros nem dos pedestres, pode, com o calçadão, vir a transformar-se num grande "shopping center ao ar livre".

MOTEL — Diversificando suas atividades, Gilvan Veículos, loja situada na avenida Interventor Mário Câmara, nas Quintas, comprou por 250 milhões de cruzeiros, no final de 1991, o Motel Dunas, situado próximo à estrada de Ponta negra, a Raimundo Ozivaldo Silva, do Banco do Brasil, e sócios, e imediatamente o arrendou a um antigo funcionário por 21 diárias/dia. Na época, isto totalizava seis milhões de cruzeiros mensais. ■



ARQUIVO

A maior família

O maior número de franquias orientadas em Natal por uma só família é o que está nas mãos dos filhos dos ex-deputados Lindalva e José Fernandes Torquato. As duas lojas locais da "Alimenta" são controladas por Mônica e Silvio Torquato, enquanto Edson, neto, comanda as lojas da "Fiorucci" e da "Forum". Enquanto isto, Lisa e Fátima Ferreira, irmãs de Edson, comandam a "Philippe Martin" e "Corpo & Alma", e Ana Karenina Fernandes, esposa do deputado estadual Elias, filho de Lindalva e José Fernandes, dirige a Calvin Klein. Como se fosse pouco, Lisa e Fafá ainda comandam a "Philippe Martin" de João Pessoa.

Lisa: lojas em Natal e em João Pessoa

P&C cresce na crise

Os sócios Ricardo Medeiros da Fonseca e Eduardo e José de Anchieta Pereira Pinto Júnior garantem que conseguiram a fórmula para driblar a crise econômica, exultando com as vendas que vêm obtendo na segunda loja natalense da rede Pão & Companhia, que inauguraram no final de dezembro último. Instalada à margem da rodovia BR 101, de costas para o conjunto Candelária e frente para

o "campus" da Universidade Federal (UFRN), a loja, segunda da franqueada norte-rio-grandense da marca, recebeu investimento da ordem de 250 mil dólares, parte dos quais financiada pelo Banco do Nordeste do Brasil (BNB). Além de ser mais ampla do que a matriz, que permanece funcionando normalmente em Petrópolis, a nova loja se distingue entre todas as da rede nacional P&C pela oferta de uma espécie de minimercado em que vende tudo o que compõe uma ceia ou um café da manhã.

Correio omite planos

A direção regional da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT), que foi uma das primeiras divisões da empresa a adotar o sistema, quando franquiou uma organização privada situada no bairro do Tirol, mantém sob sigilo seus eventuais planos em termos de ampliação do número de organizações privadas a serem autorizadas a operar agências postais. Alcançando o maior sucesso em todo o país, a franquia da ECT ultrapassa, hoje, a casa das 190 agências. Somente em São Paulo foram instaladas mais de cinquenta unidades, conforme informações da direção da empresa. A ECT afirma que com a adoção da franquia melhora as condições de atendimento ao seu público.

A lição do franchising

O Franchising pode ser um dos caminhos para a recuperação econômica do Brasil. Se não é o corretor efetivo que precisamos, pode ser o litro de sangue que este paciente vem pedindo aos gritos para que possa se recompor de forma mais sólida — a simples injeção de dinheiro novo no mercado e o aumento da oferta de trabalho com certeza teriam reflexos positivos na economia em geral. E acreditando neste conceito que a PCM Franchise realizou na última semana de janeiro, pelo segundo ano consecutivo, o Seminário Internacional de Franchising, evento que reuniu consultores e franqueadores estrangeiros e cerca de 200 investidores brasileiros.

Para que este negócio realmente

se desenvolva como em outros países do mundo, ainda tem alguns empecilhos a contornar. Segundo os consultores norte-americanos que estiveram no Brasil, os principais problemas do sistema tupiniquim seriam a falta de uma economia de escala, o alto custo das propriedades que acabam encarecendo o produto final e também, a concorrência ainda insipiente nos segmentos do mercado de consumo. A correção dessas falhas, com certeza faria com que o negócio da franquia se desenvolvesse muito mais e quem sabe pudesse ser comparado aos Estados Unidos, onde 35% das vendas do varejo são realizadas em lojas franqueadas. ■

Colaboração do Sebrae-RN.

Glória atrai a Natal

A instalação de uma franquiada natalense da Maison D'Ellas, organização criada e desenvolvida no Rio de Janeiro pela estilista carioca Glorinha Pires Rebelo, em novembro último, está sendo apontada nesta capital como indicativo de que outras "griffes" da alta costura do centro-sul do país estão sendo atraídas para cá, em virtude de fortes ligações da empresária com o Rio Grande do Norte. A loja natalense, terceira da rede da Maison D'Ellas, que deslança seu projeto de franquias há poucos meses, é controlada pela natalense Cláudia Rebelo, prima de Glorinha.

Recessão reduz o número de empresas no Estado

O número de empresas no Rio Grande do Norte diminuiu em 1991, quando nasceram menos e morreram mais firmas do que em 1990, conforme estatísticas levantadas por quem vive de documentar essas ocorrências, a Junta Comercial do Estado (Jucern). O aprofundamento da recessão econômica em 1991 fez cair o número de novas empresas constituídas no Rio Grande do Norte, das 4.785 em 1990 para 3.933, no ano passado, no caso das organizações de modo geral, e de 3.236 para 2.384 especificamente em relação às microempresas. A queda se generalizou por todas as categorias, atingindo médias, pequenas, grandes e microempresas, segundo a jovem Ceneide Maria Maia de Oliveira, vice-presidente da Jucern.

Concluído em meados de janeiro, o levantamento da Jucern revelou que dezembro não alterou em nada a tendência que se vinha consolidando ao longo dos outros onze meses do ano. Até novembro último, a Jucern havia registrado o nascimento de 3.710 empresas, entre firmas individuais (2.324), sociedades por cotas limitadas (1.379), cooperativas (cinco) e sociedades anônimas (seis). Ao

A redução das empresas						
Registro dos arquivamentos feitos pela Junta Comercial do Estado em 1990 e 1991						
1. Registro/arquivamento por tipo jurídico						
Especificação	Constituição		Alteração		Extinção	
	1990	1991	1990	1991	1990	1991
Firma individual	3.366	2.461	1.572	1.476	471	370
Sociedade Ltda.	1.407	1.463	2.110	2.138	153	196
Sociedade Anônima	06	01	461	345	01	—
Cooperativas	04	07	29	21	—	—
Outras sociedades	02	01	22	11	01	—
Total	4.785	3.933	4.194	3.991	626	566
2. Movimento relativo à microempresa						
Especificação	Constituição		Enquadramento		Desenquadramento	
	1990(*)	1991(*)	1990	1991	1990	1991
Firma individual	2.734	1.919	124	153	21	85
Sociedades	502	465	48	64	47	92
Total	3.236	2.384	172	217	68	177
OBS.: (*) Informações também computadas no quadro 1						
Fonte: Jucern						

término, 1991 ensejou o registro de 2.461 firmas individuais, 1.463 sociedades por cotas limitadas. Ao mesmo tempo, o número de alterações contratuais se reduziu das 4.194 de

1990 para 3.991, enquanto o de extinções caiu de 626 para 566 (ver quadro).

Os números constituem a síntese de um relatório que periodicamente a Jucern encaminha para os setores do governo federal vinculados ao registro do comércio, conforme explicaram Ceneide e o presidente da autarquia, empresário Radir Pereira. Trata-se de indicadores que, a despeito de esforços desenvolvidos pela atual diretoria da autarquia, não vinham recebendo a divulgação que merecem na imprensa local. A argumentação levou RN/ECONÔMICO a propor, em função dos interesses das classes produtoras locais, que constituem o núcleo do universo dos personagens focalizados pela revista, a adoção de um



Ceneide Maia:
Junta funciona
como termômetro
das empresas
do Estado

OS 2.500 MAIORES EMPRESÁRIOS E INDUSTRIAIS DO ESTADO LÊEM RN/ECONÔMICO. ANUNCIE E VENDA!

ARQUIVO



Radir: Jucern quer implantar o registro em 40 minutos, já adotado lá fora

acordo que assegure esta publicação. A partir deste levantamento, anual, portanto, a revista deverá veicular mensalmente os números registrados pela Jucern. Sempre que possível, a revista cotejará as estatísticas do mês encerrado com as de idêntico período do ano imediatamente anterior, para melhor exibir aos seus leitores a tendência do registro do comércio no Rio Grande do Norte. Na medida do possível, aos dados estatísticos que levantar, a Jucern acrescentará elementos de avaliação resultante de estudos a cargo de especialistas entre os quais se inclui, naturalmente, a sua vice-presidente.

Bacharel em Administração pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN), Ceneide atribui a queda aos reflexos da recessão no Estado. Debruçando-se sobre os números referentes aos primeiros onze meses de 1990, enquanto os tabuladores da Jucern levantavam os dados relativos a dezembro, Ceneide havia observado as diferenças ocorridas em todos os campos. De 2 de janeiro a dezembro de 1990 haviam sido constituídas no Estado 3.366 firmas individuais, 1.407 sociedades limitadas, seis sociedades anônimas, quatro cooperativas e duas outras formas de sociedade. Ainda em 1990, foi maior o contingente das empresas que produziram alterações em seus contratos originais. Elas somavam 4.194, contra 3.678 anotadas de janeiro a novembro de 1991. Outra alteração de peso patrocinada pelas estatísticas de novembro atingiu o fechamento de firmas: em novembro, Ceneide já havia observado que entre 1990 e 1991 esta rubrica havia registrado um declínio: 482 empresas locais tinham cerrado suas portas nos onze primeiros meses de 1991, contra 626 que tinham adotado o mesmo caminho no período idêntico de 1990.

Lembrando que a Jucern funciona como um termômetro das classes produtoras do Estado, pois registra todo negócio constituído ou extinto aqui, Ceneide garante que a documentação das empresas é processada rapidamente pela autarquia, que se subordina operacionalmente ao Departamento Nacional de Registro do Comércio (DNRC), como o órgão estadual homólogo; administrativamente, a Junta integra a Secretaria Estadual de Indústria, Comércio e Turismo.

De acordo com sua vice-presidente, os deferimentos ocorrem em regime sumário de 24 horas, a pedido do interessado, ou regime ordinário, de 48 horas. Segundo Ceneide, a Jucern possui estudos objetivando a implantação do regime instantâneo de registros, que é feito num prazo recorde de quarenta minutos, como se pode testemunhar em outras juntas estaduais que já o adotaram. Ainda que a implantação desse sistema venha sendo defendida sistematicamente por Ceneide e principalmente pelo presidente Radir Pereira, ela deverá demorar um pouco indefinidamente, em função da indisponibilidade de verbas para investimentos. ■

Constituições aumentaram

Mais empresas foram constituídas no Rio Grande do Norte em dezembro de 1991 do que no mesmo período de 1990, de acordo com o relatório estatístico mensal da Junta Comercial (Jucern), emitido no último dia 7.

O documento mostra que a constituição de organizações não foi maior,

no último período, indistintamente em todos os segmentos do registro: 137 firmas individuais foram registradas em dezembro de 1991, contra 144 no mesmo período do ano anterior; enquanto isto, 84 sociedades por cotas limitadas foram documen-

tadas há dois meses, contra 74 em dezembro de 1990.

Dezembro de 1991 não registrou a organização de nenhuma sociedade anônima local, a exemplo do que ocorreu no mesmo período do ano anterior, mas registrou mais extin-

ções de firmas: 84 organizações encerraram suas portas no período, contra 47 em dezembro de 1990. Quanto às microempresas, dezembro de 1991 ensejou o registro de 135 constituições, contra 129 em dezembro de 1990.

O registro em dezembro

Dados estatísticos das atividades desta Autarquia, correspondentes a dezembro de 1991, da forma a seguir:

1. Registro/arquivamento por tipo jurídico						
Especificação	Constituição		Alteração		Extinção	
	1990	1991	1990	1991	1990	1991
Firma individual	144	137	101	111	30	58
Sociedade Ltda.	74	84	168	176	17	26
Sociedade Anônima	—	—	29	22	—	—
Cooperativas	01	02	02	04	—	—
Outras sociedades	—	—	01	—	—	—
Total	219	223	301	313	47	84
2. Movimento relativo à microempresa						
Especificação	Constituição		Enquadramento		Desenquadramento	
	1990(*)	1991(*)	1990	1991	1990	1991
Firma individual	108	111	10	09	04	02
Sociedades	21	24	07	09	09	07
Total	129	135	17	18	13	09

OBS.: (*) Informações computadas no Quadro 1
Fonte: Jucern

Movimento anual foi “fraco” para o SPC

O movimento de quase meio milhão de consultas registrado durante 1991 pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC), do Clube de Diretores Lojistas (CDL) de Natal, refletindo a realização de negócios em vendas a prazo e financiamentos na praça da capital, não chegou a ser festejado pelo comércio — e por uma razão lógica: o volume desses negócios cresceu apenas 2,34% em comparação com o ocorrido em 1990. No período foram feitas 464.970 consultas, contra as 454.338 do ano anterior. “Desse modo, não há o que comemorar”, diz Pedro de Carvalho, diretor do SPC. Mas ele mesmo ressaltava: “poderia ter sido muito pior”. Por isso, dizendo-se aliviado, Pedro recomenda: “dar graças a Deus” é o mais justo.

Segundo o comerciante Ricardo Rubens Brasil Pinto, diretor da Central de Cobrança do CDL, as vendas de 1991 apenas empataram com as de 1990, que haviam sido classificadas como aquém de níveis normais. Segundo Pedro Carvalho, a realidade das vendas em 1991 foi ainda pior em função do aumento do calote. A inadimplência no comércio natalense cresceu 38% em relação a 1990. Para piorar, as reabilitações junto ao SPC, feitas por pessoas que pagaram dívidas contraídas e reativaram seu crédito no comércio, só cresceram 15%, também em comparação com 1990.

De lápis na mão, Pedro Carvalho faz contas e diz que a inadimplência no comércio e setor financeiro cresceu ao mês



Pedro: “Poderia ser pior”

em torno de 2% em 1991. Avaliando isoladamente o setor comércio ele observa que houve uma queda, de menos 1,20%, para decepção dos lojistas.

O declínio das vendas a prazo se manifestou em ramos tradicionais do

(Continua na página 6)

PASSAGENS AÉREAS

De Natal para:	Ida e Volta (*) em Cruzeiros
Aracaju	330.244,00
Belém	565.492,00
Belo Horizonte	649.992,00
Brasília	655.052,00
Campo Grande	892.980,00
Cuiabá	805.922,00
Curitiba	793.262,00
Florianópolis	840.446,00
Fortaleza	266.098,00
Foz do Iguaçu	875.562,00
Goânia	676.086,00
Ilhéus	459.972,00
João Pessoa	129.616,00
Joinville	805.360,00
Macapá	779.216,00
Maceió	265.498,00
Manaus	806.204,00
Monte Claros	586.448,00
Porto Alegre	879.784,00
Porto Velho	926.778,00
Recife	181.232,00
Rio Branco	985.298,00
Rio de Janeiro	668.850,00
Salvador	396.258,00
São Luiz	455.082,00
São Paulo	743.718,00
Vitória	601.130,00
Teresina	409.378,00
Santarém	703.510,00
Boa Vista	1.111.198,00

(*) Valores oficiais em 25/02/92
Fonte: Varig/Natal

TAXA DE JUROS

TAXAS MENSIS (%)	
CRÉDITO AO CONSUMIDOR MÍNIMA MÁXIMA	
Crédito Direto (prefixado)	33,00 40,50
Cheques Especiais	37,00 43,55
Cartões de Lojas	40,00 48,00
Passagens Aéreas	00,00 29,00
CARTÕES DE CRÉDITO TAXAS MENSIS (%)	
Credicard	49,70 (1)
Diners	45,10 (1)
Nacional	48,63 (1)
Bradesco	37,00 (2)
Ourocard	39,00 (2)
BFB Pers.	45,20 (1)
Chasecard	47,50 (2)

Cartões de Crédito: (1) São cobrados, ainda, 10% ao mês de multa pelo atraso; (2) Não cobra multa pelo atraso.
Consumidor: Taxa prefixada cobrada pelo financiamento de bens e serviços.

IMPOSTO DE RENDA - NOV

Rendimento (Cr\$)	Aliquota	Parcela a deduzir (Cr\$)
Até 597.060,00	Isento	—
De 597.060,01 a 1.164.267,00	10%	89.559,00
de 1.164.267,00	25%	205.986,00

Deduções: 1) — Cr\$ 23.883,00 por dependente, até o máximo de cinco;
2) — Cr\$ 597.060,00 por aposentadoria (uma apenas) paga por entidade pública a quem já completou 65 anos;
3) — Pensão alimentícia;
4) Valor da contribuição paga, no mês, à Previdência.

FGTS

Correção /10/12/91 a 09/01/92 27,5161%*

(*) Correspondente a 27,2024% de correção monetária mais 0,246627% de juros. Crédito feito no dia 10/01/92.

INDICADORES DE PREÇOS

INPC/IBGE

A base do INPC foi alterada pelo IBGE para Dez/90 = 100.

Índice	Variações percentuais			
	(Dez/90 = 100)	No mês	Últ. 6 meses	No ano
Jan/91 = 120.95	20.95	147.12	20.95	1.111.86
Fev/91 = 145.38	20.20	164.78	45.38	737.21
Mar/91 = 162.52	11.79	159.06	62.52	413.73
Abr/91 = 170.66	5.01	137.73	70.66	370.45
Mai/91 = 182.07	6.68	116.91	82.07	367.69
Jun/91 = 201.78	10.83	101.78	101.78	364.30
Jul/91 = 226.28	12.14	87.09	126.28	362.32
Ago/91 = 261.62	15.62	79.96	161.62	376.49
Set/91 = 302.49	15.62	86.12	202.49	382.17
Out/91 = 366.25	21.08	114.60	266.25	410.19
Nov/91 = 463.23	26.48	154.44	363.24	451.90
Dez/91 = 575.10	24.15	185.01	475.11	475.11

PC/FIPE

Calculado pela Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas — FIPE.

Índice	Variações percentuais			
	(Dez/89 = 100)	No mês	Últ. 06 meses	No ano
Jan/91 = 2,104.63	21.02	143.96	21.02	1,105.88
Fev/91 = 2,536.92	20.54	162.96	45.88	754.24
Mar/91 = 2,726.68	7.48	149.83	56.79	412.61
Abr/91 = 2,922.73	7.19	131.20	68.06	357.17
Mai/91 = 3,091.08	5.76	106.23	77.74	345.50
Jun/91 = 3,393.39	9.78	95.13	95.13	337.84
Jul/91 = 3,776.84	11.30	79.45	117.18	337.80
Ago/91 = 4,321.46	14.42	70.34	148.49	347.94
Set/91 = 5,021.97	16.21	84.18	188.77	360.13
Out/91 = 6,286.00	25.17	115.07	261.46	397.24
Nov/91 = 7,882.02	25.39	154.99	353.23	425.88
Dez/91 = 9,714.58	23.25	186.28	458.61	458.61

GP-M/FGV

Índice Geral de Preços de Mercado da Fundação Getúlio Vargas

Índice	Variações percentuais			
	(Maio/89 = 100)	No mês	Últ. 6 meses	No ano
Jan/91 = 19,186.538	17.70	134.99	17.70	1,212.06
Fev/91 = 23,219.202	21.02	150.30	42.44	775.86
Mar/91 = 25,352.183	9.19	142.29	55.53	419.90
Abr/91 = 27,331.317	7.81	131.22	67.68	336.70
Mai/91 = 29,376.039	7.48	112.66	80.22	343.09
Jun/91 = 31,867.223	8.48	95.50	95.50	337.20
Jul/91 = 36,080.045	13.22	88.06	121.35	341.93
Ago/91 = 41,582.702	15.25	79.09	155.10	348.27
Set/91 = 47,788.996	14.93	88.51	193.19	356.73
Out/91 = 58,605.428	22.63	114.42	259.54	395.79
Nov/91 = 73,621.198	25.62	150.61	351.65	432.95
Dez/91 = 91,021.159	23.63	185.61	458.38	458.38

GP/FGV

Índice Geral de Preços da Fundação Getúlio Vargas

Índice	Variações percentuais			
	(Dez/89 = 100)	No mês	Últ. 06 meses	No ano
Jan/91 = 1,890.83	19.93	136.27	19.93	1,000.02
Fev/91 = 2,289.94	21.11	153.39	45.25	676.00
Mar/91 = 2,455.88	7.25	143.25	55.78	359.00
Abr/91 = 2,670.50	8.74	131.70	69.39	348.32
Mai/91 = 2,844.75	6.53	110.16	80.45	337.88
Jun/91 = 3,125.28	9.86	98.25	98.25	341.26
Jul/91 = 3,526.20	12.83	86.51	123.68	340.67
Ago/91 = 4,072.38	15.49	77.86	158.33	350.66
Set/91 = 4,731.87	16.19	92.68	200.15	368.69
Out/91 = 5,954.92	25.85	123.00	277.74	416.69
Nov/91 = 7,489.05	25.76	163.25	375.05	453.24
Dez/91 = 9,146.88	22.14	192.68	480.23	480.23

SALARIO-FAMILIA

Dezembro	Até	Cr\$ 126.000,60	Cr\$ 3.360,02
Dezembro	Acima de	Cr\$ 126.000,60	Cr\$ 420,00

SALARIO MINIMO (CRS)

FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN
15.895,46	17.000,00	17.000,00*	17.000,00*	17.000,00*	17.000,00*	17.000,00*	42.000,00	42.000,00	42.000,00	42.000,00	96.037,33

(*) No mês de Abril o valor do salário deverá ser acrescido do Abono de Cr\$ 3.000,00. Além do Abono nos meses de Maio, Junho e Julho deverá ainda haver o acréscimo de Cr\$ 3.131,68, correspondente à variação da Cesta Básica entre os meses de Março e Maio. No mês de Agosto, acrescer a variação da Cesta Básica entre Maio e Agosto. Em Dezembro, adicionar o Abono de Cr\$ 21.000,00 (Lei 8.276, de 19/12/91).

INDICADORES ECONÔMICOS-FINANCEIROS

INDICADORES ECON-FINANC.	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
CDB-Certif.Dep.Banc.(%) ⁽¹⁾	—	250,00	200,00	230,00	230,00	300,00	280,00	400,00	800,00	900,00	3.600,00	1.900,00
Poupança (%)	26,1074	7,5350	9,0425	9,474,16	9,5349	9,9470	10,6002	12,5077	17,3639	20,3688	31,1726	29,0621
Fundão (%)	—	—	8,91	9,90	9,21	9,33	10,60	12,74	16,47	21,05	28,02	27,93
TR — Taxa Referencial (%)	25,48	7,00	8,50	8,93	8,99	9,40	10,05	11,95	16,78	19,77	30,52	28,42
VRF/UPF ⁽²⁾	7.260,16	1.667,02	1.783,71	1.935,33	2.108,15	2.297,67	2.513,66	2.766,28	3.096,85	3.616,50	4.331,48	5.653,45
UPC-Unid.Padrão Cap(Cr\$)	7.846,29	1.498,71	1.498,71	2.091,57	2.091,57	2.091,57	2.716,59	2.716,59	2.716,59	3.908,47	3.908,47	3.908,47
Desconto de Duplicatas	—	12,00	11,00	11,00	11,00	13,00	13,00	14,00	19,00	19,50	28,50	26,00

(1) Taxa Anual Prefixada Média, apurada na primeira semana do mês.

(2) UPF = Unidade Padrão de Financiamento, composto pela antiga VRF, acrescida da TR.

CUSTO DE VIDA

ÍNDICES (%)	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	AC ANO
ICV DO DIEESE	24,43	19,40	9,99	7,93	8,93	11,30	13,29	13,59	16,20	20,76	25,76	23,64	500,39
ICV DA CLAS MEDIA -	19,88	20,67	8,12	6,18	6,83	10,49	11,28	13,31	15,17	23,12	24,51	25,02	445,57
IPA DA FGV	20,32	21,57	7,48	9,04	5,45	8,77	12,45	15,60	15,17	27,34	25,52	21,50	471,67
IPC DA FGV	19,91	21,53	6,60	8,62	7,05	11,72	13,31	15,49	16,87	23,98	25,36	23,80	493,84
INCC DA FGV	17,03	15,50	8,33	6,77	13,19	10,18	13,61	14,63	21,11	23,01	29,47	19,71	486,30
IPCA DO IBGE	20,75	20,72	11,92	4,99	7,43	11,19	12,41	15,63	15,63	20,23	25,21	00,00	362,93
ISN DO IBGE	00,00	00,00	6,76	13,16	14,63	10,94	12,65	12,40	24,21	20,47	23,00	30,12	365,88
INCT MÉDIO DA NTC	8,71	29,88	00,00	5,46	13,92	12,11	17,19	11,95	24,71	24,54	30,07	18,99	499,73

ICV — Índice de Custo de Vida; IPA — Índice de Preços no Atacado; IPC — Índice de Preços ao Consumidor; INCC — Índice Nacional da Construção Civil; IPCA — Índice de Preços ao Consumidor Amplo; ISN — Índice de Salários Nominais (Índice utilizado para reajuste de aluguéis residenciais); INCT — Índice Nacional de Variação de Custos do Transporte Rodoviário de Cargas; DIEESE — Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos; ORDEM — Ordem dos Economistas de São Paulo; FGV — Fundação Getúlio Vargas; IBGE — Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística; NTC — Associação Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários de Carga.

ACUMULADO
NO ANO

CONTRIBUIÇÕES À PREVIDÊNCIA — COMPETÊNCIA DEZEMBRO

Autônomos e Empregadores

TEMPO DE FILIAÇÃO EM ANOS	SALÁRIO-BASE (CR\$)	ALÍQUOTA (%)	CONTRIBUIÇÃO (CR\$)
Até 1	42.000,00	10	4.200,00
Mais de 1 até 2	84.000,40	10	8.400,04
Mais de 2 até 3	126.000,60	10	12.600,06
Mais de 3 até 4	168.000,80	20	33.600,16
Mais de 4 até 6	210.001,00	20	42.000,20
Mais de 6 até 9	252.001,20	20	50.400,24
Mais de 9 até 12	294.001,40	20	58.800,28
Mais de 12 até 17	336.001,60	20	67.200,32
Mais de 17 até 22	378.001,80	20	75.600,36
Mais de 22	420.002,00	20	84.000,40

EMPREGADOS DOMÉSTICOS

	ALÍQUOTAS (%)	MÍNIMO CR\$ ⁽¹⁾	MÁXIMO CR\$ ⁽²⁾
Empregado	8 a 10	3.360,00	42.000,20
Empregador	12	5.040,00	50.400,24
Total	20 a 22	8.400,00	92.400,44

(1) Cálculo sobre um salário mínimo de Dezembro (Cr\$ 42.000,00)

(2) Cálculo sobre três salários-base de Dezembro (Cr\$ 420.002,00)

Fonte: Instituto Miguel Calmon de Estudos Sociais e Econômicos (Imic).

TRABALHADOR ASSALARIADO*

Salário de contribuição (Cr\$)	ALÍQUOTA (%)
Até 126.000,60	8,00
De 126.000,61 até 210.001,00	9,00
De 210.001,01 até 420.002,00	10,00

(* Pagamento até 07/01 sem correção. Depois de 08/01, correção pela TRD e multa variável de 1% a 40%, dependendo do período de atraso.

INDICES DE REAJUSTES CONTRATUAIS (°)

PERIODICIDADE	JANEIRO/92			
	IGP	IGPM	INPC	TR
ANUAL	480,23	458,38	475,11	—
SEMESTRAL	192,68	185,61	185,01	188,96
QUADRIMESTRAL	124,61	118,88	119,82	134,55
TRIMESTRAL	93,31	90,45	90,13	100,84

PERIODICIDADE	DEZEMBRO/91			
	IGP	IGPM	INPC	TR
ANUAL	453,24	432,95	451,90	—
SEMESTRAL	163,25	150,61	154,44	146,05
QUADRIMESTRAL	112,38	104,05	104,72	104,37
TRIMESTRAL	83,89	77,05	77,06	82,55

PREÇOS DE MATERIAS-PRIMAS

Milho (60 kg)	12.000,00	Arroz de 2° (60 kg)	24.000,00
Frango fresco (1 kg)	1.000,00	Torta de algodão (50 kg)	20.000,00
Frango congelado (1 kg)	1.300,00	Castanha de caju (1 kg)	340,00
Frango vivo (1 kg)	1.000,00	Boi (1 ar.)	30.000,00
Ovo grande (1 dz)	600,00	Vaca (1 ar.)	28.500,00
Ovo médio (1 dz)	550,00	Porco (1 ar.)	25.500,00
Ovo pequeno (1 dz)	500,00	toucinho de Porco	16.500,00
Farelo de soja (1 ton)	315.000,00	Cera de carnaúba olho (1 ar.)	33.000,00
Farinha de carne (1 ton)	300.000,00	Cera de carnaúba gorda (1 ar.)	13.500,00
Óleo de algodão degomado (1 kg)	500,00	Cera de carnaúba arenosa (1 ar.)	12.000,00
Feijão carioca (60 kg)	24.000,00	Pó cerífero carnaúba tipo "A" (1 ar.)	22.500,00
Feijão macassar (60 kg)	12.000,00	Pó cerífero de carnaúba tipo "B" (1 ar.)	7.500,00
Arroz de 1° (60 kg)	39.000,00		

Fonte: Bolsa de Mercadorias do Rio Grande do Norte (BMRN).

Obrigações para fevereiro/92

Compromisso	Prazo	Onde recolher
PIS — Faturamento	07/02	Ag diversas
Finsocial — Faturamento	07/02	" "
INSS/lapas	07/02	" "
ICMS	20/02	" "
ISS	10/02	" "
FGTS	07/02	" "

Obs.: O recolhimento para o Imposto de Renda na Fonte, deverá ser efetuado até o segundo dia útil da semana subsequente à da ocorrência do fato gerador.

I. R. R. F. — Deverá ser efetuado o recolhimento no segundo dia útil subsequente ao de ocorrência do fato gerador.

PAGAMENTOS DO PIS

NASCIDOS EM	PERÍODO DE PAGAMENTO
Até 30 de setembro	Até 16/01/92
01 a 15/10	Até 30/01/92
16 a 31/10	06 a 30/01
01 a 15/11	13/01 a 13/02
16 a 30/11	20/01 a 13/02
01 a 15/12	27/01 a 27/02
16 a 31/12	03/02 a 27/02

■ As informações constantes em praticamente todos os espaços desta edição de "Indicadores de RN/ECONÔMICO" foram obtidas e processadas com o assessoramento técnico da S/C Factoring (Av. Rio Branco, 571, sala 1.016, fone: (084) 222-2050, Centro, Natal-RN).

Consultas ao SPC

(Continuação da página 3)

comércio. O de móveis e eletrodomésticos, por exemplo, registrou uma queda de 18%; o de tecidos e confecções contabilizou 10% negativos e o de veículos e acessórios enfrentou um baque de 7%. Estes desempenhos setoriais contribuíram decisivamente para que o resultado do comércio, de modo geral, viesse a ser tão desfavorável.

Enquanto isto, cresceram as consultas a livrarias e papelerias — algo em torno de 61% —, calçados (21%) e material de construção (25%). Os bancos e financeiras e o setor imobili-

de serviços, o resultado do comércio no mês, junto ao SPC, foi de menos liário, que também participaram desse ranking, passaram a consultar muito mais o SPC antes de fechar qualquer negócio, prevenindo-se contra a inadimplência.

Outra grande decepção que os lojistas natalenses sofreram cristalizou-se em dezembro, mês ancestralmente considerado o campeão anual de vendas. O dezembro de 1991 exibiu um crescimento de 3.06% em relação ao mesmo mês do ano anterior. Para os lojistas, esta performance foi fraca. Analisado à parte dos setores financeiro, imobiliário e de prestação

5%. Para compensar, a inadimplência em dezembro último foi menor 8% e o total de reabilitações cresceu 16% em relação a dezembro de 1990.

Os consumidores salvaram o desempenho de dezembro à última hora, já às vésperas do Natal, quando realmente receberam o 13° salário e foram às compras. Pedro Carvalho identifica uma demanda circunstancialmente reprimida em dezembro, em função de salários retidos, e imagina que a sobra de algum dinheiro ensejada por salários pagos após o Natal, deverá refletir nas vendas de janeiro, patrocinando uma espécie de "Natal retardado" para o comércio. ■



Agripino: evitar o êxodo rural



Rosado: estimular a microprodução

Trabalho expande ações para enfrentar a seca

Já se pode dizer, diante do quadro que começa a se apresentar no interior do Estado, que o ano de 92 será de estíagem. Mesmo que, para esta total confirmação, o sertanejo ainda aguarde até o 19 de março - Dia de São José - para que sejam esgotadas todas as suas esperanças de ver a terra molhada em condições de iniciar a plantação de sementes e de outras culturas. A chegada dos retirantes à capital começa a crescer. E o governo do Estado, preocupado com o agravamento da situação, acionou a Secretaria do Trabalho e Ação Social para que os programas de investimentos em microproduções rurais tenham maior desempenho, a despeito do que já vem se desenvolvendo.

A depressão econômica em que vive a grande maioria dos municípios deste Estado, agravada nos últimos anos pela retirada do subsídio agropecuário com o aparecimento do bicudo na cultura do algodão, é uma realidade cada vez mais assustadora. Por mais que seja o esforço de crescimento econômico das atividades formais, as limitações existentes nas estruturas da nossa economia, dificultam a geração de oportunidades de emprego e renda suficientes para evitar o aumento da pobreza. A proposta da Secretaria do Trabalho é priorizar a política sócio-econômica, incentivando o surgimento de microprodução, explica seu titular, secretário Carlos Alberto Rosado.

Ela se propõe, como iniciativa já previsionada ano passado, a implantar programas de ações integradas desenvolvidos em comunidades periféricas, revertendo-se na melhoria da qualidade do serviço público à população e conseqüentemente, na melhoria da qualidade das condições de vida. E assim foi implantado o Balcão de Ferramentas, que partiu da capital e se estende por mais cinco municípios, sempre com resultados significativamente satisfatórios. Também como geradores de renda e acompanhados pela Secretaria do Trabalho, a formação de grupos de trabalhos em bordados de Caicó, lapidação e desenvolvimento artesanal a partir dos minérios de Currais Novos.

Expansão — O plano da ação da Secretaria se expandiu a outras regiões, chegando ao município de Itaú na região do Alto-Oeste Potiguar, com uma rede de produção de camisas, onde, a exemplo de outras cidades, atua junto às prefeituras, Senai, Sebrae e comunidades. Todo este trabalho para capacitação, produção e geração de renda, agora será reforçado, explica o secretário Carlos Alberto, com a finalidade de atender aos anseios do governador José Agripino, visando dar condições de melhor sobrevivência às populações interiores, a partir do incentivo de aproveitamento das potencialidades de cada região. E também, evitar o êxodo em massa para a capital, em busca de empregos.

O propósito da Setas é evitar dentro dos limites das suas possibilidades e da sua linha de atuação, que a mão-de-obra desmobilizada pela estiagem, um fato repetitivo, receba assistência pública sem mostrar trabalho, frustrando o homem do campo de desempenhar sua capacidade de luta e resistência. O projeto de produção de comidas caseiras está com uma abrangência de quatro mil pessoas atendidas dentro de 31 municípios, propiciando incremento no orçamento doméstico de cerca de 63 famílias, cujo beneficiamento está voltado para mais de 300 pessoas, através da produção de alimentos regionais caseiros. São fabricados pelas próprias mães das crianças atendidas nas creches.

Esse projeto, referente a creches, atende crianças na faixa etária de dois a seis anos, com assistência didático-pedagógica, médico-odontológica e nutricional. A meta é atender seis mil crianças, num raio de 40 municípios, já alcançando até agora, um índice de mais de quatro mil em 31 municípios. Os idosos são assistidos pela Setas, encaixados no Projeto Conviver. Este programa tem em suas diretrizes, alcançar maior abrangência de atendimento aos idosos a partir dos 60 anos, nas áreas nutricional, jurídica, ocupacional e recreativa. Para isto, a Secretaria atua em conjunto com a LBA, a exemplo de outros vários segmentos.

"Não vendo fiado.
Só vendo, vendo.
Não vendo, não vendo".
Bodegueiro de Caicó

HORA EXTRA

ROBERTO GUEDES

"Como um segundo casamento, o controle de preços representa o triunfo da esperança sobre a experiência".

John Kenneth Galbraith

Shell pode trazer refinaria

A luta do governador José Agripino com o objetivo de atrair para cá uma refinaria de petróleo pertencente a grupo privado não se confina a uma opção. Agripino avançou muito, ultimamente, e na maior discrição possível, rumo aos donos da unidade de Mangueiros, contando também com a colaboração do professor Otomar Lopes Cardoso. Ex-secretário estadual do Trabalho e ex-presidente da Companhia Nacional de Álcalis (CNA), Otomar trabalha, há sete anos, no sistema Petrobrás, e tem aproveitado contatos que mantém com dirigentes do grupo Peixoto de Castro, dono da refinaria, para posicionar o Estado como a melhor alternativa para a realocação da unidade, que tem de sair de Mangueiros por vários motivos. Paralelamente, o governador contacta com a multinacional Shell, que se dispõe a investir aqui se o Congresso Nacional desestatizar o refino de petróleo. ■

GARAVELO

A Construtora Pecol, dirigida pelos engenheiros Francisco Alves e Carlos Nazareno Pereira da Costa, está se credenciando junto ao empresário Luiz Garavelo, fundador do grupo que leva seu nome, com o objetivo de comprar todo o projeto do "Centro Empresarial Garavelo", um conjunto de 160 salas de escritórios e quarenta lojas, mais o proporcional em garagens no subsolo, a ser erguido na esquina da avenida Deodoro com rua Mipibu, na Cidade Alta.

SELVAGEM

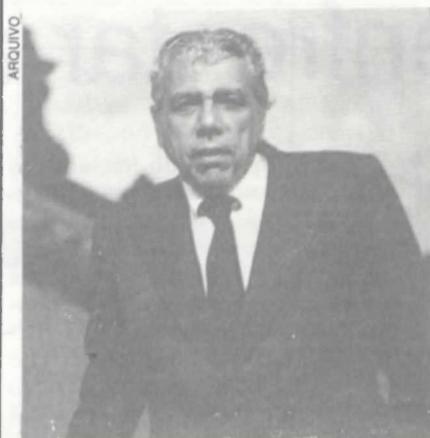
Embora não anuncie nos jornais locais, a fábrica de buggies "Selvagem", sem o menor favorecimento o mais bem produzido em todo o mundo, aparece agora, sistematicamente, com um reclame, como diriam os mais antigos, no diário "Hora do Povo", editado em São Paulo pelo pessoal do MR-8, grupo político incrustado no PMDB

MONTE ALEGRE

Embora enfrente dificuldades em todo o país, o grupo Alparbatas tem planos para montar novas fábricas no Rio Grande do Norte, começando por Monte Alegre. A direção da empresa já contactou com a Prefeitura local para tratar do assunto.

CONSÓRCIOS

Os administradores organizados de consórcio estão se desesperando com a proliferação de grupos informais que adquirem bem através dessa modalidade de negócio. Basicamente enraizados em repartições públicas, que constituem grande parte do espaço profissional em Natal, es-



Ermírio: polo cerâmico

ses consórcios reúnem entre dez e doze pessoas que a cada mês se cotizam na compra do aparelho pretendido, driblando despesas financeiras e de administração do negócio.

RÁDIO CULTURA

O deputado estadual Valério Mesquita (PL) está recebendo ofertas de compra pela sua Rádio FM Cultura, de Macaíba.

CERÂMICA

Não é só pela fábrica de barrilha da Álcalis do Rio Grande do Norte S/A (Alcanorte) que o governador José Agripino Maia está tentando interessar o empresário Antônio Ermírio de Moraes. Ele já mostrou ao comando do Grupo Votorantim as potencialidades que o aguardam no polo cerâmico de Macaíba, que o governo do Estado começou mas não consegue tocar para a frente.

DECORE

O comerciante Milton Moreira da

Silva, dono da Kouroplast de Mossoró e Natal, está abrindo na esquina da avenida Prudente de Moraes com a rua Mossoró, exatamente na casa do falecido advogado Dante de Mello Lima, a "Decore", uma empresa especializada na ambientação de interiores.

MURIM MIRIM

A campanha publicitária desencadeada recentemente pela Aguardente Murim Mirim, não recebeu apenas prêmios do Sindicato das Agências de Propaganda do Rio Grande do Norte (Apap-RN): as informações oriundas de fontes vinculadas a seus novos produtores, Pedro Melo Neto e Marinho Mar Eugênio Martins de Almeida, falam em expansão nas vendas e superou suas expectativas.

CINCO ESTRELAS

Proprietário de cinco hotéis em diversas capitais do Nordeste e de um grande hospital em Campina Grande, Paraíba, onde se originou, o grupo Ouro Branco, comandado pelo empresário Hermano Targino, está negociando a compra de uma grande área da Via Costeira com o objetivo de iniciar logo depois o que pode vir a ser o primeiro hotel cinco estrelas de Natal.

DESAMIZADE

Atitudes protagonizadas durante o processo de nomeação do representante das classes produtoras na constituição do Tribunal Regional do Trabalho (TRT) norte-rio-grandense desgastaram muito a amizade entre os empresários Reginaldo Teófilo, presidente da Federação do Comércio, e Fernando Freire, o deputado federal que pretende conquistar a presidência da Federação este ano. Devido a esta candidatura, tão logo foi nomeado, em janeiro, Reginaldo anunciou que ainda pretende permanecer por muito tempo na Federação.

LOJAS

Aos poucos, a Praça Rotary, no "miolo" do bairro de Petrópolis, vai se transformando num núcleo de área comercial. Todas as artérias que convergem para ela já ostentam placas de empresas dos mais diversos setores, da saúde à informática, e agora mesmo a praça em si se prepara para ganhar cinco lojas que estão sendo construídas pelos irmãos Benvenuto e Fred Bezerra, que nasceram e praticamente se criaram ali. ■

Malhas esportivas

Marise, a esposa do engenheiro Marcos Araújo, um dos dirigentes da Construtora Araújo Pereira (CAP), desta capital, está ingressando na indústria da moda com uma fábrica de malhas esportivas, a Twuigg, em fase final de implantação na avenida Bernardo Vieira, imediações da avenida Jaguarari, em Lagoa Seca. ■

Sorrindo na crise

O pessimismo que se hospedou no turismo norte-rio-grandense com o advento da chamada "alta estação" deste ano, de janeiro a março, terminou passando ao largo de um escritório da rua Mipibu, onde a bancária Maria de Fátima Costa sorri ao confirmar que pisou com pé direito quando voltou a residir em Natal, em meados do ano passado, ao ser transferida de Mossoró, e logo depois Macau, pelo Banco do Brasil. É na Mipibu que vem funcionando a Mic-tur Turismo Ltda, a agência que Fátima instalou com o marido, Miguel Couto, e os colegas Alexandre Gus-

mão, Carlos Mascarenhas, Edna Mascarenhas e Eugênio Gabriel, alguns estudantes do curso de turismo da Uniprec. Entusiasmando-se com o desempenho das vendas da Mic-tur, Fátima e associados debruçam-se agora sobre investimentos na ampliação da sua estrutura de turismo receptivo.

Gatas diversificam

Confecção infantil que há dois anos fornece com sucesso produtos comercializados pela Romanina, Children, Futura Mamã e outras butiques dos bairros mais sofisticados de Natal, a Gatos & Companhia acaba de transferir sua fábrica de São José de Mipibu para esta capital e iniciou um projeto de diversificação de atividades, passando a produzir, também, colchas metalassê no estilo "country". Sem descer a detalhes a respeito do projeto, que incluiu a montagem de um "show room" em pleno centro da Cidade Alta, a jovem mineira Maria Clide Moreira, fundadora da empresa, diz que inicialmente toda a produção será destinada ao comércio local.



Fátima: ampliar receptivo

Jane Blunck na Cisaf

A engenheira Jane Brunck Thiago, uma capixaba que o Rio Grande do Norte sequestrou de Pernambuco e terminou graduando-se pela Universidade Federal local, acaba de receber convite do empresário Alonzo Bezerra de Albuquerque Filho para implantar um setor de engenharia de produção em todas as unidades da Companhia Industrial de Fibras S/A (Cisaf) e empresas coligadas. A proposta demanda um exame aprofundado, tendo em vista a necessidade de previsão de investimentos elevados, e impôs à engenheira a necessidade de reestudar a decisão que havia tomado no final do ano, de voltar a residir em Recife a partir deste trimestre, para protagonizar um pioneirismo. Engenharia de produção é novidade no Rio Grande do Norte.

Elas em ação

□ A modelo **Luciana Mamede** acaba de trocar a M. Officer, na rua Potengi, pela Maria Cândida, uma loja de multimarcas recentemente instalada no Shopping Lagoa Center, em Lagoa Nova, por suas primas Maria Cândida e Porfíria Fernandes de Medeiros, acarienses como ela ●●● A paraense **Patrícia Campos**, proprietária da Patibaby, loja de confecções infantis e para gestantes instalada no Centro Comercial do Alecrim, vibrou no final de janeiro ao comemorar o segundo aniversário de sua firma e constatar que, apesar da crise econômica, o desempenho propõe a ampliação do negócio através da abertura de filiais voltadas para segmentos mais sofisticados do mercado ●●● Normalmente liderado pelo gênero masculino, o "trade" turístico norte-rio-grandense não poupa elogios à atuação da empre-

sária **Vera China** como presidente da secção norte-rio-grandense da Associação Brasileira de Agentes de Viagem (Abav) ●●● Aproxima-se o término do mandato da professora **Maria das Dores Costa** na presidência da Associação de Defesa do Consumidor do Rio Grande do Norte (ADC-RN) ●●● A economista **Vera Olímpio Guedes** decidiu ficar à margem da empresa que montou o Restaurante Sax, na Ponta do Morcego, para continuar dedicando-se em tempo integral à coordenadoria da Secretaria Estadual da Fazenda; assim, o Sax é soprado apenas pelo seu marido, o também economista Antônio de Pádua Vale, ex-diretor da Datanorte ●●● A empresária **Ivone Freire** continua fazendo muito sucesso com "O Talher", o restaurante "self-service" que montou na avenida Afonso Pena, Tirol. ■

Violão silenciado

De ordem da juíza Soledade Rego, a casa noturna "Violão de Ouro", dirigida pela atriz e radialista Eliete Regina, está saindo do imóvel que ocupou durante vários anos, na rua Apodi, Tirol, para ceder lugar a operários que construirão ali um conjunto de apartamentos projetado pela Construtora OAS. Em função do despejo, consequência de uma questão entre o antigo e o novo proprietário do imóvel, Eliete, que era apenas inquilina, avançou os últimos meses de 1991 na indecisão entre montar logo outro estabelecimento ou dar um tempo para fazer bem devagarinho o que quiser — inclusive reabrir o "Violão".

Propaganda é para o povo



OMAR BATISTA
Jornalista; Diretor de
Criação da I. L. & OBS
Propaganda

A propaganda não é apenas a alma do negócio: É a cabeça, os braços, as pernas, o corpo inteiro. Fazer propaganda é como fazer um filho. Criar propaganda é como criar um filho. Um filho, muita gente sabe fazer. Propaganda muita gente diz que sabe fazer. Um filho, nem todo mundo sabe criar. Propaganda... imagine.

É assim que podemos definir a criação de uma peça publicitária, ao enfrentarmos o anunciante com seu problema exposto na testa franzida, temos que mostrá-lo que tudo será resolvido com uma mensagem unicamente voltada para o

povo, o consumidor. As peças ou a peça publicitária terá puramente a comunicação social que é um produto com potencialidades, e funciona inteiramente com a necessidade humana de um relacionamento recíproco ou de compreensão participativa com largueza de expressão na vida social, ela satisfaz uma série de funções que dentro da propaganda se integram, formando um conjunto completo

de instrumentos, informação, regulamentos, identificação, imaginação e uma ampla explicação no sentido de captar a maior parte do complexo de uma comunidade que forma um liame orgânico, intrínseco e perfeito entre seus membros.

Cada parte da propaganda é dirigida ao consumidor alvo em busca de resultados satisfatórios, fazendo com que esse complexo fique estreitamente coordenado, formando uma unidade, porque sem a comunicação certa, o consumidor não pode participar reciprocamente dos seus modos de ser, que assim adquirem novos e imprevisíveis significados. A comunicação enquanto característica específica das relações humanas, delimita o ciclo de relações nas quais pode achar-se presente um certo grau de livre participação.

A propaganda tem que ser simples e objetiva para o público alvo e temos que prestarmos bem atenção na hora de veicular, porque propaganda é feita para o povo e não para o publicitário ou até mesmo o anunciante. O consumidor recebe a comunicação, o publicitário faz a emissão e o anunciante patrocina com a verba calculada em percentuais de faturamento. Dentro desse conjunto a comunicação contribui para modificações de consumo, atribuindo essencialmente seu espírito às partes, tornando sua razão como indicação do que é útil e nocivo na transformação de crenças, valores e comportamentos. ■

BRIEFING do Editor

"HOUSE AGÊNCIA" — Desde outubro de 1991, quando se impôs a Natal a boataria a respeito da perda da conta de Supermercados Nordeste pela Garra Propaganda, especulou-se sobre qual agência a receberia. Informações de fontes ligadas aos irmãos José Geraldo e Manoel Etelvino de Medeiros, controladores do Nordeste, se dividem a respeito. Um diz que tudo fica como antes; outras atestam que nenhum concorrente sucederá à Garra, embora esta perdesse a conta, a maior do setor privado no Rio Grande do Norte. A conta passaria a ser administrada por uma "house agency" que o Nordeste estaria prestes a montar, sob o comando do seu diretor de marketing, Valdir Farias, ex-gerente da Casas Pernambucanas.

DEIXANDO O RAMO — Dois anos depois de responder por diferentes setores da Armação Propaganda, a mineira Rose Drummond está desembarcando do ramo, para associar-se à sua conterrânea Maria Clide Moreira na composição da MCM Comér-

cio & Indústria, proprietária da griffe "Gatos & Companhia".

FUNDAÇÃO — A direção do jornal "Tribuna do Norte" decidiu intensificar seu apoio à consolidação da "Fundação Aluizio Alves", transferindo-lhe atividades realizadas hoje por segmentos do jornal. O arquivo de "Tribuna do Norte", por exemplo, deverá ser repassado em pouco tempo para a fundação, que está sendo instalada na residência do saudoso Nezinho Alves, na avenida Deodoro, Petrópolis.

BAIXA VERDE — O controle da Rádio AM Baixa Verde, que vinha sendo implantada pelo conselheiro Antônio Câmara, do Tribunal de Contas do Estado, no município de João Câmara, e interessava ao deputado estadual José Adécio Costa (PFL), presidente da Assembléia Legislativa. Terminou mesmo sendo assumido pelo deputado federal Iberê Ferreira (PFL), que já possui duas em Currais Novos e Santa Cruz.

OBSOLESCÊNCIA — Os dirigen-

tes das produtoras natalenses de televisão têm feito o possível e o impossível para convencer os dirigentes das estações locais a aceitar aumentos para suas tarifas, que estão congeladas há bem um ano, argumentando que operam com equipamentos que precisam ser renovados constantemente. Se o parque produtor daqui chegar à obsolescência, as emissoras terão que enfrentar custos bem mais elevados de produtoras de outras praças, que conseguiram reajustes nos últimos meses de 1991.

PONTA NEGRA — Terminou amigavelmente a tramitação da questão trabalhista movida contra a TV Ponta Negra pelo publicitário Homero Sales, o paulista que o então senador Carlos Alberto de Souza confiscou ao comando do SBT para montar o departamento comercial da sua emissora, em meados dos anos oitenta. Uma conta que pelos cálculos judiciais aproximava-se dos cinquenta milhões de cruzeiros terminou sendo acertada, por iniciativa de Carlos Alberto, em montante bastante inferior.

Caso da Potengi espera diagnóstico

No mínimo mais sessenta dias serão necessários para se avaliar melhor os méritos e efeitos da proposta que a direção da TV Potengi fez no ano passado a seus funcionários, quando demitiu mais de 50% de sua equipe, de mais de 120 pessoas, instando-os a constituírem empresas próprias, individuais ou coletivas, e assim partilharem com ela lucros e prejuízos sem o ônus das obrigações traba-



JOÃO LIMA

Antônio Melo: a emissora se levantará

listas. O prazo é sugerido por profis-

sionais de diversas formas envolvidos com o processo ao notarem que, depois de muita boataria a respeito da falência da emissora e de exaustivas discussões sobre indenizações trabalhistas, em janeiro último começaram a surgir indícios de que o grosso da equipe de pelo menos um dos setores afetados, o comercial, permanecia vinculado à Potengi, que só livrou a cara dos integrantes do seu grupo de técnicos. Efetivamente, apenas o publicitário Everaldo Gomes da Porciúncula Filho havia deixado o quadro de contatos da emissora, para incorporar-se à equipe da TV Cabugi, a afiliada local da Rede Globo, dona de quase 80% da audiência nacional e local. Seus antigos colegas agora têm firmas que prestam serviço à Potengi e declinaram de convites que lhes chegaram ultimamente para fortalecer times de outros veículos. De modo geral, a proposta de transformar empregados em donos de seus próprios negócios esbarrou apenas na recusa dos jornalistas, e mesmo neste campo pode vir a dar certo, vez que em alguns setores da profissão toma corpo a idéia de se aproveitar o momento para se partir para a produção de programas independentes.

Os NOMES DOS NOSSOS CLIENTES FAZEM O ORGULHO DO NOSSO NOME.



Faça parte da nossa lista de clientes e receba toda assistência necessária nas áreas de CONSULTORIA, TREINAMENTO, DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS (E MANUTENÇÃO), E VENDAS DE SUPRIMENTOS PARA INFORMÁTICA. Fazer parte dessa lista é ter a certeza de que seu nome nunca cairá no rol do esquecimento. Informatizar sua empresa é mais simples do que você pensa. Informe-se pelo número 222-1440. A CTD INFORMÁTICA espera ter orgulho de incluir seu nome na nossa lista!

CTD
INFORMATICA
 Rua Juvinio Barreto, 200 - Cidade Alta
 Fone: (084) 222-1440.

O 3 é de ...

ALEXANDRE MACEDO (*)

A TV Potengi, afiliada à Rede Bandeirantes, foi a última emissora de televisão a instalar-se em Natal. Aparentemente chegava atrasada, pois o mercado parecia saturado e acomodado com as outras emissoras comerciais.

Há, no entanto, de se fazer uma ressalva nessa história. A TV Potengi nascia dirigida por um profissional competente, criativo e acima de tudo obstinado, que é o dr. Antonio Melo. E aí a história tomou um rumo diferente do que poderia ser. Brigona no departamento comercial e investindo pesado na programação local, a TV Potengi conseguiu nascer e causar impacto naquele momento.

Ora, a Bandeirantes sabidamente não nos oferece uma linha brilhante de programas a nível nacional, exceto em relação ao esporte e a programas como "Cara a cara" e "Canal livre".

A rota traçada foi perfeita. Atingir o público com programas locais, versando sobre temas daqui, com gente nossa e enfocando sempre valores regionais. Acredito ter sido um tiro certo, apesar de reconhecer que para o seu marketing não havia outra bala.

Com a deterioração da crise (palavra cansada e chata) econômica que o país vive, os veículos de comunicação, como todos os outros segmentos, começaram a rever seus planos, reorientar

suas programações trazendo-as à nova realidade e, em alguns casos, enxugar suas estruturas. A TV Potengi não agiria diferente, especialmente se observarmos sua dependência a uma rede nacional ainda por brilhar. E aí explode uma bomba (leve) no mercado. A TV Potengi faliu, fechou, demitiu todo mundo. Nada disso. A TV Potengi fez o que muitas empresas não fazem em tempo hábil e depois não têm como fazer. Encarou a sua realidade, analisou clinicamente o momento econômico e atirou novamente na tentativa de acertar o alvo: a sobrevivência. Não fechou, não faliu, não morreu, até porque quem encara sua equipe de trabalho de frente e com ela divide os frutos da vitória conjunta, avisando logo os riscos de cada um, está tentando respirar o pouco oxigênio que ainda nos resta nessa loucura de país de terceiro mundo com planejamento econômico de mundo nenhum.

Não vou afirmar agora que a TV Potengi acertou ou errou. Essa análise necessita de um tempo maior. Considero uma ousadia o seu nascimento e muito mais a sua obstinação pela disputa de mercado, identificando nela uma coragem e um potencial humano muito forte e com capacidade suficiente para nos convencer em breve que o três é demais.

(*) Diretor de planejamento da Briza Propaganda e presidente do Sindicato das Agências de Propaganda do Rio Grande do Norte (Sinpap-RN).



Carlos: pouco preparo

integrava a equipe da Potengi, demitiu-se da empresa, rejeitou a co-gestão e continua vinculado ao sistema de comunicações liderado por Geraldo Melo, como editor-assistente do semanário "Dois Pontos". Definitivamente, Melo ficou na berlinda durante o processo. "Eu tive oportunidade de dizer pessoalmente a Antônio Melo que ele se expôs demais num problema que não teria condições de resolver", recorda seu colega Jânio Vidal, superintendente-geral da Rede Tropical de Rádio e Televisão, observando que a constituição de empresas individuais pode transformar-se num bumerangue. Segundo Jânio, noutros Estados em que este caminho foi adotado por grupos de proprietários de emissoras de televisão já se firmou uma jurisprudência que anula a proposta. A Justiça do Trabalho terminou condenando essas empresas a recolher obrigações trabalhistas referentes a trabalhadores que elas tinham induzido a constituir empresas individuais. A Justiça considera a tática uma burla à legislação trabalhista.

Até que surgissem estas informações, entretanto, o que circulou em Natal a respeito da decisão tomada pelo ex-governador Geraldo Melo e seu irmão Antônio, controladores da Potengi, sugeria que em poucas horas ela tinha falido e deixaria de transmitir o seu sinal e a imagem da Rede Bandeirantes — à qual continua filiada — pouco mais de um ano depois de inaugurada. "Case" à disposição de pesquisadores de marketing, na medida em que gregos e troianos apontavam a emissora como bom produto e os números comprovavam a dificuldade de vendê-lo, a Potengi criou muitos problemas ao procurar introduzir aqui esta modalidade de co-gestão, baseada, aliás, num relacionamento que a própria Rede Globo institucionalizou, nacionalmente, há vinte anos, quando deixou de pagar FGTS e outras contribuições de atores famo-

sos, transformando-os em pessoas jurídicas. O mais importante destes episódios conflitou o Sindicato dos Jornalistas Profissionais do Rio Grande do Norte não apenas com a emissora, mas principalmente com o jornalista Antônio Melo, cujo currículo intercala várias atuações em defesa da categoria e a posição de empregador desde pelo menos 1984, quando assumiu o controle da Imagem Produções, uma das principais produtoras de comerciais para televisão em Natal.

Efetuada no final de outubro, as rescisões ocorreram sem justa causa, segundo a presidente do sindicato, jornalista Célia Freire, que travou um duelo com Melo, através da imprensa, e comandou a categoria numa ação trabalhista coletiva contra a Potengi. "Se tivesse havido diálogo seriam evitados mal-entendidos", observa o vice-presidente do sindicato, Tácito Costa, que

O conflito com os jornalistas terminaria impedindo a realização de um exame mais profundo da questão. Hoje, entretanto, existem indicativos e observações positivos para esta finalidade. Segundo o economista Rogério Cruz, professor do Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN), o episódio sintomatizou um efeito da crise econômica imposta nos últimos anos ao Brasil. "Quando o setor básico vai mal, o setor de serviços tende a ir pelo mesmo caminho", observa o economista. Quando as indústrias produzem menos, reduzem custos e aumentam cortes, acrescenta. "O primeiro sinal do agravamento da situação é o corte nas verbas destinadas à publicidade", diz. A análise encontra respaldo entre publicitários. "Só quem aparece na telinha da Globo é a Som Livre e o cólera", ajunta o jornalista Ricardo Rosado de Holanda, di-

retor da Faz Propaganda, uma das agências mais estruturadas de Natal. Ele se refere a uma empresa controlada pelo dono da rede, jornalista Roberto Marinho, e a uma campanha de utilidade pública desencadeada pela mesma organização — ou seja, dois anunciantes que não geram receita para a Globo.

Segundo uma pesquisa da Fundação Getúlio Vargas (FGV), do Rio de Janeiro, o preço do intervalo comercial de trinta segundos em horário nobre da Globo hoje é 33% mais baixo do que há três anos, e nem assim ela vende o mesmo tempo — o produto mais precível entre quantos são arrolados no sistema produtivo — de antes então. “Se a campeã de audiência está assim, o que se pode esperar das demais?”, indaga Ricardo. Na coluna “Job” que publica no “Dois Pontos”, sempre focalizando a mídia, Ricardo vem advertindo há tempos sobre o agravamento da crise na propaganda. Segundo ele, inevitavelmente os primeiros meses de 1992 seriam marcados por conversações entre publicitários natalenses a respeito de fusão de agências. Há tempos esta preocupação também vem afetando o ex-senador Carlos Alberto de Souza, controlador da TV Ponta Negra, embora aparentemente sua emissora não esteja sofrendo. De fato, a Ponta Negra já enfrentou dias piores, e passou a contabilizar bons resultados em termos de veiculação de anúncios produzidos aqui desde a mesma época em que eclodiu a crise da Potengi, quando a Rede SBT, que integra, começou a exibir o telejornal “Aqui e Agora”, que a crítica considera escatológico mas domina em audiência. Segundo Carlos Alberto, o que levou a TV Potengi ao vermelho e à demissão coletiva “foi o resultado de muita empolgação e pouco preparo”. Observando que a Potengi lutou de saída pelo primeiro lugar em audiência, o que considera “utópico”, Carlos Alberto compara: “Seria a mesma coisa de no plano nacional a Bandeirantes querer desbancar a Globo”. O engenheiro Francisco Alves, superintendente da TV Cabugi, mantém distância, do episódio. Dizendo que vê o problema “dentro de uma ótica de encargos administrativos muito grandes enfrentados pela Potengi”, ele recomenda: “Antes de tudo, faz-se necessário observar o problema sem nunca se esquecer do passado profissional de Antônio Melo”.

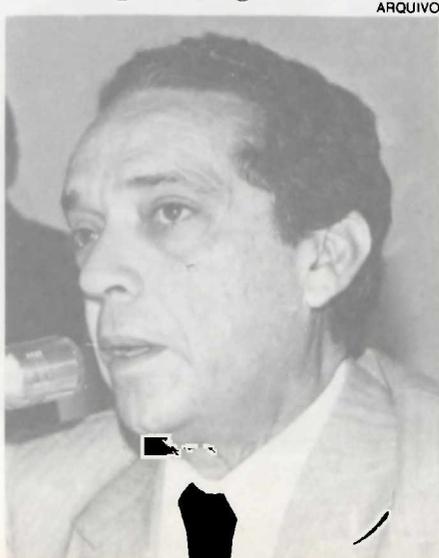
Sem dúvidas um dos jornalistas que dominam melhor o veículo no Estado, Melo só vinha somando êxitos até então. Comandou a instalação da Potengi e da TV Cabugi,

controlada pelo deputado federal Aluizio Alves, controla e dirige a Imagem e, como superintendente de jornalismo da emissora, era aparentemente o seu principal executivo. Desde que a situação da emissora se agravou, Melo tem concentrado suas atenções na Imagem, que comprou à emissora o tempo de apresentação da edição local, semanal, do programa de debates “Canal Livre”, onde ele pontifica como apresentador e moderador. Permanece como superintendente da Potengi, mas só desembarca na sede da emissora, na avenida Hermes da Fonseca, em Tirol, de tempos em tempos, para saber como vão as coisas. Quem manda lá, mais do que nunca, é o administrador de empresas Marino Martins de Almeida, preposto de Geraldo. O ex-governador, que começara a dar expediente na sede da TV Potengi em setembro, também rarefez seu comparecimento ao local desde quando o sinal vermelho o obrigou a propor acordos a seus empregados, comprometendo seriamente as imagens do irmão e sua.

Ninguém conhece as cifras envolvidas no caso, mas sabe-se que Geraldo Melo teria tomado pessoalmente a decisão de mudar tudo e impor à emissora, enquanto produtora, uma hibernação por tempo indeterminado. Consta que optou assim quando viu os números dos prejuízos que se acumulavam até outubro. “Ele não podia aguentar”, garante um antigo funcionário da Potengi. “A emissora gastava dez e recebia cinco; o resto tinha de ser coberto pela Açucareira”, arremata, em referência à Companhia Açucareira Vale do Ceará Mirim, a usina de cana-de-açúcar controlada por Geraldo. A constatação remeteu a um reexame do perfil do empresário Geraldo Melo.

O perfil empresarial já recebia questionamentos há meses, tendo em vista o que de fato onerava a televisão. Os

Geraldo: perfil atingido



jornalistas que perderam seus empregos quando a emissora desativou a sua superintendência de jornalismo alegam que o custo operacional da atividade era relativamente pequeno. “Nossos salários eram nivelados pelo acordo coletivo de trabalho daqui”, diz a jornalista Kátia Del Fabro, que em novembro deixou a Potengi para trabalhar em tempo integral na Imagem, ao lado de Antônio Melo, e terminaria reassumindo um antigo vínculo com a Cabugi. Elevados, segundo os redatores, eram outros salários. Enquanto o mercado, em geral, pagava seiscentos mil cruzeiros a um executivo, a Potengi pagava 1,8 milhão por mês. Um contador recebia catorze salários mínimos da profissão para comparecer à sede da Hermes da Fonseca uma vez por mês. E havia gente demais na administração. “Tinha a secretária da secretária da secretária do assistente do assistente”, brinca Kátia. “Parecia repartição pública”. A Potengi foi criticada, também, porque construiu dois estúdios muito mais estruturados do que os dos concorrentes e terminaria utilizando quase apenas um. E sujeitou-se a um aluguel em muito superior ao do mercado para instalar-se na antiga residência dos deputados Francisco Seráfico e Mônica Danta. Embora os números continuem trancados sob sete chaves, pela direção da emissora, um publicitário que não foi muito longe como candidato a pequeno empresário estima que em dezembro a Potengi pagava dois milhões de cruzeiros pela locação.

Segundo Melo, a inadimplência dos anunciantes e a redução dos investimentos de tradicionais anunciantes em publicidade foram os principais desencadeadores da atual dificuldade de empresa. “O Grupo Seridó passou um ano sem anunciar”, esclarece, referindo-se a empresas controladas pelo deputado federal Fernando Freire (PFL). Descartando qualquer possibilidade de “quebra”, o jornalista garante: “A Potengi está sólida e vem aí com uma programação voltada diretamente para os jovens”. “A Potengi apenas teve a ousadia e a coragem de implantar uma nova estratégia de marketing”, diz. Explicando as novas relações entre a emissora e seus antigos funcionários, Melo diz que a Potengi entra com toda a infraestrutura técnica e humana e a outra parte com a criação, o programa. Para dinamizar a programação, esta sociedade está sendo oferecida, também, a outros produtores independentes, inclusive ao também jornalista Luciano Almeida, presidente da Cooperativa dos Jornalistas de Natal (Coojornat). ■

Alcimar quer expor o Mercosul em Natal

Natal, assim como Brasília, São Paulo, Manaus e Porto Alegre, está se credenciando junto ao governo federal para sediar, a 22 de junho próximo, uma versão — no caso, a nordestina — do “Seminário Informativo sobre o Mercosul”, que objetiva divulgar o Mercado Comum do Sul, o Mercosul, recentemente lançado para toda a América Latina. Com esta promoção, de alcance nacional, a Secretaria da Receita Federal pretende expor, num dia, temas como a origem e evolução da idéia de criação do Mercosul; harmonização da legislação aduaneira; sistema de controle informatizado; agilização das operações de fronteira e harmonização da legislação migratória.

Aguardando definição de Brasília quanto à opção entre capitais nordestinas, o evento deverá receber o apoio de instituições norte-rio-grandenses, com as quais a Delegacia Regional da Receita Federal vem contactando preliminarmente há dias. Um dos órgãos que primeiro abraçaram a proposta foi, exatamente, RN/ECÔNOMICO. E certo, ainda, que a iniciativa contará, também, com a adesão do empresariado local, notadamente os que integram a Associação dos Exportadores do Rio Grande do Norte, alguns dos quais não alimentam esperanças no novo mecanismo. “O Mercosul pode vir a beneficiar em muito as empresas no sul do país”, afirma o empresário Thiago Gadelha Simas, presidente da associação e diretor de Simas Industrial S/A, dando idéia das dificuldades que o instituto enfrenta para disseminar sua proposta entre empresários nordestinos.

Falando especificamente no caso dos exportadores do Rio Grande do Norte, Thiago frisa: “Nós estamos a três mil quilômetros de São Paulo, e na realidade estamos mais próximos de

Nova York, do mercado norte-americano, de Porto Rico e do Canadá. Quer dizer: estamos mais próximos desses mercados em relação aos nossos concorrentes do sul do Brasil. Por isto, dificilmente vamos ter condições de concorrer com empresas paulistas em relação aos mercados da Argentina e do Uruguai”. Longe de ampliar dificuldades, segundo o delegado regional da Receita Federal, economista Alcimar de Almeida e Silva, o enfoque sugere a necessidade de se difundir mais e mais as vantagens do Mercosul entre os potenciais vendedores nordestinos. Por isto a Receita Federal está cuidando para elevar ao máximo o nível do seminário.



Alcimar: custos comparativos

Os pales-
trantes do
evento,
que estão sendo indicados pelo Ministério das Relações Exteriores, Receita Federal e Polícia Federal, deverão falar para empresários, políticos, imprensa, professores e estudantes universitários.

De acordo com Alcimar de Almeida, os primeiros passos para a realização do evento vêm sendo dados desde o



Thiago Simas tem restrições: só o centro-sul do país ganhará com o Mercosul

início de janeiro, faltando a definição do local onde serão proferidos os seminários, que vêm sendo solicitados por delegacias situadas em outras capitais nordestinas. “Além de exportar produtos para a Europa, Natal embarca frutos tropicais para a Argentina”, diz Alcimar. Este é um dos motivos pelo qual o delegado defende a escolha desta capital para sediar o seminário e transformar-se no pólo de divulgação da idéia no Nordeste.

Explicando que o Mercosul possui como conveniados o Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai, Alcimar situa o seminário num acordo que visa facilitar o movimento de importação e exportação de mercadorias e serviços entre estes países. “É necessário que isso se dê com a maior fluidez, por conta dos custos comparativos”, advoga Alcimar. “Se o Brasil oferece um produto com custos mais baixos do que o produzido na Argentina, é melhor que aquele país compre o que nós oferecemos”, exemplifica, defendendo a supremacia da vantagem comparativa. “Cada país se especializa na oferta de mercadorias e serviços que lhe custa menos”, explica.

Segundo Alcimar, uma maneira de ampliar a presença do Rio Grande do Norte nesse mercado seria a implantação de uma Zona de Processamento de Exportação (ZPE) aqui. Na sua opinião, ainda é muito cedo para se prever ou mostrar resultados, pois o Mercosul ainda é objeto de estudos que objetivam encontrar formas que garantam a sua consolidação. “A Europa tem os mecanismos que facilitam o mercado dos seus países, e é justamente isso que os seminários sobre o Mercosul procuram resolver em relação aos países daqui”, diz. “Queremos encontrar meios de facilitar as exportações e importações, analisando os vínculos onerosos e adequados”. ■

Estamos no páreo



MARCELO FERNANDES DE OLIVEIRA
Superintendente da revista RN/ECONÔMICO

A inflação de dezembro foi de 23,25%. Exatamente no mês em que se esperava que ela subisse. Como pode isso ter acontecido? Será que esse índice está correto? Não será mais um arranjo do governo?

Tem muita gente fazendo essas e outras indagações sobre a nossa realidade. No geral, é tão confusa nossa situação que não dá para aceitar que alguma coisa possa melhorar de um dia para o outro. É que a barra está realmente pesada.

Mas, vamos refletir um pouco sobre os números da inflação de dezembro. O percentual que aí está foi encontrado por entidades especializadas e idôneas como o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e a Universidade do Estado de São Paulo (USP). Se por acaso houver dúvida em relação a primeira, certamente não haverá sobre a segunda. Além do mais esse resultado foi amplamente divulgado e não foi contestado. Mais ainda, alguns organismos internacionais já acataram esse mesmo resultado como absolutamente válido, com o registro de que a inflação brasileira está em queda.

Aí, chega a dona-de-casa e protesta contra os aumentos de preços dos supermercados. Do outro lado, o moço do consórcio também protesta contra os preços dos carros novos. A primeira vista é uma loucura.

Acontece, porém, que a isso se dá o nome de *jogo dos preços*. Esta é uma situação transitória. Perdura enquanto os preços

chegam ao seu verdadeiro patamar. Assim acontece nas economias abertas, sujeitas às leis de mercado — oferta e procura — sob o primado da livre empresa. Os preços estão malucos, por isso mesmo uma grande parcela da população não está comprando, ou não está podendo comprar, e outros, contando até dez antes de decidir pela compra.

Este é, talvez, o momento mais difícil da transição por que estamos passando. Agora, é a hora do consenso, do entendimento, do patriotismo de cada um e de todos pelo bem da nação.

A verdade incontestável é que as mudanças que estão sendo postas em prática em nosso país, são muito parecidas com as que foram inicialmente adotadas em países com problemas sociais e econômicos tão graves e complicados quanto os nossos.

Lembre-mos do México de uma década atrás. Tinha a segunda maior dívida entre os países do Terceiro Mundo, e a corrupção campeava em todos os setores da atividade estatal. Hoje, após as mudanças que se impôs, já pensa em ser parceiro dos Estados Unidos e do Canadá num acordo de livre comércio com os poderosos Estados da América do Norte.

Também estão correndo na mesma direção, perseguindo os mesmos objetivos — morte à inflação, corrupção e a pobreza — os nossos vizinhos da Venezuela, Bolívia e Argentina.

E o Brasil? Sim, está no páreo. ■

AGENDA PESSOAL

SINVAL — O empresário Sinval Moreira Dias Neto, revendedor da linha Ford em Caicó, está se dividindo entre negócios em andamento no Rio Grande do Norte e no Estado do Pará, principalmente depois que ampliou um escritório de representações que mantinha em Belém, dotando-o de uma "Bolsa de Automóveis".

MUSICAL — Uma das mais tradicionais lojas de equipamentos musicais desta capital, a Musical, da rua Doutor Barata, na Ribeira, está cerrando suas portas. Todo o seu movimento está sendo reproduzido na sucursal que os proprietários instalaram recentemente na avenida Deodoro, Petrópolis.

SALUTARIS — A qualquer momento o advogado norte-riograndense Hemetério Fernandes Gurgel transferirá os 50% que possui do capital da empresa que há mais de cem anos explora a água mineral Salutaris, no Rio de Janeiro. Segundo consta, o sócio que possui os outros 50% propôs ficar com tudo por uns três milhões de dólares.

LAGOA CENTER — A construção da segunda torre do Shopping Lagoa Center, empreendimento comandado pelos empresários Arnon Sávio e Alcides Araújo, na esquina das avenidas Antônio Basílio e Prudente de Moraes, deverá ser iniciada em maio próximo, conforme ficou acertado

num encontro que os incorporadores realizaram a 16 de janeiro.

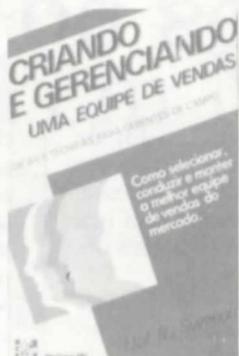
POLPA — O economista Múcio Gurgel de Sá, diretor da Mossoró Agroindustrial S/A (Maísa), explica que, diferentemente do que tem sido divulgado, a empresa nunca desativou sua fábrica de sucos de frutas tropicais. Ela apenas reinveste mais numa processadora de polpa de frutas para exportações.

IBANEZ — O empresário Ibanez Pereira, que durante anos integrou a diretoria da Companhia Industrial de Fibras S/A (Cisaf), cogita de montar um outro empreendimento nesta capital, mas por enquanto mantém sigilo sobre o assunto. ■

A crise e o executivo

No momento em que verdadeiros gigantes do mundo empresarial são obrigados a literalmente demolir seus impérios, desmontando fábricas e desempregando milhares de trabalhadores, um dos méritos que mais se questiona é o da capacitação do executivo da iniciativa privada. Uma avaliação do potencial dos executivos ou candidatos a empresário tornou-se indispensável para enfrentar-se melhor uma época que, no caso brasileiro, a despeito da queda experimentada pelos indicadores da inflação em dezembro e janeiro últimos, ainda se prenuncia como de crise cada vez pior. Por isto, RN/ECONÔMICO selecionou alguns livros que ajudam não apenas na avaliação como, principalmente, nas reciclagens e ajustagens dos executivos.

Uma indicação que caberia na cabeça de qualquer um candidato é "O empreendedor", livro em que o professor Ronald Degen procura le-



Livros sobre gerência ressaltam o papel do executivo

var o leitor a considerar a possibilidade de tornar-se um empresário e abrir o seu negócio como opção de carreira. Editado com o apoio da Fundação Getúlio Vargas (FGV), o livro chegou ao mercado através da Makron Books do Brasil Editora Ltda, a nova denominação da Editora McGraw Hill Ltda.

Em "Por que os gerentes falham?" o norte-americano John McCarthy analisa o comportamento dos geren-

tes que podem causar falhas e ameaças às empresas ou à sua própria estabilidade no cargo e na organização. Em "Momento de Decisão", igualmente lançado pela Makron, Michael J. Kami chama atenção para o momento preciso do disparo em decisões. O leque termina com "Criando e gerenciando uma equipe de vendas", da mesma editora, no qual Neil R. Sweeney busca o aprimoramento da capacidade de "ser gerente".

Rizzo ensina a vender

"Franchising — uma estratégia de marketing e distribuição" é um manual que está chegando às mãos de franquiados de todo o país numa ação articulada da Associação Brasileira de Franchising (ABF), sediada em São Paulo; Serviço Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa (Sebrae), vinculado ao Ministério da Indústria e Comércio, e serviços de apoio à pequena e média empresas de todos os Estados. Escrito por Marcus V. A. Rizzo, um administrador de empresas com especialização em universidades norte-americana e espanhola, o livro, apresentado como "caderno técnico", foi editado ainda em 1987, mas a princípio ficou quase inédito.

Anatomia da corrupção

Em meio à grave crise que assola a Nação brasileira, as mais diversas formulações capazes de conjurá-la. Algumas se apresentam disparatadas e outras mostram respaldo técnico,

**"Franchising":
desde 1987**



capazes de realmente servirem como equacionamento para o angustiante problema de nossa socioeconomia.

Ricardo Nahat — advogado formado pela USP e engenheiro pelo ITA —, procurador da República, compõe uma ala política jovem que aborda com justeza um dos pontos, básicos da tumultuada situação brasileira: a corrupção.

Com destemor, em seu livro, "Anatomia da Corrupção", Nahat alinhava as raízes e os vários matizes das fraudes governamentais, desde tempos imemoriais, e desemboca na quebra moral do Brasil de hoje. Num livro de pequenas dimensões, mas de

grande profundidade, analisa, com clareza, inúmeros pontos geradores do desgaste de credibilidade pública e suas consequências desastrosas junto à população. Aponta soluções e levanta a bandeira da moralidade no trato de patrimônio nacional, como forma de circunscrever a inflação e retomar o desenvolvimento.

Discurso e prática

Está sendo esperado para qualquer instante de fevereiro o desembarque em Natal dos primeiros exemplares de "Beliefs in Action" destinados a esta praça. Editado pela Universidade de Cambridge, na Inglaterra, como tese de doutorado do economista Eduardo Giannetti da Fonseca, 34 anos, que o deputado Antônio Delfim Neto (PDS-SP), ex-ministro da Fazenda, Agricultura e Planejamento, define como um dos mais brilhantes economistas da nova geração, o livro tem sido muito recomendado no eixo Rio-São Paulo, onde foi lançado recentemente, como indispensável para quem quiser entender o Brasil de hoje.



Lagostelos parados no porto: prejuízo de US\$ 50 milhões e grande desemprego

Defeso não impede a queda da produção de lagosta

JOÃO LIMA

Chega a cinquenta milhões de dólares o prejuízo que as empresas envolvidas com a indústria extrativa da pesca sofrem durante os quatro meses iniciados a 1º de fevereiro, com a aplicação, pelo Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (Ibama), da lei do "defeso", de proteção à lagosta. Em termos sociais, o prejuízo, verificado todos os anos, quando a captura da lagosta é terminantemente proibida pelo mesmo período, é medido pela desmobilização de mais de duzentas mil pessoas que sobrevivem direta ou indiretamente da atividade, segundo cálculo dos empresários do ramo. Eles sempre questionam a proibição e sazonalmente enfrentam, no período, o desafio de otimizar a utilização desses recursos em outros serviços, como a pesca do atum, eternamente recomendada pelo governo federal.

A única neça de chance de se minimizar os efeitos sociais da seca está na colocação, em prática, da Lei nº 8.287, sancionada a 22 de novem-



Rolfran Cacho:
alugando barcos
para garantir
o sucesso
da proibição

bro último pelo presidente Fernando Collor de Mello. Ela garante um seguro desemprego, no valor de um salário mínimo, para todos os pescadores artesanais desmobilizados durante o período de defeso. E termina configurando uma espécie de prêmio a quem obriga o Estado a impor o defeso. Afinal, a proibição à captura da lagosta, ainda que submetida a questionamentos, tornou-se necessária em virtude da ação preda-

tória com que os próprios pescadores fazem o jogo de um empresariado descomprometido com a necessidade de proteção ambiental. Não é sem razão que a introdução de equipamentos proibidos, como redes-de-arrasto que raspam o leito do oceano, arrancando-lhe fitoplantons e lagostas miúdas, e aparelhos compressores de ar que já mataram tantos pescadores em mergulhos ilegais, no Rio Grande do Norte, foi obra de empresários que não nasceram aqui, desembarcaram aqui, fizeram a feira e depois que o crustáceo aprendeu a abandonar seu "habitat" local para se proteger, saíram daqui, carregando seus lucros e legando ao Rio Grande do Norte o que havia de danoso em suas práticas. Em 1983, num período de "defeso", pescadores e pequenos armadores daqui procuraram iniciar um movimento em busca da proteção governamental para o período, mas foram desaconselhados exatamente porque não deveriam ser estimulados a continuar a agredir o meio ambiente.

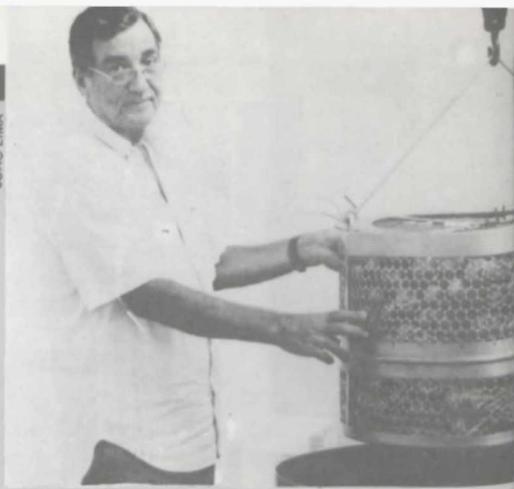
Atividade não mais é artesanal

Não se pode falar em pesca artesanal de lagosta no Rio Grande do Norte desde pelo menos o início dos anos sessenta, quando ela se transformou, na esteira da "Guerra da Lagosta", "affaire" diplomático que contrapôs os governos brasileiro e francês por conta da presença de barcos franceses que capturavam ilegalmente o crustáceo em águas territoriais daqui. O crescimento das cidades e a melhoria de acesso às comunidades costeiras metamorfosearam aquele artesanato numa promissora atividade industrial e comercial. Pioneiro entre os norte-rio-grandenses na dedicação à atividade, a princípio como armador, Abelardo Bezerra de Melo se recorda de que começou a atuar no ramo em 1956, a partir de quando a pesca de lagosta no Nordeste passou a voltar-se para o mercado externo e transformou-se numa das principais fontes de divisa para a região.

Uma idéia do quanto o setor atrai capitais é dada pela decisão que o empresário Arimar França, sócio de Abelardo,

Abelardo: o empresário tem que deixar de esperar que o governo dê tudo

adotou no segundo semestre do ano passado, conforme registrou então RN/ECONÔMICO. Ele possui um frigorífico industrial especializado em carnes bovinas em Fortaleza, Ceará, e decidiu desfazer-se do empreendimento pela baixa lucratividade e elevada taxa de riscos que oferecia, sequenciando um outro afastamento que protagonizara, no segmento, aqui em Natal. Segundo consta, todo o capital que apurou no negócio tem sido aplicado desde então, na estrutura frigorífica



JOÃO LIMA

Devendo ser pago com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador, cujo lastro ninguém de Natal conhece, o seguro desemprego se destina exclusivamente àqueles que comprovarem que tiram o sustento da família unicamente da captura artesanal da lagosta. Para recebê-lo, o pescador tem que enfrentar uma senhora burocracia. O périplo começa na representação norte-rio-grandense do Ministério do Trabalho e Previdência Social, onde o pescador deverá exibir uma carteira profissional fornecida pelo Ibama, para comprovar que pelo menos há três anos está no ramo.

A peregrinação às repartições começaria a 17 de janeiro último, conforme a previsão contida na lei. No entanto, advogados ouvidos em Natal duvidaram da aplicação do benefício aos pescadores de lagosta, considerando que os trabalhadores do ramo não atuam exatamente em pesca artesanal. Na verdade, integram um processo industrial que perdeu aquela característica desde a introdução de equipamentos mecânicos.

De qualquer forma, até 30 de abril, término do "defeso", os donos do maior capital utilizado na captura e beneficiamento podem ocupar-se sem sofrer. Debruçam-se sobre os balancetes anuais de suas exportações, planejamento de novas temporadas, pesca, procura de novos espaços no mercado internacional, que absorve toda a sua produção, e reinvestem em equipamentos, através da manutenção de barcos e instalações frigoríficas.

Só não podem tentar fisgar um dos crustáceos que lhes rendem muito dinheiro quando desembarcam nas mesas de europeus e norte-americanos:



ARQUIVO

Jomar: é preciso apoiar

no período, a fiscalização assume um rigor todo especial. Para garantir o êxito do defeso, o superintendente do instituto no Rio Grande do Norte, médico Rolfran Cacho Ribeiro, distribuiu 25 fiscais do Ibama ao longo dos quatrocentos quilômetros de costa do Estado, dotando-os do maior instrumental possível. A fim de superar a ancestral pobreza da fiscalização da pesca da lagosta, que o Ibama assumiu quando absorveu a extinta Superintendência Nacional da Pesca (Sudepe), no governo José Sarney, nos anos oitenta, ele decidiu alugar pequenos barcos de armadores de pesca para justamente examinar se concorrentes tentariam infringir a legislação protecionista. A iniciativa, aliás, induziu o instituto à ilegalidade e quase o condenava à autoria de tragé-

dias fatais. Como a que se ensaiou ainda na tarde de 31 de dezembro, quando um desses barcos, o "Cristina", naufragou num mar de irregularidades em algum ponto do Atlântico situado a cinqüenta milhas de Natal. Rolfran havia alugado a amadores, para um trabalho profissional, uma embarcação de lazer que não estava classificada para transportar passageiros e carga e não possuía habilitação para viagens ao longo do oceano.

Medidas iguais à locação de embarcações particulares, entretanto, não funcionariam como garantias de sucesso. Como em épocas normais o governo federal não investe na fiscalização, tem que amargar seus efeitos em períodos especiais. Segundo um relatório governamental em poder de Rolfran Cacho, o Rio Grande do Norte, que possui quatro, precisa de pelo menos nove postos de fiscalização. Além disso, aqui a fiscalização, que precisa de treze veículos e setenta fiscais, conta somente com uma viatura e 34 funcionários vigilantes.

"Não só o estudo sobre lagosta deve adquirir maior confiabilidade", diz um profundo conhecedor da atividade, procurando manter-se sob o anonimato a fim de não se incompatibilizar com ninguém. Lembrando-se de como nem sempre há fronteiras entre fiscalização e operadores do setor que agrirem o meio ambiente através da captura de lagostas ovadas e do uso de compressores e redes de arrasto combatidas pela Ibama, o observador diz que hoje a situação melhorou um pouco. Alguns anos atrás, a direção da fiscali-

que a empresa que Arimar controla, a Produmar, mantém na Ribeira, nesta capital. Basicamente, a fortaleza da captura de lagosta reside nas exportações, que garantem ótimos preços e retorno imediato ao custeio da atividade, como observa o industrial Alonso Bezerra Filho, ex-presidente da Associação dos Exportadores do Rio Grande do Norte.

Abelardo se lembra de que até 1988 praticamente toda a produção saía daqui na forma de cauda congelada com destino aos Estados Unidos, de longe o maior consumidor da lagosta norte-rio-grandense. A

ARQUIVO

Arimar França:
investindo em lagosta o que havia empatado em carne bovina



zação chegou ao cúmulo de propor que as empresas do ramo, todas, sem exceção, então agressoras, financiassem o trabalho dos agentes governamentais.

“A fiscalização da pesca precisa de muito apoio”, afirma o agente fiscal de recursos estaduais Jomar Olímpio, ex-delegado regional da Sudepe, cargo que também foi ocupado por seu pai, o tabelião aposentado José Olímpio do Nascimento. Jomar defende o defeso, enfatizando seu papel na manutenção da atividade em níveis economicamente viáveis, ecologicamente sustentáveis e socialmente justos, como propõem os dirigentes do Ibama. Estes asseguram que a medida não pode ser esquecida: a cada novo ano aumenta o esforço de pesca e a utilização de aparelhos e métodos predatórios de captura da lagosta. Estes artificios reavivam sempre a preocupação com a possibilidade de o crustáceo fugir aos bancos que tradicionalmente habitam na plataforma continental aqui, como fez em épocas não muito remotas.

Esta ameaça não tem nada de retórica: segundo o mais antigo operador do ramo, Abelardo Bezerra de Melo, que introduziu a captura de lagostas no Rio Grande do Norte em 1956, a produção do Estado cai a cada novo ano, tanto em volume real quanto em embarques contabilizados, vez que boa

partir desse ano, as destinações das exportações se diversificaram muito: hoje, os embarques de lagostas vivas e inteiras cozidas para o Japão e países da Europa constituem a alternativa mais adotada para o aumento da lucratividade das empresas locais do ramo.

Paralelamente, os estudos oficiais revelam que a tendência à queda da produção tem sido sofrido uma reversão, pelo menos desde 1986. Nesse ano, já foram capturadas 4.441 toneladas do crustáceo no litoral nordestino, conforme o levantamento do Grupo Permanente de Estudos (GPE) sobre lagostas. Este foi o quarto menor índice contabilizado desde que os órgãos públicos passaram a fazer registros sobre a atividade, e sem sombra de dúvidas o mais baixo verificado desde pelo menos 1968. Em 1987, porém, a captura subiu 56,6% em relação ao período anterior e somou 6.930 toneladas. Ela se situou em torno das sete mil nos dois anos seguintes e em 1990 chegou a 9.233 toneladas, volume superado em toda a história da atividade apenas em 1974, 1978 e em 1979, quando chegou a 11.032 toneladas. ■

parte do que é capturado aqui é escoada através de outros Estados nordestinos.

ORio Grande do Norte sedia apenas quatro das 44 empresas que se dedicam à captura, beneficiamento e comercialização do crustáceo no Nordeste.

A grande maioria do capital instalado no ramo está fincado no Ceará, onde as estatísticas exibem pelo menos 28 empresas, não apenas em função da grandiosidade do que é pescado em águas territoriais do Estado vizinho, mas principalmente porque lá se localiza o porto de Mucuripe, que escoia 77% das exportações lagosteiras da região para o mercado internacional. Especialistas do setor acreditam que a maior parte da produção cearense é capturada em águas norte-rio-grandense, o que é confirmado pelos sucessivos problemas que envolveram pescadores dos dois Estados em águas próximas a Macau, o centro da bacia petrolífera potiguar. Segundo Abelardo Bezerra, as exportações potiguares do crustáceo caíram de 447,2 toneladas registradas em 1988 para 270 toneladas em 1991 — uma performance que deveria preocupar seriamente autoridades, empresários e estudiosos encastelados nas instituições universitárias e repartições setoriais locais.

Observando que o “defeso” penaliza armadores, pescadores e empresários, notadamente os menores, Abelardo, que se aposentaria a 15 de janeiro último, quando deixaria, também, a gerência da Produmar, uma das mais conhecidas organizações do ramo no Rio Grande do Norte, questiona a ênfase que as autoridades dão à proibição. “O

defeso tem base em dados subjetivos”, diz, do alto da experiência de pioneiro no setor no Nordeste brasileiro. Atualmente aposentado como servidor público, Abelardo, que durante muitos anos dirigiu a Delegacia do Ministério da Fazenda no Rio Grande do Norte, ainda hoje é apontado como um dos mais profundos conhecedores da captura de lagostas no Rio Grande do Norte, onde se iniciou ainda nos anos cinquenta.

“No Brasil não existe pesquisa confiável sobre lagosta”, lapida Abelardo, condenando governo e empresários pelas atitudes que exibem quanto ao crustáceo. “O empresário se conscientizou de que precisa participar das pesquisas do governo, cuja confiabilidade precisa ser muito bem checada”, diz. “Empresário brasileiro, principalmente o nordestino, acha sempre que o governo tem obrigação de fazer tudo, e isto é péssimo para todos os setores”, lastima, questionando a sugestão que os técnicos do Ibama produziram, para que o esforço de pesca seja desviado em perseguição a peixes. A experiência ensinou que o período de defeso não coincide com as safras de espécies economicamente rentáveis. Além disso, a curta duração do defeso impossibilita a adaptação e posterior reversão do barco lagosteiro para outras pescarias que pudessem substituí-la com renda satisfatória para todos os envolvidos, adverte.

Em nenhum segmento da burocracia, porém, essas observações começaram a produzir resultados. ■

Ninguém avalia impacto dos 147% na economia local

JOAO LIMA

E impossível calcular, ainda, o impacto que a economia do Rio Grande do Norte deverá sofrer em fevereiro ou março, quando, a julgar pelas previsões, por determinação judicial o Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS) terá pago, retroativamente, desde setembro, com juros e correção monetária, o aumento de 147,06% sobre o que vinha pagando a todos os aposentados brasileiros. A situação desses aposentados veio salientar a fragilidade que o INSS enfrenta no Estado. Sabe-se que apenas 20% dos quase 240 mil aposentados pelo INSS no Rio Grande do Norte deverão receber o aumento, depois que, julgando processos de outros Estados, o Supremo Tribunal Federal (STF) reconheceu o acerto desse reajuste, que vinha sendo questionado nacionalmente pelo governo federal e esperava julgamento do mérito para até este mês.

Fiscais do instituto consideram esta posição inexpressiva, em comparação com os 25% de aposentados de todo o país que estão na agulha para melhorarem o valor do benefício que recebem depois de terem deixado de trabalhar, muitos dos quais embolsaram o aumento ainda no último dia 6 de janeiro. Eles não sabem, porém, quanto o aumento representará para as despesas que o INSS cobre regularmente no Estado, onde cronicamente enfrenta déficit.

A repórter Rejane Medeiros, de RN/ECONÔMICO, tentou garimpar previsões a respeito de quanto esse pagamento injetaria no meio circulante no Rio Grande do Norte, mas esbarrou na absoluta impossibilidade que os dirigentes locais da previdência social enfrentam quanto a estimar estes valores. Quem mais avançou neste rumo forneceu uma previsão genérica. "Será mais dinheiro em circulação, favorecendo a economia potiguar", previu o advogado Francisco de Assis Medeiros, 56 anos, chefe da Procuradoria Regional do INSS, enquanto aguardava para o final de janeiro, início de fevereiro, e no plano local um outro desdobramento do conflito que desde meados do ano passado opõe aposentados e a previdência social. Ele achava que tão logo fossem reabertas as portas da Justiça Federal em Natal, dando fim às férias forenses



Iná: é injusto o trabalhador pagar sobre dez e receber oito salários mínimos

de janeiro, o juiz Francisco Barros Dias julgaria o mérito de várias ações que aposentados impetraram com o objetivo de forçar o instituto a liberar os carnês com o pagamento reajustado, a exemplo do que ocorreu no Rio de Janeiro. Outras forças, inclusive partidárias, queriam isto para muito antes.

Para surpresa geral, entretanto, a Justiça Federal local começaria a bombardear o INSS logo a 7 de janeiro, poucas horas depois de a direção do STF endossar a ordem de pagamento do aumento em favor dos aposentados cariocas.

Aprovado em concurso nacional e empossado recentemente na base judiciária daqui, o jovem magistrado Walter Nunes da Silva Júnior concedeu, então, dez dias para que o INSS cumprisse uma liminar que Francisco Barros firmara em novembro de 1991 e fora condenada à letargia, exatamente, por conta da expectativa que se criara, em todo o território nacional, em torno do julgamento do mérito da questão pelo Supremo. Pela ordem, a previdência deveria pagar todo o atrasado retroativo a 1º de setembro e regularizar os pagamentos de aposentadorias a partir de janeiro tendo sempre como base a necessidade de entregar aos inativos a diferença entre os 147,06% que o governo lhes negara e os 54,60% que vinha

pagando. Se não repassasse logo esses 93%, o instituto pagaria uma multa diária correspondente a cem taxas referenciais diárias, as TRDs, por cada aposentado contemplado no processo. Embora impressionada pelo anúncio que o presidente Fernando Collor de Mello fez na noite de 7 de janeiro, através de rede nacional de rádio e televisão, de que ampliaria unilateralmente as contribuições previdenciárias de empregados e empregadores para pagar corretamente o abono aos inativos, a direção regional do INSS se apegou à decisão de continuar contestando o reajuste até que o STF se pronunciasse sobre o mérito da questão, uma meta sem data marcada.

Afalta de uma previsão sobre o impacto desse aumento na economia local é atribuída à pobreza exibida em 1992 por uma previdência social que tempos atrás divulgava informações, principalmente por contar com os serviços da Dataprev, uma superestrutura que funciona em todo o país desde muito antes de os computadores eletrônicos se transformarem em objetos comuns de consumo. De acordo com o diretor do INSS no Estado, contabilista Paulo Américo dos Santos Costa, 45 anos, o desaparecimento da estrutura do órgão o impede de trabalhar com estatísticas de altas confiabilidade e atualidade. No começo

do ano, essa estrutura só lhe dizia que em outubro o INSS arrecadara 6,7 bilhões e pagou 11,6 bilhões de cruzeiros no Rio Grande do Norte. Com este desempenho, o instituto incorporou cerca de quatro bilhões a um déficit anual que chegava, então, aos vinte bilhões de cruzeiros.

Esta disparidade não constitui nenhum mérito local, considerando-se que todos os Estados nordestinos são deficitários em relação ao INSS. Em virtude deste quadro, São Paulo, o maior parque industrial do país, sente-se com direito a apregoar que, forando Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul, está em condições de, apenas com suas contribuições previdenciárias, assegurar o funcionamento do instituto em todas as demais unidades da federação. "A arrecadação tributária é muito injusta, pois o trabalhador rural não contribui durante a vida inteira e tem os mesmos direitos do trabalhador urbano, que sempre paga à previdência", diz Francisco Medeiros. Norte-riograndense de Caicó, "Chiquinho", que de 1967 a 1973 dirigiu a Prefeitura de sua cidade natal e no primeiro governo José Agripino Maia presidiu a Companhia de Serviços Energéticos do Rio Grande do Norte (Cosem), afirma que 50% dos beneficiários do INSS no Nordeste são trabalhadores rurais, enquanto a maioria dos paulistas é constituída de antigos assalariados urbanos.

Defensor da criação de um fundo a ser gerido pelo governo federal, apenas para pagar a aposentadoria dos trabalhadores rurais, Medeiros diz que 119,4 mil dos 238,8 mil beneficiários do INSS domiciliados no Rio Grande do Norte são ex-trabalhadores rurais, enquanto outros 118,6 mil são aposentados urbanos. Todos os aposentados rurais rece-



Medeiros: "rurais" pesam

bem o equivalente a um salário mínimo, enquanto que o restante, ganha em média de um a três salários mínimos. Segundo "Chiquinho" Medeiros, só os que recebem salário mínimo são beneficiados com os 147,06%.

No Rio Grande do Norte, esse universo constitui somente 20% do conjunto dos aposentados conterrâneos, em virtude da desorganização dos inativos domiciliados no Estado. "Tentamos formar uma associação dos aposentados aqui em Natal e não o conseguimos", admite o aposentado José Paulino, 75, ex-funcionário do Ministério da Saúde, que preside a Federação dos Servidores Públicos Federais no Rio Grande do Norte, entidade que teoricamente representa todos os sindicatos e associações ligados ao serviço público. Ele sabe da existência, em Macau, de uma associação vinculada a Associação Brasileira dos Aposentados da Previdência Social (Asaprev), mas desconhece até o nome de quem a dirige. "Não sei nem como ela funciona", admite.

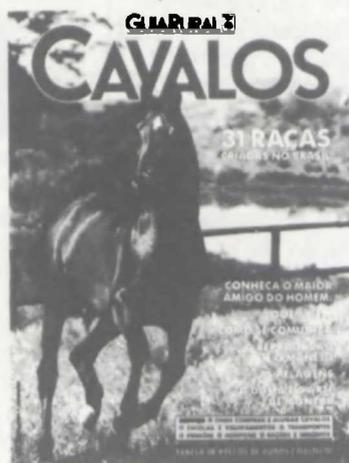
Justiça vê questão econômica

Exibida fartamente através da televisão de todo o país, a questão entre o governo e aposentados guarda uma complexidade e sutilezas que os processos judiciais ainda não conseguiram traduzir satisfatoriamente para os cidadãos comuns. A base da questão é velha. Trata-se da legalidade ou não de indexações de salários e benefícios previdenciários ao salário mínimo, um tema que desde os anos setenta já confrontava governo e patrões, de um lado, e trabalhadores de outro. A isto acrescenta-se a necessidade, ou não, de regulamentação de leis. E, como pano de fundo, a questão exhibe o fato de que quem mais ganhou com a regulamentação da Lei nº 4.213, que instituiu o Plano de Benefícios da Previdência Social, a 7 de setembro último, foram os quatro

milhões de aposentados rurais espalhados por todo o país.

Com base no artigo 146 da lei, o INSS se permitiu conceder aos benefícios superiores a um salário mínimo um abono de 56,06%, determinando, ainda, que a partir de então o benefício seria reajustado com base no Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC), um indexador ainda acreditado nacionalmente, sempre que o salário mínimo sofresse correções. Imediatamente após a oficialização desta medida, os aposentados começaram a recorrer à justiça, argumentando que a limitação do abono aos 54,60% teria sido feita indevidamente. Eles afirmam que o fato de a Lei nº 8.213 ter sido regulamentada a 7 de setembro impedia o INSS de aplicar seu indexador naquele mês. Para combater a incorporação dos

UM GUIA DE RAÇA.



Qualidade



Nas bancas.

Estrutura inibe a arrecadação

Não é só porque a maioria dos clientes do Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS) se compõe de aposentados da área rural, remanescentes do extinto Funrural, que o instituto enfrenta déficit no Rio Grande do Norte. Mais grave é a situação burocrática da casa, como admite o diretor regional do instituto, contabilista Paulo Américo dos Santos Costa, que defende uma ampliação do seu aparato. "Existem muitas forças para mandar pagar e pouca gente para arrecadar", dispara. Segundo Paulo Américo, em todo o Rio Grande do Norte o instituto mantém apenas dezesseis fiscais. Deste número devem ser descontado o próprio diretor do INSS no Estado, que também é fiscal, e outros que exercem cargos de chefia. Como são poucos, os fiscais só visitam as maiores empresas. Em decorrência, no Rio Grande do Norte o INSS contabiliza cerca de quatro bilhões em contas inadimplentes a receber. Paulo Américo diz que esta inadimplência se encontra geralmente no setor público, nas atividades informais, nos trabalhos clandestinos, realizados sem carteira

147,06%, o professor Paulo Américo dos Santos Costa, que ensina Cálculo Atuarial no Curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN), onde se formou, e dirige o INSS no Estado, diz que a Lei nº 8.213 é autoregulamentável. "Para ela ser aplicada não é necessária a sua publicação", garante. O argumento entretanto, não tem sido suficiente para acabar a polêmica criada pelos processos judiciais.

Foi em cima da necessidade de regulamentação da lei que o Superior Tribunal de Justiça (STJ) acolheu duas ações de quase quinhentos mil aposentados cariocas contra o INSS em relação aos 147,06%. Alguns dos magistrados que aprovaram a petição de aposentados e as fizeram chegar ao STJ se basearam no princípio constitucional de que na maioria dos casos as leis carecem de regulamentação. Outros, entretanto,

assinada, e no não recolhimento das contribuições à Previdência. "para o não recolhimento das contribuições não haverá perdão, pois o empregador já descontou este dinheiro do empregado", afirma a procuradora Ilná Gurgel Rosado.

Uma só região fiscal, sediada em Natal, cobre todo o território potiguar até que se crie uma outra, prevista para Mossoró. "Não temos nada confirmando sobre quando ela começará a funcionar", admite Paulo Américo, acrescentando que até novembro as sete regiões arrecadoras do INSS no Estado tinham arrecadado cerca de 31 bilhões de cruzeiros e fecharam 36 bilhões até 31 de dezembro. A região de Natal representa 75% desta arrecadação e Mossoró fica com 15%.

Pedro Américo oferece um indicativo da limitação estrutural ao informar que a crise econômica enfrentada pelo país em 1991 não repercutiu na arrecadação do INSS no Estado. O procurador Francisco de Assis Medeiros discorda. "A crise afetou os recolhimentos do INSS, pois a inadimplência aumentou em 1991", afirmou, sem saber precisar em quanto.

JOÃO LIMA



Américo: muitas forças

concederam suas liminares com base no artigo 201 da Constituição. Ele garante às aposentadorias a manutenção de seu valor real, o que não ocorreria com os 54,60%. Observaram que, pelo INPC, os aposentados acumularam perdas reais de 79,96% de março a agosto, período do cálculo do abono. De fevereiro a março do ano passado, quando as aposentadorias subiram 6,95%, o aumento do INPC somou 20,20%. O governo só se dispõe a pa-

gar uma diferença de 16,40%, situada entre os 54,60% e o INPC de 79,96%. Ao insistir nos 147,06% os aposentados dizem que têm direito a receber a diferença de setembro a dezembro sobre o 13º salário. Somando os 147,06% e o INPC de setembro a dezembro, os aposentados passariam a receber, em janeiro, cerca de 37,29% a mais do que o governo se dispunha a lhes pagar.

A complexidade da questão pode ser medida pela controvérsia que impôs dentro da própria previdência social. O procurador Francisco de Assis Medeiros discorda da vinculação dos benefícios porque nenhum salário de trabalhador é vinculado diretamente ao salário mínimo. "Por que conceder este direito unicamente aos aposentados?", pergunta-se, negando a exceção. Na sala de trabalho de Medeiros, a procuradora Ilná Gurgel Rosado, 46 anos, que o substituiu na coordenação da equipe quando entrevistada pela reportagem de RN/ECONÔMICO, defendeu a indexação. "A vinculação ao salário mínimo é um direito adquirido", garante. Observando que o INPC situa-se ordinariamente aquém do percentual de reajuste do salário mínimo, Ilná protesta: "É injusto o trabalhador pagar sobre dez salários mínimos e receber apenas oito".

Esta é, também, a interpretação do procurador Edilson Alves de França, o único integrante do Ministério Público Federal no Rio Grande do Norte a impetrar ação para obrigar o INSS a imprimir 147,06% nos carnês de pagamento destinados aos aposentados daqui. A origem desta ação, aliás, terminaria revestindo-se de mistério, vez que não recebeu o patrocínio ostensivo de nenhuma instituição de amplo amparo aos aposentados. "Um grupo de pessoas ligadas ao PMDB entrou com uma ação", limita-se a dizer José Paulino, presidente da Federação dos Servidores Públicos Federais do Estado do Rio Grande do Norte. Nem ele nem os demais envolvidos prevêem os desdobramentos da questão. Só quem arrisca uma idéia é Ilná Rosado.

A procuradora acredita que mesmo sendo obrigado a pagar os 147,06%, o INSS continuará recorrendo na justiça. "Ele pagará, mas recorrerá", imagina, E, mesmo se depois vier a vencer a parada, ainda na antevisão da procuradora, o instituto não reencaminhará aos cofres da União o dinheiro que tiver transferido aos aposentados. Avançar neste campo pareceu particularmente mais difícil depois que o STF resolveu esticar a questão, apreciando em dezembro somente a preliminar e adiando então o exame do mérito para fevereiro.

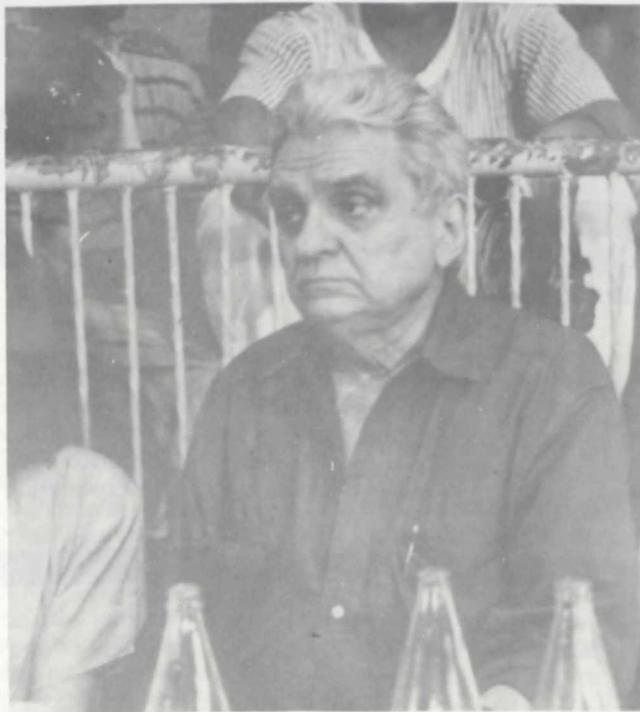
Estado continua a esperar pela verba

No Rio Grande do Norte, que ainda enfrenta os efeitos de um inverno muito fraco em 1991 e a previsão de fenômeno semelhante para os próximos doze meses, mais de 120 municípios estão em situação de pré-calamidade pública, tendo que ser abastecidos de água por caminhões-pipa. Como a chuva que caiu em 1991 não deu para encher barreiros, sangrar açudes e recompor mananciais já quase esgotados pela inexistência de um inverno no ano passado, as áreas urbanas sofrem muito. Mas se as cidades têm pouca ou nenhuma água para fornecer aos seus habitantes, o campo está literalmente seco.

Só em algumas micro-regiões as pastagens ainda fornecem condições de consumo. Nas regiões de Mossoró, Angicos, Baixa Verde, Borborema, Agreste Potiguar e parte do Vale do Açu, não mais se fala em pastagens.

Estudo feito nos 104 municípios considerados "áreas críticas" revela que em catorze deles 70% das culturas de milho e feijão estão perdidas.

Informações contidas no relatório trimestral da Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste (Sudene) mostram que o Rio Grande do Norte é o Estado mais atingido pela estiagem. E não é de agora. Em agosto último, 89 dos seus 152 municípios careciam de carros-pipa para levar água à população. No Ceará, que tem o dobro do número de municípios, o flagelo só tinha condenado 76. Na Bahia e em Minas, respectivamente, 44 e 42 cidades enfrentam o flagelo. Ao mesmo tempo, na Paraíba e em Pernambuco pouco mais de quarenta municípios precisavam utilizar carros-pipa em outubro, novembro e dezembro.



JOÃO LIMA

Aluizio: cabo eleitoral longe da cesta

Apesar deste quadro, continuam demorando a chegar ao Rio Grande do Norte, como de resto a todo o Nordeste, recursos federais que as autoridades locais aguardam ansiosamente há muito tempo. O fenômeno, menos climático do que social, aliás, somou-se a uma conjuntura nacional que se traduz na confluência de inflação e depressão para agravar perigosamente a situação financeira dos governos estaduais e municipais. Eles conseguiram arrancar do governo federal, na marra, graças ao Congresso Nacional, uma rolagem de dívidas, mas de modo algum logram atrair novos recursos para a região. "Nunca os governadores rodaram tanto o pires, e sem futuro, em Brasília, como hoje", testemunha o deputado Nelter Queiroz (PDS). "O pires sempre volta vazio". No partido governista, partiu de Nelter, a propósito, a reclamação contra a notícia de que Brasília enviaria feirinhas para as vítimas da estiagem — migalhas diante da grandiosidade do problema. Pelo seu conteúdo político-partidário, esta questão já tinha induzido o presidente regional do PMDB, deputado federal Aluizio Alves, a reco-

mendar que o governador José Agripino Maia afastasse seus cabos eleitorais dos mantimentos destinados aos trabalhadores rurais miserabilizados pela seca.

Desde 8 de novembro, quando foi lançado o "Programa Emergencial de Combate à Seca", os nove Estados do Nordeste deveriam receber cerca de 52 bilhões de cruzeiros, para aplicação na distribuição de cestas básicas, aluguel de caminhões-pipa, perfuração de poços artesianos e implantação de projetos de irrigação. A Presidência da República projetou a destinação de 3,8 bilhões de cruzeiros ao Rio Grande do Norte. As autoridades locais, porém, aguardam o desembarque desse dinheiro. A Secretaria da Agricultura já tem prontos setenta estudos para a construção e recuperação de pequenos açudes e barragens com parte do que lhe couber desta verba. A Companhia de Desenvolvimento de Recursos Minerais do Rio Grande do Norte (CDM-RN), já definiu os locais para a perfuração e reativação de trezentos poços nas regiões mais afetadas no Estado, ao custo global de 450 milhões de cruzeiros. E a distribuição de cestas básicas, a ser feita através da Comissão de Defesa Civil de cada município, formada com a participação das autoridades locais, contará com o apoio logístico do Exército. O responsável pela Coordenadoria de Defesa Civil do Estado (Codecim), da Secretaria de Segurança, Interior e Justiça, advogado Jarbas Monteiro do Nascimento, cadastrou 135 municípios para o recebimento das cestas básicas. No entanto, não é apenas Brasília quem falha diante da seca: até muito pouco tempo atrás, apenas cinco municípios tinham cumprido a formalidade básica de formar a Comissão e fornecer à Codecim os nomes de dois proprietários de carros-pipa.

Segundo Jarbas, a distribuição das cestas básicas deverá estender-se por cinco meses, absorvendo 126 milhões de cruzeiros a cada mês. "Cada família receberá dezesseis quilos de mantimentos para seu sustento", diz.

Entre o discurso e as ações, porém, começam a chegar a Natal informações sobre o agravamento paulatino da situação. O prefeito Osvaldo Neto Laurentino, de Florânia, se angustia porque o único açude do município com água, o "Riacho dos Bois", só deverá ter água até junho, se até maio não chover. Embora a cidade esteja abastecida de água, na zona rural praticamente já não existem pastagens. "O gado tem que ser alimentado

com xique-xique ou ração”, diz o prefeito, orçando a perda da safra agrícola em 20%. “O estrago na safra do caju é grande”, adverte. “Houve uma quebra de 50% por falta de chuva, de outubro até hoje”.

O prefeito Marcos Fernandes, de Martins, na Região Serrana, que considera seu município um privilegiado porque é abastecido por um grande açude, o de Lucrecia, calcula que estão perdidos 30% da safra local. “O pessoal dos sítios está começando a ficar apereado...”, testemunha, imaginando como sobrevivem as populações dos outros municípios.

O arquiteto Francisco Queiroz, diretor de Recursos Hídricos da CDM-RN, calcula que mais da metade do Estado já foi atingida pela seca. Ele disse ao repórter Osvaldo Inácio Isnard, de RN/ECONÔMICO, que diariamente recebe a visita de quatro a cinco prefeitos que vão pedir recuperação, instalação ou perfuração de poços, aos quais não tem como atender satisfatoriamente. Desde a posse de José Agripino, em março último, a CDM só perfurou 130 poços. “Alguma coisa preventiva tem que ser feita”, recomenda, para conter-se logo depois: “A crise é muito grande, faltam recursos financeiros”. Mesmo assim, garante: “Como o potencial da CDM é muito grande, se jogarem recursos, pode-se amenizar a situação”.

A mesma sensação de impotência se manifesta no gabinete do secretário de Segurança, ex-deputado Manoel de Brito. Segundo ele, 135 municípios enfrentam problemas de falta de água, em todas as regiões do Estado, menos o litoral. No sentido de minorar essa situação, a Secretaria até montou uma programação distribuída em três itens, sendo dois emergenciais. O primeiro é a reativação do “trem da água”, o envio de composições ferroviárias para a Região do Cabugi, já detonado. Graças a ele, Lajes e outros municípios da área estão recebendo alguma água. O segundo item foi o cadastramento de 182 carros-pipa para abastecer 92 municípios. “Está em funcionamento desde novembro, embora a verba não tenha chegado”, diz Brito, acreditando que em janeiro os outros 43 municípios também passariam a receber esse abastecimento.

Só a médio prazo, serão atacadas a recuperação e a perfuração de poços tubulares. Dizendo que alguns municípios do Estado perderam até 80% de suas culturas de subsistência, Brito alimenta alguma esperança na diminuição do problema climático. “Até outubro, uma parte dos órgãos que estudam



Brito: inverno curto e fino

os fenômenos climáticos suspeitava de que 1992 seria um ano totalmente seco, porque o ‘El Nino’ estava se localizando no Pacífico, com prováveis repercussões negativas no Nordeste, mas, ao se aproximar o fim do ano,

esse fenômeno foi regredindo a ponto de ser assegurada por esses pesquisadores uma perspectiva bem mais animadora, quando nada igual a 1991”. Segundo Brito, o deste ano será “um inverno curto e fino”. ■

CORRESPONDÊNCIA

Guia Fax

Senhor Editor:

Acaba de chegar às minhas mãos um exemplar do “Guia Fax” n.º 1, junho/novembro de 1991. Quero parabenizá-los pela qualidade e funcionamento da publicação e gostaria de ser incluído entre aqueles que receberão os próximos números a serem editados.

Harry Blas, secretário executivo da Biblioteca Central da Universidade Federal de Goiás (UFG), Goiânia-GO.

A volta da revista

Senhor Editor:

De 1991, que já se foi e não deixou saudade, ficaram marcas indeléveis de grandeza, como a restauração nacional de RN/ECONÔMICO, editada com técnica moderna e ocupando o seu lugar ao sol. Parabéns a toda a equipe que faz a revista.

Agenor Nunes Guerra, Belo Horizonte - MG

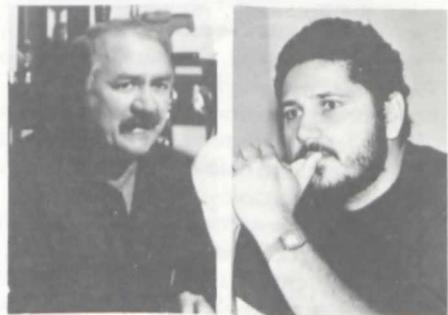
Agradecimentos

Senhor Editor:

Agradeço a “colher de chá” que a

revista me ofereceu, pela honrosa participação na secção “Palavra de Empresário” dessa vitoriosa RN/ECONÔMICO, cujo êxito justifica parabéns aos diretores, editor e equipe. Abraços.

Rútilo Coelho, R. Coelho Veículos e Peças Ltda; avenida Presidente Dutra, 489, Mossoró.



Rútilo

Tertuliano

Senhor Editor:

Agradeço, sensibilizado, pelo o registro sobre nossa agência na coluna “Hora Extra” de RN/ECONÔMICO.

Tertuliano Pinheiro, TP Propaganda, Natal

Correspondência para Editor de RN ECONÔMICO — Rua São Tomé, 398, CEP 59.025, Cidade Alta, Natal, RN ou FAX: (084) 222-3019. Somente serão acolhidas as que garantirem a plena e inequívoca identificação dos autores



Vieira Diniz: na produção e como garoto-propaganda

O jogo é duro na guerra de colchões

Dois fabricantes de colchões do Rio Grande do Norte e suas respectivas redes de lojas do varejo, que estão dando tudo o que podem na disputa pela maior fatia do mercado local, já chegaram a transpor os limites deste para competir em outros Estados nordestinos. É na televisão que os telespectadores natalenses já se acostumaram a ver este embate, em que os mísseis são os anúncios comerciais de cada um. Os fabricantes sediados fora do Rio Grande do Norte não entram na briga, pois penetram pouco nesse filão. A luta mostra, de um lado, "O Rei dos Colchões", nome de fantasia da organização capitaneada pelo empresário Djalma Vieira Diniz, quarenta anos, que afirma ser dono de 70% do mercado estadual de colchões. Na mesma faixa investem a fábrica e lojas da Artspuma, empresa dirigida pelo empresário Jaerton José Silva, 42 anos, que prefere não calcular sua fatia na praça local, alegando e admitindo o desconhecimento de suas divisões.

Em comum, eles têm o fato de se apoiarem na mídia mais cara para expandirem seus negócios e brigar pelo mercado. Djalma Vieira Diniz que anuncia seus produtos trabalhando em parceria com a Máxima Propaganda, garante que reserva até mais do que 5% do faturamento das suas empresas para as campanhas publicitárias que são levadas ao ar pela televisão em horários nobres. Em muitos anúncios, ele banca o Lee Iacocca local, dando uma de ator. Djalma Diniz afirma que o coroamento de seu trabalho ocorreu sobretudo por ocasião da visita de Sua Santidade, o papa João Paulo II, a Na-

tal, em outubro do ano passado, quando sua empresa forneceu os colchões que o Sumo Pontífice usaria ao repousar aqui e em outras cidades nordestinas. "Não poderia ser melhor", festeja. A partir daí, circunstancialmente, os "out doors" passaram a mostrar o seu como "o colchão do Papa". Com estilo mais discreto, Jaerton Silva não diz quanto do seu faturamento vai para a mídia. "Até cerca de um ano atrás vivíamos ausentes da mídia", lembra-se acrescentando que hoje é cliente da Garra Propaganda, agência que cria toda a sua campanha. "Achamos que o público consumidor deveria estar informado do que está comprando", diz, para justificar sua investida no vídeo.

A estratégia de *marketing* da Garra objetiva aproximar a Artspuma do consumidor, anunciando-lhe sobretudo qualidade. "O consumidor pode até não comprar, mas foi orientado para comprar o melhor", salienta Silva. "Tentamos conquistar todas as classes de consumidores, mas nos voltamos especialmente para aquelas de melhor poder aquisitivo", diz Jaerton Silva. O Rei dos Colchões lembra que "só quem fabrica pode vender barato" e que "entende de colchão quem fabrica", frases atribuídas a Djalma Diniz. Dono da Ortonon - Indústria e Comércio de Espumas e Colchões Ltda., com três unidades industriais de fabricação, instaladas no Distrito Industrial de Extremoz, em Bom Pastor e em Felipe Camarão, onde fica o escritório central da empresa, Djalma comanda, ainda, quinze lojas

RIO GRANDE DECORAÇÕES



Fábrica móveis, armários embutidos, cozinhas de madeira e fórmica, salas de cerejeira, quartos de cerejeira e peças isoladas como camas e outras, sob encomenda.

Visite-nos

Av. Rio Branco, 184 — Ribeira, Natal-RN
Atendemos à domicílio fone: 222-9198

Sua empresa merece um prato cheio

A Samburá Serviços Empresariais oferece um serviço de alimentação que é um prato cheio para quem exige o mais rigoroso padrão de higiene e qualidade:

Serviço de refeição comercial com entrega a domicílio.

Com duas opções por dia, cada refeição é composta por um prato quente, sobremesa e suco e, é acondicionada em embalagem totalmente descartável, que contém talheres e guardanapo.

Sirva-se do prato cheio que a Samburá S.E. coloca a disposição de sua empresa.

Ligue hoje mesmo para 221.0615



Samburá S.E.

CATERING - ALIMENTAÇÃO INDUSTRIAL

Rua Trairi, 800 - Petrópolis
Fone: (084) 222-1105
Fax: (084) 221-0615
Telex: 84.2518
Natal/RN - CEP 59.015

ATENDIMENTO DE DOMINGO A DOMINGO.

para o varejo. Catorze operam em Natal, a última foi aberta recentemente em Parnamirim, onde desde 1969 funciona a fábrica de seu concorrente, a Artspuma - Artefato de Espuma Indústria e Comércio Ltda.

Contando com duas fábricas — a de Parnamirim e outra em São Paulo, no estado homônimo, a Artspuma investiu muito no varejo nos últimos anos, quando espalhou cinco lojas em Natal, seis em Maceió e uma em Recife. E através dessa rede que escoou grande parte da sua produção, mas Jaerton Silva não abre mão do fornecimento para outros agentes do comércio da região.

No pico da produção local, a fábrica de Parnamirim já chegou a produzir até um mil colchões por dia. “Mas, em face da situação econômica que o país está passando, nossa demanda caiu”, testemunha Jaerton Silva, admitindo a queda na produção. O que diferencia principalmente os dois concorrentes, é o fato de a Artspuma também produzir travesseiros e esponjas para limpeza doméstica. Aliás, o carro-chefe da empresa em volume de vendas e faturamento está nessa linha de produção.

Contando com equipamentos modernos, que define como únicos na região, a empresa presidida por Djalma Diniz chegou no final de 1991, a bater seu próprio recorde de produção, de cem mil colchões/ano. Mas Diniz não se dá por satisfeito, quer ampliar ainda

esse mercado. “Espero crescer mais”, insiste, falando em novos investimentos. Há pouco tempo a fábrica de Felipe Camarão passou a contar com uma máquina de bordar tecidos para revestimento de colchões que borda com quase duzentas agulhas ao mesmo tempo. Quando instalada, custou à Ortonon cerca de cinquenta milhões de cruzeiros. A venda de colchões lidera o faturamento da Ortonon, que também produz travesseiros e espumas. Mantendo um estoque regulador de dez mil colchões para pronta-entrega no fornecimento ao varejo, a empresa ainda adota o mesmo marketing que exibiu quando abriu a primeira loja do “O Rei dos Colchões”, quando nasceu, em 1975, na Praça Gentil Ferreira, no Alecrim. Passa a produzir colchões, como diz Djalma, foi uma consequência do varejo.

Instalando a primeira fábrica três anos depois, quando deixou de importar colchões do centro-sul do país, hoje a Ortonon conta com 130 empregados e uma frota de sete caminhões-bau para fazer o serviço de pronta-entrega.

Enquanto isso, a Artspuma emprega entre suas indústrias e lojas do varejo em torno de 250 empregados, dos quais cerca de cinquenta em Natal, e movimentou onze veículos, sendo três carretas só para o transporte da matéria-prima diretamente da fonte produtora, o pólo petroquímico de Camaçari, na Bahia, que fornece o produto químico a granel utilizado na fabricação.



Jaerton: poder aquisitivo



Azevedo: pressão política

Ninguém quer investir no Carnaval-92

Como os dois anos imediatamente anteriores, o carnaval de 1992 deverá transformar Natal num deserto, com poucos grupos de foliões brincando nos bares e escolas de samba desfilando para um pequeno público. Com toda certeza, os foliões que passarem nesta capital os quatro dias de mando do Rei Momo não experimentarão a mesma alegria que contagiou Natal durante o Carnaval, realizado de 13 a 15 de dezembro último, numa promoção conjunta da Prefeitura Municipal, através da Secretaria Municipal de Cultura e Turismo (Sectur) e iniciativa privada, representada pela sua idealizadora, a Destaque Propaganda e Eventos. Esta união não se repetirá no carnaval por uma razão simples. É pouca ou nula, a rentabilidade do carnaval em Natal. O publicitário Ricardo Bezerra Fernandes, 35, um dos quatro sócios e diretor de Promoções da Destaque, já tentou motivar-se empresarialmente, mas recuou. "O carnaval de Natal é feito nas praias e nós não temos condições de concorrer com Recife e Salvador, que é onde acontece o carnaval de rua no Nordeste", diz. O poder público, entretanto, tem que ir adiante.

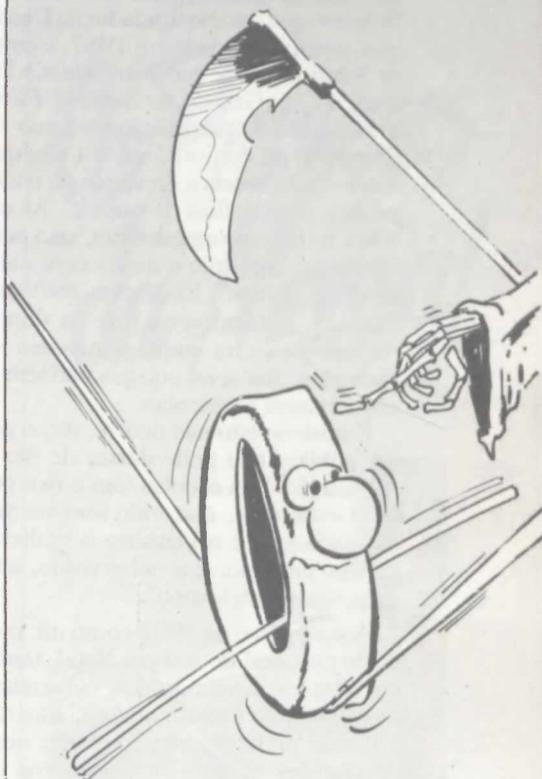
O secretário de Comércio e Turismo, o também empresário Itamar Azevedo de Oliveira, 37 anos, pretende canalizar os recursos da Prefeitura para o financiamento das orquestras que acompanharão as bandas "do Cajueiro", em Pirangi, "do Siri", em Redinha, e do bloco "As Kengas", que sairá pelas ruas do Centro de Natal no domingo de carnaval, 1º de março. A Prefeitura não tenciona gastar muito neste carnaval para não repetir fiascos. Para não financiar um evento de grande porte para o carnaval deste ano, Itamar argumenta com o fracasso que marcou a vinda de Pepeu Gomes e Baby Consuelo, então um dos principais casais de cantores e baianos em todo o país, a Natal. Apresentando-se no carnaval de 1988, do alto de um trio elétrico, Baby e Pepeu, hoje separados, não conseguiram empolgar um terço das pessoas que estiveram no "Corredor da Folia" em cada noite do carnaval. Itamar Azevedo recorda que em 1988, último ano do senador Garibaldi Filho à frente da Prefeitura, era o secretário de

Turismo. "Hoje a Prefeitura tem outras prioridades mais urgentes, e nós não queremos dar um tiro no escuro", observa. "Não sabemos se haverá participação popular", reconhece, mesmo correndo o risco de prender-se num ciclo vicioso, no qual o povo não garante empolgação por falta de investimentos que o atraíam e a edilidade não investe com receio de não arrancá-lo de casa.

Decidida a "enxugar" suas despesas com carnaval, a Prefeitura não pretende pagar nem mesmo subvenção às escolas de samba. "Daremos a estrutura básica, como a iluminação e o serviço de som, e os camarotes para que as escolas vendam e arrecadem dinheiro para se manterem", propôs Itamar, sugerindo para cá a empresarialização ocorrida no Rio de Janeiro. "A subvenção cria o paternalismo e condena as escolas à acomodação", diz, admitindo, porém, que a posição da Prefeitura pode sofrer modificações. É quase certo que isto ocorrerá, tão logo as escolas de samba passem a fazer pressões políticas. Afinal, este é um ano marcado por eleições municipais, e candidatos a vereador podem concentrar seu poder de fogo junto à prefeita Wilma Faria. Muitos candidatos, aliás, têm bases eleitorais em áreas vinculadas a escolas de samba.

De qualquer forma, Itamar, que é dono de agência de turismo, diz que as escolas de samba devem se preparar para começar a andar com suas próprias pernas. A proposta encontra apoio entre foliões. O organizador e fundador do bloco "As Kengas", professor Luís Belmont, também conhecido por "Lula", 34 anos, propõe que a Prefeitura só aumente o valor do prêmio para os vencedores. Dono do bar "Vice-Versa", na Cidade Alta, ele diz que a subvenção tem de acabar. "A escola de samba tem de criar as suas próprias condições de sustento", recomenda, lembrando que "As Kengas" sempre foi mantido pela iniciativa privada, através de patrocínios. O Consórcio Caixa Forte, por exemplo, ajudou a inserir "As

É DOS "CARECAS" QUE ELA GOSTA MAIS.



Não deixe sua vida por um fio".

Procure o nome de maior tradição em pneus no Rio Grande do Norte. E viva!

© L.CIRNE

Tudo em pneus. Há mais de 30 anos.

Rua Miguel Castro, 1929 Esq. c/ Av. Salgado Filho
Lagoa Nova - Tel.: 231.1010
Av. Hermes da Fonseca, 863 Tirol - Tel.: 222.4016

Kengas” entre os blocos que desfilaram no Carnatal. Na mesma linha de raciocínio, o artista plástico Venâncio Pinheiro Barbosa, 35 anos, que em dois carnavais participou da Comissão Julgadora das Escolas de Samba e que através da sua micro-empresa de serigrafia, a Oficina Viva, imprimiu o material de divulgação e as camisetas de “As Kengas”, diz que o poder público faliu. “O Estado não tem condições de patrocinar o carnaval e o futuro das escolas de samba em Natal, é atuarem como empresas”, preconiza. “Caso contrário, elas deixarão de existir”. Ricardo Bezerra, que é sócio fundador da Destaque, agência fundada em 1987, e estuda Administração na Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN) e Turismo na Associação Potiguar de Educação e Cultura (Unipeç), diz que ainda é necessária a presença do poder público nos desfiles de samba. “As escolas nunca se organizaram, não será agora que passarão a andar com suas próprias pernas”, frisa, com realismo. Para ele, o ideal seria que os donos do jogo-do-bicho daqui seguissem os exemplos dos seus colegas cariocas e assumissem as escolas.

Enquanto isto não ocorre, diz, o poder público não pode deixar de dar a subvenção. “As escolas têm o seu público específico, que todo ano vai ver os desfiles, e é necessário o dinheiro público para que elas sobrevivam, ainda por um bom tempo”.

Antevendo o de 1992 como um modesto carnaval de rua em Natal, tendo em vista que a animação se pulverizará nas praias do litoral potiguar, Ricardo e Itamar preferem não concorrer com os grandes centros carnavalescos da região, como Recife e Olinda, em Pernambuco, e Salvador, na Bahia. Para futuro, recomendam que se tente levar mais em conta a beleza do litoral potiguar, que prende o natalense e o turista nos meses de janeiro e fevereiro em casas de veraneio espalhadas por várias praias. Isto acaba fortalecendo o carnaval na praia, que pode vir a ser uma característica própria de Natal. “O sucesso do Carnatal só foi possível porque em dezembro as pessoas ainda não tinham ido para as praias”, avalia Ricardo. Ele não é refratário ao investimento privado no carnaval. “Em anos anteriores a Destaque investiu no Carnaval da Redinha, com o Portal das Dunas, e em Pirangi, com o Circo da Folia”, recorda. “A questão deste ano é que, devido à crise econômica, preferimos nos manter fiel ao público de Pirangi”. De fato, a exemplo do veraneio passado, desde o final de janeiro o Circo da



Lula (D) e Venâncio vêm “as Kengas” e Ricardo se dedica a Pirangi



FOTOS: JOÃO LIMA

Folia leva atrações para Pirangi, como as bandas Mel, Cheiro de Amor e Beijo, todas de Salvador, e a cantora Danielle Mercury, no sentido de animar o espírito dos veranistas para o carnaval, que

será tocado por bandas locais. No carnaval, o Circo da Folia deverá receber por noite cerca de duas mil pessoas, também a exemplo de anos recentes. ■

EM PAUTA

■ **CONCURSO** — No próximo dia 9 a Talento realizará o concurso que a Prefeitura Municipal de Mossoró está promovendo, com o objetivo de preencher 176 vagas no seu quadro de pessoal. Segundo o professor Geraldo Batista de Araújo, diretor da Talento, essas vagas se distribuem por 22 categorias profissionais.

■ **EM NATAL** — A Talento aguarda para qualquer momento deste mês a conclusão do plano que obedecerá na realização de um concurso para o preenchimento de vagas no quadro de pessoal da Secretaria de Educação e Cultura da prefeitura natalense. Contrato neste sentido foi firmado recentemente pelo diretor da empresa, professor Geraldo Batista de Araújo, e a prefeita Wilma Faria.

■ **CENTRO DE CONVENÇÕES** — A programação do Centro de Convenções de Natal, na Via Costeira, para 1992 fornecida pela superintendente do estabelecimento, jornalista Ineth Correia, prevê para o período de 29 de março a 1º de abril, no seu pavilhão de exposições, uma “Bolsa de Turismo” a cargo da Comissão do Turismo Integrado do Nordeste (CTI-Nordeste). Pela previsão, o evento reunirá cerca de quinze mil visitantes.

A partir daí sucedem-se eventos de

diferentes naturezas. Um dos destaques da programação deverá ser a Conferência Nacional de Diretores Lojistas, atraída para cá, em sua edição de 1991, graças a um esforço conjunto desenvolvido pela superintendência do centro e empresários natalenses.

■ **POSSE NO CDL** — O empresário Ricardo Cabral, diretor da Riccon, distribuidora de materiais de construção com lojas em Natal e em Mossoró, assumirá a 13 de março a presidência do Clube de Diretores Lojistas (CDL) de Mossoró, com mandato por dois anos. Com ele assumem o vice-presidente, Vilmar Pereira, diretor da Vipepro, uma prestadora de serviços em exploração de petróleo, e representante local da Vasp; o novo diretor do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC), Valdemar Anunciato da Silveira, que já presidiu o CDL, e outros dirigentes convidados.

■ **CURSOS DO SENAC** — O departamento regional do Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (Senac) não forneceu a esta revista a programação de cursos previstos pela entidade para os próximos meses. Só por este motivo, diferentemente do que fazia até agora, RNECONÔMICO não agenda essas informações na programação para seus leitores.

Prudente acolhe novas organizações

JOÃO LIMA

Avenida Prudente de Moraes está ganhando vários empreendimentos neste início de ano, notadamente na Zona Sul, e em especial a partir da esquina com a avenida Nascimento de Castro. As áreas de influência das suas esquinas com as ruas Amintas Barros e Ceará-Mirim se projetam, na fase, como centros de novidades. A primeira passa a ostentar novos nomes em



Sodrê e Peres: junto à Ceará-Mirim

todas as suas quatro quinas, começando pela instalação da filial norte-riograndense da Colortel numa das lojas de um centro comercial erguido ali pelo engenheiro Fernando Almeida Rodrigues para seu irmão Fernando. Franquiada de uma organização fluminense especializada na locação de aparelhos de televisão, vídeo-cassete e praticamente todos os tipos de eletrodomésticos, a empresa se muda da loja 34 do Shopping Center Natal Sul, conservando seu antigo telefone, 222-2153.

Defronte à Colortel (que desconhece ainda os candidatos a ocupar outros espaços do edifício em que se instalou), o quarteirão que acolhe o "Circo da Folia", pertencente à Destaque Propaganda, exibe como principal novidade a conclusão da construção de um grande galpão destinado a comércio. RN/ECONÔMICO foi informada de que este espaço pertence ao Mercado da Construção, que opera na esquina, mas estaria destinado a uma loja de automóveis. Enquanto isto, a terceira quina do entrocamento abriga e exibe, desde o final de 1991, os escritórios da Sic Informática, empresa destinada a promover cursos de computação e fornecer suprimentos e software, que atende pelo telefone 231-2728.

Na última quina, o número 2271, um grande imóvel que durante os últimos anos cumpria sua missão original, de abrigar

a residência do industrial Francisco Dantas Guedes, acolhe agora algumas pequenas e médias empresas pertencentes a seus familiares. Uma é a DG Ind. e Com. Ltda., organização voltada para a moda e comercializadora da grife "N Jeans". Outra é um atelier montado pela artista plástica Cristina, filha de Dantas Guedes e professora da Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN). Funciona ali, também, a Algamaris Ind. e Com. Ltda., indústria de beneficiamento de castanhas montada por Dantas Guedes com seus filhos Francisco e Luiz Henrique, que durante alguns anos atuou no setor de exportações da Companhia Industrial de Fibras S/A (Cisaf), um dos mais tradicionais produtores locais do ramo.

As imediações da esquina com rua Ceará-Mirim tende a receber várias empresas, através da ocupação de dois pequenos edifícios de lojas e escritórios recém-construídos num terreno desmobilizado há poucos anos pelo Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS). Uma das primeiras empresas a instalar-se ali foi a primeira filial do Armarrinho Sodrê, um tradicional distribuidor de artigos para corte e costura dirigido na Coronel Cascudo, Cidade Alta, pelo bancário Leonardo Sodrê de Siqueira, um dos funcionários que passaram a investir em negócios próprios após a liquidação extra-judicial do Banco do Estado do Rio Grande do Norte S/A (Bandern). Outra é a corretora Peres Imóveis (telefone 222-5281).

BOA SORTE®

NATAL INDUSTRIAL

APRESENTA

Os Prazeres da Massa!



Para receitas ou outras informações ligue para
Centro de Atendimento ao Consumidor
(011) 800-1903 — DDD GRÁTIS



Plano Empresa

Quem tem Plano Empresa Unimed tem o melhor para oferecer aos seus funcionários. E com isso, tem também os mais elevados índices de produtividade. Porque funcionário com saúde trabalha melhor e sempre produz mais. Com o Plano Empresa Unimed, o pessoal não falta por motivo de doença. Porque está com a saúde sempre em dia. Faz exame pré-admissional, exames periódicos e recebe orientação geral sobre medicina e trabalho.

O empregado escolhe o médico de sua preferência. É atendido no consultório. E tem atendimento personalizado também nos hospitais, clínicas e laboratórios que escolher. A Unimed garante assistência total e gratuita aos dependentes, inscritos por mais 5 anos, na eventual falta de titular do Plano. E ainda oferece ao empregado um seguro de vida com prêmio em dinheiro. Se você é micro-empresário, pode ter saúde Unimed. Com todas as vantagens e benefícios oferecidos pelo Plano Empresa. Comece a pensar grande e faça um Plano Micro-Empresa Unimed para os seus empregados. Incluindo a Unimed nos Planos de sua Empresa, você tem também benefício financeiro, abatendo em até 100% do Imposto de Renda a pagar. Com saúde, o empregado responde melhor aos desafios da competitividade e da agilidade apresentadas pela vida moderna. Pratique Unimed. Sua empresa vai ficar mais saudável. Saúde é o que interessa.

Geração Saúde

Prefira empresa que tem Plano de Saúde Unimed.

Eis outros registros para novos contactos com empresas locais:

■ **Banco do Progresso S/A;** avenida Rio Branco, 684, Cidade Alta. Novo endereço da agência natalense da instituição financeira, desde dezembro.

■ **Beco da Glória;** rua 25 de Março, nº 27, quase defronte aos Hotéis Praia Center e Novotel, Praia do Meio, ou dos Artistas; CEP 59.000; casa noturna sob o comando da cantora Glorinha Oliveira, um dos mais respeitados valores do que pode ser considerado o "show business" natalense. Inaugurada em janeiro.

■ **Distribuidora de Confecções Catalan Ltda.;** rua Jaguarari, 1164, esquina com rua Alberto Maranhão, Barro Vermelho; segunda loja de distribuidora recentemente instalada no Rio Grande do Norte. RN/ECONÔMICO não dispõe de mais informações a respeito da organização.

■ **Gabinete Arquitetura e Interiores;** rua Joaquim Fabrício, nº 267, Petrópolis, CEP 59.010; escritório de arquitetura e decoração comandada pelos arquitetos Ana Tereza Cristina e Mário Araújo. Instalado recentemente.

■ **Geraldo Batista de Araújo — Talento ME;** rua Antônio Basílio, 1356 (Edifício Lagoa Center), sala 801, CEP 59.060; telefone (084) 221-5670; empresa especializada na realização de concursos, notadamente para a admissão em órgãos públicos e empresas privadas, sob a responsabilidade do professor Geraldo Batista de Araújo, que durante muitos anos presidiu a Comissão Permanente do Vestibular (Comperve) da Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN). Mudou-se recentemente da rua Pindorama, nº 1443, também em Lagoa Nova.

■ **GP Vídeo;** rua Ibiara, nº 9, Cidade da Esperança, telefone 221-1170; produtora que se dispõe a fazer filmagens de aniversários, casamentos, batizados e outros eventos, sob a responsabilidade de Gregório e Patrícia Baião (ela é, paralelamente, contato de publicidade da TV Cabugi). Instalada há pouco tempo.

■ **Jacinto Manoel de Souza ME; Restaurante Bangalô;** quilômetro 1,3 da estrada Tibau do Sul-Pipa; bar e restaurante especializado em comidas regionais, principalmente frutos do mar, conveniado com todas as agências de turismo de Natal, que frequentemente



Geraldo transfere Talento

lhe enviam delegações interessadas em conhecer a Praia de Pipa; o proprietário é vereador em Tibau do Sul e acumulou grande experiência no setor hoteleiro desta capital. Aberto recentemente.

■ **Martins Publicidade; Martins Produções e Propaganda Ltda.;** rua Maria Quitéria, nº 3550, Candelária, CEP 59.065, telefone 231-7627; agência de publicidade pertencente a Martim Sampaio de Souza, que também dirige as organizações Brinquedos Peralta; Páreo Eventos e Promoções Esportivas; 360º Produções e Yellow Propaganda. Instalada recentemente.

■ **MF Veículos Ltda.;** avenida Prudente de Moraes, 2364, Lagoa Nova; telefones 231-1208, 231-7793, 231-9920, 231-9921, fax 231-1758; mudou-se do "lojão" que ocupou durante anos na esquina da avenida Prudente de Moraes com rua Jerônimo Câmara, no conjunto Lagoa Nova, conservando os demais referenciais; ocupa, no novo imóvel, o espaço antes pertencente à Montcar Veículos Ltda. Mudou-se em janeiro.

■ **Múltipla Promoções e Eventos Ltda.;** ainda sem endereço definitivo; telefone para contactos 221-6126; empresa de assessoria na promoção de eventos, que reúne Elisabeth Dantas, Maria das Graças Cartaxo e Maria da Conceição Gonçalves, colegas na Caixa Econômica Federal. Instalando-se.

■ **Olympus Comercial Ltda.;** rua Laurentino de Moraes, 1224, Tirol, telefone/fax 222-1040; especializada no comércio de equipamentos e materiais cirúrgicos e para laboratórios, notadamente microscópios biológicos; sob a responsabilidade de José Roberto Vitorello e Maria das Graças Ferreira. Fundada recentemente.

■ **Pedal Livre;** loja 25 do Hiperveículos; avenida Salgado Filho, S/N, Lagoa Nova; telefone 222-9886; empresa comercial que se anuncia como a mais



Redenção:
impulsionada
pelo advento
do jet-sky
em Natal

nova loja autorizada de bicicletas Caloi em Natal. Instalada recentemente.

■ **Redenção Náutica;** avenida Hermetes da Fonseca, 1105 (esquina com rua Ângelo Varela, defronte à Junta de Conciliação e Julgamento, da Justiça Trabalhista, e à TV Potengi), Tirol, CEP 59.000; telefone 211-3192; loja de equipamentos náuticos, uma das primeiras no Rio Grande do Norte a se credenciar publicamente como revendedora exclusiva e prestadora de assistência técnica das linhas de motos aquáticas Kawasaki e Bombardier. Vinculada aos controladores do Consórcio Redenção, a empresa está sendo dirigida pelos irmãos Joacir e Moacir Potiguar. Instalada recentemente.

■ **Seven Serven Ltda.;** rua Coronel Estevam, 1611, Alecrim; telefone 223-2006; empresa de editoração que se propõe inicialmente a lançar o "Guia de Compras e Serviços de Natal"; dirigida pelo jornalista e publicitário Tadeu Regis, gerente comercial do semanário "Dois Pontos". Instalada recentemente.

REVISÃO

A capa é da Armação

A arte da capa da edição nº 231 de *RN/ECONÔMICO* ("A empresa potiguar defende o meio ambiente") foi criada pela equipe da *Armação Propaganda*, comandada pelo sociólogo Jenner Tinoco de Andrade, utilizando foto do jornalista Giovani Sérgio de Paula Rego. Falha técnica no campo industrial sonogou esta informação ao leitor, no momento da circulação da revista.

■ **Taba Galeria de Artes;** rua Cláudio Machado, nº 537, Petrópolis; loja pertencente ao publicitário Isaac Alves, ex-diretor-financeiro da Fungepi, fundação do governo do Estado em vias de extinção. Inaugurada em dezembro último.

■ **Viação Aérea de São Paulo S/A (Vasp);** rua João Pessoa, 267, Cidade Alta; mantendo todos os demais referenciais, mudou o comando de sua filial em Natal. Flávio Anselmo de Souza Andrade, ex-funcionário da Transbrasil e ex-gerente de vendas da própria Vasp, substituiu Denizar Freitas — que, promovido, assume a gerência-geral da empresa em Salvador, Bahia. A posse ocorreu a 26 de dezembro último. ■



Para registrar nesta seção novas referências empresariais de seu interesse, envie correspondência para "Novos Contatos"/Revista RN/ECONÔMICO, aos cuidados de Roberto Guedes; rua São Tomé, 398, Centro, CEP 59.015, fax (084) 223-3019. Informe, pela ordem: razão social, nome de fantasia; endereço, números de CEP, fax, telefone e telex, outras referências geográficas que ajudem a orientar eventuais interessados; outros dados cadastrais que facilitem a identificação da pessoa jurídica; informações sobre as atividades que desenvolve, nomes dos responsáveis, tipo de evento ocorrido (surgimento de firma, mudança de endereço; instalação de filial; mudanças em equipamentos de telecomunicações, etc.), até o dia 10 de cada mês em função da edição imediatamente subsequente.

NOVOS FAX

Em Natal

- Consertel Ltda. 223-3142
- Líder Adm. e Corret. de Seguros Ltda. ... 222-0481



Esta revista publica a cada nova edição os números de novos aparelhos de fax acionados em todo o Rio Grande do Norte. Desta forma, o leitor poderá anotar estes novos indicativos nos espaços próprios ("Anotar") do guia "RN/Fax", editado semestralmente pela RN/Econômico Empresa Jornalística Ltda., obedecendo à ordem alfabética, para facilitar consultas posteriores.



uma
empresa
de

AÇO

Chapas, Conexões,
Válvulas, Tubos
especiais de aço e a
mais diversificada linha
de produtos para a
manutenção e
montagem industrial

**CORREIAS E
MANGUEIRAS**
GOODYEAR

Av. Rio Branco, 185 - Ribeira - 221-4141

Enfim, espírito público

Os integrantes da oposição na Assembléia Legislativa marcaram pontos a favor dos contribuintes, em janeiro último, ao propor a auto-convocação do parlamento estadual sem nenhum ônus para o Estado, a fim de viabilizarem o mais rapidamente possível a adoção do salário mínimo de 96 mil cruzeiros para todo o funcionalismo estadual.

Estando em recesso, a convocação do Legislativo pelo governador José Agripino Maia no período custaria muito aos cofres públicos, a exemplo do que vergonhosamente se viu em Brasília e na Câmara Municipal natalense, como RN/ECONÔMICO havia

previsto em sua edição de janeiro. Na capital federal, cada deputado participante da apreciação do reajuste de 147% para as aposentadorias da Previdência Social ganhou 14,7 milhões de cruzeiros acima do seu salário ordinário.

No parlamento natalense, a realização de seis sessões para a aprovação do orçamento da Prefeitura para 1992, foi feita a toque de caixa, embora pudesse transcorrer tranquilamente em muito mais tempo e muito antes, e quando terminou havia deixado no bolso de cada vereador 3,6 milhões de cruzeiros além do seu salário regular. ■

LICITAÇÕES — Submetida a críticas em decorrência de denúncias de corrupção imputadas à sua diretoria, justamente por ocasião de licitações, a Companhia Docas do Rio Grande do Norte S/A (Codern) está com mais uma concorrência em andamento: no próximo dia 24 ela receberá e abrirá propostas de empresas interessadas em assumir os serviços de recuperação de um descarregador de barcaças localizado no terminal salineiro de Areia Branca. Paralelamente, o representante do Ministério da Infraestrutura no Rio Grande do Norte, economista Jomar Alecrim, anuncia que promoverá ampla investigação sobre as denúncias, que envolvem o favorecimento de empresas de grupos privados.

CALOTE ENERGÉTICO — A Companhia de Serviços Energéticos do Rio Grande do Norte (Cosern) e empresas congêneres de praticamente todos os Estados brasileiros continuam catalogadas pelo governo federal como estelionatárias, na condição de depositário infiel, porque recebem o dinheiro dos consumidores e não pagam às geradoras. Afetadas, em dezembro último, pelo Decreto 409, através do qual o governo federal desqualizou as tarifas do setor, e bafçadas por aumentos acumulados de até 73% em apenas quinze dias, como se constatou recentemente, as distribuidoras estaduais de energia



Agripino: aplauso e atraso

têm 72 horas para repassar a empresas como a Companhia Hidrelétrica do São Francisco (Chesf), que energiza o Nordeste, a parte que lhes cabem, mas tradicionalmente se esquecem disto.

POLÍTICA AGRÁRIA — Trabalhadores rurais, notadamente os chamados "sem terra", do Rio Grande do Norte surpreenderam a população natalense, em janeiro, ao manifestar seu apoio à política agrária desenvolvida no Estado pelo governador José Agripino Maia. Poucos dias depois de a imprensa da capital tratar como maracutaia a compra de terras de auxilia-

res do governador pelos órgãos ligados à reforma fundiária, institutos de Colonização e Reforma Agrária (Incra), federal, e de Terras do Rio Grande do Norte (Item), estadual, para distribuição com sem-terras, veio a novidade. O presidente da Federação dos Trabalhadores na Agricultura (Fetarn), Mário Dantas, e outros dirigentes da entidade, tradicionalmente situados na oposição, disseram em entrevista à imprensa que defendiam a transação. "Existe algum inimigo do trabalhador querendo tumultuar o processo", disse Mário. A presidente do Movimento dos Trabalhadores Sem-terra, Livânia Frizon, garantiu que não houve favorecimento nas negociações, que teria acompanhado de perto. "Como se pode dizer que houve super-faturamento se as fazendas foram adquiridas por preços abaixo do mercado?", perguntou.

NOVO CÓDIGO — Até o final de março próximo, quando o código de endereçamento postal receberá mais três dígitos, como parte de uma iniciativa de âmbito nacional ainda não inteiramente explicada pela Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT), treze municípios do Rio Grande do Norte serão afetados em particular. Detalhes das alterações, que em Natal afetarão especialmente Ponta Negra e os bairros situados à esquerda do rio Potengi, serão divulgados até março em campanha publicitária.

PROTEÇÃO — É imprevisível o destino do projeto de implantação do "Paradiso Mare Flat Service", um empreendimento hoteleiro previsto para ser chantado sobre as dunas de Mãe Luíza: o procurador federal Eduardo Nobre prometeu ir às últimas consequências na sua luta para impedir o início das obras, a pedido da Associação Potiguar Amigos da Natureza. O primeiro capítulo que este drama enfrenta no campo judicial constitui a realização de perícia sobre o impacto que a obra pode provocar no meio ambiente das dunas orientais de Natal.

ATRASSO — Novamente em janeiro o governo estadual sufocou-se com atrasos no pagamento dos vencimentos do seu funcionalismo, uma situação a se agravar perigosamente agora, em virtude da elevação do salário mínimo, de 42 para 96 mil cruzeiros.

APRENDA A POUPAR, PARA NÃO RECLAMAR



DUI 110

Deixe o sol entrar na sua casa

O Sol é a maior fonte de energia do Planeta. Uma energia que chega até você totalmente de graça.

Se uma energia assim, grátis, não deve ser desperdiçada, imagine a que você paga mensalmente.

Para aproveitar melhor e não desperdiçar as suas energias, siga estas dicas:

SE LIGUE: DESUGUE



■ Sempre que puder, deixe o Sol entrar. Evite acender Lâmpadas de dia. A luz do Sol é muito mais saudável.

■ Troque as lâmpadas incandescentes por fluorescentes, que duram bem mais e gastam muito menos energia.

■ Apague sempre as luzes que você não estiver utilizando, salvo aquelas que contribuem para a sua segurança e a de seus familiares.

■ Cada ambiente deve ter uma iluminação diferente. Tanto a falta como o excesso é prejudicial aos olhos.

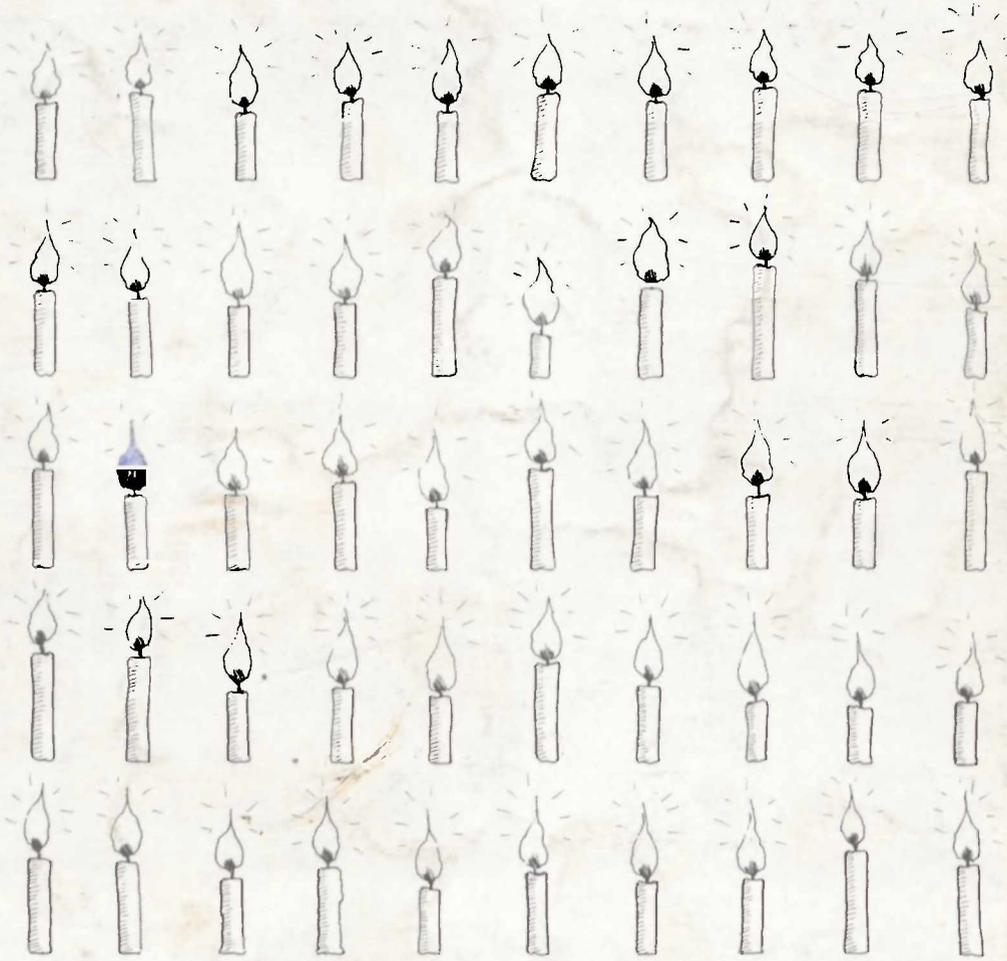
Poupe Energia, Garanta a Alegria.



COSERN

COMPANHIA ENERGÉTICA DO RIO GRANDE DO NORTE

50 ANOS FAZENDO FORMAÇÃO PROFISSIONAL NO BRASIL. NO ANIVERSÁRIO DO SENAI SÓ NÃO VAI FALTAR É GENTE PARA APAGAR AS VELINHAS:



Parla Celli

NO RIO GRANDE DO NORTE SÃO 52.983 PROFISSIONAIS FORMADOS, DESDE 1953 ATÉ 1990

Desde 1953 que o SENAI-DR-RN vem atuando junto ao trabalhador norte-rio-grandense, desenvolvendo programas de formação profissional em diversas modalidades. São nossas unidades:

- 1) Centro de Formação Profissional Jerônimo Dix-sept Rosado Maia (Natal)
- 2) Centro de Formação Profissional Italo Bolonha (Mossoró)
- 3) Centro de Formação e Treinamento em Confeccões Clovis Motta (Natal)
- 4) Centro de Unidades Móveis (com abrangência em todo o Estado)



Nessas unidades, e com o nosso pessoal, temos a consciência de que contribuimos, no período, para o fortalecimento da indústria e a formação de profissionais competentes em nosso Estado. Hoje, somamos nossas vozes àqueles que, em todo o Brasil, ajudaram a formar 14 MILHÕES de profissionais, com a certeza de poder comemorar a alegria de cada um.

SENAI 50 ANOS

Parla Celli